

第17回金融教育に関する小論文・実践報告コンクール

## 特賞

実践報告部門

### 地域や企業と連携して行う会社体験活動

～12年間に及ぶ「天沼会社経営プロジェクト」の実践を通して～

東京都・杉並区立天沼小学校 校長 松野 泰一

主任教諭 新宅 直人

主任教諭 山口 悠介

主任教諭 川島 結香

主幹教諭 中島 寛人

知るぽると

[www.shiruporuto.jp](http://www.shiruporuto.jp)

© 金融広報中央委員会 2020

## 1. 「天沼会社経営プロジェクト」の概要

天沼会社経営プロジェクト（以下、AKP）は、本校で毎年5年生が取り組んできた特色ある教育活動であり、令和元年度で12年目を迎えた。「商品とは何か」ということに始まり、会社の仕組みや組織について学ぶと同時に商品開発や市場調査も行う。最終的には、株主（保護者）から任意で集めた資金を元手に商品を開発・製造し、実際に学校の周りで一般の人々を相手に販売して利益を得ることをゴールとして設定している。

本校では、教育活動の様々な場面において「本物に触れる」という機会を取り入れることを重視しており、AKPの活動もその最たる例である。実際の社会そのものや、社会で活躍する人々に直に触れることを通して、ものづくりや会社経営について体験することをAKPの中心に据えて進めてきた。これまで全国の中学校や高校においても似た活動事例が多くなされてきたが、小学校において、地域や企業と協力体制を築くことによってこれだけ長期間に亘って活動を続けてきたことはAKPの特徴であると考えられる。その年ごとに製造する商品は変わっても、会社を作り、商品を開発・製造・販売することの楽しさや厳しさを実感できるという活動の本質は変わらない（表1、写真1）。今回は令和元年度のAKPを事例として、活動の内容や成果・課題を報告する。

## 2. 実際の活動の様子

### （1）会社とは何か

子どもたちは当初、「会社」というものについて「大人が働く場所」というような漠然とした知識しかもっていなかった。そこで、会社が何かしらの事業を通して営利を追求する団体であることや、様々な種類があることについて理解させるようにした。その後、自分たちも株式会社を作ることや、商品を開発して販売することについて1年間の見通しをもたせた。子どもたちは、自分たちが実際に会社を立ち上げることができるということを知り、早くも意欲を見せていた。

### （2）物を作って売るとはどういうことか

学校の近くの商店街にある和菓子屋のご主人をゲストティーチャーとして呼び、和菓子を作って売るという仕事についてお話をいただいた。仕事はやりがいだけでは続かないことや、原価率と販売価格の設定など、お店の経営にも関わるかなり踏み込んだ話をさせていただき、子どもたちも「商売をすることの面白さと厳しさ」を感じ取っていたようだった。授業の後半には和菓子作りの実技もを見せていただき、職人として和菓子作りに込めた思いや工夫についても捉えることができた（写真2、3）。

### （3）商品のアイデアを考える

自分たちが実際にどのような商品を作りたいのか、まずは個人でアイデアを出させた。条件としては、「学校にある設備を使い自分たちで製造可能なもの」を提示した。すると、子どもたちの中からは「箸置き」、「木のスプーン」、「写真立て」、「入浴剤」、「キーホルダー」、「ランドセルに付ける反射板」、「石鹸」、「ブックカバー」など、非常に多くのアイデアが出された。これらの中には、調べてみると実際には作るのが難しい物や、大量生産に向いていない物などがあつた。そこで、似たアイデアごとに5～8人程度のグループを組み、その商品の良さや製造方法などを話し合った（写真4）。個人が考えたアイデアをグループで話し合うことで、より強みのある商品として具体化していくことをこの段階の目標とした。

### （4）第1回品評会

各グループがそれぞれの商品アイデアについてプレゼンテーションを行うのが「品評会」である。この第1回品評会では、今後の商品開発を進めるために「商品のアイデアを2～3つに絞る」ことを目的として行った（写真5、6）。品評会で重要なのが、各グループのプレゼンテーションを聞いて評価をつける審査員の存在である。審査員は学校支援本部が集めた様々な立場の大人で、「主婦」、「会社経営者」、「職人」など8人で構成されている。この審査員の評価も参考にして、子どもたちが相互投票をして商品開発の候補を決めるのである。この第1回品評会を通して「食器」、「入浴剤」、「芳香剤」の3つが候補として残った。今後は全員でこの3種類について、商品化のアイデアを練り上げていくことが決まった。

#### (5) 市場調査

「食器」、「入浴剤」、「芳香剤」の商品化を進めるにあたり、消費者はどのような意識をもっているのか市場調査を行った。学校近くのJR荻窪駅前や青梅街道でグループごとに立ち、通行人に声を掛ける形で調査を行った(写真7)。例えば食器であれば「どれぐらいの大きさが良いか」、「好きな食器の色は何か」などの質問を行い、分析した。知らない人に声を掛けることから初めは怖気づいていた子も、だんだんと友達と一緒に声を掛けられるようになっていた。

#### (6) 試作品づくりと第2回品評会

第1回品評会及び市場調査の結果を受けて、再び各グループで商品アイデアを練った。第2回品評会では「食器」、「入浴剤」、「芳香剤」の3つの中から各グループで選択し、自分たちなりの工夫や商品の長をアイデアとして盛り込んで発表する。さらに、第2回品評会では各グループで「試作品」を作って審査員にアピールすることもポイントである(写真8)。実際に材料を用意し、商品のサンプルを見せることで、説得力のあるプレゼンテーションをしていたグループが多かった(写真9)。第1回と同様に審査員の評価と児童の投票を行った結果、今後開発を進めていく商品は「芳香剤」に決定した。

#### (7) 会社で働くとはどういうことか

実際に会社を組織する前に、「会社で働くとはどういうことなのか」という話を協力企業である大手流通会社S社の社員の方に話していただいた。会社は、客はもちろんのこと、社員や株主すべてに愛されなくてはならないこと。そして会社には「理念」があり、社員はそれを理解して自分の仕事に誠心誠意取り組むこと、などを理解することができていた。子どもたちは自分たちの会社を設立する直前ということもあり、会社での働き方や思いについて、社員の方に多くの質問をしていた(写真10)。

#### (8) 会社の設立

いよいよ自分たちの考えたアイデアを商品として実現させるための会社設立に動き出した。まずは学年全体から社長を募集したところ8人の子どもが立候補し、所信演説の後に子どもたち全員による投票を行い決定した(写真11)。同様に副社長も決まり、残りの子どもたちは5つの部のいずれかに所属することになった。5つの部とは「商品開発部」、「製造部」、「販売部」、「宣伝部」、「経理部」であり、どの部に所属するのは本人の希望を重視した。

また、会社名もいくつかの候補の中から決まり、「株式会社 天沼リトルカンパニー」となった。これ以後、教師は会社の方向性ややるべきことについて最低限しか助言せず、社長をはじめとする役員が自分たちで考え、経営していくことを重視した。役員が決定した会社の理念は「地域に感謝される会社」であり、自分たちが作った商品を手にとった人たちが幸せになることを目指して活動することが方針として打ち出された。

#### (9) 株券の発行と出資金集め

会社が設立できたところで、商品の開発や製造に必要な資金を集めることになった。保護者に対して会社の設立や趣旨を伝え、出資のお願いをした。1口500円の株券を発行したところ、学年のほぼすべての保護者が1~2口、多い保護者で8口(4,000円)ほど出資してくれた方もいた。これにより約8万円の資金が集まった。

#### (10) 商品の具体化

この段階から、各部での仕事を中心となるが、まず忙しくなったのは商品開発部である。第2回品評会で決まった「芳香剤」のアイデアを具体化するために、材料や実際の製造の手順などを試行錯誤しながら進めていった。結果、芳香剤の材料は安価で手に入り、家庭にも多くあるため集めやすい「ゲル状の保冷剤」をベースとすることになった。この保冷剤に洗濯用柔軟剤で香りを付けるのである。ここで使う柔軟剤についても、どれがもっとも芳香剤として香りが良くなるか10種類ほど試し、多数決により決定した。また、柔軟剤を入れるビンについても商品開発部で検討し、1個60円ほどで購入できる業務用芳香剤のビンを仕入れて使うことになった(写真12)。

#### (11) 各部での作業

商品開発部による商品の具体化ができたところで、他の部も自分たちの仕事を始めた。製造部……商品開発部と協力して、芳香剤を作るためのマニュアルを作る(写真13)。

材料や必要な道具の準備をする。

宣伝部……商品のポスターを作成する（写真14）。

商品のキャッチコピーを考える。

販売部……地域のどこで、どのように、いくつ販売するのかなどの計画を立てる。

経理部……原料の購入に必要な予算を計算し、商品の単価をいくらにすれば利益が出るのかを計算した。

それぞれの部の進捗状況については、役員と各部部长からなる「経営者会議」で常に報告し合い、情報共有を図っていた（写真15）。

#### （12）協力企業の見学・体験

各部での作業と並行して、協力企業であるS社の社員研修センターへ見学及び体験に行かせていただいた。この研修センターは実際にS社や関連企業の社員が研修に使用している施設で、子どもたちは商品の製造、陳列、接客などの仕事を実際に体験することができた（写真16）。社員の方による厳しくも暖かい指導を受け、「お客様に満足していただくには何が必要か」ということについて真剣に考えることができていた。

#### （13）商品の製造

「商品の製造は製造部だけではなく、すべての社員で行いたい」という子どもたちの思いから、全員で行うことになった。製造部が作成したマニュアルをもとに、子どもたち全員で製造を行った。製造していく中でうまくいかないこともあったが、製造部や商品開発部を中心に製造のオペレーションを改善していき、効率化が進んだ（写真17）。ついに待ちに待った製造ということで、どの子もチームワーク良く、保冷剤を混ぜたり香料を加えたりしていた。

この頃、商品の正式な名称が「WONDER AIR」に決まった（写真18）。実際に商品が完成し、名前も決まると、子どもたちの商品への愛着も深まっているようだった。また、経理部が原材料費から利益を計算した結果、約600個を製造し、1個300円という価格になった。

#### （14）商品の販売

実際の販売については販売部が綿密な計画を立て、販売するために必要な道具の準備などを行った。JR荻窪駅の周辺や青梅街道沿い、商店街の入り口など8か所で販売を行った。販売当日はなるべく地域の方や通行人の方に購入してもらうため、保護者には事前の「予約販売」を利用してもらうことにした。時間帯によって人通りの増減があるため、販売に苦戦するグループもあったが、最終的にすべての販売所で合計600個の商品はほぼ完売となった（写真19）。

#### （15）売り上げや利益の確認と株主総会の開催

約600個の「WONDER AIR」の販売による利益は約10万円になった。ここからまず、経営者会議で株主配当を話し合った。当初の予定では株券の購入額の1割を上乗せして返却することになっていたが、材料のコストカットにより利益が予定より増えたため、2割上乗せすることに決まった（株券を1,000円分購入した保護者は1,200円が戻ってくる）。

本来であれば株主総会を開いて、事業の結果を株主（保護者）に報告する予定であったが、販売をした直後に新型コロナウイルス感染症に伴う休校措置のために実施できなくなってしまった。6年生に進級してからも、校内に保護者を集めることは禁止されていたため、書面による報告となった。

#### （16）利益の還元と学習の振り返り

株主への配当を終えても数万円の利益が残っていたため、その使い道を各クラスで話し合い、経営者会議で決定した。結論として①全校児童へのアンケートを基に、図書室に新しい本を30冊ほど寄贈する。②記念品として自分たちの会社名が入ったボールペンを発注し、社員全員に配る。③残った利益は昨年度の台風で大きな被害が出た地域への募金にする、となった（写真20）。

1年間のAKP活動の振り返りを子どもたち全員に書かせたところ、「自分が将来会社で働くってことについて全然分からなかったけど、体験を通して少しイメージをもつことができた」や「商品売るために1人でなんでもやるのではなくて、仕事を分担する方がうまくいくことが分かった」、「商品の開発とか製造が失敗した時は大変だったけど、それをどうやって解決するのか話し合うのが面白かった」などの感想をもった子どもが多かった（資料）。

### 3. 実践を終えて～活動13年目に向けて～

---

本校の12年目のAKP活動は無事に終了した。教員があれこれと指示を出すのではなく、5年生の子どもたち一人ひとりが社員として主体的に活動する姿が見られたことが一番の成果であると考えられる。子どもたちは将来、全員が社員として働くわけではない。しかし、「目的を達成するために、それぞれの長所を生かして分担する」、「無駄なことを削り、効率を高めることで最大限の成果を得る」などは、どの職業に就いたとしても生かせる経験であると言える。また、決して順調に進んだわけではなく、トラブルや意見の食い違いが起きた時にどのように乗り越えれば良いのかを経験できたことは、先を予測することが難しい現代社会を生きていく上で意義があったのではないかと考えられる。

現在、新型コロナの影響で13年目のAKP活動は昨年度までと同様の活動が難しいと考えられる。しかし、それでも諦めず、インターネットを活用したり、地元の商店街に例年以上の協力を仰いだりすることで活路を見いだそうとしている。どんな困難な時代にあっても前向きに、自分たちの思いを実現させるために前進できる子どもたちを育てていきたい。

## 指導計画書

## 令和元年度 天沼小学校AKP年間計画

日程	活動内容(配当時数)	備考
4月16日(火)	①「会社とは何だろう」(1時間) ・AKPの概要 ・会社の種類 ・株式会社の特徴 ・年間を通しての活動の見通しをもつ	
4月20日(土)	②「物を作って売るとはどういうことだろう」(1時間) ・「作品」と「商品」はどう違うのか ・アイデアが浮かんでから実際に商品になるまで ・原価率と販売価格 ・和菓子作りの実演	ゲストティーチャー(商店街の和菓子屋のご主人Tさん)
4月25日(木)	③「商品のアイデアを出そう」(2時間) ・個人で商品のアイデアを考え、ワークシートに書く。 ・似たようなアイデアごとにグループを作る。 ・グループ内でアイデアを共有しておく。	できる範囲で形や大きさ、材料等について記入する。実際に自分たちで作ることができるかどうかを意識する。
5月14日(火) 18日(土) 30日(木) 6月6日(木)	④「グループでアイデアを練り、プレゼンテーションを作ろう」(4時間) ・個人で考えたアイデアを組み合わせたり、新しい要素を加えたりしながらグループ内で商品案を練り上げていく。 ・自分たちのグループの商品案を発表するための準備を行う。	発表する手段はタブレット端末のプレゼンテーションソフト、模造紙、紙芝居、劇など表現方法についてもグループごとに自由に選択させる。
6月8日(土)	⑤「第1回品評会を開こう」(2時間) ・グループごとに自分たちのアイデアを発表し、互いに質問し合ったり、意見を言ったりする。 ・審査員(ゲストティーチャー)にも各グループへの質問や評価をしてもらう。 ・児童による投票で、商品の種類を2～3種類に絞る。	ゲストティーチャー(地域の様々な職業の方々) 子どもたちのアイデアに対して、鋭い質問や厳しい意見をどんどん言ってもらおう。
7月4日(木) 9日(火)	⑥「消費者のニーズを調べよう」(2時間) ・市場調査の意味とやり方について理解する。 ・どんな項目を質問するのか考える。 ・調査用紙を作成し、実際に調査する。	街頭でのインタビューの仕方など、国語の単元「聞いて、聞いて、聞いてみよう」とも関連させて扱う。
7月11日(木)	⑦「実際に市場調査へ行こう」(2時間) ・商店街や青梅街道、JR荻窪駅前等で市場調査を行う。	街頭ではグループごとに調査をするため、各グループに学校支援本部の方が付いてサポートをする。
7月16日(火)	⑧「市場調査の分析をしよう」(1時間) ・各グループごとに、市場調査の結果を集計する。 ・全グループのデータ全体で集計し、消費者の傾向を考察する。	

日程	活動内容(配当時数)	備考
夏休み中	「市場調査の結果をもとに、商品アイデアを考えよう」 (配当時間外) ・市場調査の結果から、商品アイデアを考える。	夏休み中の課題として行う。可能な児童は自分のアイデアを実際に試作品として製作しても良い。
9月 5日(木) 10月 10日(木) 15日(火) 17日(木) 22日(火)	⑨「試作品を作り、第2回品評会の準備をしよう」 (5時間) ・夏休みに各自で考えてきたことを基にグループで話し合い、アイデアを一つに練り上げて試作品を作る。 ・第1回品評会と同様に、プレゼンテーションを作る。	試作品やプレゼンテーションは具体的な商品の長短を意識して作らせるようにする。実際に作ることを見据え、材料費や販売価格などについてもプレゼンテーションに盛り込む。
10月 24日(木)	⑩「第2回品評会をしよう」(2時間) ・グループごとに試作品を提示しながら商品アイデアのプレゼンテーションを行う。 ・審査員(ゲストティーチャー)にも各グループへの質問や評価をしてもらう。 ・児童による投票で、本プロジェクトで実際に製造・販売する商品を決定する。	ゲストティーチャー(地域の様々な職業の方々)
10月 29日(火)	⑪「会社で働くとはどういうことなのだろう」(1時間) ・会社の「理念」とは何か。 ・会社ではどのように仕事を分担しているのか。 ・社員はお客さんと接する時に何に気を付けているか。	ゲストティーチャー S社のNさん
10月 31日(木)	⑫「会社を組織しよう」(1時間) ・社長や副社長を決める。 ・児童全員の配属を決め、部内で話し合っ各部長を決定する。	立候補者全員が所信演説を行い、その後、全員による投票で社長及び副社長を決定する。
	経営者会議を開き、社名の候補や今後の予定などを決定する。(配当時間外)	
11月 7日(木)	⑬「部ごとにミーティングを開こう」(1時間) ・部内でどのように分担して仕事をしていくのか話し合う。 ・仕事をするために必要な場所や物についても話し合う。	必要に応じて、部内に「課」を設置して分担できるようにする。
	商品開発部は休み時間などを利用して商品の詳細について決定していく。(配当時間外)	試作品を作りながらより良い商品を目指す。
12月 2日(月)	⑭「株券を発行し、出資金を募ろう」(1時間) ・保護者に会社の趣旨説明を行い、出資金を募る。	株券は1口500円で発行する。
	(年内に、製造に必要な材料を発注しておく)	
1月 14日(火)	⑮「製造・販売に向けて見通しをもとう」(1時間) ・社長から全社員に向けて、自分たちの会社が目指す目標や、製造・販売の予定について説明する。 ・各部に分かれて3月までの作業計画を確認する。	社長に続いて、各部の部長が部の仕事内容について説明し、全員で共通理解を図る。
1月 16日(木) 21日(火) 30日(木)	⑯「販売日に向けて、各所で働こう」(6時間) 製造部：商品の製造マニュアルの作成等 宣伝部：ポスターやキャッチコピーの作成 販売部：販売場所の決定や必要な道具の準備 経理部：材料費と販売価格の検討	随時、経営者会議で各部の進捗状況を共有しながら進める。

日程	活動内容(配当時数)	備考
1月 28日(火)	⑰「本物の社員研修を体験しよう」(3時間) ・S社の研修センターにて、商品の製造や接客などの研修をS社の社員さんから受ける。	商品を製造して販売するということには大きな責任を伴い、そのために身に付けるべき知識やマナーが多くあることが分かるようにする。
2月上旬～中旬	⑱「商品を製造しよう」(クラスごとに各4時間) ・製造部のマニュアルをもとに、クラスごとに商品を製造してラッピングしていく。	必要な道具の準備や全体への指示などについては各クラスの製造部に所属する社員が行う。
2月 21日(金)	⑲「販売の最終確認をしよう」(1時間) ・来週に迫った販売日について、最終確認を行う。 ・社長が演説を行い、社員全員の気持ちを一つにする。	これまでの1年間の活動を振り返り、どのような思いを込めて販売するのか考えられるようにする。
2月 25日(火) 27日(木)	⑳「商品を路上で販売しよう」(各クラス2時間) ・駅前広場や商店街入り口など、計8か所で販売する。 ・釣銭など、販売に必要な道具類は販売部の社員が責任をもって運ぶ。 ・早く完売してしまった売り場に、売れ残っている売り場から商品を補充することで、効率よく販売する。 ・販売終了後、学校に戻ってから売上金の計算を行う。	株主(保護者)に対しては予約販売を行い、当日は地域の方や通行人に対してのみ売るようにする。 8か所の販売箇所については、事前に学校支援本部が行政や商店街に出店の許可を得る。
3月 3日(火)	㉑「利益を計算し、使い道を決めよう」(1時間) ・経理部が商品の売り上げから原材料費を引き、利益を計算する。 ・利益の使い道を話し合い、決定する。	利益の使い道については各クラスで話し合い、それをもとに経営者会議で決定する。
3月 6日(金)	㉒「株主総会を開き、事業の結果を報告しよう」(1時間) ・株主(保護者)に対して株主総会を開き、売り上げや利益、利益の使い道について報告し、配当金を渡す。	
3月 10日(火)	㉓「会社の解散式をしよう」(1時間) ・1年間のAKP活動を振り返り、楽しかったことや苦労したことを振り返り、話し合う。	

※令和2年3月1日より新型コロナウイルス感染症の流行による休校措置があったため、3月の予定は学校再開後に実施した。



杉並区立天沼小学校AKP活動 補助資料

表1 過去のAKP活動で製造・販売した商品の一覧

年度	商品名
平成 20 年度	エコバッグ
平成 21 年度	箸置き
平成 22 年度	マグネット
平成 23 年度	キャンドル
平成 24 年度	おたま置き
平成 25 年度	藍染ハンカチ
平成 26 年度	コースター
平成 27 年度	お箸&箸入れセット
平成 28 年度	ブックマーク (しおり)
平成 29 年度	つぶつぶ石鹸
平成 30 年度	フレッシュキャンドル

写真1 校舎内に展示されている過去のAKPの商品



写真2 和菓子屋のご主人Tさんのお話



「お菓子を作るのにも材料費がかかるし、お店を維持していくのにもお金がかかる。物を売ってお金を稼いでいくのは、簡単なことではない。」  
 楽しいことだけではなく、仕事の厳しさについても話していただき、みんな真剣に聞いていた。

写真3 Tさんによる和菓子作りの実技



美しい和菓子を次々と作っていくTさん。  
 「赤と黄色と青の和菓子を作ったよ。どれが一番おいしそう？」

商品は、自分が作りたいものを作るのではなく、あくまでお客さんが好み、売れるためにはどうすれば良いのかを考えなければならないことを理解できた。

写真4 グループでのアイデアの話し合い



「木を削ってスプーンを作るって、何で削るの？カッターなんかでできるの？」  
「彫刻刀で削って、紙やすりでこすったらできると思うよ。」  
というような会話がそれぞれのグループから聞こえてきた。互いのアイデアを書いたワークシートを見せ合い、実現可能な商品を考えていった。

写真5 第1回品評会に向けたプレゼン作り



グループのアイデアが決まったら、そのアイデアの良さを伝えるためのプレゼン資料作り。模造紙に書くグループもあれば、タブレット端末のプレゼンテーションソフトを使うグループもあった。

写真6 第1回品評会の様子



品評会では、子どもたちに加えて、初めて会う地域の方々（審査員）が見ている前でも発表しなくてはならない。審査員からは、「そういう商品ならもうお店にも売ってる。」や「その商品、本当に300円で作れるの？」といった厳しい質問や意見が多く出されて、子どもたちは実際に商品を開発することの難しさを感じ取っていた。

写真7 市場調査の様子



「もし、お皿を買うなら、丸い形と四角い形、どちらの形が良いと思いますか？」

というような質問を通行人にしていた。食器はともかく、芳香剤については普段から買わない人も多いため、「よくわからない」という回答も多かった。商品開発の難しさを感じていたようだった。

写真8 第2回品評会に向けて試作品を作るグループ



第2回品評会では、試作品の出来が結果に大きく関係する。試作品がよくできていれば、商品化が現実的だと感じられるからである。

このグループは、家にあった洗濯用の柔軟剤と保冷剤を持ってきて、芳香剤の試作品を製作していた。

写真9 第2回品評会で試作品を審査員に渡す児童



「このバスボムは、お風呂に入れると、とても良い香りがします。」と言って審査員に試作品を手渡す児童。

「いいにおいだけど、実際にお風呂に入れるとちゃんと溶けるの？」

と質問されると、ちゃんと洗面器に水を入れたものを用意しており、実際にバスボムを投入してみせていた。

写真 10 大手流通会社 S 社の社員 N さんによる話



「小売業という言葉、みなさんは聞いたことがありますか？」  
S社という会社を例として、会社の一員として働くことの面白さややりがい、大変なことについて話していただいた。利益を追求するだけでなく、地球環境のことも考えて働いていることを聞いて子どもたちは驚いていた。子どもたちからは、働き方や会社のシステムなどについて、多くの質問が出た。

写真 11 社長候補者による所信演説の様子



「僕が大切にしていきたいことは、お客様からの信頼、株主からの信頼、社員からの信頼の3つです。」  
8人の社長候補が、それぞれ自分がどのように会社を運営していきたいのかを演説した。この後、全員による投票で社長が決定した。

写真 12 商品開発部の会議の様子



「芳香剤を入れるビンさ、こっちの方が小さいけど安くいいんじゃないの？」

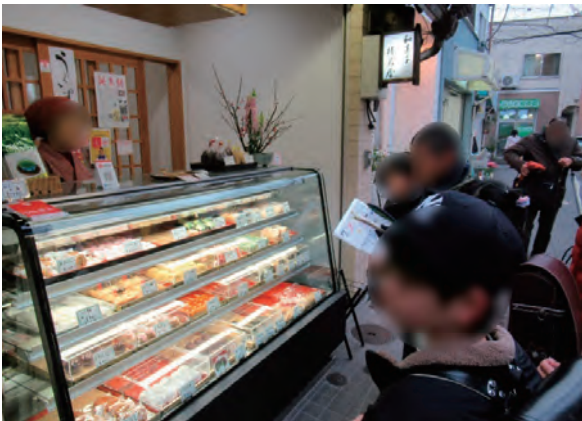
より良い商品を目指し、自分たちで予定を組み、打ち合わせを行い、商品の開発を進めていく。タブレット端末を活用して、自分たちで調べ、試行錯誤を繰り返していた。芳香剤そのものだけでなく、どんな容器に入れるのかも大切な要素の一つであることに気付いていた。

写真13 マニュアルを作る製造部の児童



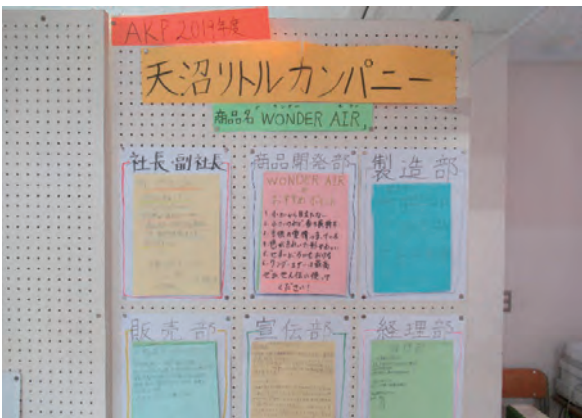
「文字とイラストのマニュアルだけだと分かりにくいからさ、動画にしちゃおうよ！」  
という意見が出た結果、製造部がお手本として商品を製造している様子をタブレット端末でビデオ撮影し、それを各クラスに配布することで作り方を伝えることになった。確かに、動画があることで、分かりやすいマニュアルとなっていた。

写真14 ポスターを貼ってもらうをお願いをする宣伝部



「心を込めて芳香剤を作りました。2月25日に販売するので、それを宣伝するためのポスターを貼らせていただけますでしょうか。」  
商店街にあるお店に、ポスターを貼らせていただくお願いをした。どのお店もありがたいことに協力してくださった。

写真15 各部の連絡掲示板



廊下に掲示板を作り、それぞれの部や社長からの連絡事項を貼るスペースを作っていた。自分が所属している部以外の動きは見えにくいので、これを見ることでプロジェクトの全体像をすべての社員が把握することができていた。

写真 16 S社の研修センターでの体験活動



「もし、赤ちゃんを連れてお客さんが来たらどのように接客すれば良いですか？」

と聞かれて、黙ってしまう子ども。お客さんは一人ひとりがいろいろな事情をもっている。だから基本は同じだけど、常に考え続けながら接客することがとても大事だということが分かったようだ。

写真 17 芳香剤を製造している様子



「ちょっとこの製品、量が足りないよ！」

製造部のマニュアルをもとに、各クラスで芳香剤の製造を行った。できた製品をチェックする係もいて、基準量まで入っているかどうか、香りがきちんとするかどうかなどをチェックしていた。

写真 18 完成した芳香剤「WONDER AIR」



1年間に亘る子どもたちの熱意が結実して完成した芳香剤「WONDER AIR」。家庭に眠っている保冷剤を集め、そこにラベンダーのエッセンシャルオイルなどを混ぜて作った。ピンはふたの部分に穴が開いている業務用フレグランスボトルを安価で購入した。発案から製造まで、ほぼすべて子どもたちの力である。

写真 19 販売当日の様子



「私たちが作った、ラベンダーの香りの芳香剤はいかがですか？」

2月の寒空の下、子どもたちの元気な売り声が響いていた。地域に住んでいる人やたまたま通りかかった人などが購入し、「WONDER AIR」はほぼ完売となった。子どもたちの表情にも笑顔があふれた。

写真 20 利益で購入した本とボールペン

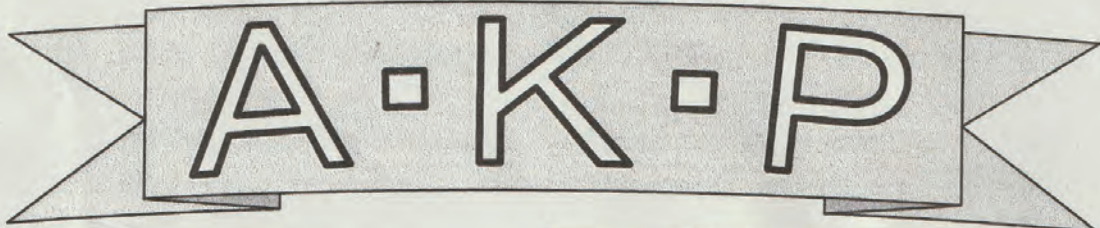


全校児童にアンケートを取り、図書室で読みたい本を募集した。その中で上位だった本約 30 冊を AKP の利益で購入した。



社員一人ひとりの手元に残る物も欲しいということで、会社名を刻印したボールペンを発注し、全社員に配った。もちろん、このデザインについても子どもたちが考えた。

資料 販売日の前日と当日に児童が書いたまとめのワークシート



名前

○販売に向けてこれまで自分が何をしてきたか。

で学んだ事をもとにし  
て、説明書を作るときお客様が困らないように  
必要なことを入れた。商品<sup>を</sup>製造する時全て  
同じようにするために形をそろえるようにした。

○販売に向けての意気込み(どんな気持ちで臨むか。何をがんばるか。等)

今までやってきた事は全て今日のためにした事だ  
から、お客様が「この商品また買った」と思え  
るように、まずは第一印象から、そこから信頼  
をもらえるように頑張る。

○販売を終えて(1年間を振り返っての感想)

- ①商品のアイデア、②グループでの試作品づくりや品評会、③会社が設立してからの各部での仕事、  
④商品の製造、⑤販売当日、⑥自分たちが作った品を買ってもらうことやお客様と接することから  
考えたことや感じたこと など)

商品のアイデアを考える上で材料費や形などを決めるのが楽  
しかった。もし別の商品化したら」と考えるのが楽しかった。  
会社ができからはやるぞ、という気持ちでのぞんだ。  
商品を製造する時は全部同じにならうにそろえて切るこ  
とを心がけた。販売する時はしっかり運けすることが大切  
だった。みんなを買ってもらうことに気をとられないで裏のことに  
目を向けるのが必要だった。お客様の信頼をちゃんとも  
つもらうために、しっかり確認することが必要だった。今後こ  
のようなことがないように注意し、記録の人は記録をも、て  
るよう注意する。