

ものをつくり売る起業体験で 働く厳しさと本質を体感する

静岡県 浜松市立元城もとしろ小学校

浜松市立元城小学校は、11年前から、子どもたちが模擬会社を設立し、木工製品を製作して地域住民に販売するキャリア教育を継続している。企画、製作、販売と、どの過程も子どもたちにとっては初めての体験ばかりで、いくつもの困難に直面するが、子どもがそれぞれ自分の強みを生かして乗り越えていくという。

取り組みのねらい

- 「ものづくりの町」として栄えてきた浜松市の地域性を理解する
- ものづくりに求められる姿勢や働くことの意義を理解し、感謝の気持ちを育む

取り組みの内容

- 地域の企業や商店の協力を得て、6年生がものづくりの起業体験をする
- それぞれの子どもの強みを生かし、グループで模擬会社を運営する
- 「商品完売」という目標に向けて、子ども自身が考え、決めながら困難を乗り越える

取り組みの成果

- 活動が進むにつれて、仕事の厳しさや面白さを理解し、真剣さが増していった
- 仲間を力合わせることの大切さに気づき、人間関係が良好になった
- 売り手の立場を体験し、商品に込められた思いや社会の仕組みを理解した

取り組みのねらい ものづくりや新しいことに 挑戦する精神を育てたい

浜松市立元城もとしろ小学校は、市中心部の市街地にあり、美術館や図書館などの周辺施設を生かした教育活動を展開している。2009年に、市内のどこからでも通える小規模特認校となり、現在は半数近くの子どものが学区外から通学する。原田哲良校長は次のように話す。「本校は14年度に開校142年目を迎えた伝統校で、学区外に住む卒業生が誇りや愛着を持って子どもを通わせるケースがよく見られます。さまざまな地域から集まることもあ

S c h o o l D a t a

◎1873(明治6)年、第一番小学校として開校。浜松城の東隣に位置し、校庭から間近に天守閣を望む。2012年にキャリア教育で文部科学大臣表彰を受けた。2017年、小中一貫校となる予定。



校長 原田哲良先生

児童数 296人 学級数 13学級(うち特別支援学級3)

所在地 〒430-0946 静岡県浜松市中区元城町102-1

TEL 053-453-4128

URL <http://www.city.hamamatsu-szo.ed.jp/motoshiro-e/>

公開研究会 未定

社会を生きる力を育む——地域、家庭とつくるキャリア教育

り、多様な価値観を受け入れ、優しさや思いやりの心を持って友だちに接する子どもが多
いと感じます」

教育熱心な家庭が多く、学習に前向きに取
り組む子どもが多いが、やや粘り強さに欠け
たり、人の意見に影響されやすかったりする
ことが課題と捉えている。

同校のキャリア教育は、「市民力の育成」
を目標に掲げ、学びや働くことの意義や喜び
を実感させると共に、ものづくりや新しいこ
とに挑戦する精神を養う活動に重点を置く。

「地域社会に触れながら、地域の良さを理
解して、市民として主体的にかかわっていく
力の育成を目指しています」（原田校長）

キャリア教育が本格的に始まる3年生で
は、隣りにある浜松城公園について調べ、市
の公園課の担当者を招き、もっと良い公園に
するための提案をする。4年生は、主に福祉
の観点から地域の施設が人に優しいものであ
るかを検討し、5年生は環境問題を身近な
テーマとして掘り下げて考える。

これら一連の活動の集大成となる6年生で
は、「総合的な学習の時間」の全70時間を充て、
「元城キッズチャレンジビジネス」に取り組
む。これは、子どもが数人ずつのグループに
分かれて模擬会社を設立し、木工製品の企画・
製作・販売を行う活動だ。浜松市は、自動車
や楽器メーカーの本社があるなど、「ものづ
くりの町」として栄えてきた。本格的なもの

づくりに取り組むことで、そうした地域の特
長を深く知ると共に、ものづくりに求められ
る姿勢や働く意義を理解し、感謝の気持ちを
育むことをねらいとしている。

「本活動は、地域の企業や商店の協力を得
て04年に始め、今年で11年目となります。今
では保護者や地域にも広く知れ渡り、自慢の
活動になっています。また、子どもにとつて
も、6年生になったら本活動に取り組むこと
が楽しみとなっています」（原田校長）

取り組みの内容

社長、販売部長など、 各自の強みを生かして一人一役

「元城キッズチャレンジビジネス」の手順
はP.18図1に示したとおり。4月に職業調
べや自分の将来を考えることから始まる。修
学旅行では、伝統工芸品づくりなどを体験し、
ものづくりへの関心を高めていく。そして、
木工製品メーカーの会長から木工製品の魅力
を聞き、工場見学をして製造工程を学び、会
社社長から企業の仕組みについて教わるとい
う、活動に必要な知識を一通り学んだ後、5
人程のグループで「会社」を設立する。

会社には、通常の企業と同じように、社長、
販売部長、広報部長、製作部長、経理部長と
いった役割を設け、一人一役を担う。人と話
すことが好きな子どもは営業活動などを行う



浜松市立元城小学校校長
原田哲良 はらだ・てつよし
「教育は、信頼と人なり。校長として、
子ども、保護者、地域の方々から信頼
される学校をつくりたい」



浜松市立元城小学校
竹村元清 たけむら・もときよ
教務主任。「先生方が明るく仕事が出
来る環境を整えて、子どもが明るく、
楽しい学校にしていきたい」



浜松市立元城小学校
天野薫 あまの・かおり
6学年担任。「自分が教えるだけでは
なく、常に子どもから教えられている
ことを忘れない」

販売部長、絵が得意な子どもはポスター制作
で中心となる広報部長というように、それぞ
れの強みを生かして役割を決めていく。

会社を設立したら最初に行うのは商品企画
だ。商品は木材を使うとだけ決まっ
て、後は自由。社内で話し合い、企画が出来たら
木工製品メーカーの会長にプレゼンテーショ
ンをする。会長からの指摘を踏まえ、段ポー
ルで試作品を作り、仕様書を作成して、材料
を発注する。材料が届いたら自分たちで商品
を製作し、それと並行して、地域の商店主か
ら宣伝広告の方法を学んでポスターを作った
り、接客マナーを教わったりして、予行練習
として5年生に模擬販売を実施する。そして、
いよいよ2月、地域の商業ビルの一角を借り

図1 6年生「元城キッズチャレンジビジネス」の流れ

4月	将来、なりたい職業について調べ、まとめる。
6月	修学旅行で伝統工芸品づくりをする。
7月	木工製品メーカーの会長から、木工製品の良さを学ぶ。
夏休み	どんな商品を持ちたいかを考える。
9月	工場見学を通して木工製品の製造工程を学ぶ。
10月	地域の会社社長から、会社の仕組みを学ぶ。学級でグループに分かれ、会社を設立する。
11月	会社ごとに商品開発をする。木工製品メーカー会長へのプレゼンテーションを通して、商品の細かい仕様を考える。学区の商店街で商品のリサーチを行う。
12月	仕様書を作り、材料の発注をする。地域の商店主から、宣伝広告の方法を学ぶ。
1月	木工製品メーカー会長から製造方法を学び、商品を製作する。地域の商店主から、接客の心得を学ぶ。
2月	収支を考慮して、価格を決定する。地域のデパートで販売する。
3月	決算を行う。これまでの学習を振り返り、自らの生き方や夢について考える。

*同校の資料を基に編集部で作成

て、商品を販売。最後に、決算を行い、振り返り活動で幕を閉じる。

目標は完売！

「社員」全員で力を合わせて取り組む

商品は主に小物入れ、写真立て、ブックスタンドなどで、一社ごとに2種類の商品を約20個作る。目標は完売だ。活動当初、子どもたちは「売れるだろう」と簡単に考えているが、活動中にさまざまな困難に直面し、次第にものを作り、それを売る厳しさを実感していく。

「商品企画の段階では『こんな機能があったら面白い』などと思いつきでアイデアを出していきますが、プレゼンテーションでは企

業から『本当に売れるか』『実際に製作できるか』などと厳しい指摘を受け、自分たちの考えが甘かったと気付きます。また、商品の良さをうまく説明できずに悔しい思いもします。そうした体験を通して、ものを作り、売ることは想像以上に難しいと理解していくのです」（原田校長）

製作では、材料の組み立てやヤスリがけ、ニス塗りなど子どもが初めて体験することも多く、また、一つひとつの工程に手を抜くことは許されないため、放課後の遅くまで作業をする会社もある。販売では、客に商品を手にとってもらうためには声掛けや展示にも工夫が必要であることを痛感する。

「目標達成のハードルは高く、全員が力を



写真1 子どもたちは「良いものをつくりたい」と、意見を出し合う。最初は思いつくままに発言している子どもたちも、実現が難しいと分かると、次第に発言に真剣みが帯びてくる



写真2 木工製品メーカーの会長に商品の説明をし、そこで得た助言を基にして、段ボールで試作品を作る。この会社がつけているのはキースタンド。実際に鍵の束を入れて、使い勝手を確かめる

完売後、他グループを自主的に手伝い始める子どもたち

合わせなければ、達成できません。普段の間関係や学力などに関係なく、どの子どもも懸命に取り組む姿が見られます」（原田校長）

教師はサポート役に徹し、自由に活動させて、子どもの主体性を引き出している。例えば、商品の個数や価格などは子どもに任せている。教師は「昨年の会社は〇個販売したみたいだよ」「売れる自信があるなら、高くし

社会を生きる力を育む——地域、家庭とつくるキャリア教育



写真3 商品は500～1000円で販売。完売する年が多いが、天候などの条件によって売れ残る場合もあるという。また、保護者が買い占めるような事態を防ぐため、終了1時間前までは保護者には購入を控えるよう伝えている

てもいいかもよ。でも、高過ぎると売れないかもしれないね」などと、考えるためのヒントを提示する。6学年担任の天野薫先生は次のように方針を説明する。

「価格が明らかに高過ぎる場合など、指摘することもありますが、基本的には全て子どもに任せます。自分たちで決めることを積み重ねるうちに商品への愛着が生まれて、『もっと良い商品にしよう』という気持ちが強くなり、更に真剣になっていきます」（写真1）

段ボールで試作品を作る場面では、キースタンドを製作する会社の子どもが、自分から持ってきた鍵の束を何度も掛けて、「ここを高くした方が使いやすい」「作りが複雑過ぎる」などと議論を交わしていた（写真2）。迎えた販売当日、自社の商品が完売したら、他社を手伝う姿が見られた。そして、全商品が完売すると、大きな拍手が自然と沸き起こった（写真3）。

「困難な環境にあっても、子どもが自分たちで考えてやりきることを支えるのが、教師の役目です」（原田校長）

取り組みの成果

本気で大人とかがわる中で
仲間と協力する大切さに気付く

原田校長は、赴任当時、「小学生がここまですぐに本格的な活動をする必要があるのか」と疑問を持ち、また、「総合的な学習の時間」を全うして費やすことへの重圧も感じていたという。

「子どもは、ビジネスに携わる大人の生の話を聞き、実際にものづくりの厳しさを実感するにつれて、次第に目付きが変わり真剣みが増していきます。そうした姿を目の当たりにして、子どもの将来にとって大きなプラスとなる活動だと確信しました」（原田校長）

何気なくしていた買い物だが、売る立場を経験することで、商品に込められている思いや社会の仕組みへの理解も深まる。こうした学びは深い体験をするからこそ得られるもので、「ごっこ遊び」では難しいだろう。活動を11年間続けてきたのは、そうした実感が教師にあったからに他ならない。また、継続することで、活動に対する地域からの理解も深まり、毎年、買いに来る住民もいるという。

活動が子どもとの人間関係に及ぼす影響も大きい。教務主任の竹村元清先生はこう話す。

「特に単級の学年では、人間関係が固定しやすく、過去の問題を引きずってしまうこともあります。しかし、活動では『力を合わせないと会社は回らない』『ケンカをしている場合ではない』などと気付き、自然と協力し合う姿が見られます。それぞれ得意なことを生かして補い合いながら進むため、全ての子どもにも活躍の場面があります」

高学年になると学校行事に主体的にかかわる機会も多いが、普段は触れ合えない大人と接する地域に出ると、「仲間と力を合わせよう」という気持ちが生まれやすくなる。そうした状況で、苦労や喜びを分かち合う中で、深い人間関係が築かれていく。

課題は、地域との交渉や連絡など、6年生の担任に負担が偏りやすいことだ。そこで、他の教師の協力を得られやすくするように、学校経営目標における活動の位置付けを、改めて教師全員で共有した。また、14年度は5年生の後半から活動を始め、6年生の2学期までに活動がほぼ終わるように教育課程を見直した。1人の教師に負担がかかり過ぎないようにすると共に、6年生の後半は卒業後を見据え、自分の将来について考える時間を増やしている。

「今後、地元の商店街で販売できるように調整を進めています。より地域に根ざした活動にして、活動の輪を広げ、教育効果を高めていきたいと考えています」（原田校長）