

生徒自主開発商品「オリジナル鞆」の開発・販売

～近江商人の「三方よし」を実践し、お金を得る喜びを体験しよう～

(総授業時数：60時間)

実施学年、教科など

第3学年 商業（課題研究） 総合的な学習の時間での実践も可能

単元（題材）の目標

- ① 企業における「人」、「もの」、「かね」という生産要素を合理的かつ効果的に活用し、生産活動の営みを体験する過程において、経済の発展に関わる資質を養う。
- ② 家計における収支計算と企業における資本計算の違いを理解させる。
- ③ 近江商人の「三方よし」（売り手よし、買い手よし、世間よし）や「薄利多売」を念頭に置いて、商品開発や販売活動に取り組ませる。
- ④ 企業経営における「財務分析」の重要性を理解させるとともに、資金の有効活用の考察力を養う。

学習の評価

- ① 大学のアイデアコンテストに参加するに際して、「こんな商品があればもっと便利なのに」と商品開発に関心をもち、買い手や世間の視点をもって意欲的に取り組んでいる。
- ② 近江商人の「三方よし」について理解や思考を深めるとともに、計画や実行の段階で、買い手や世間の立場に立って「三方よし」に適っているかどうかを判断している。
- ③ リスクについて理解するとともに、可能な限りリスクを小さくするために、自分たちのもっている知識や技能を十分に活用しつつ、すべてにわたり工夫をしている。
- ④ 実践活動を通じて、メンバーと協力し、一人ひとりが責任をもってチームに貢献できるように、意欲的に関わろうとしている。

展開の特色

- ① アイデアを考えるだけで終わるのではなく、買い手のニーズを見つけるとともに、現実の環境において学習できるように、元手がない状態（0円）からの資金調達や業者との交渉、支払い手段としての実物の通貨の活用など、生徒がリスクを負う体験をすることに力点を置いている。
- ② リスクが生徒を育てるという理念に基づき、教師2名は支援者（ファシリテーター）として関わり、生徒が主体的に取り組むことを目指している。また、ビジネス活動に必要ないろいろな能力の獲得も目指している。
- ③ ビジネス活動を通して世の中に貢献しつつお金を儲けるということを理解・体験する。また、企業経営を財務の面から分析・考察し、ビジネス活動にフィードバックすることを理解・体験する。

その他

- ① 最初の14時間は受講生全員同一の学習活動を行い、それ以後は3チームに分かれチーム活動に取り組みませた。
- ② オリジナル鞆チームもチーム内では仕事を分担し、サポートしたりサポートされたりしながら協力して行った。
- ③ 業者には、担当者より、生徒としてではなく一業者として厳しく対応してやってほしい旨の願いをし、生徒に現実社会における仕事の厳しさを教えていただいた。

入門ガイド

小学校における入門ガイド

中学校（社会）における入門ガイド

中学校（技術・家庭）における入門ガイド

実践事例

幼稚園における実践事例

小学校における実践事例

中学校における実践事例

高等学校における実践事例

3学年

資料

年間指導計画の例

資料

指導計画

時数	ねらい	学習内容・学習活動
1 S 14	<ul style="list-style-type: none"> 組織作りとリーダー選び。 ベンチャービジネスの資金調達について理解させる。 アイデア形成の方法を理解させる。 	<ul style="list-style-type: none"> 38名を3チーム(オリジナル鞆、オリジナル・シール、大津市パワーアップ夢実現事業の各担当)に分ける。各チームでリーダーを選ぶ。 ベンチャービジネスに関する基礎知識を身につけるとともに、大学に向いて商品開発や資金調達についての講義を受講する。 大学のアイデアコンテストに参加する。 開発する商品について自分たちのアイデアを出す。 →オリジナル鞆を開発することに決定。(以後、チーム別活動)
15 S 30	<ul style="list-style-type: none"> ニーズを見つけるための調査を実施させる。 デザインを考えさせる。 説得力あるプレゼンテーション方法の理解。 	<ul style="list-style-type: none"> 全校生徒の意見を取り入れるためのアンケート調査を実施する。 アンケート結果を集計し、オリジナル鞆に対するニーズを理解する。 アンケート結果を踏まえてオリジナル鞆のデザインを考え、図案化する。 学校名を鞆に使う許可を取るために、オリジナル鞆の開発・商品化についての提案文書を作成し、生徒指導部でプレゼンテーションする。
31 S 45	<ul style="list-style-type: none"> 交渉を体験させる。 資金不足時の商品販売を考えさせる。 借入りを体験させる。 損益計算をしながら、販売価格を決めさせる。 	<ul style="list-style-type: none"> 自分たちの考えたオリジナル鞆を作ってくれるか、またコストはどれくらいかかるのかを聞いて慎重に選定する。 お金がなくても商品を作ってもらえるように予約販売をさせたいと業者と電話交渉する。 サンプルを作ってもらうための費用捻出のために、生徒会に借金を申し込む。プレゼンテーションを行い、借用書を作成して資金を借りる。 予約販売への道を拓き、サンプルを発注した後、損益計算をしながら販売価格を決定する。2,980円にこだわりながらも、損失が出ない3,000円台の金額も視野に入れつつ、3,000円台で売るのならばサンプルの費用だけの損失で済む現段階で販売自体を中止にしようという意見も出る中で、最終的には3,150円という価格で販売することに決める。
46 S 60	<ul style="list-style-type: none"> 販促を考えさせる。 販売と注文を体験させる。 完売を目指した売り込み努力を体験させる。 特典を考えさせる。 商品を正確に引き渡す工夫をさせる。 経営分析をさせる。 	<ul style="list-style-type: none"> 商品を理解してもらうために、文化祭の当日にサンプルを展示する。 予約販売のため申し込みと同時に鞆の代金も受け取る。申し込み数量が確定した後に注文書により注文を行う。 予約受付の結果、予約数量が製造数量を下回り損失が出ることが判明した場合、当日販売で先生やクラブの下級生に売り込みを行う。 オリジナル鞆を予約で買ってくれる人たちの予約特典として、缶バッジを作成する。 間違いがないように商品を渡すための工夫をしながら、受け渡しを行う。 収支報告書を作成する。

金融教育の視点	指導上の留意点	その他(資料など)
<ul style="list-style-type: none"> ◇ベンチャービジネスの資金調達について理解する。 ◇コスト面についても考える。 	<ul style="list-style-type: none"> ☆実際の資金調達(大学生の場合)について話を聞かせる。 ☆アイデア形成のために「KJ法」などを活用する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・日本証券業協会・証券教育広報センター『みんなで体験!株式会社とお金のしくみ』
<ul style="list-style-type: none"> ◇販売価格面についても考える。 ◇予定価格や製造原価を考える。 	<ul style="list-style-type: none"> ☆販売価格についての質問項目も考えさせる。 ☆金銭的な面からのニーズも把握させる。 ☆予定価格や製造原価についても言及させる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・生徒作品(1) 資料 No.1 (→P.182)
<ul style="list-style-type: none"> ◇コストを考えた商品作りを目指す。 ◇予約販売について理解する。 ◇借入りについて考える。 ◇リスクを見極めながら、販売価格を決める。 	<ul style="list-style-type: none"> ☆コストと品質・デザインの兼ね合いを考えさせる。 ☆予約販売のメリットとデメリットを理解させる。 ☆借用書の書き方も指導する。 ☆損益分岐点を考えさせ、損益計算しながら販売価格を慎重に決定させる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・生徒作品(2) 資料 No.2 (→P.183) ・生徒作品(3) 資料 No.3 (→P.182) ・生徒作品(4) 資料 No.4 (→P.184) ・生徒作品(5) 資料 No.5 (→P.184)
<ul style="list-style-type: none"> ◇お金の管理と、注文書について理解する。ビジネスマナーにも気をつける。 ◇リスクを小さくするための取り組みについて理解する。 ◇決算書を理解する。 	<ul style="list-style-type: none"> ☆お釣りの計算を間違えないこととお金の管理をしっかりさせる。注文書の書き方も理解させる。 ☆リスクを小さくするためには、どのような取り組みが必要かを考えさせる。マーケティング能力も身につけさせる。 ☆分かりやすい決算書を作成させる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・写真(1) ・写真(2) ・生徒作品(6) 資料 No.6 (→P.185) ・写真(3) ・生徒作品(7) 資料 No.7 (→P.185)

入門ガイド
小学校における入門ガイド
中学校(社会)における入門ガイド
中学校(技術・家庭)における入門ガイド

実践事例
幼稚園における実践事例
小学校における実践事例
中学校における実践事例
高等学校における実践事例
3学年

資料
金融教育に関する年間指導計画の例
資料

入門ガイド
小学校における入門ガイド
中学校(社会)における入門ガイド
中学校(技術・家庭)における入門ガイド

実践事例
幼稚園における実践事例
小学校における実践事例
中学校における実践事例
高等学校における実践事例
3学年

資料
金融教育に関する年間指導計画の例
資料

商業

4 高等学校における実践事例

2. 金融教育の実践事例集

商業

実践の記録

「お金の大切さやお金を稼ぐことの大切さ、更にはお金の貯蓄の難しさを知ってほしい」、「現実のビジネスに近い状況の中で生徒が体感できる金融教育」という目標は達成できたのではないかと考えている。この取り組みで、生徒は多くのことを学んでくれたと思っているが、お金を儲けるまでの苦労やしんどさを学んでくれたことが一番の成果だと思っている。ここまで生徒にプレッシャーやリスクを負わせてよいのかという批判もあるかと思うが、リスクが生徒を育てるのは事実である。近江商人の「三方よし」や「薄利多売」を実践したのは、資金の使い方と効果を中心テーマに置き、利益額を低くコントロールしながら買い手に喜んでもらうという体験をして欲しかったからである。世の中に貢献しつつお金を儲けるというビジネスの本質を理解してくれたのではないかと考えている。

教材・資料など

資料 No.1 生徒作品(1) アンケート結果

資料 No.3 生徒作品(3) 予約販売の広告

第一回事前アンケート結果と分析について

私たちは、鞆を販売する前にアンケートをとりました。その結果を以下にまとめました。

Q1・大商に指定鞆があれば購入したいと思いますか？(Yes・No)
YesまたはNoと思った理由はなんですか？

男	女	男	女	学年
YES	YES	NO	NO	
53	142	12	33	1年
40	137	28	47	2年
41	72	40	93	3年
合計	合計	合計	合計	
134	351	80	173	

<p>YES理由</p> <ul style="list-style-type: none"> 統一感があるから 高校生らしい 指定鞆をもちたい 記念に残るから 大商というイメージの印象がつかから 他校のものよりほしい 大商にしかないものを持ちあるきたい 	<p>NO理由</p> <ul style="list-style-type: none"> 好きな鞆をもちたい 部活でそろえてから 買い直す必要性を感じない そこまで指定されたくない みんなと一緒に嫌だ
--	---

表を見て頂くと分かるように、1・2年生に比べて3年生は卒業という事もありYESと答えた人が少なかったです。1年生はまだ2年もあるのでYESの意見が多かったです。2年生は大商の生徒であることをわかりやすくするためにとか、学校の印象も変わると思うなど学校の事を考えている意見が多かったです。

Q2・好ましい大きさは次のうちどれですか？(大きい・小さい)
Q3・好ましい材質はどれですか？(ナイロン・エナメル・合成革)
Q4・どのような色がいいと思いますか？

Q5・鞆の価格はいくらぐらいなら買いますか？(小 円・大 円)
例・小さい鞆で2,000円～ 大きい鞆で4,000円～

1年		2年		3年	
大きい	小さい	大きい	小さい	大きい	小さい
¥8,000	¥4,000	¥6,000	¥3,000	¥10,000	¥4,000
¥7,000	¥3,000	¥5,000	¥2,500	¥5,000	¥3,000
¥6,000	¥2,800	¥4,500	¥2,000	¥4,567	¥2,500
¥5,500	¥2,500	¥4,000	¥1,700	¥4,500	¥2,300
¥5,000	¥2,000	¥3,500	¥1,500	¥4,300	¥2,006
¥4,500	¥1,800	¥3,000	¥1,200	¥4,200	¥2,000
¥4,000	¥1,700	¥2,500	¥1,000	¥4,100	¥1,890
¥3,500	¥1,500	平均		¥4,000	¥1,500
¥3,000	¥1,000	¥4,071	¥1,843	¥3,980	¥1,300
¥2,800				¥3,800	¥1,200
¥2,500				¥3,500	¥1,000
平均				¥3,000	¥800
¥4,738	¥2,435			¥2,000	¥500
				¥1,000	平均
				平均	¥1,846
				¥4,139	

以上が第一回事前アンケートです。

大商オリジナル鞆についてアンケートにご協力いただき、ありがとうございました。皆さんにご協力頂いたアンケートをもとに制作させていただきました。15・16日の文化祭の二日間限り、販売場にて鞆のサンプル展示と併せて予約を受け付けます。予約はこの二日間限り!!! お見逃しなく!!!

日	時	場	所	時	間
15日		中会議室	209	9:45	~14:30
16日				8:50	~13:30

特設! その1 鞆ポケットにセーラーと同じライン
その2 鞆の縫製・縫製・目立の美しさ
その3 鞆の長さ調節可能
その4 内ポケット有り
その5 ファスナー両開きタイプ

※イラストとは多少異なる場合がございます。あらかじめご了承ください。

商談内容

(一部)

9月22日 ・鞆についての要望、あいさつをFAX送信
9月26日 ・デザイン画FAX送信
9月27日 業者からFAX ・チャックの金具部分のサンプル写真
・鞆についての要望と送った絵についてコメント

10月16日 放課後
・顔合わせについて 近畿地区に行くこともないし、交通に時間をかけるのももったいない。(つめてやらないと時間がない)ので、顔合わせはなしで、連絡はメール・FAX・電話で。
・「SHIGA DAISHO」の書体を決める。 ・セーラーのラインの幅を決める
・量産単価@3,000~4,000 ・サンプルから生地などを選ぶ
・ファスナーは黒 ・サンプルはまず黒を(その方が次の色でやるとき発展しやすい)
・サンプルは納期的に1つしか無理 ・実際に売れる鞆はロット100個以上で
・ひもは上の出ている分を最小何cm~最大何cmかを決める。

10月18日 送られてきたサンプル帳からベルトの色・生地の色を決めて、業者に電話・FAX
・カラー、書体、サイズ決定 ・ロゴに文章も入れる
返事
・書体を入力したロゴ、英文をPCメールで送信 ・サンプル作成は黒のみ
・ソフトは「ワード」、「イラストレーター」どちらか

10月21日 電話、FAX
・コスト的に無理が生じた場合に備え、付属品に優先順位をつける ・送料はこちらもち
・実際に販売する鞆は@3,000~4,000で抑える ・ロゴ書体・英文について訂正をFAX
返事
・縁取りのついた書体はシルク印刷の場合仕上がり具合がイメージと異なる場合が多々あるので予備として第二候補を掲示して下さい
・学校のPCソフトに「イラストレーター」が入っていたらそれにて版下を起こし、アウトライン処理して下さい。
・ワードでは書体が壊れてしまいます

10月24日 業者からFAX・メール
・ロゴのほぼ実寸大の画、試作品画(修正等の返信受付は10月24日16:30まで)
・付属品の優先順位決定

10月31日 業者からFAXでサンプル代見積もり(税込47,250円)

11月9日 ・仕様変更 底鉾なし ・~300個まで @2,800 300個以上 @2,700
・取引条件 各色100個以上、在庫管理はこちらもち、振り込み手数料はこちらもち
・11月30日に全額振り込み ・明日、商品名、学校名、名前(発注主・印)をFAXで送信

11月10日 ・中敷きについて(布のついたものかついてないものか) ・サンプル代入金の連絡
・黒100個、グレー100個を先に注文 ・管理台帳情報追加送信

11月20日 ・追加注文グレー83個(黒については追加注文なし)

11月27日 ・文化祭時の写真メールで再度送ります。 ・発送費は業者もちでもらえる。
・売り上げは、黒は100個に届かなかったが、グレーは注文したとおり。

12月15日 ・黒のみ年内発送可、グレーは1月9か10日(両色同時納入)

12月21日 電話、FAX ・品質証明書の見本(FAX) ・納入希望日(決める)

1月9日 商品すべて発送される。商品が届き次第連絡。

1月10日 商品到着。商品確認ができ次第連絡。すべて確認出来たので連絡入れた。

資料 No.2 生徒作品(2) 商談

入門ガイド

小学校における入門ガイド

中学校(社会)における入門ガイド

中学校(技術・家庭)における入門ガイド

実践事例

幼稚園における実践事例

小学校における実践事例

中学校における実践事例

高等学校における実践事例

資料

金融教育に関する年間指導計画の例

資料

入門ガイド

小学校における入門ガイド

中学校(社会)における入門ガイド

中学校(技術・家庭)における入門ガイド

実践事例

幼稚園における実践事例

小学校における実践事例

中学校における実践事例

高等学校における実践事例

資料

金融教育に関する年間指導計画の例

資料

182

183

資料 No.4 生徒作品(4) 借用書

県立商業高等学校
生徒会会長様・顧問様

大商オリジナル限定鞆における経費支払い代金の借り入れについて

この度のオリジナル限定鞆にかかった費用の代金と諸経費の借り入れをよろしくお願ひいたします。内訳は下記の通りです。

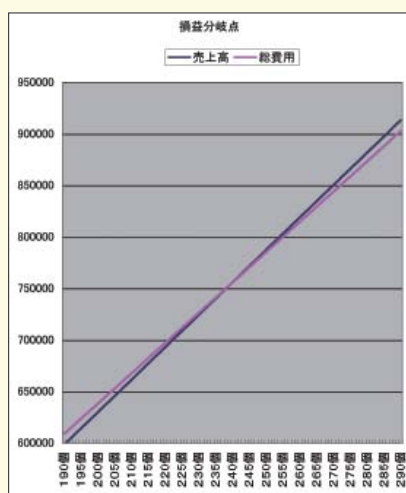
Table with 3 columns: 内容・仕様, 数量, 金額. Rows include 通学スポーツバッグ (L) 黒, 型紙・デザイン画・材料費・送料, SHIGA DAISHO 版下, 合計, 税込み.

Table with 3 columns: 諸経費, 金額. Rows include 諸経費, 総合計.

諸経費は、予約販売の時のおつりを渡すときに最低限必要と考えた金額にしました。上記のように57,250円必要なので貸していただけますよう、よろしくお願ひいたします。なお、業者に信用してもらうために11月13日までに支払いたひので、取り急ぎよろしくお願ひいたします。

平成18年11月9日
課題研究 ベンチャービジネス講座
鞆担当代表 ** **

Table with 4 columns: 大区分, 適用, 金額, 単価A(¥2940). Rows include 固定費, サンプル作成費, 諸経費A-D, 売上高, 総費用, 単価A, 経常利益A.



資料 No.5 生徒作品(5) 損益分岐点の表

資料 No.6 生徒作品(6) 注文書

注文書

平成18年11月10日

**株式会社
** **様

県立商業高等学校
科目担当 ** ** (印)
第三学年 ** ** (印)

下記の通り注文いたします。

- 通学オリジナル鞆 黒 100個
- 通学オリジナル鞆 グレー 100個

※備考

- ・底鉾なし(4つ)、黒プラ角カンあり(2つ)。
- ・11月30日に注文金額全額入金。
- ・~300個まで @2,800(税抜き)
- ・300個以上 @2,700(税抜き)
- ・追加注文は数が分かり次第連絡。その際上記注文の200個と合わせて300個を超えた場合は、@2,700で計算。

なお、鞆グレーはベルト紺(黒と同じ)、玉ぶち・ファスナーは黒でお願ひします。

資料 No.7 生徒作品(7) 決算報告

課題研究「ベンチャービジネス講座」オリジナルカバン会計 (確定版)

Table with 3 columns: 項目, 数量・金額, 備考. Rows include 発注数量, 返品数量, 純売上数量, 在庫数量, 販売単価, 総売上金額, 仕入代金支払額, 返品返金額, 総支払経費, 自己資金, 純利益.

入門ガイド

小学校における入門ガイド

中学校(社会)における入門ガイド

中学校技術・家庭における入門ガイド

実践事例

幼稚園における実践事例

小学校における実践事例

中学校における実践事例

高等学校における実践事例

3学年

資料

金融教育に関する年間指導計画の例

資料

入門ガイド

小学校における入門ガイド

中学校(社会)における入門ガイド

中学校技術・家庭における入門ガイド

実践事例

幼稚園における実践事例

小学校における実践事例

中学校における実践事例

高等学校における実践事例

3学年

資料

金融教育に関する年間指導計画の例

資料

4 高等学校における実践事例

入門ガイド
 小学校における入門ガイド
 中学校（社会）における入門ガイド
 中学校技術家庭における入門ガイド
 実践事例
 幼稚園における実践事例
 小学校における実践事例
 中学校における実践事例
 高等学校における実践事例
3 学年

写真（1）鞆のサンプル展示



写真（2）予約販売受付の風景



写真（3）鞆の受け渡し



<生徒感想文>

- この経験はほかの講座ではできないだろうと私は思いました。販売する商品を自分たちで決め、お金を借り、業者を探し、そして、自分の学校の人たちに商品を売るといことは、私にとってはとても大変なものでした。そして、この経験は製造業に携わらないかぎりしないだろうと思いました。苦しいこともあったし、おもしろいこともあったけど、充実した授業だったと私は思っています。
- もうこのような機会はないだろうが、次にやる機会があったときは、先々のことまで見通して早めに計画を立て、全員にすばやく情報を送り、作業を無駄なく行いたいと思う。
この授業はとても大変だったけれど、今、学校でオリジナル鞆を使っている人たちを見ると、やって良かったと心から思う。
- 鞆を作るといことを決めてすぐに作れると甘い考えを持っていた。しかし、実際に作るとなると資金集め・業者決め・サンプル作成など、こんなに大変だとは思わなかった。