

「金融教育を考える」第6回小論文コンクール  
優秀賞

働く喜びを引き出す  
キャリア教育

—木工製品の製作から販売まで—

静岡県・浜松市立佐久間中学校 原田 功

知るぽると  
www.shiruporuto.jp

## 1 はじめに

「労働抜きならあだ花」これは、平成21年4月14日の中日新聞に掲載された金融教育に対する尾木直樹氏の評論である。実践を始める前には、「本当に売れるものを作れるだろうか（生徒）」「生徒がお金を扱うのはどうか、作ったものを売って大丈夫だろうか（教師）」、このような疑問や否定的な声もあった。しかし、額に汗して製作したプランターカバーやベンチなどの木製品を販売した生徒から、「実際に売れ、苦勞が報われた」「売れるものを作ることができた」「来年度も販売してみたい」などの声が聞かれ、実践の確かさを確信した。

## 2 実践で育みたい生徒像

実践を通して育みたい生徒像を、次のように設定した。

- 買ってもらえる「もの」を作ることができたという自信をもった生徒
- 製品が他者に喜ばれ、よかったと思う気持ちをもった生徒
- ものづくりや販売活動を通して、勤勞の喜びを実感した生徒

## 3 実践

働く喜びを引きだすことをねらい、プランターカバーやベンチの製作とその販売を行った。販売活動は、主に年2回開催されるテンダス（天竜材を世に出す会）主催の「森のアウトレット」で行った。<sup>1)</sup> 実践にあたり、まず教師が平成16年12月に開催された「森のアウトレット」で試作したプランターカバーを試験的に販売し効果を確認し、翌17年度から実践に移した。生徒の意識変容を探るため、学んだことや気づいたことを「学びの跡」として残した。学習のまとめでは、感想やアンケートをとり、量的・質的の両面から実践成果を検証した。

### (1) ガイダンス

ガイダンスでは、学習の見通しと意欲を持たせるため、前年度までの活動をまとめた掲示物や新聞記事などを紹介した。また、班を編成し役割を明確にすることで効率的な製作をめざした。平成19年度は意欲を高めるため、材料の購入先である製材所の社長（テンダス代表）による講話を実施した。

私は、講話を聞いて木の大切さを知りました。木は人にとって安らぎになったり、動物のすみかになったりするものなのでとても大切なものです。これからプランターカバーを作っていくけど、木はものづくり以外にも大切なものだと思った。プランターカバーを作るとき、機械を使う不安もあったが講話を聞いて楽しみに変わってきた。先輩たちも梅林さんのところで、販売して収益をあげたようだ。班の人と協力して作り、買ってくれる人が喜んでくれるようなものを作りたい。  
(生徒の感想より)

### (2) 製作活動（資料1）

#### 1) 運搬

材料の配達は、授業の時間にあわせて依頼した。材料を自分たちが運ぶことで製作への意欲を高め、材料費を生徒が直接支払うことで製作・販売への意欲を高めた（材料費は教師が立替え）。

今日は、材料を運んだ。とてもたくさんで1時間かかり疲れた。でも、いよいよ作るんだなという気持ちになってきた。私が代表で材料費の6万円を払ったが大丈夫だろうか。  
(学習記録「学びの跡」より)

## 2) 機械操作の習得と工程の確認

製作を安全に行うため、電動工具類の安全な操作方法を習得させた。特に、電動切断機は便利さと同時に危険をとまなう機械であるので「材料をしっかり固定する」「コンセントを入れるのは最後」という安全指導を徹底した。

電動切断機は、きれいに速く切れるすごい機械だと思う。木材がまっすぐきれいに切れるので、いい商品が作れそうだ。  
(「学びの跡」より)

## 3) 製作

製作は、材料の吟味に始まり、切断、組立、塗装、検査の工程で班単位で行った。分担が明確にされている班や、班長の指示が的確なグループは効率的な製作ができ、きれいな仕上がりになった。しかし、ゆがみなどがある商品を製作することもあった。そのようなときは「これを自分で買おうと思うか、買う人の立場になって作ろう」と投げかけ、やり直しを指導した。なお、平成 19 年度 2 学期は流れ作業を試行した。

## (3) 販売活動 (資料 2、3、4、5)

### 1) 試験販売

平成 15、16 年度は、教職員を対象にベンチやプランターカバーを販売をした。また、平成 17 年度からは、販売活動を拡張するためテンドラスでの販売会に参加した。初回は、4 名の生徒がプランターカバー 15 個を試験的に販売した。販売開始直後は緊張してお客様に声をかけられなかったが、最初にまとめて 4 個売れたことに自信をつけ、積極的に声をかけるようになった。販売したプランターカバーを買ってくれた人の車まで運んだが、このサービスの発案は生徒であり大変好評であった。販売用に準備したプランターカバーは 40 分ほどで完売した。

### 2) 販売会への参加

平成 17 年 12 月の第 10 回からテンドラスでの販売会に組織的に参加した。販売推進のため、作品紹介パンフレットを制作し (資料 6)、販売係、会計係などに分担することで効率的な販売をめざした。当日は「南中生が作ったプランターカバーはいかがですか」「ありがとうございます」「車まで運びます」など、元気な声が会場に響いた。

前回 (第 10 回) に続いて先生に引率されて中学校の皆さんがやってきました。(略) 作るだけでなく、売れるものづくりを学ぶことで、工夫や丁寧さ、そして販売する技術や、サービスを学ぶ実践的授業の一環としてテンドラスを選んでいただきました。使う人の為を思い、焼いて防腐効果をあげた木材で作ったプランターカバーは飛ぶように売れていきました。大きな声で商品をアピールする宣伝担当、商品の説明をする販売担当の中学生、いずれもハキハキとした接客ぶりにテンドラススタッフも感心の連続、(略) 購入した方の車まで商品を運ぶというサービスの充実ぶり、「ありがとうございます」と渡す封筒には商品アンケートまで入っています。

(テンドラス HP より)

販売終了後に、会計係の集計を全員が見守った。会計係の生徒は、慎重に何度も金額を確認した。そして、「今日の売上は 83,500 円です。」目標金額を大きく超えた報告に、全員の顔がほころんだ。

### 3) 活動を拡張

平成 18 年度からは、テンドラスでの販売会に加え、地域での販売活動に取り組んだ。登下校中に、プランターで花を育てている家庭を探し訪問販売をした。また、公民館まつり (2 か所) や南区わくわくフェスタでも販売し活動を拡張した。

#### 4) 学びのまとめ（成果を確認した反省会と募金）

最後の授業では、学習を振り返り反省会をした。この反省会では、材料費、売上金などの収支決算を行うとともに、収益の一部で飲食物を購入して労をねぎらった。また、平成 18、19 年度は収益の一部を社会福祉団体に寄付し、社会の一員としての自覚をもたせた。平成 19 年度の収支決算を以下に示す。

<b>【支出の部】</b>	<b>115,425 円</b>
・ 木材費	60,000 円
・ 消耗品費（木ねじ等）	5,300 円
・ 交通費（学校～テンダス会場）	30,000 円
・ パンフレット制作費・文具費	4,125 円
・ 反省会費	10,000 円
・ 社会福祉団体寄付金	6,000 円
-----	
<b>【収入の部】</b>	<b>117,350 円</b>
・ テンダス 6 月販売売上	15,500 円
・ テンダス 12 月販売売上	83,500 円
・ 南区わくわくフェスタ販売売上	15,350 円
・ 地域での販売売上	3,000 円
-----	
残金 1,925 円は次年度へ繰り越し	

## 4 成果と課題

### (1) 研究成果

販売活動が「楽しい」と答えた生徒が毎年 90%を超した。販売に参加した生徒全員が、次回も参加したいと答える。下枠囲みは、販売会に参加した生徒の感想である。この感想からも、実践の成果がうかがわれる。

私たちは、選択技術でプランターカバーを製作し販売するという活動をしました。先日、浜松市天竜区で行われた「森のアウトレット」で販売をしました。ものを売るのははじめてのことなので緊張しました。売り場に行くと、「よく来たね～」と言ってたくさんの人が見に来てくれました。しばらくすると一つ売れましたが、それからあまり売れませんでした。そこで、2～3人でグループをつくり宣伝したところ、2人が買ってくれました。そのことをきっかけに、みんなの緊張がほぐれ積極的にお客さんに話しかけるようになりました。そうすると「じゃあ一つ買っていくね」と、どんどん売れていきました。(略) 販売しお金をもらうということは、思っていたより大変なことでしたが、お金を手にした時は「やった～」と思いました。作り直しなどもあり苦労しましたが、今までの苦労が報われた。作って売ることは、大変なことですが、これからもよい作品をたくさん作りたくさん売り、みんなに喜ばれたいと思います。

生徒の感想を新聞に投稿したところ、一部掲載された（資料 7）。また、教育誌でもとりあげられた（資料 8）。

### 1) 木製品の製作

製作が「楽しかった」という生徒は全員であった。その理由として、次のようなことをあげた。

- ・ 難しいことが成功したから。
- ・ 一つ一つの作業が充実してよかった。
- ・ はじめて電動工具を使ったこと。
- ・ 木を焼くのが楽しかった。
- ・ 普段できない販売ができたから。
- ・ 楽しかったけど、いろいろなことが学習できたから。

これらの記述から、はじめは難しいと感じている生徒に、作品を完成させることで満足感や充実感を実感させることができたことが分かる。また、大半の生徒が初めて経験する作業であり興味深く取り組んだ。日常、学校では金銭を扱うことはなく、あえて社会での販売活動を組織することは、ものづくりへの意欲を高めるために有効であった。

## 2) 販売会での成果

販売会に参加した生徒全員が、次回も参加したいと答えた。販売会への参加を通して、次のようなことに気づかせることができた。

- ・買ってもらうためには、よい作品を作らなければいけない。
- ・積極的にコミュニケーションをとらなければ売れない。
- ・お金をもらうということは、それに見合ったものを渡さないといけないので、適正な値段をつけるのが難しい。

### 【生徒の感想】

- どのような商品（作品）が売れたか。
  - ・木が厚く、きれいに焼けている。
  - ・見栄えがよく、安定している。
- 買ってもらうために、どのようなことに気をつけたり、努力をしたりしたか。
  - ・大きな声で声かけ、呼びかけをした。
  - ・商品の良いところをアピールした。
  - ・買ってもらえるように丁寧に作品を作った。
- 売れたときの感想
  - ・初めて売れたとき「やった～」と思った。
  - ・商品を売ることの大変さが分かった。
  - ・本当に買ってもらえるとは思わなかった。
  - ・お金をもらったときドキドキした。
  - ・丁寧に作品を作って、また売ってみたいと思った。

### 【購入者からの声】

購入者にアンケートを依頼し、後日郵送していただいた。

- ・上手に作ってありました。購入したときは中学生の作品とは思いませんでした。次回も機会があれば購入したいと思います。(40歳代男性)
- ・よくできていると思います。早速花を植えたいと思っています。子どももプランターに花を植えるのを楽しみにしています。(30歳代女性)
- ・一生懸命売り込んでくれて、帰りに買おうと思ったら焼いてあるプランターは売り切れてしまっていました。他のを買ったけど少しはまけてくれたかな。ありがとう。(60歳代女性)
- ・ちょうどほしかったベンチがあってよかった。値段も手頃なので買いました。(60歳代女性)

## 3) 地域での販売活動

「プランターカバーありますか」と、地域のタバコ屋さんやガソリンスタンドから電話があった。「近くの家につつ売ったよ」「よくできているって言ってくれたよ」と販売を自慢する生徒もいた。日常的な販売活動は、地域とのつながりを深め、製作や販売への意欲を高めることに役立った。

## (2) 今後の課題

学校外での活動を行うことで、生徒の学びを深められることが分かった。しかし、活動を継続するためには、次のような課題が考えられる。

- ・ 校外に出かける時間の確保。
- ・ 材料費の捻出。 など

## 5 おわりに

「少ない注文では材料を配達できないよ」「中学生が販売するのはどうかと思うので、グループの人たちと相談してから」など、初めから製材所やテンダスの協力を得られたわけではない。販売会への参加を重ね、教育的な効果を認められたことで「いつでも配達するよ」「いつもの場所、あけといたよ」「この前、大きな声が出ていて活気があったね」「残ったらこの倉庫に入れておいていいよ」など、協力的な関係を構築することができた。また、来場者からも「前回より、よくできているね」「家で使っているよ」など、生徒の励みとなる声が聞かれるようになった。日頃、大人と真剣に会話する機会が少ない生徒にとって、販売活動は「あいさつをしっかりと行う」「相手の立場を考えて行動する」など、社会性を身につける上でも貴重な場となった。木製品を紹介し販売しているときの生徒の顔は、真剣そのものである。生徒は自分がつけた力を生かすことで、学びを確かめ、意欲や自信を高めることができた。授業で確かな力をつけ、それを生かす場を設けることで、学びが広がり、学びの意義を見いだせるのではないだろうか。口コミで活動を知った方から「オープンレンジを置く台を作ってほしい」とか「座面の角が曲面のベンチがほしい」など、注文が届くことがあり実践の広がりと確かさを確信している。本研究を通して、学びは学校内だけで完結するものではないことを実感した。今後も、学びの場を校外に求め一人ひとりが意欲をもって取り組める実践を積み重ねていきたい。

注1) 第10回～第17回に参加。<http://www.tendas.net/>

## 資料1 製作風景



### 材料運び

材料は、授業の時間に配達してもらいました



### 材料費の支払い

材料代を生徒が直接払いました



### 材料磨き

一本ずつ丁寧に材料を磨きました



### 材料のけがき

材料を確認し、けがきをしました



### 材料を切断

木材を電動切断機を使い切断しました



### 講話

テンドス代表による講話を実施しました



### 組立

インパクトドライバーを使い、班員で協力して組み立てをしました



### 仕上げ

丁寧に磨き仕上げをしました



### 完成商品

完成した商品、プランターカバーを前にして



### 反省会

収支決算後、反省会をしました

## 資料2 販売活動風景



**6月テントでの販売会**

初めての販売会のため、みんな緊張しました



**売上げの集計、販売会参加報告**

売上げを生徒が集計し、全員に報告しました



**12月のテントでの販売会**

商品も多く、一番の売上げを達成、お金を受け取るとき、みんなドキドキでした



**校内バザーでの販売**

校外の販売会に参加できない生徒は、校内での販売会に参加しました



**地域のお店に配達**

地域のたばこ店やガソリンスタンドに配達



**地域の公民館祭**

学区内の公民館祭で販売しました



**南区わくわくフェスタ**

区主催のイベントで販売をしました



**特別注文品を配達**

特別注文されたベンチ（角を丸くした）を自宅まで配達しました



**出前販売**

学区外の公民館の依頼により出前販売を行いました





資料4 新聞記事 地域での販売

静岡新聞記事 2006年9月30日付



天竜杉でプランターカバー

浜松市竜神寺町の市立南部中（箱田さどる校長）の二年生が二十八日、同校技術科の授業で製作した手作りの「プランターカバー」を学区内の住民に販売して地域との交流を深めた。

材料費などに充てるという。同校は今後も数量限定で販売活動を行う。問い合わせは同校の原田教諭（電053（454）4591）へ。

松・地域に販売、交流

浜南中生

製作から販売まで生徒に体験させることで、自尊心を高めることが目的。天竜産のスギとヒノキを材料に、電動工作機などを使って約三十個製作した。「最初はうまく作れるか心配だったが」と話した和田一希君（三）は、売上金を手にして満足げな表情を見せた。

今回、三個購入した同市寺島町のたばこ店経営者松井安子さん（三）は「季節の花を植えて店先に飾りたい」と喜んだ。製品は一個七百元で、売り上げは製作にかかった

↑ 手作りのプランターカバーを販売した生徒たち（右）＝浜松市寺島町

新聞記事は、各新聞社の許諾を得て転載しています。

資料5 新聞記事 テンダス代表の講話と社会福祉団体への寄付

中日新聞記事 2007年5月30日付

## プランター作りに生かそう

# 製材のコツ学ぶ

浜松市中区竜神町の南部中学校で二十九日、「天竜材を世に出す会（テンダス）」の代表梅林伸隆さん（三）を招いた特別授業が開かれた。選択技術を学ぶ二年の三十人が集まり、森林の役割などについて学んだ。

梅林さんは同市天竜区で製材所を経営。有意で発定させたテンダスは、板材や木製品を安価で販売する年一回の「森のアウトレット」を中心に、普及活動を行っている。南部中では二〇〇四年から天竜材を購入し、木製のプランターカーを製作。森のアウトレットで販売し、収益が上がった場合は福祉事業に寄付してきた。

梅林さんは、「二酸化炭素吸収や洪水防止など森林の持つ役割、テンダスランナー作りでも心を込めた活動について説明。立体的な方体を切り出す場合、素吸収や洪水防止など森林の持つ役割、テンダスランナー作りでも心を込めた活動について説明。立体的な方体を切り出す場合、

「大きな材木の一部を使うのではなく、できるだけ大きな近い材木を使う方が、加工後のひずみが生じにくい」となど製材のコツを授けた。

長谷川楓君（三）は「森林の大切さが分かり、プランターの作りが楽しくなりました」と話した。（西山和宏）

### 森林の役割も勉強

活動き活招き普及する天竜材のプランターカーを製作。森のアウトレットで販売し、収益が上がった場合は福祉事業に寄付してきた。

梅林さんは、「二酸化炭素吸収や洪水防止など森林の持つ役割、テンダスランナー作りでも心を込めた活動について説明。立体的な方体を切り出す場合、素吸収や洪水防止など森林の持つ役割、テンダスランナー作りでも心を込めた活動について説明。立体的な方体を切り出す場合、



梅林さんの講話を聞く生徒たち。浜松市中区竜神寺町で。

中日新聞記事 2007年5月30日付

長谷川 楓 中学生13 を育ててくれていると、話を聞いて、木は大切な（浜松市中区）が分かりました。安らぎの心だと思えました。僕は、選択の授業で製材だけではない、二酸化炭素吸収や洪水防止など森林の持つ役割、テンダスランナー作りでも心を込めた活動について説明。立体的な方体を切り出す場合、素吸収や洪水防止など森林の持つ役割、テンダスランナー作りでも心を込めた活動について説明。立体的な方体を切り出す場合、

木は大切 心込め木工に挑戦

「大きな材木の一部を使うのではなく、できるだけ大きな近い材木を使う方が、加工後のひずみが生じにくい」となど製材のコツを授けた。

長谷川楓君（三）は「森林の大切さが分かり、プランターの作りが楽しくなりました」と話した。（西山和宏）

中日新聞記事 2007年12月18日付

浜松市中区の南部中学校（梅田校長）が、職業教育の一環として、製材した木製プランターカーを販売する技術選択授業があり、収益の一部を（写真右から）林譲吉と西勝俊輝君が東海本社へ。



校（梅田）さるの校（梅田）長）が3000円。15日

静岡新聞記事 2007年12月18日付

徒と同校文芸部は十七日、静岡新聞社・静岡放送の一愛の都市訪問」に三千円を寄託した。十五日に同市天竜区で行われた天竜材のアウトレットバザーに参加した際に、生徒らが作った座布団やプランターを販売した収益金の一部、参加した生徒を代表して佐藤龍弥君（三）と牛田雄二君（三）が同市中区旭町の静岡新聞社・静岡放送浜松総局を訪れ、善意を届けた。



龍弥君（三）と牛田雄二君（三）が同市中区旭町の静岡新聞社・静岡放送浜松総局を訪れ、善意を届けた。

静岡新聞記事 2008年12月23日付

浜松市立南部中（同市中区）で選択技術授業を受講する生徒らが二十二日、静岡新聞社・静岡放送の一愛の都市訪問」に二千五百円を寄託した。寄託金は週一回の授業で手作りの木製ベンチやプランターを、二十一日に同市南区の可美公園で開かれた「南区わくわくフェスタ」で販売した売上金の一部。

静岡新聞社・静岡放送浜松総局に善意を届けた。

約三十人の生徒を代表して松島孝信君と天野恵太君（写真）が、静岡新聞社・静岡放送浜松総局に善意を届けた。



中日新聞記事 2008年12月23日付

浜松市中区竜神寺町の南部中学校（梅田校長）が、職業教育の一環として、製材した木製プランターカーを販売する技術選択授業があり、収益の一部を（写真左から）近藤未都希君、小林浩行君が東海本社へ。



長）が5000円。授業で作ったプランターカーなどを販売した

新聞記事は、各新聞社の許諾を得て転載しています。

資料6 販売用パンフレット

## 三人がけベンチ

座布団2枚サービス



**4,000円**  
ニス仕上げ 天竜材使用  
総ひのきづくり

<製作・連絡先>  
浜松市立南部中学校 2年選択技術生徒作品  
浜松市龍禅寺町706  
Tel 053-454-4591 (担当 原田)

## 三人がけベンチ

座布団2枚サービス



**3,500円**  
焼杉仕上げ  
天竜杉使用

<製作・連絡先>  
浜松市立南部中学校 2年選択技術生徒作品  
浜松市龍禅寺町706  
Tel 053-454-4591 (担当 原田)

## 手作りプランターカバー



あなたが一ツツク心をこめて作りました!



**700円**  
あなたのプランターをしっかりと守ります

浜松市南部中学校 選択技術生徒作品  
浜松市龍禅寺町706番地  
TEL053-454-4591 (担当 原田)

## プランターカバー



**700円**

きれいで頑丈 水はけ良しです。  
この機会に庭に花を咲かせませんか?

選択技術生徒作品  
浜松市龍禅寺町706番地 TEL053-454-4591 (担当 原田)

資料7 新聞投稿 生徒の意識

中日新聞記事 2005年8月26日付

**自作カバーの 完売に大喜び**  
 齋藤 勇士 中学生 13  
 (浜松市)  
 僕は、同級生の三人と選択技術で作ったプリンターカバーを旧浜北市にある木材屋に売りに行きました。電車で約二十分の所にあり、たぐさんの人がいます。学校が木材を購入している関係で、売る場所は入り口のとてもいい所に選ばれました。朝八時ごろに到着したのですが、やっと売れる時間になり、みんないっせいにお客さんに声をかけました。

(二人には、南部中学校の二年選択でプリンターカバーを作ったので

買ってもらえるような物を作っていかねばなりません。ものづくりでは、一つ一つの作業を丁寧に、心を込めて製作していることが大切だと思います。

すが、一つどうですか。雨にも強いですよ。そろそろ二十四分。汗をたらしながら見つめる先には、もう商品は何もなかったのです。「やったー!」みんな大喜びです。「みんなが、大人に少し認められた喜びをこの体験で得ました。

中日新聞記事 2005年9月9日付

**ものづくりは 「心込め」大切**  
 百田 卓也 中学生 13  
 (浜松市)  
 私の学校では選択授業があり、九教科の中からやりたい教科一つを選び、週に二時間その授業を受けます。私はものづくりが好きなので、技術を選びました。今、選択技術でプリンターカバーを製作しています。木材をかんなどで削り、パナーで焼いてから、切断、組み立てといった作業を毎回行っています。

そろそろ完成したプリンターカバーは、実際に商品として販売します。だから、しっかりと客に

中日新聞記事 2005年9月23日付

**工夫凝らして 売れる品物に**  
 齋藤 勇真 中学生 13  
 (浜松市)  
 僕たちは、選択技術でプリンターのカバーを作っています。手順はまず、かんやヤスリで木の表面を削ります。次に、パナーで木を焼いた後、すずを水で洗い流します。それから、けがきをして、機械で木を切ります。最後に組立てをして、まだ焼いてなかったところをパナーで焼いて、完成です。

出来上がったプリンターカバーは、売りに行きます。この前、先生と生徒四人で売りに行きましたが、あまり売れなかったそうです。なぜ売れなかったのか、反省点が出て、これからどうを直して作っていきます。しっかりと売ったものを作り、みんなに喜んで買ってもらいたいです。

中日新聞記事 2005年12月9日付

**授業で作った 木製品いかが**  
 鈴木 馨月 中学生 13  
 (浜松市)  
 私は、一年間通して行う選択授業で、技術科を選びました。そして、プリンターカバーやベンチなど、木材を使ったものを作りしました。一生懸命作ったので、思い分たたちではとても良い出来たと思っています。では、果たして一般の人にはどのように映るのか、それを確かめるべく、十七日に浜松市二環町南鹿島の「ニクス」(天海材を世に出す会)に販売に行くことになりました。

今回売れるのか、買ってもらえるのか、売れ残ってしまったら、不安がいっぱい出てきます。けれど、自分たちの努力と成果を出すためにも、一つでも多く売りたいと思います。

庭に花を植えてきた人、庭園に興味がある人、はぜひ、プリンターのカバーを、ぜひ、買ってほしい、という人はベンチを、多くの人に使ってもらいたいと思うので、お時間のある方はぜひ来ていただき。

中日新聞記事 2007年6月29日付

**「言いたいネット」**  
 初めての販売 うれしい体験  
 佐藤 隼弥 中学生 14  
 (浜松市南区)  
 選択技術、プリンターカバーを作った販売活動を行っています。先日、浜松市天竜区で行われた「森のアウトレット」で販売体験をしました。物を売るのは初めてのことで緊張しました。売り場に行く、よく来たね!と言ってくれた人が見に来てくれました。しばらくすると二つ売れましたが、それからあまり売れませんでした。そこで、二、三人でグループを組んで宣伝したところ、二人が買ってくれました。それをきっかけにみんなの緊張がほぐれ、積極的にお客さんに話しかけるようになりました。そうすると「じやあ、買っていいね!」と、どんどん売れました。積極的に宣伝したがいがあり、先輩たちが作ったベンチも買ってもらえました。

販売するとは思っていましたが、売れた時はとてもうれしかったです。良い作品を作り、十二月もたくさん売ってみんなに褒められたいと思います。

新聞記事は、各新聞社の許諾を得て転載しています。

資料8 『教師の広場 NO.151』静岡教育出版社、2007年2月28日

## いつも真剣！売るものづくり

原田 功 浜松市立南部中



「これでは買ってくれないだろ、作り直し！」

選択技術では、プランターカバーやベンチの製作を生産と位置づけています。生産したものを生徒が毎年6月と12月に浜松市二俣町で開催されるテンダス（天竜材を世に出す会）の会場で、販売しています。販売会場では、「中学生が作ったにしてはよくできている」「こういうのが欲しかった」と言ってお買ってくれる風景が見られます。生徒たちは、大きな声での呼び込みやパンフレットの配布など、たくさん買ってもらうと、販売方法を工夫しています。お金を手にした生徒は、満足そうに売れたことを報告します。しかし、「作

りがなあ……」「また、次にするね」と、売れないこともあります。販売体験は、勤労の喜びや社会の厳しさを実感する貴重な機会だと思われれます。

「プランター5つお願いします」

こんな電話が学校にかかってくるんです。今年度から学区のかたにも販売を始めました。生徒が登下校の時に、プランターで花を育てている家庭を探し、販売の交渉をしました。これが思わぬ販路拡大となり、あつという間に在庫が底をつきました。生徒は、今日も、生産活動に大忙しです。

「販売したお金はどうするんですか」と聞かれることがあります。その答えは、「プランターカバーやベンチの材料費にします」と「反省会の費用です」の2つです。そして今年度は、テンダスでの販売後「売り上げの一部を社会福祉団体に寄付しました」が答えに加わりました。

「ものづくり」をしているときの生徒の顔は、真剣そのものです。これからも、一人ひとりの生徒が「ものづくりが楽しい」と思える授業をしていきたいと思っています。