

第14回金融教育に関する小論文・実践報告コンクール

推奨実践事例賞

研究校部門

みんなの山辺っ子カンパニー

～ブドウ作りから学んだこと～

長野県・松本市立島立小学校 講師 小原 由紀夫

知るぽると

www.shiruporuto.jp

© 金融広報中央委員会 2017

I. 実践のねらい

松本市立山辺小学校では、例年地域に根ざした栽培活動が行われてきた。だが、6年生は「ブドウ作り」を行うと決まっており、児童にとっては「6年生だから、ブドウを作るのだ。」という程度の意識しか持ち得なかったのが実情である。だが、この活動を金融教育の視点から捉え直してみると「キャリア教育」「ブドウという商品作り」「栽培と販売を通じて社会の仕組みを学ぶ」など大きな可能性を秘めた活動であることに気付いた。そこで、児童による模擬会社「山辺っ子カンパニー」を設立し、ブドウの栽培・販売をし、収益を得て、その用途を考える活動を仕組んだ。その中で、児童自らがさまざまな内容を企画実践することで、経済活動の大切さに気づき、「ブドウ栽培・販売」に意味を見出し積極的に関わることを願ったこの活動を実践した。

II. 実践の内容

1. 会社組織の設立

- (1) 会社名の決定：児童が考えた会社名から「山辺っ子カンパニー」という名称が決定した。
- (2) 組織作り：すべての児童が、自分の活動に責任と誇りを持って取り組めるように「山辺っ子カンパニー」の組織作りを行った。会社を3つのプロジェクト（部）に分けそれぞれに、生食ブドウ（以下ブドウと表記）とワインブドウ（以下ワインと表記）に取り組む2つのプロジェクト（課）に分けた。さらに、それぞれの部課に部長・副部長・課長を置き経営委員会を開催し連絡調整を行った。また、会社組織であるという意識を高めるために「社長」を置き全体を統括することにした。
 - ①戦略企画部：ブドウ栽培及び販売のコストと収益を見積もりながら価格の決定をする。自分たちの栽培、販売するブドウとワインのブランド化について考える。
 - ②広報営業部：栽培したブドウやワインについて知らせ、購入の意欲を高めるための活動を立案実践する。そのためのポスター・チラシ・ラベルの開発を手がける。
 - ③技術研究部：品質の良いブドウを多く栽培するための技術を学ぶ。（地域の方々の協力を得る）ブドウ栽培の作業についての計画と分担を行う。

2. 金融教室の実施

長野県金融広報委員会より講師を招き、2度の「金融教育教室」を実施した。「お金って何?」「需要と供給について」「会社のしくみ」を学び、自分たちの「山辺っ子カンパニー」の活動を、社会と関連づけることができた。

3. ブドウ作りの実践

- (1) 生食ブドウの栽培作業

JA や JA 青年部の指導を受けながら「ブドウの栽培」に取り組んだ。取り組んだ作業は別紙のようなことである。「全房袋かけ」や「剪定作業」には「年間を通して作業に関わる」ことを大切に考え、新たに取り入れたものである（資料1）。
- (2) ワインブドウの栽培作業

山辺ワイナリーの指導をいただきながら「ワインブドウの収穫」までの作業を行なった。収穫したブドウは「山辺ワイナリー」に運び、ワイン醸造を依頼した。収穫量がワインの量に直接影響するので、「多くの収穫をしたい」という願いを持ち作業に取り組んだ（資料2）。

4. 販売活動の実践（資料3）

- (1) 生食ブドウの販売
 - ①価格の決定：戦略企画部では、栽培したブドウの値段の決定のための話し合いをくり返した。最初は思いつきで値段をつけていたが、「専門家の作ったものは、いくらで売られているか。」「いくらなら買ってもらえるか。」ということに目が向いた。そこで、保護者に聞いたり、販売価格を調べたりすることでデラウエア1箱1,300円、ナイヤガラ1箱1,000円という価格を設定した。さらにここから必要経費(箱、中敷など)を引くと実利益は700円程度になることにも気づいた。
 - ②付加価値をつける：広報営業部では「山辺っ子カンパニーが作ったブドウ」であるという付加価値をつけるためにはど

うしたら良いか話し合いを繰り返した。「ポスターで知らせる」「自分たちで販売のお知らせを作る」ことを決定した。最初は地域の方にも販売しようという企画もあったが、収量の関係で保護者と職員のみへの販売となった。「箱にシールを付けてアピールしよう」という意見が出され、デザインと名前が投票で決定された。「6年生が作ったおいしいぶどう」というシールと「山辺っ子カンパニー」のシールを作成しブドウの箱に貼付した。

③デラウエアの販売：デラウエアの収穫時期は、例年夏休みと重なるため、夏休みが終わってすぐの収穫・販売を行なって来た。しかし、この年は夏休みが例年より長く、休み明けまで待つとブドウの腐敗が懸念された。その中で子どもたちは「夏休み中の販売」を考えた。3日間の販売期間を設け、ブドウ園で販売した。各部の子どもたち中心に職員と共に販売に携わった。

④ナイヤガラ販売：夏休み明けにナイヤガラ販売を行った。保護者や職員から注文を受け、子どもたちが収穫をし、放課後、販売活動に取り組んだ。販売は学級ごと1日ずつ担当し3日間行った。

(2) ワインの販売

3学期に「山辺ワイナリー」で醸造されたワインが140本製品となった。醸造代金を考え360ml1,000円という価格設定をした。全国でも、小学生がワインブドウを栽培し、地元ワイナリーにワイン醸造を委託するのは山辺小学校だけであろう。職員と保護者の抽選で販売した。ワインにも付加価値をつけるため、ラベルを子どもがデザインし、ワイン名も、子どもが考えた「山辺っ子ワイン」とし職員と保護者に販売した。

5. 交流活動の実践（資料4）

「山辺っ子カンパニー」の活動は、様々な交流活動に広がりを見せた。

(1) 1年生とのぶどう狩り

例年、姉妹学級交流として、「1年生とのぶどう狩り」を実施してきた。この年は、販売活動との関わりを考え、「ぶどう狩り」の区画を決めて行った。ブドウを頬張る1年生の姿に「頑張ってたかった」という気持ちが高まった。

(2) 全校にぶどう狩りの呼びかけ

商品化できなかった「デラウエア」は全校に「ぶどう狩り」を呼びかけ自由に食べてもらうことにした。「6年生になったら、こんなおいしいブドウを作ってみよう」という感想は子どもたちの意欲に繋がった。

(3) 松本市役所への訪問

例年、お世話になっている松本市役所を訪問し、市長室と教育委員会に収穫したブドウを贈呈している。この年も収穫した「デラウエア」と「ナイヤガラ」を持参し訪問した。山辺っ子カンパニー社長、児童会副会長がブドウを贈呈した。

(4) 姉妹校交流でのぶどう狩り

毎年、学童疎開が縁で交流を続けている東京都の姉妹校「世田谷区立中里小学校」交流会の折に「デラウエア」を味わってもらおうと「ぶどう狩り」を企画した。山辺のブドウの美味しさに子どもたち、また学童疎開を体験した方々も感激したようだった。

(5) 運動会来賓の方々へのおもてなし

運動会に招待した来賓の方々に、収穫した「ナイヤガラ」を振る舞った。山辺小学校ならではの「おもてなし」である。

(6) ワインの贈呈

この活動を通じてお世話になった地域の方々に「ワインを贈りたい」と考えた。栽培、販売、学習などでお世話になった方々をリストアップしワインを贈呈した。

6. 使途を考える～地域のために自分達のために～（資料5）

「山辺っ子カンパニー」という会社組織として活動を開始したので、収益から使途を考えた。卒業記念になるもの・思い出に残るもの・みんなで使えるものなどの意見が多数出され話し合いの結果、次のように決まった。

(1) Tシャツ：一緒に活動してきた6年生の団結を表したいと考え、同じデザインのTシャツを作ることを決めた。Tシャツのデザインは公募し決定した。できあがったTシャツは「卒業音楽会」「集団リレー」「山辺っ子総合発表会」「金融教育公開授業」など多岐にわたって使用することができた。

(2) 看板を作る：ワインブドウ畑には看板があるがすでに脚が腐食し色褪せ、倒れる寸前であった。「まず、この看板を作り直そう！」という気持ちを年度当初から持っていた。また、地域の方から「学校ブドウ園の場所がわからない」という声があり「ブドウ園にも看板を立てよう」という共通の意識が生まれた。「畑の名前もつける」という意見も出て、ブドウ園の名前と看板のデザインが決定した。PTAの皆さんの協力を得て3月に完成した。

(3) 卒業記念品：毎年、学校に対して贈られる「卒業記念品」の費用はブドウの収益で賄われる。子どもたちも一緒に考えながら職員の希望をもとに「パイプ椅子」を贈った。

(4) 卒業記念制作：全員が揃って校歌入りのオルゴール箱を制作することになった。「思い出に残るものを作ろう」という願いをもとにデザインと彫りの指導に指導者を招いた。それにより、それぞれが満足する箱が出来上がった。「校歌オルゴール本体」は収益の中から支出した。

(5) 卒業文集：卒業文集の代金を「山辺っ子カンパニー」の収益からも一部補填しようと残金を卒業文集の補助に充てた。

Ⅲ. 実践の価値（資料6）

1. 自分たちの活動が収益に繋がることを意識し、良い製品を作って売ろうという意識が高まった。そのため、ブドウ栽培の作業が「やらされるもの」から「進んで取り組むもの」に大きく変化した。

2. 「お金の仕組み」「需要と供給」「会社の仕組み」などを金融教室で学んだことは、栽培と販売の活動に役立った。供給の時期を決める、価格を設定するなど子どもたちが自主的に取り組んだ。

3. 地域の方々に支えられた活動から「将来、ブドウ作りやワイン造りに取り組みたい」と考える子どもが増えキャリア教育にも繋がった。

4. ブドウを作ることが自分たちのためにもなり、自分を取り巻く保護者や地域の方の喜びにも繋がることを実感することができた。

金融教育「みんなの山辺っ子カンパニー」 推進計画

1. ねらい：毎年6学年が行っているブドウ栽培（食用・ワイン）を模擬会社組織として運営し、収益を得るために、児童自身が様々な内容を企画実践することを通して、経済活動の大切さに気付く。

2. 年間指導計画：別紙参照

3. 内容：

学年を3つのプロジェクト（部）にわけ、それぞれの分野で販売の収益を上げるために活動を工夫し、実践していく。また、それぞれの部を、ぶどう課とワイン課の2つにわけ。

(1) 戦略企画部

ブドウ栽培及び販売のコストと収益を見積もりながら、自分たちの栽培、販売するブドウとワインのブランド化の工夫や収益の用途や販売価格などを決定し、全体を統括しながらブドウ栽培と販売の計画を立案し実践する。農協での直販も考える。

(2) 広報営業部

自分たちの栽培したブドウについて、またブドウを原料にしたワインについて多くの人に知ってもらい購入の意欲を高めるための活動を考え実践する。ポスター・チラシ・ラベルの開発を手がける。

(3) 技術研究部

どうすれば品質の良いブドウが、たくさん収穫できるかの技術を研究し、ブドウ栽培の作業について計画分担を行う。

ワイン醸造についても、自分たちの栽培したブドウがどのようにワインになるかを研究し仲間にも周知する。

研究の成果を生かし栽培活動をリードする。

4. 組織：

それぞれの部に「部長・副部長」を置き、経営委員会を開き連絡調整を行う。

経営委員会：社長

戦略企画部部長・副部長 ぶどう課課長・ワイン課課長

広報営業部部長・副部長 ぶどう課課長・ワイン課課長

技術開発部部長・副部長 ぶどう課課長・ワイン課課長

(以上7名)

必要に応じ経営委員会の代表として「社長」「副社長」を置くことも考える。

5. 活動の計画：

各学級3つのプロジェクトに子どもを振り分ける（1プロ8～9名）

学年集会で今後の活動について説明（小原）

各プロジェクトに分かれ部長などを選出（各担当の教室にて）

(1) ワインブドウ2回目作業の推進と作業計画

(2) ぶどう園作業2回目作業の推進

(3) ぶどう園作業3回目作業の推進・ワインブドウ作業の当番計画

ぶどう園・ワインブドウ畑のネーミング、立て看板作り計画

(4) 収穫見込みと販売価格等の決定・今後の作業日程内容の計画・広報活動の計画

(5) ぶどう園作業4回目の作業の推進（粒抜き）

(6) ぶどう園作業5回目作業の推進（袋かけ）・草刈りボランティアの呼びかけ

(7) ブドウ販売方法の企画実践・収益と経費から利益計算、卒業記念品の希望調査
卒業文集への取り組み開始

(8) ラベル作成・直売所交渉・ポスターなどの広報活動

(9) ブドウの販売・寄贈、1年生との交流・中里小との交流計画

(10) ワインブドウ収穫・搬入

(11) ブドウ作り反省とワイン販売の戦略会議（組織の再編成）

- (12) 各部のブドウ販売に関する総括会議（総会発表承認）
- (13) ワイン醸造本数の確定と販売価格決定・ラベル作り・広報活動
- (14) 卒業記念品の発注作業・卒業文集の作成
- (15) ワイン販売・年間収益の計算と年間総括

金融教育「みんなの山辺っ子カンパニー」 年間指導計画

松本市立山辺小学校6学年

- 5月 ブドウプロジェクト発足
プロジェクト年間計画立案
第1回 ジベレリン処理及びワインブドウ誘引作業
ブドウ作り指導講演会（1）
- 6月 プロジェクト活動
第2回ジベレリン処理及び粒抜き作業 ワインブドウ剪定・誘引作業
山辺ブドウの歴史講演会
- 7月 プロジェクト活動
袋かけ作業 ワインブドウ剪定・誘引作業
ブドウ作り指導講演会（2）
金融教育学習会（1）
- 8月 プロジェクト活動
ブドウ（デラウエア）収穫作業・箱詰め作業
デラウエア販売活動
交流活動（山辺小1年生・姉妹校東京都中里小・老人福祉施設）
- 9月 プロジェクト活動
ブドウ（ナイヤガラ・スチューベン）収穫作業・箱詰め作業
ナイヤガラ・スチューベン販売活動
ワインブドウ収穫
- 10月 プロジェクト活動
ブドウ販売の集計と反省
ワイン販売の計画立案
公開授業・講演会
- 11月 プロジェクト活動（ワイン販売に向けての活動）
ブドウ収益による卒業記念品等購入計画
金融教育学習会（2）
- 12月 プロジェクト活動（卒業記念品及び卒業アルバムへの取り組み）
ワインの歴史等講演会（3）
- 1月 プロジェクト活動（ワイン販売及び収益による卒業記念品購入）
- 2月 プロジェクト活動
ワイン販売活動
金融教育年間反省
- 3月 ブドウ販売、ワイン販売の収益による卒業記念品贈呈

資料1 生食ブドウの栽培

誘引

伸びてきたブドウの枝を広がるように棚に広げ「誘引テープ」で固定していく。



ジベレリン処理（第1回）

「デラウエア」の種を無くし、色づきを良くするための作業。2回行う必要がある。



房づくり

房の大きさがほどよく育ち、大きな粒を作るための作業。長さを揃え、脇から伸びた小房を切り取る。



ジベレリン処理（第2回）

2回目のジベレリン作業。時期と天候を見ながら適切な時期に行う必要がある。



袋かけ作業

雨や虫などからブドウの房を守るために行う作業。前年度までは簡単な「笠掛け」を行っていたが子どもたちの希望ですべてのブドウに袋をかけた。



資料2 ワインブドウの栽培活動

枝の固定作業

ワインブドウの枝がまっすぐに伸び、互いに絡みつかないようにする作業。枝をまっすぐにし誘引テープで針金に固定した。テープの結び方が強すぎると育ってから枝が切れてしまうため何度かやり直しをした。



日常の手入れ

枝が伸びすぎないように頭を止める。
枝が絡み合わないよう脇芽を摘んでいく。
小まめに作業を行うことでブドウの実が大きくなる。日常的に行わないと夏は脇芽がどんどん伸びてしまう。

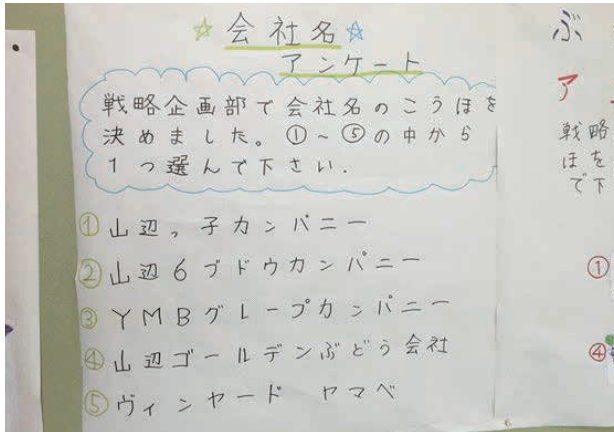


収穫

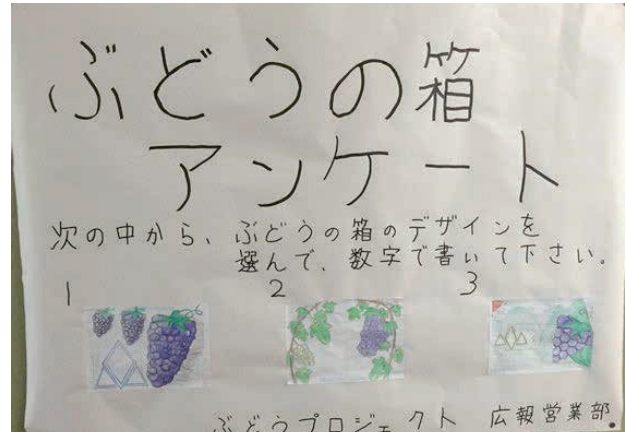
大きく育ったワインブドウを時期を見て収穫、箱詰めし「山辺ワイナリー」に運び込んだ。この年は台風が連続して通過したため、ブドウが腐ったり、カビが生えたりした。



資料3 販売活動の実践

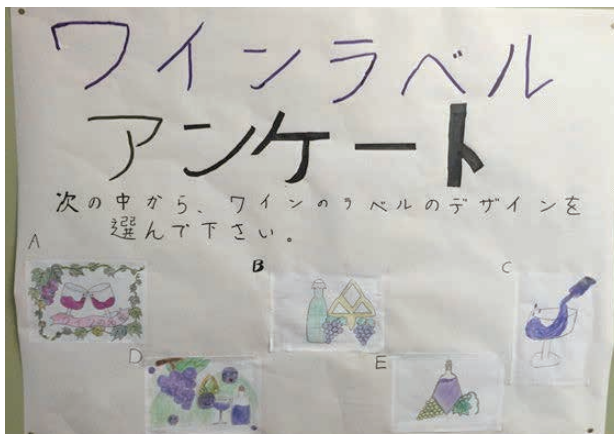


会社名をつけるためのアンケート



生食ブドウのラベルアンケート

子どもたちは、様々なことを決定するために、名称やデザインを全員から募集し、アンケート（投票）によって決定していった。そこから、総意による決定という意識が生まれ連帯感が高まった。



ワインラベルのアンケート



生食ブドウ販売のための準備



ぶどう園での販売活動の様子（夏休み中デラウェアの販売）



資料4 交流活動



1年生（姉妹学級）とのブドウ狩り

資料5 収益の用途について



Tシャツのアンケートと仕上がり図



ブドウ園・ワインブドウ園の看板づくりの様子

それぞれの看板のデザインと名称が公募され、投票で決定された。卒業を間近にし、看板づくりに取り組む子どもたち。



できあがった看板の披露



P T Aの協力で看板設置（ワインブドウ園）



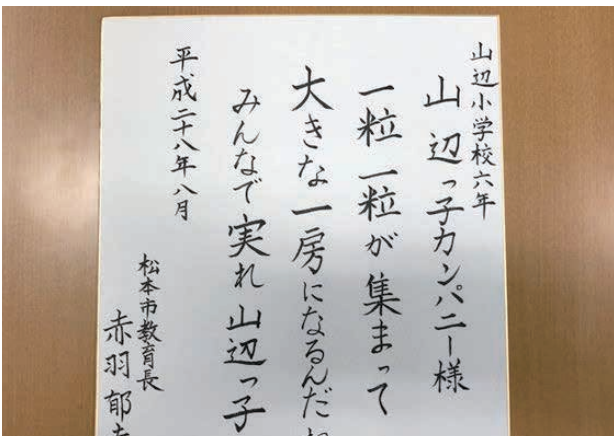
完成したワインブドウ園の看板



P T Aの協力で看板設置（ブドウ園）

資料6 活動の反響

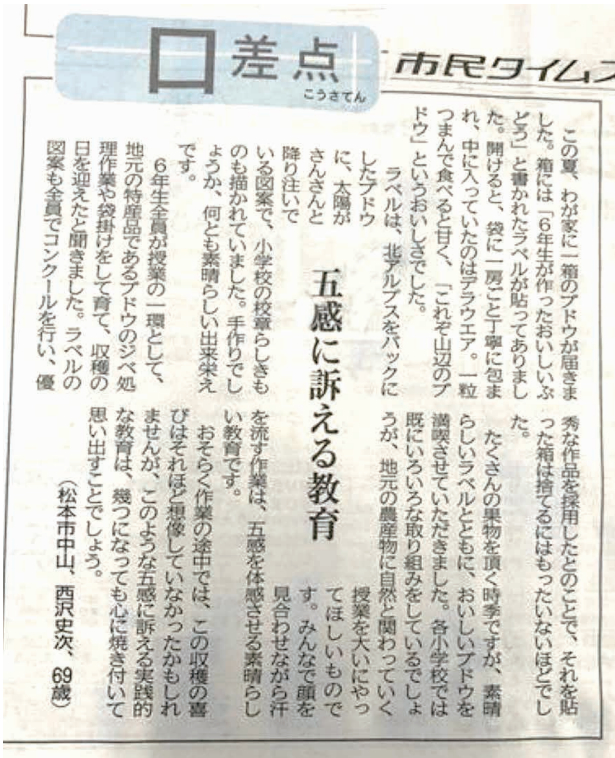
「みんなの山辺っ子カンパニー」の活動は様々なところで大きな評価を得ることができた。その一つ一つが子どもたちの意欲に繋がり、学校の下級生、保護者の皆さん、地域の皆さんとの結びつきが強まった。新聞での紹介やご意見の投稿、ラジオからの取材、贈呈に訪れた教育委員会からのお礼、そして市長の「卒業式」への出席など、この活動が意味のあるものであったことがうかがわれる。



教育長から頂いた色紙



S B C ラジオの取材



市民タイムス「口差点」への投稿（平成28年11月2日）



市民タイムス「学校の自慢」（平成28年11月20日）

（新聞記事は、各新聞社の許諾を得て転載しています）



できあがったワイン