

第20回金融教育に関する実践報告コンクール

特賞

起業体験の導入による 金融教育のレベルアップ

～衣類のアップサイクルに挑戦した小学5年生の記録～

東京都・武蔵村山市立第十小学校 副校長 今井 一馬
教諭 久保田 萌海
教諭 山田 貴弘

知るぽると

www.shiruporuto.jp

© 金融広報中央委員会 2023

1. 昨年度の実践から見えた課題

昨年度、本校では「児童による販売体験プロジェクト」を行事「十小夏まつり」（資料1）に位置付けることができ、学校全体の取り組みとして金融教育をスタートさせた。販売を行ったのは高学年で、6年生は規格外野菜、5年生は生活雑貨をそれぞれ販売し、保護者を相手に接客から現金のやり取りまでを体験することができた。この体験を通して、児童は商品やお金の価値を改めて認識し、金融に対する向き合い方に大きな変化が見られた。また、消費者教育やキャリア教育の面でも成果が表れ、日常の買い物を計画的に行ったり、将来の夢に農家や店舗経営を設定する児童が出てきたりと、販売体験という金融教育の企画が、現在だけでなく未来にも大きな影響を与えることを実感できた。

しかし、本校でも初めての試みであったため、次へのレベルアップのための課題も明確になった。それは、売り上げから経費を差し引いた利益など、場面ごとのお金の認識が不十分だったことである。とりわけ、規格外野菜の販売においては、農家の支援により原価がかかっておらず、袋詰め用の袋などが経費としてかかる程度であった。そのため、売上金のほとんどが利益として計算され、児童にとっては喜ばしいことであったが、持続可能なビジネスモデルとしては考えにくい形となっていた。

2. レベルアップさせるための場の設定

(1) 「小中学生起業家教育プログラム」への参加

見えた課題をクリアするため、昨年度中から東京都産業労働局が主催している「小中学生起業家教育プログラム」に応募し、販売体験の実績と次に向けたレベルアップのための計画を訴えた。その思いが通り、今年度のプログラム参加が決定した。このプログラムを通して、各段階のお金の意味を着実に理解し、実社会の金融の流れを体験することをねらいとした。

対象学年は5年生（2学級：79名）に設定し、起業テーマは「衣類のアップサイクル」とした。昨年度、ショッピングモール内のアパレルショップと連携する中で、衣類のリサイクルが大きな課題となっていた。その課題解決を図るため、「衣類のアップサイクル」をテーマとした商品開発にチャレンジすることとした。活動時間は、総合的な学習の時間を中心に、国語や家庭科なども含め教科横断的に計画した（資料2）。

(2) 商品販売（十小夏まつり）までの道筋

ゴールを7月15日に実施する「十小夏まつり」（資料3）と設定しているため、事務局とは4月早々からオンラインミーティングを重ね、計画を練っていった。その中で、以下のような道筋でゴールを目指すこととした。

5月25日（木）	起業家による講演 ○会社設立・市場調査 ○商品企画・事業計画書作成
6月13日（火）	銀行からの融資・材料の購入 ○商品製作・宣伝活動
7月15日（土）	商品販売（十小夏まつり）
7月19日（水）	事業報告・融資返済

下線の内容については、事務局との共同開催とし、その間のプログラム進行は学校主体で進めた。

3. 商品販売に向けた起業体験の記録

2か月にわたる道筋を描くことができたが、未知の用語が飛び交うこの挑戦は、非常にハードルが高いものだと感じた。そこで、5年生にも理解しやすい活動目標（資料4）を示しながら、プログラムを進めていくこととした。

(1) 起業家による講演（5月25日）

プログラムの導入として、「株式会社STORY & Co.」代表取締役社長の細川拓氏をゲストに招聘した（写真1）。細川氏の会社は、衣類のアップサイクルを手掛ける会社である。廃棄される衣類から家具やインテリア、新たな服などを生み出す事業を展開している。実際の商品を見た児童からは「ごみとして捨てられるはずのものが、こんなおしゃれな家具になるの？」などの声が挙がった。具体的な起業の例と製品を目の当たりにし、児童の「衣類のアップサイクル」への思いは固まっていた。

また、授業後の感想には「地球には処理し切れないごみが、こんなにも多く存在することを知った。」「このペースでエネルギーや資源を使い続けると、地球に住み続けられなくなるなんて驚いた。」といった記述があり、環境問題をはじめとしたSDGsに関する取り組みを自分事として捉えることにもつながった。

(2) 会社設立・市場調査 (6月上旬)

「会社設立」の段階では、各学級で7社の設立を目指した。1社当たりのメンバーは、以下の6つの役職で構成した。

社長	宣伝マネージャー	仕入れマネージャー
販売マネージャー	会計マネージャー	製作・企画マネージャー

それぞれの役職には、段階ごとに重要な役割があり、バランスよく活躍できるように配慮がしてある。分担については自分の得意なことを考慮し、話し合いながら進めていった。この過程を経ることで「自分は何が得意で」「どんなことに興味があるのか」など、自己を見つめる機会になった。この結果、2学級で合わせて14社の会社が設立された。

「市場調査」の段階では、市場となる「十小夏まつり」の購入者(保護者)に対して調査を行った。調査方法にも様々あるが、今回は国語の学びを生かし、質問形式の聞き取り調査を実施することとした。保護者に対して調査を実施し、商品企画時に必要な情報を集めていった(資料5)。

調査結果から各社の社長が製作する商品話し合い、決められた時間の中で製作できるものとして「コースター」と「キーホルダー」が商品として定まった。

(3) 商品企画・事業計画書作成 (6月上旬)

「商品企画」の段階では、商品の具体的なイメージに迫る必要があった。コンセプトからイラストによるイメージ化(資料6)、さらにどんな材料・材質でそれを再現するかなど、各社で発想が膨らんでいった。特に、コンセプトが大切であることを伝え、市場調査から市のPRやSDGsに関するものが多く採用されていった。

「事業計画書作成」の段階では、考えた商品や企画を基に、資金面を考慮した計画書を作成していった(資料7)。次は銀行から融資を受ける段階なので、会計マネージャーを中心に商品1個当たりの材料費を設定し、予定販売個数から全体の原価を算出した。会社によって、販売個数を少なくする代わりに単価を高め設定したり、逆に個数を多くして単価を下げたりするなど、実際の商品開発の思考過程を踏んでいた。非常に難しい計算が続いたが、算数で学習したことを生かし、児童は粘り強く計算に取り組んだ。本物の銀行員が来て、その方々の前でプレゼンしなくてはならないことを事前に伝えていたので、計画にも熱が入ったようである。

計画を進めていくと、思いもしなかった費用が発生した。「宣伝費」と「利子」である。このプログラムでは、商品のよさをアピールするための宣伝費、お金を借りるための利子も計上されており、児童は商品にかかる費用が原材料費だけではないことに驚いていた。

(4) 銀行からの融資・材料の仕入れ (6月13日)

「銀行からの融資」の段階では、いよいよ本物の銀行員を招聘して融資を受ける(写真2)。全体説明は体育館で行ったが、体育館近くの図書室に融資会場を設定し、そこに各社が融資相談に行く流れとした。希望する額を獲得するため、商品のコンセプトや金額設定の根拠などを確認し、プレゼンの練習を何度も行う姿が見られた。

しかし、いざ相談に行ってみると、商品コンセプトの弱さや単価設定の甘さなどを指摘され、なかなか融資を受けられず、再検討を強いられる会社が相次いだ。普段の授業では、そこで諦めてしまうような場面であったが、何度も社内で修正し、プレゼンを繰り返した。すべての会社が融資を受けるまでには、1時間以上を要することとなった。しかし、この貴重な経験により、やり遂げる力が身に付くとともに、相手を説得するための話す力が大きく向上した。この場面でも、本物と出会わせることの効果は絶大であった。児童の振り返りには「仕事や生活の中でお金を借りたり、やりたいことに挑戦するためのお金を借りたりするときの大変さを知った。」「何度もやり取りすることが大変だったけど、自分たちの会社の思いや考えを伝えて納得してもらった。」など、成果を裏付けるものが多く見られた。

「材料の仕入れ」の段階では、銀行から受けた融資を元手に、問屋で材料を仕入れる(写真3)。融資が完了した会社から、体育館後方に設置された問屋に向かう。

材料となる衣類は、保護者会などで事前に呼び掛けて集めたり、アパレル企業に依頼して端材(ジーンズの裾上げ時の余った布地)の提供を受けたりした。キーホルダーやコースターの部品、ラッピングの材料については、各社の商品イメージから想定して事務局・学校側で事前に購入した。その結果、問屋にはたくさんの材料が並んだが、欲しいだけ買うことはできない。融資額の中で、考えながら購入する必要がある。また、融資額の5%分を利子として返却しなくてはならないため、利益が出るようになるべく原価を抑える必要がある。仕入れマネージャーを中心に、仕入れた材料を管理表にまとめながら、慎重に購入していた。

(5) 商品製作・宣伝活動（6月下旬・7月上旬）

「商品製作」の段階では、総合的な学習の時間だけでなく家庭科の時間も活用した。4・5月に裁縫を学んだ児童は、手縫いの技術を使ってステッチを入れたり、ボタンの留め方を応用してビーズを縫い付けたり、学んだばかりのスキルを生かすことができた（写真4）。会社によって製作数は違うが、20～40個くらいの商品を6時間ほどかけて製作し、丁寧にラッピングした。ここでは、製作・企画マネージャーが中心となり、役割分担や作業工程の計画を立てていった。途中、作業が思うように進まず、メンバー間でもめる場面もあったが、それでもめげずに頑張ったのは、会社として本物の商品を製作するという使命感や責任感を、児童なりに感じていたからである。

「宣伝活動」の段階では、商品に関するポスターやCMを制作した。各社は、ポスター1枚につき100円、CM1分につき100円として宣伝する権利を購入した。宣伝マネージャーがポスターイメージやCM構成を考え、制作は会社のメンバーで分担して行った。宣伝活動でポイントとなってくることは、商品のコンセプトをいかに伝えるかである。

ある会社では、市の魅力を広めたいという願いをもち、「ひまわりガーデン」をコンセプトにコースターを製作した（写真5）。また、各社の商品の魅力を表現したポスターも制作し、校内各所に掲示した（資料8）。

別の会社では、SDGs目標14（海の豊かさを守ろう）をコンセプトにキーホルダーを製作した。青のデニムと青のビーズを使い、きれいな海を表現した（写真6）。このコンセプトを伝えるために、海には大量のごみ流れ出していること、海を守るためにはごみを分別したり、節水したり、身近な行動を起こしていく必要があることを伝えるCMを制作した（資料9）。前年度の4年生時に、環境問題について学習しており、それが生きた場面となった。

このように各社が商品コンセプトの宣伝方法を考え、ポスターは校内に掲示し、CMは7月上旬の集会や保護者会で公開後、学校からのメールで配信した。

(6) 商品販売（7月15日：十小夏まつり）

「商品販売」の段階では、「十小夏まつり」のマーケットエリアで販売を行った。5年生は体育館を割り当てられており、全14社が店を並べる（資料10）。1店舗に長机1台分のスペースを与えられ、販売マネージャーを中心に前日中に店舗装飾を終えた。

当日は、前後半50分間ずつの販売をメンバーで分担して担当する。初めて本物の商品を製作し、机の上に並べ、本物のお客さんと対峙する。普段の授業では味わえない課題が直前に迫り、児童はそわそわしていた。「お客さんに声を掛けられるかな?」「商品のよさを伝えられるかな?」など、緊張している様子がうかがえた。

いよいよ販売開始となり、体育館は大勢のお客さんで活気に満ちていた（写真7）。コロナ禍も終わり、今年度は入場制限などを設けておらず、児童らも多くのお客さんに声を掛けるチャンスがあった。しかし、お客さんに積極的に声を掛けるお店が売れ行きを伸ばす一方、引っ込み思案になっているお店は苦戦していた。そういったお店には、国語の授業で練習した敬語や接客を思い出させることで、次第に声を掛けられるようになり、売り上げを伸ばしていった。

今年度から、中学生（武蔵村山市立第五中学校）に加え、高校生（都立武蔵村山高等学校）にもボランティア依頼をかけたので、この行事は小・中・高の3世代が集まる場となった。高校生には5年生の金銭収受の補助をお願いし、共にお店に立ってもらった（写真8）。児童がお釣りの支払いで戸惑う場面もあったので、そういった場面で手助けをいただき、心強かった。中高生の引率教員とも活動の意義を共有することができ、小学校の販売・起業体験を起点に、その後の系統的な金融教育について構想を語り合った。

(7) 事業報告・融資返済（7月19日）

「事業報告・融資返済」の段階には、再び銀行員を招聘し、活動全体の振り返りを行った（写真9）。各社は、売上金から利子を含む融資額を差し引き、利益を算出し、事業報告を作成した。融資返済の際には、銀行員の前にメンバー全員で並び、事業報告とともに融資の返済を行った。

全14社のうち、黒字6社・赤字8社となり、単価の設定や製作数、宣伝の積極性などによってその明暗が分かれていた（資料11）。その要因について、銀行員の方々から「原価と販売個数のバランスがよかった。」「商品の魅力を伝えるための宣伝戦略がうまくいっていた。」「商品のよさを言葉で伝える部分が弱かった。」など、全社に対して丁寧にアドバイスをいただけたことが、この活動の大きな財産となった。

4. 今年度の成果と次への構想

昨年度「十小夏まつり」において現金による販売体験をスタートさせ、今年度は起業体験を加えたことにより、児童の感想（資料12）から以下のような成果が見られた。

- ▷ 実際の商品開発・販売の流れを体験的に学ぶことができた。
- ▷ 商品開発・販売に関わる金融の役割について、数字や計算を基に理解することができた。
- ▷ 地球規模や身近な社会課題に対して、起業という形で行動する選択肢が生まれた。

この活動の発展として、アパレル企業とのノベルティ提携を計画しており、2学期には製作した商品をベースに店頭においてもらう予定である。また、小・中・高の3世代が金融教育の場に集うことができたので、次年度以降は小学校のこの体験やまちづくり学習をベースに、系統的な金融教育プログラムの開発に着手していく（資料13）。

【協力】

東京都産業労働局 商工部 創業支援課「小中学生起業家教育プログラム」事務局

資料2

第5学年 総合的な学習の時間 学習指導案

1 単元名 「社会課題の解決に向けた商品を開発・販売しよう」

2 単元の目標

社会課題の解決方法として、起業による商品開発という選択肢があることを知り、「十小夏まつり」に向けた商品開発を通して起業のプロセスを学ぶ。また、商品販売までのお金の流れと役割を学び、実生活や将来のキャリアに生かそうとすることができる。

3 単元の評価規準

知識・技能	思考・判断・表現	主体的に取り組む態度
①地球規模や身近な社会課題について理解している。 ②課題解決に向けた商品開発において、調査したり、身近な人にインタビューしたりしながら、収集した情報を整理し、図や文章でまとめることができる。 ③起業のプロセスや各段階におけるお金の意味について理解している。	①収集した情報から社会課題を捉え、解決に向けた行動やその意味について考えている。 ②選択した社会課題を解決するために必要な情報を、手段を選びながら収集している。 ③課題解決に向けた行動や方法を、商品のコンセプトとして表現している。 ④伝える相手や目的に応じて、計画や商品特性をまとめ、適切な方法で表現している。	①活動を通して、自分と実社会、経済との関わりを知ろうとしている。 ②課題解決の進捗を振り返り、あきらめずに商品開発・販売に取り組もうとしている。 ③商品開発・販売に向けて、友達や関係者の意見のよさを生かしながら、協働して課題解決に取り組もうとしている。

4 単元について

(1) 教材観

本単元では、7月15日に開催される「十小夏まつり」という行事に向けて、社会課題の解決に向けた商品開発・販売の過程を学ばせる。6人程度で一つの会社をつくり、自分の得意な部分に合わせて役割分担をしながら、以下のような起業プロセスを踏んでいく。

- | | | |
|-----------------|------------|---------------|
| ①起業家による講演 | ②会社設立・市場調査 | ③商品企画・事業計画書作成 |
| ④銀行からの融資・材料の仕入れ | ⑤商品製作・宣伝活動 | ⑥商品販売 |
| ⑦事業報告・融資返済 | | |

これらのプロセスは、全て会社を経営するとき実際に発生するものであり、疑似的に体験することで商品を作ることの楽しさや難しさを体験できる。児童の日常において、起業を身近に感じる瞬間は多くないことが予想されるため、単元当初に「起業家による講演」を設定した。ここで招聘する起業家は、「衣類のアップサイクル」を行っており、児童もこのテーマについて話し合いながら、同じ方向性を目指す。

また、各プロセスの中で「最後まであきらめない力」「やりきる力」「自分で考える力」など、探究学習で求められる資質を育成することを目的としている。

さらに本単元では、金融機関（銀行）の協力を得て、融資を受けるために事業計画を担当者にプレゼンする機会を設けることにした。本物の銀行員に対し、自分たちの事業をプレゼンするという緊張感のある場面を通して、より現実に近い体験ができるよう工夫されている。

そして、最も重要な学びとなる場面は、振り返りに当たる「事業報告・融資返済」である。ただ商品を開発・販売して「売れた」「売れなかった」で終わるのではなく、銀行からの融資や材料の仕入れにかかった値段と売上を計算し、黒字か

赤字かを明確にする。その上で、なぜそのような結果になったのかを考えさせ、改善すべき点にたどり着くよう支援する。ここまで実際の起業体験に近づけることで、児童の思考や将来への展望に大きな影響を与えようとする。

(2) 指導観

まずは、起業をより身近に感じさせることが重要である。その後の学習過程においては、「非認知能力」「認知能力」の双方を刺激しながら、課題解決能力や思考力の育成まで意図して指導する。そして、その経過において、児童の様子やテキストの記録を着実に蓄積していく。最終的には、起業を将来の選択肢の一つとして考えられるよう、その楽しさや難しさを体験していけるよう支援していく。

5 年間指導計画における位置付け

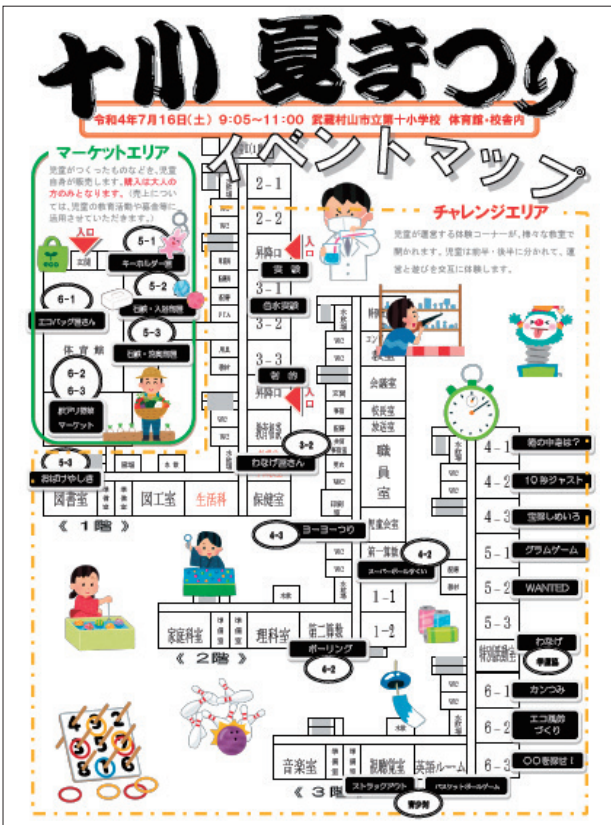
国語	(5)「インタビューの工夫」「原因と結果」「みんなが過ごしやすい町へ」
社会	(4)「人々の健康や生活環境を支える産業」 (5)「我が国の農業や水産業における食料生産」
理科	(5)「植物の発芽、成長、結実」「魚のたんじょう」
家庭	(5)「裁縫の基礎」「物や金銭の使い方と買物・環境に配慮した生活」
算数	(5)「整数と小数」「小数のかけ算・わり算」「平均」「割合」

6 単元の指導計画・評価計画(17時間) + (国語②時間)(家庭科⑥時間)(児童集会)

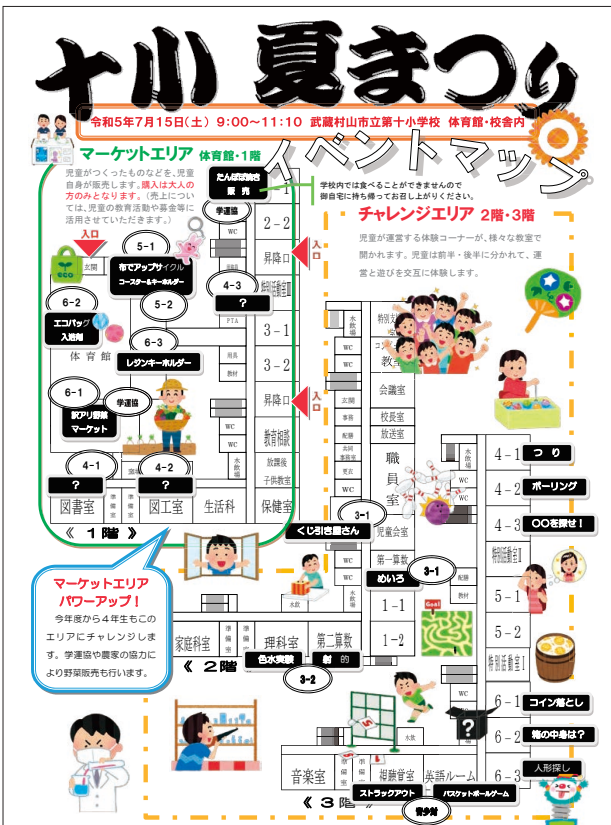
時間	ねらい・学習活動	知	思	態	評価方法
1 5月25日	起業家の話を聞こう ・起業家の講演を聞き、起業についての理解を深める。	①	①	①	発言 テキスト記述
2	起業について考えよう ・起業家の講演について、感想や意見を共有する。 ・起業家と同様に「衣類のアップサイクル」にチャレンジすることを目標とする。 ・起業する過程を理解する。	③	②	①	発言 テキスト記述
3	会社をつくろう ・会社を運営するために、どのような役割があるか考える。 ・自分の特性を考えながら、どの役割が合っているか選択し、会社を設立する。	③		①	発言 行動 テキスト記述
4	市場調査をしよう ・出店日(7月15日)などについて確認し、ターゲットやゴールを明確にする。 ・ターゲットは保護者であることを知り、インタビューによる市場調査が必要であることを理解する。	②	②	③	発言 行動 テキスト記述
(国語①)	・市場調査のためのインタビュー内容について考え、児童相互に練習を行う。 ・保護者に対してインタビューを実施する。				
5	商品を企画しよう ・市場調査の結果を基に、商品に求められているコンセプトを考える。 ・ターゲットのニーズに合った商品企画案を作成する。	②	③	③	発言 行動 テキスト記述

時 間	ねらい・学習活動	知	思	態	評価方法
6 6月13日	事業計画をつくろう ・材料の仕入れや商品の宣伝などにかかる費用を算出する。 ・トータルでかかる費用から融資希望額を設定し、事業計画書を完成させる。	③	④	②	発言 行動 テキスト記述
7 6月13日	融資を受けよう ・銀行員に事業計画をプレゼンし、融資を受ける。 ・事業計画が不明確な場合は、計画を修正し、融資が受けられるよう繰り返す。	③	④	②	発言 行動 テキスト記述
8 6月13日	仕入れをしよう ・融資後の資金を活用し、必要な材料を仕入れる。	③	③	②	行動 テキスト記述
9	商品を製作しよう ・仕入れた材料を用いて、どのような段取りで商品製作を行うか話し合う。		③	② ③	行動 テキスト記述
(家庭科⑥)	・裁縫の技能を活用し、商品製作を行う。				
10 11	宣伝を考えよう ・宣伝するための方法を考える。 ・ポスターデザインやCM構成を考える。 ・ポスターやCMを制作する。	②	④	③	行動 テキスト記述
(児童集会) 7月10日	・「十小夏まつり」CM集会で、CMについて発表する。				
12 13	開店準備をしよう ・開店場所に机などを設置する。 ・ポスターなどで装飾をする。 ・販売時の人の導線や支払いの流れについて考える。		④	③	行動 テキスト記述
(国語①)	・販売時にふさわしい態度や言葉遣いについて確認する。 ・ターゲット（保護者）を想定した接客について練習する。				
14 15 7月15日	商品を販売しよう ・「十小夏まつり」で商品を販売する。 ・売り上げやお釣りの管理をしっかりする。		④	②	行動 テキスト記述
16 17 7月19日	決算をしよう ・事業報告や融資の返済を行う。 ・学習全体を振り返る。	③	④	③	発言 行動 テキスト記述

資料1 令和4年度「十小夏まつり」イベントマップ



資料3 令和5年度「十小夏まつり」イベントマップ



※左上のマーケットエリア（体育館・1階教室）に4・5・6年生の現金による販売コーナーを設定した。今年度は新たに4年生が出店したため、エリアが拡大した。

資料4 提示した児童の活動目標

- ①自分と仲間の得意なことを見つける
教科で測ることができない自分の得意なことを見つけたり、仲間のよいところや優れているところに目を向けて認め合ったりする。
- ②やり遂げる力を身に付ける
予想しなかったことや思い通りにならないことが起きたときにも、仲間同士助け合いながら、最後まであきらめずにやり遂げる力を身に付ける。
- ③社会のつながりについて考えを深める
起業体験を通して、お金の動きやものの動きのつながりについて知り、自分のくらしが社会とどのように関わっているのか考えを深める。



写真1 起業家による講演

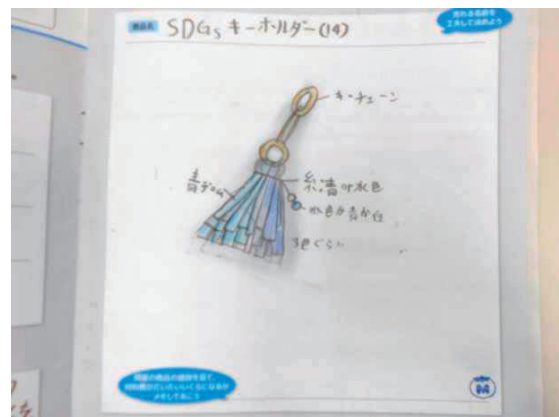
資料5 市場調査結果の主な内容

【どんな商品が売れるか？】

- 家庭で使えるもの
- 幅広い年齢で使えるもの
- こわれにくいもの
- 市の魅力に関するもの
みかん ひまわり 自然 など

【デザインはどんなものがよいか？】

- シンプルなもの
- おしゃれなもの
- 植物や動物をデザインしたもの
- SDGsをデザインしたもの
5 (ジェンダー平等)
10 (人や国の差別をなくそう)
14 (海の豊かさを守ろう)
15 (陸の豊かさを守ろう) など



資料6 児童が考えた商品イメージ



資料7 児童が設計した事業計画書

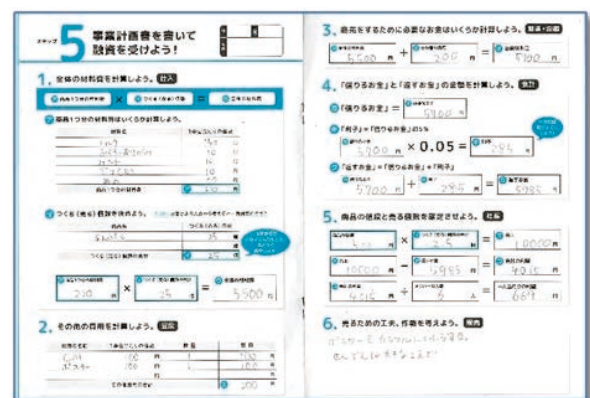
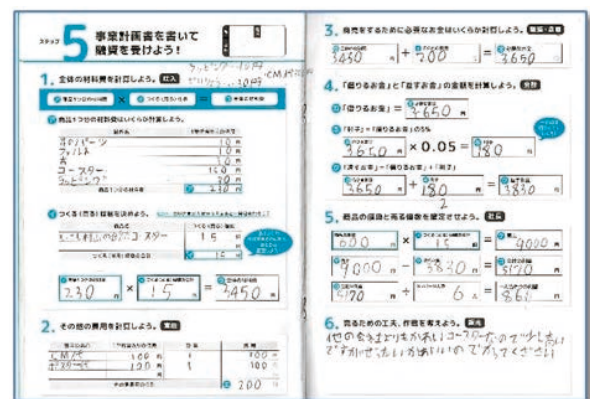




写真2 銀行からの融資体験



写真3 問屋に並んだ材料



写真4 協力しての商品製作



写真5 市のひまわりをイメージしたコースター

資料8 児童が制作したポスター

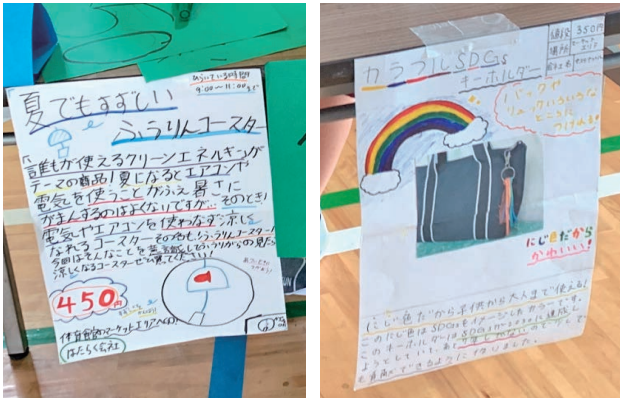


写真6 SDGs目標14を表現したキーホルダー

資料9 児童が制作したCMへのQRコード

※QRコードは(株)デンソーウェブの登録商標です



5年1組



5年2組

資料10 各社が出品した商品名

コースター	キーホルダー
まんぶくコースター	おーしゃんキーホルダー
ふうりんコースター	リサイクルキーホルダー
むさむらコースター	地球キーホルダー
誰でも使えるコースター	男女で使えるジェンダーレスキーホルダー
むさし村山自然コースター	木を守るキーホルダー
SDGsコースター	カラフルSDGsキーホルダー
おしゃれコースター	未来へキーホルダー



写真7 マーケットエリアでの商品販売



写真8 高校生ボランティアのサポート

資料12 活動後の児童の感想



写真9 事業報告と融資返済

起業家講演	細川さんの話を聞いて、自分で会社をつくることができると初めて知りました。
	細川さんの話にあったように、私たちが楽しむだけでなく、お客さんも楽しめる会社づくりを目指して頑張りました。
会社の経営・販売・金融	会社のみんが役目を果たそうと努力しました。責任感をもって取り組むことができました。
	会計マネージャーとして計画づくりの計算を頑張りました。会社の役に立ててよかったです。
	商品開発を通して、差別の問題（SDGs）について考えを深めたり、その問題について伝えたりすることができてよかったです。
	仕入れで思うように材料が集まらないことがあったけど、予算内で買える材料に変更して、商品を開発することができました。
	宣伝の重要性を学びました。CMやポスターにもお金がかかっていることを初めて知りました。
	お金を使うと知って、会計に不安がありましたが、会社の仲間と確認し合いながら、間違えずにお釣りを渡すことができました。
	売れなかったらどうしようという気持ちだったけど、完売した時には会社の仲間とガッツポーズしました。
	社長を務める上で、社員をまとめるのは大変だったけど、利益が出せてとてもうれしかったです。
	事業報告に向けたお金の計算は大変でしたが、融資を受けた金額以上の利益が出てよかった。仕入れ価格と販売価格の意味が分かりました。
	事業報告では赤字になったことを報告しました。利益を出すことは簡単ではないと学びました。
今後の学習・将来	大人と関わる機会が多くて緊張しましたが、商品開発や販売を通して自信が付きました。
	起業家の学習を通して、「失敗してもいい」「何度でも立ち向かう」ということの大切さを実感しました。
	利益や融資など、初めて知る言葉がたくさん出てきました。将来、自分の会社をつくりたいと思っているので、今回の経験を生かしたいです。

資料11

「衣類のアップサイクル」会社 全14社の事業報告

	商品単価	400	400	350	450	600
	販売数	25	22	25	20	30
	人数	6	5	5	6	6
入力欄	費用	5985	5985	6510	4830	7450
会社名		ハッピースマイル会社	サイクル社	サステナブル会社	働く会社	アップサイクル社
商品名		まんぶくコースター	おーしゃんキーホルダー	カラフルSDGsキーホルダー	ふうりんコースター	むさむらコースター
売上	計画	10,000	8,800	8,750	9,000	18,000
	実績	10,000	8,800	8,750	8,100	6,700
費用 (利子含む)	計画	5,985	5,985	6,510	4,830	7,450
	実績	5,985	5,985	6,510	4,830	7,450
利益	計画	4,015	2,815	2,240	4,170	10,550
	実績	4,015	2,815	2,240	3,270	-750
一人当たり 利益	計画	669	563	448	695	1,758
	実績	669	563	448	545	-125

	商品単価	600	310	330	500	400
	販売数	15	30	30	50	30
	人数	6	6	6	6	5
入力欄	費用	3830	7450	8080	12910	9550
会社名		ヒマワリ会社	むむみかん	YTY	MDS	村山SDGs
商品名		むさし村山自然コースター	誰でも使えるコースター	木を守るキーホルダー	地球キーホルダー	リサイクルキーホルダー
売上	計画	9,000	9,300	9,900	25,000	12,000
	実績	7,800	5,890	4,800	7,650	8,000
費用 (利子含む)	計画	3,830	7,450	8,080	12,910	9,550
	実績	3,830	7,450	8,080	12,910	9,550
利益	計画	5,170	1,850	1,820	12,090	2,450
	実績	3,970	-1,560	-3,280	-5,260	-1,550
一人当たり 利益	計画	862	308	303	2,015	490
	実績	661	-260	-547	-877	-310

	商品単価	360	390	350	400	
	販売数	30	22	25	22	
	人数	6	5	5	6	
入力欄	費用	8400	6090	7820	5985	
会社名		村山アップ	スマイル×オンリーワン社	GTK会社	地球にやさしいSDGs会社	
商品名		SDGsコースター	男女で使えるジェンダーレスキーホルダー	未来へキーホルダー	おしゃれコースター	
売上	計画	10,800	8,580	8,750	8,800	
	実績	7,950	5,070	5,250	8700 お釣りミス100円	
費用 (利子含む)	計画	8,400	6,090	7,820	5,985	
	実績	8,400	6,090	7,820	5,985	
利益	計画	2,400	2,490	930	2,815	
	実績	-450	-1,020	-2,570	2,715	
一人当たり 利益	計画	400	498	186	469	
	実績	-75	-204	-514	452	

資料13



武蔵村山市立第十小学校

令和5年度「まちづくり学習」実施計画

武蔵村山市立第十小学校「まちづくり学習」構想

地域人材・資源と学校がつながる。また、それらを活用してキャリア教育・金融教育等を推進する。



自然環境を生かした観光事業



野山北公園

給食センター

官公庁と協した防災と安全

市役所



地元食材の活用促進

地域の飲食店 (うどん屋)

市役所への未来提案

市役所

警察署
消防署

子ども食堂

さくらホール

モノレール

【武蔵村山市立第十小学校】(生活・総合の主要内容)

- ・低学年 地域探検・まち探検・自然散策
- ・中学年 安全マップ・防災教育・環境問題対策
- ・高学年 キャリア教育・金融教育・起業家教育

モノレール開通による経済効果

地域のスーパー

Super Market

地域の学校
小学校⇒中学校⇒高等学校

小・中・高の系統的な金融教育

ショッピング
モール

Shopping
Mall

地元野菜の地産地消の推進

地域の農家

様々な企業と連携した キャリア教育・起業家教育

「学習発表会」

令和5年11月8日・11日

対象：全学年

学習してきた内容について、保護者・地域と対話形式で成果発表。

「ショッピングモール ミニ職業体験」

令和6年3学期 対象：5年生・6年生

1時間の就労によるお金の価値や働きがいについて知る。

「全校遠足」

令和5年5月2日

対象：全校児童

市の自然環境に触れる。

「防災キャンプ」

令和5年5月19日・20日

対象：5年生(希望者)

防災安全課の協力で、一泊二日の避難所体験を実施。

「安全マップづくり」

令和5年1学期

対象：3年生

地域の交通安全や防犯上の注意点を地図にまとめる。

「起業家教育プログラム」

令和5年5月25日～

対象：5年生

商品開発の過程で起業体験を実施。(アップサイクル)

「十小夏まつり」

令和5年7月15日

対象：全学年

児童がお店を開き、現金による販売体験を実施。

「商品のノベルティ化」

令和5年2学期

対象：5年生

商品開発・販売した製品をベースに、アパレル企業と連携してノベルティ化を目指す。

「小・中・高の系統的な金融教育プログラムの開発」 令和6年3学期

引用 資料7・資料11

アントレプレナーシップ教育プログラム ワークブック（第1版）

著作：株式会社セルフウイング

編集・制作：株式会社角川アスキー総合研究所