

第20回金融教育に関する実践報告コンクール

優 秀 賞

5年2組みかづき会社

神奈川県・横浜市立菊名小学校 教諭 濱田 卓志

知るぽると
www.shiruporuto.jp

© 金融広報中央委員会 2023

1. なぜ「会社」が材となったか

(1) 総合の材となったきっかけ

本校は高学年で教科担任制を導入している。私は社会を担当しているのだが、5年生4クラスに社会の学習の導入として、5円玉の話をした。5円玉の裏面には5年生で学習するあらゆる産業が隠れている。稲は農業、波は水産業、歯車は工業を表すという話を。(別紙 資料1参照)

その話に加えて、来年度紙幣が新しくなる話をしたところ、「知ってます。」「1万円札は渋沢栄一だね。」と口々に話をするなど、興味をもっている子が多く見られた。その中でも特にわが5年2組は「お金」というワードに対して反応が強かったこともあり、これは総合の材になるのでは、と考え始めたのがきっかけである。

(2) プレゼンテーションと会議

私が担任する学級では、GIGAスクール構想による一人1台タブレットの支給が始まった年から、積極的に学習に活用してきた。今の時代、ほとんどの業種・職種でパソコンやタブレットといったICTを使って仕事を行っている。従って、「安全にかつ自在に、ICTを活用する力を小学校のうちから子どもたちに身に付けてあげたい。」と考え、児童に日常的に使わせている。

そこで、今年の総合的な学習の時間の材を話し合うに当たって、プレゼンテーションアプリを使って自分が学習したい材を全ての子にプレゼンしてもらい、その上で会議を行った。子どもたちは「ケーキ作り」や「アニメ作り」、「パン屋さんとのコラボ」など様々なアイデアを出したが、その中で「5年2組で会社をつくりたい」と言った子がいた。「このプレゼン会議のようにICT機器を活用して、将来に役立つスキルを身に付けたい。」という意図であったが、私の中でも、総合を通して次に述べるようなことを子どもたちに気付かせたい、という強い思いがあった。「自分たちのような小学生でも(会社を通して)学校なり地域に影響を与えられる。」「世の中を変えるのは、政治や法律だけでなく、社会をよくしたい、人々の暮らしを豊かにしたい、という熱い思いなんだ。そして、世の中を変えるアイデアや商品は、創業者、経営者、企業から発信されている。」

元々お金に興味をもっていたクラスであるため、予想通り「お金を稼ぐ」というキーワードに多くの子どもたちが賛同した。一人だけ「アニメを作りたい」と最後まで粘っていた子は、その根底に「5年2組を有名にしたい!」という思いがあった。そして、みんなが「それなら会社をつくって販売活動をしなくても実現できるよ!」という言葉をかけたところ、その子も納得し、みんなの心が一つになった。こうして5年2組の総合は「会社づくり」を材として動き出したのである。

2. 「お金」に真剣に向き合う

(1) うんこお金ドリル

まず、子どもたちがお金に対してどういうイメージをもっており、「お金」とはそもそも何か、「お金を使う」際、何を考えて使えばよいのか、など「お金」について徹底的に向き合わせたいと考えた。そこで、金融庁で出しているうんこお金ドリルのクイズを使い、様々なお金の使い方を考え、クイズに親しんだ。(別紙 資料2) また、お金と聞いて何を連想するかをウェビングによって、広げていった。(別紙 資料3)

(2) お金の歴史

続いて、お金の歴史について学習した。お金というシステムが登場する前は「物々交換」だったこと。しかし価値に客観性がないことや、腐敗などの保存が難しいこと、持ち運びの不便さなど、様々な問題点を抱えており、物の代替物として貨幣が発明されたこと。貨幣には「貝」や「布」、「塩」、「米」、「石」などが使われていたこと。お金に関する漢字は「買」や「貨」、「購」、「財」など、貝が使われている漢字が多いこと。日本では昔は年貢という形で、お米で税を納めていたこと。また、現在貨幣や紙幣だけでなく、仮想通貨や電子マネーなど形のないお金が登場し、より持ち運びや支払いが便利になったことなどを学習した。

(3) 3つのお金の使い方

次に、お金を使って後悔したことはないか、お金を使うときはどうやって必要か、不要かを判断したらよいかを考えた。子どもたちに「浪費・消費・投資」という3つのお金の使い方の話をした。そして、「旅行」や「ゲーム」、「お菓子」など、

子どもたちにお金の使い道にはどのようなものがあるかを考えさせ、それらを根拠をもって分類させた。その結果、人によって何を投資、何を消費、何を浪費と捉えるかはバラバラであり、浪費と思われるものも考え方によっては投資になりうるということに気付くことができた。(別紙 資料4)

3. 会社とは何か

(1) プロの方との出会い

お金について徹底的に向き合い、いよいよ会社について学習していこうということになった。(別紙 資料5)しかし、私自身民間の企業での就労経験はあるものの、起業の経験はない。そこで金融教育や会社について子どもたちに教えてくれる企業はないかと探したところ、プレミア・フィナンシェに行きついた。来ていただいたゲストティーチャーは水谷(すいたに)さんという芸人やスポーツ選手に資金管理のアドバイスをしている方である。そんなプロの方が教えてくれるということを知ると、子どもたちは自分たちで電話をしてアポを取る!と前のめりになって喜び、いつもの授業の数倍真剣に水谷さんの話を聞き、懸命にペンを動かした。(別紙 資料6)

(2) 成功する会社とは

ゲストティーチャーの水谷さんは問う。どんな会社をつくりたいか。会社をつくってどうなりたいか。子どもたちは答える。「お金持ちになりたい!」「成功したい!」では、どんな会社にすれば成功するか。水谷さんは語る。子どもたちが引き込まれていく。会社の目的はいろいろがあるが、会社の一番の目的は会社を大きくしていくこと。つまり人やお金が集まってくる。しかし、こんな会社はお金が集まってこない。「商品が魅力的ではない会社」「お金儲けだけを考えている会社」「社長や従業員の感じが悪い会社」。では、逆にどんな会社なら人とお金が集まるか。「商品が魅力的な会社」「社長の理念に共感でき、人柄が魅力的な会社」「信頼できる会社」。つまりみんなが応援したくなる会社になれば自然と人やお金は集まり、成功するのだと。(別紙 資料7)

(3) 経営理念・企業理念

水谷さんから教えていただいたことを基に、自分たちはどんな理念をもった会社になりたいかを考えだした。でもそのためには世の中にはどんな理念をもった会社があるかを知らなければならない。そこで、自分たちが知っている会社、好きな会社の経営理念・企業理念を調べ、発表しあった。そして、少しずつ自分たちがどんな会社をつくりたいのかが見えてきた。(別紙 資料8)

4. そして経済活動へ

(1) 菊名神社のお祭りに向けて

菊名小学校の学区には菊名神社という神社がある。その神社で9月に行われる例大祭では、多くの出店が並ぶ。そして、3年間コロナでお祭りを自粛していたが、お祭りが今年2023年は復活するという情報が入った。そこで神社のお祭りでお店を出すのはどうか、という案が出た。神社の宮司さんに相談したところ、二つ返事で引き受けてくれた。お祭りに向けてどんなお店を作り、どんな商品やサービスを提供し、どんな理念をもって活動を行うかの話し合いが始まった。(別紙 資料9)

(2) 企業理念と会社名

飲食店は許可が必要なことや、申請に時間がかかったら間に合わないかもしれない、といったリスクを考慮し、「的当てや輪投げなどのゲーム性のあるお店にしよう。」と、方向性が決まった。そして、そこからさらに討議を進め、準備時間の短さや商品の導入費用からの収益性の高さからヨーヨー釣りを強く主張する意見が出て、「ヨーヨー釣り」のお店を出店することになった。(別紙 資料10)

次に、お店を営業する上で、どういった思いを大切にするかという「企業理念」を考えた。これまでの企業理念の調べ学習から子どもたちも「シンプルで覚えやすく、インパクトのあるものを。」という思いから、「お客様に楽しさと満足、そして夢を」という企業理念に決まった。そして、それを基に会社名を考えた。学級目標である「みかづき」を生かし、「5年2組みかづき(三日月)会社」という名前になった。本当は株式会社と入っていたのだが、株を発行しないため、

株式会社は不適切だという意見が出て、株式はカットとなった。

※「みかづき」は「㊦んな仲よく、が(㊧)っこうのルールを守り、じ(㊨)ゅぎょう中に積極的に手を挙げ、㊩りかえを早くしよう」という本学級の学級目標である。(別紙 資料11、12)

(3) 資本金の問題

次に問題になったのは資本金である。水谷さんからは、自己資金や家族・友人が集めやすく、株式や銀行からの融資は難しい、と言われていた。だが、自己資金や家族からの出資（融資）だと、家庭によって出資額に差が出てしまいトラブルの元になる可能性があると考えた。そこで、学校長に相談し、子どもたちが学校長を納得させられるような根拠を示して、学校からお金を融資してもらう、という方法を取ることにした。

(4) 5つの部署（グループ）

お祭り当日は、全員接客やヨーヨーの作成、補充をシフトで分けたチームごとに行うが、前日までの準備は別の仕事が必要になる。そこで、水谷さんに教えていただいた会社の役割を基に、みんなで今回のヨーヨー釣り屋さんに必要な仕事を考え、以下の5つの部署（グループ）を作った。(別紙 資料13)

広報	学校みんなにお祭りに出店することを宣伝し、集客を狙う。
企画	企業理念である「お客様に楽しさと満足、そして夢を」与えるためのイベントを考える。
経理	各部署の購入希望を聞き、予算計画書を作成し、学校長に融資を依頼する。
装飾	看板や値札、テントの飾り付けをつくり、お店のマスコットキャラを生み出す。
仕入れ	できるだけ値段が安く、よいものを探し、発注する。

毎時間授業の終わりには、「報告会」の時間を設け、各部署ごとに今日の仕事内容や成果、次回への課題など進捗状況を発表した。これにより、部署間の情報が共有され、次回の活動に見通しをもつことができる上、客観的な視点で振り返ることができ、自分たちでは気付けない問題に気付くこともできる。

5つの部署に分かれて仕事を始めたところ、どの部署でも子どもたちが主体的に取り組む姿が見られた。仕入れ担当は、必要な物品を考え、水槽のサイズやテントのサイズ、価格、商品の評価など様々な観点からベストな商品を選び抜こうとしていた。経理は校長に学校からお金を融資してもらえるように、「事業計画書」を作ろうと、お客さんが時間当たり何人来るかをシミュレートし、予算を計算した。企画はもっとお客さんにワクワクしてもらえるように、ヨーヨーを釣った数に応じて景品をつけるという、ゲームの仕方を考えた。装飾は他の店舗との差別化を図るために看板やポップを自作してオシャレにしようと考えたり、お店のマスコットキャラを生み出したりした。(別紙 資料14) 広報はポスター作りやチラシ配り、全校にテレビ放送で流すCMづくりを行って全校放送で流し、学校HPに掲載してもらうなど、様々な媒体で呼びかけを試みていた。どの子も生き生きとしていて、毎日のように「もっと総合の時間を作ってください。」といった声が聞こえてきた。

(5) ヨーヨー釣り屋オープン

そして、いよいよお祭り当日を迎え、ヨーヨー釣り屋が開店した。広報の宣伝効果もあってか、多くの学校の友達がお店にやってきた。また、それを見たお祭りに来ている他のお客さんもどんどん列を連ねていく。

子どもたちは40人を10のシフトでグループに分け、一つの時間帯に4～5人で入るようにし、次のグループは少し早めに来て、仕事をし終わった子たちが引継ぎを行い、次のグループの人がスムーズに仕事ができるように工夫した。そして、あっという間に2日間が終わった。

日時 9月16日(土)
① 15:00～15:30
② 15:30～16:00
③ 16:00～16:30
④ 16:30～17:00

日時 9月17日(日)
⑤ 14:00～14:30
⑥ 14:30～15:00
⑦ 15:00～15:30
⑧ 15:30～16:00
⑨ 16:00～16:30
⑩ 16:30～17:00

最後のシフトの子たちと、その日の締め作業を行い、売り上げを数えたところ、70,780円の売り上げを記録した。そして、学校長からの借金や商品、景品の代金などの費用（経費）を差し引いて、38,445円の利益を得ることができた。

（6）お店を終えて

お店が無事に終わって、まず気になるところは、今回稼いだお金をどうするのか、ということ。お店が終わった当初、子どもたちは「山分けだ!!!」「おいしいものを買おうぞ!!!」と盛り上がっていた。しかし、お店の後片付けをしていて、「そうだ！まずは校長先生にお借りしたお金を返さない！」という話が出たところで、「今回は、20,000円を校長先生にお借りしたからお店ができた。でも、今はその20,000円を返しても、まだ手元に38,445円ものお金がある。次はこのお金を元手に新たな商売（事業）を始めたらどうか？」という意見が出てきた。また、水谷さんの「会社の目的は事業を拡大し、ファンを増やすもの」という言葉を思い出し、発言する子もいた。

また、5年2組で考えたこの会社の企業理念は「**お客様に楽しさと満足、そして夢を**」与えるというもの。その企業理念の実現に向けて、経済活動だけでなく、どのような取り組みを行えばお客様（ファン）を増やし、信頼される会社になっていくかを考えていきたい。子どもたちの中には、それに気付き、「信頼を得るために地域や学校に寄付をするのはどうか。」という意見をもつ子もいた。

これらを踏まえて、最終ゴールをどうするかを今一度確認し、そのためには今後どうしていくかを話し合っていければ、次の活動（学習）が見えてくるのではないかと思う。

「5年2組みかづき会社」を立ち上げよう
～会社経営から学ぶ金融教育～

総合的な学習の時間 学習指導案(指導計画書)

1 単元について

活動に向かう子どもの思いや願い

本学級の子どもたちは、高学年に入り、興味の方向性が多様化してきている。前に出て発言することが好きな子もいれば、絵や漫画を描いたり文章を書いたりして思いや情報を伝えようとする子、ゲームが好きでゲームをつくることにも意欲をもっている子、お菓子作りや料理が好きな子など様々である。だが、共通して言えることは何か新しいことをしたい、何かをしたい、みんなで取り組める何かをしたいという意欲は強くもっている。社会の学習の導入で5円玉には様々な産業が表されている話をした。その際に来年から紙幣のデザインが一新する話が出るなど、お金に非常に興味を示していた。また、自主学習や宿泊学習の調べ学習をする中で、社会の仕組みや経済活動にも興味をもっている姿が見て取れた。

そこで、総合的な学習の時間を使って、経済活動や会社の社会に果たす役割などを学習し、実際に金銭をやり取りする体験を通して、お金の大切さやありがたみ、親や地域の方など自分の生活を支えている周りへの感謝の気持ちをもてるような授業を作っていきたい。

発揮を期待する力と材について

子どもたちは、これまでお小遣いやおつかいなどでお金を使ったことのある経験をもつ子たちは多いだろうと思われる。一方で、親からお手伝いやテストのご褒美としてお金をもらうことはあっても、自分の力でお金を稼いだことのある子どもはほとんどいないと思われる。そのため、それぞれが何をすればお金を稼ぐことができるのか、どのような対価やサービスを提供すれば、顧客がお金を出してもよいと思えるのかを考え、商品を生み出したり、集客を考えたりして、ニーズに答える力を身に付けさせたい。また、この材はお金を扱うがゆえに、成果が数字という目に見える形で現れやすい材でもある。そのため結果を真摯に受け止め、改善に向けて粘り強く取り組む力を身に付けさせると共に、お客様や活動を支えてくれる全ての方への感謝の気持ちをもち、誠意をもって接することが大切であるということに気付けるような学習にしていきたい。

単元目標

人が生きていくためには様々な場面でお金が必要である。お金を通して社会や会社の仕組みを学ぶとともに、どうすればお金を生み出せるかを考え、自分たちがお金とどう向き合っていくかを考える。

学習内容

目標を実現するにふさわしい探究課題	探究課題の解決を通して育成を目指す資質・能力		
	知識及び技能	思考力、判断力、表現力等	学びに向かう力、人間性等
経済活動の面白さとそれを生かした生活の豊かさ、自分自身のよさへの気付きと将来展望	<ul style="list-style-type: none"> お金を得るためには、顧客のニーズを把握し、物及びサービスを顧客に提供する場が必要であることを知る。(概念的な知識の獲得) 会社経営には様々な部署、役割が必要であり、それぞれが機能し合うことで利益を得ることに気付き、自分の役割を理解して活動に取り組む。(自在に活用することが可能な技能の獲得) お金を稼ぐためには、世の中の仕組みを知り、物が売れるために粘り強く取り組むことの必要性に気付く。(探究的な学習のよさの理解) 	<ul style="list-style-type: none"> どうすれば売れるか、利益を上げることができるかについて考え、取り組むことができる。(課題の設定) 課題の解決に必要な情報を、書籍やインターネット、専門家へのインタビューを通して集めることができる。(情報の収集) 多様な情報を、課題解決に向けた視点を設定し、分類整理したり、そこから新たな考えをつくったりする。(整理・分析) 	<ul style="list-style-type: none"> 様々なクラス、学年、性別、年齢、などの顧客からターゲットを意識し、顧客のニーズを追求して、商品開発や販売活動に生かそうとする姿。(自己理解・他者理解) 会社の成功を目指して、友達と話し合ったり、協力したりして、活動に取り組もうとする。(主体性・協働性) 会社経営(経済活動)の様々な役割や必要な力について考えることで、将来の自分について展望をもつ。(将来展望・社会参画)

2 研究主題とのかかわり

『自分を見つめ 主体的に自分を表現していく子をめざして』
～かかわり合いを通して、問題解決に取り組んでいく授業の在り方～

〈主題に迫るための手立て〉

視点① 子どもを見取る（子ども一人ひとりの思いや願いを汲み取る）

○自分を生かせる仕事を見つけさせる。

同僚に声をかけ、やる気にさせる現場リーダーのような仕事に向いている子もいれば、お客さんに誠意をもって対応し、その接客力を生かすであろう子もいる。また、表立って目立つのは得意でないが、見た人に興味を抱かせるようなポスターを作成する子もいれば、算数の力を生かして、利益を出すために計算したり、顧客が求めているものを考えて商品を探したり、開発したりする子、どうすればより売れるかの販売戦略を考える子もいる。ただ、最初から自分はこの役割に向いているのではないかと考え可能性を狭めてしまうのではなく、販売活動ごとに部署異動のように違う役割を体験・経験させることで、自分が得意なことや友達が得意なことを見つけ、その長所を磨くことで自信をつけてほしい。

視点② 体験的な活動を通して、子どもたちにとって必要感のある学びを目指す「単元づくり」

○買う人を意識した販売活動を大切にする。

自分たちが売りたいものを売る、だけでなく、誰をターゲットにするのか、どうやったら買ってもらえるかをとことん考えて、活動することで、相手意識をもたせ、マーケティングの必要性に気付かせる。

○壁を想定し、子どもたち自身で乗り越えさせる。

会社をつくり、販売活動を行う過程で、「どんな商品売ればよいのか。」「どうやって売ればよいのか。」「どこにお店を出せばよいのか」、など様々な疑問や課題が出てくると思われる。それに対して、考えさせたり、調べさせたり、発表させて話合わせたりすることで、子どもたちみんなが課題を自分事として捉え、課題（壁）を乗り越えていこうとする姿勢を育てたい。

視点③ かかわり合いを大切にした「授業づくり」

○互いのよさを認める習慣づくり。

本学級では、様々な趣味・嗜好、特技をもつ児童が集まっている。そのため、本物の会社同様、部署という役割分担を行い、子どもたちが小グループで自分の力や興味・関心を生かして活動し、それを互いのグループで認め合えるような学習の進め方をしていきたい。

また、会社や経営を知るプロにお金についてや、会社について詳しく教えてもらうことを通して、金融リテラシーや世の中の仕組みに興味をもたせると同時に、マーケティングや販売活動によって、児童や教師など学校内に留まらず、様々な地域の方と触れ合うことを通して、地域への愛着を高め、感謝の気持ちをもてるような仕掛けをしていきたい。

0 今年の横浜の時間（総合）で取り組みたいことを考えよう（総合5時間）

- 去年の総合をふり返り、どんな材でどんな力が身に付いたかを想起する。
- 自分たちがやってみたいことをプレゼンし、クラス全員で学習したいことを話し合う。

去年は各クラス、違った材で総合をやってみて、いろいろな発見や学びがあったね。今年は去年の学びを生かして、5年2組らしさを生かした総合をつくっていきこう！

**「5年2組みかづき会社」を立ち上げよう～会社経営から学ぶ金融教育～
（全60時間）**

1 お金とは何か、会社とは何かを調べよう（総合10時間）

- 会社とは社会の中でどんな役割を持っているのかを調べる。
- 会社にはどんな種類があるかを調べ、自分たちがどんな会社をつくりたいかを考える。
- お金の仕組みや流れを調べ、お金を生み出す仕組み（ビジネスモデル）を考える。
- 会社をつくることで、自分たちが社会（菊名のまち）にどのように関わり、還元していけるかを考える。

人が生きていく上で、様々な場面でお金が必要なことがわかった。会社はそこで働く人と社会を幸せにするためにあるんだね。自分たちでもお金を稼いでみたいな。

水谷さんに、来校していただき、お店を出す上で必要な準備や心構えについて教えてもらう。

2 菊名神社のお祭りでお店を出そう（総合15時間）

- 何を売るかを考え、どのように接客したらよいかをシミュレートする。
- どうしたらたくさん買ってもらえるかを考え、準備をする。
- 看板作りやポスター、チラシ作りなど、それぞれグループに分かれて準備を進める。

地域の方々や菊名小学校のみんなにたくさん買ってもらえたね。次はいつ、どんな商品を売ろうかな。お金を稼ぐのは大変だということがわかったよ。自分たちが稼いだお金をどのように使うかを考えたいな。

3 自分たちでお店を開こう（総合15時間）

- 菊名神社のお祭りの経験を生かして、お店を開く。（学校で？）
- 成功と失敗について振り返り、次回の販売計画を立てる。
- お店の場所をどうするかを考え、交渉する。（モール？）
- 第1回の販売活動を終えて、自分たちで稼いだお金を使ってどうするかを考える。

学校でお店を開いてみたけど、思ったよりも売り上げが伸びなかったね。最初の販売はお祭りで人が多かったから、たくさん売れたのかもしれない。どうすればもっと人を集めることができるのかな。

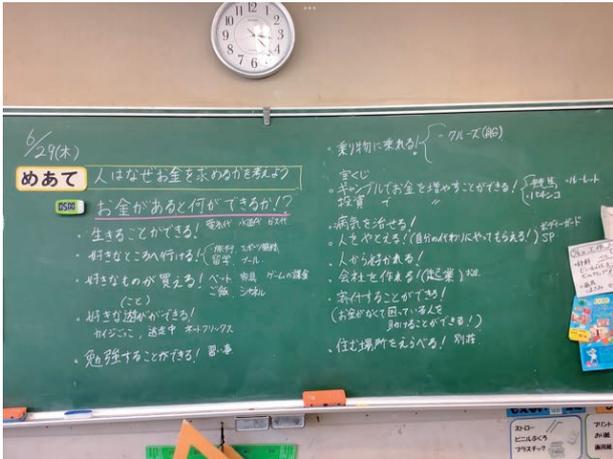
4 1年間の活動をふりかえろう（総合10時間）

- 1年間の会社経営（経済活動）を通して学んだこと、身に付けた力を振り返る。
- プロの講師にフィードバックしてもらう。
- 自分たちの力で稼いだお金を使って…。

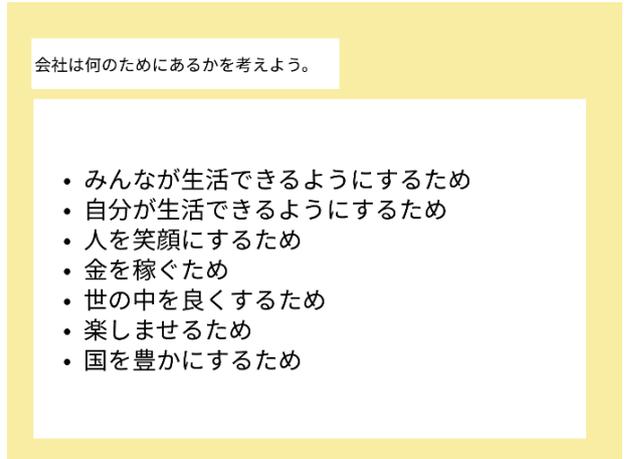
自分たちの会社の活動が地域や学校のみんなを喜ばせることができたね。トレッサでも販売することができて、菊名小学校を、地域を、盛り上げることもできたんじゃないかな。この活動を通して、お金を稼ぐことの大変さとお金の大切さがわかったよ。会社には多くの人に関わっていて、感謝を忘れないことが大切だと思ったよ。来年はどんな総合をしたいか考えたいな。

資料5

人はなぜお金を求めるのか。(板書より)



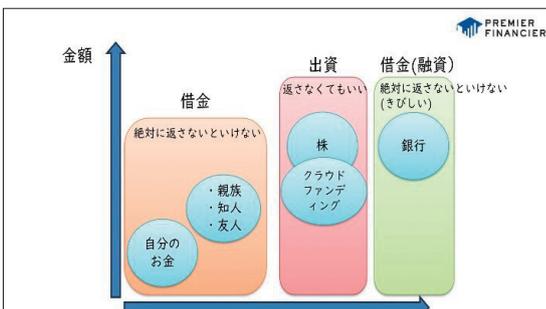
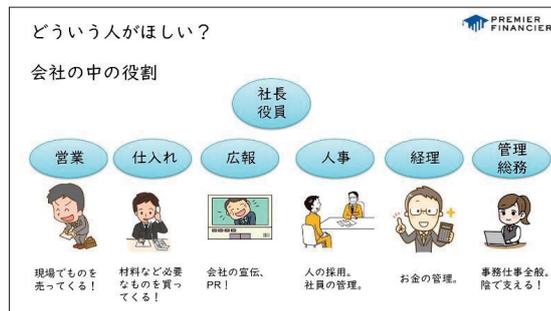
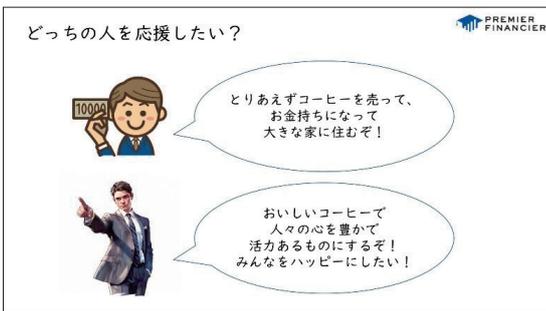
会社は何のためにあるのか。(児童のノートより)



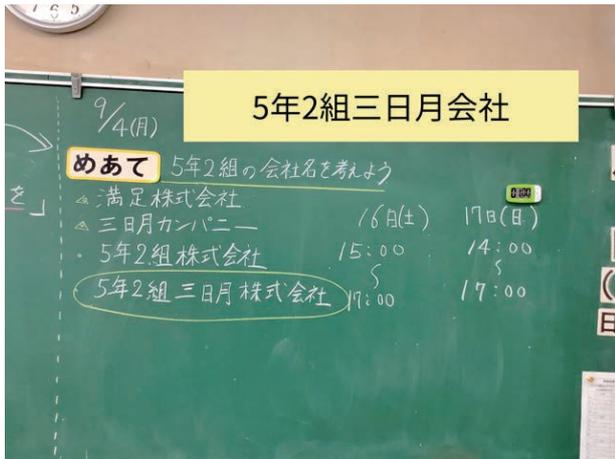
資料6 ゲストティーチャー プレミア・フィナンシェ水谷さんの授業の様子



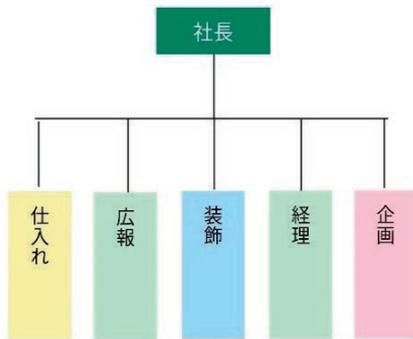
資料7 成功する会社とは？ 水谷さんのプレゼン資料より



資料12 会社名の決定 (板書より)



資料13 5つの部署 (ロイロノートより)



資料14 ヨーヨー釣り屋マスコットキャラ
「よっぴー」





お店の練習の様子と、本番の様子
従来のヨーヨーを釣って終わり、ではなく、
お客さんがワクワクするように、
制限時間（1分）に
釣れるだけ釣って、釣った数に応じて
景品をオマケでつけるというスタイルに、
お客さんも興味を示していた。



タウンニュースから
事前に取材の申し込みがあり、
当日撮影やインタビューを受け、
9月28日の記事に掲載された。



菊名神社のお祭りの学習を振り返ろう！

準備で苦労したこと・学んだこと

- ・ テント▲を立てるのが大変だった
- ・ 準備でちゃんと計画しないと本番で大変になる事がわかった😓
- ・ 飾りのラミネートを切る時が大変だった😓

本番で苦労したこと・学んだこと

- ・ ヨーヨーを裏で膨らませるのが大変だった🟢
- ・ お客様へのサービスが大事!!😍

菊名神社のお祭りの学習を振り返ろう！

準備で苦労したこと・学んだこと

他の人と仕事するのに苦労しました。




本番で苦労したこと・学んだこと

本番で来た時に前のシフトの人が「一個保証です」と言っていたのであいう感じにやればお客様さん来るのかと思いました。



菊名神社のお祭りの学習を振り返ろう！

準備で苦労したこと・学んだこと

Because the school is on a hill it was difficult to carry all the items to our store

本番で苦労したこと・学んだこと

- ・ When I was running the store with my classmates it was difficult because the event was loud so I couldn't hear every word the customer/customers said.

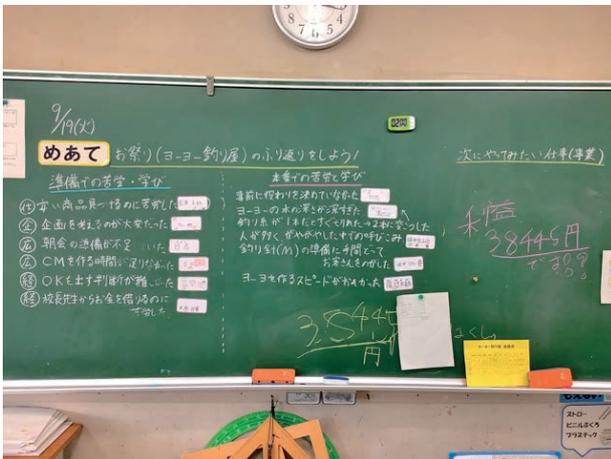
菊名神社のお祭りの学習を振り返ろう！

準備で苦労したこと・学んだこと

- ・ ポスターを作るとき高学年用と低学年用二つを作り分けるのが難しかった。
- ・ 校長にホームページに載せてもらうのを交渉しに行くのがとても緊張した。

本番で苦労したこと・学んだこと

- ・ 景品を渡すときに誰が何こヨーヨーを取ったのか聞く手間が省けたらよかった。
- ・ 店の中にいる人たちが景品の方に誘導しているときとしていないときがあったから景品をスルーして帰ってしまった人がいたから誘導できればよかった。



お祭り後の振り返りでは、
事前の準備の大切さや、
店員（クラスメイト）同士の
連携の大切さを強く感じた子が多かった。

今回得た利益の使い道と、
今後の事業について話し合ったところ、
今回得たお金を使って次の事業を行いたい。
次回は今回よりも資本金があるので、
より大きなことができそう、
お金をもって増やして最後に寄付をしたい、
などの意見が出た。

