

(1) モデルカリキュラムの構築支援

仙台市立柳生<sup>やなぎう</sup>小学校「柳生小バーチャルカンパニー」

<p>教育の対象者 仙台市立柳生小学校の5～6年生児童、柳生小学校保護者、中学生</p> <p>教育の実施者 仙台市立柳生小学校 2000年度に開校された新しい小学校</p> <p>教育プログラム実施のコーディネーター 東北経済産業局 (財)宮城総合研究所</p> <p>教育プログラムの企画者 仙台市立柳生小学校</p>
<p>教育プログラム企画の背景・経緯 経済産業省の「起業家教育交流促進事業」を活用し、柳生小学校の「柳生子ども塾」において実施された「柳生小バーチャルカンパニー」を支援した。 柳生小学校では、開校直後(2000年度開校)より教師の個性や能力を最大限生かし、自己啓発を推進してきた。 2000年5月、児童から放課後の合唱指導などの要望が寄せられたことをきっかけに、放課後、陸上・水泳・習字・ミニコンサート・地域を歩く会などのプログラムが実施された。1学期を通して行われ、多数の児童、一部住民が参加した。 2000年度2学期に入り、「総合的な学習の時間」の導入に対応して学校に協力することになっていたボランティアからの授業以外の時間でも指導可能との申し出を受け、教師を含むボランティア講師の活用による子ども向け生涯学習講座として、「柳生子ども塾」の開設に至った。参加者は児童に限らず、父兄にも開放するなど、小学校が地域社会に開かれた子ども達を支える地域拠点としての機能を担っている。</p> <p>&lt;「柳生子ども塾」教育プログラムの新たな視点&gt; 学校教育中心主義から脱却し、生涯学習の視点に立つ経営への転換。 個人の能力差、関心の違いを受容した指導観の導入。 民間・企業・公的機関などの外部の教育機能を活用した指導。 人材と情報の交流を通して、地域づくりの拠点となる学校機能の見直し。 「柳生子ども塾」の“子どもの力を育てる学習”領域の新規講座として、2001年4月より、「柳生小バーチャルカンパニー」を開始した。</p> <p>教育プログラムの学習指導要領における位置づけ 「柳生子ども塾」は、授業を離れた放課後の学習時間を利用しているが、「総合的な学習の時間」への足がかりとして位置づけられている。</p> <p>教育プログラムの目標 起業家的資質を備えた将来の地域リーダーの育成 地域への関心・愛着心の醸成</p> <p>教育プログラムの目的 「生き延びていける力」・チャレンジ精神の体得 将来の選択肢として「起業」を認識 「起業」の難しさ、労働の大切さの認識 「柳生子ども塾」教育プログラムの目的 子ども自身が生涯学習社会の主役として、自らの資質を養う。 子どもに学ぶことの楽しさを知らしめ、普段から自ら興味・関心を持って学ぶ習慣を身につけさせる。</p>

<p>自己学習の意欲、自立心を養う。 ボランティア講師の新たな獲得と、支援のネットワーク拡大を図る。 ボランティア講師等の活用を通じて、学校支援の気運を広げ、地域社会の教育力の向上させる。 仙台市立柳生小学校における教育改革の新たな可能性を追求する。</p>
<p>教育プログラムの内容 実施期間・回数・頻度・延べ時間</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・2001年4月25日より開始。その後、1ヶ月に1回、5月19日、6月16日、7月7日、9月1日、9月29日、10月20日、11月17日、12月15日、2002年1月19日、2月13日、3月16日と、年間12回の講座を実施。</li><li>・基本的には、授業のある土曜日の午後1:30~3:00頃に実施。</li><li>・また、11月7日に特別編として学校外で市場調査を実施した他、2月16日の東北経済産業局主催「東北地域起業家教育交流促進事業セミナー」において発表もおこなった。</li></ul> <p>実施場所</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・通常の講座は、学校内コンピュータ教室</li></ul> <p>対象者の人数規模</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・当初は10名程度の児童の参加を想定していたが、予想を上回り父兄と合わせて25名程度が参加。(第1回は、教師も含め総勢40名以上参加)</li><li>・バーチャルカンパニー(1社3~6人)を下記のように構成。<ul style="list-style-type: none"><li>小学生の会社：4社</li><li>保護者の会社：1社</li><li>教員の会社：1社</li><li>地域の中学生の会社：1社(第4回より参加)</li></ul></li></ul> <p>プログラムの内容</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・地元の伝統的な和紙『柳生和紙』を使った商品を開発し、試作品を製造して、インターネットで世界に向けて発信する。 『柳生和紙』とは、仙台市太白区の柳生地区に伝わり、仙台藩祖伊達政宗が仙台藩の産業として奨励して始まった伝統的な和紙である。明治後期には400軒を数えた和紙をすく家も現在では1戸(佐藤平治氏)のみである。</li><li>・各社、ホームページを制作し、ホームページ上で商品と価格を示して、買っても良いと思う商品に対して投票を募った。得票数を売上数とし、売価と原価をかけて、売上と利益を算出した。</li><li>・毎回のプログラム内容は以下の通り。ただし、以下のプログラム内容は、事前に計画されていたものではなく、毎回その場その場の子ども達の反応を見ながら、伊藤社長がおこなった講義内容の結果である。従って、途中で方針が変更されたり、同内容が複数回登場するところもみられる。まさに、伊藤社長が起業家精神を発揮し、試行錯誤しながら実施したプログラムなのである。</li><li>・第1回(4月25日)オリエンテーション 講師紹介：(株)モモ 代表取締役社長 伊藤 靖 氏 バーチャルカンパニーの目的説明 子ども達の自己紹介：参加動機(コンピューター学習、社長希望等)、将来の夢 等 バーチャルカンパニーの進め方紹介：スケジュール、プログラム</li><li>・第2回(5月19日) 起業家精神を学ぶ：地元起業家(株)ストロベリーコーンズの宮下社長の波瀾万丈のストーリーから起業家精神を学ぶ。 起業の基本を学ぶ：「作る」「売る」「買う」職種の構造や、商売の仕組み 会社の仕事を学ぶ：「社長」「営業部長」「仕入部長」「開発部長」「経理部長」に役割分担</li></ul>

- 会社設立：社長希望者を募り、プレゼンテーションによって社員を募集し、会社設立
- ・第3回(6月16日)
    - 社名決定
    - 定款作成
    - インターネットを利用したマーケットリサーチ：和紙を使った商品の種類・値段
    - ホームページ作成開始
  - ・第4回(7月7日)
    - 社長の“志”が会社の運命を決めることを学ぶ、“志”が大切
    - 会社の戦略について：何をどう売るかについて各社ミーティングの後、発表
    - 各社の制作途中のホームページの発表
  - ・第5回(9月1日)
    - 講師の伊藤社長、渡邊校長より、後半戦への意気込みが語られる
    - 柳生小バーチャルカンパニーホームページのトップページについて検討
    - 各社の制作途中のホームページの発表
    - 取扱い商品を4分類することの提案： 工房で製造・販売されている定番商品、 自社で実際に製造・販売が可能なオリジナル商品、 ある一定数以上の注文があった場合のみ製造・販売する予約限定商品、 商品化が難しいため商品のアイデアのみで勝負する商品
  - ・第6回(9月29日)
    - 「生き延びていける力」とは何かを学ぶ：経済的自立のもと、どんな状況に置かれても自分の力で生きていく力
    - 会社を経営することは、それ自体が社会の役に立っていることを学ぶ
    - 各社のホームページの発表
    - 柳生小バーチャルカンパニーホームページのトップページの発表
    - 適正な価格の決め方を学ぶ
    - インターネットで販売するにあたっての注意事項を学ぶ
    - 中学生が仙台国際センターまつりに出店し柳生和紙を販売したことを報告：売上3万円、利益7千円
  - ・第7回(10月20日)
    - インターネット上にアップされた各社のホームページを見る
    - 以下の2部門で各社が競争することを決定： リアル部門(実際に商品を売り、売上・利益を競う)、 パーチャル部門(商品のアイデアを提示し、インターネット上での投票ポイントを競う)
    - リアル部門については、注文はFAXで受け、問い合わせはメールで受ける等のルールを決定
    - 「社長」「営業部長」「仕入部長」「開発部長」「経理部長」の役割別に話し合い、各役割を再度問い直す
    - 各社の売上目標を発表
    - バーチャルカンパニーで身に付けてほしいこと：今日突然すべてを失っても明日からちゃんと生きていける力
    - 父兄の会社が5W1Hで商品コンセプトを考える重要性をアドバイス
  - ・特別編(11月7日)：市場調査
    - 「ザ・モール仙台長町」の和紙の店「紙蔵21」を見学
    - 商品の種類や価格を調査
    - 「紙蔵21」を運営している(株)ナカガワの中川孝社長に、客層、客単価、仕入先、商品種類、売れ筋商品、売るための工夫、価格の決め方等をインタビュー
  - ・第8回(11月17日)
    - 日本IBM(株)と東北放送ラジオ局からの取材を受ける
    - 市場調査の報告
    - 100円ショップで売られている商品もあるが、柳生和紙は素晴らしく、外国産和紙に

- は負けないと校長先生が力説  
各社の試作品と価格の発表  
事情により、インターネット上では、バーチャル部門だけを実施することを決定  
授業参観日などに地域の人達に対面販売することも検討  
利益をどうするか考える：本当の会社も税金を納めていて、それで橋や学校が作られていること、多くの人のお陰でここまでやれたことを考えると、社会還元するべきであることを学ぶ
- ・第9回(12月15日)  
卒業アルバム用のスナップ写真の撮影がある  
各社の商品と希望価格の発表  
原価の発表  
人件費も含めた本当の価格の付け方を学ぶ、今回は価格は原価よりも高ければOKとする  
商品写真を掲載した各社のホームページの発表  
ホームページ作成のポイントを学ぶ
  - ・1月10日：完成版のホームページを全世界へ向けて公開、投票を開始
  - ・第10回(1月19日)  
東北放送テレビからの取材を受ける  
インターネット上での投票はマーケットリサーチであることを学ぶ  
商品が売れる要素を学ぶ：なぜ売れる、なぜ売れない  
広報・宣伝の重要性を学ぶ  
起業家に不可欠な3つの資質を学ぶ：プレゼンテーション能力、目配りと気配り、失敗を恐れずにチャレンジする精神・決断と責任  
決算：損益計算書と貸借対照表について学ぶ  
この授業の目的を初心に戻って振り返る：低次元の競争はやめよう、今売れなくても良い、売れないのはなぜかそこから学んで改善を加えていくことが重要  
商売の目的を学ぶ：利益や売上は空気にすぎない、空気がなければ生きていけないが空気を吸うために生きているわけではない。同様に、利益を上げるためだけに仕事をするのではない。物を作って売って人に評価されたり、社会に貢献できる喜びを得て感動することが大切。票数よりもコメントを大切にしよう  
バーチャルカンパニーは、全く知らない全国の人達があたたかくも厳しい目で見てくれる良いチャンスであることを理解する
  - ・第11回(2月13日)  
NHK仙台放送局からの取材を受ける  
バーチャル決算書(売上・仕入・利益だけの簡易損益計算書)の書き方を学ぶ  
努力することが重要ということを知る  
経営の3大資源(人・金・物)を得る苦勞を学ぶ。苦勞に打ち勝つためには、夢を持つこと、勇気を持つこと、明るく前向きに生きることだと学ぶ  
佐藤平治氏の和紙工房で和紙すき体験
  - ・2月16日：東北経済産業局主催「東北地域起業家教育交流促進事業セミナー」において発表  
NHK仙台放送局、東北放送テレビからの取材を受ける  
子ども達自身がつくったパワーポイントを用いて、子ども達自身の言葉でプレゼンテーションを実施  
大人のパネリストに混じって、大人顔負けの素晴らしい報告に聴衆も感銘
  - ・第12回(最終回、3月16日)  
決算をして各社の売上・利益を算出  
表彰式：柳生小学校の渡邊校長、講師を務めた(株)モモの伊藤社長、東北経済産業局の清水総務企画部長の連名で、全会社に対してそれぞれに合った賞が贈られる。表彰状の用紙は、大蔵省印刷局印刷の経済産業省の本物！

<p>ベンチャー企業大賞（売上・利益第1位）：貴社は平成十三年度柳生小バーチャルカンパニーにおいて類い希なるものづくり精神を発揮し『直筆カレンダー』やりサイクル材を使った『壁掛け』など利益率の高い大人顔負けの渋い品揃えにより全世界の人気投票で売上・利益ナンバーワンの座に輝きました。よってここにその栄誉を讃え表彰します。</p> <p>アントレプレナー大賞（得票数第1位）：貴社は～（途中同文）～持ち前の創造力を発揮し全世界の人気投票において得票数第一位を獲得した『マウスパット』をはじめとする数々のヒット商品を世に送り出し未来のアントレプレナーとしての可能性を感じさせる活躍をされました。（以下同文）</p> <p>柳生和紙好感度アップ大賞：貴社は～（途中同文）～他社に類を見ない色彩感覚で素材の持ち味を活かした商品づくりを行い『テーブルクロス』『ティッシュカバー』など柳生和紙の良さをストレートに表現した商品で柳生和紙の好感度アップに貢献しました。（以下同文）</p> <p>好感度チームワーク大賞：貴社は～（途中同文）～小学生企業唯一の男女混成会社として社員全員が力を合わせチームワークを発揮し『小物入れ』『ポチ袋』をはじめとする小物商品をコツコツと着実に売り続けヒット商品に育て上げました。（以下同文）</p> <p>&lt;中学生の会社に対して&gt;バーチャルカンパニー特別奨励賞：貴社は平成十三年度柳生小バーチャルカンパニーに忙しい学業の合間を縫って参加され、その俊敏な行動力で国際交流の場において柳生和紙を実際に対面販売するなど小学生カンパニーに計り知れない刺激を与える活躍をされました。（以下同文）</p> <p>&lt;保護者の会社に対して&gt;起業家精神大賞：貴社は～（途中同文）～ヒット商品の『カフェカーテン』や愛子様のご誕生にあやかった『命名書』など生活に潤いを与える主婦ならではのアイデア商品を提案されさらにはホンキで起業を目指す頼もしい大人の会社として大いに起業家精神を発揮されました。（以下同文）</p> <p>&lt;教員の会社に対して&gt;起業理念大賞：貴社は～（途中同文）～サービスを商品化した『紙すき体験』など他社に見られない斬新な商品を考案しさらには地雷の除去・世界平和という常に高い“志”を掲げ起業家精神を十二分に発揮してバーチャルカンパニーの経営にあたられました。（以下同文）</p> <p>伊藤社長のお話：1年間で身に付けたことに自信を持とう。どんな職業に就きたいかという夢だけでなく、その職業について何をしたいのかという“志”を持とう。小さな失敗はOK、恐れずにチャレンジして最終的に勝利と成功を手に入れよう！</p> <p>子ども達から伊藤社長はじめ関係者に対して感謝状と寄せ書きの色紙、花束が手渡されて一同感動。全員で記念撮影の後、ケーキとジュースで打ち上げ。</p> <p>講師 ・(株)モモ 代表取締役社長 伊藤 靖 氏</p> <p>使用教材 ・特になし ・ホームページ制作ソフトは日本アイ・ビー・エム(株)から「ホームページビルダー」6本の寄贈を受けた。</p>
<p>教育プログラム実施にかかる事業費 講師謝礼：無報酬(交通費支給) 事業に参加する学校側の費用負担は無し。</p>
<p>教育プログラムの効果 放課後の自由な時間を活用して実施しているため、時間制限が無く、参加したい人だけ参加できるプログラムとなっている。子ども達を全員同じように育てるのではなく、能力とやる気のある子ども達はどんどんその個性を伸ばしていくことができる。教員側についても、積極的な教員の声をつぶさず、やりたくない人はやらなくても良いというシステムのため、柔軟で自由な体制をつくることができた。 プログラムを通じて、子ども達は、創造性を発揮し、チャレンジ精神や探求心を高め</p>

<p>たと共に、チームワークやリーダーシップを学んだ。また、コミュニケーション力やプレゼンテーション能力といった表現力や、情報収集力、問題解決力を向上させ、自信を身に付けた。</p> <p>通常は学校内と親からしか評価されることの無い子ども達の活動が、全国の人から評価される機会を得ることができた。子ども達の制作したホームページには、商品に対する投票と共に各種のコメントが寄せられ、それを元に子ども達は商品改良に取り組んだ。また、ホームページの公開やマスコミ報道の結果、「柳生小バーチャルカンパニー」の取り組み自体に対して、全国の学校関係者、起業家を含む様々な人々から称賛・激励のメールが多数寄せられ、関係者や子ども達の励みになった。</p> <p>実社会からの評価を受けて、子ども達は、自分自身を見つめ、自分の得意なこと・苦手なことを知り、「自分探し」に大きな効果があった。将来を考えるようになった。貴重な金銭教育となり、お金の価値を理解するようになった。</p> <p>子ども達のみならず、保護者や教員も、ホームページ制作を通じてITスキルを身に付けることができた。</p> <p>地域の伝統産業である柳生和紙に子ども達が関心を持つようになった。後継者が生まれる可能性も生じている。</p> <p>地域と共に「柳生子ども塾」を進めていくうちに、運動会の形式も学校主体から地域主体へと変わり、PTAや町内会が協力して運動会を開催し、地域の運動会に小学校が参加する形になった。子どもは地域の住民として、地域で育てる姿勢が生まれてきた。</p>
<p><b>教育プログラム実施にあたっての課題</b></p> <p>学校が実際に金銭取引をすることには前例がなく、教育委員会から、学校のホームページへの掲載をすぐには判断できないといわれた。今回は、まずは講師を務める伊藤社長の会社「(株)モモ」のサーバー上にホームページを開設し、最終的には学校のホームページにリンクしても良いとなったものの、ホームページ上では実売せず、買っても良いと思う商品に対して投票を募る形式とした。今後も前例を積み重ねて徐々に推進していく必要がある。</p> <p>今回のように無報酬で対応できる講師を毎回確保することは困難であるため、特定のポイントでは外部講師の力を借りるとしても、基本的には教師が起業家精神をもってプログラムを推進する必要がある。</p> <p>今回は、試作品製造用の材料の和紙は、柳生和紙を製造する家の協力を受けて学校が子ども達に提供したが、実際は、ホームページに掲載する試作品を製造するためにも資金が必要である。</p> <p>最後の方の回では、子ども達がやる気を高め、自主的に作業を進めていたが、開始当初は、学年もクラスも異なるため、宿題を出すことが難しく、作業がなかなか進捗しない時期があった。</p>
<p><b>行政・企業・地域社会による支援の状況</b></p> <p>行政側の依頼を受けて、地元ベンチャー企業の社長がボランティアに徹し、毎回の講師やホームページ上での投票システムの開発に全面的に協力していると共に、同社のサーバーを「柳生小バーチャルカンパニー」用に提供している。また、ホームページ制作ソフトを、地元に進出している大手ソフトメーカーが寄贈している他、柳生和紙を製造販売する唯一の家が、材料の和紙の提供や紙すき体験で協力している。</p> <p>ホームページ制作ソフトを寄贈した大手ソフトメーカーが、自社ソフトの活用事例として「柳生小バーチャルカンパニー」を自社ホームページに掲載し、全国への情報発信に寄与した。東北経済産業局も記者発表をおこない、地元テレビ局やラジオ局、新聞社等、多数のメディアで紹介された。</p> <p>参加している小学生の保護者に限らず、関心を持つ地域住民が、参加者として当事業に関わっている。</p>

その他 2002年度は、「総合的な学習の時間」において実施する。 今後は、「バーチャルカンパニー」を、他の小学校も含めて仙台市全域に広げていきたい。広げるほど、広域的にボランティア講師を集めることができると考えている。	
照会先 仙台市立柳生小学校 校長 渡邊忠彦 氏 ・〒981-1106 仙台市太白区柳生字台畑 100 ・TEL: 022-741-6470 FAX: 022-741-6471	照会先は、小熊信治教諭に変更。

(資料)仙台市立柳生小学校ヒアリング

仙台市立柳生小学校「柳生小バーチャルカンパニー」ホームページ  
<http://momo-mmgo.co.jp/yanagi/>、仙台市立柳生小学校資料  
経済産業省東北経済産業局「産業界と小・中・高等学校との交流のページ」ホームページ  
[http://www.tohoku.meti.go.jp/kikaku/san-kyo\\_koryu/index.htm](http://www.tohoku.meti.go.jp/kikaku/san-kyo_koryu/index.htm)、経済産業省東北経済産業局資料  
経済産業省東北経済産業局「東北21」2002年1月号、「学ぶ楽しさ自分の手で 仙台市柳生小子ども塾開設」『河北新報』(2001年1月12日)、「飛躍へのステップ 東北ベンチャーの課題再挑戦への支援必要」『河北新報』(2001年3月9日)、「起業家の夢立ち上げた 仙台・柳生小で仮想店舗講座 ネット会社運営に挑戦 特産の柳生和紙を販売」『河北新報』(2001年4月26日)、「小学生が『社長』に 仙台市立柳生小学校“バーチャルカンパニー”地元挙げて取り組み」『日刊工業新聞』(2001年7月13日、東北・北海道圏版)、「仙台・柳生和紙存亡の危機」『河北新報夕刊』(2001年8月16日)、「みやぎ地域ニュース ひとつ 『柳生和紙』を販売」『河北新報』(2001年9月22日)、「目指すは起業家 仙台・柳生小児童が仮想店舗 10日開設 特産の和紙商品化探る」『河北新報』(2002年1月4日)、「仙台市立柳生小 I ネット上で商品の仮想販売 『売れ行き』1位はマウスパッド 児童らが会社経営に触れる」『日本教育新聞』(2002年1月25日)、「社長も社員も小学生! 仙台市の柳生小 HPに仮想会社 起業を疑似体験」『読売新聞』(2002年2月8日)、「東北経済産業局・宮城総合研究所 『東北地域起業家教育交流促進事業セミナー』」『日本教育新聞』(2002年2月8日)

次ページから78ページまで、経済産業省東北経済産業局のホームページの「産業界と小・中・高等学校との交流のページ」に掲載されている「柳生小バーチャルカンパニー」の紹介をそのまま掲載する。