

(2) 栗駒町商工会青年部「栗駒キッズカンパニー チャイルドビーアンビシャス  
～少年少女よ大志を抱け～」

取組の概要

<p><b>教育の対象者</b> 栗駒町内の小学5年生～6年生 栗駒町内のうち、栗駒小学校、岩ヶ崎小学校、鳥矢崎（とやさき）小学校、文字（もんじ）小学校、尾松小学校の5校から希望者が参加</p> <p><b>教育の実施者</b> 栗駒町商工会青年部</p> <p><b>教育プログラムの企画者</b> 栗駒町商工会青年部</p> <p><b>協力</b> 栗駒町商工会（共催） 栗駒町商工会女性部（共催） 栗駒町（後援） 栗駒町教育委員会（後援） 栗駒町PTA連合会（後援）</p>
<p><b>教育プログラム企画の背景・経緯</b> 商工会青年部の活動として、祭りなどの事業があるが、もっと青年部らしく、若い人に活力を与えるような活動ができないか感じていた。 競争意識を高めるために複数の会社を設立させる場合、現在栗駒町には、中学校が1校しかなく、どうしても「友達同士」による馴れ合い的な「競争」になる要素が強いと懸念された。それよりも、町内に6つある小学校同士で競争したほうが、より競争意識が高まり、強い思い出になり、なおかつ中学校に進学した際に、既に皆が顔見知りとなれる機会ではないかと考え、小学6年生を対象に実施することを企画した。 以上の考えで、商工会青年部部長が独自に本事業を2001年11月に発案した。</p> <p><b>教育プログラムの目標</b> 地域による教育 青年部員自身のやる気の創出、自身の成長</p> <p><b>教育プログラムの目的</b> 商売（会社経営）を通じた具体的目標を実現する過程において、子ども達が積極性・創意工夫・チームワークの大切さを学ぶこと 商品の企画・仕入・製造・宣伝・販売によって得る正当な利益を経験することにより、子ども達が世の中の流通の仕組みを学ぶこと</p>
<p><b>教育プログラムの内容</b> <b>実施期間・回数・頻度・延べ時間</b> ・2002年6月1日開始 ・参加者全員が出席する全体会議を4回開催（7月2日、8月7日、9月6日、10月4日） ・その他、各班ごとに商品準備などが随時放課後を中心に行われた。 ・商工会青年部担当者による準備委員会を10回開催 ・10月19日（土）「栗駒ふれあいフェスティバル」において、10:00～15:00販売した。</p> <p><b>実施場所</b> ・全体会議はみちのく伝創館、準備委員会は商工会館で実施。 ・販売はみちのく伝創館の野外広場で実施された。</p> <p><b>対象者の人数規模</b></p>

- ・ 班は小学校別に構成されており、参加人数は以下のとおりである。

岩ヶ崎小「いわがさキッズ」: 22人

尾松小「O・K・S尾松キッズショップ」: 17人

栗駒小「栗小<sup>スター</sup>カンパニー」: 13人

鳥矢崎小「ウイングカンパニー」: 12人

文字小「モンジスター」: 13人(一部小学5年生も参加)

プログラムの内容

- ・ 参加者の募集に際しては、まず、各小学校への事業参加要請を行い、教育委員会や校長会、各学校の校長に対して事業への協力を要請し、子ども達に募集を呼びかける機会を得て、募集した。
- ・ 町内6校の小学6年生を対象に募集し、小学校単位で会社を設立した。各会社の参加人数と販売品目は以下のとおりである。6年生の児童数が少ない一部の小学校では5年生も参加した。

小学校名	会社名	全校児童数	6年生人数	5年生参加	参加児童数	商品
岩ヶ崎小	いわがさキッズ	251	37	×	22	ストラップ マスコット「いわぼうず」 しおり(牛乳パックの再利用で製作)
尾松小	O・K・S 尾松キッズショップ	192	31	×	17	ストラップ キーホルダー コーヒーカップ、本棚等(姉妹校の金成養護学校からの仕入れ) ポップコーン 飲み物
栗駒小	栗小 カンパニー	83	18	×	13	栗入りのたこ焼き「チョコグリ」 たこ焼き ジュース
鳥矢崎小	ウイングカンパニー	76	13	×	12	アクリススポンジ「アクリン」(洗剤無しで洗える) バルーンアート
文字小	モンジスター	65	9		13	焼きそば「スター焼きそば」(深山牧場の手作りウイナー-使用、にんじりは星形) フルーツ綿あめ ビーズのストラップやネックレス
宝来小	不参加	56	7	-	0	-
合計		723	115		77	

- ・ 「栗駒ふれあいフェスティバル」での出店を目指して、商工会青年部部員を講師として、営業内容、販売品目、宣伝方法等について検討し、準備した。参加者全員が集合する全体会議は4回開催された。主な議事内容は以下のとおりである。

第1回(7月2日(火))19:00~20:30)

全体概要を説明した後、各グループに分かれて会社の組織づくりを実施した。会社名、社長その他の営業体制、会社スローガン、販売商品などを決定し、発表した。また、今後のグループ会議を前に、会議運営方法について説明が行われた。

第2回(8月7日(水))19:00~20:30)

販売商品の製造方法、仕入れについて検討し、同時に予算書作成に関する講義が行われた。内容の検討については、次回全体会議までの宿題とされた。

第3回(9月6日(金))19:00~20:30)

前回と同様、各グループでの商品の製造・仕入れの検討、予算書の検討が行われた。

第4回(10月4日(金))19:00~20:30)

販売日を2週間後に控えて、宣伝方法の検討が行われた、

- ・ 各全体会議の間で、グループごとに会議が随時行われた。

<p>・各社の設立資本金は一律5万円とし、栗駒町商工会青年部から出資された。</p> <p>講師</p> <p>・商工会青年部の部員10名 栗駒町内の自営業（電器屋、美容院など）の経営者</p> <p>使用教材</p> <p>・栗駒町商工会青年部作成資料</p>
<p>教育プログラム実施にかかった事業費</p> <p>事業実施に要した経費：400,000円（商工会青年部会費200,000円、商工会助成金150,000円、商工会女性部助成金50,000円）</p> <p>事業に参加する学校側の費用負担はなし。</p>
<p>教育プログラムの効果</p> <p>各社の商品特徴により、事前準備の手間が大きいと販売当日は製作は行わない会社と、事前準備は少ないが販売当日は調理や製作などで忙しい会社とがみられた。当日は、お客が予想以上に多く、前者の会社は早めに販売が終了してしまった。時間をもてあますのではないかと危惧されたが、子ども達は自発的に他店舗を手伝い始めた。講師は、各地元の出身者あるいは小学校に子どもが登校するなど、地域単位の関連性に留意して配されていたため、地域への愛着を通じた一体感を会社ごとに生むことができた。子ども達の側でも、講師が顔見知りであり、（最初は遠慮がちだったが）すぐに身近に接することができた。</p> <p>また、親にとってもよく見知った人が子ども達の講師をしていることから、安心感とともに、自然と事業を応援する雰囲気も生まれ、地域とのコミュニケーションも密にとることができた。</p> <p>各会社に付いた講師は、それぞれが活動の趣旨と自身の役割をしっかりと認識して自律的に行動しており、限られた準備期間にも関わらず、円滑に準備が進められた。全体会議や事務局会議はもちろん、子ども達の会社の会議についても、きちんと報告書を作成させて提出させ、複数の小学校での個別活動を中央で把握した。</p> <p>ホームページ担当を専任としたため、活動の経緯が詳細かつ迅速にホームページで公開され、子ども達の活動内容を、親や学校関係者がすぐに把握することができた。ホームページに掲載するにあたり、顔と本名が一致しないように工夫されており、参加児童のプライバシーと安全性が考慮された。例えば、参加児童の役割分担表には名前（名字抜き）が列挙されている一方、顔写真が掲載されているページにはニックネームが書かれており、どういう役割を担当している子どもがどういう顔をしているのか、どの顔の子どもがどういう名前なのかは、外部には分からないように配慮されている。販売実践の際には、本活動の趣旨や活動経緯などの説明を展示した資料や、ホームページをその場で閲覧できるようにして、単なる子どもの販売体験ではないことを、一般の人にも理解してもらうという工夫がみられた。</p>
<p>教育プログラム実施にあたっての課題</p> <p>通学期間中における学校外での取組であり、講師は常に子ども達に接していることができないため、子ども達の自主性に任せなければならなかった。しかし、子ども達だけでは進捗管理が難しく、会議をしないことや宿題をこなさないことが課題となった。これに対して、講師が毎日接して活動を誘導するようにした。</p> <p>子ども達の活動が活発化してくると、一方で、子ども達が当事業に夢中になりすぎるために学校側の行事がおろそかになることがあった。通学期間中に学校外で取組を実施するためには、学校側と連携をとり、学校での活動と上手に共存できるように子ども達のモチベーションのバランスを取ることが求められる。</p> <p>商工会青年部の取組にもかかわらず、値段が安いと栗駒町外の店舗から仕入れるケースが多かった。事前に町内の商店と連携をとり安値の仕入契約を結ぶ方法も考えられる。</p> <p>地域を単位とした課外での取組では、学校側の協力姿勢が、特に、親の信頼度に影響</p>

するため、小学校側の理解やバックアップが求められる。当事業の参加者募集に際しては、学校側に募集を呼びかける機会の提供を求めたが、特に担当教員の協力姿勢に温度差がみられ、参加状況に影響した。

講師は全体的なカリキュラムのもとに段階的に活動を進めていったが、子ども達の取得能力が予想以上に早く、指導が追いつかないケースもみられるなど、柔軟な進捗管理が難しかったという意見があげられた。

講師は主に二代目経営者だが、特に販売前などは、本業をさしおいて当事業にかかりっきりになっており、大きな精力を傾けていた。今後、同じような取り組み方で事業を継続的に実施することは難しいと思われる。

照会先

栗駒町商工会青年部 奈須野 毅 氏

・〒989-5301 宮城県栗原郡栗駒町岩ヶ崎下小路 11-3

・TEL: 0228-45-2191 Fax: 0228-45-2192

(資料) モニタリング結果

栗駒キッズカンパニーホームページ