

# 起業体験を通じ生きる力を養う



## アントレプレナーシップ教育

米沢市立南原中学校

金 隆子

仮想の会社をつくり、マーケティング・事業計画立案・商品開発・販売・決算という流れを実際に体験させ、一般社会とかわりながら自分自身を表現させる「起業家教育を総合的な学習の時間にアレンジした授業」を実施して二年が経過した。

生徒たちは会社ごとにアイデアを出し合っ て企画書を書き、銀行役の教頭先生から資金を借り、製作に必要な物品を購入し地域性を生かした商品を作る。それを実際に販売し、自分たちの商品がどのような評価を得るか、販売戦略はどうだったのか振り返り、次の課題を見つけていく。

通常、生徒が受動的になりがちな学習に、人任せでなく自分で調べざるを得ない場や、まとめざるを得ない場、自ら伝えざるを得ない場を設定することで、能動的に学ぶ姿勢を身に付けさせたい。そこから思考力や表現力を向上させるとともに、会社という組織の中で発見したそれぞれの良さを引き上げ、教科との関連も図りながら生きて働く力に結びつ

けるといふ狙いをもって指導にあたっている。実践を兼ね備えたアントレプレナーシップ教育は、自ら学び自ら考える力などの「生きる力」をはぐくむことを目指す学習指導要領の基本方針や「総合的な学習の時間（総合学習）の狙いを実現するために適する教育である」と実感している。

昨年度は「クレシェンド」、「BON・BON」、「しのさワールド2003」、「HOPE」、「チエリア」の五社が立ち上がった。社長役の生徒を中心としながら部長役の生徒が経理・販売・製造・宣伝などの持ち場をそれぞれ分担して管理し、社員役の生徒が自分の得意分野で活躍した。

### クレシェンド

アケビのつる編みと木材を組み合わせたろうそく立て「暖」を企画。木を切りアケビのつる編みを教えてもらい組み合わせで販売したが、一回目の販売では売れ行きが今ひとつだった。つる編みだけの試作品が売れたことから二回目は、つる編みだけに集中。ホーム

ページもポスターもチラシもかなりレベルの高いものを作成した。

### しのさワールド2003

流木を集めてきて必要な長さに切り、ベニヤ板に打ち付けて作った流木の写真立て「もっくん」を企画。ラベルやクリップの工夫を加えて販売したが、これもあまり売れずじまい。二回目は、あんどんに挑戦。木材に障子紙を張り「安藤サン」という商品名で販売。段ボールに黒い紙を張ったり、ろうそくをともしたりするなどしてアピールしたがこれもまた不評だった。

### HOPE

紅花染めを教えてもらい、自分たちで染めた布で小袋とポプリ入りの小物とハンカチを作成。イベント会場が子ども連れのお母さんが多かったせいも、結構な売れ行き。二回目はこれにウォールポケットを加えて販売し、見事に完売。呼び込みや個人セールスといった販売戦略が功を奏したようだ。販売のチームワークもよかった。

# Value Sight アントレプレナーシップ教育

BON・BON

米織りのブックカバーと絞り染めのハンカチを企画し、ハンカチは実際に染めて縫ったものを販売した。ハンカチの売れ行きは良かったがブックカバーは売れなかったため、二回目はビーズのストラップ「BON・BONぶらんこ」を開発。手間のかかる商品を生懸命作成した。三百円という値段の手頃さもあってストラップは売完だった。



米織りを使った小袋。  
未来の起業家たちが手がけた商品の一例。

チェリア

米織りを使ったポプリのキーホルダーと木綿の布にチェリーをあしらった小袋を企画。一回目の売れ行きは上々。企画も仕事も実に堅実で一回目の販売で借金を返済できた会社である。二回目も同じ商品で勝負した。余った布でミニポプリを作り「おまけ」としてサービスしたのも良いアイデアだった。一番の売り上げを獲得した会社である。

生徒の興味関心を年間百時間という長丁場の総合学習で継続させるには、学ぶことの必然性を持たせることが大きなポイントになる。

自分たちが作った商品をいかに販売するかという大きな課題を解決するためには、小さな課題をクリアしていかなければならない。企画書を作成する、お金を借りる、材料をできるだけ安く購入する、商品をつくる、販売する。名刺・チラシ・ホームページなどの作成もその小さな課題である。これらは販売に直接関係するため、必然的に取り組まなければならなくなるのである。

昨年度は、東北経済産業局や青年会議所の方々を中心に専門家のみなさんのバックアップをたくさん得た。商品づくりでは、木工、縫製、染色、つる編みの指導をそれぞれの専門家に、名刺づくりは印刷会社の方に、ホームページづくりはパソコン教室の先生にというようにその道のプロの応援を得ることで、生徒に力をつく授業を行うことができた。

例えば、ものづくりでは生徒のアイデアを尊重してもらいながら、実演をまじえて本物の技を教えていただいたり、名刺作成では印刷会社で実際に作っている名刺を見せてもら

うことでイメージをふくらませ、準備した枠を使ってレイアウトを考える学習をしたり、チラシ作成ではチラシというものが誰に何を伝えるためのものか、そこにどんな言葉があると見たくなるかといった専門家ならではのアドバイスをもらいながらの学習をした。

生徒たちが社会のたくさんの方々とかかわりを持つ中で、失敗も成功も経験しながら互いの良さに気づき、そこから自分の良さを見つめ、引き上げ、自信につなげることは、これからの世の中を生きるうえで大切な力をはぐくむことにつながると考えている。心も体もぐんと成長し何でも吸収する中学時代だからこそアントレプレナーシップ教育を行う意義も大きいと思う。

多くの方々の好意に支えられて中身の濃い学習ができたことに、生徒と共に心から感謝している。生徒の開発した商品が米沢の特産物として店頭に並んだり、将来会社経営に興味を持つ生徒が出てきたりすることを夢見ながら、二年目の課題を整理し、生きて働く力を求めて本年度の実践につなげていきたい。

## 金 隆子 (こん・たかこ)

米沢市立南原中学校教諭。

米沢市在住。

上杉の城下町で、たくさんの可能性を秘めた未来を担う子ども達と共に、日々学んでいる。

連絡先：

米沢市大字李山2139

米沢市立南原中学校

TEL：0238-38-2318