

# 第23回 ちゅうでん教育振興助成（2023年度）

## 小・中学校の部 報告書資料

学校名・団体名	武蔵村山市立第十小学校
コース	学校支援コース
活動・研究のテーマ	「十小夏祭り」の遊びや販売活動を通したキャリア教育

〈活動・研究の意義および活動報告〉

### 1. 活動に至る経緯

放課後の職員室には、地域から様々な連絡が寄せられる。そのほとんどが児童に関する問題行動等であるが、とりわけ多いのが「お菓子等のおごり・おごられ」に関するものである。家から持ち出したお金でお菓子等を買って、公園で友達にふるまってしまうものである。おごる側もおごられる側も、金銭的なやり取りに発展していることを十分に理解できていない。

このような問題行動等については、生活指導夕会などで共有し、その指導を各学級や学年で行ってきた。また、保護者会や個人面談等を通じて、保護者にも指導に協力してもらえるよう啓発してきている。しかしながら、ここ数年に渡って、その件数が減少に転じることはなかった。これは、児童がお金や商品の価値について理解できていないことが原因であると考え、根本的な解決に向けて令和4年度から「児童による販売体験」を「十小夏祭り」に位置付けることとした。

### 2. 活動内容

- (1) 十小夏祭り（遊びや販売体験のお店を運営するイベント）
- (2) 日 時 令和5年7月15日（土）午前
- (3) 対象者 開店する学年 3～6年
  - ※この内4～6年の各学級で販売体験を実施
  - ※全児童・全保護者・地域の方々を客として招く
- (4) ねらい

児童自身が、遊びや制作したものなどの販売を企画・実行し、お店を開くことで、キャリア教育・消費者教育・金融教育・起業家教育などの効果をねらう。また、保護者や地域団体等と協働することで、地域コミュニティのさらなる結束を図る。

#### (5) 活動の特色

児童自身が、遊びのお店をたくさん開き、児童相互の交流を図るイベントは一般的によく行われている。

本校では、昨年度に万引き等の課題解決に向けて「十小夏祭り」というイベントをリニューアルし、新たにマーケットエリアを設定した。そこでは、仮想的なお金ではなく、現金を使用することにこだわり、お金や商品の価値に真剣に迫れるようにした。

また、このイベントを支えるのは教員だけでなく、PTAや学校運営協議会、青少年対策委員会、中高生ボランティアなど、多くの地域住民が関わる。お金の管理などをサポートし、地域一体となって児童の成長の場を見守る。



## (6) 活動時期および内容

5月下旬頃から、各学年・学級において、お店の内容について決めていく。

### 【お店の分類・内容例】

①種目型（記録が競える種目に参加するお店）

例：記憶力ゲーム 大豆のはしうつし 射的 じしゃく釣りゲーム など

②体験・発表型（体験や発表を中心としたお店）

例：昔遊び 実験 工作 楽器演奏 紙芝居 マジック など

③販売型（物を売るお店）

例：畑で育てた野菜 授業の中で作成したもの

※1人が1つのものを制作するのではなく、作業ごとに分担して作業を進める。

※衛生管理のため、食材を調理したものは販売しない。

③販売型については、4～6年生の児童がチャレンジし、以下の内容を実施した。

4年 理科の知識・技能を生かした商品制作

5年 不要布をアップサイクルした商品制作

6年 規格外野菜の販売・エコバッグ制作

特に、5年生の不要布のアップサイクルや6年生のエコバッグ制作は、家庭科の技能を活用するものであった。しかしながら、ミシンの台数が十分ではなく、助成金を受けて台数を補充することができ、制作がはかどることにつながった。



## 3. 活動内容

「十小夏まつり」のマーケットエリアは、主に体育館に割り当てられており、4～6年生のお店が軒を連ねる。一店舗に長机一台分のスペースを与えられ、販売を開始した。時間は、前後半50分間ずつで行い、店員を分担して担当する。自分たちで作った商品を机の上に並べ、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見えられた。

販売開始となると、体育館は大勢のお客さんで活気に満ちていた。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、授業で練習した接客法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。

振り返りの場面では、売り上げから材料費などを引いて決算も行い、今後の活動へ生かしていった。

また、2学期以降も培ったミシンの技能を活用し、商品制作は続いた。5年生は保護者や地域の店舗から多くの不要布を集めていたので、その材料を活用してエコバッグなどにアップサイクルを続けていった。最終的には、アパレルショップへのミニ職場体験やノベルティ契約にまで発展し、児童の商品企画が店頭にもまで及ぶ成果につながった。



## 4. 成果と課題

昨年度から現金による販売体験を実施したが、商品開発に至る学びやお店の運営によるキャリア教育、さらには材料費や利益の計算などを含む金融教育へと発展し、大きな成果を得ることができた。これらを学ぶことにより、「おごり・おごられ」の防止や将来への展望、成人になるための基礎を培うことができ、当初のねらいをはるかに上回る効果を生んでいる。

また、PTAや学校運営協議会、地域の農家など、保護者や地域の力が児童の学びを支えており、地域コミュニティの一層の結束にもつながった。

今後も、「学校×地域」の相乗効果をねらいながら、児童がまちに愛着をもち、このまちで起業や新規事業を立ち上げる人材となっていくことを願っている。