

バーチャル・カンパニー「クリエイイト福西」の取組を通して育てたい力 ～ひとりひとりが生き生きと活動できる教育プログラムを実践して～

京都市立福西小学校教諭 松本高宜

1. 学習経過

バーチャルカンパニー「クリエイイト福西」は、産業理解、IT 技能の習得、職業観の育成などをおもなねらいとして、国際化・情報化時代に対応する起業家精神にあふれた人材育成のための「アントレプレナーシップ開発センター」の教育プログラム、すなわち「仮想企業経営プログラム」によって創設した架空の『会社』である。このプログラムでは、参加児童が商品を開発し、企業を設立、運営する中で、ネットワーク上で商品の売買を体験する電子商取引ビジネスをシュミレーションする。こうした学習活動を中心にしながら、実際に商品を企画して、市場調査をおこなったり、ブースで対面販売の体験をしたりできる『トレードフェア』に参加することを前提として年間活動計画をたてた。

昨年度5年生では、総合の学習に必要となる「基礎的な学習」をまずおこなった。その内容とは、

(1) 主として情報収集の方法について

電話のかけ方 インタビューの方法 アンケートの方法 図書館・インターネットの利用法

(2) 主として情報処理・伝達の方法について

学習のまとめの方法 プレゼンテーションの方法 インターネットの利用

次に、4年生の総合で人の気持ちが考えられるようになったことや5年生の社会科の学習で農業・水産業・工業で様々な食料、製品が作り出されることをふまえて、自分たちも「人に喜んでもらえる商品」を創り出すことを考えた。



自分たちの身の回り、地域をみつめて、生活の中の問題について考えたり、地域で市場調査をしたりして、商品の企画が児童一人一人の中で始まった。その後、それぞれの企画商品について説明をおこない、企画の絞り込みを児童相互でおこなった。中心となる企画が決定したあと、企画

に興味をもつ子どもが集まってグループを形成した。そして、各グループ内で役割分担を決め、11月に「京都リサーチパーク」で実施される『トレードフェア』にむけた準備を進めることになった。トレードフェアとは、起業家教育に取り組む学校団体等が、会社登録をしてホームページをあらかじめ開設して商品購入ページを作成しておき、当日は会場内のコンピューターネットを利用して売り手と買い手の両方をこなし、電子商取引をするフェアである。各ブースでは、自社商品のプレゼンテーションをするとともに、全体プレゼンテーションをして、最終的に会社のコンクールをするものである。結果、本校は、全参加団体の中で最優秀賞を受賞することができた。こうした活動のまとめとして、年度末に『福西トレードフェア』を開催して、地域住民や保護者、在校生の参加を得て学習のしめくくりをおこなった。

6年生になってからは、よりいっそう子ども達は、商品企画に力を入れるようになった。前期では、5年生の経験を生かして初めから商品企画を積極的に進めた。『会社』の商品開発のテーマが「皆様に愛される商品作りをめざして」となっていたせいか、今年度の商品は、癒し系やストレス対策の商品企画が多く、時代背景をうかがわせる結果となった。また、商品の流通を考えるグループもあり、企業から仕入れた商品『炭石鱈』に利益を足して販売することを計画し、2003年の京都国際会議場で開かれた「トレードフェア」では、商品200個を完売するとともに2年連続最優秀賞とベストセラー賞をあわせて受賞した。



本校児童がこうした高い評価を受けることができた理由としては、一つにプレゼンテーション能力の高さがあげられる。相手意識がしっかりと持てて、わかりやすく、堂々とした態度でのぞむプレゼンテーションは、大学生と比しても遜色がなかった。こうした経過をふまえて、本年度の「クリエイイト福西大感謝祭」では、ディスプレイ（掲示物）による商品説明や実際に顧客と対面した商売を体験し、商品内容の説明・セールスプロモーションをどのようにおこなえば、より効果的・効率的なプレゼンテーションになるかをどこまで体感的に理解できるかをポイントとした。このような活動は、5年生の時に全員の子がすでに1度は経験していて、より充実した取組になった。こうした、きわめて実践的な教育プログラムをおこなうことによって、子ども達が実社会で培っていくべき力、言葉をかえれば、今後の社会で「生きてはたらく力」の源がついてき

たといえる。

学習目標が、起業家精神を養うための仮想企業活動という難しいものでありながら、学習内容がきわめて実践的、現実的であり、子どもが主体的に活動でき、体験をともなうものであることから、大部分の子ども達は、大変興味を持って学習活動をおこなっている。

平成16年2月におこなったアンケート調査では、32%の子どもが学習内容に大変興味があると回答している。また、興味があると回答した子は63%であり、実に95%の子どもがこの学習プログラムに興味を持っていることになる。事実、授業中の子ども達の様子は、実に生き生きとしていて、ふたん見ることがない姿を見せる子どもも少なくない。

しかしながら、商品の企画をおこなう段階になると、行き詰まる子どもの姿もあり、苦手意識をもつこともあった。これは、学習内容が高度であることから仕方がないことであり、むしろ、この学習のねらいは、商品の企画がうまくできることよりも、試行錯誤を根気よくくり返すプロセスに大きな意義があるかもしれない。また、企画開発した商品をいかにして販売していくか、その過程で学んでいくことも大きいかもしれない。さらに、この教育プログラムでは、グループの中でいろいろな役割があり、ひとりで商品を企画していくことが困難な子どもは、企画グループに属することにより、企画面で先行している子どもから学ぶこともできる。この学習を通して子ども達が身につけるであろう(身につけて欲しい)力は、次に述べるが、結果として一人一人が学ぶものは、違いがあることも予想できる。そして、同時にグループの中で一人一人が役割を担うことにより、集団の中で存在感ができ、学習の充足感を味わうことができるものと思われる。

1年間という長い学習期間、学習意欲を持続させるために、学習の見通しを常にもてるようなエンドレスな展開ができるようにも努力してきた。

2. 活動のねらい

めあて～福西の子の実態をふまえて～

- ・商品の販売活動を通して経済の基本的なしくみを学ぶ
- ・経済活動を通して健全な金銭感覚を身につける
- ・人に喜んでもらえる商品を提供することで社会の一員としての喜びをしる
- ・地域の方と協力することで地域社会の一員としての自覚をする
- ・勤労の尊さをしり就労意欲を高める

子ども達は、遅かれ早かれ実社会に出ていくことになる。21世紀の社会で「生きる力」ではなく、「生きてはたらく力」を身につけて欲しいと思う。「バーチャルカンパニー」の学習プログラムは、大きくは起業家精神を養うという目的ではあるが、その学習課程において、基礎的な学力を必要とすることが多い。例えば、プレゼンテーションをするために原稿を考えたり、活動のまとめを模造紙にまとめたりするときには、文章表現力や文章の構成力、つまり「書く力」が必

要になる。また、プレゼンテーションをしたり、インタビューなどの市場調査をしたりするためには、要領よく、わかりやすく「話す力」も必要になる。資料を集めて読んだり、分析したりする「よむ力」も必要になる。宣伝ポスターを描くためには、レタリング、デザインの他、宣伝文句（コピー）を考えなければならない。こうした合科的な活動は、総合的な学習のねらいに合致するものとする。



以下、活動のねらい（育てたい力）をまとめてみる。

各グループで研究テーマ（企画商品開発）に迫り、自ら考え、物事を進めていくことができる力。

必要な情報を人とふれあうことや適切な機器を使って集めることができる力。

集めた情報を分析しまとめることができる力。

企画会議をもち、グループで話し合うなどのコミュニケーション能力。

学習成果を表現する力（プレゼンテーション能力）

社会情勢にすばやく対応し、柔軟な行動をとることができる力。

地域社会との交流をはかり、地域から学ぶことができる力。

学習成果や収集、分析した情報をインターネットなどを使って外社会に向かって発信することができる力。

以上のねらいを達成することで、「生きてはたらく力」につながっていくと考えた。「クリエイト福西」は架空（バーチャル）の会社ではあるが、一人一人が会社（社会）の一員であることを自覚し、その中で自分の個性や力を発揮することの大切さを感じ取ってくれることを期待する。また、地域で様々な人にインタビューして情報収集したり、グループで話し合ったりする中でコミュニケーション能力を身につけ、人と触れあうことの喜びもわかるのではないかと。消費者の立場に立つということは、相手の立場も考えられることにつながるであろう。

3. 1年間の活動の流れ「クリエイイト福西」 全90時間

ふれる（動機付け）2h

今年の学習の進め方について話し合う

5年生の学習をふまえて、今年も「クリエイイト福西」として学習することを確認する。「人に喜んでもらえる商品」を創り出すことを継続しつつ、いろいろな商品を扱う商社のような会社にしていくことを話し合う。

つかむ（課題をつかむ）4h

自分たちの身のまわり、地域を見つめて、生活の中の問題について考える。

「こんな商品があればいいなあ。」と思ったことがないだろうか。

家の人や地域の人にも聞いてみよう。みんなに喜ばれる商品作りや商品の流通について研究する。テーマ『世界売るるん繁盛記』

各自売りたいものを考えよう。

個々の企画を発表する。

似たテーマごとにグループを作る。

グループで考えた商品を発表する。

グループ内で企画会議をおこない、サンプル作りや商品売り込むためのポスター作りをする。

むかう（追究）54h

地域の人に『クリエイイト福西』の活動を知ってもらうために「福西ふれあいまつり」に出店する。

考えた商品について市場調査をする。

京都市内を見学し、自分達の商品企画の参考にする。

トレードフェアに出品する企画について話し合う。

トレードフェアでのブースの運営や展示企画、代表プレゼンテーションの内容について話し合う。

トレードフェアで活動する。インターネット上で電子商取引をする。

トレードフェアの活動をふりかえる。

西陵文化まつりで「クリエイイト福西」の活動をPRする。電子商取引を経験してもらう。

「クリエイイト福西大感謝祭」のために新商品を企画する。食に関わる「新企画」を考える。

全員で「チャーハン」について研究する。

生かす（行動・実践）30h

大感謝祭をしよう「計画と準備」

・お世話になった地域の方や協力パートナーの方々を招いて感謝祭をする

- ・新商品を企画する・・・食に関わるものを作りたい
- ・食に関わる商品として「チャーハン」をみんなで研究する・・・試作とコンクール
- ・企画をしぼる・・・グループ作り
- ・大感謝祭の内容を考える
- ・役割分担と準備することを考える
- ・掲示物を作る
- ・プレゼンテーションの準備をする
- ・リハーサルをする
- ・会場準備をする

大感謝祭をしよう「行動と実践」

大感謝祭のまとめとして反省会を持つ

1年間の学習を通して自分に付いた力を認識する