

# 坂町キッズ起業家育成塾の 10 年

10years of Kids Entrepreneurship Rearing Lessons at SAKA

松尾 俊彦\*

Toshihiko MATSUO\*

## 要旨

核家族化、都市化や情報革命により、住居と店（工場）が一つ屋根の下ということは少なくなり、三世帯同居により父母から伝わる知識、技能や知恵は少なくなった。こんな時こそ、地域、学校と家庭が連携して子供たちを育てる環境づくりが必要である。政府の施策であるキャリア教育の趣旨に沿い、坂町商工会、坂町内の教育機関と家庭が、協力、連携して創りあげた体験型職業学習の場がキッズ起業家育成塾である。

**キーワード：**キッズ起業家育成塾、地域の活性化、体験型職業学習、「生きる力」と「働くこと」、キャリア教育、知識知、体験知

## はじめに

「坂町キッズ起業家育成塾（以下キッズセミナーという）」を始めるきっかけとなったのは、平成 16 年 4 月初めに、坂町商工会（現 広島安芸商工会坂支所、以下商工会という）の奥村富士夫さん（現坂町議会議員）と当時の坂町商工会青年部長・坂町地域振興活性化事業運営委員会委員長の木村雄一さん（有限会社キムラ社長）との談笑のなかで、お二人から聞かされた「地域、学校、家庭が連携して子供たちを育てたい。その中から、家業、地域の後継者が育ってくれば……。何か体験学習的なものができないか。」という言葉であった。



近年、核家族化や住宅事情、都市化、少子化等により、住居と店（店舗、工場等）が一つ屋根の下にあることが少なくなり、子どもたちが祖父母、両親の背中を見て商売、家事の厳しさを知ることが出来なくなった。また、おばあちゃんから、我が家、地域の旧き良き習慣や生活の知恵を習うことも無くなった。こうした時代であればこそ、地域、学校、家庭が連携して、子供たちに伝えるべきものがあるのではないかと考え、坂町地域振興活性化事業運営委員会が中心になり、体験型職業学習としてキッズセミナーが検討された。

広島文化学園大学大学院 社会情報研究科

Graduate School of Social Information Science, Hiroshima Bunka Gakuen University

平成16年10月に第1回目のキッズセミナーを開催し、11～12月と2～3月の時期に年2回開催し、10年の時を重ね平成26年3月に第20回目を迎え、一つの節目としてこれまでの実績をまとめてみることにした。

## 1. キッズセミナーの誕生

### (1) 時代の要請

平成5年ころから始まった地球規模の情報技術革新に起因する社会経済・産業環境の国際化、いわゆるグローバル化は、日本の産業界に大きな構造的変革をもたらしたことにとどまらず、我々の日常生活にも大きな影響を及ぼした。こうした状況のもと、教育界では、キャリア教育（望ましい職業観・勤労観及び職業に関する知識や技能を身につけさせるとともに、自己の個性を理解し、主体的に進路を選択する能力・態度を育てる教育）の重要性が言われるようになった。

キャリア教育について、子供たちの「生きる力」や「働くこと」を育む教育の推進のため、平成11年12月に中央教育審議会は答申<sup>1)</sup>の中で「キャリア教育（望ましい職業観・勤労観及び職業に関する知識や技能を身に付けさせるとともに、自己の個性を理解し、主体的に進路を選択する能力・態度を育てる教育）を小学校段階から発達段階に応じて実施する必要がある」とし、さらに「キャリア教育の実施に当たっては家庭・地域と連携し、体験的な学習を重視する」と提言した。文部科学大臣、厚生労働大臣、経済産業大臣、経済財政政策担当大臣の4閣僚と関係省庁による「若者自立・挑戦戦略会議」が、平成15年6月に「若者自立・挑戦プラン」<sup>2)</sup>を策定し、目指すべき社会として「若者が自らの可能性を高め、挑戦し、活躍できる夢のある社会」と「生涯にわたり自立的な能力向上・発揮ができ、やり直しがきく社会」を示した。政府、地方自治体、教育界、産業界が一体となって取り組み、キャリア教育は重要な施策の一つに位置付けられ、さらなる充実を図ることとした。

文部科学省、中央教育審議会は、教育改革の重要な柱として「生きる力」、「職業観・勤労観」の涵養を挙げ、家庭、地域、学校が連携して体験的な学習を中心にしたキャリア教育の展開をめざしていた。こうした動き、要請に呼応して産業界においては、平成12年に設立された大学発のベンチャー企業<sup>3)</sup>が、起業家教育プログラムを開発、展開し、起業家セミナーが各地で開催した。また、平成16年9月には、2/3の子供サイズで作られた本格的な設備や道具を使って、子供たちが大人のようにいろいろな仕事やサービスを体験できる体験型職業テーマパーク「キッズニア東京」<sup>4)</sup>が江東区豊洲にオープンした。教育界においても、各地の商業高校で、販売体験会、○○商業デパート等が実施され、「生きる力」、「職業観・勤労観」を涵養する体験型学習への取り組みが始まった。

坂町では商工会を中心に、小学校から職業観・勤労観及び職業に関する知識や技能を身につけることができる体験型職業学習としてキッズセミナーを実施するにあたり、平成16年5月以降関係者により会議を重ね準備が始まった。

### (2) 地元の期待

広島市と呉市に挟まれた坂町は、平成10年代に入り相次ぐ大型店舗の出店により地元

小規模商業者の意欲は減退し、また後継者不足も拍車をかけ店舗の閉鎖が続き、来町者は減少の一途をたどり、商工会は大きな危機感が持った。一方で、大型店舗の集中的な立地により来町者数や大型店舗での就業機会は増え、かつての危機的な状況から脱しつつあったことも事実であった。商工会は、独創性とチャレンジ精神旺盛な人材を早い時期から育成し、地域の活性化につなげることを目的に、平成 16 年に経済産業省補助事業「地域振興活性化事業」の一環として地元の小学生を対象にしたキッズセミナー（キッズ起業家育成塾）を計画した。

坂町には、小学校、中学校、高等学校、大学すべてが在り、起業家体験に必要な企業経営、会計、商業に関して言えば、呉大学(現 広島文化学園大学、以下大学という)社会情報学部と広島女子商学園高等学校(現 広島翔洋高等学校)には、経営、会計、商業分野の専門教育が出来る教員と商業教育を受けた学生と生徒がいた。また、商工会が町内の商業施設「パルティフジ坂」で月 1 回の日曜日である「さかサンデーマーケット」を開催していた。このサンデーマーケットに参加する形で販売の場所を確保し、キッズセミナーの販売会を実施することにした。多くの地域では、学習会はできても販売会の実施場所が無く、子供向けの起業家セミナーの開催を見送っていた。しかし、坂町のように人的資源(環境)と物的資源(環境)を揃って持つ地域は少なく、資源(環境)を出し合い活用することにより、子供たちが起業家体験という体験型職業学習を通して地域の産業や経済社会の仕組みを学ぶことは、坂町であればこそ実現できることであった。

### (3) 開催にむけた準備

キッズセミナーは、1 年目である平成 16 年度、商工会を中心にした坂町地域振興活性化事業の一環として、町内の名産品、特産品の販売を通して地域産業と商業(の仕組み)の理解、仲間と協力して最後までやり通す協調性、責任感の涵養主な目的として、地域・学校・家庭の協力、連携のもと計画された。

当初は、原則土曜日に 2 日間の学習会(講習会)、その後の日曜日に 1 日の販売会(体験会)、合計 3 日間で計画し、参加者は町内の小学校に通う 5 年生、6 年生 30 名ほどを予定し、小学校を通じて PTA へも説明のうえ参加者を募集した。第 1 回目の募集要項は、図表 1 の通りである。

図表 1 平成 16 年度第 1 回目のキッズセミナーの募集要項

#### 平成16年度坂町地域振興活性化事業 『キッズ起業家育成塾』募集要項

##### 1. 趣旨

地域の都市化、少子高齢化やITの進展等により、社会生活は大きく変わってきました。この変化は、地域が子供たちを支え、子供たちの成長を見守ることを薄れさせてしまい、子供たちの成長に無関心、無責任、無感動といった負の影響を及ぼすようになりました。

今回の『キッズ起業家育成塾』は、地域、学校、家庭が連携し、子供たちが地域の産業や経済社会のしくみを学びながら、人とのふれあいやお金の大切さを学び、自らの夢の実

現に向けたチャレンジ精神を身につけることを目的としています。子供たちが、体験学習のなかで、自らの役割を果たし、目的を成し遂げた達成感に満ちることを期待しています。

- ①子供たちの経済教育事業により、商売の大切さを認識させる。
- ②子供たちの自立心を養い、チャレンジ精神を育てる。
- ③子供たちの将来の起業家、事業後継者の育成。
- ④地域・学校・家庭の連携事業。

## 2. 日時

学習会：10月23日(土)・10月30日(土)

両日とも10時00分～15時00分

体験会：11月21日(日) さかサンデーマーケット

## 3. 場所

町民センター(10/23 学習会)、呉大学坂キャンパス(10/30 学習会)、  
さかサンデーマーケット会場(11/21 体験会)

## 5. 講師等

呉大学の教員が講師を務め、呉大学の学生と広島女子商学園高校の生徒が補助する。

## 6. 内容

学習会・・・みんなで準備(事業計画、市場調査、仕入、販売方法、決算等)

体験会・・・みんなで販売(陳列、販売、接客等)

## 6. 対象

坂町内の小学校5～6年生(坂、横浜、小屋浦小学校)

## 7. 受講料

無料

## 8. 募集人員

最大30名(5～6名で1店舗)

問い合わせ・申し込み

坂町商工会

Tel

Fax

## 2. キッズセミナーの開催

### (1) 開催にあたって

キッズセミナーの時間割や内容等の詳細は後述するが、30名ほどの参加者を5～6名前後のグループ(店舗)に分け、1グループに1～2名の大学生、高校生が補助者として担当し、グループごとに1店舗を運営する形式をとった。講師は大学教員が、補助者は大学生と高校生が当たることにした。2日間の学習会は、坂町民センター、大学キャンパスを会場にし、働くこととお金の大切さ、事業計画書(ビジネスプラン)の立て方・書き方、商品の仕入れ、販売方法等の知識や技能、決算の方法等について学ぶことにした。販売会は、サンデーマーケットの会場で行うことにし、商品の陳列、販売、接客、決算等について実

実践体験することにした。各グループが販売する商品は、事前に商工会がサンプルを準備し、学習会の中でグループごとに販売する商品、数量を決めた。商品の購入代金と釣銭用の小銭は、商工会が立て替えて準備し、当日の売り上げから返済を受けることにし、各グループが商工会と模擬借入契約書を作成した。販売会での販売促進のため、立て看板とチラシを作成し、仕入れた商品を売り切るための戦略を検討した。

しかし、職業の理解、お金の大切さ、事業計画書の作成やチラシ・看板の作成までを2日間の学習会で行うことは時間が十分ではなかったとする第1回目（平成16年11月）の反省から、2回目以降は学習会を3日間に延ばし、1日の販売会と合わせて4日間に拡大し開催することにした。また、昼食をはさみ午前、午後にわたっていた学習会を午前中だけで終わるよう工夫した。

さらに、2年目の平成17年度は、中国経済産業局から「創業意識喚起活動事業（地域活性化事業）」に採択され、委託事業として開催した。関係各方面から注目され、TV、新聞等の取材もあった。こうしたなか、3年目の平成18年度から坂町教育委員会も主催者に加わり、地域、学校、家庭という枠にとらわれることなく、それぞれが協力し合い、それぞれの役割を果たして子供たちを育てる強力な体制が整った。第2回目以降4日間で開催したキッズセミナーの時間設定と学習内容については、図表2の通りである。

図表2 第2回目以降4日間で開催したキッズセミナーの時間割

回数／場所	時 間	内 容
1日目 学習会① 大学キャンパス (坂町民センター)	8:30 ～ 8:40 8:40 ～ 9:25 9:35 ～ 10:20 10:30 ～ 11:15 11:25 ～ 12:10	開講式 1. オリエンテーション グループ分け, 自己紹介 2. 働くこととお金の大切さ 3. 将来, 何になりたい? ! みんなの夢はなにかな? 4-1. お店を作ろう!! 4-2. 商品を決めよう? !
2日目 学習会② 大学キャンパス	8:30 ～ 9:15 9:25 ～ 10:10 10:20 ～ 11:05 11:15 ～ 12:00	5. 商品を買うとき, 売るとき いくらで売ればどれだけもうかるかな? 6-1. お店を運営するってどういうこと? 6-2. お客さまとの接し方 7. 事業計画(ビジネスプラン)を作ってみよう!! 8. 商品の仕入れと売上げを考えよう!!
3日目 学習会③ 大学キャンパス	8:30 ～ 9:15 9:25 ～ 10:10 10:20 ～ 11:05 11:15 ～ 12:00	9. 開業資金を借りる交渉をしよう 10. 商品販売のための作戦会議 11. お店の準備はできたかな? ! 12. パソコンでチラシをデザイン & みんなでカンバンを作ろう!!



4日目 販売会 サンデーマー ケット会場／大 学キャンパス	9:00 ～ 14:00  14:00 ～ 15:30	お店を開店！！ ◎ 途中昼食をとる，後かたづけ まとめ － 決算報告書作り 閉講式 － 修了証書の授与
---	-----------------------------------	--

## (2) 開催時期と参加者数

キッズセミナーは、平成16年10月の第1回目開催以降、基本的に10～11月と2～3月の時期に年2回開催してきた。しかし、5年目の平成20年度から、それまでの10～11月に開催していたスケジュールを1か月後ろにずらし、11～12月に開催することに変更した。これは、小学校の行事が10月、11月に集中しており、小学生がキッズセミナーに参加し易い時期を考えたうえでの変更であった。

参加人数の中には複数回繰り返し参加する子供（いわゆるリピーター）がおり、20回の合計参加者数624名ではあるが、実人数にすると400～450人程度であろう。学年で見ると男女ともに6年生のほうが多く、男女で見ると5年、6年ともに女子の数が男子を上回り、特に5年生では女子の数が男子の倍近くになっており、女子の積極性が目立つ結果となった。キッズセミナーの始まった平成16年頃は、坂町の都市化が始まったばかりで、高層の集合住宅もわずかしなくて昔ながらの戸建ての家が多く、子供たちも物心ついた頃から知っている者同士で、セミナーの時間中も学年、男女に関係なく和気あいあいと取り組んでいた。ここで、第1回目からの開催時期と参加者数についてまとめてみた。開催時期、参加者数は、図表3の通りである。

図表3 キッズセミナーの開催時期と参加者数

年 度	回数・開催時期	参加人数(単位:人)				
		5年男子	5年女子	6年男子	6年女子	合計
平成16年度	①10/23 ～ 11/21(3日間)	0	0	8	7	15
	②2/26 ～ 3/20(4日間)	3	6	13	19	41
平成17年度	③10/29 ～ 11/20(4日間)	9	16	4	2	31
	④2/25 ～ 3/19(4日間)	13	23	4	0	40
平成18年度	⑤10/28 ～ 11/19(4日間)	4	1	12	11	28
	⑥2/24 ～ 3/18(4日間)	7	6	8	9	30
平成19年度	⑦10/27 ～ 11/18(4日間)	0	2	11	11	24
	⑧2/24 ～ 3/16(4日間)	1	6	17	9	33
平成20年度	⑨11/30 ～ 12/21(4日間)	7	11	2	9	29
	⑩2/22 ～ 3/15(4日間)	12	8	10	7	37
平成21年度	⑪11/28 ～ 12/20(4日間)	7	11	10	9	37
	⑫2/27 ～ 3/21(4日間)	12	6	4	0	22

平成 22 年度	⑬ 11/28 ～ 12/19(4 日間)	3	13	11	1	28
	⑭ 2/26 ～ 3/20(4 日間)	6	3	3	11	23
平成 23 年度	⑮ 11/26 ～ 12/18(4 日間)	3	19	6	1	29
	⑯ 2/25 ～ 3/18(4 日間)	4	29	6	2	41
平成 24 年度	⑰ 11/25 ～ 12/16(4 日間)	4	7	1	14	26
	⑱ 2/23 ～ 3/17(4 日間)	0	0	9	20	29
平成 25 年度	⑲ 11/16 ～ 12/15(4 日間)	7	9	4	19	39
	⑳ 2/22 ～ 3/16(4 日間)	5	18	10	9	42
合計		107	194	153	170	624

### (3) キッズセミナーの目的

キッズセミナーの内容は、図表 2 にあるように、

- ①働くこととお金の大切さ
- ②経済社会（商業のしくみ）の理解とお金（売上代金）の管理
- ③商品販売の工夫

などの理解、実践を重点に構成した。

当時は、教育の現場へ現金を持ち込むことにタブー視する傾向があった。子供たちは、お金の扱いに慣れておらず数えることさえぎこちなかったが、リピーターの子供たちを中心にお金の管理や効率的な数え方を覚えることにより、いい意味でお金の取り扱いに慣れ、また働きに対するお金の大切さを理解することができた。

また、小学校でも情報教育が始まり、校内にコンピュータ室が設置された。子供たちの PC（パソコン）に対する関心は高く、PC を使ったチラシの作成するため、学習会の会場を町民センターと大学キャンパスを併用した。最初は、PC の操作に不慣れな子供が多かったため、大学生を指導役につけ効果的な文字の配列、画像の活用方法等をサポートしていたが、回を重ねるごとに PC の操作能力は大学生を超える子供がではじめた。子供なかには、キーボードによるデータ入力においてブラインドタッチができる者もあり、情報教育の拡がりを感じた。これは、PC の家庭への普及、ゲーム機、携帯電話の普及と所有の低年齢化によるものと考えられた。そのため、PC によるチラシの作製は平成 19 年度を最後にし、20 年度からは手書きによるチラシの作製に変



### STS(坂町特産品専門店)

- 日時 3月19日(日) 10時～14時
- 場所 パルティエジ

坂町特産品より贈り物・-----600円

坂町特産品より贈り物・-----400円



**坂町を味わおう!!**

中国経済産業局委託事業  
平成17年度創業支援強化活動事業(地域活性化事業)  
「キッズ起業家育成」

更した。

商品販売においても、お客様に声をかけることに照れる子供が多いのではないかと心配したが、慣れるにしたがい声を出すことができるようになった。他にも、接客に慣れることを目的にお辞儀、ていねい語の使い方等の練習を取り入れた。店舗のディスプレイや商品の並べ方についても、工夫することを意識づけた。その結果、テーブルクロス、モール等ディスプレイのための小道具や着衣の統一を考えるようになった。

#### （４）キッズセミナーの流れ

学習会の1日目は、グループ分けから始まる。仲のいい友達と塊になって動きたがる傾向にあり、5～6名のグループにきっちり分けることは困難な作業であった。グループ分けが決まると、色違いのストラップを使い名札を首から下げ、グループのメンバーを確認しやすくした。グループの構成員には①店長、②企画担当、③営業担当、④宣伝担当、⑤総務担当、⑥会計担当の役割を割り振り、キッズセミナー内での責任を明確にした。

販売する商品は、商工会が準備した坂町および近隣商工会の名産品、特産品のサンプルを手に取り、販売方法を考えながらグループごとに希望を出し合い、調整しながらグループごとの販売商品を決め、同時に店名についても考えた。

2日目は、グループごとに決まった販売商品について、当日の天候予測、来場客数の予測等を考慮し、どれくらいの数量が売れそうか販売計画、利益計画を考え、これをベースに事業計画書（ビジネスプラン）を作成する準備を始めた。

販売する商品については、商品の理解と流通経路における商品価額、製造時の値段（製造原価）から消費者が買う値段（小売価額）について学んだ。また、お客さんへの対応に慣れるため、言葉使いやお辞儀の仕方など接客マナーについても学んだ。

3日目は、販売計画に基づく販売商品の数量について、予定した時間内に完売できるかどうか、数量に無理がないか慎重に再検討した。販売数量が決まると、





グループごとに事業計画書（ビジネスプラン）と商品購入代金と釣銭用の小銭代金を商工会から借り入れる契約書を作成した。内容に無理がないか、計画が妥当であるか商工会にチェックしてもらい、承認を得たグループから学習会の最終工程であるチラシ、看板の作成に入った。

チラシは、キッズセミナーの参加店舗であることを記載した専用用紙に手書きで作成した。看板は、販売会で商品を並べたテーブルの前に立て掛けるためのもので、90 cm四方のプラスチックボードに厚手の紙を貼り手書きで作成した。

販売会は、学習会の3日間で学び、理解したことをすべて出し切り、用意した商品が予定した時間内に売り切れるよう販売方法を工夫した。お客さんの満足を最大にするため、例えば挨拶、お辞儀、話し方、店舗周りの美化等を考えながら、各自の役割の遂行と全員が協力する意識を持つことを実践した。また、商品の陳列方法等、お客さんの関心を引く工夫についても、グループごとに検討した。

予定した時間がくると、会場の片づけをした後大学のキャンパスに戻り、お金の計算を行い、決算書を作成した。まずグループごとに商工会から借り入れた商品購入代金、釣銭用の小銭合計金額を返却し、経費等を差し引きグループごとの最終利益を計算した。最終利益をグループの人数で割った金額を一人あたりの給料として、特製の給料袋に入れ各自に配布した。あわせて、キッズセミナーの修了証を一人ひとりに渡し、4日間のキッズセミナーを終えた。

セミナーに参加した子供たちには、セミナーの感想文（記入用紙は松尾が作成）を学校の担任の先生に提出するようお願いしている。これは、セミナーが地域、学校と家庭が連携し子供たちを育てるために始めた事業であるため、子供たちの感じたこと、考えたことを情報として共有するためである。

### 3. 参加する子供たちの変化

10年にわたり合計20回のキッズセミナーを商工会、大学と坂町教育委員会が、協力、連携し開催してきたなかで、子供たちの様子に少しずつ変化が起きたように感じる。

それは、こちらから具体的な指示をしないと動かなかった子供たちが、状況を読み取り、ヒントを与えることで二つ三つの考えを表現し、動こうとするようになったことである。その原因として考えられるのは、PCはじめの情報機器やネットの普及、拡大により、多くのデジタル情報に繰り返し触れることが可能になり、「知識知」を高めることが容易になっ

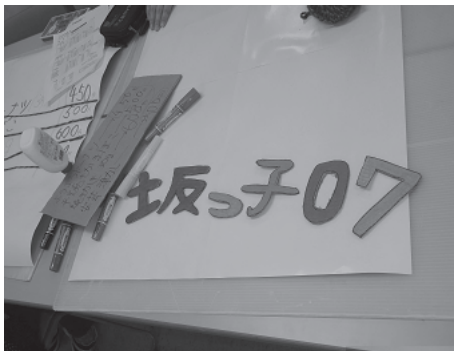


たことであろう。紙ベースのアナログ情報では、持ち合わせる量には限界があり、多くの場合目的の情報を短時間に探し出すことは難しく時間がかかってしまうため、どんなに繰り返し確認して「知識知」を高めようにも限界がある。しかし、ネットを介したデジタル情報を活用すれば、持ち合わせる量は無限大に拡がり、目的の記事を探す検索時間は格段に短縮される。そのため、ネットを介した情報量と短時間に検索できることにより「知識知」は格段に高まる。これまで指示されるまで動かなかった、いや「知識知」が少なく動けなかった子供たちが、デジタル情報の拡がりにより、短時間に「知識知」を高めることが可能になり、豊富になった「知識知」の中から動くヒントを得ているように思う。「解らないから動けない → 解っているが動かない」に考え方が変化してきたように感じる。



時代の要請や教育改革等により、体験型学習が学習方法に取り入れられ、経験から学ぶ「経験知」を高める機会が増えた。キッズセミナーもその一つと考えている。リピーターとして参加してくる子供たちは、回を重ねるごとにチラシ、看板の作成、商品のディスプレイや販売方法がバージョンアップし、経験から生まれる学習効果が大きいと感じる。一つの例として、看板作りが、紙に文字を書く、イラストを描くといった平面での作業から、段ボールの文字やイラストを切り抜き張り合わせることで、文字やイラストを立体化させるという作業に広がってきた。また、家にあった残り布を使い、看板自体を立体的に見せる工夫をしたグループもあった。これらは、「解らないから動けない → 解っているが動かない → 経験したことがあるから動こう」に考え方が変化、広がっているように感じた。

商品のディスプレイをみても、大型店舗が身近なところに集中的に立地したことにより、様々なデザイン、アイデアを見る機会が増え、まさに視覚的な「経験知」を高めている。また、ネットやマスメディアによる影響も大きく、世界中のトレンドを坂町に居ながら見ることができ、大きな刺激を受けている。



#### 4. キッズセミナーを終えて

最後に、第1回キッズセミナーを終えて作成した報告書の「まとめ」に、以下のような記述を残しているので紹介したい。

①子供たちが社会への理解を深めていくために、「生きる力」、「働くことの大切さ」、

「職業意識」や「経済社会のしくみ」について理解することに重きを置き取り組んだ。キッズセミナーを実施するに当たり、「趣旨」にある「経済社会のしくみ」の学習を徹底させるため、販売する商品を自作品やリサイクル品ではなく、卸売業者からの仕入を前提にした商品（原価の明確な商品）に限定した。これは、安く仕入れ、高く売ることにより利益を得るが、利益を優先するとお客さんが離れていくことなど、経済社会の理解を目的とした。

- ②パソコンでのチラシ作成において、小学生がキーボード、マウスに臆することなく、かつローマ字（あるいはひらがな）入力による文章作成（なかにはブラインドタッチをする子供もいる）は、総合的な学習の授業等でパソコンを利用しているとはいえ、時代の流れを感じた。

小学校・中学校・高等学校においてパソコンに関連した「情報」の学習、特に高等学校においては普通教科科目としての「情報」を学んだ子供たちが、将来入学してくる大学として「何をすべきか」考えさせられた。

- ③多感な年代であるため照れ等による一般のお客さんに対する接客に多少の不安を持っていたが、いざお店をはじめると、子供たちが大きな声でお客さんを呼び込み、時には商品を手に持って会場内を売り歩く積極的な姿は、会場内に活気を与えていた。同様に、チラシ配りにおいても、積極的にチラシを手渡す姿に驚かされた。
- ④校内での同級生への販売と異なり一般のお客さんへの販売では、コミュニケーションの取り方、挨拶が重要であることを体験することができた。
- ⑤体験の中から生まれる「瞬時の判断」と経験から生まれる「経験知」、「学習効果」の習得が、講習会のもう一つのテーマであった。時間の経過とともに販売・接客に対しスムーズな対応がとれるようになり、「経験」と「学習」から生じる「工夫」が出来るようになったことと、多くの子供たちが講習会を楽しかったと感じてくれたことから、当初の目的は達成できたように思う。
- ⑥『経験知』を増やし学習効果を高めるために、地域と学校が連携して子供たちを育てる仕組みを作ることは重要である。
- ⑦キッズセミナーの販売会と利用しているサンデーマーケットへの小学生の参加は、サンデーマーケット自体の活性化につながるように思う。

## 5. おわりに

時代の要請として、子供たちの「生きる力」や「働くこと」を育むため「キャリア教育」を推進し、「キャリア教育」を実践するためには家庭、地域が連携し、体験的な学習が重要であると考えてきた。こうした考えに応じ、坂町では商工会、大学そして教育委員会が連携してキッズセミナーを計画、実施してきた。20回の積み重ねは、「知識知」のみな



らず「経験知」も蓄積することができ、地域が子供たちを育てる仕組み作りができてきたように感じる。

キッズセミナーをはじめとした産業、教育、行政そして地域が連携した体験型の取り組みは、成長した子供たちがやがて坂町に戻り、次の世代へ良き坂町を継承することになり、坂町の活性化につながるものと考えてる。

キッズセミナーを継続するに当たり、苦勞を惜しまず協力してくださった商工会、坂町教育員会、坂町はじめ関係者各位に深く感謝申し上げたい。

### 【引用・参考文献】

- 1) 中央教育審議会（文部科学省） 平成 11 年 12 月 16 日

「初等中等教育と高等教育との接続の改善について（答申）」

第 6 章「学校教育と職業生活との接続」

第 1 節「学校教育と職業生活の接続の改善のための具体的方策」

[http://www.mext.go.jp/b\\_menu/shingi/old\\_chukyo/old\\_chukyo\\_index/toushin/attach/1309755.htm](http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/old_chukyo/old_chukyo_index/toushin/attach/1309755.htm)

- 2) 若者自立・挑戦戦略会議（経済産業省） 平成 15 年 6 月 10 日

「若者自立・挑戦プラン」

2. 目指すべき方向

<http://www.meti.go.jp/topic/downloadfiles/e40423bj1.pdf>

### 【参考】

文部科学省

「若者自立・挑戦プラン」（キャリア教育総合計画）の推進

[http://www.mext.go.jp/a\\_menu/ikusei/wakamono/](http://www.mext.go.jp/a_menu/ikusei/wakamono/)

リーフレット「キャリア教育の推進に向けて－児童生徒一人一人の勤労観、職業観を育てるために－」

[http://www.mext.go.jp/a\\_menu/shotou/career/04111901.htm](http://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/career/04111901.htm)

- 3) 株式会社セルフウイング（早稲田大学発ベンチャーの株式会社）

<http://www.selfwing.com/>

- 4) キッザニア東京

<https://www.kidzania.jp/tokyo/>

平成 21 年 3 月、日本国内における 2 店舗目となる「キッザニア甲子園」が、西宮市甲子園にオープンした。