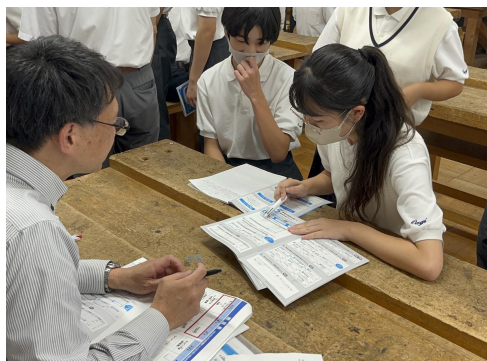


**【取組内容②】中学2年生 総合的な学習の時間 「起業家育成プログラム」
情報活用能力の育成**

本授業は、東京都産業労働局が後援の『小中学生起業家育成(アントレプレナーシップ教育)プログラム』で、仮想の会社を立ち上げ、商品開発、決算までの行程をシミュレーションする活動を通して、キャリア教育の推進、コミュニケーション力・課題解決能力の向上、そして情報活用能力の向上を目指すものである。4～6人で1つの会社をつくり、役割分担をしながら、会社で行われる各プロセスを体験する。

来年度創立20周年を迎えるにあたり、記念キャラクターを作成し、そのキーホルダーを7年生(中学1年生)に疑似マネーを用いて販売した。Googleフォームを用いた市場調査の元、事業計画、商品企画を経て、銀行から融資を受け、実際に商品を製造し、オンライン動画編集アプリケーションを用いてCMを作成するなどの広告活動を行い、販売した。最後にGoogleスプレッドシートを用いて決算、振り返りを行い、銀行からの融資や材料の仕入れにかかった費用と売り上げを計算し、利益の次への投資などを考えた。各プロセスと販売の結果を分析し、オンラインホワイトボードやGoogleスプレッドシートを用いてまとめることで、課題解決能力、思考力、判断力を育てることを目標とした。



商品単価	販売数	費用 (1個)	宣伝費	売上	費用 (合計)	会社の利益
250	400	210	400	100000	84400	15600

考察

価格競争がすごい小売店に売れたらいいな

価格が下がったから多く買いたい人はいくらでも居るから

逆にたくさん売れないと赤字が試行錯誤のうちにキャンセルになっていく

先生 4日前
売れる商品のリスクリスクを考えると、多く売りたいほど余金(一)はいくらとしても、全体で何程ぐらい売れるか...

商品単価 販売数 費用 (1個) 宣伝費 売上 費用 (合計) 会社の利益

400(300) 15(35) 210 400 16500 8550 12950

考察

値下げをしたら小売店の利益は少なくなるからいい値段にしようと思った

1つあたりの利益が値下げされても90円以上出たらgood使用もあまりからいから中リスク中リターンみたいな感じ



成果

会社における役割を疑似体験することで、生徒一人一人が自らの興味や特性について自己理解を深め、自分の役割に責任をもち、協働しながら課題を解決しようと努め、自らの成長に活かそうとする態度が育成された。また、販売データを分析することで多角的な視点から思考する力が向上した。オンラインホワイトボードを利用したことで、他者参照し、良い点を共有しながら、見やすくまとめる力を向上させることができた。

課題

市場調査を行った際に、Googleフォームで聞いた質問が不十分で、商品開発時にあまり反映出来なかったり、売上を考えずに値下げしてしまったり、計画の時点で思考が足りなかった。また、新しいアプリが増えていく中で、生徒に使用させる前に全教員が使いこなせるような研修が必要である。校内の研修会に加え、オンライン研修動画が見られる環境なども整えていく。