

地域の資源を活用した模擬会社の設立による
アントレプレナー（起業家）教育の取組

～郷土に誇りを持ち、グローバル社会を生き抜く
生徒の育成を目指した総合的な学習の時間の取組～

模擬会社「MNC」平成26年度の取組

～ Miki Natural Company ～

平成27年3月

尾道市立美木中学校

1 はじめに

平成26年4月に本校と統合した旧原田中学校では、40数年前から腐葉土づくりを行っており、この伝統を継承し、幅広く販売していくために、平成17年度に模擬株式会社NRCを起ち上げ、腐葉土の生産・販売活動を続けてきた。

会社設立当初は、原田町内だけでの販売であったが、平成19年度からは尾道市本通り商店街で、平成20年度には「ひろしま夢ぷらざ」（広島市本通り商店街）での販売を開始し、美木中学校と統合する前年の平成25年度には、この3カ所で販売活動を行った。

また、客層を拓げるために、腐葉土だけでなく、ECOセット（花の栽培セット・花の観賞セット）や苗、ポプリ、カブトムシ幼虫セットなどの商品を開発し、販売した。

平成26年6月、新生美木中学校において、MNC（美木ナチュラルカンパニー）を創設し、地域の資源を発見し、その資源を生かした商品開発を行い、販売する模擬会社としての活動をスタートさせた。今年度は、旧原田中学校時代に仕込みを終えていた「腐葉土」を主商品として製造・販売を行った。

こうした模擬会社の取組は、「総合的な学習の時間」におけるキャリア教育の一環として、生徒の「起業家精神」を涵養すると共に、社会で生きて働く力を養うことを目的としており、社会とのつながりの中で体験から学び、積極的に社会に参加する素養を高めるものとなるべく研究を行ってきた。

今年度立ち上げたこの活動を整理し、次年度に向けた方向性を探りたい。

2 主題設定の理由

本校の平成26年度学校教育目標を「郷土に誇りを持ち、知・徳・体を磨き続け、グローバル社会を生き抜く生徒の育成」とし、社会とのつながりの中で人間力の育成に向けた取組を目指した。

昨年度まで、本校の「総合的な学習の時間」の取組は、第1学年では地域の仕事について、第2学年では夏の職場体験を柱としたキャリア教育、第3学年では自らの進路決定に向けた取組を柱として実施してきた。

本校学校教育目標の達成に向け、生徒が体験・経験の中から課題を発見し、その解決方法を探り、生徒どうしの相互作用の中で解決に向けた取組を進めていくことを目指した。この取組を通して次のような力を養うために最適な題材と考えた。

- ・ 夢や目的をもち、生涯にわたって自らの進路を主体的に切り拓いていく力を育成する。
- ・ 生まれ育った地域に目を向けその良さを再発見することにより、郷土に誇りを持ち、これからのグローバル社会を生き抜く力の基礎を養う。
- ・ 模擬株式会社の取組を行うことにより、起業家の精神を養い、将来仕事をするうえで必要な発想力やコミュニケーション能力等を育成する。

今年度は1学年の「総合的な学習の時間」を中心としたカリキュラム開発を目指した。

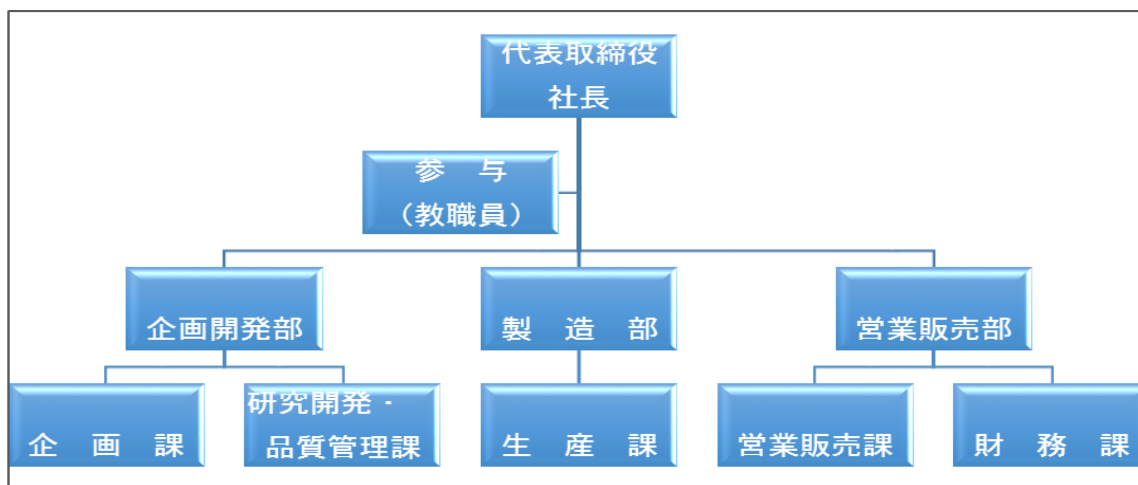
3 研究内容

(1) 模擬会社の概要

① 会社名

MNC - 美木 Natural Company

② 会社組織



代表取締役社長及び副社長を置き、次の各部・課にそれぞれ部長・課長を置く。

企画開発部

企画課・・・社報，商品企画，腕章デザイン，
チラシ作成等

研究開発・品質管理課

・・・商品の研究開発，展示用栽培，
球根の植え方・育て方の研究等

製造部

生産課・・・腐葉土製造計画・指示，腐葉土と関連商品製造，ポリ袋発注とスタン
プ押し(腐葉土用)等

営業販売部

営業販売課

・・・店舗レイアウト，看板・ポップ・ディスプレイ・ポスター，ポリ袋発
注とスタンプ押し(持ち帰り用)等

財務課・・・つり銭の準備，会計グッズ・・・領収証の工夫，お礼状作成等

③ 事業内容

- ・ 腐葉土の製造・販売。

- ・ 関連商品の開発・製造・販売。

美木中学校区内や尾道市内にどのような農産物や工業製品などがあるかを学習し、中学生の視点で商品開発を行う。

(2) 取組の経過

平成25年度、原田中学校の最後の年は全校生徒が11名であった。そのため、全校生徒がこの模擬会社のすべての取組に深く関わっていたが、美木中学校では全校生徒が184名、第1学年が62名という中での出発であった。本年度が初めての取組ということもあり、まずは会社を立ち上げることから始めた。



生徒会執行部の生徒（2，3年生）に取組の主旨を話し、まずは会社幹部を執行部の生徒が担うこととなった。(1)に示した会社の幹部は、生徒会執行部の生徒と原田中学校から2学年に編入された2名の生徒である。この2名の生徒が、原田中学校での活動について説明した。

会社幹部で、(1)にある会社の主な内容について協議し、第1学年全員を社員とする会社として、6月、MNCのスタートを切った。

その後は、第1学年の「総合的な学習の時間」を中心に取組を進めた。(表1)

- ① 企業訪問研修（万田発酵株式会社訪問）・・・6月28日（土）

平成26年度 MNC活動経過			表 1
月日	曜	活動内容	
6月6日	(金)	職業について 職業調べ	
6月13日	(金)		
6月20日	(金)		
6月27日	(金)		
7月4日	(金)	MNCについての説明	
7月5日	(土)	入社式	
7月11日	(金)	課に必要な人材とは	
8月21日	(木)	1-1腐葉土	
8月28日	(金)	1-2腐葉土	
10月3日	(金)	課に必要な人材とは(ピラミッドチャート)	
10月10日	(金)	自己分析・希望届け	
10月17日	(金)	社員研修(マルカ食品)	
11月6日	(木)	文化発表会に向けて	
11月7日	(金)	文化発表会に向けて	
11月8日	(土)	文化発表会	
11月14日	(金)	腐葉土販売を振り返る	
11月24日	(月)	京都	
11月27日	(木)	課で改善すべきことを考えよう	
11月28日	(金)	原田の人に喜んでいただくためにできること	
11月30日	(日)	旧原田中での販売活動	
12月5日	(金)	これまでの活動の振り返り	
12月12日	(金)	MNCのロゴマーク・キャッチコピーを考える	
1月9日	(金)	MNCのロゴマーク・キャッチコピーの投票	
2月5日	(木)	仕込み	

全社員により，旧原田中学校において，一昨年仕込んであった腐葉土の蔵出し作業および手もみ等による製品（腐葉土 5 kg 袋）の製造を行った。

このときは，原田町内の方が指導と手伝いにおいでくださり，初めて作業する社員にとってもたいへんいい体験となった。また，平成 26 年春に原田中学校を卒業した高校生 3 名も指導に来てくれ，取組の継続の大切さを強く感じた。



⑤ 社員研修・・・10月

校区内に尾道工業団地がある。従来，工業団地にある企業を第 1 学年の生徒（社員）全員が訪問し，見学をさせていただいていた。

本年度は，尾道の名物である「イカ天」を製造・販売している「マルカ食品株式会社」を訪問し，工場見学をさせていただいた。また，見学だけにとどまらず，川原社長様より「会社の経営」についてご講話をいただき，会社の経営・運営の仕組みや苦勞などについて研修を深めた。



⑥ 初めての販売活動（文化発表会）・・・11月

文化発表会で取組の報告を行った後，生徒玄関前で製品（腐葉土 5 kg 袋）の販売を行った。

昨年度までの原田中学校の販売で，腐葉土の



質の良さをご存じの方は，広島市内からも買いに来てくださった。また，文化発表会を見に来られた保護者も購入してくださった。しかし，生徒はもっと多くの方が買いに来てくださると予想していたが，当初予定していた数量が売れず，生徒の予想を大きく下回った。

⑦ 腐葉土販売の振り返りから改善へ・・・11月

「なぜ売れ残ったのか」各課ではその原因を考え、「どうしたら売れるか」という改善に向けた会議を持った。

その中で、右のような「PMK」というワークシートを用い、「よかった点 (Plus)」「改善点 (Minus)」「これからやってみたらいいと思った点 (Korekara)」という3つについて、付箋を用いて考えた。

分析表 (PMK)		
()組()班		
よかった点 (Plus)	改善点 (Minus)	これからやってみたら いいと思った点 (Korekara)

各課では、パッケージのデザインやロゴ、販売のときの声のかけ方や接客、チラシやポップなどの販促用のグッズなど、様々な改善案を出した。

⑧ 原田販売・・・11月30日(日)

この日、旧原田中学校で開催された「原田地区健康・福祉まつり」において、腐葉土の販売を行った。先日各課で考えた改善点を踏



まえ、販売を開始。チラシや呼び込みなど、分担した生徒がお客様に一所懸命に声をかける中、多くの方が来場され、あっという間に売り切れてしまった。

原田地区の皆さんは、この日を楽しみに待ってくださっていたということを知り、生徒は大きな喜びと達成感を味わうことができた。

⑨ 「ユース・エンタープライズ トレードフェア」参加 (於：京都大学)

・・・11月24日(月)

京都大学を会場に開催された「ユース・エンタープライズ トレードフェア」に参加した。昨年度まで、原田中学校もこの行事に参加しており、主催団体である NPO 法人「アントレプレナーシップ開発センター」との交流や指導もあり、新しくなった MNC も参加した。

ブースでの腐葉土 (5 kg 袋) の販売を行った。また、全体でのプレゼンを行った。

全国から26チームが集まるなか、23チームが大学生のグループで、中学校は本校のみであったが、多くの参加者に混ざり、ワークショップや外国人参加者との交流にも積極的に参加した。

本校(本社)の取組が評価され、「特別賞」を受賞した。



⑩ 仕込み・・・2月

再来年度の製品化のため、腐葉土の仕込み作業を行った。材料となるたくさんの落ち葉は、原田地区の皆さんが協力して集めてくださった。

「そろそろ葉っぱがいるんじゃないろう」と、暖かい声をかけて

くださり、十分な量の落ち葉を学校へ届けてくださった。

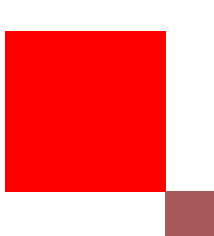


4 成果と課題

(1) 成果

- ・ 学校の統合により閉校した中学校の文化や優れた取組を、新たな統合先の学校において引き継ぎ、発展した取組とすることができた。このことにより、旧原田中学校区の生徒や住民の、「学校がなくなって寂しい」という思いに少しでも答えることになり、何より多くの生徒が地域とのつながりを持つことができた。
- ・ 「起業家教育」の取組として、新たな価値を発見・創造する力や組み合わせて新たなものを創造する（イノベーション）力を育成する入り口となる発想力を育成することができた。
- ・ 京都で開催された「トレードフェア」において、多くの人の前でプレゼンテーションを行ったり、自社の製品の「良さ」をブース販売において多くのお客様に説明したりするなど、人間関係形成や課題対応などの能力につながる力を育成することができた。また、ワークショップにおいて、大学生などと協働して「レジ袋」から新たな価値を持つ商品を開発するなど、多くのことを学ぶことができた。

(2) 課題

- 
- ・ 地域の資源や「良さ」に気づき，新しい商品開発を行うなどの活動を通して，キャリアプランニング能力の育成につなげていく必要がある。
 - ・ キャリア教育のねらいである「人間関係形成・社会形成能力」や「課題対応能力」の育成等，多くの成果が期待できる取組として，今後もカリキュラムの創造・発展に努めたい。
 - ・ 生徒が体験の中から課題を発見し，その解決に向けた発想と実行力を養う取組に発展させたい。