

「第4回 夏休みキッズ・ビジネススクールinえどがわ」実施レポート

ゼロの状態から、会社を作り、銀行からお金を借りて、物を仕入れ、販売し、決算をし、お金を返済し、税金を納め、利益をみんなで分ける、という会社経営の流れを、1日で擬似体験する。

この様な体験教室が、2010年8月7日に東京都江戸川区で開かれ、小学4・5・6年生13人が挑戦しました。

参加者は9時に開催場所に集合し、3グループに分かれます。地域も学校もバラバラな初対面同士でグループを組んでもらうため、皆緊張した面持ちです。

ご両親が後ろで見守る中、開会式と、今日1日で何を学んで欲しいかを、スーパートレーナーの籠島から伝えられ、キッズ・ビジネススクールがスタートしました。

まず、今日、自分で稼ぎたいお金はいくらか、稼いだうち社会のために寄付する割合をどのくらいにするか、を決め、目標をたてました。

ご両親が一度会場から離れ、参加者とスタッフだけになると、参加者の顔も不安な色を見せます。ですが、もう次の瞬間には隣の子、同じグループの子と、どんな会社にしようかと、積極的に話し合っていました。会社名を決め、役職につく、この話し合いから各々の会社の社員という意識が芽生えました。

今回は全部で3つの会社が作られ、ドリンク・タオル・ストラップを、それぞれ主な売り物として、商品企画・事業計画をたてました。

何個作って売ろうか、問屋に材料はいくつあるのか、どういった商品ならお客様に喜ばれるか。商品を考える、と一言にいっても、考えることはたくさんあり、子供達もいろんな意見をだしていました。

つぎに、材料費や宣伝費・給料、銀行から借りるお金・返すお金を計算して、会社の売上高と利益を予想し、事業計画書を作成しました。

トレーナーからの助言も参考にしながら、形にし、資金調達に向かいます。

資金調達の場面では、三菱東京UFJ銀行葛西支店の方に来ていただき、本当の銀行の融資の方を相手にお金を借りにいきました。銀行の方に、「あなたたちの会社はどんな会社なのか・売りたい物・どうしてそれを売ろうと思っているのか・その金額で売れるのか」等々、質問をされ、子供達はたじたじになっていました。

「それでは貸せません」、と銀行の方に断られ、がっかりした様子で自分の会社に戻っていき、そこで皆、どうして断られたのか、どこを改善したら良いのか、と真剣に話し合い、何度も銀行に向かい、交渉していました。大人と1対1で真剣に話す機会は今まで無かったのではないかと思います。

自分たちの思いを伝え、欲しいものを手に入れる、そのためにどうしたらいいか、ということ学べた良い機会だったと思います。

銀行から融資を受けることができた子供達は、皆ガッツポーズで、銀行の方と握手している姿は、本当の経営者の姿でした。

ここで、昼食です。まだ1日の半分ですが、大きな山場を越え、お腹もペコペコだったようです。たくさん食べていて、午後に向けての腹ごしらえをしっかりとっていました。

午後はまず、仕入・製造からはじまります。午前中に決めたそれぞれの商材を仕入れ、「商品」として販売しなければいけません。

売る際には、広告というのも大事な戦略です。どうしたらお店をのぞいてもらえるのか、何を売っているお店が分かりやすくするにはどうしたらいいか、など個々の商品や値段を看板を使って伝えよう、とポスターを一所懸命書いていました。文字だけでなく、絵も使って、お店のイメージを伝えられるポスターができたと思います。

商品を作ったら、数を確認し、販売価格を見直します。価格の見直しが終わったら、最終準備として販売マナーを学びます。

普段、話す言葉ではなく、お客様に対する話し方を学びます。いらっしやいませ、ありがとうございますなど、基本的な言葉ですが、大きな声でスマイルで、心をこめて言えるように練習しました。

いよいよ販売準備です。商品作りに追われている会社もありましたが、時間内に準備を終わらせ、販売会場に向かいます。

今回は、小島町二丁目団地の一角をお借りして、団地店舗会の方々の協力の下、販売会場とさせていただきます。団地の方々や近辺にお住まいの方も、通りすがりに顔をのぞかせて、商品を買っていく光景を見ることができました。

お店でお客様を迎える社員と、外にお客様を呼び込みに行く社員と、それぞれ積極的に別れ、商品を販売しようと奮闘します。はじめは恥ずかしそうにしていた子も、すぐに、大きな声で呼びかけられるようになりました。お客様に、高いね、と言われると、どうしようどうしよう、とみんなで話し合い、値下げをしたり、そのままの価格を保ち、ねばったり、手段は様々ですが、自分たちで考え、売ろう、という気迫が伝わってきました。

昨年に比べ、お客さんの人数が少ない中、見事に1時間で、3社とも完売です。

商品が売れる喜び、お客様が商品を手にした時の笑顔、売るほうも買うほうも幸せになれる、そんなビジネスの良い所を学べたのでは、と思います。

商品を販売した後は、会社に戻り、決算です。

値下げをした会社もあるので、今いったいいくら手元にあるのか、いくら増えたのか、売上高を計算します。損益計算書に数字を書き込み、実際に決算をし、銀行に借りたお金を返し、税務署に利益の10%を納め、最終利益をみんなで均等に分けました。給料袋に入った給料を社長役の子から手渡しされ、一所懸命稼いだお金を手に、皆、どこか誇らしげでした。

その中から、各自が自分で決めた額を募金をし、今日のビジネス体験は終了です。

会社ごとに、一人ずつ今日1日の感想を発表し、キッズ・ビジネススクールの主催者である、税理士法人ドリーム24副所長、久野賢一朗から、修了証書を受取り、修了式となりました。

各グループのトレーナーから、一言ずつ1日の感想が参加者に伝えられました。今回は、昨年よりも少人数でしたが、1人1人の個性を活かして、取り組むことができました。商品がなかなか売れない場面もあったので、お金を稼ぐことの大変さが分かったと思います。お父さん・お母さん達は、このような苦労を重ねて、君たちを育てている、ということも伝えられ、実りのある1日になったのではないのでしょうか。

会社というものの仕組みや、売り手と買い手の気持ち、自分で考えること、これからの自分たちの生き方の役に立つことを学びとれたことでしょう。

私達も伝える難しさを自覚し、お手本となる生き方ができるよう心掛けていかなければ、と学ぶことが多い1日でした。

3社が納めた税金と子供達の募金を合わせて、¥2,972をユニセフに募金しました。



2010キッズ・セミナー開会式



1億円ゲームでギャンブルとビジネスの違いを理解



会社設立。役職も決めます。



事業計画。何が売れるかみんなで相談します。



銀行からお金を借りるため、真剣です。



どんな風にしたら売れるか、アイデアを出し合います。



三菱東京UFJ銀行葛西支店の方に来ていただきました。融資審査も、本番さながらです。



借入れることが出来ませんでした。みんなで事業計画を見直し、もう一度銀行に向かいます。



融資審査が通りました。銀行の方と握手です。



借入書を銀行に提出し、お金を借り入れます。



ポスターは見やすく。派手に。



販売前は大忙しです。



小島町二丁目団地にて販売です。



たくさん売れるように頑張ります。



呼び込みにも力が入ります。



お客様の立場になって商品を売ります。



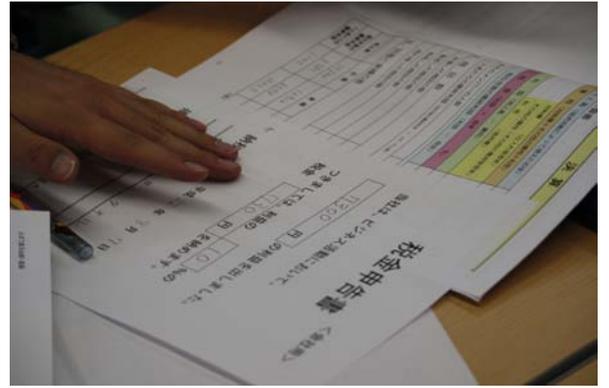
お買い上げいただきました。



見事完売です。



決算・返済のために計算をします。



税務署に利益の10%を納めます。



みんなで最終利益を確認します。



給料を社長からいただきます。



トレーナーから一言。



修了証書授与。お疲れ様でした。