

「高校生による復興アントレプレナー」実施報告書

～高校生による本気の起業体験 in 東京～

報告者：一般社団法人おらが大槌夢広場
事務局長 神谷 未生

1. 事業目的

高校生に、小売店を立ち上げに関わる一連の過程を通じて、「起業」を体験させる。

2. 事業主催・協力

主催：一般社団法人おらが大槌夢広場、NPO 法人放課後 NPO アフタースクール
協力：パークレイズ証券・株式会社

3. 活動内容

活動	実施日	活動場所	参加人数
第1回 WS	2015年1月18日	一般社団法人おらが大槌夢広場	12
第2回 WS	2015年2月21日	一般社団法人おらが大槌夢広場	15
第3回 WS	2015年3月2日	一般社団法人おらが大槌夢広場	17
販売・振り返り	2015年3月22日	赤坂アーキヒルズ パークレイズ証券本社(六本木)	20

4. 参加者(計20名)

岩手県立釜石商工高等学校 2年生 7名
岩手県立大槌高等学校 1年生 10名、2年生 1名 3年生 1人
鹿島学園高等学校通信制 3年生 1名

5. 実践事例

a. 第1回ワークショップ『会社設立と店舗計画について』

ワークショップ初回のため、まずは生徒・スタッフ全員の自己紹介を行い、アイスブレイクを行った。

この企画の主旨を説明し、昨年度の参加メンバーから大変だったこと・楽しかったことなどの体験を紹介した。

その後、3班に分かれ起業に必要な「収入」「支出」「利益」など経理について学習。時折、問題も交えながら、起業について勉強し、起業の意味・楽しさ・難しさを知り生徒一人一人の中で理解した上で、最後に、各班ごとに店舗のテーマを決め、そのテーマに沿った商品探しや、「元手金4万円」に対する目標売上・仕入れたい商品など話し合った。



b. 第2回ワークショップ『収支計画表作成と販売商品の決定』

事前に班ごとに釜石や大槌の商店や卸業者に出向き、お店から商品の説明を受け売りたい商品について話し合いを行っていた。

この会は、協力企業であるパークレイズ証券の社員3名もワークショップに参加。収入と支出の復習後、販売希望商品・希望仕入個数・希望仕入れ値・希望売値・売り方(バラ売り、セット売り、おまけをつける等)・接客などについて話し合い、班ごとに収支計画表を発表した。



c. 第3回ワークショップ:『商品仕入と店舗づくり』

班ごとに商品の仕入れ先に出向き、実際に仕入れ 値段の交渉などを行った。現金での取引や個数を増やし仕入れ値を下げてもらうなどの工夫や、仕入れる商品への思い入れや販売する際のアピールポイントなども担当者から聞いた。また、前回参加者のアイデアで、生産者さんとの写真をとったりするアイデアが実施されたりと、前回からの経験が生きていると感じられる場面が多く見られた。WS では仕入れ価格が決まった班は、販売価格の最終調整を行ったり、売上目標の設定を見直したりといった作業に追われた。また、販売時に使う看板や、ポップなどの作成も行い、1名参加していたパークレイズの社員に「どうやったら売れるか?」「どのようなお店や売り方を好むか?」などアドバイスを求めるシーンも見られた。

d. 販売

サントリーホールのカラヤン広場にて開かれる「マルシェ」にて起業本番当日。朝 8 時 30 分集合し、スタッフから一日の流れについて説明をうけた後は、班ごとに売り場の設営を開始。商品をお客様に見やすく陳列したり、接客・商品紹介の練習など、一人一人が自分の役割を見つけ逆にこの時間が、各班の団結力を高める時間となった。マルシェ全体の会議にも各班長が参加し、「一押し」の商品を紹介した。

10 時の販売開始と同時に、来客。はじめは、「いらっしゃいませ」の声も小さかった高校生達も、段々とお客さんとの会話を楽しみ始め、自分たちの地元紹介・商品の説明・商品の調理法などの話になり、接客を楽しむようになっていた。また、今年は、会計も班ごとに高校生に任せため、接客が得意な生徒、会計が得意な生徒、商品の陳列のし直しや棚だしによく気が回る生徒など、それぞれが自分の得意分野を見つけて動いている印象を受けた。13 時半前には、すべての班が商品を完売することが出来た。



e. 振り返り

振り返りは、パークレイズ証券日本本社の会議室にて行われた。班ごとに利益の計算を行い、発表。全班完売したこともあり、各班が黒字収益で企画を終えた事に生徒たちも一安心していた。また、仕入や準備、販売において良かった点・課題点についても話し合った。「売れ筋の商品が、見込み違いだった」「商品説明が曖昧だった」「商品の仕入数をもっと練ればよかった」などの反省点がみられ、来年度参加した際には、今回の反省点を生かしたいという意見も聞かれた。

最後は、パークレイズ証券のご好意にて、会社内部の見学を行った。普段は見る事のない、何百台もコンピューターが並んだトレーダー室などの見学を行い、今まで知らなかった世界に刺激を受けた生徒も多かった。

6. 成果と課題

a. 成果

i. 収支報告

チーム	支出	収入	利益
やっぺす大槌 大槌高校 2 年生 1 人 1 年生 3 人	48,693 円	52,550 円	3,857 円
いわてさん 大槌高校生 1 年生 7 人	47,053 円	62,450 円	15,397 円
ほにほに 商工 2 年生 7 人	36,624 円	7,356 円	17,320 円

ii. 成果

当企画を通しての一番の成果は、生徒達が一人一人が役割を見つけ行動したことだと感じる。企画当初は、「どうすればいいの?」「分からない」など話し合いが進まず、すぐに大人のスタッフに頼る場面も見られたが、WSを重ねるうちに、リーダーを中心に商品決め・値段設定などを自分達で決定する場面が多く見られるようになり頼もしく感じた。また、商品の仕入場面でも、それぞれ高校生達が話す順番や話し方等を相談してきめ、悩んだ所だけ大人の意見を聞くというスタンスが取れたのは非常に良かったと感じている。

東京販売では、最お客さんとの対話を通して商品を購入してもらえた事により、接客の楽しみや「人との繋がり」から生まれる商売に新たな発見があったようだ。

また、この企画がなければ知りうることもなかった地元特産品の発掘や、その商品の裏にある生産者さんの思い等に触れ、地元で暮らす大人達の地域に対する意気込みに改めて感動した生徒もいたことが印象深かった。

b. 課題

昨年度から引き続き、高校生の日程がなかなか固まらず、WS 開催日の参加率が悪く、「補修」を行う必要があった。また、当初参加表明をした生徒が、途中から抜けたりとメンバー交代もあった。しかし、「学校行事と部活動優先」というスタンスは守っていくため、来年度も日程調整やメンバー固めがなかなか決まらない事を前提に企画を進めていきたい。また、大槌高校から参加するメンバーの入れ替えが多かったことから、最終メンバーを学校へ連絡するタイミングが遅れたれたことは、深く反省するとともに、来年度は密に学校と連絡をとっていく所存である。

7. 総括

参加した高校生達が、「言われた事をやる」姿勢から、「一起業者」として変化していく有様を見て、この企画の意義を再確認した。この事業に関する責任を高校生に任せたことで、普段見せる事のない顔を高校生達が見せていたのが非常に印象的だった。また、「東京」という、普段は接点のあまりない方々とのコミュニケーションを通して、自分達の思いや商品に対する意気込みを伝えることで、自分に自信をつけた生徒も多かった。これにより、新たに自分に向いている職種を考え始めた生徒もあり、このような企画が生徒の将来に及ぼす影響が少なくない事を実感した。大槌や釜石の高校生達が、新しい世界に触れ、自信をつけ、自らの未知なる可能性を感じられるこのような人材育成企画を今後も続けて行きたいと思っている。