

ジュニアエコノミーカレッジ in のべおか 2022



事業報告書

延岡商工会議所青年部

報告：郷土愛育成委員会



1. 事業概要

《事業の目的》

延岡商工会議所青年部(YEG)の創始からの想いである『まちづくり』の精神を受け継ぎ、延岡市の未来を担うべき子ども達を育成するための事業を実施する。また、普段では味わうことの出来ない経験や地域の大人達との交流を通して「地元を盛り上げたい・役に立ちたい」という子ども達の郷土愛を醸成する。

《実施内容》

市内の小学5・6年生が4~5人1チームで模擬の株式会社を設立し、自分達で商品計画や収支計画を取りまとめて商売を行い会社の経営を経験する。本年度、ジュニアエコノミーカレッジは以下の4つのカリキュラムを実施。

(1) ドリームセミナー・サポーターセミナー

ジュニアエコノミーカレッジのルール説明、株式会社の仕組みや商売とは何かを学ぶ講義を実施。

模擬の株式会社の会社名・キャッチコピーを決定し、子ども達はそれぞれの役職に就任して登記書を作成。

同時時間帯に保護者を対象としたサポーターセミナーを実施し子ども達への関わり方や当事業の目的について説明を行った。

(2) アクティブセミナー

ドリームボード(商品プラン・店作りプラン)を作成してプレゼン。

株券発行や銀行借入の審査を通過したチームが商売の準備を行う。

元手を仕入れるための株券の扱いや帳簿の付け方を学ぶ講義を実施。

(3) 販売実践会

手に入れた元手を使って仕入れを行い、プランに沿って準備した商品や店舗で一般客を相手に販売活動を行う。自社CM動画を撮影したり看板を作成するなど広報活動も同時に実施。

(4) まとめセミナー・納税式・決算報告会

決算報告書を作成し、利益処分(税金・役員報酬・株主配当金)を行い各チーム決算報告を実施した。

利益の10%を法人税の名目で延岡市に寄付。延岡市長に目録を贈呈した。

会社を解散し、修了証を子ども達全員に授与。

2. 募集結果

延岡市内の小学5・6年生 約2,000名に募集チラシを配布。初めての事業でチラシのみでは内容が伝わりにくいと見え、PTA協議会内で主旨説明と参加呼びかけの協力を依頼した。



その結果、以下の通り4チームの申込みがあった。

No.	小学校	学年	男女内訳
1	西小学校	6年生	男子1名・女子3名
2	北浦小学校	5年生	女子4名
3	混合チーム	6年生	男子2名・女子3名
4	南小学校	5年生	男子3名・女子1名

参加する子ども達や保護者の方には、少し内容の不透明さが否めない中で4チーム 計17名の子ども達に参加してもらうことが出来た。PTA協議会で説明を聞いた方のご協力や、青年部会員の呼びかけの成果もあり初年度の募集としては十分な結果だと言える。

今後はチラシの配布だけではなく、実際に子ども達に説明の機会を持つために小学校や教育委員会に協力を依頼すべきだと考える。また事業を継続していくことで、5年生が翌年も参加してくれたり、弟や妹が参加してくれたりすると募集に苦労することが無くなるのではないかと。

3. ドリームセミナー・サポーターセミナー

日時：令和4年 7月24日(日) 会場：中小企業センター

時間	内容	備考
13:00~13:10	開会・資料確認	
13:10~13:15	主催者挨拶	鈴木会長挨拶
13:15~13:30	ジュニエコについて	今後の日程・内容の説明
13:30~13:50	株式会社とは？	株式会社・株主について学ぶ
13:50~14:30	会社を登記しよう！	会社登記書の作成
14:30~14:50	会社紹介	会社名・キャッチコピー・役職発表
14:50~15:10	商売って何？	売価・原価・利益等を学ぶ
15:10~16:00	食品・商品のルール	ルールを確認する
16:00~16:15	宿題と次回説明	次までにやることを確認

青年部会員が講師となり、ジュニアエコノミーカレッジのルール説明や株式会社や商売についての講義を行った。その後、子ども達は自分達の会社の名前・キャッチコピー・それぞれの役職を決定して会社登記書を作成。全体の前で自分達の会社を紹介し、意気込みを発表した。

同時並行の形で、別部屋にて保護者の方を対象としたサポーターセミナーを開催。ルールの確認や、子ども達の自主性を伸ばすために関わり方を最小限に留めてほしい旨の説明を実施した。

《ドリームセミナー・サポーターセミナーの様子》



《作成した会社登記書》

会社登記書 提出用

西 小学校 チーム

会社の名前
株式会社 TIN (ティン)

わが社のキャッチコピー
自由にえらぼう?
紺色キーホルダー

役職

社長	廣瀬 大神
財務部長	甲斐 いぶき
商品部長	安藤 菜月実
宣伝部長	國友 いろは

会社登記書 提出用

北浦 小学校 チーム

会社の名前
株式会社 RIASU

わが社のキャッチコピー
来た人みんなに笑顔と幸せを

役職

社長	塩月 のあ
財務部長	中田 怜那
商品部長	東直久 ありあ
デザイン部長	高平 かほな

会社登記書 提出用

色々 小学校 チーム

会社の名前
株式会社 HAPPY はろういん

わが社のキャッチコピー
ハロウィンを最高に楽しいものに

役職

社長	佐川 千和
財務部長	岩崎 幸歩
商品部長	多田 和真
広報部長	瀧本 あかり
副社長	片岡 龍之輔

会社登記書 提出用

南 小学校 チーム

会社の名前
株式会社 みおかしのに

わが社のキャッチコピー
おかしで作る. みんなのくに

役職

社長	坂本 翔琉
財務部長	高木喬 康希
商品部長	山本 花奈
宣伝部長	岩切 鷗志朗

子ども達は1回目のセミナーということもあり、少し緊張感が見てとれたが熱心に話し合って登記書を作成している様子が非常に印象的であった。ルール把握に苦労しているようだったので分かりやすい説明が必要だと感じた。

4. アクティブセミナー

日時：令和4年 9月4日(日) 会場：中小企業センター

時間	内容	備考
10:00~10:10	開会・資料確認	
10:10~10:15	主催者挨拶	鈴木会長挨拶
10:15~11:15	商品プラン作成	商品内容・売価設定
11:15~12:00	ドリームボード作成	商品・店作りプランボード作成
12:00~13:00	昼食	
13:00~15:30	ドリームボード作成	商品・店作りプランボード作成
15:30~16:10	プラン審査	プランのプレゼン審査
16:10~16:30	帳簿の付け方	帳簿の付け方を学ぶ
16:30~17:00	宿題と次回説明	次までにやることを確認

子ども達は宿題として仕入れ原価調査や商品の試作・レシピの作成をこの日までに行ってきた。その内容を元に商品のプランを作成して売価を設定し、目標販売数量を設定して利益のめあてを決定した。

また、どんな店作りを行えばお客様が喜んでくれるかを考えてプランを計画してドリームボード(商品・店作りプレゼンボード)を作成した。

青年部会員が証券取引所および銀行役となって子ども達のプレゼンを審査し、合格したチームに株券の発行をまたは借入金の借用を許可した。帳簿の付け方についても学び、元手を使ってどんなスケジュールで販売実践会を迎えるかを計画した。

《アクティブセミナーの様子》



《作成したドリームボード》

① **ドリームボード (商品プラン)**

色々 (小学生)

株式会社 **TIN**

売上げのめあて	25000円
仕入れの手当	20100円
利益のめあて	5500円
株主の取り分	10950円

② **UVLシキナーホルダー**

型はUVLシキナーで固めたシキナーホルダー。UVLシキナーはUVライトで硬化させる。UVライトはUVライトで硬化させる。UVライトはUVライトで硬化させる。

③ **水と粉寒天を混ぜたゼリー**

ゼリーは寒天と水で混ぜたゼリー。ゼリーは寒天と水で混ぜたゼリー。ゼリーは寒天と水で混ぜたゼリー。

④ **ドリームボード (商品プラン)**

北浦 (小学生)

株式会社 **RIASU**

売上げのめあて	15000円
仕入れの手当	8170円
利益のめあて	13330円
株主の取り分	10900円

⑤ **おかしのお封じセット**

おかしのお封じセット。おかしのお封じセット。おかしのお封じセット。

⑥ **おかしのお封じセット**

おかしのお封じセット。おかしのお封じセット。おかしのお封じセット。

⑦ **ドリームボード (商品プラン)**

色々 (小学生)

株式会社 **HAPPYはらうん**

売上げのめあて	21500円
仕入れの手当	8124円
利益のめあて	13376円
株主の取り分	10500円

⑧ **お菓子つめ合わせ**

お菓子つめ合わせ。お菓子つめ合わせ。お菓子つめ合わせ。

⑨ **女房具セット**

女房具セット。女房具セット。女房具セット。

⑩ **風舟**

風舟。風舟。風舟。

⑪ **ドリームボード (商品プラン)**

南 (小学生)

株式会社 **おかしのお封じ**

売上げのめあて	21000円
仕入れの手当	9980円
利益のめあて	11020円
株主の取り分	5310円

⑫ **おかしのお封じセット**

おかしのお封じセット。おかしのお封じセット。おかしのお封じセット。

⑬ **おかしのお封じセット**

おかしのお封じセット。おかしのお封じセット。おかしのお封じセット。

⑭ **ドリームボード (店づくりプラン)**

色々 (小学生)

株式会社 **TIN**

⑮ **店づくりプラン**

店づくりプラン。店づくりプラン。店づくりプラン。

⑯ **ドリームボード (店づくりプラン)**

北浦 (小学生)

株式会社 **RIASU**

⑰ **店づくりプラン**

店づくりプラン。店づくりプラン。店づくりプラン。

⑱ **ドリームボード (店づくりプラン)**

色々 (小学生)

株式会社 **HAPPYはらうん**

⑲ **店づくりプラン**

店づくりプラン。店づくりプラン。店づくりプラン。

⑳ **ドリームボード (店づくりプラン)**

南 (小学生)

株式会社 **おかしのお封じ**

㉑ **店づくりプラン**

店づくりプラン。店づくりプラン。店づくりプラン。

5. 販売実践会

日時：令和4年 10月30日(日) 会場：Waiwai PLAY LAB

時間	内容	備考
9:00~10:00	看板作成・準備確認	店舗看板作成・準備物確認
10:00~10:50	開店準備	
10:50~11:00	開店式	鈴木会長挨拶・がんばろう宣言
11:00~15:00	販売実践	販売活動・CM撮影
15:00~15:30	売り上げ金計算	金庫確認・売り上げ計算
15:30~16:00	施設見学	
16:00~16:20	閉店式	榎本副会長挨拶
16:20~16:30	宿題と次回説明	次までにやることを確認

アクティブセミナーでプラン審査に合格して発行した株券を家族等に購入してもらい（1枚 1,000円 × 10枚）得た資本金10,000円（借入れた会社は20,000円）を元手に商品や店作りの準備をしてきた。会社毎に看板も当日作成して、開店準備を行い11:00に開店。途中、WaiWai PLAY LAB さんの設備を使ってCM動画を撮影したり、エンクロスにチラシを配って呼び込みに行ったりしながらお客を増やし全会社が15:00には完売することが出来た。

《販売実践会の様子》



延岡商工会議所青年部主催 **仲間とめざせ！未来の社長！**
ジュニアエコノミー
カレッジ in のべおか
販売実践会
 令和4年10月30日(日) 11:00~15:30
 会場：@waiwaiPLAYLAB
 (延岡駅西口ビル1F)

子ども達が考え出した会社同様の商品を販売します。

ジュニアエコノミーカレッジとは？自分たちで会社を作って、実際に売場を出して販売。社会のルールを守る企画です。次世代を担う子どもたちに「考える力」「行動する力」を育ててもらいたいという思いから、実際に商売の体験をしてもらいながら、基本的な社会のルールなどを学んでもらい、働くことの喜びや企業家精神を学ぶことを目的としたイベントです。

1/24 (土) **ドリームセミナー(こども向け説明会)**
 先立って社会の仕組みを説明し、実際に売場を出して販売。社会のルールを守る企画です。

9/4 (月) **アクティブセミナー**
 子ども達が4人〜5人のグループで活動し、実際に売場を出して販売。社会のルールを守る企画です。

子ども達が考えた商品で実際に販売するのだから、どんな呼び込みをするのか、ぜひその人達を応援し、それについて協力をお願いします。

主催 延岡商工会議所青年部
 お問合せ先:0985-33-6666 延岡商工会議所青年部事務局 担当:村上(連絡)
 延岡市赤松3丁目101 延岡駅西口ビル3階

《販売実践会の様子》



6. まとめセミナー・決算報告会・納税式

日時：令和4年 11月20日(日) 会場：Waiwai PLAY LAB

時間	内容	備考
13:00~13:10	開会・資料確認	
13:10~13:15	主催者挨拶	鈴木会長挨拶
13:15~13:25	税金・利息について	税金の使い方・銀行の仕組みを学ぶ
13:25~14:15	資金精算	金庫のお金を計算して振分ける
14:15~15:00	ドリームレポート作成	決算報告会の準備
15:00~15:40	決算報告会・納税式	決算報告・市長へ目録の授与
15:40~16:00	お礼状を書こう	お世話になった人にお礼状を書く
16:00~16:30	修了式	修了証授与・鈴木会長挨拶


販売実践会での売り上げ金や仕入れの残金を数えて、法人税、役員報酬株主配当金など金額を計算して資金の精算を行った。
法人税という名目で売り上げ金の10%を延岡市に寄付。延岡市長にご来場頂き目録を贈呈した。4チーム合計で¥5,668を後日、延岡市に寄付した。
税金の使われ方について学び、子ども達が自分達で納めた税金がどのようにまちづくりに活かされていくか考えるきっかけとなったと考える。
ドリームレポートを作成して、各チーム全体に決算報告を行った。
お世話になった人にお礼状を書き、青年部より修了証を授与した。

《まとめセミナー・決算報告会・納税式の様子》



《まとめセミナー・決算報告会・納税式の様子》





寄附金受領証明書

住 所 延岡市幸町3丁目101 延岡駅西口街区ビル3階

氏 名 延岡商工会議所青年部
ジュニアエコノミーカレッジ 様

¥5,668-

ただし、延岡市に対する寄附金として、上記の金額を受領いたしました。


令和4年11月24日

延岡市長 渡谷山 洋司 

(注) 受領証明書の再発行はできません。

令和4年11月24日

延岡商工会議所青年部
ジュニアエコノミーカレッジ 様

延岡市長 渡谷山 洋司 

一般寄附金の受領について (御礼)

時下 貴団体におかれましてはますますご繁栄のこととお慶び申し上げます。
平素より、市政運営に対し格別のご支援、ご協力を賜り厚くお礼申し上げます。
この度は、貴重な御浄財をご寄附賜り厚くお礼申し上げます。
貴団体のご意志に応えるよう有効に活用させていただき所存でございます。
今後とも、市政運営に対し尚一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

(文書取扱)
延岡市総務部総務課
〒852-8686 延岡市東本小路2番地1
☎:0982-22-7006 FAX:0982-34-2110

《作成したドリームレポート》

ドリームレポート

白 小学校 チーム
株式会社 TJN

ドリームプラン	決算	進い	進いの原因は何だと思いますか？
売上額 2316100	2271110	15110	す、仕入れ先を探して、仕入れ額をおさえ ることからできたからです。
仕入額 261100	1117743	21359	
利益 13500	115937	1359	

2. キャッチコピーについて
自由に選ぼう 如色もホルマ
お客様に自由に、パソコンと別
送ってもらえました。
色ま色のカラーが
かかれる。

3. チームワークについて
仲間と力を合わせて頑張ることができていた。最初は
自分たちだけで頑張っていたけど、仲間がいてくれたので
頑張ることができた。
仲間がいてくれたので、頑張ることができた。
仲間がいてくれたので、頑張ることができた。

4. お客様とのふれあいについて
お客様とのふれあいが、とても大切だ。
お客様とのふれあいが、とても大切だ。
お客様とのふれあいが、とても大切だ。

5. 商品の工夫について
商品の工夫が、とても大切だ。
商品の工夫が、とても大切だ。
商品の工夫が、とても大切だ。

6. 販売の工夫について
販売の工夫が、とても大切だ。
販売の工夫が、とても大切だ。
販売の工夫が、とても大切だ。

7. まとめ
今回の活動が、とても大切だ。
今回の活動が、とても大切だ。
今回の活動が、とても大切だ。

ドリームレポート

白 小学校 チーム
株式会社 HAIN

ドリームプラン	決算	進い	進いの原因は何だと思いますか？
売上額 2151000	2124000	27000	友人と協力して、仕入れ額をおさえ ることからできたからです。
仕入額 2171000	61616	2171000	
利益 11000	145334	2169	

2. キャッチコピーについて
自由に選ぼう 如色もホルマ
お客様に自由に、パソコンと別
送ってもらえました。
色ま色のカラーが
かかれる。

3. チームワークについて
仲間と力を合わせて頑張ることができていた。最初は
自分たちだけで頑張っていたけど、仲間がいてくれたので
頑張ることができた。
仲間がいてくれたので、頑張ることができた。
仲間がいてくれたので、頑張ることができた。

4. お客様とのふれあいについて
お客様とのふれあいが、とても大切だ。
お客様とのふれあいが、とても大切だ。
お客様とのふれあいが、とても大切だ。

5. 商品の工夫について
商品の工夫が、とても大切だ。
商品の工夫が、とても大切だ。
商品の工夫が、とても大切だ。

6. 販売の工夫について
販売の工夫が、とても大切だ。
販売の工夫が、とても大切だ。
販売の工夫が、とても大切だ。

7. まとめ
今回の活動が、とても大切だ。
今回の活動が、とても大切だ。
今回の活動が、とても大切だ。

ドリームレポート

白 小学校 チーム
株式会社 HAPPY はあうん

ドリームプラン	決算	進い	進いの原因は何だと思いますか？
売上額 2115000	231784	11684	値段設定を調整したこと。
仕入額 91124	1353	771	
利益 13374	15831	2455	

2. キャッチコピーについて
自由に選ぼう 如色もホルマ
お客様に自由に、パソコンと別
送ってもらえました。
色ま色のカラーが
かかれる。

3. チームワークについて
仲間と力を合わせて頑張ることができていた。最初は
自分たちだけで頑張っていたけど、仲間がいてくれたので
頑張ることができた。
仲間がいてくれたので、頑張ることができた。
仲間がいてくれたので、頑張ることができた。

4. お客様とのふれあいについて
お客様とのふれあいが、とても大切だ。
お客様とのふれあいが、とても大切だ。
お客様とのふれあいが、とても大切だ。

5. 商品の工夫について
商品の工夫が、とても大切だ。
商品の工夫が、とても大切だ。
商品の工夫が、とても大切だ。

6. 販売の工夫について
販売の工夫が、とても大切だ。
販売の工夫が、とても大切だ。
販売の工夫が、とても大切だ。

7. まとめ
今回の活動が、とても大切だ。
今回の活動が、とても大切だ。
今回の活動が、とても大切だ。

ドリームレポート

白 小学校 チーム
株式会社 おかひのくに

ドリームプラン	決算	進い	進いの原因は何だと思いますか？
売上額 211000	115800	9500	売上を伸ばすために、販売方法を調整しました。
仕入額 71280	7154	150	
利益 11020	61346	21670	

2. キャッチコピーについて
自由に選ぼう 如色もホルマ
お客様に自由に、パソコンと別
送ってもらえました。
色ま色のカラーが
かかれる。

3. チームワークについて
仲間と力を合わせて頑張ることができていた。最初は
自分たちだけで頑張っていたけど、仲間がいてくれたので
頑張ることができた。
仲間がいてくれたので、頑張ることができた。
仲間がいてくれたので、頑張ることができた。

4. お客様とのふれあいについて
お客様とのふれあいが、とても大切だ。
お客様とのふれあいが、とても大切だ。
お客様とのふれあいが、とても大切だ。

5. 商品の工夫について
商品の工夫が、とても大切だ。
商品の工夫が、とても大切だ。
商品の工夫が、とても大切だ。

6. 販売の工夫について
販売の工夫が、とても大切だ。
販売の工夫が、とても大切だ。
販売の工夫が、とても大切だ。

7. まとめ
今回の活動が、とても大切だ。
今回の活動が、とても大切だ。
今回の活動が、とても大切だ。

6. 保護者アンケート結果

11月20日のまとめセミナー時に保護者を対象にアンケートを実施。

① 全体を通しての感想をお聞かせ下さい。

- ・ 普段の生活ではなかなか経験することの出来ない「事業」に触れることができ、親子共々とても勉強になりました。コロナ禍で、校外での活動が制限されるのが当たり前になりつつある中、このような充実した活動が出来たことを嬉しく思います。
- ・ 貴重で有意義な体験が出来て本当に良かったです。仕事をしてお金を得ることの大切さや友人と協力して1つの事を成し遂げる面白さを学べたのではないかと思います。
- ・ いつもと違う子ども達の様子と、販売に対する熱意に驚きを感じていました。社会勉強として今後必ず活かせる内容でした。青年部の皆さんが一生懸命子ども達のために活動して下さい感謝しています。

② ジュニアエコノミーカレッジの良かった点・勉強になった点は。

- ・子ども達については、仲間とのやりとりの中で自我を通すだけでなく調整力も大事だということを学んだようです。親については、以前は口出ししたいこと先回りしたいことが度々ありましたが、「子どもの自主性に任せる」という意識を持つことが出来るようになりました。
- ・仕入れや売価、利益など身近だけど難しい内容を勉強出来て良かった。販売実践会で一般客を相手に対応したことは良い経験になったと思う。
- ・子ども達が普段お金や仕事に対して考えている程、簡単ではないと感じられたと思います。自分達で色々考え、協力し合いながら、結果を出すことの喜びや達成感を感じてもらえたことは良かったです。人前で発表する機会も良い経験だったと思います。

③ 難しかった点や、次回やる場合に改善したほうが良い点は。

- ・仕入れ金、売上金の計算が難しかったようです。販売時に後から来る人もいたので商品を残しておく良かったと思いました。
- ・今回が1回目の開催ということで、見本や例が無かったので今年の資料を見せてあげると良いアイデアが出るのではないのでしょうか。
- ・販売まで2回しか集まる機会が無いのは少ないと感じました。理解が追いついていないと感じることがあったのでもう少し時間をかけられると良かったと思います。
- ・募集の段階で保護者のサポートが必須であることや、保護者同士のコミュニケーションが取れる間柄であることが必要だということを周知して頂きたかったです。

7. まとめ

初開催となった「ジュニアエコノミーカレッジin のべおか」ですが、多くの方々のご尽力により無事に終了することが出来ました。子ども達には繰り返し「考える力」、「決める力」、「行動する力」を発揮して成功させようと話をしていましたが、こちらの想像を遥かに超える質の高い商品・店作りを実現させてくれました。決算報告会で堂々と発表する姿に大きな成長を感じました。

子ども達に「延岡のこと好きな人？」と尋ねた時、殆どの子が手を挙げてくれました。この気持ちをもっと育てて広げていくことが、地域の大人である私たち青年部の使命ではないのでしょうか。地元に根付いた経営者となる人材を育て、未来永劫続いていく延岡市の柱とすべくこの事業は継続させていく必要があると感じました。ノウハウをご教授頂きたいわき商工会議所青年部様にも改めてお礼を申し上げます。ありがとうございました。