

# 子どもの“やりたい”を見逃さない！ ～じゃあ本気でビジネスしてみよう～



NPO法人セブンスーズのHPはこちら

## 【活動概要・他にもありそうな課題】

- 《活動》
- ・小学5年生から高校3年生を対象に、自分達が実際に開発した商品やサービスをお客様に提供する活動を開市で行っている。
  - ・マルシェのコンセプト決め経費の計算、マーケティング、広報活動（チラシ作りやSNS発信）などもすべて自分たちで検討し、「**お金を稼ぐ**」ということを学べる。

- 《課題》
- ・「お金の教育」に消極的な風潮がある。
  - ・雇われる側ではなく、自分が**生み出す側としてお金を稼ぐ**経験が出来る場が少ない。
  - ・商店街や地域のお店の方と、未来のまちづくりを担う子どもたちとの接点がほとんどない。



## 【マネできそうな手順や実例】

### 協力企業を募る

- ・協力企業（5社程度）を募る。
- ・**ファシリテーター**として子どもたちと関わりたい大学生を募る。
- ・塾生（20～30名程度）を募る。

### マルシェのコンセプト作り マーケティング 商品開発 経費の計算

- ・毎週日曜日の夜に15分の講座と75分間のミーティングを行う。  
→楽しすぎて時間が来ても帰らない。
- ・ファシリテーターと一緒に悩みながら自分達なりの妥当な答えを出していく。（協賛金を集める。）
- ・グループLINEで協力企業の方とも相談しながら進めていく。

### 広報活動

- ・SNS、チラシ配り、校内放送で宣伝。
- ・チラシ作りや、SNSの広告も子どもたちが作成する。（協賛金を集める。）

### 商品の販売 イベント実施

- ・子どもたち店のオペレーションをすべて行い、商品を販売。
- ・利益は**全額子どもたちへ渡す**ことによって塾代をほぼ返金できる。

## 《マネポイント》

**協力企業を1店舗でも集めることが出来れば  
事業を始められる**

- ・塾代
- ・市からの助成金
- ・協賛金

収入

- ・ファシリテーターの有償ボランティア代
- ・協力企業への協力金
- ・活動補助金
- ・チラシ印刷代など

支出

- ・塾代、助成金などから**支出を賄うことが出来る**ため、事業を始めようとしたときに多額の初期費用を必要とせず、マネしやすい。
- ・協力企業をたくさん募らなくても、もっと小さい規模からでも始めることが出来る



企業の方と相談している様子

## 《マネするためのコツ》

- ・小学生から高校生まで**どの年代も**ビジネスを楽しめるようなカリキュラムをつくる。
- ・優秀なファシリテーターを育てる。
- ・毎週行う講座は長い時間行わず、子供たちがミーティングする時間を増やす。

## 【獲得できた効果】

### 《実施者から見た効果》

- 経営、お金を稼ぐことの**難しさ**と**達成感**を経験できた。
- 自分たちがやりたいと思ったことが**実現できる**という成功体験が得られた。
- 得意なこと、新しい自分を見つけることができた。
- 学校や家庭以外の**自分らしく過ごせる居場所**を作ることができた。
- 大学生はファシリテーションを学び、相手のやる気を引き出す関わり方を身につけた。

### 《住民・市民から見た効果》

- 子どもに「**お金の教育**」をすることの大切さが分かった。
- 地域住民の交流が活発化した。
- 子どもたちが企画するイベントの集客力がすごいことが分かった。
- 子どもの姿から学べることがあった。



実際に開発した商品