

2024

# さがみはら 子どもアントレ

さがみはら子どもアントレ メモリアルアルバム



さがみはら  
子どもアントレ





## 2024 子どもアントレ

小学5・6年生が、初めて出会った仲間と力を合わせて会社経営にチャレンジ！見事、全社黒字を達成！！し、お給料もゲット！！！大学生のサポートにも感謝です。

参加者	小5	小6	合計
男子	13名	8名	21名
女子	14名	12名	26名
合計	27名	20名	47名

役職	氏名
インストラクター 司会進行	井上 漢人
BB(Big Brother) 各社のアドバイザー兼サポートー	邱 嘉偉 佐藤 聰美 高野 朱加 深澤 敬輝
若月 晶穂 根本 莉 久保 葉南乃	

### 商材屋きゅうさんストア (サポート)

商品製造に必要な材料販売、道具レンタル、アルバイトの派遣など  
(運営補助、会場準備などを行う  
縁の下の力持ち)

邱 嘉偉



# 4日間の流れ

## DAY1 8/6 (Tue)



- ①会社を知る  
会社の組織や仕事について理解する
- ②役職決定  
役職を決める

### 講義、商品見学、役職・商品・販売場所決定

今年も47名(男子21名、女子26名)の仲間が参加しました。まずは緊張をほぐすためにみんなでゲームをしました。その後、「会社」とは何か、「役職」とはどういうものか講義を受け、早速役職を決定。メンバー6人が「社長」「経理M」「企画M」「仕入M」「製造M」「販売M」に就任しました。さらにどんな商品を作り、どういうところで販売するのかを知り、商品、販売場所を決め、1日目は終了

## DAY2 8/9 (Fri)



- ③会社設立  
会社を設立し、会社の目標を決定する
- ④事業計画書の作成  
必要な材料、製造個数、価格等を検討し、利益の出る計画を作成する
- ⑤銀行との融資交渉  
事業計画書をもとに銀行と交渉し、資金を調達する

### 会社設立、事業計画書の作成、銀行との融資交渉

会社名、会社の目標(社内ルール)を決め、発表をしました。事業計画書を作成し、融資交渉に臨みます。銀行に借りに行きますが、なかなか厳しい。銀行から受けた指摘をもとに、みんなで計画を練り直します。

## DAY3 8/10 (Sat)



## DAY4 8/11 (Sun)



### ⑤銀行との融資交渉(続き)

事業計画書をもとに銀行と交渉し、資金を調達する

### ⑥仕入れ、商品製造

材料を購入し商品を製造するとともに販促ツールなども制作する

### 銀行との融資交渉・仕入れ・商品製造

前日の融資交渉での指摘から練り直した計画書を手にして2回、3回と重ねた融資交渉。ようやくお金を借りることが出来ました。そのお金で材料を仕入れ、道具をレンタルし、アルバイトを雇つたりして商品を製造しました。

### ⑦商品販売

アリオ橋本にお店を出し、商品を販売する

### ⑧決算、返済、振り返り

決算の後、銀行にお金を返し、お給料をもらう

### 販売、決算、活動の振り返り

アリオ橋本のアクアガーデンにて販売開始。売れるかどうかドキドキでしたが、見事完売!その後、決算を行い、銀行から借りたお金を返済し社長からお給料をもらいました。最後に、4日間の活動を振り返り、沢山の聴衆の前で成果を発表し修了証をもらいました。みなさん、大学生になったらインストラクターとして、BBとして戻ってきてください。待ってますよ!



## サンド工業

商品「サンドトレー」

メンバーとの約束 :

マナーを守る

お客様との約束 :

使いやすいサンドトレーを作成

商品のターゲット :

親子(その親と小学生以下の子ども)

商品の特長 :

丈夫で見えて楽しいサンドトレー

【利益の計算】

売上高	⑤ 10000	円
経費	材料 5850	円
	その他 1000	円
	利息 562	円
合計	⑥ 7412	円
利益	⑦ 2588	円

$$\text{売上高} \quad \boxed{⑤ 10000 \text{ 円}} - \text{経費} \quad \boxed{⑥ 7412 \text{ 円}} = \text{利益} \quad \boxed{⑦ 2588 \text{ 円}}$$

⑤とのお金が同じになったか確認してみよう！同じになら 1人当たりの金額を計算してみよう！

$$\text{利益} \quad \boxed{⑦ 2588 \text{ 円}} \div \text{メンバーの数} \quad \boxed{6 \text{ 人}} = \text{1人当たりの利益} \quad \boxed{431 \text{ 円}}$$

※小数点以下は切り捨てます

3

### 1日目

#### ・オリエンテーション、アイスブレイク

初めて6人が会ったときは、緊張した顔でした。自己紹介をした後に、アイスブレイクで体を動かしているうちにコミュニケーションが取れるようになり、みんなの気持ちが少し落ち着いたようでした。

#### ・役職決定

最初に社長を決め、他の役職はみんなの意見を聞きながら、やりたい役職に手を挙げる方法で決めていきました。「計算が得意だから経理マネージャーをやりたい」「あまり得意じゃないけど、興味があるからこのマネージャーをやってみたい」という声も聞かれました。

#### ・商品・販売場所決定

見事、希望した商品に決定しました。販売場所は第1希望とはなりませんでしたが、どの場所でも売れる、と強く信じていました。

### 2日目

#### ・会社設立、事業計画書作成

会社名は、商品のサンドトレーの要素を入れたいという意見と、実際にものづくりをしている会社のようなかっこいい言葉を入れたいという意見から、「サンド工業」に決定しました。事業計画書の作成では、担当マネージャーが中心となり活発な話し合いが行われました。担当のマネージャーたちが何度もきゅうさんストアに確認に行って砂の色を調べてくれましたね。どんな色の砂を使って、どんなデザインのサンドトレーを作るのか、そのために必要なデコ材料はどんなもので、どのくらい必要なのか、いつも“どんなお客さんに買ってもらいたいのか”というところに立ち戻って考え、なんとか事業計画書を完成させました。

#### ・融資交渉

みんなで最終確認をしながら清書をして、いざ緊張の融資交渉へ。全員がハキ

ハキと自分の言葉で、銀行の方に質問されたことに本当に上手に答えることができていましたが、もう少しのところで1回目の融資交渉は成功ならず・・・。その後も指摘を受けたところを終了時間ギリギリまで話し合って直していく、明日の2回目の融資交渉成功へのみんなの気合いがひしひしと伝わってきました。

### 3日目

#### ・融資交渉

まずは、事業計画書を担当マネージャーが中心となり見直しを行い、2回目の融資交渉へ。あと一步の所で通らなかったのですが、「次は通るから頑張ろう」と言って、みんなで事業計画書を書き直して元気よく3回目の融資交渉に行きました。そして見事成功。みんな大喜び。

#### ・材料仕入れ、商品製造

事業計画書を見ながら何を買うのか、レンタル道具はいつ使うのかなどをみん



なで確認していました。製造では、しっかり役割を分担し、助け合いながら順調に進んでいたのですが、道具のレンタル時間が足りなくなってしまうというトラブルが発生しましたが、いろいろな人の助けもあり、予定していた数量を製造することができました。みんなともうれしそうな顔をしていました。その後、販売の講義や接客の練習を行いました。明日の販売が楽しみです。

#### 4日目

##### ・販売

「絶対に売り切ろう」という気持ちもありながら、どこか緊張しているように感じましたが、「こうすれば商品が見やすくなるよ」などと話し合いながら準備を進めっていました。販売では、ポスターや商品を見せながら大きな声で宣伝している姿はとても頼もしく見えました。接客も練習の成果が發揮されていて、とても気持ちいいものでした。完売に向けて

ラストスパートとなったとき、すでに販売を終えた会社のメンバーたちがサポートしてくれたこともあり、無事に完売することができました。

##### ・決算、返済

決算書を作つて銀行に返すお金を計算します。計算間違いもあり少し時間がかかりましたが、無事に決算、返済を終えることができました。そして、みんなが楽しみにしていたお給料は社長から一人ひとりに手渡されました。最後に、残った利益を入れた給料袋が BB に手渡されました。これは予想外で驚きながらも自然と笑顔になってしまいました。大切にします。

##### ・報告会、修了式

みんなの前で発表する機会が少ないのか、みんなはとても緊張していました。しかし、発表している姿や、修了証を受け取る姿はとてもカッコよく、初めて会ったときより成長しているなと感じま

した。集合写真を撮るときも表情がよく、最後まで笑顔が溢れてました！

##### BBからのコメント

1日目 BB のキュウです。1日だったけど、みんなに会えてよかったです。自分の得意なところを活かして、あまり得意でないことにチャレンジすることはとても大切なことだと思います。この4日間、チャレンジの連続だったと思います。これからもたくさんチャレンジしていくください。そして、大学生になったら学生スタッフとして戻ってくると面白いかもしれませんね。最後に、アントレで勉強したことを探立ててくれると嬉しいです。お疲れ様でした。

3・4日目 BB のえいちです。みんなは自分の役割を理解すること、みんなで協力することがとても上手でした。さらに困っているメンバーを助ける優しさももっていたので、最後までやりきることができたのだと思います。大学生になったら、BBとしてアントレに戻ってきて来てくれたなら嬉しいです。サンド工業のみんな、ありがとう！楽しかったよ！



## Season Memory

商品「木製フォトフレーム」

メンバーとの約束： **自分の仕事をしっかりやろう**

お客様との約束： **笑顔で接客する**

商品のターゲット： **写真をとる人、かざりたい人(20代~50代)**

商品の特長： **写真の季節に合わせてフレームを選べる。**

【利益の計算】

売上高	(5) 10000	円
経費	材料 6200	円
	その他の 1350	円
	利息 612	円
合計	(6) 8162	円
利益	(7) 1838	円

$$\text{売上高} - \text{経費} = \text{利益}$$

$$(5) 10000 \text{ 円} - (6) 8162 \text{ 円} = (7) 1838 \text{ 円}$$

あとどのお金が同じになったか確認してみよう！  
同じにならたら1人当たりのかせいたお金で計算してみよう！

$$\text{利益} \quad \text{メンバーの数} \quad 1\text{人当たりの利益}$$

$$(7) 1838 \text{ 円} \div (6) 6 \text{ 人} = (8) 306 \text{ 円}$$

※小数点以下は切り捨てるよ

### 1日目

#### ・オリエンテーション、アイスブレイク

受付を終えて席に着いたメンバーは、会話も控えめで緊張した様子でした。プログラムが始まり自己紹介を行い、アイスブレイクで「言うこと一緒にすること一緒にゲーム」、「ジェスチャーゲーム」を行い、終わるころには緊張もほぐれたようでは会話をされるようになっていました。

#### ・役職決定

各メンバーが希望する役職を発表し、希望が重なった場合はその役職をやりたい理由を説明し役職を決めていきました。社長は遠慮しているメンバーが多い中「みんなのためなら」と立候補してくれたメンバーがいて、スムーズに決めることができました。

#### ・商品・販売場所の紹介と決定

企画マネージャーが中心となって製造したい商品と販売場所を話し合い、第1～3希望までを決定しました。どちらも

他社と重複したので UNO 勝負で決定されることとなり、商品は「木製フォトフレーム」、販売場所は右側の列に決まりました。

### 2日目

#### ・社名と社内ルール作成

社長は「木製フォトフレーム」に貫した魅力を作り出そうと考え、一人一人から意見を聞きました。みんなの意見をまとめ、たくさんの季節の思い出を飾れる商品を作ることになり、「Season Memory」に決定しました。社内ルールは「自分のやるべき仕事をきちんと行うこと」に決定しました。

#### ・事業計画書作成

商品一つのフレームに四季に関係するデザインをすることに決定し、他のコンセプトもメンバーの意見を企画や販売マネージャーがまとめてすぐに決定しましたが、大きな壁となつたのが材料費でした。そこで「いくらだったら買います

か？」という調査を行いました。しかし、調査結果の価格で販売すると利益がほとんどになくなってしまうため、利益を求めるのか、求めないのかについて話し合いましたが、なかなか結論がでませんでした。そんな中、企画マネージャーから「まずは商品を買ってもらえることを目標にしよう」という提案で、みんなの想いが一つになり事業計画書を完成させることができました。

#### ・融資交渉

早速、融資交渉に行きましたが、メンバー同士の共有が不十分であったことや、作業時間と製造個数の計算が違っていたため、お金を借りることができませんでした。

### 3日目

#### ・融資交渉

1回目の融資交渉で指摘された点の修正を進めました。商品コンセプトやイメージを統一するため、計算が終わると



ほかのメンバーの進み具合を確認して利益や販売個数、価格や材料費を何度も確認し、意見の違いがないようにしていました。2度目の融資交渉でも製造個数の少なさが指摘されましたが、それを修正して3回目の交渉で見事成功です。

#### ・仕入れ、商品製造

経理、仕入、製造マネージャーが材料や道具を調達しました。道具と材料が揃い製造が始まりましたが、道具の不足から作業が遅れ、材料の配分が偏ってしまうなどの問題が発生しました。時間が足りなくなり、臨時のアルバイトを雇ったり、道具のレンタル時間を延長したりすることで対応し、計画通りに商品を完成させることができ、大いに喜んでいました。

#### 4日目

#### ・販売

準備の際、販促用のポスターを大人の目線の高さに配置し、商品の並べ方も

シーズンごとに工夫して並べるなど、みんなで話し合って経営者に大切な視点、「お客様の目線」で物を売ることに取り組んでいる姿勢がとても頼もしく感じました。

販売も、経理マネージャーを中心にレジの作業を行い、仕入れマネージャーや社長が看板や商品を持って外で宣伝し、販売、企画、製造マネージャーは大きな声で呼び込みながら、お客様に商品を手渡す準備をしていました。それぞれが自分の役割を見つけて、販売に全力で取り組んでいたと思います。他の会社が次々と完売する中で最後まであきらめずよく頑張りました！

#### ・決算、返済、振り返り、報告会、修了式

決算と返済は社長、経理マネージャーを中心にみんなで確認し合いながら進め、銀行に借りたお金を返すことができました。報告会では緊張しながらも、大勢の人の前で発表することができました。た

くさんの質問があったけど、一つ一つ考えて一生懸命答えている姿は3日目までのBBよしきさんにも是非見せたかったと思うほど最高にかっこよかったです！

#### BBからのコメント

4日間、お疲れ様でした。BB(深澤)も試行錯誤の連続だったけど、とても貴重で楽しい時間を過ごすことができました。初めはあまり話せてなかつたけど自己紹介もちゃんとできて、役職もすぐに決まってすごいなと感心してしまいました。また、みんなの発想力、話し合う力、仲間への気遣いなどすごいことばかりと接することができたことをとてもうれしく思っています。

3日目に初めて話し、4日目にBB(西嶋)になりましたが、みんなが快く受け入れてくれて本当にありがとうございます。お昼には話題が尽きることなく、みんなの仲の良さを感じました。4日間でこれほどの人間関係を築くことは、大人でも難しいことです。是非その姿勢をこれからも続けてほしいと思います。これから先、大変なことも起きると思いますが、この子どもアントレをやり遂げた経験を思い出し、「自分なら乗り越えられる」と思える4日間になつていれば嬉しいです！



## 風鈴の森

商品「風鈴」

メンバーとの約束：

**お客様のことを考える**

お客様との約束：

たくさんの人々に買ってもらえるようとする  
(1人2個まで)

商品のターゲット：

どんな人でも買いややすい様にする。  
今、昔の涼み方をしていない人。

商品の特長：

自然を感じられるような。  
見ることでいやされる。

1日目

### ・オリエンテーション、アイスブレイク

初対面で緊張している静かなメンバー、あまり緊張しておらず私に積極的に話しかけてくれるメンバーなど様々でしたが、これからの4日間でどんな会社になるのだろうかと楽しみに感じていました。

みんなの緊張をほぐして仲良くなつてもらうためにアイスブレイクをしました。ひとつめの「ジェスチャーゲーム」では、難しいお題もありましたが、みんながいっぱい答えてくれたおかげで無事に正解に辿り着くことができました。ふたつめの「言うこと一緒やること一緒ゲーム」は、初めてやるゲームだったので色々なお題を自分たちで考え、楽しみながらすることができました。みんなの緊張がほぐれた様子で、ますます楽しみになりました。

### ・役職決定、商品・販売場所決定

やりたい役職が被ってしまうメンバーもいましたが、みんなで話し合い、多数決も使いスムーズに決まりました。商品決定では、他の会社と希望が被っていましたが、UNOで高い点数が出せたので第1希望の風鈴に決定しました。販売場所決定でも、他の会社と希望が被つてしましましたが、会社のみんなで話し合い、第1希望を他の場所に変更して決定することができました。

2日目

### ・アイスブレイク、社名・社内ルール決定

今日は、UNOとトランプをしました。すでにとても仲良くなつてあり、たくさん話をしながら楽しくやっていました。社名決定では、家で考えててくれたメンバーもいたので、たくさんの案が出、その中から「風鈴の森」が選ばれました。

### ・事業計画書作成

風鈴を作るために必要なお金を借りる

【利益の計算】

売上高	(5)	11050	円
経費	材料	6800	円
	その他	1650	円
	利息	675	円
	合計	(6) 9125	円
	利益	(7) 1925	円

$$\text{売上高} \quad (5) 11050 \text{ 円} - \text{経費} \quad (6) 9125 \text{ 円} = \text{利益} \quad (7) 1925 \text{ 円}$$

⑥とのお金が同じになったか確認してみよう！  
同じになったら1人当たりのかけだお金を計算してみよう！

$$\text{利益} \quad (7) 1925 \text{ 円} \div \text{メンバーの数} \quad 6 \text{ 人} = \text{1人当たりの利益} \quad 320 \text{ 円}$$

※小数点以下は切り捨てるよ

3

ために銀行との話し合いが必要で、そのためには会社の約束や商品構成、材料や製造方法、売上や利益などを事業計画書にまとめました。最初のうちは、担当の役職ではないメンバーが話し合いを進めていましたが、時間が経つにつれていろいろな意見が出るようになりました、それをもとに話し合いが進められ会社全体の足並みが揃うようになりました。わからないところは他のメンバーに教えてもらい、テキストに書いていないメンバーがいたら積極的に話しかけて教えてあげていました。お金の計算もみんなで確認したのでミスはありませんでした。

### ・融資交渉

事業計画書を持って銀行に融資交渉に行きました。融資交渉では、価格が異なる商品の違いをはっきりさせること、お客様との約束を分かりやすくすることなどを銀行から指摘されました。銀行から



帰ってきてすぐに、指摘されたところを修正するだけでなく、デコ材料の部分も考え方直しました。銀行での緊張感、長時間にわたる計算確認、さらに修正後に記入漏れが見つかったため、最後はみんな疲れ果てた様子でした。

### 3日目

#### ・融資交渉

2日目の終わりに見つけた訂正箇所を訂正して、2回目の融資交渉に行きましたが、いくつかの指摘を受けました。これらの指摘を修正し 3回目の融資交渉で見事お金借りることができました。

#### ・商品製造

融資交渉が終わりいよいよ製造です。作る個数も多く、また、他の会社より製造開始が遅れたため、みんな焦っている様子でした。自分のことで手一杯になってしまいみんなで協力できなくなったり、道具のレンタル時間が予定をオーバーしたりするなど、少し混乱していました。

した。そんな中でも、自分がやるべきことを他のメンバーに確認している様子が見られるようになり、みんなで協力して製造に取り組んだ結果、なんとか時間までに終えることができました。

### 4日目

#### ・販売

待ちに待った販売ですが、みんなちょっと緊張している様子でした。販売準備の時に、宣伝、接客、会計、梱包をする人をそれぞれ役割分担したのでスムーズに販売をすることができました。お客様への呼びかけも、何人かで声を合わせるなどの工夫をしてしっかり出来ていました。最後は声が枯れているメンバーもいましたが、みんなが宣伝・接客をしっかり行えたので、時間内に風鈴を完売することができました。

#### ・報告会、修了式

最後に、4日間の成果を他の会社や親御さんなどに報告しました。工夫したこと

とや4日間を通して感じたことを発表しました。みんなそわそわした様子でしたが、自分の考えをしっかりと発表できました。お疲れ様でした！！

#### BBからのコメント

風鈴の森のみんな、4日間お疲れ様でした！1日目、私も含め緊張している人が多かった様ですが、日が経つにつれて段々緊張も解けて楽しそうに活動していましたね。みんなのそんな様子を一番間近で見ることができたのは本当に嬉しいし、貴重な経験です。この4日間で、チームワークや働くことの大変さなど色々学ぶことが多かったと思います。それは、今後みんなの人生にきっと役に立つものです。少しでも覚えていてくれたらなと思います。そして、6、7年後、大きく成長したみんなとどこかで会えたら嬉しいです。

改めて、4日間楽しかったです！みんなお給料くれてありがとう！またどこかでお会いしましょう！お元気で！



## E.P.P (アントレプレナー ペンギン)

商品「モールドールバッグ」

メンバーとの約束 :

みんなの意見を尊重し、協力し合おう。

お客様との約束 :

敬意・笑顔・態度を大切に

商品のターゲット :

かわいい物好きな人(全年齢)

商品の特長 :

えらべる かわいいオリジナルバッグ

1日目

### ・オリエンテーション、アイスブレイク

席に着いてすぐは緊張した様子でしたが、アイスブレイクでのジェスチャーゲームではジェスチャーする側が答えを言ってしまうなどのハプニングもあり、とても和やかな雰囲気になりました。その後の自己紹介でお互いを知り、打ち解けることができました。

### ・役職決定

全員が気遣いをした結果スムーズに役職を決めることができました。希望の役職が重なってしまった場合も話し合いを決めたり、希望通りになれなかったメンバーも決まった役職を頑張ると意気込んでいたりしました。

### ・商品説明、商品決定

どの商品が売れそうかや商品ごとに販売価格を考え、商品の希望を出しました。その際、利益を出すために高い価格で売るか、安い価格で売るかについても話し

合いが行われていました。残念ながら第

1希望の商品は外れてしましましたが、第2希望の商品で販売できることになりました、メンバー全員喜んでいました。

2日目

### ・社名・社内ルール決め

社名はジェスチャーゲームのお題から印象深いペンギンを主軸に考えました。社内ルールでは「お互いの意見を尊重しよう」という内容に決まりました。この社内ルールのもと、このあとに行われた事業計画書作成で意見が割れたときも納得する折衷案を出そうと、話し合いが活発に行われました。

### ・事業計画書作成

事業計画書の作成では、計画書に書き込む内容によって役職を中心に話し合いが行われました。すべての項目で全員が納得できるようにしていったため、他の会社が先に融資交渉をしている様子を見て焦る場面もありましたが、それでも計画

### 【利益の計算】

売上高	⑤	13,500	円
経費			
材料		6,450	円
その他		1,400	円
利息		645	円
合計	⑥	8,495	円
利益	⑦	5,005	円

$$\text{売上高} \quad \boxed{\text{⑤ } 13,500 \text{ 円}} - \text{経費} \quad \boxed{\text{⑥ } 8,495 \text{ 円}} = \text{利益} \quad \boxed{\text{⑦ } 5,005 \text{ 円}}$$

⑥と⑦のお金が同じになったか確認してみよう！同じになったら1人当たりのかせいにお金を計算してみよう！

$$\text{利益} \quad \boxed{\text{⑦ } 5,005 \text{ 円}} \div \text{メンバーの数} \quad \boxed{6 \text{ 人}} = \text{1人当たりの利益} \quad \boxed{834 \text{ 円}}$$

※小数点以下は切り捨てます

3

書の内容は丁寧に決めていました。

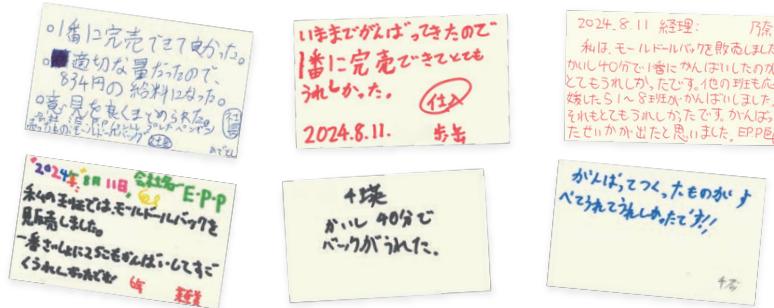
### ・融資交渉

2日目は1回しか融資交渉に行くことができませんでした。銀行では多くの点を指摘されましたが、みんなで計画書を書いたため全員が指摘内容をすぐに理解することができました。

3日目

### ・融資交渉

事業計画書の見直しから始めました。材料の個数を増やしたり、アルバイトを雇ったりすると、利益が減ってしまいました。「利益をできるだけ増やしたい」というメンバーもいましたが、みんなで話し合い、融資交渉へ向かいました。銀行へ着くと、やはり緊張した様子でしたが、改善した点や2種類のバッグの違いや魅力などを、自分たちの言葉で一生懸命に伝えていました。その思いは通じたものの、再度、おつりの見直しを指摘され、3度目の融資交渉で成功することが



2024.8.11 経理: 乃奈  
私はモールドールバッグを販売しました。  
かくし40分で1名にかんぱいしたのが  
とてもうれしく、たびです。他の班も心  
残らず1へどうせかかんぱいしました。  
それもとてもうれしかったです。かんぱ  
いたせいかが出来たと思いました。EPP会

できました。

#### ・商品製造

バッグの目玉であるモールドールの作り方を教えてもらうと、「かわいい！」と夢中になるメンバーたち。また、「くまを作るには、どうしたらいいですか？」と質問するなど、試行錯誤を重ねていろいろな動物を作っていました。その後は、穴を開けた合皮とバッグを組み合わせてカシメを取り付ける組とモールドールとバッグにパーツを付けてアレンジする組に自然に分かれため、時間内に商品を完成することができ「これ、絶対に売れるよ！」と自信満々な様子でした。明日の販売が楽しみですね。

#### 4日目

#### ・販売

商品のレイアウトにこだわり販売準備をしていました。「高い商品を見やすくしよう」、「並べすぎたら見えなくなるかもしれない」など、話し合いながら、商

品を配置していきました。販売が開始すると、1人1人に丁寧に商品を紹介している様子が見られました。モールドールバッグはとても人気で、無事すべて売り切ることができました。そのあとは、他の会社のお手伝いをするなど、自分が今できることを考え、動いていました。とても素敵でした。

#### ・決算、返済

社長と経理マネージャーを中心に決算報告書の作成に取り組みました。経費に変更がありました。しっかりと決算報告書に反映できたため、1回で返済を完了させることができました。決算報告書作成にあたり、気になるところは質問し合い、納得するまで話し合っている様子が見受けられました。

#### ・報告会、修了式

報告会では、利益に関する質問がたくさんありました。製造個数を多くし、2種類の商品を製造し、価格の高い商品を

多く製造したことなどを説明していました。自社の報告以外の時間は、他社の報告に質問する姿も見られました。

#### BBからのコメント

1・2日目のBBゆさです！その後のみんなを見届けられなくて少し残念ですが、うまく出来たと信じています。最初のうちは静かでしたが、気づいたらどの会社にも負けないくらい元気で、話し合いも活発に行われていました。その中でみんなの気遣いや優しさを感じることができました。その優しさをこれからも大事にしていってください。最後に、このアントレでの体験を楽しかった良い思い出として覚えてくれていたら嬉しいです。みんなの進む道を応援しています。

4日のBB(高崎)でしたが、皆さんがあたたかく迎えてくれたのでとても嬉しく思いました。楽しみながらも、一生懸命に取り組み、やりとげた皆さんとのことを誇りに思います。大変なこともたくさんあったと思いますが、最後までやりとげたことがとても大切です。ここで得た学びや気づきをぜひ、これから学校生活につなげていってくださいね。ありがとうございました！



## スマイルCOMONO

商品「小物かけ」

メンバーとの約束：

自分の役員をしきりやる

お客様との約束：

お客様が買いやすいいいきにするため、社名に合った対応する

商品のターゲット：

家でせりせいとんしたい人

商品の特長：

シンプルでオシャレなデザインで色々な物が沢山入れられる小物かけ

1日目

### ・オリエンテーション、アイスブレイク

緊張した様子はあまりなく先に来たメンバー同士で話したり、後から来たメンバーにも積極的に話しかけたり、やることをお互いに教えあったりしていました。アイスブレイクでは、全員が全力で楽しんでいました。「お姉さん！お題出すの遅すぎ！負けちゃうでしょ？！」と私がしっかりと注意いただきました。

### ・役職決定

4人が社長に立候補し、他のメンバーからの提案で立候補の理由を説明してもらい投票で決定することになりました。全役職が決まった後は、自分が活躍する場面が来るのを楽しみにしている様子でした。

### ・商品、販売場所決定

第1希望通りとなりみんなは大興奮。第1希望を通した仕入れマネージャーと販売マネージャーの2人を全員で褒めた

後、緊張がとけたのか全員がトイレに駆け込んでいました。

2日目

### ・社名決定、社内ルール決め

進行役の社長が全員に意見を求め、たくさんの意見やアイデアが出てきました。それをまとめるのがとても大変で、メンバー全員が「大変だ！！」と言しながら話し合いを進めていました。

### ・事業計画書作成

メンバーそれぞれが思っていること、考えていることを積極的に発言し、とても活気があるのですが、まとまるまでに時間がかかってしまい思うように進んでいませんでした。そんな中「これから発言するときは挙手制にしよう」との提案があり、そこから少しスピードアップ。そんな中、他の会社が事業計画を完成させ、融資交渉に行き始めたことへの焦りもありましたが、途中で投げ出すことなく、最後までしっかりと取り組んでいました。

3日目

### ・融資交渉

1回目の融資交渉が上手くいかなかつた時も、全員気持ちの切り替えがとても早かったです。事業計画書の清書のミスを出さないために事業計画書を全員で1つずつ音読して、間違いないかチェックしていました。2回目にはドアのノックや記載ミス、製造個数等全て直して見事成功させました。成功した後は胸を張ってルンルンで帰りました。

### ・製造

製造開始が他の会社よりも遅かったため、終始大焦りで、メンバーそれぞれで取り組んでいたので、私からは「600円で買っていただく商品を作ってね」とお願いしました。そのことをきっかけに声を掛け合ったり、道具のレンタル時間を確認したり、アルバイトをいつ入れるかを話し合ったりとチームワークが發揮され、見事予定数量を完成させました。と

【利益の計算】

売上高	⑤8400	円
経費	材料 ⑥3850	円
	その他 1150	円
	利息 305	円
合計	⑥5305	円
利益	⑦3095	円

$$\text{⑤}8400 \text{ 円} - \text{⑥}5305 \text{ 円} = \text{⑦}3095 \text{ 円}$$

⑥とのお金が同じになったか確認してみよう！同じになら 1人当たりのけせいかお金を計算してみよう！

$$\text{利益 } \text{⑦}3095 \text{ 円} \div \text{メンバーの数 } 6 \text{ 人} = \text{1人当たりの利益 } 515 \text{ 円}$$

※小数点以下は切り捨てるよ



同時に、全員が全員を褒めていました。  
「製造時間短すぎ！ とっても疲れたけど  
楽しかった～」とも言っていました。

#### 4日目

##### ・販売

始めは声が小さくモジモジしたり、あ  
りがとうございますが言えなかったり、  
商品を雑に渡してしまうことなどがあつ  
たので、お客様の立場に立った接客を  
するよう声掛けをしました。その後、大  
きな声で宣伝をしたり、丁寧な接客がで  
きるようになって、見事完売するこ  
とができました。完売の瞬間はみんな大  
喜びでしたが、ガラガラ声になっていて、  
とても疲れ切った様子でした。

##### ・決算、返済

担当マネージャーとしての進行が上達  
したこと、挙手制による発言に慣れてき  
たこと、他のメンバーの意見に耳を傾け  
るのが上手になったことなどで、とても  
スムーズに進みました。そして、お給料

をもらったときは、全員がニヤニヤ顔で  
とても素敵な表情をしていました。

##### ・報告会、修了式

最初はステージ上がるがとても不  
安で緊張していましたが、全員しっかり  
した声で堂々と報告をしていました。お  
見事でした。

##### 4日間のお昼ご飯の様子

土偶クイズや歴史の偉人クイズ、しり  
とり、それぞれの小学校の話や夏休みの  
予定など楽しくお話しをしながら食べて  
いました。そして、どこの会社よりも片  
付けが早いので「片付け1番！」と嬉  
しそうに話していました。それは、片付け  
担当でないメンバーも手伝っていたから  
です。素晴らしい仲間たちです。

##### BBからのコメント

みんな4日間ありがとう！

みんなのいいところは他のメンバーのことによく  
見ていること、困っているメンバーがいたらすぐに  
声をかけられること、助けが必要だと感じたらすぐ  
に動けることです。周りをよく見ること、自分で考  
えること、行動に移すことはそんなに簡単ではあり  
ません。みんなは子どもアントレの4日間を通して  
このような力を身につけたのではないかと思います。  
このような力はこれからのおうちや学校での生  
活の様々な場面で約に立つと思います。どんどん活  
かしていってください。これからも頑張ってね…！

5円をありがとうございます！ 大切にします！！



## にこカゴ会社

商品「紙バンドかご」

メンバーとの約束： 人のことをいいいしない。

お客様との約束： お客様のことを考えて楽しくいらないに作る。

商品のターゲット： 10代～30代の男女

商品の特長：  
男性…ボタンやねじなどは付いてないもので  
女性…リボンや花でリリュームをつけて  
かわいさを出す

### 1日目

#### ・オリエンテーション、アイスブレイク

女子同士では話していましたが、男子は一人でじっとしていました。アイスブレイクは「言うこと一緒やること一緒にゲーム」と「ジャスチャーゲーム」の2つで、楽しそうに取り組んでおり、みんなの団結力が生まれた瞬間でした。

#### ・講義、役職決定

「会社について」は劇が行われ、「面白かった」「分かりやすかった」という感想があり、アントレでやることを理解してもらうことができました。役職決めでは、社長立候補者が3人いたので、意気込みややりたい理由を話して、みんなの投票で決定しました。その後は社長の進行で役職が決まっていきました。

#### ・商品紹介、商品・販売場所決定

9種類の商品が紹介され、「かわいい」「つくるのが大変そう」など様々な視点で説明を聞いていました。様々な意見が

出てなかなか決まらなかったので、企画マネージャーの提案で、多数決で第1希望から第3希望までを決めました。販売場所の希望はスムーズに決まりました。商品は他の会社と被ってしまいましたが、販売場所は希望通りとなりました。

### 2日目

#### ・会社設立、社内ルール決定

初めのうちはあまり意見が出ず進行役の社長も困っていましたが、徐々にいろいろなアイデアが出るようになり、話し合いの結果「にこカゴ会社」になりました。その由来は、「笑顔をかごに詰めて、お客様へ届ける」ということです。また、ルールは「他人を否定しない」になりました。とても大切なことです。

#### ・事業計画書作成

商品は、女性向けのかわいらしいものと、男性向けのシンプルなものをつくることになりましたが、販売個数や仕入れの個数、道具のレンタル時間などでいろ

#### 【利益の計算】

	売上高	(5) 10000	円
経費	材料	5500	円
	その他	1300	円
	利息	560	円
	合計	(6) 7360	円
	利益	(7) 2620	円

$$\text{売上高} \quad (5) 10000 \text{円} - \text{経費} \quad (6) 7360 \text{円} = \text{利益} \quad (7) 2620 \text{円}$$

⑥とのお金が同じになったか確認してみよう！  
同じになったら1人当たりのかせいでお金を計算してみよう！

$$\text{利益} \quad (7) 2620 \text{円} \div \text{メンバーの数} \quad 6 \text{人} = \text{1人当たりの利益} \quad 436 \text{円}$$

※小数点以下は切り捨てるよ

3

いろな意見が出、なかなかまとまりませんでした。他の会社が次々に融資交渉に行くのを見て、少し焦っていた時もありましたが、落ち着いて、冷静に話し合いをしてもらうよう声掛けをしました。結果、融資交渉に行くことはできませんでしたが、前向きに考えて切り替えていました。

### 3日目

#### ・融資交渉

1回目では、銀行からいくつかの指摘がありお金を借りることはできませんでした。指摘事項をふまえてさらに話し合いをし、2回目の融資交渉に行きましたがここでも・・・。あきらめることなく丁寧に話し合いをし、ようやく3回目で見事成功！！

#### ・製造

紙バンドが少し硬く力が必要なこともあります。かごに通すのに苦労しているメンバーもいたので、社長と製造マネー



ジャーはシンプルなほうの飾りつけ、仕入れマネージャーはポスターを書くこと、企画マネージャーはかわいらしいほうの飾りつけするなどの役割分担をしました。少しでも手が空いたときには他のメンバーのサポートに入るなど、全員が暇になる時間が無いように自ら行動していました。それでも時間がなくなってきたので、アルバイトを2名雇いなんとか時間内に20個全てをつくることができました。終わったときにはみんなとてもホッしていました。

4日目

#### ・販売

商品を並べるとき、お客さんにとって見やすくて買いやすい配置になるよう工夫していました。お金やお釣りの受け渡しは経理マネージャーが、商品を渡すのは社長が、企画と製造マネージャーがお店の前で宣伝を、販売マネージャーは商品の集計と店の中での呼び込み、仕入れ

マネージャーも店の中で呼び込みとしっかり役割を分担していました。販売マネージャーが、一番大きな声で「いらっしゃいませ」と言っていて素晴らしかったです。他のみんなも最初は恥ずかしがっていましたが、途中から声も大きくなっていました。その結果、商品は次々と売れていき、見事に完売しました。

#### ・決算、返済

事業計画書や手元に残っているお金、きゅうさんストアでのレシートを見ながら、みんなで金額を確認して決算報告書を書いていきました。とてもスムーズに進めていき、どの会社よりも早く、銀行へ決算報告書を出しに行きました。給料は社長が1人ひとりに「4日間ありがとう」と言って渡していました。きちんと感謝の気持ちが伝えられていて素晴らしいです。

#### ・報告会、修了式

最後に保護者の方に向けて報告会と修了式です。緊張しているメンバー、していないメンバーそれぞれでしたが、実際に報告するときにはみんな大きな声でしっかりと伝えられていました。質疑応答の時に質問を聞き逃すというハプニングはありませんでしたが、満足感満点でした。

了式です。緊張しているメンバー、していないメンバーそれぞれでしたが、実際に報告するときにはみんな大きな声でしっかりと伝えられていました。質疑応答の時に質問を聞き逃すというハプニングはありませんでしたが、満足感満点でした。

#### BBからのコメント

大変なこと、苦労したことがたくさんあったと思います。それをみんなで力を合わせるとともに、会社のルール「他人を否定しない」をみんなが守ったことで乗り越えることができたと思います。1人でできないことはたくさんあります。そんなときに仲間の助けや協力はすごい力になります。このことを忘れずにいてくれたらうれしいです。最後に、私はにこかご会社のBBになれたこととても嬉しく思っています。みんなで会社をつくるところから始めて、最後の決算までの日々は私にとって大切な思い出となりました。4日間ありがとうございました。



## 木ーホルダーショップ 明元楽（アモタ）

商品「木ーホルダー」

メンバーとの約束：

あ明るく声かけ  
も元気にすじし  
た楽しくかわう

お客様との約束：

せいじつに笑顔で、お客様を楽しませよう!!

商品のターゲット：

ファミリー層と女性(10才~20才くらい)

商品の特長：

かわいらしいみため・手のひらサイズ・しわれにくい

### 【利益の計算】

売上高	⑤ 10800	円
経費	材料 6940	円
	その他 1050	円
	利息 459	円
合計	⑥ 8249	円
利益	⑦ 2551	円

$$\text{売上高} - \text{経費} = \text{利益}$$

$$⑤ 10800 円 - ⑥ 8249 円 = ⑦ 2551 円$$

⑧どのお金が同じになったか確認してみよう!  
同じになったら1人当たりのかせいたお金で計算してみよう!

$$\text{利益} \quad \text{メンバーの数} \quad \text{1人当たりの利益}$$

$$⑦ 2551 円 ÷ 6 人 = 425 円$$

※小数点以下は切り捨てるよ

3

### 1日目

#### ・オリエンテーション、アイスブレイク

集まって初めて顔を合わせた時、緊張した様子だったみんな。自己紹介をして、ジェスチャーゲームを行い、だいぶ緊張がほぐれたよう。休憩時間にはみんなでおしゃべりをするなど、徐々に仲が深まっていった印象でした。

### 2日目

#### ・会社設立、役職決定

役職決めでは2人の社長の立候補があり、決意表明を聞いた後に話し合いを経て多数決を行い、決定しました。その後、社長を中心に行き合って役割を決めていました。経理マネージャーの立候補が2人いた際に、計算勝負で役割を決めていたのが印象的でした。誰1人仲間はずれにせずにみんなで話し合って協力して役職決定できていたのが素晴らしいかったです。

#### ・商品・販売場所の決定

商品・販売場所の希望は、それぞれのマネージャーが中心となり話し合って決定しました。1番希望者の多かったモールドールバックが第1希望となりました。緊張しながら、集計を待つこと数分。他の会社と第1希望が被ってしまい、UNOによる数字の累計勝負となりました。惜しくも負けてしまい製造する商品が第3希望の木ーホルダーとなってしまいましたが、販売場所におけるUNOによる勝負には勝つことができ第1希望の場所で販売できることになりました。

#### ・会社設立

社名は「木ーホルダーショップ 明元楽（あもた）」に決まりました。由来は、会社のみんなが明るく元気に楽しみながら活動しているから、そしてこれから3日間も大変なことがあっても明るく元気に楽しみながら活動したいからです。ここまでみんなで支え合って円滑に進めることができました。

### ・事業計画書作成

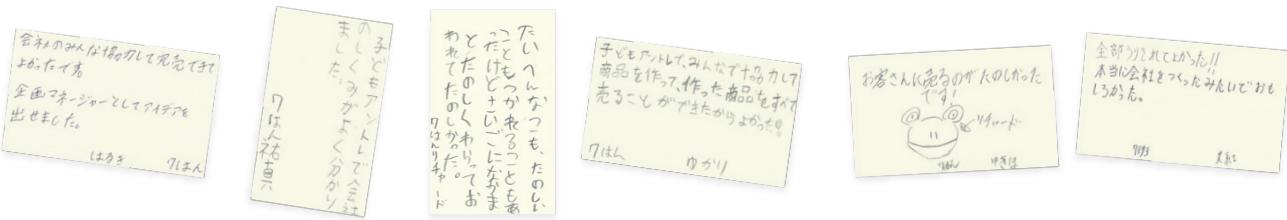
書く内容によってそれぞれのマネージャーが中心となり、話し合いながら効率的に事業計画書を作成していました。途中で議論についていけないメンバーが出た時は他のメンバーがフォローするなど、助け合って話を進めていた印象でした。

#### ・融資交渉

8社の中で最も早く融資交渉へと進むことができました。しかし、1回目の融資交渉と2回目の融資交渉はともにあと少しのところで融資を勝ち取ることができませんでした。2回の融資交渉がうまくいかずだいぶ落ち込んだ様子を見せたみんなでしたが、事業計画書において担当した箇所をそれぞれのマネージャー中心にみんなで協力して修正していました。

### 3日目

#### ・融資交渉



3回目の融資交渉に向けて、みんなの不安が高まっていくのを感じました。後ろ向きな姿勢が出ることもありましたが、みんなで支え合うことで、無事融資交渉を突破することができました。融資交渉を突破したあとはさっきまでの不安でいっぱいだった顔が嘘のようにみんな笑顔に溢れ、明元楽らしいポジティブな面が見られたのが印象的でした。

#### ・仕入れ、製造

材料仕入れや道具レンタルは予定通りにはいかず、慌ただしい様子でした。しかし、アクシデントにめげず、みんなで効率的な方法を模索しました。製造では、役割分担をして進めていました。1人あたり1時間に1個作れば製造が終わる予定だったので余裕があるかと思っていたが、実際には大幅な遅れが発生し、創意工夫を凝らしたものの、アルバイトを1人雇うことになりました。6人の努力とアルバイトによって時間内に製造と

片付けを行うことができたので、素晴らしいです。

#### 4日目

##### ・販売準備、販売

販売開始前に役割分担をして、円滑に販売を進められるように行動していました。商品が売れるかみんな不安でいっぱいな様子でしたが、商品販売が開始されてからは徐々に緊張もほぐれていき、大きな声を出してお客様を呼び込んでいました。途中他の会社の力も借りて、みんなで協力して、見事木一ホルダーを売り切りました。おめでとう！

##### ・決算、返済

それぞれのマネージャーを中心にしてしっかりと進めていました。決算や返済は1回でのクリアで素晴らしいです。

##### ・報告会、修了式

報告会は少し緊張していた様子でしたが、想定問答を考えるなどしっかりと準備していた印象でした。1人ひとりはつ

きりと発言していた姿が素敵で、この4日間での大きな成長を感じました。修了式後の写真撮影でもみんなでまとめて行動していて、仲が良さそうな様子でした。4日間頑張っていたみんなが本当に誇らしかったです。

#### BBからのコメント

4日間お疲れ様！みんなの努力を1番近くで見させてもらっていたので、終了した時には感無量だったよ。4日間大変なこともあったけど、会社名通りの明るく元気に楽しみながら活動していたみんなを見ていて、私はすぐ元気づけられて、みんなのおかげで私自身も4日間頑張りました。私から見るとこの4日間でみんなは大きく成長したと感じます。みんなのこれから的人生で少しでも役立つような学びがあったらいいなと思います。みんなのしてくれたサプライズにとても感動して泣いちゃったけど、その後さらに4回泣きました。みんな優しさに満ち溢れていて、素晴らしい個性を持っていると思います。私はみんなの事が本当に好きです。みんなもこのイベントを少しでも楽しめて、他のメンバーと仲良くなれたならいいなと思います。ありがとうございました！



## 88(はっぱ)の絵皿

商品「絵付け皿」

メンバーとの約束：  
仲間のために考慮して最高の商品をつくろう！

お客様との約束：  
礼儀正しく、ていねいに接客をする。

商品のターゲット：  
全この人  
(子供・重い物などのぶつかりやすい)  
(大人・つかいでなくて、オシャレ)  
(おしゃれ・大人っぽくて、手作り感)

商品の特長：  
種類とがらが豊富。いろんな人がつかえる。

### 【利益の計算】

売上高	⑤ 11500	円
経費	材料 6220	円
	その他 1150	円
	利息 406	円
合計	⑥ 7776	円
利益	⑦ 3724	円

$$\text{売上高} - \text{経費} = \text{利益}$$
$$⑤ 11500 \text{ 円} - ⑥ 7776 \text{ 円} = ⑦ 3724 \text{ 円}$$

⑥とのお金が同じになったか確認してみよう！  
同じになら 1人当たりのかけだお金を計算してみよう！

$$\text{利益} \quad \text{メンバーの数} \quad 1\text{人当たりの利益}$$
$$⑦ 3724 \text{ 円} \div ⑧ 5 \text{ 人} = ⑨ 744 \text{ 円}$$

### 1日目

#### ・オリエンテーション、アイスブレイク

とても緊張している様子で、表情も硬く、最初は私との会話がほとんどでした。アイスブレイクでは、「やること一緒に」と「ジェスチャーゲーム」をしました。最初のうちは恥ずかしがっていましたが、だんだん表情がほぐれ声も出るようになりました、みんな楽しそうにしていました。

#### ・役職、商品、販売場所決定

役職決定では被ることなくスムーズに決まりました。商品決定では、商品サンプルを見ている時から、ターゲット、値段、自分だったら買うかどうかなどを考え第1希望は絵付け皿とし、希望通りに決定しました。販売場所では、お客様の流れを考え希望を出しましたが、第1希望にはなれませんでしたが、落ち込んだ様子もなく「宣伝や商品を頑張ろう！」と前向きに考えていました。

### 2日目

#### ・会社名決定

会社名は「88(はっぱ)の絵皿」になりました。由来は、8班と相模原の自然の緑をイメージした葉っぱをかけ、絵付け皿を略した形となりました。社長を中心にみんなでいくつもの案を出しながらそれぞれの案の魅力を話し合っていました。

#### ・事業計画書作成

講義を通じて、自分たちが会社をつくるという実感が湧いてきている様子で、やる気に満ち溢れていました。製造マネージャーが販売個数についてみんなの意見を聞き、経理マネージャーが電卓を使って計算し、企画・販売マネージャーが綺麗にまとめて清書を書き、仕入れマネージャーは材料一覧から仕入れる材料を考え、社長がみんなの意見をとりまとめて確認するなど、5人が責任感を持って取り組んでいました。

#### ・融資交渉

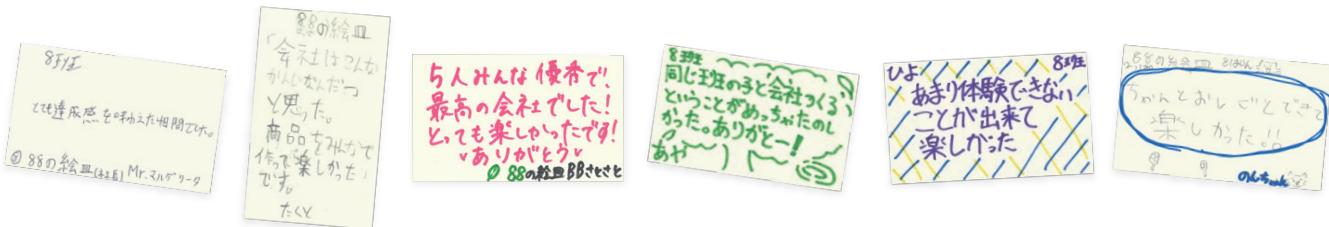
「1回で終わろう！」と意気込み融資交渉に臨ましたが、質問に対してしっかりと答えられていたものもありましたが、緊張で詰まってしまった部分もあり、1回目で通ることはできませんでした。3日目の最初に交渉成立できるよう、訂正箇所を直し、どんな質問がきても答えられるようにし、リハーサルを何回も行っている姿勢にとても感動しました。

### 3日目

#### ・融資交渉

2回目の融資交渉もとても緊張していました。初めての質問もあり、ちょっと戸惑っている様子でしたが最後までしっかりと話すことができ、見事1番に交渉を終えることができました。融資交渉が終わったあとにはこわばっていた顔が緩み、安心した様子で、それが発表したことを受けたいて、とても素晴らしい会社だと改めて感心しました。

#### ・材料仕入れ、商品製造



仕入と製造マネージャーを中心に材料仕入れの申込書を書いている間に、他のメンバーは机の上を片付けたり、役割分担をしたりしていました。さらに、製造時間には余裕があり、最初からアルバイトも雇用し、と準備万端整えましたが、道具のレンタル時間が予想を超えてしまい何とか終了 20 分前にすべての商品を完成させることができました。製造中もお互いの顔を見合い、褒め合っている姿を見て、とても素晴らしい会社だなど感心していました。

#### 4日目

##### ・販売準備、販売

ターゲットごとに商品を並べ、お客様側からどう見えるかを確認しながら配置していました。当初は商品がよく売れましたが、途中からお客様が少なくなってきたため声掛けを始めました。しかし、どのように声掛けすればいいのかが分からない様子で隣の会社の真似から

始め、次第に大きな声が出るようになり、商品の魅力も積極的に伝えられるようになりました。最後の 1 個がなかなか売れず、みんな疲れましたが、販売マネージャーがみんなの背中を押して、最後の頑張りで 23 個全てを売り切ることができました。

##### ・決算、返済

決算では、経理マネージャーを中心に取り組んでおり、途中計算が合いませんでしたが無事に返済を終えることができました。その後、社長からみんなにお給料が渡されました。給料を 5 人で割ったら 4 円余だったので「B B にあげよう！」となり、私もしっかりいただきました。

##### ・報告会、修了式

会場には保護者の方などがたくさんおり、全員が途中でトイレに行くぐらいとても緊張していました。深呼吸するよう何度も声をかけましたが、落ち着かない様子でした。しかし、発表では全員がしっ

かり話すことができていたし、修了証を受け取っている姿はとてもかっこよく、とても立派になっていました。

##### BB からのコメント

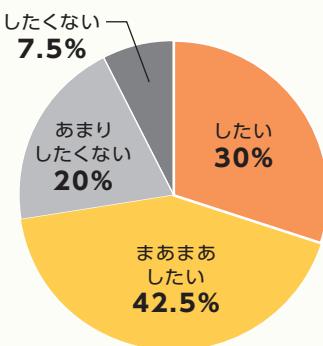
88 の絵皿のみんな、4 日間お疲れさまでした！他の会社よりも少ない 5 人の活動で、少し心配していました。しかし、役職が決まってからだんだん打ち解けていき、話し合いがスムーズに進みすぎてついていくのに必死でした。昼食や休憩の時は、お腹を抱えて笑ってしまうほど、本当に楽しい時間でした。お給料は何に使う予定かな？私は一生大事に取っておきます！この 4 日間で 5 人それぞれが成長していく姿を見ていて、私は何度も涙を溜めていました。仲間が困っていたら助け合い、慰め合い、達成したあとは共に喜び、褒め合うことができる 5 人は本当に素晴らしいです。今回の活動を 2024 年夏休みの思い出として残してもらえたなら嬉しいです。5 人と出会えて、活動できてとっても楽しかったです！本当にありがとう！！

## Entre Report 子どもアントレふりかえり

### 参加者の声

参加者には、毎日を振り返ってもらうとともに、最終日に4日間を振り返ってもらいました。その振り返りからは、参加者の日々成長していく姿が見られ、子どもたちの伸びしろの大きさを感じすることができました。そんな中から次の2つをご紹介します。

#### 将来、会社を経営したいですか？



#### 将来、やってみたいアントレスタッフはありますか？(複数回答可)



「将来、会社を経営したい」と考える参加者は30%と昨年と比べて控えめな結果となりました。会社の仕組み等をしっかり学び、会社経営の大変さを感じたからでしょうか。

その他に、自身の感想を踏まえて「来年の子どもアントレ参加者に向けて一言」を書いてもらいました。

#### 【全体に関するここと】

- ・すごく楽しくていい経験だったからぜひみんなもやってほしい。
- ・会社の経営から、販売、決算までも、意外と難しかったけれど、今回とてもいい経験が出来たと自分でも思います。
- また、仲間と協力していると、自然にチーム関係が築けていたので、ビックリしました。
- ・楽しかったので、また参加できればなあ～と思います。
- ・アントレは緊張するかもしれないけれど大丈夫です。今までの経験を活かせば、絶対に成功します。大切なことは、より良くしようとする心と、仲間の意見を尊重することです。成功することを祈っています。

・勇気を出して沢山のことに挑戦してみて下さい!

#### 【「チームワーク」に関するここと】

- ・子どもアントレは新しい友達とも会えるし、いろんな人と関わって一つの目標に向かっていくものです。難しい事もあるけど、ぜひ楽しんで参加してほしいです。
- ・あきらめそうになる事もあるけど、最後まで楽しく明るい気持ちで、仲間を信じて欲しい。
- ・販売したいものの話し合い、事業計画作成での話し合い、製造での話し合い、そして販売でも話し合いと、話し合うことばかりだけど、仲間と協力して話し合うことは、とても楽しいです。

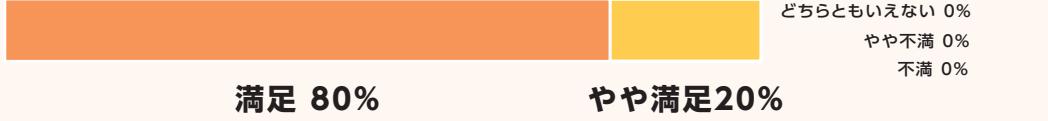
#### 【「会社経営」や「お金」に関するここと】

- ・融資交渉や書類を書くのが難しかったです！
- ・企業体験楽しんで！
- ・会社の仕組みなどを学べて、貴重な体験ができます。何より楽しい!!
- ・いろいろ大変だけど、働く大変さ等が分かるよ。

## 保護者の声

子どもアントレ終了後、保護者の方にアンケートへの協力をお願いし、たくさんの感想やご意見をいただきました。我々スタッフ同様、日々成長するお子さんの成長を実感いただけたようです。ここでは、応募動機と子どもアントレにご満足いただけた理由についてご紹介します。

### 今回の体験キャンプはご満足いただけましたか？



#### 【子どもアントレへの応募理由・動機】

- ・仕事や働くことがどんなことなのか考えるきっかけにならいいなと思った。また市内の他校のお子さんと交流ができたらいいと思ったため。
- ・起業体験に興味があり、いい経験になったりいいなと思ったから。
- ・協調性を身につけ、視野を広げて、自分に自信をつけるため。
- ・経済リテラシー、金融リテラシーを学ばせたいと考えており、良い機会と捉えたため。
- ・去年も上の子がお世話になり、大変有意義な時間を過ごせた事、仲間と協力する事、経営について早いうちから視野を広げることができたため。
- ・「誰かと何かをやり遂げること」や「ひとりでは味わえない達成感」のようなものを体験させたかった。
- ・スケジュールの決まっているプログラムを「保護者の目の届かないところ」でやってほしいとも思った。
- ・お小遣いをもらうようにもなっているので、お金について考えてほしいと思った。
- ・働いてお金を得るということやお金の大切さを学んで欲しいと思ったから。また、仲間たちと協力して何かを成し遂げる経験もさせてあげたいと思ったから。
- ・以前に姉が参加したときに、参加したがっており、今年度に対象学年になったので本人に意思確認したら希望したため。

#### 【子どもアントレに対する満足度】

- ・子どもが主体的となり、学生スタッフを含めた方々の協力のもと、無事にやり遂げることができたため。
- ・毎日、体験キャンプを終えるとどのような事をしたか、今何が大変かなど話を聞き、学校や家庭では経験出来ないことをさせて頂いてると思いました。
- ・毎日楽しそうだったこと、普段より会話が弾んだこと、そして「自分の話を聞いてほしいなら相手の話も聞くべきだと思う」という言葉が出たり「あの子はここがすごい、この子はここがすごい」と誰かの良いところをとてもたくさん見つけていたこと、「お金って持ってなくても借りられるけど、人が相手だから納得してもらうようにたくさん信用してもらわないとダメだし、その信用も言葉だけじゃ足りないんだね」と今までの自分の世界だけでは知らなかつたことを痛感していた姿がとても印象的だったから。
- ・内気な息子が声を出して販売したり、ホールでの報告会も堂々と発表していたりと、息子の成長が見れたことがとても嬉しかったです。
- ・子ども達の楽しんで取組む姿、一生懸命販売する姿に感動しました。報告会では考えて来た発表だけでなく、その場で考え方を答えの姿に感心しました。
- ・日々の成長を感じたため、娘自身も笑顔で参加出来ていたためです。
- ・毎回終わった後は、笑顔で帰ってきたから。
- ・新しいお友達との共同作業や、会社の仕組みを学べて楽しいと話していました。
- ・内容が非常に充実しており大満足です。何より子供が「楽しかった」と4日間をやり遂げたあと誇らしげにしていたのが印象に残りました
- ・子供が楽しんで4日間参加できたため
- ・学校や日常生活では経験できない、とても貴重な体験ができたからです。起業や経営の専門の方から講義を受けたり、大学生の方からサポートしてもらったり、初めてあう仲間と助け合ったり、たくさんの学びがあったようですが、実践しながら、楽しみながら身につくことができたので、理想的だと思いました。そして初めてあった子どもたちが、4日間で本当の「仲間」の関係になれたことも、良い経験でした。
- ・思っていた以上に内容がしっかりしていて、どのようにして会社が成り立っているか学べたようだったから。終わった後の充実して自信に満ちたような子供の表情が見られたから。
- ・4日間、行くのが楽しみで仕方ない程、子どもが楽しんでくれました。子どもにとってとても良い経験をしたと思います。
- ・本人もやりがいがあり、来年も参加したいと言っていたのと、日々の様子を聞いて頑張っている姿が浮かんだ為。

*Entre Challenge*

## アントレ・チャレンジ

『アントレ・チャレンジ』プロジェクトは、平成 16 年 (2004) に始まり、大学生チームが『子どもアントレ』の企画・運営を行い、その過程で自己と向き合い、自分を磨き、チームワークの醸成などを経験するとともに、地元企業の経営者との交流を通じて、自分の将来を考えるきっかけを提供しています。

日程:令和6年(2024)6月15日(土)~9月28日(土)【全30回】

### 01 参加者概要・役割分担



総括 G ・当日のタイムテーブルの作成・各種配布資料の作成

講義 G ・講義内容の考案・講義補助資料等作成

商材 G ・商品の検討・商材屋のルール設定



## 02 活動内容・スケジュール 03 活動総括

6月15日	キックオフ
6月16日	コーチング研修①
6月22日	商品説明、試作
7月6日	経営者(実行委員)との交流会
8月2日	コーチング研修②
8月4日	(保護者、参加者)事前説明会
8月6日	子どもアントレ当日運営①
8月9日-11日	子どもアントレ当日運営②～④
8月13日	子どもアントレ振り返り
9月13日	報告会
9月28日	アントレ・チャレンジ振り返り

アントレ・チャレンジ20期には5名の大学生が参加しました。この大学生も子どももアントレ同様、初めて出会う仲間たちです。6月15日(土)のキックオフから子どももアントレの準備に取り掛かり、8月11日(日)に子どもアントレを無事に終えることができました。9月に入りこれまでの活動の振り返りを行い、仲間と同じ目標に向かって協力することの難しさと素晴らしさを学びました。「もっとコミュニケーションを取って進めれば良かった」「あの時にこうしておけば良かった」などの反省はありますが、子どもアントレを無事に終えることができた時の達成感はとても大きく、大変なことが多くあったからこそ、その素晴らしさも学びました。

また、子どもアントレで、子どもたちの困難なことにも諦めず仲間とともに挑戦する姿勢、積極的に自ら学ぼうとする姿勢から、私たち自身が成長できるきっかけを与えてもらいました。このメンバーで良かったと思える5名で一緒に悩みながら、楽しみながらアントレ・チャレンジに取り組み、大学とは異なる貴重な学び、経験を得られました。 次は皆さん番です。ありがとうございました。

20期生一同

## 地域の未来のために、 地域とともに歩んでいます

### 地域の未来のために

私たちは、起業家精神\*や主体性の涵養を図り、次世代を担う人材の育成を目指しています。そのために、毎年、子どもアントレとアントレ・チャレンジプロジェクトを開催しています。

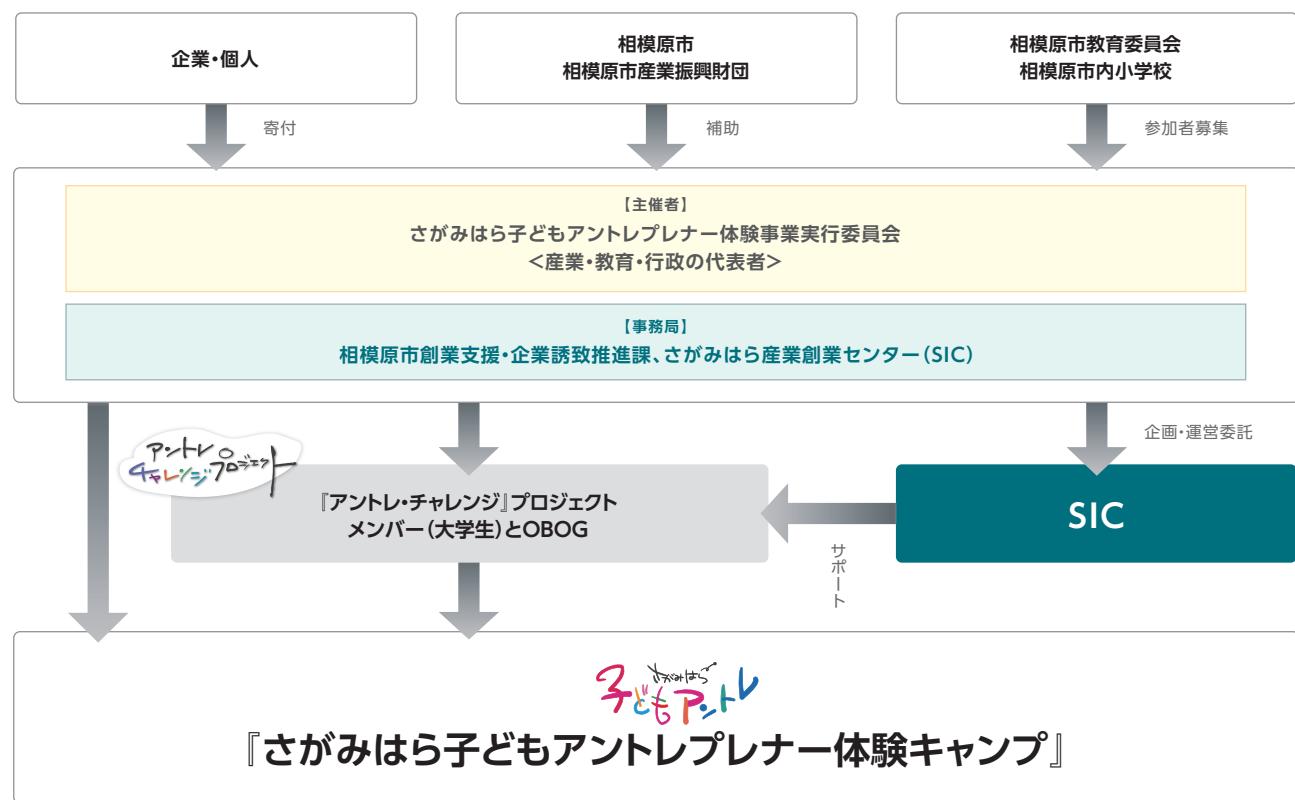
子どもアントレは、平成13年（2001）に始まり、4日間に亘る会社経営の疑似体験の機会を提供しており、子どもアントレの事前準備や当日運営は、アントレ・チャレンジプロジェクトに参加している大学生が中心となって行っています。アントレ・チャレンジプロジェクトは、大学生等を対象に仕事経験（子どもアントレの企画・運営）や地元企業の経営者との交流の機会などを提供しており、平成16年（2004）に始まりました。

\*新しい何かを考えだす創造性と、それを成し遂げようとするチャレンジ精神

### 地域とともに

これらの事業は、産業・教育・行政の各界の代表者によって構成される実行委員会が主催しており、相模原市、相模原市教育委員会、相模原商工会議所、公益財団法人相模原市産業振興財団からの後援もいただいている。さらに、毎年、本事業の趣意に賛同いただいた110を超える地元企業や個人から協賛（26ページ参照）をいただいています。

そして、子どもアントレやアントレ・チャレンジプロジェクトの参加者は1,000人を超え、これらの方々も私たちの応援団であり、事業継続の大きな原動力となっています。また、子どもアントレ参加者がアントレ・チャレンジプロジェクトの参加者となるケースも増えており、ゆっくりではありますが、次世代を担う人材の育成に向け着実に歩みを進めております。今後も皆さんのご支援とご協力をお願いいたします。



# 2024年協賛企業



株式会社 F-Design	株式会社双葉工業	株式会社昭和真空	株式会社ハイウェルゴールデンクラブ
大貴特許事務所	西武信用金庫 橋本支店	株式会社ハイスポット	有限会社目黒工務店
株式会社エーセル	有限会社林電業社	株式会社広和産業	ミヤコバス株式会社
有限会社共伸テクニカル	有限会社オフィス ジオ	R e e f 株式会社	HOLD 司法書士事務所
株式会社ジャパン・アドバンスト・ケミカルズ	株式会社成川電興	有限会社MB オート	株式会社カイゼン・マイスター
株式会社相模運輸	有限会社マルスギ包装システム	株式会社大塚鉄工所	有限会社 SHOUN
株式会社コバヤシ精密工業	株式会社ミナミ工機	一般社団法人橋本・めぐり報	株式会社オーエイ
三恵エンジニアリング株式会社	株式会社丹後製作所	株式会社キャロットシステムズ	株式会社アヤノ塗装
山口自動車株式会社	相模原ビジネス教室	株式会社片岡製作所	エイト技工株式会社
株式会社シグマ工業	株式会社高橋石材店	株式会社大丸製作所	城山工業株式会社
株式会社プロテージ不動産事務所	有限会社河野製作所	株式会社東鈴紙器	相模湖リゾート株式会社
有限会社大樹金工業所	株式会社きらぼし銀行 橋本支店兼相原支店	株式会社ソーラップ	株式会社 MEMO テクノス
株式会社ホンマ電機	有限会社早川銘板製作所	有限会社二戸製作所	一般社団法人産業精神保健機構
株式会社 H. I. T	尾崎ギヤー工業株式会社	J E T 株式会社	株式会社小池設備
株式会社清和サービス	株式会社ワード技研	株式会社クフウシャ	その他個人の方 7名
株式会社きらぼし銀行 相模原支店	株式会社ジムオール	株式会社茂光製作所	
ユタカ精工株式会社	株式会社きらぼし銀行 渕野辺支店	尾崎理化株式会社	
株式会社ファストリンクテック	株式会社マーク電子	株式会社マルチシフローアコーポレーション	【特別協賛】
有限会社三瓶自動車整備工場	日本電子工業株式会社	相模設備工業株式会社	アリオ橋本
株式会社明輝社	平塚信用金庫 相模野支店	株式会社アメイジングスマイル	くらげ雑貨店
株式会社オーパックサービス	株式会社櫻内工務店	八木貴弘司法書士事務所	株式会社スマイルアクティビティーズ
ペニット一株式会社	旭フォークリフト株式会社	株式会社トモエレクトロ	日本木質技研株式会社
株式会社ミヨシ・ロジスティックス	権田金属工業株式会社	おださが綜合事務所	アイシンク株式会社
株式会社 g l o w f	株式会社キャリッジリターン	株式会社スマイルアクティビティーズ	アサヒ飲料販売株式会社
株式会社ミニアホールディングス	株式会社イノウエ	株式会社清水原コーポレーション	キリンビバレッジ株式会社
有限会社エーエス	株式会社ウイツツコミュニティ	相模カラーフォーム工業株式会社	株式会社伊藤園
株式会社オリバー	有限会社諸隈製作所	株式会社タイホー	(順不同・敬称)
大島機工株式会社	新光ネームプレート株式会社	相模螺子株式会社	令和 6 年 (2024) 9 月 5 日現在
相模ピーシーアイ株式会社	株式会社日本物産	多摩信用金庫 橋本支店	
株式会社旭商会	トレーニングサポート研究所	有限会社ミドリ回収サービス	
株式会社ライト	株式会社 C Y N K	菊池工業株式会社	

## 協賛者からのメッセージ

・発明し新しい企業を作りましょう。・無限の可能性がありますね。・未来の起業家たちを心より応援します。体験を通して未来を「あっ！」と言わせて下さい。・子どもたちの育成に本当に良い活動だと思います。・思い切った創造性を発揮しよう。・未来を担う子どもたちを応援しています！・子ども達の育成に少しでも役立てたら嬉しいです。・世界が大きく変化する時、宝物の子供達に夢を！・子供達の未来を素敵なものにして下さい。・チャレンジ！・全力で楽しんで、学んでください。・おもいきってチャレンジして下さい。・子どもの未来を応援します。・ビジネスを楽しもう！！・みんなで楽しみながら沢山学んで下さい。・参加される方の成長を楽しみにしております。・楽しく学んでいきましょう。・当社の経営理念も「創造性とチャレンジ精神」です。共に頑張りましょう。・自分から相手を信頼することを心がけてみてください。あなたの信頼が伝われば、それは自ずと信頼関係を築く助けになります。・未来ある子供に貴重な体験を！・今年も子ども達の可能性を広げる事業に賛同いたします。・みんなで力を合わせて、すてきな思い出をつくって下さい。・自ら手をあげて世の中をよくしていこう。・仲間と協働で何かを成し遂げることができるまたとない機会だと思います。・子供達と一緒に沢山楽しんでください。・子供の頃に参加しました。大人になっても大切にしている原体験のひとつです。今の自分にできる応援ができればと思い、少ないですが協賛させてください。・ものづくりの楽しさを学んで、良き経営者をめざして下さい。・仲間という心強い存在とチームワークによって事を成し遂げる大変さと面白さ。たくさん経験してください。・体験を通して学ぶ大切を感じ、今後の取り組みに活かしてもらえたたらと思います。・Create The Next Value・子供達の未来に少しでもお役に立てれば幸いです。・物作りの楽しさを知ってもらいたい。

## 協賛ありがとうございました

本事業は、趣意に賛同くださった多くの皆様からのご協賛により実施されております。大きな夢を持ち、無限の可能性に溢れた子ども達の育成への、皆様のご支援を心より感謝申し上げます。



## 次世代を担う人材の育成を目指して

子供達の成長ステージに合わせ、8月に「子どもアントレ」を、6月から9月に「アントレ・チャレンジ」を開催しています。多くの小学生と大学生が、自分の新たな可能性を発見し次のステージに羽ばたいていっています。

毎年、チャレンジ精神あふれる新しい仲間を募集しています。



### 子どもが社長!? 黒字を目指して奮闘中!!

初めて出会った6人で会社を作り、事業計画を作成し、資金を調達し、商品の製造・販売を行う会社経営のプロセスを体験するプログラムです。

#### プログラムの狙い

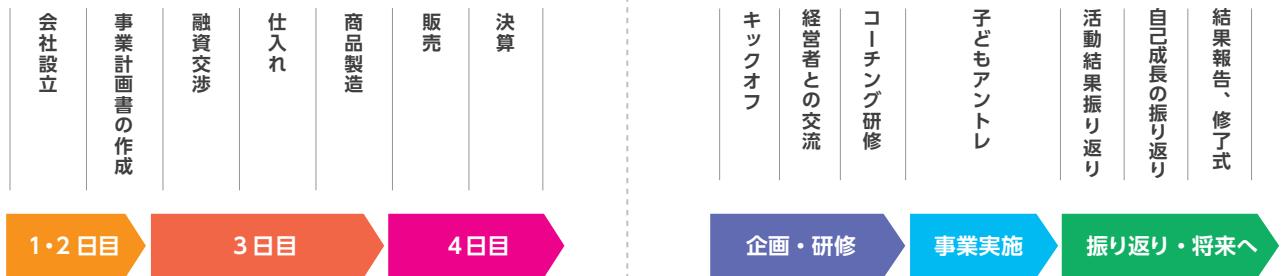
1. 会社や経済の仕組みを知る
2. 失敗をおそれずに挑戦できるこころを養う
3. 自分の考えで行動できる力を養う
4. チームワークの大切さを知る
5. お金の大切さを実感する

#### 子どもと経営体験。社会を学ぶ、仲間を作る。

学生が「子どもアントレ」の企画・運営、社会人や経営者との交流などを通じて、自分の将来を考えるきっかけを提供するプログラムです。

#### プログラムの狙い

1. プロジェクト(子どもアントレ)の企画・運営(仕事体験)を通じて、起業家精神(チャレンジ精神、創造性等)および主体性を涵養する。
2. 経営者との交流、社会人の思考や行動を知ることなどを通じて、将来(キャリア)を考えるきっかけとともに、社会人としての心構え、あるべき姿を学ぶ。



子どもアントレの様子が  
動画でご覧いただけます。



子どもアントレ  
webページ



アントレチャレンジ  
Instagram



さがみはら子どもアントレプレナービジネス実行委員会事務局

(株)さがみはら産業創造センター(SIC)内

〒252-0131 相模原市緑区西橋本5-4-21 TEL. 042-770-9119 FAX. 042-770-9077

kodomo-entre@sic-sagamihara.jp