

2025

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





2025 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	14名	10名	24名
女子	15名	9名	24名
合計	29名	19名	48名

役職	氏名	
インストラクター 司会進行	坂本 掌太	井上 輝人
BB (Big Brother) 各社のアドバイザー兼サポーター	井上 侑大 藤本 はな 高島 実夢 ファイック	岡安 里彩 鈴木 碧夕 勝 陽色 西嶋 すばる

4日間の流れ

DAY1 8/5 (Tue)



- ①会社を知る
会社の組織や仕事について理解する
- ②商品・販売場所決定
製造・販売する商品と販売する場所を決定する

講義、商品見学、商品・販売場所決定

今年も48名(男子24名、女子24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」とは何か講義を受け、さらにどんな商品を作るのか、どういうところで販売するのかを知り、製造する商品と販売する場所を決め、1日目は終了。

DAY2 8/8 (Fri)



- ③役職決定
役職を決める
- ④会社設立
会社を設立し、会社の目標を決定する
- ⑤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
- ⑥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

役職決定、会社設立、事業計画書の作成、銀行との融資交渉

まずはじめに、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。その後社長を中心に会社名、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 8/9 (Sat)



⑥ 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

⑦ 仕入、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、アルバイトを雇ったりして商品を製造しました。

DAY4 8/10 (Sun)



⑧ 商品販売

アリオ橋本にお店を出し、商品を販売する

⑨ 決算、返済、振り振り

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！



Summer Cool

商品「風鈴」

- メンバーとの約束： 商品を製造しているときや仕入れている時などに集中する。
- お客様との約束： けい語を使う。
- 商品のターゲット： 夏を感じたい人 夏に家電をつかて暑い夏をしのいでいる人(10代〜40代)
- 商品の特長： すずくなるようなデザイン

【利益の計算】

売上高	⑤ 12000	円
経費	材料	6900 円
	その他	1500 円
	利息	480 円
	合計	⑥ 8880 円
利益	⑦ 3120	円

$$\text{売上高 } ⑤ 12000 \text{ 円} - \text{経費 } ⑥ 8880 \text{ 円} = \text{利益 } ⑦ 3120 \text{ 円}$$

④と⑦のお金と同じになったか確認してみよう！
同じになったら1人当たりのかせいだお金を計算してみよう！

$$\text{利益 } ⑦ 3120 \text{ 円} \div \text{メンバーの数 } 6 \text{ 人} = \text{1人当たりの利益 } 520 \text{ 円}$$

※小数点以下は切り捨てて

3

1日目

•オリエンテーション、アイスブレイク

みんなが集まったときは、とても緊張した様子でしたが、ゲームなどの共通の話が出るのととても会話が弾み、こんなにも早く仲が深まるものなのか、と驚きました。また、アイスブレイクでは緊張をほぐすために体を動かす「もうじゅうがり」を行い、終わった後にはさらに会話が盛り上がっていました。これからどんなチームが出来上がるのかなと楽しみにしていました。

•商品、販売場所決定

商品決定では、第一希望に風鈴を選択しましたが、ほかの会社と被ってしまったので UNO ゲームで決めることになりました。その結果、見事に勝利することができたのでとても喜んでいました。販売場所決定では第一希望がほかの会社と被らなかつたため、そのまま希望が通ったのでさらに喜んでいました。

2日目

•オリエンテーション、アイスブレイク

2日目のアイスブレイクは「ジェスチャーゲーム」です。みんなの前でジェスチャーをするのが恥ずかしいのか、お題をジェスチャーで伝えるのが難しかったのかはわかりませんがみんな苦戦していました。しかし、ジェスチャーの答えを当てることに一生懸命、楽しそうに取り組んでいました。

•役職、会社名、約束事決定

役職決定では、アイスブレイクの興奮が残っているせいか、なかなか話がまとまりませんでした。役職に立候補するメンバーが出てきたおかげで、役職決めはスムーズに進みました。

会社名は、商品が風鈴ということで、「夏」と「涼しい」というイメージの意見から「Summer Cool」になりました。

•事業計画書作成

社長を中心に、事業計画書の会社の約束や商品のコンセプトはスムーズに決ま

り、どのようなお客さんに買ってもらいたいかの構想もおおよそ決めることができました。その後の商品の製造個数を決める際には議論が白熱しました。製造にかかる時間や、いくらだったらお客さんが買ってくれるかなど、を全員が意見を出し合って決めました。そのあとの材料費などは、その意見をもとに経理マネージャーが中心となって決めました。

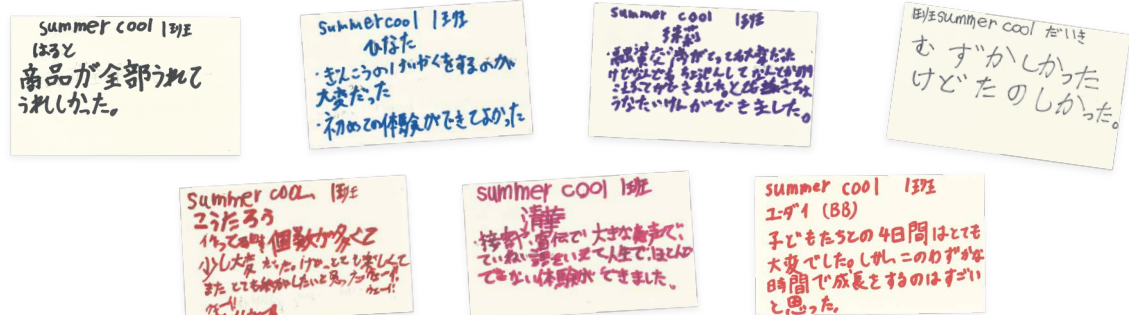
•融資交渉

融資交渉に行きましたが、販売個数をもっと増やせば利益が増やせるのではないのか、という指摘と、もう少しターゲットのお客さんの層を具体的にしたいという指摘を受けました。そのため、残念ながら今回はお金を借りることはできませんでした。

3日目

•融資交渉

1回目の融資交渉で指摘を受けた内容を修正するため、経理マネージャーを中心に販売価格や利益を見直し、販売個数を増や



しました。その後、製造マネージャーや企画マネージャーが中心となり、製造にかかる時間を見積もり、販売マネージャーや企画マネージャーが中心となって商品製造時の役割分担や時間配分について話し合いました。最後に経理マネージャーが収益計画の計算をやりなおすことになったのでとても大変そうでした。次に商品のコンセプトとターゲット層をもっと具体的にしました。それが終わったので2回目の融資交渉に臨みました。しかし、販売価格を変えたことで、実際の販売で使うおつりを変えなくてはいけなかったことを忘れていたので、2回目も失敗してしまいましたが、それを修正した後で3回目の融資交渉に臨んだ結果、見事お金を借りることに成功しました。

・仕入れ、商品製造

経理、仕入、製造マネージャーが中心となって材料を仕入れ、あらかじめ決めていた役割分担と時間配分通りに商品製造を進めました。特に風鈴の絵を描く場面では、

商品のコンセプトである「涼しくなるようなデザイン」をどのようにすればいいかをとても考えていました。あらかじめ予定に入れていたアルバイトを雇ったりもして、商品製造を決められた時間以内に終わらせることができました。商品製造が終わったときはみんな喜んでいました。

4日目

・販売

アリオ橋本に到着して販売場所を目の当たりにすると、みんなはとても緊張した様子でした。販売が始まると、声掛けやお客様の質問に対してモジモジしてしまうところもありましたが、他の会社のメンバーが大きな声で声掛けをしている姿をみて、負けじと大きな声を出し、接客も堂々とやってやろうという気概が出てきたようで、とてもかっこよかったです。そのおかげで見事に売ることができました。そのあとはとても疲れ切っていてみんなで座り込んでいました。

・決算、返済

経理マネージャーを中心に計算をしてお金をしっかり返すことができました。経理マネージャーが計算をしているときに行き詰ったところもありましたが、そこでみんなが助けたり応援したりしていて、チームの成長を感じました。

・報告会、修了式

ステージに上がってみんなの前で話すときはとても緊張していましたが、しっかり発表できました。よく頑張ったと思います。

BBからのコメント(ユーダイ)

4日間本当にありがとう。

この4日間でみんなは本当に成長したと思う。チームで協力して何かを達成するというのはなかなかできない経験で、これから使える場面はたくさんあるだろうから、この経験を生かせるように応援するよ。みんなのいいところは陽気なところ。一言でみんなを笑わせられるのは、すごい才能だしなかなかできることじゃないと思う。これからたくさん大変なことはあるかもしれないけど、自分の良いところを大切にしながら頑張ってね！

120円もありがとう！



バスケットショップ

商品「紙バンドかご」

メンバーとの約束：

メンバーで助け合う！

お客様との約束：

できうに会話をしない。

商品のターゲット：

女子生の20代～30代

商品の特長：

お花のかざりがついていて、部屋にかざると明るくなる。

【利益の計算】

売上高	⑤ 11450	円
経費	材料	7000 円
	その他	900 円
	利息	137 円
	合計	⑧ 8337 円
利益	⑦ 3113	円

売上高	⑤ 11450円	－	⑧ 8337円	＝	⑦ 3113円
-----	----------	---	---------	---	---------

④と⑤のお金と同じになったか確認してみよう！
同じになったら1人当たりのかせいだお金を計算してみよう！

利益	⑦ 3113円	÷	メンバーの数 6人	＝	1人当たりの利益 518円
----	---------	---	--------------	---	------------------

※小数点以下は切り捨て

3

1日目

・オリエンテーション、アイスブレイク

初めはみんな緊張した様子でしたが、それぞれの「将来の夢」について話したのをきっかけに、少しずつ仲間とコミュニケーションを取ることができるようになりました。

また、アイスブレイクでは「もうじゅう狩り」を行い、他の会社のメンバーたちと自己紹介やお題に沿って話すことで、笑顔が見え、少し緊張が解れる姿も見られました。

・商品と商品販売場所の決定

作りたい商品、そして商品場所ともに第一希望が通り、みんな目をまんまるにしてびっくりしていました。「紙バンドかご」と「販売場所 A」に決まり「運が良すぎる！！」と、とても喜ぶ姿が可愛かったです。また、他の会社の商品等が被った時に、UNO からひいた数字の合計で競って盛り上がる姿を見て、拍手で応援する優しい姿も見られました。しかし、他の会社と被らずに一発で決まってしまった私たちの会社は UNO をすることができず...少し悔しそうでした。

2日目

・役職、会社名、約束決定

役職決定では、それぞれがどのような役職が良いか、事前に考えてきた上で、話し合いを行いました。その中で、やりたい役職が被ったとしても譲り合ったり、演説をしてアピールしたりするなど、様々な決め方を自分たちで提案し、工夫する姿が見られました。

会社名は、かごを英語の「バスケット」にしたり、読み書きがしやすいようにカタカナにしたりなど工夫をし、社長を中心にそれぞれがしっかりと意見を出し合うことで、全員が納得できる決め方ができました。

・事業計画書作成

事業計画書の作成の際には、記入ページによっては中心になる役職を変えながら、進めていきました。それぞれが意見を出し合うことがとても活発になったことで、課題も出て来ました。話し合いを行う際のルールとして「みんなに注目してもらい、全員に向かって伝わる声で話すこと」と「決

定するときは、必ずもう一度全員に確認を取ることをみんなで共有し、意見をまとめることの難しさを実感する場面もありました。

しかし、苦手な部分では得意なメンバーが助けるなど、お互いを支え合いながら進めていく場面もあり、チームで協力することの大切さも学ぶ姿が見られました。

・融資交渉

初めての融資交渉は、みんな緊張気味でしたが、商品の工夫点を中心に、しっかりと銀行にアピールすることができました。銀行からは、別の特徴を持つ商品を2つ作ることや道具の使い方の説明が上手にできており、相手が想像しやすい事業計画書であることを褒められました。しかし、道具のレンタル時間、商品の価格、おつりについては指摘を受けましたが、その後すぐに自分たちで行動し、商材屋に確認しに行く姿が見られ、やる気溢れる姿に感心しました。



みんなの思い出フォトフレーム

商品「木製フレーム」

- メンバーとの約束： おりをせずみんなで協力楽しく販売する
- お客様との約束： みんなを笑顔にする
- 商品のターゲット： 10～50代
- 商品の特長： ① かわいらしく海のすのフォトフレーム
② フルーツ山のフォトフレーム
③ 家族の思い出フォトフレーム
④ 一生の思い出に残るようなフォトフレーム

【利益の計算】

売上高	⑤	13000	円
経費	材料	8300	円
	その他	1700	円
	利息	770	円
	合計	⑥ 10770	円
利益	⑦	2230	円

売上高	⑤	13000	円	－	⑥	10770	円	=	⑦	2230	円
-----	---	-------	---	---	---	-------	---	---	---	------	---

④と⑦のお金と同じになったか確認してみよう！
同じになったら1人当たりのかせいだお金を計算してみよう！

利益	⑦	2230	円	÷	メンバーの数	6	人	=	1人当たりの利益	371	円
----	---	------	---	---	--------	---	---	---	----------	-----	---

※小数点以下は切り捨て

1日目

・オリエンテーション、アイスブレイク

受付後、席に着いたメンバーは緊張からか、皆静かでした。自己紹介では少ない時間の中でお互いのことを知ろうと自分から聞いて回る様子も見られました。アイスブレイクの「もうじゅうがり」では、会社のメンバーを超えて参加者皆で打ち解け、終わるころには会話も増え、柔らかな雰囲気になりました。

・商品、販売場所決定

メンバーで何がよく売れそうか、どこが販売の際に有利かなどをよく話し合い、お互いを尊重しながら第1～3希望までを決定しました。商品は他の会社と重複したためUNO勝負で決められることとなり、最終的には「木製フォトフレーム」に決まりました。販売場所は重複することなく第1希望の場所で販売することになりました。

2日目

・役職、会社名、約束事決定

役職決めの際はメンバー同士がやりたい役職を伝えあい、社長が決まった後は社長が中

心となってスムーズに決めることができました。

会社名を決める際は「木製フォトフレーム」をどんな人に使ってほしいのか、どんな商品にするのかなどを踏まえたうえで、それらの思いがわかりやすくお客様に伝えるように「みんなの思い出フォトフレーム」に決定しました。

会社の約束事は、社長の意向で「無理をしないこと」が大切だという話があり、「無理をせずみんなで協力して、楽しい販売」に決まりました。

・事業計画書作成

事業計画書の作成では、各担当マネージャーが中心となって活発な話し合いを行いました。担当のマネージャーが実際に商材屋さんを訪れて、どんなデコ材料があるのかを確認しました。そしてデコ材料ごとにモチーフが異なることを生かして、「海の中のフォトフレーム」「フルーツ山のフォトフレーム」「家族の思い出フォトフレーム」の計3種類の商品を作成することに決めました。中でも「家族の思い出フォトフレーム」は特別感を

出すためにほかの2つよりも豪華にするという工夫も考えられました。

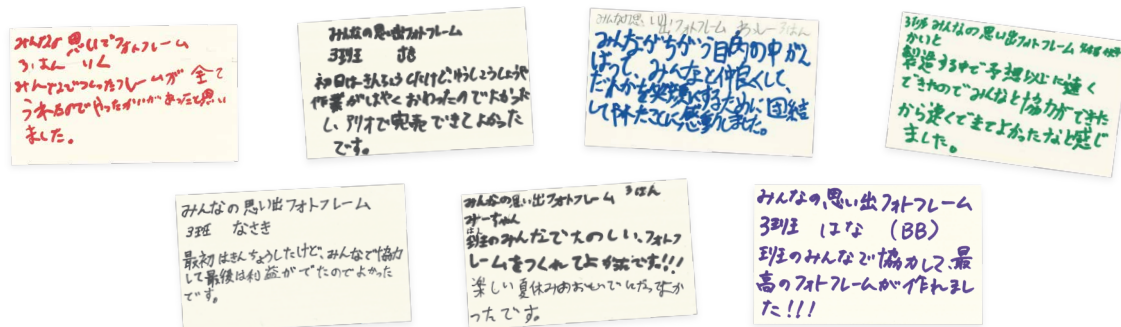
・融資交渉

会社のメンバー全員で最終確認をしながら製造マネージャーが中心となって清書を行い、融資交渉へと向かいました。1度目の融資交渉、重い空気の中一人一人が自分の担当の項目について説明を行いました。担当のメンバーの言葉が詰まってしまった場面では、他のメンバーが代わりに説明している様子が印象的でした。しかし、1度目の融資交渉ではお金を借りることはできませんでした。その後は何がダメだったのか、銀行の方からのアドバイスをもとに改善していきました。そして、2度目の融資交渉の予約をしたところで2日目は終了しました。

3日目

・融資交渉

始まってすぐ、2度目の融資交渉に向かいました。ここでは、価格設定への指摘があり、失敗に終わりました。その後の話し合いでは、会社の利益を出すためには、価格をあまり下



げたくないという意見と、お客様に買ってもらう上で、自分たちならこの価格で本当に購入するのかという意見が衝突しました。活発な話し合いの末、価格を下げようということでもとまりました。そして3度目の融資交渉、回数を重ねたことで皆自信を持ってはきはきと説明することができました。そしてついにお金を借りることができました。メンバーたちは一番最初に融資交渉に通ったこともあり、喜びを抑えられない様子でした。

・仕入れ、商品製造

事業計画書をもとに利用申込書を記入し、担当マネージャーが材木屋へと向かいました。「木製フォトフレーム」の基本材料がやってきて、ついに商品製造がはじまりました。マニュアルから作り方と材料を確認し、レンタルした道具の個数などから分担して製造を進めていきました。ポスターの作成では、実際に遠くから見ることでお客様の視点に立ち、文字を太くしたり大きくするといった工夫が見られました。

4日目

・販売

バスに乗りアリオへと移動したあと、会社のメンバーで円陣を組み気合を入れました。そしてついに販売が始まりました。メンバーたちは3種類の商品の違い、それぞれのよさを伝え、たくさんのお客様に購入していただくことができました。社長が中心となり、エスカレーターの方たちにも宣伝を行うなどの頑張りもあり、すべて売り切ることができました。

・決算、返済

販売が終わり、このころには会社のメンバーだけで決算報告書を書き進めることができました。計算が間違っていないか、経理マネージャーが中心となって何度も確認していました。経理マネージャー以外のメンバーも、どうしてもこの金額になるのかを理解することができていました。そして、借りたお金を銀行へ返しに行きました。入念な確認のおかげもあり、無事決算を終えることができました。決算の後はいよいよ社

長から、給料が手渡されることに。初めて自分で働いて得た給料を手にしたうれしそうな表情は、印象的でした。

・報告会、修了式

厳肅な空気の中で始まった報告会、メンバーの緊張がこちらまでも伝わってくるようでした。舞台に立った後、緊張が嘘だったかのようにきはきと発表することができました。質問にも自分の言葉で答えている姿には、初日からの成長を感じることができました。

BB からのコメント (はな)

皆さん4日間お疲れさまでした。はじめは静かなメンバーが多いのかなと思いましたが、アイスブレイクの後から徐々に皆さんの本来の姿が見えてきてうれしくなりました。融資交渉はとくに大変だったと思います。販売をしてみて、もっとこうしたらよかったなどの反省点もあったと思います。ですが、今回の体験を通して皆さんは、自分が思っている以上に成長しています！わたしも最終日には思わず涙がこぼれてしまいました。皆さんとまた会える日を楽しみにしています！



花まる

商品「お花リース」

- メンバーとの約束： みんなが平等に意見をい合おう
- お客様との約束： えがおでれいぎ正しくお客様が着てくようなせきくをち
- 商品のターゲット： インテリアとお花が好き全世代の女性
- 商品の特長： へや、げんかんなどにかざると色あざやかでおしゃれになる

【利益の計算】

売上高	⑤ 14400	円
経費	材料	8400 円
	その他	1400 円
	利息	670 円
	合計	⑥ 10470 円
利益	⑦ 3930	円

売上高	経費	利益
⑤ 14400円	- ⑥ 10470円	= ⑦ 3930円

④と⑤のお金と同じになったか確認してみよう！
同じになったら1人当たりのかせいだお金を計算してみよう！

利益	メンバーの数	1人当たりの利益
⑦ 3930 円	÷ 6人	= ⑧ 655 円

※小数点以下は切り捨てて

1日目

・オリエンテーション、アイスブレイク

最初から元気に私に話しかけてくれるメンバーもいましたが、緊張した様子で静かにしているメンバーもいました。自己紹介が始まるとみんな真剣にメモを取り、趣味などの共通点を見つけながら少しずつ会話が弾んでいきました。

・商品、販売場所決定

商品が紹介されると、「この商品は実用性があるから売れそう」や「作るのに時間がかりそう」など現実的な目線で作りたい商品を決めていました。話し合いの中で、意見を言っていないメンバーがいて「どれが良いと思う？」などと声をかけるなど、全員が話し合いに参加できるように思いやりを持って進められました。しかし、商品も販売場所も希望通りにはならず、どちらも第3希望になってしまい残念そうでしたが、すぐに切り替えて「早く作れそう」など良いところを見つけ、前向きに考える姿が見られました。

2日目

・役職決定

社長に立候補する人が多かったため、希望が通らず雰囲気が悪くなるのではないかと心配しました。しかし実際には、立候補したメンバーがそれぞれ「なぜ社長になりたいのか」を発表し合い、投票で社長を決めようという提案が出て、全員が納得できる形で役職を決定することができました。

・会社名決定

会社名は全員の案から投票で「花まる」に決まりました。由来は、「完璧」や「頑張ったね」という意味の花まると、お花リースの花や土台の木の丸みを掛け合わせたものです。沢山の人のロゴや名前のセンスを褒められて嬉しそうにしていました。

・事業計画書

最初は会社の約束やターゲット層をスムーズに決めることができていましたが、時間が経つと疲れから話し合いが滞ってしまいました。そんな中、他の会社が融資交渉に進んでいる様子を見て、メンバーは焦りや苛立ちを

感じて話し合いがまとまらず、口論になってしまうことも増えました。特に費用や利益の計算でのトラブルが多く、各メンバーが筆算で行った答えと電卓で行った答えが合わず、混乱が生じてしまう場面もありました。

そこで「マイナス発言をしない」「人の役職を奪わない」「人が話している時は話さない」といった話し合いのルールを、メンバー自身で付箋に書き出し、全員で共有しました。このルールを決めてから雰囲気が少しずつ改善され、前向きな話し合いを行えました。

3日目

・融資交渉

お金を借りるために作成した事業計画を、銀行に提出しました。銀行からのさまざまな指摘に対して、メンバーたちは堂々と答えしており、緊張を表に出さずに対応できるタイプなのだと感じました。銀行を出た後には「緊張した～」と話していましたが、指摘された点はしっかり覚えており、みんなで事業計画を書き直していました。

しかし、2回目の融資交渉では1回目に銀



花まる 4班 ヌハ
最初はお花と花まるの不安定な
4日間で会社の人とよく出来
たし、商品ちゃんと売れて
よかった。

花まる 1班
会社を作るにはみんな
が協力しないと行かない
とわかった。

花まる ④
かなめ
この4日間で協力して会社を作り、
成功した。でも、失敗もたくさんあり、
失敗から学ぶことができた。この4日間、
みんなの協力のおかげで、会社を
成功させることができた。この4日間、
みんなの協力のおかげで、会社を

花まる 4班
たいさ
会社を作るのは簡単だけど、会社の
人との関係は大切。この4日間、
みんなの協力のおかげで、会社を

花まる 4班
張真叶
会社を作るにはみんなの協力が必要。この4日間、
みんなの協力のおかげで、会社を

花まる 4班
えま
会社を作るにはみんなの協力が必要。この4日間、
みんなの協力のおかげで、会社を

花まる 4班
うーたん
会社を作るのは簡単だけど、会社の
人との関係は大切。この4日間、
みんなの協力のおかげで、会社を

行に指摘された点の解釈が異なっていたことに気づき、全ての計算を修正する事になってしまいました。そのため、やる気が無くなってしまうのではないかと心配していましたが、メンバーたちはすぐに修正してもう一度融資交渉に行こうと前向きに考えられていました。何度も修正を重ねて4回目の融資交渉で見事にお金を借りることができました！

・商品製造

商品製造を楽しみにしているメンバーも多く、お花リースをようやく作ることができることとみんなワクワクしていました！全てのリースのお花や飾りの位置を先に決めて、後からまとめてグルーガンで固定するという方法で作業を行ったため、効率よく進めることができました。ハサミやグルーガンといった道具のレンタル時間が短かったため、全ての商品を作り終われるか実は心配していましたが、仕事が早かったため余裕を持って完成させることができました。作り終えた後は、完成したお花リースをみて「お花リースが綺麗で良いね！」などと互いに褒めあう姿が見

られ、みんなの達成感が感じられました。

4日目

・販売

3日目の商品製造が早く終わったため、販売時の担当や接客の注意点などを事前にみんなで話し合うことができました。そのおかげで、最初から礼儀正しく、スムーズに販売を進めることができました。最初はお客さんが売り場まで来てくれず、どうしても困惑する場面もありましたが、宣伝担当が大きな声で商品の魅力をアピールすると、お客さんが徐々に集まり始め、お花リースもどんどん売れ始めました。最後の8個くらいになると売れるペースが落ちてきてしまいましたが、一生懸命みんなで声を出して完売することが出来ました！完売後は自ら他の会社の販売を手伝う姿も見られ、とても誇らしかったです。

・決算、返済

最初と比べてメンバーの団結力が高まったため、計算は担当の役職の人に任せるなど、適材適所で作業を進めることができました。

・報告会、終了式

思っていたよりも大きな会場で、沢山の人がいたためみんな少し緊張していましたが、それでも堂々と人前で発表をしている姿に感動しました。また、難しい質問にもしっかり答えられていたので成長を感じられました。

BBからのコメント(うーたん)

花まるのみんな、4日間お疲れ様でした！
商品も場所も希望が通らず悔しい思いをしてしまったけれど、それでも置かれた状況で最善を尽くすみんなは本当にかっこよかったです！
花まるはみんな仲良しだったけれど、話し合いのときにはたくさん言い合いもしたよね。自分の意見を人に伝えるのって勇気が必要だし、時には対立してしまうこともある。けれど、対立することを恐れて意見を言わないよりも、たくさん話し合っただけで全員が納得する答えを導き出せるみんなはすごく立派だと思います！

これからもアントレで学んだことを活かして、たくさんの人と関わり、たくさんの方にチャレンジしてね。うーたんはみんなのことが大好き！これからもずっと応援してるよ。



SHAKAK

商品「スマホポーチ」

- メンバーとの約束： 仲間と助け合う。
ネバー・ギブ・アップ（できるところまであきらめない。）
- お客様との約束： 笑顔で、大きな声でだれでも満足できるように接客する。
- 商品のターゲット： 若い女性、男性
- 商品の特長： 色々なデザインや、女性、男性が買ってくれそうなデザインを作る。

【利益の計算】

売上高	⑤	11500	円
経費	材料	6850	円
	その他	1675	円
	利息	482	円
	合計	⑥ 9007	円
利益	⑦	2493	円

売上高	⑤	11500	円	－	⑥	9007	円	=	⑦	2493	円
-----	---	-------	---	---	---	------	---	---	---	------	---

④と⑤のお金と同じになったか確認してみよう！
同じになったら1人当たりのかせいだお金を計算してみよう！

利益	⑦ 2493 円	÷	メンバーの数	6 人	=	1人当たりの利益	415 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

席についた時は緊張した様子で会話も控えめでした。アイスブレイクの「もうじゅうがり」で体を動かしながら自己紹介等をするうちに、少しずつ表情も柔らかく、終わる頃には幾分か緊張がほぐれた様子が見られました。

・商品、販売場所決定

商品見学の際、みんな積極的に商品の特徴やお客様の需要をよく話し合い、活発に意見を出し合っていました。それぞれが作りたい商品と販売場所への希望を持って話し合いを進めていく中で、自然と書記やまとめ役で分かれ、協力しながら取り組めていました。希望通りに商品と販売場所が決まったときにはみんなで喜びあう一方で、他の会社と争って第1希望を勝ち取らなかったという悔しい気持ちもあったそうです。

2日目

・役職、社名、ルール決定

役職決定では2人が社長に立候補し、時間ギリギリまで話し合っていました。本人達の気持ちがぶつかり合い、最終的に他のメンバーから投票してもらう形で決定することとなりました。社名とルール決定では多くのアイデアが出ましたが、社長が全員の意見を取りまとめ、話し合いを進めていました。

・事業計画書作成

各々が自分の役割を自覚し、担当の役職を中心に事業計画書の作成が進められていました。よく話し合いじっくり考えていたため、かなり時間がかかってしまい焦る場面もありましたが、妥協することなく最後まで取り組めていました。途中疲れが出て作成が進まないときには休憩を取る等して、メリハリをしっかりとけられていました。長い時間をかけて作成し終わったときには、大きな達成感に包まれていました。

・融資交渉

「今日中に通したい！」と挑んだ融資交渉ですが、銀行から幾つかの厳しい指摘を受け、2日目での融資交渉は成功に至りませんでした。回数を重ねるごとに緊張感と不安感が高まる様子が見られましたが、それでも次こそはとみんなで支え合い励まし合いながら、改善点を整理し丁寧に話し合うことができていました。

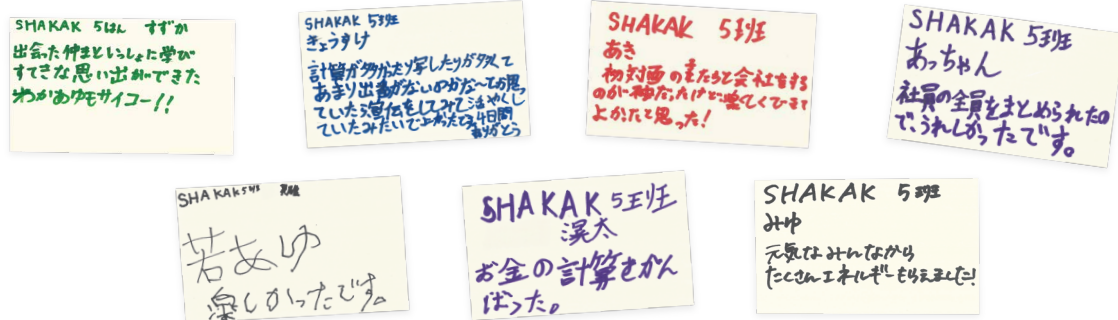
3日目

・融資交渉

2日目で終わられなかった融資交渉を、3回目にして勝ち取ることが出来ました。3日目はたっぷり午前中を使って話し合ったためか、融資交渉に挑むときの表情は引き締まり、自信が感じられました。

・仕入れ、商品製造

融資交渉で時間がかかってしまい、他の会社に遅れを取る形で商品製造を開始しました。力仕事等の変な作業が多く、また材料や道具の不足も重なったことで



かなり時間に追われての作業となりました。疲れを見せる場面もありましたが、休憩を有効活用し、気持ちをリセットさせながら最後までやり遂げました。デザインや色の組み合わせを試行錯誤する姿は、とても楽しそうに見えました。

4日目

・販売

絶対売り切ろうと意気込んでいましたが、いざ販売が始まると緊張からか中々声を出せない様子が見られました。少しずつ商品が売れ始めると、緊張も解れてきたようで大きな声で売り込みが出来るようになり、無事に完売しました。商品の置き方も工夫しながらアピールポイントを宣伝し、お会計も間違えることなく接客する姿がとても頼もしく感じられました。終わる頃には声が枯れるほどのメンバーもいて、一生懸命な姿が印象的でした。

・決算、返済

販売の疲れや昼食後というのもあり、

決算報告書は多くの時間を費やしました。計算ミスによって数字が合わず、思うように進まないことにもどかしさを感じる場面もありましたが、最後まで全員で協力し合い、無事に完成させることが出来ました。臨時に出た出費で経費に変更がありましたが、それらにもしっかり対応出来ていました。何度も電卓を使いながら声に出して計算する姿がとても印象に残っています。

・報告会、修了式

自分たちの順番を待つ間は、席で落着かない様子や、何度かお手洗いに行く姿も見られました。しかしぎざステージに立つと、質疑応答を含め、4日間を通して学んだことを落ち着いた姿でしっかりと伝えることが出来ました。緊張を微塵も感じさせないほど堂々とした姿には、とても胸を打たれるものがありました。

BBからのコメント(みゆ)

4日間本当にありがとう！私は、自分の意思や気持ちをしっかり持ち、かつそれを相手に伝えることができるみんなが、本当に大好きでした。それだけでなく、違う意見が出て決して貶すことはせず、時間がかかってしまっても全員が納得できる所に結果を落としていくというところから、相手を大切に思う気持ちがとても伝わってきました。

これらの事は誰もが簡単に出来る事ではありません。これから色々な場面で、これらの力を存分に発揮して行ってほしいです。ひとつひとつに一生懸命で、エネルギーに溢れたみんなと出会ったことで、私自身も大きく成長することが出来たと感じています。とても貴重な4日間でしたし、みんなにとっても大切な思い出になってくれたら嬉しいなと思います。本当にありがとうございました。



クロスティオフィス 商品「糸かけボード」

- メンバーとの約束： ポジティブな声かけをし合い、協力していい会社を目指す！
- お客様との約束： 年齢・性別関係なく満足できる商品を作る！
- 商品のターゲット： はば広い年れい層
- 商品の特長： 形や色の種類が多い

【利益の計算】

売上高	⑤ 10,000	円
経費	材料	6,400 円
	その他	1,350 円
	利益	522 円
合計	⑥ 8,272	円
利益	⑦ 1,728	円

$$\text{売上高} \quad \text{⑤} 10,000 \text{ 円} - \text{経費} \quad \text{⑥} 8,272 \text{ 円} = \text{利益} \quad \text{⑦} 1,728 \text{ 円}$$

④と⑤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人当たりのかせいだお金を計算してみよう！

$$\text{利益} \quad \text{⑦} 1,728 \text{ 円} \div \text{メンバーの数} \quad 6 \text{ 人} = \text{1人当たりの利益} \quad 288 \text{ 円}$$

※小数点以下は切り捨て

3

1日目

・オリエンテーション、アイスブレイク

一人ずつテーブルに集まり、みんな挨拶をしてくれました！最初は、みんな緊張しながら、自己紹介をしていきました！アイスブレイクの「もうじゅうがり」が終わってからは、緊張が解けて、4日間に向けて、みんなワクワクしていました！

・商品、販売場所決定

会社と役職についての講義が終わり、商品と販売場所を決めました。

商品見学の段階で、たくさん意見を出し合いながら、商品一つ一つをじっくり見学していました。会社のみんなで商品を選ぶ時には、「絵付け皿が機能的に一番売れそう。」や、「糸かけボードも珍しいから売れそうじゃない？」のように意見をたくさん出し合いながら、会社の意思を一つにしていきました。

2日目

・役職、社名決定、ルール決め

みんながやりたい役職や社名の案を考

えてきてくれていたので、すぐに活発でスムーズな話し合いが行われました。希望がかぶってしまった役職もあったけれど、譲り合ってスムーズに役職を決め、社名は、糸かけボード・キーホルダーを販売する会社であることから、糸という意味の言葉「クロスティ」を取り入れ、「クロスティオフィス」というカッコいい社名に決定！会社のルールは、「ポジティブな言葉をかけ合い、協力していい会社にしよう！」というみんなの雰囲気にとりなルールになりました。

・事業計画書作成

「年齢・性別関係なくお客様に満足してもらえる商品を作る！」というお客様へのルールを最初に掲げ、どんな商品なら年齢・性別関係なく色々な人に買ってもらえるのか、商品はいくらか売ったらいいのか、どんな販売方法ならたくさんの人にお店に立ち寄ってもらえるのか、いつも最初のお客様へのルールに立ち戻って考え、事業計画書作成を進めるこ

とができていました。

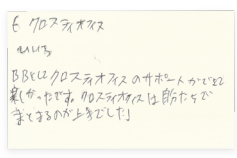
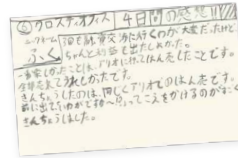
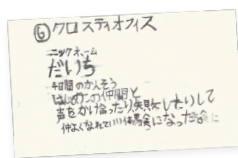
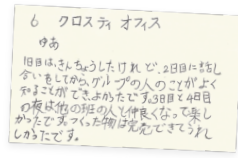
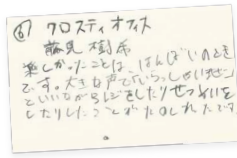
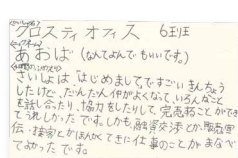
・融資交渉

銀行では張り詰めた静かな雰囲気の中、銀行員2人を目の前にしてみんな緊張していましたが、自分たちの計画を分かりやすく伝え、予想外の質問にもしっかり対応することができました。しかし、幅広い年齢層向けに色々なデザインの商品を取りそろえるとあるが具体的にどんなデザインにするのか、本当にアルバイトなしでこの数の商品を製造できるのか、などの指摘をされ、1度目の融資交渉は失敗…。その後は、最後まで翌日の融資交渉に向けて行動していました。

3日目

・融資交渉の続き

3日目は、若あゆで2日目融資交渉の続きから始めました。前日に指摘されていた部分は、修正していたので、すぐに2回目の融資交渉に挑み、デザインの図、ディスプレイの設計図を見せながら、説明しました。しかし、次は、販売価格が



高いのではないかと言われてしまいました。

キーホルダーとボードが同じ金額なのはいいけど、600円だと全部売れるのかが少し不安という指摘を受けました。

そこからまた、価格を500円に修正し、それを受けてお釣りも100円玉ではなく、500円玉を増やしました。そして、3回目の融資交渉を申し込みました。ついに、融資交渉が通り、銀行からお金を借りることができました！

・仕入れ、製造

実際に、借りたお金を使って商品の材料と作るために必要な道具を仕入れました。ここにも、クロスティオフィスの道具を一時間ずつ借りるという、工夫がありました。結果的に200円の節約になりました。

商品製造もそれぞれの得意を活かしながら、役割分担をして進めていました。なんとか、商品製造とポスター制作を終わらせることができました！

4日目

・販売準備

とうとう楽しみにしていた販売に向けて、準備をしました。お客さんに自分たちが一生懸命作った商品に興味を持ってもらえるよう、配置を工夫していました。

・販売

販売では、前に出て宣伝する人、商品の説明をする人、会計をする人、商品を渡す人に分かれて一生懸命いっしょにまかせと声をかけながら、お客さんに声掛けしていました。

前に出て宣伝する人も順番に交代しながら、みんなで協力してなんと全20個の商品を売り切ることができました。全部売れてよかったです。クロスティオフィスのみんなお疲れ様です。よくがんばりました！

・決算、返済

決算報告書を作成しました。その後はすぐに、銀行に返済にいきました。利息を含めてきっちりと返済をすることがで

きました。

返済後は、利益をみんなで分けました。
社長から、みんなにお給料をわたしました。

・報告会、修了式

成果とそれぞれの役割でどんなことを頑張ったのかを報告しました。

本当に4日間みんながんばりました。
協力しあって、工夫をたくさんしたから
こそこの販売だと思います。

BB からのコメント (ひいろ)

4 日間本当にお疲れ様でした！みんなの BB になれてよかったです。クロスティオフィスのみんなは、商品の選び方、商品のデザイン、道具の借り方、接客の仕方などの工夫が本当に上手なチームです。それもみんなが意見を持っていてそれを出し合い会社のみんなで話し合って決めることができていたから工夫が活きて仲良く販売し売り切ることができたと思います。この 4 日間の経験を学校が始まってからも活かして、自分の将来に向けて頑張ってください。



レインボースマイル会社

商品「絵付け皿」

- メンバーとの約束： えかおでとりくもう。
- お客様との約束： ひんしつ接客に自信をもってお客様にサービス。
- 商品のターゲット： 家族層で特に、お父さんお母さんお兄さんお姉さんへの3つのプレゼント。
- 商品の特長： ・世界に1つだけの絵が
・食洗機・電子レンジOK → 使いやすい!!

【利益の計算】

売上高	⑤14400	円
経費	材料	7900 円
	その他	1700 円
	利息	580 円
	合計	⑥10180 円
利益	⑦4220	円

売上高 ⑤14400 円 - 経費 ⑥10180 円 = 利益 ⑦4220 円

⑤と⑥のお金と同じになったか確認してみよう！
同じになったら1人当たりの利益を計算してみよう！

利益 ⑦4220 円 ÷ メンバーの数 6 人 = 1人当たりの利益 703 円
※小数点以下は切り捨ててよ

1日目

・オリエンテーション、アイスブレイク

初日は、これから始まる4日間の活動に向けてのオリエンテーションからスタートしました。まず全体説明が行われ、プログラムの流れや目的、そして最終日に向けてのゴールが共有されました。参加者たちは少し緊張した面持ちでスタッフの話に耳を傾けていましたが、その表情の奥には「これからどんな体験が待っているのだろう」という期待感が見え隠れしていました。

その後、メンバー同士やスタッフとの自己紹介タイムが設けられました。名前や好きなことを話すうちに、少しずつ緊張がほぐれ、笑顔が増えていきました。アイスブレイクとして行われた「猛獣狩り」では、体を動かしながら声を掛け合うことで、場の空気が一気に和らぎました。最初は遠慮がちだった参加者も、ゲームが進むにつれて積極的に動き、笑い声があちこちで響くようになりました。初

対面同士でも自然と距離が縮まり、チームとしての一体感が芽生え始めた瞬間でした。

2日目

・アイスブレイク、講義

2日目は、さらに本格的な活動が始まりました。まずは「ジェスチャー・ゲーム」で再び緊張をほぐし、笑いを交えながら場の雰囲気をもめました。その後、会社経営の基礎についての講義が行われました。役職の役割、接客の基本、商品の紹介方法、事業計画の立て方、そして銀行との融資交渉の流れなど、実際のビジネスに必要な知識を学びました。メンバーたちは真剣な表情でメモを取りながら、自分たちの会社をどう運営していくかを考え始めました。

・役職決め

役職決めでは、ただジャンケンで決めるのではなく、各自が希望や意見を出し合い、話し合いを通じて決定しました。自分の得意なことや挑戦したいことを伝

え合う中で、責任を持つことの意味や、チームのために自分ができることを考える姿勢が自然と育まれていきました。

商品や販売場所の決定では、他の会社と希望が重なった場合、公平性を保つために UNO の数字を使ったゲームで決定しました。単純なゲームのように見えても、メンバーにとっては「納得感」や「ルール大切さ」を学ぶ貴重な機会となりました。

・事業計画書作成、融資交渉

午後には事業計画書の作成に取り組みました。どのように商品を販売するか、どのように利益を出すか、どんな工夫が必要かなど、メンバー同士で意見を出し合いながら議論を重ねました。銀行との融資交渉に向けた準備も進め、実際に交渉を体験することで、緊張感や責任感を肌で感じることができました。

3日目

・融資交渉、製造

3日目は「若あゆ」での宿泊活動となり、



インボースマイルの
陽翔(はると)
協力やチャレンジの重要性
を感じました。アリオで売れ
たものは支持が、た。😊

インボースマイル (751E)
みち
アリオに参るの経験がた
かと思ひました。生徒も
少しづつ変なやつと思ひます

インボースマイル 7はみ
菜心(はなまこ)
売れてうれしかった！😊
楽しかった！😊

孝仁
インボースマイル
売れてうれしかった。
たのしかった。

インボースマイル ⑨
光寛
仲間と協力により良い会社
を作りたいと選挙で来た!!

インボースマイル 751E
琉奈
(菜心(はなまこ))
アリオに参るの経験と選挙の経験がたか

インボースマイル ⑦
BB ファイク
色々な人で大々だったが、
みんな協力して、うまく
でき、本当にうれしかったです!

より集中した時間を過ごすことができました。朝から融資交渉の準備に取りかかり、交渉内容を整理しながら、どう伝えれば納得してもらえるかを考えました。実際の交渉では、緊張しながらも堂々と話す姿が印象的でした。

その後、いよいよ商品製造がスタート。メンバーは真剣な表情で手を動かし、自分たちのアイデアを形にすることに夢中になって取り組みました。材料の扱い方や工程の工夫など、細部にまで気を配りながら作業を進める姿には、ものづくりへの誇りが感じられました。

ポスター制作では、商品の魅力をどう伝えるかを考え、色使いやキャッチコピー、レイアウトなどに工夫を凝らしました。視覚的なアピールの重要性を学びながら、売り場での表現力を高めることができました。

・講義【販売マナー】

夕方には販売マナーの講義が行われ、挨拶の仕方、笑顔の大切さ、接客時の姿

勢などを学びました。メンバーは「商品を売る」だけでなく、「お客様に気持ちよく買っていただく」ことの意味を理解し、翌日の販売に向けて心の準備を整えました。

4日目

・販売

最終日は、いよいよ販売本番。アリオ橋本に到着したメンバーは、商品の陳列や接客の準備を丁寧に行いました。販売が始まると、最初は緊張のあまり声が小さかったり、動きがぎこちなかったりしましたが、時間が経つにつれて徐々に慣れ、積極的に声をかけられるようになりました。笑顔でお客様と接する姿や、自分たちの工夫を込めた商品を誇らしげに紹介する姿はとても印象的でした。

・決算、返済

販売終了後はサン・エールに移動し、決算等の講義を受けながら収支を計算しました。売上から経費を差し引き、利益を計算する作業は難しく、何度も計算をやり直す場面もありましたが、最後まで

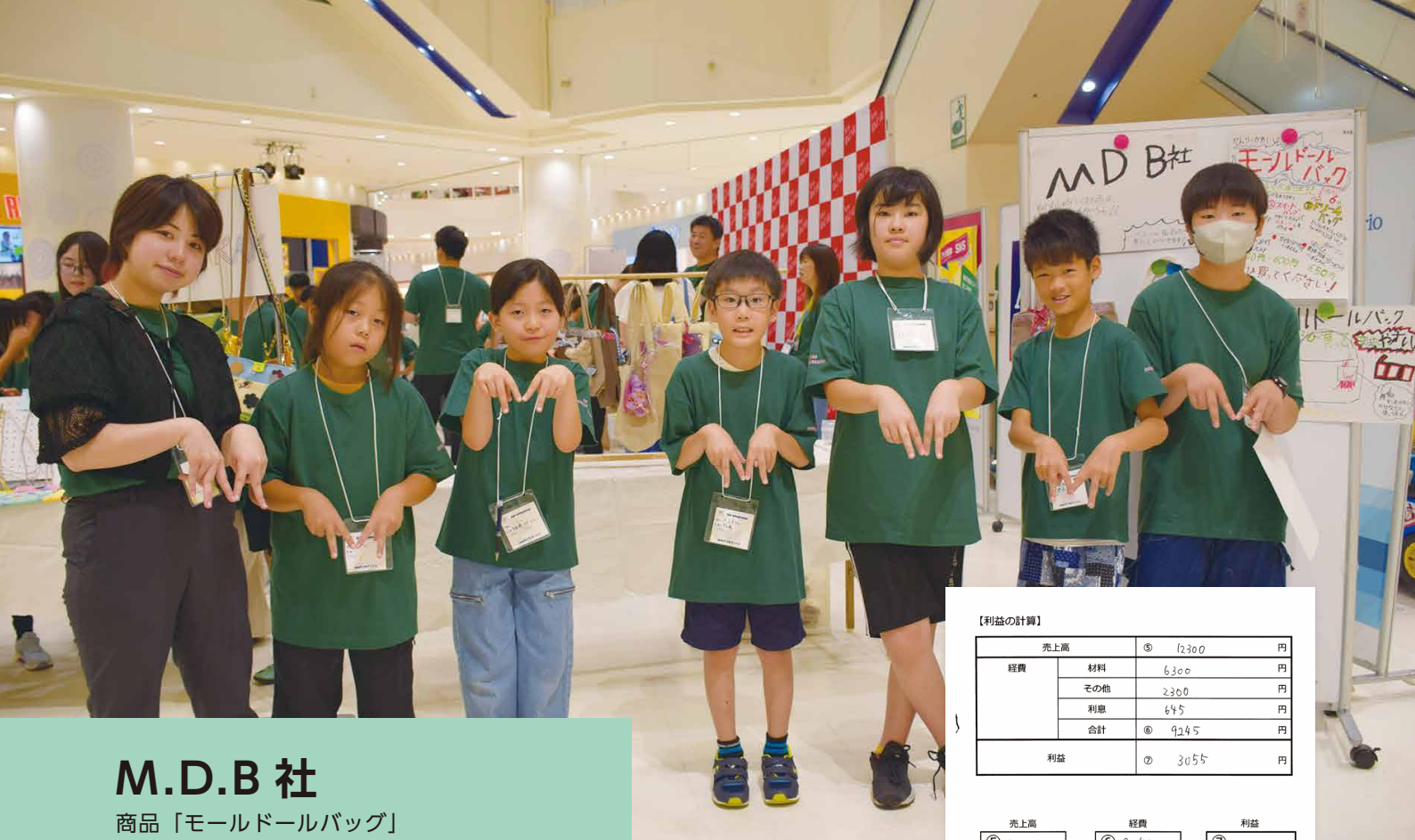
粘り強く取り組みました。銀行への返済を終えた後、残った利益はみんなへの給料として分配され、会社経営の一連の流れを実体験として学ぶことができました。

・報告会、修了式

最後の報告会では、メンバー一人ひとりが活動を振り返り、仲間やスタッフと共に達成感を分かち合いました。涙ぐむ姿や、笑顔で感謝を伝える姿が印象的で、4日間の濃密な時間が心に深く刻まれていることが伝わってきました。

BBからのコメント(ファイック)

子どもアントレに参加した皆さん、本当にお疲れさまでした。最初は緊張していたみんなが、仲間と協力し、責任を持ち、最後には自信を持ってお客様に笑顔で接している姿を見て、とても感動しました。報告会で頑張ったみんなの顔を見て、絶対に一人一人が成長できたと思いました。この4日間で学んだ協力する心、挑戦する勇氣、自分を信じる気持ちを、これからの学校生活や将来にもにぜひ活かしてください。



M.D.B 社

商品「モールドールバッグ」

メンバーとの約束： 1人1人が輝けるように、思いやで動こう

お客様との約束： 1つ1つ思いを込めて製造しよう

商品のターゲット： ドリームバッグは男女問わず10代から30代のお客様
クールバッグは男性向けで10代から20代のお客様
スリートバッグは女性向けで10代から30代のお客様

商品の特長： シンプルなものから可愛いものまで幅広いデザインが特徴です。
なおかつ実用性も兼ねています。

【利益の計算】

売上高	⑤	12300	円
経費	材料	6300	円
	その他	2300	円
	利益	645	円
	合計	⑥ 9245	円
利益	⑦	3055	円

売上高	⑤	12300	円
経費	⑥	9245	円
利益	⑦	3055	円

④と⑦のお金と同じになったか確認してみよう！
同じになったら1人当たりのかせいだお金を計算してみよう！

利益	⑦ 3055	円
メンバーの数	6	人
1人当たりの利益	509	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

初日は緊張しているメンバーもいれば、最初から元気に話しかけてくれるメンバーもいて、にぎやかにスタートしました。自己紹介のときには思わぬ共通点が見つかって会話が盛り上がり、少しずつ打ち解けていきました。「もうじゅうがり」ではメンバーだけでなく、ほかの会社のメンバーたちともコミュニケーションをとることができ、全体が明るい雰囲気になりました。

・商品、販売場所決定

商品を決めるときは「実用性」「コスト」「メリット・デメリット」を考えながら、真剣に意見を出し合っていました。残念ながら当初の希望通りにはなりませんでしたが、最後まで「買う人がどう使うのか」を大事にして選んでいたのが印象的でした。販売場所を決めるときには、アリオの写真や行ったことがある経験をもとに、お客様の流れを想像しながら話し

合い、無事第1希望の場所で販売できることになりました。

2日目

・役職決定

1日目の仲間の様子をふまえて、社長を誰にするかを一人ひとりが悩みながら真剣に決めました。他の役職では、自分から手を挙げ挑戦するメンバーもいれば、仲間に背中を押されて役割を受け止めるメンバーもいて、それぞれが自分の立場を大事にしていました。

・会社設立、事業計画書作成

社名は意見を出し合い、シンプルにモールドールバッグを略した「MDB 社」に決まりました。社名発表の場面では言えなかったのですが「My Dream Bag」という意味も込められています。事業計画書づくりでは「どんなお客様に買ってほしいか」の目線で3種類のバッグ案を考えました。「販売・接客の時に気をつけたいこと」を一人ひとりが出し合ったり、製造の手順や役割分担を想像して計

画したりと、みんなで協力しながら準備しました。生活の中での知恵を生かしながらおつりの金額パターンもいろいろ想定して進めていて、とても頼もしかったです。

・融資交渉

2日目のラストスパートは銀行との融資交渉。銀行に行くまでは自信に満ち溢れていましたが、入口に立つと一気に緊張していました。本番ではその緊張を抱えながらも一生懸命銀行に説明し、最後までやり切りました。結果は残念ながら成功はしませんでした。銀行からのアドバイスを素直に受け止め、次につなげようとして役割分担をしました。

3日目

・融資交渉

前日のアドバイスを受けて、「抽象的な部分を言葉にする係」「デザイン係」「仕入れやお金を考える係」に分かれて準備しました。企画マネージャーや仕入れマネージャーが何度も商材屋さん足を運



んだり、みんなにイメージを伝えたりと、それぞれが力を発揮しました。その成果が実り、2回目の交渉で見事に融資をゲット！その瞬間の嬉しそうな笑顔は忘れられません。

・材料仕入れ、商品製造

事業計画書を参考に「いつ何が必要か」を確認しながら、仕入れを進めました。製造では役割を決めて協力し合いながら取り組みましたが、時間や道具が足りず大変な場面もありました。それでも最後まで諦めずに力を合わせ、いろいろな人に支えられながら見事に予定の数を完成！終わったあとのほっとした表情から、努力の大きさが伝わってきました。夜の販売の講義も真剣に聞き、次の日への準備を整えました。

4日目

・販売

当日は広い販売スペースに少し緊張しながらも、看板や商品の並べ方を工夫しました。販売が始まる前には「接客で気

をつけること」をみんなで確認。スタートすると、実際の商品を手にとってアピールしたり、お客様に丁寧に説明したりと全員が頑張っていました。感謝の気持ちを忘れずに接客し、最後は見事に完売！そのときの笑顔はとても輝いていました。

・決算、返済

売上や支出を経理マネージャーを中心に丁寧に整理し、みんなで何度も確認を行いました。そのおかげで計算ミスなくスムーズに進み、銀行への返済も無事に終わりました。お給料は社長から一人ひとりに手渡され、うれしそうに受け取る姿が印象的でした。最後には BB にもお給料袋を渡してくれて、とても温かい気持ちになりました。アントレの思い出とあわせて大切にしたいと思います。

・報告会、修了式

ステージに立つと緊張するメンバーもいましたが、全員が4日間の体験をしっかり自分の言葉で伝えていました。修了

証を受け取った瞬間の、満足そうに抱きしめる姿がとても印象的でした。4日間近くで見ていた私たちも誇らしい気持ちになりました。この4日間で得たことを力にして、これから自信をもって新しいことに挑戦してほしいと思います。

BB からのコメント（すばる）

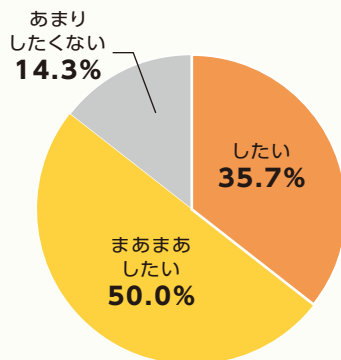
4日間、本当に疲れさまでした！個性あふれる MDB 社のみなででしたが、特に製造の場面では「自分にできることは何か」を考えながら協力していた姿がとても印象的でした。報告会でも話したように、思い通りにいかない場面に立っても、最後まで諦めず取り組めたことはとても素晴らしいことです。大人でも難しい経験をやり遂げたのは、みんなの力とチームワークの証だと思います。この4日間で得た自信や粘り強さを、これからの学校生活や新しい挑戦にもぜひ活かしてほしいです。そして、またどこかでさらに成長した姿に出会えるのを楽しみにしています。

Entre Report 子どもアントレふりかえり

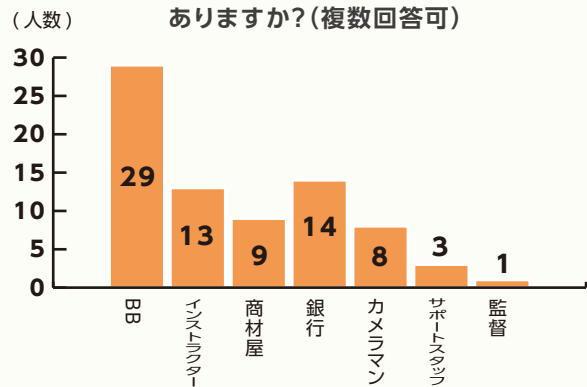
参加者の声

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日間を通して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実感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85.7%と昨年と比べて少々増加した結果となりました。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ながらも得るものがあったからでしょうか。

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。

【全体に関すること】

- ・頑張っているんな事に挑戦してください。
- ・普段できないことだから、ぜひ挑戦して欲しい。
- ・是非沢山チャレンジしてください！超楽しいよー！
- ・夏休みのよい思い出になりますように
- ・難しいけど面白い、挑戦してみてください！
- ・融資交渉は難しいけど、諦めないで頑張って！
- ・仲間と協力して自分の意見だけでなく相手の意見も尊重して取り組めたら良いアントレになるんじゃないかなと思います。

【「チームワーク」に関すること】

- ・意外と疲れてかなり大変だけど、仲間と協力して会社を運営することを子供のうちに学んでおく将来絶対役に立つし、全く知らない人と接して互いに仲良くなるっていい

うのも会社を運営する以外にも必ず必要になってくると思うので、ぜひ、挫けそうになっても仲間と協力して工夫して、頑張ってみてください!!

・最初は、初対面の相手だらけで緊張するかもしれませんが。私もそうでした。けれど、自分から話しかけてみれば、きっといい人ばかりだと思います。このアントレは、本当に何があるかわかりません。でも、それが楽しいところだと思っています。初めての仲間たちと、たくさんの壁を乗り越えて、素敵な思い出を作ってください。

・アントレ、めっちゃ楽しいよー！初めて会う人達で最初は緊張するけど、最終的にはみんなが仲良しだから大丈夫！頑張ってね♪

【「会社経営」や「お金」に関すること】

- ・お金をもらうことの大変さを学んでほしいです。
- ・自分たちがどういうふうに働きたいかを、少しでも具体的に考えながら経営してみてね。
- ・お金を稼ぐのはすごく大変だけど、商品が売れたときや、お客様が笑顔で買ってくれた時、達成感を感じれるよ！いろんなことに挑戦してみてね！

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】

- ・子どもが学校からチラシを持って帰ってきて「やりたい」と言ったから。昔、自分も参加したことがあり楽しかった記憶があったので賛成した。
- ・学校で配布されたチラシをみて、子どもが参加したいと言ったから。会社の仕組みや税金・お金の流れ等に普段から興味を持っている子なので、参加させたいと私も思った。
- ・息子本人がこのアントレの事を知り、自分からやってみたい!!と教えてくれました。以前から起業やお金に興味がある息子なので、挑戦させてみようと思った。
- ・将来会社をつくりたいと言っている息子に、ピッタリの体験キャンプだと思ったから。息子も5年生のときから、絶対参加したい!!と、言っていたため。また、初めて会う他校の子と一緒に活動できる点もいいなと思ったので。
- ・子供本人が「学校の勉強は大人になったら使わない、意味がない」と感じていたので、今回のキャンプを通じて、今後どんな勉強が必要かを自分なりに感じとって欲しいと思った。
- ・5年生だった昨年からずっとアントレに参加したいと本人が申しいていたため。会社づくり、商品づくり、販売、決算まで初めてあった仲間と体験することができ、大きな成長につながると思ったため。

【子どもアントレに対する満足度】

- ・子ども自身が楽しんでいた。大人や大学生とかかわったり、初めて会う友達と一緒にひとつの事を成し遂げるという、普段学校ではできない体験ができたので。
- ・子供があんなに楽しそうに参加してくれて、本当に参加できて良かったです。
- ・最初は私がこの子に経験させたいと思い参加して欲しいことを伝えると『楽しそうだけど、初めて会う人たちだから嫌だ』と話していました。『楽しそう』と思うのなら…と最初はほぼ強引に参加させました。日が近づくごとにドキドキとワクワクが心の中に入りまじっているのだらう…というのが本人の言動が伝わってきて…行く前からいい経験だと感じておりました。いつもは用意をガラガラとしておりますが、アントレの初日誰よりも早く起きて用意をしている我が子。アントレから帰ってくると、ニコニコしながらその日あったことを事細かに教えてくれました。いろんな経緯があるようですが、自ら社長になり沢山の苦悩があったようですが、まず『楽しかった』というのが会話の端々に感じられました。うまくいかないことがあった時にすぐに逃げてしまいがちですが、仲間と助け合いながら乗り越えたようで、販売時、又最後の発表では一回り大きくなったような我が子に心が熱くなりました。
- ・会社の仕組みについて様々なことを知り、楽しいことだけでなく苦労もしたようで、と

- ても勉強になったと思います。その他にも、初めて会った友達と初めてのチャレンジをするということで、コミュニケーションの重要性についても色々学べたようです。ひと回り成長して帰って来た姿を見て、参加して良かったと感じました。なかなかできない貴重な体験でした。
- ・娘は、こうしたイベントが好きで、自分で考えて作り上げるという経験ができ、本人もとても楽しかったようです!たくさんの方のサポート体制の中でしたので、保護者も安心して参加させることができました。
- ・色々苦労した点もあったようなので、よりリアルな体験ができたと思います。
- ・子どもが本当に楽しそうだったから。銀行からの融資など、普段できないような経験をさせていただけたから。
- ・子供自身が少し自分の在り方を掴んだような気がします。
- ・起業する社会の仕組みを知ることができた為。またこの取り組みを通して話し合いの仕方を学べたと感じたため。
- ・息子が、とてもいい経験が出来た!本当に楽しかった!最高の夏だった!と言っていたので。親も販売や報告会に出席し、息子の頑張りと成長を感じることができたので。

大学生スタッフ

大学生スタッフは「子どもアントレ」の成功に欠かせない存在であり、重要な役割を担っています。年齢の近い大学生が関わることで、子どもたちは安心してプログラムに参加でき、主体的な活動が促されます。

今年は1年生3名、2年生4名、3年生1名の計8名が参画しました。教員志望や起業志望の学生に加え、マレーシアからの留学生も含まれ、多様な顔ぶれとなりました。また、うち2名は過去に子どもアントレに参加した経験があり、当時お世話になった大学生への恩返しや、子どもたちに楽しい思い出を届けたいという思いから参加してくれました。

大学生にとっては、教える経験やチームで協力する力を育む場であると同時に、子どもたちが課題に向き合い、アイデアを出し合い、協力して解決に挑む姿に触れることで、アントレプレナーシップの本質に気づく機会にもなります。これにより、将来にわたってその精神を活かした仕事や育成・指導に取り組む人材へと成長する契機となります。

大学生スタッフの参加は、子どもたちの学びを支えるだけでなく、次世代の教育や社会を担う若者の育成にもつながる、非常に意義深い取り組みです。

日程：令和7年（2025）7月5日（土）～8月12日（火）【全15日】

活動内容・スケジュール

- | | | | |
|------------|-----------------------------|------------|--------------------------|
| 01 7/5（土） | キックオフ、商品試作 | 09 8/4（月） | リハーサル |
| 02 7/6（日） | プログラム・講義内容・資料等の確認 | 10 8/5（火） | 子どもアントレ（1日目） |
| 03 7/12（土） | 商品試作、商材に関するルール確認 | 11 8/7（木） | リハーサル |
| 04 7/19（土） | 講義内容の共有・フィードバック | 12 8/8（金） | 子どもアントレ（2日目） |
| 05 7/26（土） | リハーサル | 13 8/9（土） | 子どもアントレ（3日目） |
| 06 7/31（木） | プログラムの確認 | 14 8/10（日） | 子どもアントレ（4日目） |
| 07 8/1（金） | コーチング研修 | 15 8/12（火） | 備品・商材片付け、子どもアントレ
振り返り |
| 08 8/3（日） | プログラムの確認、参加者・
保護者向け事前説明会 | | |

参加者概要・役割分担



BB (Big Brother) インストラクター

- 各社のアドバイザー兼サポーター
- 司会進行



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、大学生スタッフが中心となって行っています。

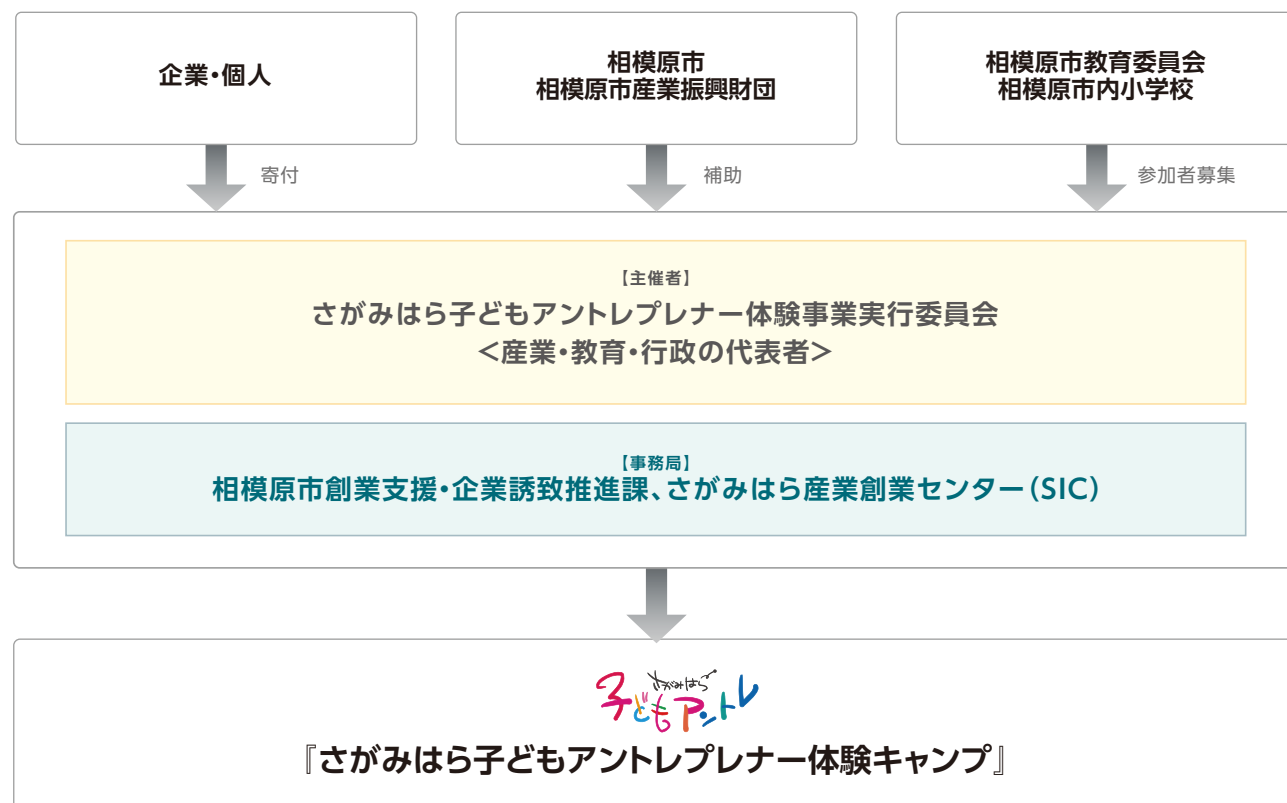
※新しい何かを考えだす創造性と、それを成し遂げようとするチャレンジ精神

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、相模原市をはじめ、相模原市教育委員会、相模原商工会議所、（公

財）相模原市産業振興財団、相模原市青年工業経営研究会、相模原商工会議所青年部、（公社）相模原青年会議所、（公社）相模原法人会、（一社）神奈川ニュービジネス協議会からの後援もいただいています。

さらに、毎年、本事業の趣意に賛同いただいた 100 余りの地元企業や個人から協賛をいただいています。そして、子どもアントレの参加者は 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大学生スタッフ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。今後も皆様のご支援とご協力をお願いいたします。



2025 年 協賛企業



エム・アイ・エス テクノロジー株式会社	相模ガス株式会社	株式会社キャリアッジリターン	株式会社コバヤシ精密工業
大貫特許事務所	相模ピーシーアイ株式会社	尾崎理化株式会社	多摩信用金庫 橋本支店
株式会社カイゼン・マイスター	株式会社オリバー	株式会社ミナシアホールディングス	株式会社 AIRWOLF
有限会社サトウ草木	有限会社林電業社	株式会社キャロットシステムズ	ソニックエレクトロニクス株式会社
株式会社明輝社	株式会社イノウエ	株式会社双葉工業	株式会社清水原コーポレーション
旭フォークリフト株式会社	有限会社マルスギ包装システム	有限会社河野製作所	ユタカ精工株式会社
有限会社大槻鋳金工業所	株式会社ミナミ工機	株式会社ミヨシ・ロジスティクス	エイト技工株式会社
ペンニッター株式会社	有限会社中村電機	株式会社櫻内工務店	けやき総合法律事務所
株式会社ホンマ電機	株式会社文盛堂	株式会社アメイジングスマイル	権田金属工業株式会社
おださが総合事務所	R e e f 株式会社	株式会社エフテン	株式会社エルズエフ
株式会社プロテージ不動産事務所	株式会社スケロク	株式会社カービューティーサービス	城山工業株式会社
株式会社きらぼし銀行 相模原支店	株式会社 K-FRONT	株式会社大丸製作所	株式会社ユニックス
山口自動車株式会社	有限会社ミドリ回収サービス	弁護士事務所 S	株式会社 Career-Now55
日本木質技術株式会社	トレーニングサポート研究所	株式会社スマイルアクティビティーズ	株式会社シグマ工業
平塚信用金庫 相模野支店	大島機工株式会社	有限会社共伸テクニカル	株式会社松尾商行
株式会社 CYNK	有限会社ムラタカンパニー	有限会社エーエス	株式会社リリアム大塚
株式会社ファストリンクテック	株式会社MEMOテクノス	有限会社早川銘板製作所	株式会社トモエレクトロ
株式会社リガルジョイント	相模原ビジネス教室	有限会社三瓶自動車整備工場	八木貴弘司法書士事務所
株式会社マーク電子	株式会社ケー・ディー・エス	株式会社タイホー	株式会社シュウコーボレイション
株式会社きらぼし銀行橋本支店兼相原支店	相模設備工業株式会社	株式会社東鈴紙器	株式会社 A・T・B
株式会社きらぼし銀行 淵野辺支店	株式会社 To be Well	株式会社 F-Design	有限会社 ALL NEXT
有限会社オフィス ジオ	株式会社ハイスポット	学校法人黛学園 清心幼稚園	Strat partners 株式会社
株式会社旭商会	J E T 株式会社	株式会社タカトミ電器	
株式会社昭和真空	有限会社諸隈製作所	さかにし貴子行政書士事務所	相模原市環境経済局経済部有志
株式会社小池設備	沼崎塗装	有限会社竹田工業	株式会社さがみはら産業創造センター有志
株式会社アヤノ塗装	相模原観光株式会社	相模カラーフォーム工業株式会社	他 個人の方 2 名
株式会社ジムオール	株式会社広和産業	スマートエイム株式会社	
株式会社清和サービス	新光ネームプレート株式会社	三恵エンジニアリング株式会社	(順不同・敬称略)
株式会社石井	尾崎ギヤー工業株式会社	学校法人相模中央学園	令和 7 年 (2025) 9 月 8 日現在
株式会社茂光製作所	株式会社ダイテック	株式会社ウィッツコミュニティ	

協賛者からのメッセージ

・活気ある若者で溢れる未来を楽しみにしております。・楽しく学んで、素敵な思い出にしてください。・将来に夢の持てる体験が沢山できますように応援しています。・LIFT UP DREAMS !! ・楽しんでチャレンジしてください! ・みなさんの未来を楽しみにしています。・失敗を恐れず何事にも挑戦あるのみ! ・若者の未来を応援しています。・ワクワクする経験を楽しんでください! ・みなさんで力を合わせて素敵な思い出を作ってください。・はじめてのことに、はじめての友だちとチャレンジする…勇気をだして頑張ってください。・アントレナードの芽生えを楽しみにしています。・発明家をめざし、日本を豊かにしよう。・みんなの夢をかなえよう!! ・良い未来につながりますよう。・自ら手をあげ、世の中を良くしていこう。・「学びたい」「やってみよう」という気持ちがいつか芽生えますように。・皆様の明るい未来に期待しております。・いいアイデアは、だれかの「うれしい!」を生み出します。みなさんの発想が未来のまちをもっと面白くしてくれると信じています。・経営することの大変さと楽しさを学んでほしい。・未来を担う子ども達を応援しています! ・若い子供たちが、失敗をおそれずにチャレンジして将来の希望がふくらんでいって、わくわく楽しくなっていくといいね。・とても素晴らしい事業ですので応援したいです。・Create! My Dream! ・子ども達の未来と夢を創る素晴らしい事業を毎年ありがとうございます!! ・さがみはらの未来の経済人をつくるきっかけになってほしいです。がんばってください。・これからの時代を担う子どもたちを応援します。・体験こそ将来の糧!! ・今年度も子どもたちの笑顔を楽しみにしております。参加者にとって最高に夏の思い出になりますように!! ・自分が考えたものをカタチにするプロセス、それが人に欲しいと思ってもらえるか、まだ目の前にないつくりたいもの、それに対する人の反応を想像して行くことが貴重な経験になるかと思います。ぜひ妥協なく、全力で楽しんでください。・明るい未来を! ・商品計画や販売計画を自分達で作る、売めることは仕事の基本です。素晴らしい経験になりますので楽しんで下さい。・自分以外の感性・個性と触れ合おう。・自分のアイデアに自信をもって、どんどんチャレンジしよう! ・小さな一歩が、大きな未来を作る。今日の一歩を誇りに思おう。「できるかな」じゃなくて、「やってみよう」からすべては始まる。がんばって!! ・実り多き体験になることを願っております。・最高の思い出と経験になりますように! ・“自ら考え動く力”が、世界を変える原動力に。・子供達の未来を期待でいっぱいに変えてください! ・未来ある子供たちにこのような機会を作っているのは素晴らしい取り組みだと思います。微力ながら協賛させていただきます。・一緒に相模原を元気にしよう! ・楽しんで 学んで 未来の相模原のエースになってね。・そのひらめきが未来を変えるかもしれない。子ども達の貴重な体験を応援します! ・いつも味わえない体験をたくさん楽しんで下さい! ・そして皆さんの成長を楽しみにしています。・楽しく学んで君たちの将来に役立てて下さい。・学ぶことを楽しんで、人を思いやり、自分を信じてください。君たちの未来が素晴らしいものになりますように。・子供たちの成長に資するとても有意義な活動だと思いますので、応援します! ・のびのび楽しくすこやかに育ってほしい! ・将来を生き抜くために「思考力・行動力・発想力」をあなたらしく育ててください!

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。



子どもが社長!?黒字を目指して奮闘中!!

子どもアントレでは、初めて出会う仲間6人で「会社を作り（会社設立）、事業計画書を作成し、資金を調達し、商品の製造・販売、そして決算」とい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とを養う
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

次世代を担う人材の育成を目指して

子ども達の成長ステージに合わせ、8月に「子どもアントレ」を開催しています。多くの小学生が、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。

DAY1/2

1.会社設立

それぞれが役職につき、会社の組織や役職の仕事について学ぶ。

2.事業計画書作成

販売商品、製造個数、価格などを考え、どれくらい利益を得られるか計画する。

DAY3

3.銀行との融資交渉

作成した事業計画書を説明し、資金を貸してもらえよう銀行と交渉する。

4.仕入れ

商品製造の材料を購入。

5.商品製造

購入した材料で商品を製造する。お店の装飾も制作。

DAY4

6.商品販売

ショッピングセンターで商品を販売する。

7.決算

決算報告書を作成し、銀行へお金を返済し、利益をメンバーと分け合う。



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



子どもアントレ大学生スタッフ
Instagram



さがみはら子どもアントレプレナー体験事業実行委員会事務局

(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