

## 出店販売体験プログラム(キッズマーケット)

### 出店販売体験プログラムの詳細

出店販売活動プログラムでは、地元商店街や佐賀駅等での出店体験活動(キッズマーケット)を実施するために、市場調査から商品の仕入れ、値付け、広報活動、事業計画作成、商売実践、収支決算に至るまでの一連の企業(商売)活動をケース教材等を用いて学びながら、様々な方々と触れ合う中で児童の自主性を尊重した教育活動を実施します。また、各導入校が有する独自のテーマを活用し(「商店街との連携強化」や「くらしと環境」等)、そのテーマに応じたカリキュラムの開発を行いながら特色ある授業実践に取り組みます。

### 授業の流れ

#### 1. 教材を使って学習

お店のこと、商品のこと、値段のことなど商売に関するイロハを教材(ケース教材)を使って学習します。時には商売や仕事をしている方に先生になって教えてもらいます。



#### 2. 市場調査

商店街や地域のお家に出かけていき、「どんな商品が売れているか(買いたいか)」「値段はどれくらいか」「ニーズがあるか」などの聞き取り調査を行います。



### 3. 会社の設立

売りたい商品ややりたい役割(社長、宣伝、会計など)などを決めて会社を作ります。会社の名前や経営方針も社員全員で決定します。



### 4. 商品の決定(仕入れ)

仕入れの協力をしてくださる会社から頂いた商品リストをもとに、お客様のニーズにあった商品を選びます。仕入の上限枠(約 15,000 円)にあわせて、品物の種類や個数も考えます。



### 5. 値付け

仕入れ価格や経費(ワゴン代や買い物袋代など)、利益などを考えて商品の値段を決定します。この時、「他のお店がどのくらいの値段で売っているか」「お客様が買いやすい値段か」なども考えて決定します。思案のしどころです。



## 6. 宣伝活動

お客様が買いに来てくださるための広告や宣伝活動をいろいろ考えます。テレビに出演したり、地域のイベントに参加したり、たくさんの方々にキッズマートを宣伝します。もちろんチラシやポスターも手作りです。特にポスターなどはお客様から見た視点で考えて作成します。



## 7. 事業計画の作成、借入れ

実際の商品を購入するために銀行(役)からお金を借ります。この時はもちろん自分たちのお店の事業計画をきちんと銀行員に説明します。



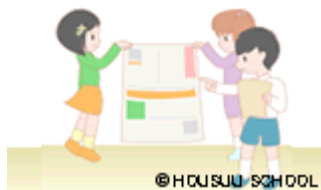
## 8. 出店販売

地元商店街や駅構内で出店販売活動を行います。各社、特色のある売り方や看板・POPを用いて元気いっぱいです。時には値下げをしたりお客様と駆け引きをしながら、また各社競争し、協力しながら完売に向けて頑張ります。



## 9. 収支決算、反省会

売上がいくらだったか、利益がどのくらいあったのか自分たちで計算し、借りていたお金を銀行に返済します。その後、なぜそのような結果になったのかみんな考えて発表します。利益をどのように使うかも先生と一緒に自分たちで考えます。



## 10. お礼\_

キッズマートに係わってくださった方々へ感謝のきもちをお伝えします。

