

提 言 書

人財育成を通じたまちの持続的発展に向けて

令和4年12月

高岡商工会議所青年部人財委員会

人財育成を通じたまちの持続的発展に向けた提言書

■事業要綱

1. 事業実施に至る背景

地域経済・社会の振興はそこに住まう人々が担うものであり、それが継続・発展するか否かは、子どもたちが将来大人になってからの活躍如何によります。しかし今、気候変動による影響や都市圏への人口流出等が深刻化しています。

私たちは、将来に責任を負う青年経済人として、彼らとその担い手となれるよう、郷土への誇りを礎に、持続性を意識した社会経済活動を主体的に実践できるための学びの機会を創出する必要があります。

2. 事業の対象者

対外：高岡市内の小学校 5～6 年生

対内：高岡商工会議所青年部メンバー

3. 事業目的

対外：持続性を念頭においた社会経済活動の実践意識と郷土愛を醸成する。

対内：家庭や地域の子どもの育成と自身の企業・社会活動の在り方を見直す。

■事業概要

1. 事業全体の流れ

- 小学校 5～6 年生を対象に、まずは、これからの経済活動の土台とすべき SDGs の考え方を学んでもらう。また、座学に加えて SDGs を企業活動に取り入れている会社を実際に見学してもらおう。
- この上で、原則 1 チーム 4～5 名で SDGs の推進に貢献する商品を企画して商売を行ってもらおう。(3 人以下でも参加申込可とし、その場合は他者との合同チームとする。)
- YEG 会員と子どもの保護者については、子どもたちのサポートに回り、子どもたちの考えを形にするための知識や考え方をアドバイスしてもらおう。
- チームごとに、SDGs を踏まえた商品企画・経済活動に取り組むことで、持続可能な社会の形成に貢献できる将来の企業・起業人を育成する。

2. 実施日時・場所・内容

(1) アカデミー①「セミナー」

- 概要・・・アカデミーのルールや目的等の説明を行い、今後の子どもたちの商品企画作りを円滑にする。

- ・企業における SDGs をもとにした経済活動の重要性などを学ぶ。
- ・SDGs について、国際連合広報センターSDGs すごろく「ゴー・ゴールズ」を用いて楽しくゲーム感覚で学びを深める。

○日時…6月26日(日)13:00～15:30 (欠席者：6月27日(月)17:00～19:30)

○場所…高岡商工ビル2階大ホール

○内容…①開会挨拶・事業の説明(事業のきっかけや狙い等)

②日程と、子どもと親の役割について

③担当者の紹介

④班内での自己紹介、会社の設立、班外への自己紹介

⑤説明(SDGs とは何か、考え方、取り組み事例など)

⑥ゲーム(「ゴー・ゴールズ」実施)

○狙い…事業全体のねらいを理解する。SDGs の考え方を理解する。



会場内の様子



ゲーム「ゴー・ゴールズ」の様子



会場内の様子(欠席者対応日)



「ゴー・ゴールズ」の様子(同左)

成果(内容面)

- ・今回は、アカデミーの目当て、そして SDGs について楽しく学んでもらうこととしていたが、実施後に保護者から、「楽しく学べた」、「盛り上がっていた」、「ここまで深く自分ごととして考えたことはなかったと思う」などの言葉を頂いた。
- ・子どもたちには、SDGs を理解し、しっかりと身に付けてもらうため、委員会で事

前学習した内容をもとに独自のスライドを作成・説明してからゲームを行った。それにより、クイズの回答を考える子どもたちからは、口々に SDGs の理念や考え方が聞かれるなどの成果に繋がった。

- ・委員会メンバーは、事前に高岡市役所から講師を招いての勉強会や、子どもたちに説明するスライドの作成、ゴー・ゴールズの運営したことなどを通じて、SDGs に対する学びを深めることに繋がった。
- ・保護者から、「高岡を盛り上げて行こうと日々奮闘されている方々にお会いでき幸運だ」、との言葉を頂くなど、当該事業に取り組むことで、高岡 YEG の存在価値を高めることに貢献できた。
- ・子どもたちからも、SDGs を企業で取り組むメリットや、世界中が日本人と同じ生活をすると地球は約 3 個もいること、授業で習ったがより知ることができた、詳しくなれて良かった、生活に活かしたい、17 の目標を全て知らなかったが、知ることができたなど、新しく得た声が多数寄せられ、実効性ある会となった。

成果（運営面）

- ・入念なりハーサル、理解しやすい説明に心がけ、また、当日も委員会メンバーが深入りし過ぎないように取り組みを進めたこともあり、アカデミー全般に渡って子どもたち自身が積極的に考え・発言するなど、主体的に取り組んでもらうことができた。
- ・SDGs の説明など、子どもがどの程度話を聞いてもらえるか心配していたが、意図的に子どもたちにクイズを出して主体的に考えさせ、注意を引き付けながら運営したことにより、終始集中して話を聞き、事業に臨んでもらうことができた。
- ・単にゴー・ゴールズのゲームを行うのではなく、市内の企業に協賛依頼を呼び掛けて賞品を出して頂き、それを有効に活用してチーム内で競わせたことにより、子どもたちの集中を高め、また事業の盛り上げ創出へと繋げることができた。
- ・子どもたちからも、すごろくで楽しく SDGs を学ぶことができた、すごろくをしながらクイズが出るので 1~17 の目標を学べた、1つ1つの目標もよく分かった、との意見が聞かれ、運営手法に配慮した成果が出た。
- ・ゴー・ゴールズの SDGs に関するクイズは口頭で聞いても理解しづらい恐れあると判断し、各班にタブレット等を準備して問題画面を表示させて運営した。また、出題されるクイズは全員で考え、相談・協力しながら答えて頂く形を取ったことにより、学びの質を高めることに繋がられた。
- ・ゴー・ゴールズの問題を解くだけではなく、その問題の答えに関する解説書を作成し、説明したことによって、一層 SDGs に関する知識や考え方を身に付けられるよう工夫し、単に記憶するのではなく、理解して学んでいただいた。
- ・子どもたちがこれから商品を企画しやすいよう、記入様式を委員会側で考案・作成し、それを配布した上で説明し、次回以降のより良い活動へと繋げた。
- ・実り多く、かつ円滑に事業を進められるよう、公式 LINE ページを新設し、全保

護者に遅滞なく情報伝達ができる体制を整備した。

- ・会メンバー全員で運営に臨むとともに、子どもたちを担当する主務者に青年部への入会歴の短い方々を配置し、メンバー自身の成長に繋がる体制を構築した。
- ・実施日に参加できない児童がいたことから、別日を設けて全く同じメニューを実施し、誰一人取り残さないよう運営した。
- ・アカデミー②を7月27日に予定していたが、宿泊学習と重なる学校が判明したものの、事業の中で機転を効かし、別日にもう一度実施するよう調整するよう対応した。

(2)アカデミー②「SDGsな企業見学」

○概要…SDGsの理念を踏まえ、どのように企業活動に導入されているかを実際に見て学んでもらう。

- ・訪問先は、商品企画で活用が見込める市内企業3社とする。
なお、市内には様々な業種業態が存在し、多くの企業が頑張っていることも知ってもらうため、訪問後の座学で追加紹介も行う。
- ・以上により、商品企画に活かすことはもとより、市内企業の魅力や凄さの発見、郷土への誇りや愛着へと繋げると共に、自分たちも地元高岡で挑戦できるとの思いを育む。

○日時…7月27日(水)8:00～12:30 (欠席者:8月2日(火)8:00～12:00)

○場所…市内企業3か所及び高岡商工ビル802号室

○内容…①企業見学(下記参照)

②追加紹介(座学で市・県内のSDGsに取り組む企業を紹介)

③商品企画の考え方について

④アカデミー①・②の振り返り、各班発表

⑤宿題、各班話し合い(今後の活動予定について)

※データ配信にてさらにSDGsに取り組む企業を紹介

○狙い…SDGsを使った企業活動を見て学ぶ

○備考…企業選定は、高岡市公式ホームページにSDGsに取り組みが掲載されている企業や、自社ホームページでSDGsの取り組みを発信する企業等を取り上げ、多業種に渡るように配慮すると共に、今後、市内で起業しようとする子どもたちの意欲の醸成も念頭において選定。

特に、訪問する3社は、今後の商品企画に活かせることを考え選定。

【株式会社大阪屋ショップ(高岡市上北島78)】

事業内容…食品スーパーマーケット

選定理由…環境に配慮した店舗で構成する富山県の「エコ・ストア」に登録し、食べ物が無駄に捨てられる「食品ロス」の削減に尽力している。
生鮮食品売り場では、欲しい野菜を1つから購入できる「バラ販売」

や簡易包装を実施し、食べ残しや包装などの家庭ごみの削減に繋げ、顧客にとっては、必要な分だけ購入が可能で、常に新鮮な野菜を味わえるメリットがある。また、発注や陳列量の予測精度を高めることに努力しながら、賞味期限や消費期限の近づいた商品はお値打ちな価格で販売してロスを削減している。

この他、牛乳パックや白色トレイなど再生資源物の店頭回収を実施されており、全てをリサイクルして活用したり、店内の照明はLEDライトを採用し、床をセラミックタイルにして消費電力の軽減に努めるなどされており、商品企画においても、食材等で活用できることから選定。



事業内容の説明を受ける



店舗内を見学

【イセ株式会社（高岡市佐野 1187）】

事業内容…ポリエチレンフィルム製品の製造販売及び包装資材、包装機械・機器の総合商社。ほか、デザイン、DX(提案及びサポート)、資材供給・機械販売

選定理由…当社は、現在の感染症拡大や労働力人口減少、気候変動による災害多発といった時代背景を捉え、脱炭素やデジタル化を進める事業にも取り組んでいる。

会社として、「先導者として常に模範となる提案を続けていく」や、「コストや省力化といった削減の提案だけではなく、このような時代だからこそ、地域や子供たちの未来のための企業としての投資も提案していく」といった表明をされており、子どもたちに変革・挑戦し続け、地場で頑張る企業として紹介に適しており、商品企画においても、包装や袋などにおいて活用が見込めることから選定。





ライスレジン（お米入りの袋）の説明



DXの取り組みについての説明

【株式会社森の環（高岡市葦附 1239-55）】

事業内容…菌床きのこと製造

選定理由…当社は、「森にはじまり、森に還る」をかかげ、人も自然の一員であることを意識した循環型農業を目指されている。例えば、100%国産菌床に係る認証取得、鮮度維持に注意を払ったパッケージ導入、旧繊維工場跡地の活用、太陽光発電と地中熱空調の併用によるクリーンな工場運営等に取り組んでおり、商品企画においても活用が見込めることから選定。



事業内容の説明を受ける



事業所内を見学

成果（内容面）

- ・当事業は「起業」体験であり、アカデミー②の企業紹介で「経済的観点」を盛り込んだことで、子どもたちからは、もう食べられない米をライスレジンにできることを学んだ、いつもの商品にSDGsな考え方をつけ足すことで、環境にやさしい商品になることが分かった、との意見をいただいた。
- ・説明者である委員長の企業活動（ゴミである木くずから、木質ペレット燃料を生

む事例)を紹介し、SDGs をもとにした企業活動を理解しやすくしたことで、子どもたちからは、捨てられるものを利用して作っているものがあることを知った、SDGs に貢献すると共に、企業の売り上げにも繋がるので一石二鳥になると思った、との意見をいただいた。

- ・現在、市内の小中学校等では「ものづくり・デザイン科」が運営されている中で、伝統産業とは違う様々な業種、SDGs を通じて頑張る企業を学んでもらったことで、子どもたちからは、色々なところに SDGs があることが分かった、違う会社が不用のものを違う会社が活用して、廃棄されるものが減るとどっちもいいことになること分かった、との意見をいただいた。
- ・身近で様々な業種を見学させたことで、子どもたちからは、包装やきのこ、よく行くスーパーなどにも SDGs が沢山関係あると分かった、お店は住民の人のことをよく思っていることが分かった、地球に優しいことを考えて工夫していた、などの意見をいただいた。
- ・直接企業を訪問したことで、子どもからは、ライスレジンや色々なキノコのことを画像だけではなく、しっかり見たり、触ったりできたので分かりやすかったとの意見を頂いた。
- ・企業を訪問及び座学で多数紹介したことで、子どもたちからは、また、まだ知れていないことも知ってみたいと思った、との意欲的な意見をいただいた。
- ・単に企業紹介するだけでなく、ポイントと題して SDGs に資する取り組みを分かりやすく伝えたことで、子どもたちからは、様々な企業が、新しいものを使うのが全てじゃなく、古くなった消費が出来なくなった食品・物なども工夫すれば売れるし新しく物にしたりできる。との意見があった。

成果（運営面）

- ・学校の予定が途中から入ってきたが、同じ行程を2回実施し、児童の学びに差が出ないように対応した。
- ・17のゴールと169のターゲットの項目及び内容を明記した「SDGs ガイドブック」を作成・配布することで、子どもたちが着実に学べるようにした。
- ・アカデミー②で商品企画の宿題を出すに当たり、委員会メンバー間で、「儲けよりもSDGsの考えをしっかりと踏まえたものを企画すること」、そして、「不測の事態が生じた時の保険の内容」についてそれぞれ共有し、体制固めを図った。
- ・企画した商品が食べ物であった場合は「富山県厚生センター」への届け出が必要であるなど、許認可関係はメンバーがその都度判断・対応することも確認した。
- ・アカデミー公式LINEを活用し、各児童が家族等の日程を把握した上でアカデミー②に臨んでもらうよう、事前準備にも配慮して取り組みを進めた。
そしてアカデミー③に向けて、各班内の児童の日程をもとにした作戦会議の時間を設けることで、班内での意思疎通を図りながら活発な議論のもとに商品が企画される体制を構築した。

- ・アカデミー全6回を運営する中で生じた疑義やアクシデントを、各班担当者がその都度書き留めて最後に報告書にまとめることで、令和5年度以降に現在の委員会メンバーが誰もいなくても取り組めるようにした。

(3)宿題①「商品企画の案を考える」

- 内容…1人1つ以上商品企画案を考える。
1つ目はSDGsに関係したもの。2つ目以降は自由
- 狙い…SDGsをもとにして、考える力・物を作る力を磨く

(4)アカデミー③「商品企画」

- 概要…班ごとに分かれて、SDGsに貢献する商品を企画してもらう。
- 日時…8月21日(日)9:00~15:30
- 場所…高岡商工ビル2階大ホール
- 内容…①商品企画案を考える(完了次第、プレゼンテーションの準備)
②各班進捗状況の報告
③アカデミー③の振り返り
④宿題、各班話し合い(今後の活動予定について)
- 狙い…SDGsをもとにして、考える力・物を作る力を磨く



商品企画について各班で考える



商品企画が終わり、プレゼンの準備

成果(内容面)

- ・各自に企画案を考えさせ、それを持ち寄って議論する形を取り、また委員会メンバーが出てきた意見を尊重し、融合させて商品を考案するように助言するなどし、議論することの大切さや思考力を養うよう努めた。
子どもたちからは、新しく学んだことに、みんなの意見を聞いて意見が変わったりすること、色んな意見が出てまとまるが大変だった、調整があつて難しかった、より仲が深まって良かったなどの意見があつた。この他、他者の意見を聞くのは大事であること、協調性が必要と学んだとの意見もあつた。
- ・商品企画の中で、販売価格を考えさせ、材料や資機材に要する費用と販売価格を

同じにせず、利益が出るようにすること、高額過ぎると売れないといった商売の基礎的な考えを学べるようにした。

子どもたちからは、新たに学んだこととして、買える値段を考えて設定することがこれからも使えそうだ、商品の企画が計算や予算でまとめることが難しかったが、10年後くらいの大人になったら活かしたいなどの意見が出された。この他、商品を作るまでに色々しなければならず、時間もかかると初めて知った、いくらにすると儲かるなど、お金の決め方が難しいと思ったとの声もあった。

- ・商品企画と併せて、それを他者に分かりやすく発表するための準備も行うようにした。これにより、子どもたちから新たに学んだこととして、ポスターを見やすくするコツや、買いたくなるようにする工夫が分かったとの声が聞かれた。

成果（運営面）

- ・当日に商品企画が必ず決まるよう、事前に各班の担当者が保護者と状況確認を行った。また、アカデミー実施前に委員会を開催し、各班の状況の共有、そして想定される商品について協議した上で臨んだ。これにより、当日は午前中で全部の班が商品企画案を見出すこととなった。
- ・商品企画に加え、宿題として予定していたプレゼンの準備作業も進められるように臨んだことで、時間を有効に使うことができた。
- ・班ごとに企画させた結果、子どもたちからは、考えることが人によって違う、他の班を見て、デザインにも色々な考え方があることを学んだなどの意見が出された。また、皆と一緒に頑張れば何だってできることが分かったとの意見もあった。
- ・SDGsを元に考える力の育成と共に、商売を学ぶことも考え、企画数に制限を設けず、2つ目以降はSDGs以外でも可とした。子どもたちからは、新たに学んだこととして、新しい案を加えるかどうかをみんなで判断して決めたとの意見が聞かれ、議論により運営することを学んでいただけた。

(5)宿題②「プレゼンテーションの案を考える」

- 内容…プレゼンテーションの準備（資料作成や発表練習等）
- 狙い…資料を作る力を磨く。分かりやすく伝える力を磨く

(6)アカデミー④「プレゼンテーション」

- 概要…各班、商品企画内容の発表を行う。
 - ・発表後は販売日までに商品を作成する。その際、班の活動費は原材料費や資器材準備費に充当し、店内の飾りは各自で持ち寄る。
- 日時…9月11日(日)13:00～15:30
- 場所…高岡商工ビル501・502号室
- 内容…①プレゼンテーション（企画商品の説明）
 - ②各班話し合い（商品作成に向けて）、アカデミー④の振り返り

③宿題

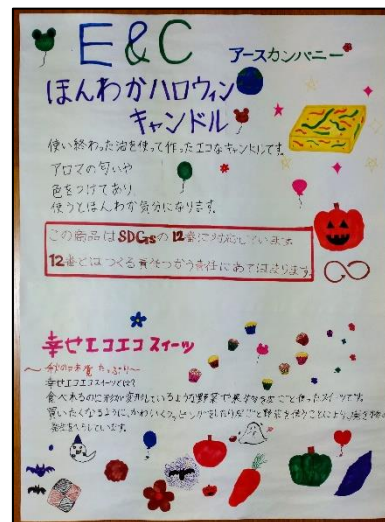
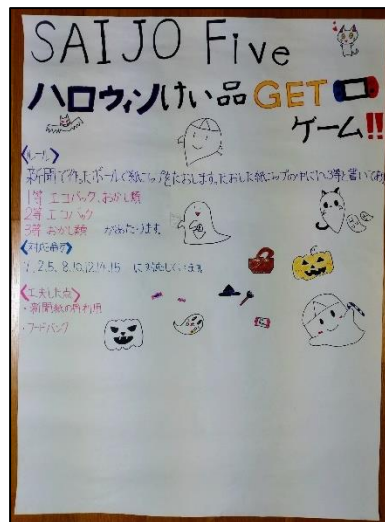
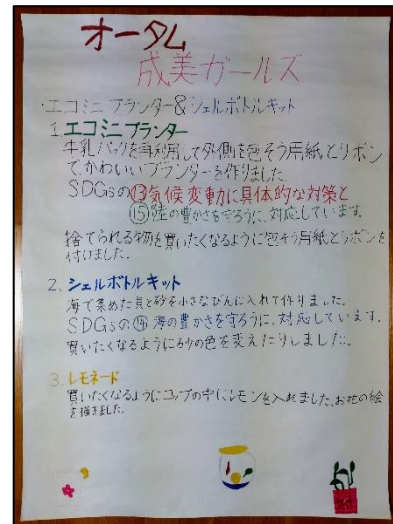
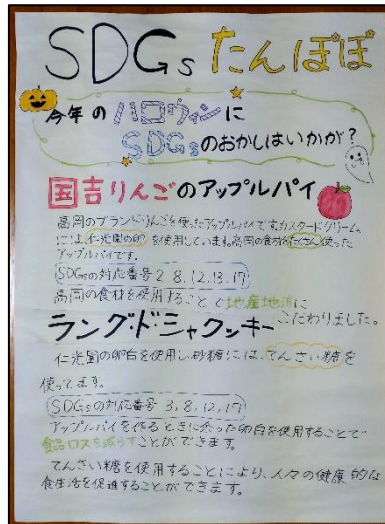
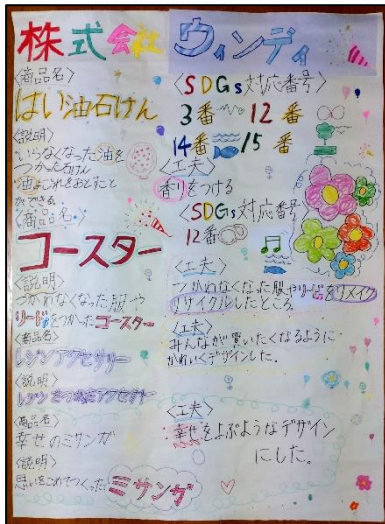
○狙い…自分たちの説明する力を磨く。他人の考え方と説明の方法を学ぶ。



プレゼンテーションの様子



各班商品作成に向けた話し合い



- 左上から右にかけて、順に
- 1 班：株式会社ウィンディ
 - 2 班：SDGs たんぽぽ
 - 3 班：オータム成美ガールズ
 - 4 班：SAIJO Five
 - 5 班：E&C アースカンパニー

※プレゼン後の販売実践に向けた試作等を踏まえ、2班は「メレンゲクッキー」から「ラングドジャクッキー」に、5班は「スマイル石けん」から「ほんわかハロウィンキャンドル」に変更。上記掲載資料は、当該修正を踏まえた最終・完成版。

成果（内容面）

- ・子どもたちからは、緊張したとの声が多く聞かれた他、人に商品を紹介するのは大変との声もあったが、プレゼンテーションを行うことで、自己表現、伝達能力の向上に繋げることができた。この他に、実物を準備すれば良かった、誰が何を言うか役割を決めて次回は臨みたい、原稿を準備すれば良い、より詳しく言えれば良かったなどの声が聞かれ、今後に繋がる機会となった。
- ・プレゼンテーションを、1班10分とし、それを事前に伝えた上で実施した。その結果、事前にしゃべり用の原稿をまとめて発表する班、全員にセリフを割り振って発表する班、企画商品のサンプルを準備して発表する班など様々で、各自が創意工夫を凝らして発表する力を養うことができた。
- ・各班が残した発表の持ち時間を活用して、発表者以外の子どもに質問や感想を述べてもらった。これにより、発表した子どもたちは質疑応答への対応力や説明力を、聴講した子どもたちは洞察力や質問力を高めることへと繋げた。子どもたちからは、質問に答えるのが難しかったとの声も聞かれた。
- ・発表班の「プレゼン方法」や、「企画商品の良い点」を取り上げることで、商品进行考案して発表する上で、自分とは異なる発想・考え方や話し方、伝え方などを確実に学び取ってもらえるようにした。

（例えば、プレゼンでは、原稿の準備、サンプル商品の持参、役割を全員で割り振って行った点など取り上げた。企画商品では、SDGsに繋げた点や、ハロウィンを引き合いに出した販売時期への着目、多数の来店を期しての、異なる複数の商品进行考案した点などを取り上げるなどした。）
- ・発表後、プレゼンに大切なこととして、資料を使用してハッキリと分かりやすく伝えることや、説明の際に指で資料を指すこと、大きな文字や詳しく書くこと、声の大きさやハキハキしゃべること、工夫した点を詳しく説明すること、聞いている人に意味を理解してもらうこと、絵を書いて分かりやすくすること、実際の商品を見せることなど、工夫や改善点まで理解されたものと判断できる。

成果（運営面）

- ・プレゼンテーションを欠席した班（1班）があったが、動画撮影で対応した。子どもたちは、リハーサルをした上で撮影に臨んでくれたところであり、人に伝える、自分の考えを発表するという経験を、他班の子どもたちと同様に積ませた。また、当該動画をPCとプロジェクターを用いて他の班の子どもたちに視聴してもらい、映像で他者の発表方法等を学んでもらった。
- ・発表後の質疑等の時間で、運営側から指名して漏れなく全ての子どもに質問等の発言をするように運営したことで、偏りなく全員のレベルアップに繋げた。（これに関連する内容は、内容面の成果にも記載。）
- ・プレゼンテーション後に班ごとに分かれてもらい、発表した商品作成に向けた材料の買い出し、商品作成のリハーサル及び販売用商品作成の日程確認、販売当日

の値段や商品名表示フダ及び設置用のカゴ等の装飾手配など、必要な段取りを協議してもらい、次回の販売実践を着実に進められるよう運営した。

- ・これまでアカデミー①～③までを実施し、子どもたちに書いてもらった成果と反省のアンケート用紙を委員会メンバー全員で共有し、より円滑に子どもたちとコミュニケーションを図れるようにした。
- ・今回の振り返りのアンケートの中に、次回の販売実践に向けて不安に思っていることを聞き出す質問を設けて円滑な運営が図れるようにした。青年部及び保護者の適度な助言等もあり、ほぼ全員がないとの回答を得たが、材料にいくらかかるか分からないとの声があり、その旨をメンバー間で共有し、今後に繋げた。
- ・保護者の参加が多くなってきている。事業に興味を示して頂けており、子どもとのコミュニケーションも取れているものと考えられる。これは、4回アカデミーを行う中で、保護者との連絡・連携を密に図ってきたことによると考えられる。

(7)宿題③「販売のPR活動」

- 内容…・チラシを活用して自分でPR・集客する。
 - ・この他、インターネットも活用して広く告知する。
- 狙い…販売実施をPRする力を磨く。



左：PR用チラシ（主催者側で作成）



上：所属小学校の学習発表会でPRコーナーを設置した班もあった。

下：オリジナルチラシも作成された。



(8) アカデミー⑤「販売実践」

- 概要…一般市民を対象に企画、作成した商品の販売を行い、商売の喜びや難しさを体感してもらう。
- 日時…10月30日(日)8:00～15:00
- 場所…高岡古城公園本丸広場
- 内容…①販売実践、
②アカデミー⑤の振り返り
- 狙い…お客様を呼び込む力を磨く。販売する力を磨く。



店舗に装飾を行い販売実施



お客様を呼び込み



TV取材を受ける

1班「株式会社ウィンディ」企画・販売商品

商品名	商品の説明	SDGs 対応番号	SDGsに対応するよう工夫した点 または買いたくなるように工夫した点
はい油 石けん	いらなくなった油を使った石けん。油よごれをおとすことができる。	3、12、 14、15	香りをつける。
コースター	つかわなくなった服やリードを使ったコースター。	12	つかわなくなった服やリードをリメイク、リサイクルしたところ。
レジン アクセサリ	レジンをつかったアクセサリ。	—	みんなが買いたくなるように、かわいくデザインした。
幸せの ミサンガ	思いをこめてつくったミサンガ。	—	幸せをよぶようなデザインにした。

2班「SDGsたんぼぼ」企画・販売商品

商品名	商品の説明	SDGs 対応番号	SDGsに対応するよう工夫した点 または買いたくなるように工夫した点
国吉りんごの アップルパイ	高岡のブランドりんごを使ったアップルパイで	2、8、 12、13、	高岡の食材を使用することで地産地消にこだわりました。

	す。カスタードクリームには、仁光園の卵を使用しています。 高岡の食材をたくさん使ったアップルパイです。	17	
ラングドシャ クッキー ※1	仁光園の卵白を使用し、砂糖には、てんさい糖を使っています。	3、8、 12、17	アップルパイを作るときに余った卵白を使用することで、食品ロスを減らすことができます。 てんさい糖を使用することにより、人々の健康的な食生活を促進することができます。

※1…プレゼン後「メレンゲクッキー」から変更

3 班「オータム成美ガールズ」企画・販売商品

商品名	商品の説明	SDGs 対応番号	SDGs に対応するよう工夫した点 または買いたくなるように工夫した点
エコミニ プランター	牛乳パックを再利用して外側を包そう用紙とリボンで、かわいいプランターを作りました。	13、15	捨てられる物を買いたくなるように包そう用紙とリボンを付けました。
シェルボトル キット	海で集めた貝と砂を小さなびんに入れて作りました。	14	買いたくなるように砂の色を変えたりしました。
レモネード	—	—	買いたくなるようにコップにお花の絵を描きました。
ランプ シェード	ランプシェード	—	— ※2

※2…プレゼン後追加商品

4 班「SAIJO Five」企画・販売商品

商品名	商品の説明	SDGs 対応番号	SDGs に対応するよう工夫した点 または買いたくなるように工夫した点
ハロウィン けい品 GET ゲーム	新聞で作ったボールで紙コップをたおします。 たおした紙コップの中に、1～3 等と書いてあり、1 等エコバック・おかし	1、2、5、 8、10、 12、14、 15	新聞紙の再利用 フードバンク

	類、2等エコバック、3等おかし類があたります。		
--	-------------------------	--	--

5班「E&C アースカンパニー」企画・販売商品

商品名	商品の説明	SDGs 対応番号	SDGsに対応するよう工夫した点 または買いたくなるように工夫した点
ほんわか ハロウィン キャンドル ※3	使い終わった油を使って作ったエコなキャンドルです。アロマの匂いや色をつけてあり、使うとほんわか気分になります。	12	—
幸せ エコエコ スイーツ	食べられるのに形が変形しているような野菜や果物を皮ごと使ったスイーツです。	—	買いたくなるように、かわいくラッピングをしたり、皮ごと野菜を使うことにより、廃き物の発生をへらしています。

※3…プレゼン後「スマイル石けん」から変更

成果（内容面）

- 商品販売は、事前告知が大切ということを繰り返し伝え、告知用チラシも児童に配布して責任を持たせた。これにより、子どもたちからは、チラシのポステイングや、学校や地域などで掲示・設置させてもらおうと共に、声掛けを実施したとの声が多く聞かれ、告知・宣伝力の向上に繋がられた。
実際、当日は多くの客で賑わい、事前の声掛けに応じて来場された方も見受けられ、事前告知がしっかりと出来ていた成果を確認できた。
- 販売を行うに当たり、値段や商品の表示フダや、商品設置用として布の敷設やカゴに入れるなど、持ち寄り品で設営・装飾を行うよう促した。その結果、各班担当の把握を超えた装飾等が施され、子どもたちの自主性や工夫する意欲を育めた。
- 販売実践当日、お客様への声掛けによる呼び込み、そして商品PRにより販売に繋げることの重要性を伝えた。これにより、子どもたちは自社の販売テントの外へ飛び出て、道行く方々に来店や商品PRを行ったところで、集客力やアピール力の向上が図れた。なお、最も早い班は、販売開始20分余りで完売達成した。ちなみに、商品の利点・PRのみならず、注意点もしっかりと伝えられていた。
- 販売を子どもたちだけで実施してもらったが、子どもたちへのアンケートでは、お客様が笑顔で買ってくださってとても嬉しかったとの声もあり、販売の楽しさや充実感も得られ、経営、商売に前向きな気持ちが醸成できた。
- 子どもたちには、自分たちが企画・作成した商品の利点等を伝えて、購入したいと思ってもらえるように取り組んでもらった。結果は全班が午前中で完売したが、分かりやすく説明できた子もいれば、もう少し分かりやすく説明すれば良かった

との声もあり、他者に伝達することの大切さや難しさを学べる機会となった。

- ・大人はチェックのみに留め、販売物品やお金のやり取りも全て子どもたちに行ってもらった中で、子どもたちからは、販売を行った改善点として、商品を渡すまでのスピードやお金の計算、あるいは袋を出すのに時間がかかったとの声があり、細かな部分を含めて、販売のノウハウを実践の中で学び取ってもらえた。なお、お客様に丁寧語で対応できて良かったと、話し方に言及する子もいた。
- ・1つの会社組織として取り組みを進めたことで、販売実践において、みんなで協力して大変そうなところは手伝ったりできたので良かったとの声があり、協調性や連帯意識の醸成にも寄与したものと考えられる。また、沢山のお客さんが来ても管理ができたとの声もあり、人員整理などの対応も学んでもらえた。
- ・販売後すぐに振り返りをしてもらい、実体験からより早く・多く売るために必要なことを考えてもらった。多くの種類を作ることが大切と思っていたが、他班を見て、1種類に集中することが大切だとの声や、お客様への接し方、魅力の伝達、飾りつけ、ターゲット層のねらい込み、あるいは広場全体に宣伝するなど、他者に学ぶこと、そして販売に対してより考えを深める良い機会とできた。
- ・事前に高岡市政記者に取材依頼したことで、当日のテレビ、翌日の新聞で報道いただけた。子どもたちは、嬉しそうに取材に応じたところであり、楽しい思い出と共に、商売に対する自信や前向きなイメージを形成できた。また、高岡商工会議所青年部のプレゼンスを高める一助となった。

成果（運営面）

- ・販売実践に向け、委員会メンバーが担当班のリハーサルの実施や販売品の作成状況など、進捗状況の認識を丁寧に進めたことで、当日は問題なく企画・作成した商品を円滑に販売することができた。
- ・金銭を取り扱う以上、販売終了後に誤りが生じる可能性があることから、子どもたちの自主性を確保しつつ、委員会メンバーが販売に寄り添い、確認をしながら進めたことで、全ての班で会計に誤りなく終えることができた。
- ・参加者が小学生ということから、改めてアンケート方法について見直し、全て記述方式から、マルを付して回答させた上で記述する形を取り、さらに設問自体も具体的となるようにしたことで、空欄の提出があまり見受けられなくなった。
- ・アカデミー⑥の表彰に向けて、委員会メンバーが各班を評価するに当たり、単に各項目で点数をつけるだけでなく、良かった点などを記載できる記述欄を設けたことで、子どもたちに対して、何が良くて評価されたのか、分かりやすく具体的に伝える体制を整えることができた。
- ・販売実践では、高岡市児童クラブ連合会側から、ゴミは各自で持ち帰るように要請があったところであり、購入した品物を購入する袋を準備すると共に、5つの班で共通して捨てられる大きなゴミ袋を用意したことで、会場である本丸広場、児童クラブ連合会側に迷惑をかけることなく撤収まで円滑に進められた。

なお、購入品を入れる袋は、事前に各班に作成品目及び数量の確認を取ったことで、不足無く運営できた。

- ・公式 LINE 活用で開かれた運営を行うと共に、委員会メンバーが丁寧に親御さんとコミュニケーションを図ってきたことで、各回の親御さんの積極的参加等、手厚い協力体制を引き出すことができた。これにより、装飾による販売商品の見せ方や集客を含めて、子どもたちが細かく質の高い企業活動を展開できた。親御さんの協力で本事業の成功に繋がられた。
- ・全班が準備した商品を概ね午前中で完売したことから、現場判断で子どもたちの拘束を解くこととし、委員会員はもとより、各班のテントを回って親御さんにその旨を説明して理解を求め、円滑に実行した。今後はこのような事業を行う上で、早々に売れた場合とその逆も含めて想定し、対応の準備を進める教訓を得た。

(9) アカデミー⑥「表彰式」

- 概要…・事業の売上等を踏まえて評価し、全チーム及び参加者に表彰する。
 - ・評価基準は、①取り組み姿勢、②チームワーク、③商品企画力、④プレゼン力、⑤集客力、⑥販売力で、各5点の30点満点で採点する。
- 日時…11月13日(日)13:00～16:00
- 場所…高岡商工ビル502号室
- 内容…①表彰式、修了証・記念品授与
 - ②アカデミー全体の振り返り、お疲れ様交流会
- 狙い…自分及び他者の活動の成果と反省を学ぶ。



表彰の様子



修了証を手に全員で記念撮影

2. 参加員数及び参加推進方法

(1) 参加員数

- 計画
 - ・4～5人1チームで、10チーム50人を最大人数とする。
 - ・3人以下でも申込可とし、その場合は他社との合同チームとする。
- 結果

- ・5チーム21人が参加。
- ・野村小・古府小・成美小から各1チーム、西条小から2チームが参加。

○検証

- ・計画に対する参加チーム数は過半数となったが、決して多いとは言えない。
- ・スポーツや習い事等の関係で予定が合わないとの声が聞かれ、子どもの多忙化が考えられる。また、後述する参加推進方法における検証の通り、子どもとその保護者への直接的な参加の働きかけの機会と、それを通じて事業の必要性や有効性を子どもとその保護者に伝えられたかという数量及び内容面において改善の余地があったことにもよると考えられる。

(2)参加推進方法

○計画

- ・高岡市内の全5～6年生へのチラシ配布、PTA等への参加協力依頼、YEGの公式HPやSNS等の電子媒体を通じた参加呼び掛け等。
- ・令和3年5月1日現在における小学校、義務教育学校、特別支援校の5～6年生の児童数は2,370人。

集え! 未来の起業家たち!
たかおか
起業キッズアカデミー
参加者大募集 5月20日(金)

身体を使って学べる楽しさ
ゲーム感覚でSDGsを学び、企業を育てよう!
そしてSDGsの視点で商品開発に取り組みよう!
楽しみながらSDGsと企業活動を学べるよ!

まちの魅力に出会える楽しさ
高岡には、SDGsに
寄り添った企業がいっぱい!
自分たちが住むまちの
魅力的な企業を見て回ろう!
将来は、高岡で挑戦できる
ビジネスリーダーになろう!

仲間が増える楽しさ
たくさんの友達や考えを
学ぶこととても大事!
高岡を盛り立て、
自分と違うものの魅力や、
考え方を学べるよ!
そして、たくさんの
友達ができるよ!

自分でやる楽しさ
決めるのは君たち自身!
どんな商品にするか、
仲間と話し合って決めよう。
そして実際に販売しよう!
自分たちで考え、
作った商品は売れるかな?

1チーム4～5人で会社を設立!!
仲間と高岡やSDGsについて学びながら
ビジネスを行います。
目指せ未来の高岡No1起業家!!

募集人数 小学校5～6年生が4～5人1チームで、10チーム50人を最大人数とします。
(3人以下でも申込可とし、その場合は希望との合計チームとします。)
学年ごとに割り振りしますので申込人数を超えた場合は、申し込み順にキャンセルにより決定します。

応募方法 詳細(参加申込用紙)に必要事項を記入して、1チーム分を取りまとめてから、事務局へ郵送 FAXのいずれかにてお申込みください。締切日以降、事務局より参加希望のご連絡をさせていただきます。

参加料 参加費1人あたり3,000円はセミナー費等、会場による活動費、保険料です。
届による活動費(2,000円)は参加費に含まれていません。
参加料は6月のアカデミー01当日に請求下さい。
なお、お申し込み後に一部の行事に不参加となった場合においても、返金はございませんのでご了承下さい。
よや変更な理由のために、参加できず参加費返金請求は認められませんのでご了承下さい。ご迷惑にさい、
販売実績を稼いだ全てのアカデミーには、個別保護者様向けに10分程度お話しさせていただきます。
同時並行な場合は、チーム内の保護者様へお話しさせていただきますのでご了承ください。
届により日程の変更がある場合がございます。事務局にご確認いただけます。

主催：高岡商工会議所青年部

たかおか 起業キッズアカデミー

START!
申込締切日/5月20日(金)
友だちをまとめて4～5人1チームを作り
起業キッズアカデミーに挑戦しよう!

アカデミー1
ルール説明とSDGsについて
開催日/6月28日(日)
時間/13:00～15:30
場所/高岡精工ビル
●アカデミーについてのルール説明
企業における事業計画の
重要性などを学びよう!
●SDGsについて学ぶ
SDGsと身近なゲーム・ゴールズ
を用いて楽しくゲーム感覚で
SDGsについて学びよう!

アカデミー2
SDGsな企業見学
開催日/7月下旬
時間/13:00～17:00
●SDGsをどのように企業活動に
取り入れられているかを見て
学びよう!
●高岡企業に活かすと共に、
市内企業への協力や進言を
学びよう!

アカデミー3
プレゼンテーション
開催日/9月上旬
時間/13:00～15:30
場所/高岡精工ビル
●プレゼンテーション
販売計画までの日程を
作成しよう!

アカデミー4
商品企画
開催日/8月下旬
時間/9:00～16:00
場所/高岡精工ビル
●グループごとに分かれて、
企画書を作成し、
発表を企画しよう!

アカデミー5
販売実践
開催日/10月上旬
時間/9:00～16:00
場所/高岡古銭公園(予定)
●みんなで企画・生産した
商品を実際に販売して、
売上の喜びや楽しさを
体験しよう!

アカデミー6
表彰式
開催日/11月上旬
時間/13:00～16:00
場所/高岡精工ビル
●グランプリは
君のチームに
なるの!!

GOAL!

以下のとおり、新型コロナウイルス感染症対策を徹底します。

募集時期 5月20日(金)締切。5月21日(土)～22日(日)受付。5月23日(月)～24日(火)受付。5月25日(水)～26日(木)受付。5月27日(金)～28日(土)受付。5月29日(日)～30日(月)受付。5月31日(火)～6月1日(水)受付。6月2日(木)～6月3日(金)受付。6月4日(土)～6月5日(日)受付。6月6日(月)～6月7日(火)受付。6月8日(水)～6月9日(木)受付。6月10日(金)～6月11日(土)受付。6月12日(日)～6月13日(月)受付。6月14日(火)～6月15日(水)受付。6月16日(木)～6月17日(金)受付。6月18日(土)～6月19日(日)受付。6月20日(月)～6月21日(火)受付。6月22日(水)～6月23日(木)受付。6月24日(金)～6月25日(土)受付。6月26日(日)～6月27日(月)受付。6月28日(火)～6月29日(水)受付。6月30日(木)～7月1日(金)受付。7月2日(土)～7月3日(日)受付。7月4日(月)～7月5日(火)受付。7月6日(水)～7月7日(木)受付。7月8日(金)～7月9日(土)受付。7月10日(日)～7月11日(月)受付。7月12日(火)～7月13日(水)受付。7月14日(木)～7月15日(金)受付。7月16日(土)～7月17日(日)受付。7月18日(月)～7月19日(火)受付。7月20日(水)～7月21日(木)受付。7月22日(金)～7月23日(土)受付。7月24日(日)～7月25日(月)受付。7月26日(火)～7月27日(水)受付。7月28日(木)～7月29日(金)受付。7月30日(土)～7月31日(日)受付。8月1日(月)～8月2日(火)受付。8月3日(水)～8月4日(木)受付。8月5日(金)～8月6日(土)受付。8月7日(日)～8月8日(月)受付。8月9日(火)～8月10日(水)受付。8月11日(木)～8月12日(金)受付。8月13日(土)～8月14日(日)受付。8月15日(月)～8月16日(火)受付。8月17日(水)～8月18日(木)受付。8月19日(金)～8月20日(土)受付。8月21日(日)～8月22日(月)受付。8月23日(火)～8月24日(水)受付。8月25日(木)～8月26日(金)受付。8月27日(土)～8月28日(日)受付。8月29日(月)～8月30日(火)受付。8月31日(水)～9月1日(木)受付。9月2日(金)～9月3日(土)受付。9月4日(日)～9月5日(月)受付。9月6日(火)～9月7日(水)受付。9月8日(木)～9月9日(金)受付。9月10日(土)～9月11日(日)受付。9月12日(月)～9月13日(火)受付。9月14日(水)～9月15日(木)受付。9月16日(金)～9月17日(土)受付。9月18日(日)～9月19日(月)受付。9月20日(火)～9月21日(水)受付。9月22日(木)～9月23日(金)受付。9月24日(土)～9月25日(日)受付。9月26日(月)～9月27日(火)受付。9月28日(水)～9月29日(木)受付。9月30日(金)～10月1日(土)受付。10月2日(日)～10月3日(月)受付。10月4日(火)～10月5日(水)受付。10月6日(木)～10月7日(金)受付。10月8日(土)～10月9日(日)受付。10月10日(月)～10月11日(火)受付。10月12日(水)～10月13日(木)受付。10月14日(金)～10月15日(土)受付。10月16日(日)～10月17日(月)受付。10月18日(火)～10月19日(水)受付。10月20日(木)～10月21日(金)受付。10月22日(土)～10月23日(日)受付。10月24日(月)～10月25日(火)受付。10月26日(水)～10月27日(木)受付。10月28日(金)～10月29日(土)受付。10月30日(日)～10月31日(月)受付。11月1日(火)～11月2日(水)受付。11月3日(木)～11月4日(金)受付。11月5日(土)～11月6日(日)受付。11月7日(月)～11月8日(火)受付。11月9日(水)～11月10日(木)受付。11月11日(金)～11月12日(土)受付。11月13日(日)～11月14日(月)受付。11月15日(火)～11月16日(水)受付。11月17日(木)～11月18日(金)受付。11月19日(土)～11月20日(日)受付。11月21日(月)～11月22日(火)受付。11月23日(水)～11月24日(木)受付。11月25日(金)～11月26日(土)受付。11月27日(日)～11月28日(月)受付。11月29日(火)～11月30日(水)受付。12月1日(木)～12月2日(金)受付。12月3日(土)～12月4日(日)受付。12月5日(月)～12月6日(火)受付。12月7日(水)～12月8日(木)受付。12月9日(金)～12月10日(土)受付。12月11日(日)～12月12日(月)受付。12月13日(火)～12月14日(水)受付。12月15日(木)～12月16日(金)受付。12月17日(土)～12月18日(日)受付。12月19日(月)～12月20日(火)受付。12月21日(水)～12月22日(木)受付。12月23日(金)～12月24日(土)受付。12月25日(日)～12月26日(月)受付。12月27日(火)～12月28日(水)受付。12月29日(木)～12月30日(金)受付。12月31日(土)～1月1日(日)受付。1月2日(月)～1月3日(火)受付。1月4日(水)～1月5日(木)受付。1月6日(金)～1月7日(土)受付。1月8日(日)～1月9日(月)受付。1月10日(火)～1月11日(水)受付。1月12日(木)～1月13日(金)受付。1月14日(土)～1月15日(日)受付。1月16日(月)～1月17日(火)受付。1月18日(水)～1月19日(木)受付。1月20日(金)～1月21日(土)受付。1月22日(日)～1月23日(月)受付。1月24日(火)～1月25日(水)受付。1月26日(木)～1月27日(金)受付。1月28日(土)～1月29日(日)受付。1月30日(月)～1月31日(火)受付。2月1日(水)～2月2日(木)受付。2月3日(金)～2月4日(土)受付。2月5日(日)～2月6日(月)受付。2月7日(火)～2月8日(水)受付。2月9日(木)～2月10日(金)受付。2月11日(土)～2月12日(日)受付。2月13日(月)～2月14日(火)受付。2月15日(水)～2月16日(木)受付。2月17日(金)～2月18日(土)受付。2月19日(日)～2月20日(月)受付。2月21日(火)～2月22日(水)受付。2月23日(木)～2月24日(金)受付。2月25日(土)～2月26日(日)受付。2月27日(月)～2月28日(火)受付。2月29日(水)～3月1日(木)受付。3月2日(金)～3月3日(土)受付。3月4日(日)～3月5日(月)受付。3月6日(火)～3月7日(水)受付。3月8日(木)～3月9日(金)受付。3月10日(土)～3月11日(日)受付。3月12日(月)～3月13日(火)受付。3月14日(水)～3月15日(木)受付。3月16日(金)～3月17日(土)受付。3月18日(日)～3月19日(月)受付。3月20日(火)～3月21日(水)受付。3月22日(木)～3月23日(金)受付。3月24日(土)～3月25日(日)受付。3月26日(月)～3月27日(火)受付。3月28日(水)～3月29日(木)受付。3月30日(金)～3月31日(土)受付。4月1日(日)～4月2日(月)受付。4月3日(火)～4月4日(水)受付。4月5日(木)～4月6日(金)受付。4月7日(土)～4月8日(日)受付。4月9日(月)～4月10日(火)受付。4月11日(水)～4月12日(木)受付。4月13日(金)～4月14日(土)受付。4月15日(日)～4月16日(月)受付。4月17日(火)～4月18日(水)受付。4月19日(木)～4月20日(金)受付。4月21日(土)～4月22日(日)受付。4月23日(月)～4月24日(火)受付。4月25日(水)～4月26日(木)受付。4月27日(金)～4月28日(土)受付。4月29日(日)～4月30日(月)受付。5月1日(火)～5月2日(水)受付。5月3日(木)～5月4日(金)受付。5月5日(土)～5月6日(日)受付。5月7日(月)～5月8日(火)受付。5月9日(水)～5月10日(木)受付。5月11日(金)～5月12日(土)受付。5月13日(日)～5月14日(月)受付。5月15日(火)～5月16日(水)受付。5月17日(木)～5月18日(金)受付。5月19日(土)～5月20日(日)受付。5月21日(月)～5月22日(火)受付。5月23日(水)～5月24日(木)受付。5月25日(金)～5月26日(土)受付。5月27日(日)～5月28日(月)受付。5月29日(火)～5月30日(水)受付。5月31日(木)～6月1日(金)受付。6月2日(土)～6月3日(日)受付。6月4日(月)～6月5日(火)受付。6月6日(水)～6月7日(木)受付。6月8日(金)～6月9日(土)受付。6月10日(日)～6月11日(月)受付。6月12日(火)～6月13日(水)受付。6月14日(木)～6月15日(金)受付。6月16日(土)～6月17日(日)受付。6月18日(月)～6月19日(火)受付。6月20日(水)～6月21日(木)受付。6月22日(金)～6月23日(土)受付。6月24日(日)～6月25日(月)受付。6月26日(火)～6月27日(水)受付。6月28日(木)～6月29日(金)受付。6月30日(土)～7月1日(日)受付。7月2日(月)～7月3日(火)受付。7月4日(水)～7月5日(木)受付。7月6日(金)～7月7日(土)受付。7月8日(日)～7月9日(月)受付。7月10日(火)～7月11日(水)受付。7月12日(木)～7月13日(金)受付。7月14日(土)～7月15日(日)受付。7月16日(月)～7月17日(火)受付。7月18日(水)～7月19日(木)受付。7月20日(金)～7月21日(土)受付。7月22日(日)～7月23日(月)受付。7月24日(火)～7月25日(水)受付。7月26日(木)～7月27日(金)受付。7月28日(土)～7月29日(日)受付。7月30日(月)～7月31日(火)受付。8月1日(水)～8月2日(木)受付。8月3日(金)～8月4日(土)受付。8月5日(日)～8月6日(月)受付。8月7日(火)～8月8日(水)受付。8月9日(木)～8月10日(金)受付。8月11日(土)～8月12日(日)受付。8月13日(月)～8月14日(火)受付。8月15日(水)～8月16日(木)受付。8月17日(金)～8月18日(土)受付。8月19日(日)～8月20日(月)受付。8月21日(火)～8月22日(水)受付。8月23日(木)～8月24日(金)受付。8月25日(土)～8月26日(日)受付。8月27日(月)～8月28日(火)受付。8月29日(水)～8月30日(木)受付。8月31日(金)～9月1日(土)受付。9月2日(日)～9月3日(月)受付。9月4日(火)～9月5日(水)受付。9月6日(木)～9月7日(金)受付。9月8日(土)～9月9日(日)受付。9月10日(月)～9月11日(火)受付。9月12日(水)～9月13日(木)受付。9月14日(金)～9月15日(土)受付。9月16日(日)～9月17日(月)受付。9月18日(火)～9月19日(水)受付。9月20日(木)～9月21日(金)受付。9月22日(土)～9月23日(日)受付。9月24日(月)～9月25日(火)受付。9月26日(水)～9月27日(木)受付。9月28日(金)～9月29日(土)受付。9月30日(日)～10月1日(月)受付。10月2日(火)～10月3日(水)受付。10月4日(木)～10月5日(金)受付。10月6日(土)～10月7日(日)受付。10月8日(月)～10月9日(火)受付。10月10日(水)～10月11日(木)受付。10月12日(金)～10月13日(土)受付。10月14日(日)～10月15日(月)受付。10月16日(火)～10月17日(水)受付。10月18日(木)～10月19日(金)受付。10月20日(土)～10月21日(日)受付。10月22日(月)～10月23日(火)受付。10月24日(水)～10月25日(木)受付。10月26日(金)～10月27日(土)受付。10月28日(日)～10月29日(月)受付。10月30日(火)～10月31日(水)受付。11月1日(木)～11月2日(金)受付。11月3日(土)～11月4日(日)受付。11月5日(月)～11月6日(火)受付。11月7日(水)～11月8日(木)受付。11月9日(金)～11月10日(土)受付。11月11日(日)～11月12日(月)受付。11月13日(火)～11月14日(水)受付。11月15日(木)～11月16日(金)受付。11月17日(土)～11月18日(日)受付。11月19日(月)～11月20日(火)受付。11月21日(水)～11月22日(木)受付。11月23日(金)～11月24日(土)受付。11月25日(日)～11月26日(月)受付。11月27日(火)～11月28日(水)受付。11月29日(木)～11月30日(金)受付。12月1日(土)～12月2日(日)受付。12月3日(月)～12月4日(火)受付。12月5日(水)～12月6日(木)受付。12月7日(金)～12月8日(土)受付。12月9日(日)～12月10日(月)受付。12月11日(火)～12月12日(水)受付。12月13日(木)～12月14日(金)受付。12月15日(土)～12月16日(日)受付。12月17日(月)～12月18日(火)受付。12月19日(水)～12月20日(木)受付。12月21日(金)～12月22日(土)受付。12月23日(日)～12月24日(月)受付。12月25日(火)～12月26日(水)受付。12月27日(木)～12月28日(金)受付。12月29日(土)～12月30日(日)受付。12月31日(月)～1月1日(火)受付。1月2日(水)～1月3日(木)受付。1月4日(金)～1月5日(土)受付。1月6日(日)～1月7日(月)受付。1月8日(火)～1月9日(水)受付。1月10日(木)～1月11日(金)受付。1月12日(土)～1月13日(日)受付。1月14日(月)～1月15日(火)受付。1月16日(水)～1月17日(木)受付。1月18日(金)～1月19日(土)受付。1月20日(日)～1月21日(月)受付。1月22日(火)～1月23日(水)受付。1月24日(木)～1月25日(金)受付。1月26日(土)～1月27日(日)受付。1月28日(月)～1月29日(火)受付。1月30日(水)～1月31日(木)受付。2月1日(金)～2月2日(土)受付。2月3日(日)～2月4日(月)受付。2月5日(火)～2月6日(水)受付。2月7日(木)～2月8日(金)受付。2月9日(土)～2月10日(日)受付。2月11日(月)～2月12日(火)受付。2月13日(水)～2月14日(木)受付。2月15日(金)～2月16日(土)受付。2月17日(日)～2月18日(月)受付。2月19日(火)～2月20日(水)受付。2月21日(木)～2月22日(金)受付。2月23日(土)～2月24日(日)受付。2月25日(月)～2月26日(火)受付。2月27日(水)～2月28日(木)受付。2月29日(金)～3月1日(土)受付。3月2日(日)～3月3日(月)受付。3月4日(火)～3月5日(水)受付。3月6日(木)～3月7日(金)受付。3月8日(土)～3月9日(日)受付。3月10日(月)～3月11日(火)受付。3月12日(水)～3月13日(木)受付。3月14日(金)～3月15日(土)受付。3月16日(日)～3月17日(月)受付。3月18日(火)～3月19日(水)受付。3月20日(木)～3月21日(金)受付。3月22日(土)～3月23日(日)受付。3月24日(月)～3月25日(火)受付。3月26日(水)～3月27日(木)受付。3月28日(金)～3月29日(土)受付。3月30日(日)～3月31日(月)受付。4月1日(火)～4月2日(水)受付。4月3日(木)～4月4日(金)受付。4月5日(土)～4月6日(日)受付。4月7日(月)～4月8日(火)受付。4月9日(水)～4月10日(木)受付。4月11日(金)～4月12日(土)受付。4月13日(日)～4月14日(月)受付。4月15日(火)～4月16日(水)受付。4月17日(木)～4月18日(金)受付。4月19日(土)～4月20日(日)受付。4月21日(月)～4月22日(火)受付。4月23日(水)～4月24日(木)受付。4月25日(金)～4月26日(土)受付。4月27日(日)～4月28日(月)受付。4月29日(火)～4月30日(水)受付。5月1日(木)～5月2日(金)受付。5月3日(土)～5月4日(日)受付。5月5日(月)～5月6日(火)受付。5月7日(水)～5月8日(木)受付。5月9日(金)～5月10日(土)受付。5月11日(日)～5月12日(月)受付。5月13日(火)～5月14日(水)受付。5月15日(木)～5月16日(金)受付。5月17日(土)～5月18日(日)受付。5月19日(月)～5月20日(火)受付。5月21日(水)～5月22日(木)受付。5月23日(金)～5月24日(土)受付。5月25日(日)～5月26日(月)受付。5月27日(火)～5月28日(水)受付。5月29日(木)～5月30日(金)受付。5月31日(土)～6月1日(日)受付。6月2日(月)～6月3日(火)受付。6月4日(水)～6月5日(木)受付。6月6日(金)～6月7日(土)受付。6月8日(日)～6月9日(月)受付。6月10日(火)～6月11日(水)受付。6月12日(木)～6月13日(金)受付。6月14日(土)～6月15日(日)受付。6月16日(月)～6月17日(火)受付。6月18日(水)～6月19日(木)受付。6月20日(金)～6月21日(土)受付。6月22日(日)～6月23日(月)受付。6月24日(火)～6月25日(水)受付。6月26日(木)～6月27日(金)受付。6月28日(土)～6月29日(日)受付。6月30日(月)～7月1日(火)受付。7月2日(水)～7月3日(木)受付。7月4日(金)～7月5日(土)受付。7月6日(日)～7月7日(月)受付。7月8日(火)～7月9日(水)受付。7月10日(木)～7月11日(金)受付。7月12日(土)～7月13日(日)受付。7月14日(月)～7月15日(火)受付。7月16日(水)～7月17日(木)受付。7月18日(金)～7月19日(土)受付。7月20日(日)～7月21日(月)受付。7月22日(火)～7月23日(水)受付。7月24日(木)～7月25日(金)受付。7月26日(土)～7月27日(日)受付。7月28日(月)～7月29日(火)受付。7月30日(水)～7月31日(木)受付。8月1日(金)～8月2日(土)受付。8月3日(日)～8月4日(月)受付。8月5日(火)～8月6日(水)受付。8月7日(木)～8月8日(金)受付。8月9日(土)～8月10日(日)受付。8月11日(月)～8月12日(火)受付。8月13日(水)～8月14日(木)受付。8月15日(金)～8月16日(土)受付。8月17日(日)～8月18日(月)受付。8月19日(火)～8月20日(水)受付。8月21日(木)～8月22日(金)受付。8月23日(土)～8月24日(日)受付。8月25日(月)～8月26日(火)受付。8月27日(水)～8月28日(木)受付。8月29日(金)～8月30日(土)受付。8月31日(日)～9月1日(月)受付。9月2日(火)～9月3日(水)受付。9月4日(木)～9月5日(金)受付。9月6日(土)～9月7日(日)受付。9月8日(月)～9月9日(火)受付。9月10日(水)～9月11日(木)受付。9月12日(金)～9月13日(土)受付。9月14日(日)～9月15日(月)受付。9月16日(火)～9月17日(水)受付。9月18日(木)～9月19日(金)受付。9月20日(土)～9月21日(日)受付。9月22日(月)～9月23日(火)受付。9月24日(水)～9月25日(木)受付。9月26日(金)～9月27日(土)受付。9月28日(日)～9月29日(月)受付。9月30日(火)～10月1日(水)受付。10月2日(木)～10月3日(金)受付。10月4日(土)～10月5日(日)受付。10月6日(月)～10月7日(火)受付。10月8日(水)～10月9日(木)受付。10月10日(金)～10月11日(土)受付。10月12日(日)～10月13日(月)受付。10月14日(火)～10月15日(水)受付。10月16日(木)～10月17日(金)受付。10月18日(土)～10月19日(日)受付。10月20日(月)～10月21日(火)受付。10月22日(水)～10月23日(木)受付。10月24日(金)～10月25日(土)受付。10月26日(日)～10月27日(月)受付。10月28日(火)～10月29日(水)受付。10月30日(木)～10月31日(金)受付。11月1日(土)～11月2日(日)受付。11月3日(月)～11月4日(火)受付。11月5日(水)～11月6日(木)受付。11月7日(金)～11月8日(土)受付。11月9日(日)～11月10日(月)受付。11月11日(火)～11月12日(水)受付。11月13日(木)～11月14日(金)受付。11月15日(土)～11月16日(日)受付。11月17日(月)～11月18日(火)受付。11月19日(水)～11月20日(木)受付。11月21日(金)～11月22日(土)受付。11月23日(日)～11月24日(月)受付。11月25日(火)～11月26日(水)受付。11月27日(木)～11月28日(金)受付。11月29日(土)～11月30日(日)受付。12月1日(月)～12月2日(火)受付。12月3日(水)～12月4日(木)受付。12月5日(金)～12月6日(土)受付。12月7日(日)～12月8日(月)受付。12月9日(火)～12月10日(水)受付。12月11日(木)～12月12日(金)受付。12月13日(土)～12月14日(日)受付。12月15日(月)～12月16日(火)受付。12月17日(水)～12月18日(木)受付。12月19日(金)～12月20日(土)受付。12月21日(日)～12月22日(月)受付。12月23日(火)～12月24日(水)受付。12月25日(木)～12月26日(金)受付。12月27日(土)～12月28日(日)受付。12月29日(月)～12月30日(火)受付。12月31日(水)～1月1日(木)受付。1月2日(金)～1月3日(土)受付。1月4日(日)～1月5日(月)受付。1月6日(火)～1月7日(水)受付。1月8日(木)～1月9日(金)受付。1月10日(土)～1月11日(日)受付。1月12日(月)～1月13日(火)受付。1月14日(水)～1月15日(木)受付。1月16日(金)～1月17日(土)受付。1月18日(日)～1月19日(月)受付。1月20日(火)～1月21日(水)受付。1月22日(木)～1月23日(金)受付。1月24日(土)～1月25日(日)受付。1月26日(月)～1月27日(火)受付。1月28日(水)～1月29日(木)受付。1月30日(金)～1月31日(土)受付。2月1日(日)～2月2日(月)受付。2月3日(火)～2月4日(水)受付。2月5日(木)～2月6日(金)受付。2月7日(土)～2月8日(日)受付。2月9日(月)～2月10日(火)受付。2月11日(水)～2月12日(木)受付。2月13日(金)～2月14日(土)受付。2月15日(日)～2月16日(月)受付。2月17日(火)～2月18日(水)受付。2月19日(木)～2月20日(金)受付。2月21日(土)～2月22日(日)受付。2月23日(月)～2月24日(火)受付。2月25日(水)～2月26日(木)受付。2月27日(金)～2月28日(土)受付。2月29日(日)～3月1日(月)受付。3月2日(火)～3月3日(水)受付。3月4日(木)～3月5日(金)受付。3月6日(土)～3月7日(日)受付。3月8日(月)～3月9日(火)受付。3月10日(水)～3月11日(木)受付。3月12日(金)～3月13日(土)受付。3月14日(日)～3月15日(月)受付。3月16日(火)～3月17日(水)受付。3月18日(木)～3月19日(金)受付。3月20日(土)～3月21日(日)受付。3月22日(月)～3月23日(火)受付。3月24日(水)～3月25日(木)受付。3月26日(金)～3月27日(土)受付。3月28日(日)～3月29日(月)受付。3月30日(火)～3月31日(水)受付。4月1日(木)～4月2日(金)受付。4月3日(土)～4月4日(日)受付。4月5日(月)～4月6日(火)受付。4月7日(水)～4月8日(木)受付。4月9日(金)～4月10日(土)受付。4月11日(日)～4月12日(月)受付。4月13日(火)～4月14日(水)受付。4月15日(木)～4月16日(金)受付。4月17日(土)～4月18日(日)受付。4月19日(月)～4月20日(火)受付。4月21日(水)～4月22日(木)受付。4月23日(金)～4月24日(土)受付。4月25日(日)～4月26日(月)受付。4月27日(火)～4月28日(水)受付。4月29日(木)～4月30日(金)受付。5月1日(土)～5月2日(日)受付。5月3日(月)～5月4日(火)受付

- ・青年部人財委員会メンバー個人による声掛け及び電子媒体を通じた発信。

○検証

- ・参加内訳は、申込期限内の5月末までに青年部事務局を通じて申込みがあった方は2チーム9人。その後、青年部メンバーの友人やPTA関係の繋がりを活かして呼び掛けを行い、申込み頂いた方は3チーム12人であった。
- ・参加児童の、「チラシを見て興味を持って申込みした」との話しを踏まえれば、チラシに一定の効果はあるが、2千名以上に配布したことから、それ程高いとは言えない。チラシ以上に参加申込みが多い、直接的かつ人的な繋がりが効果的と言える。この点から、保護者及びPTA、そして児童への影響力を有する教育委員会及び学校教職員などの外部協力が必要と考えられる。

3. 事業費用

- 総額 265,555円
- 内訳 高岡商工会議所青年部 202,555円
児童参加費 63,000円 (21人×3,000円)
- 備考 児童参加費のうち2,000円は「各班による活動費」であり、終了後21名に計42,000円を返金。

4. 外部協力者・協力種別等

- 漆器くにもと……………協賛 (アカデミー①ゴー・ゴールズ景品)
- 株式会社森の環……………見学 (アカデミー②訪問)
- イセ株式会社……………見学 (アカデミー②訪問)
- 株式会社大阪屋ショップ…見学 (アカデミー②訪問)
- 有限会社仁光園……………説明 (アカデミー②座学)
- 株式会社ジャパン・フラワー・コーポレーション…協賛 (商品作成に係る花苗の提供)
- 高岡市教育委員会……………減免 (商品作成に係る施設使用料、他チラシ配布)
- 高岡市児童クラブ連合会…共催 (アカデミー⑤販売実践に係るこども祭り)
- 山町ヴァレー……………備品 (アカデミー⑤販売実践に係る机、椅子)
- 射水神社……………備品 (アカデミー⑤販売実践に係る机、椅子)

5. 実施スケジュール

月日	内容
4月11日(月)	市教委を通じて、各学校児童へ募集チラシ配布
4月11日(月)～5月末	参加募集
4月12日(火)	広報委員会へYEG公式SNSに募集記事掲載依頼
4月13日(水)	市PTA連絡協議会拡大執行委員会で参加応募依頼
4月14日(木)	YEG公式SNSに募集開始記事を掲載
5月10日(火)	市PTA連絡協議会R4年度理事会で参加応募依頼

5月16日(月)	委員会で市出前講座受講 (SDGs について)
6月6日(月)	申込者へ参加決定通知を郵送
〃	西条小学校 PTA 役員会にて参加応募依頼
6月18日(土)	申込者へ参加決定通知を郵送 (追加分)
6月23日(木)	事業実施に係る傷害保険加入
6月26日(日)	アカデミー①「セミナー」
6月27日(月)	アカデミー①「セミナー」(欠席者)
6月29日(水)	市児童クラブ連合会事務局長と打合せ
7月27日(水)	アカデミー②「SDGs な企業見学」
8月2日(火)	アカデミー②「SDGs な企業見学」(欠席者)
8月9日(火)	参加児童へ商品企画書様式を郵送
8月10日(水)～10月28日(金)	県厚生センターと臨時営業許可等の協議
8月19日(金)	市児童クラブ連合会理事会・こどもまつり実行委
8月21日(日)	アカデミー③「商品企画」
9月	市広報紙「市民と市政」9月号に取組状況掲載
9月7日(水)	広報委へHPに市広報紙9月号掲載のPR依頼
9月13日(火)	上記の件掲載
9月6日(火)～28日(水)	販売実践告知用チラシ作成
9月11日(日)	アカデミー④「プレゼンテーション」
9月14日(水)	販売商品作成に係る市施設利用の減免申請
9月21日(水)	株式会社ジャパン・フラワー・コーポレーションに商品作成に係る花苗の提供依頼
10月	市広報紙「市民と市政」に販売実践告知記事掲載
10月3日(月)	販売実践告知用チラシを参加児童へ郵送
10月6日(木)	各学校へチラシを配布し、販売実践周知依頼
〃	市を通じて市政記者13社へ事業実施周知
〃	総務・渉外委員会へ販売実践実施を周知する全体配信依頼
10月7日(金)	市児童クラブ連合会理事会・こどもまつり実行委
10月10日(月)	広報委員会へSNS及びHP販売実践実施の告知依頼
10月12日(水)	上記の件、公式SNS及びHPに掲載
10月12日(水)	特別支援学校へチラシを配布し、販売実践周知
10月13日(木)	表彰式における記念品準備
10月19日(水)	販売実践に係る商品納入用袋準備
10月29日(土)	販売実践に係る事前の会場設営
10月29日(土)～30日(日)	販売実践に係る消耗品準備
10月30日(日)	アカデミー⑤「販売実践」
11月10日(木)	表彰式に係る振り返り動画作成
11月12日(土)	表彰式に係る飲食料等準備

11月13日(日)	アカデミー⑥「表彰式」
12月19日(月)	行政及び高岡商工会議所への提案書取りまとめ

この他、年間通じて LINE 公式アカウントを作成・活用し、参加児童とその保護者への連絡や質問に回答するなど、円滑かつ充実した取り組みとなるよう運営。



LINE 公式アカウント管理画面

6. 事業目的達成の検証

- 対外：・参加児童へのアンケートのうち、SDGs をもとに企業活動することの理解と、それが身についたかとの問いに対し、「身についた・まあ身についた」の回答が9割超であった。これは、座学の中でも、SDGs をもとにした企業活動の実行例を伝え、企業訪問も行い、さらに自分たちでSDGs をもとにした商品を企画・販売させるなど、実効性を重視して取り組んだ成果と言える。参加児童からは、「参加出来なかった友達に教える」や、「仕事とか、大人になった時のために活かす」などの意見があった。
- ・高岡のまちに可能性を感じ、大切に思う心も、「高まった・まあ高まった」が8割を超えた。本市には伝統産業に加えてSDGs をもとに頑張る多くの企業があることを座学及び見学させた成果が出た。
 - ・当事業全体の評価として、「良い事業・まあ良い事業」の回答も9割超となった。「普通だったら商品を考え、売るという経験はできないので、良い経験をできた」、「パワポで（説明資料を）まとめてあったので分かりやすかった」など、内容と運営の両面で評価の意見があった。
- 対内：・事業を通じ、子どもの育成を見直す機会とすることで自社及び地域の発展に繋がったかの問いに、「繋がった・まあ繋がった」で10割となった。意見として、「販売実践まで4回という限られた学びの機会の中で、子ども達に責任を持たせること、考えさせることなど、主体的に取り組ませることで、大きく成長することを痛感した」、「学校教育、習い事やスポーツとは異なるアプローチからの教育・育成方法があることを認識した」などがあり、社内の若手育成や、自身の家庭等の経済人材の育成を

通じた自社及び地域経済の発展に繋がる具体かつ実効的な学びを各自が得るに至った。

- ・SDGs を活かした経済活動に触れ、自社の在り方を見直す機会とすることで自社及び地域の発展に繋がったかとの問いに、「繋がった・まあ繋がった」と8割超が回答した。

「自社とSDGsが当初無縁のものと考えていたが、何か繋がること出来たのか考える意識が芽生えた」、「仕事やプライベートでもSDGsを考え、話す機会が増えた」などの意見があり、各人がSDGsをもとに企業や地域で取り組む意識及び行動変容をもたらした。今後は、経済・社会・環境が繋がり合うSDGsをもとにした、自社の一層の発展と地域社会の維持発展に繋がることを期待できる。

- ・事業参画で新たな学び・成長へと繋がったかの問いに、「繋がった・まあ繋がった」が9割超となり、「子供ならではの自由な発想などを知り、柔軟に考える新たな1つの方法や選択肢を知る事ができた」や、「自社の若手等との接し方等に活かしていきたい」など、若年者の見方や扱い方に前向きな考え方が育まれた。今後は若手の登用や意見聴取、また、育成が進み、企業及び地域経済の一層の発展へと繋がる。

7. 事業目的達成により得られた成果

対外：参加児童は、SDGsの理念と経済活動を織り込んだ起業体験事業を通じて、「SDGsをもとに企業活動する」ということを理解し、実践する力が身についた。また、まちに対する可能性を感じ大切に思う気持ちが高まったことに加え、需要を考えて企画することや、プレゼンテーション、PRする力など、「商売する力」も身についた。

郷土愛をもとに、持続可能な社会形成に貢献できる企業・起業人を育成したことで、まちの持続的な発展へと繋がった。

対内：家庭及び会社で責任ある立場に置かれた青年部会員が、当事業を通じて子どもの育成と自社及び社会活動の在り方を見直す機会となり、自社の若手育成や、SDGsを取り入れた活動方法への理解と行動意識の醸成、若者の意見を聴取する考えなどを育むことができた。

これにより、今後活躍する人材の育成と、SDGsを用いた社会経済活動を通じた自社及び地域の発展へと繋がった。

■高岡市への提言

1. キャリア教育等の検証と再構築。キャリア教育を通じた積極人材を育成すること。

- ・「社会に学ぶ「14歳の挑戦」」は、子どもと企業の双方に課題があるとの声が聞かれる。また、「土曜学習」も内容が硬直化し、地域の公民館主体で生涯学習中心に実施されており、それらの検証と再構築が必要である。
- ・我々の事業のように、子どもに責任を持たせ、主体的に取り組ませることで、短期間でも子どもの自主性や積極性を大きく伸ばすなど、既存のキャリア教育等の再構築を図られたい。

2. 経済発展に資する「起業人材の育成」に一層取り組むこと。

- ・市では起業意欲を有する方の支援には取り組まれているが、我々の事業のように、学生時代に起業を学び体験する機会を創出し、起業しようとする方を増やすことで、本市経済の一層の発展を図られたい。

3. 経済面から郷土に対する誇りや愛着、可能性を感じる人材を育成すること。

- ・市は、「高岡再発見プログラム」や「高峰譲吉博士顕彰会」事業等、歴史文化等の面から郷土愛醸成を進めているが、多くの県外進学者が高岡に戻る動機は働く場の有無である。
- ・伝統産業に特化した「ものづくり・デザイン科」だけでなく、我々の事業のように、SDGsを活かして活躍する多様な業種業態を周知するなど、子どもたちに、経済面から郷土に対する誇りや愛着、可能性を感じさせる取り組みを進められたい。

4. 市のSDGs推進事業の検証により、実践に繋がる取り組みとすること。

- ・経済発展や社会の持続性確保を実現させるには、座学等での教育を、いかに実践・実効に結びつけるかが重要である。
- ・学校でのSDGsの学びを、商品企画や販売実践等に取り組ませることで実践力を養った我々の事業を参考に、市の各種SDGs関連事業を検証し、実践に繋がる取り組みとされたい。

5. まちの課題を認識する機会を設けること。

- ・現在、「高岡再発見プログラム」や「高峰譲吉博士顕彰会」活動、「ものづくり・デザイン科」等により、まちの歴史や偉人、伝統産業を用いた郷土愛の醸成等に取り組まれている。
- ・次代を担う学生をはじめとする市民が、主体的にまちに留まり活躍頂くには、将来推計を含めたまちの課題を認識することで危機意識を持ち、自分がその担い手であるとの自覚や使命感を育む必要があり、その取り組みを進められたい。

6. 若者の積極的登用と意見聴取する学校組織体制及び運営とすること。

- ・社会は幅広い年齢で構成されており、society5.0の時代を迎える中で、教育現場ではタブレット端末の導入やプログラミング教育等が進んでいる。
 - ・変化し続ける社会に対応し、新たな価値を創出できる有用な人材を育成するため、若者の積極的登用と意見を取り入れる学校組織体制及び運営とされたい。
- ※society5.0とは、仮想空間と現実空間を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会

7. 青年部への事業協力と組織への人材提供を進めること。

- ・我々の事業は肯定的意見が多かったが、参加募集と訪問企業の選定に苦慮した中で、市は職員削減で、新規事業の創出・運営は難しいと認識している。
- ・例えば、内容が硬直化している「土曜学習」の内容を見直し、今事業を追記するなど、参加募集を含めた青年部事業への協力を行うと共に、人材育成に繋がる青年部組織への人材提供を進められたい。

■高岡商工会議所への提言

1. 高岡商工会議所のSDGs推進事業の検証により、実践に繋がる取り組みとすること。

- ・経済発展や社会の持続性確保を実現させるには、座学等での学びを、いかに実践・実効に結びつけるかが重要である。
- ・学校でのSDGsの学びを、商品企画や販売実践等に取り組みせることで実践力を養った我々の事業を参考に、高岡商工会議所の各種SDGs関連事業を検証し、実践に繋がる取り組みとされたい。

2. まちの課題を認識する機会を設けること。

- ・現在、市では、「高岡再発見プログラム」や「高峰譲吉博士顕彰会」活動、「ものづくり・デザイン科」等により、まちの歴史や偉人、伝統産業を用いた郷土愛の醸成等に取り組まれている。
- ・次代を担う学生をはじめとする市民が、主体的にまちに留まり活躍頂くには、将来推計を含めたまちの課題を認識することで危機意識を持ち、自分がその担い手であるとの自覚や使命感を育む必要があり、その取り組みを進められたい。

3. 若者の積極的登用と意見聴取する企業組織体制及び運営とすること。

- ・社会は幅広い年齢で構成されており、society5.0の時代を迎える中で、各企業ではDXの推進に取り組まれている。
- ・変化し続ける社会に対応し、新たな価値を創出できる有用な人材を育成するため、若者の積極的登用と意見を取り入れる企業組織体制及び運営とされたい。

4. 青年部への事業協力と組織への人材提供を進めること。

- ・我々の事業は肯定的意見が多かったが、参加募集と訪問企業の選定に苦慮した中で、高岡商工会議所も人員が限られており、新規事業の創出・運営は容易ではないと認識している。
- ・互いにより良い成果を得るため、参加募集を含めた青年部事業への協力を行うと共に、人材育成に繋がる青年部組織への人材提供を進められたい。

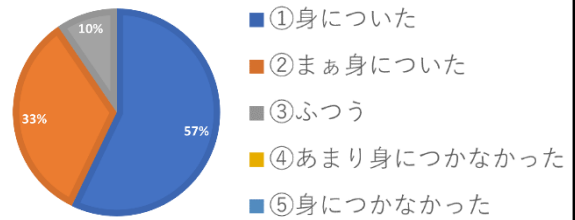
参考資料 1

事業検証資料（参加児童アンケート結果）

【事業全体の振り返り（参加児童アンケート結果）】

Q 1 : SDGs をもとに企業活動するということが理解し、身につきましたか？

①身についた	57.2% (12人)
②まあ身についた	33.3% (7人)
③ふつう	9.5% (2人)
④あまり身につかなかった	0% (0人)
⑤身につかなかった	0% (0人)

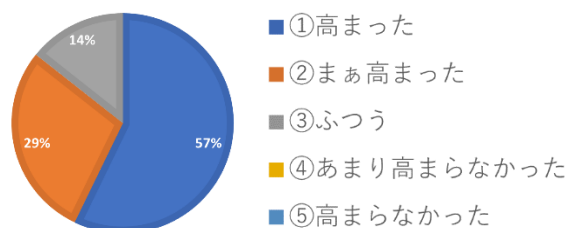


Q 2 : 理解し、身に付けた考えや力を、これからどのように活かしますか？

- ・身に付いたことを、他の人たちなどで活かしたい。
- ・身に付いたことを、他の協力する場などで活かしたいです。
- ・社会で活動していく中で、SDGs の企業活動のことをもとに頑張る。
- ・どうやって売るとみんなが買ってくれるのかわかった。
- ・もっと SDGs のことを知り、いつかは私も SDGs の 17 の目標を達成できるように協力していきたいです。
- ・いつも SDGs を気にかけて、地球のためになるようにしたい。
- ・SDGs に関わることをしたり、ごみ拾いなどボランティアをしたりなど、これからも活かしていきたいです。
- ・これから働くときに、SDGs に関係があり、売れそうなものを案を出して活かしていきたいです。
- ・何かを決める時に、目的や需要などに合わせた決断をする。
- ・みんなのチームワークが発揮できたので、これからもチームワークをしていきたいと思いました。
- ・自分の考え方だけをやろうと思わずに、みんなの意見を聞こうと思った。
- ・今回、参加できなかった友達に教えて、SDGs の目標に取り組んでいって欲しいと思った。
- ・今回、参加できなかった人などに、SDGs を心がけるように呼び掛ける。
- ・大人になった時に、この経験を活かして、小さい子供にも SDGs の事を知ってもらえるようにする。
- ・大人になった時、会社などで SDGs を考えていくよう、活かします。
- ・日頃から、そして、社会人になる自分に活躍したい（活かしたい）です。
- ・仕事とか、大人になった時のために活かしたいです。
- ・未来の自分の就く職業で活かしたいです。
- ・大人になったとき、会社で企画などを考えることに活かしたいです。
- ・商売する力を将来に活かしたいです。
- ・自分がプレゼンしたいものに、プレゼンする。

Q 3 : SDGs をもとに頑張る企業を見て、自分たちも同じ活動をしました。高岡のまちに対する可能性は感じましたか？まちを大切に思う心は高まりましたか？

①高まった	57.1% (12人)
②まあ高まった	28.6% (6人)
③ふつう	14.3% (3人)
④あまり高まらなかった	0% (0人)
⑤高まらなかった	0% (0人)

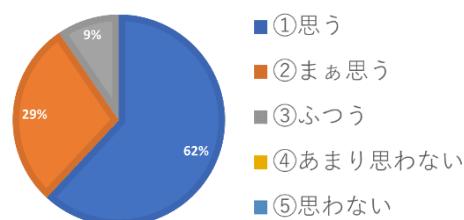


Q 4 : これから、高岡のまちのためにどんな活動をしていきたいですか？

- ・高岡の良さを伝えていきたい。
- ・高岡の良さをPRしたりし、高岡を良くしていきたい。
- ・高岡を良くするために、SDGs やボランティアに進んで参加する。
- ・SDGs のことをよく考えて行動でやる。(行動する)
- ・たまにごみ拾いなど環境を良くしていきたい。
- ・みんなが地球を守りつつ、楽しく過ごせるようにしたい。
- ・SDGs をもとに地球の温暖化を減らす活動をしたいです。
- ・高岡はこんなところとアピールをして、高岡の行事などに参加していきたいと思いました。
- ・高岡の良さを広め、高岡の知名度をもっと上げる。
- ・みんなが SDGs やチームワークなどをしていけば、とても良い高岡になると思うので、SDGs を (に) 取り組んでいきたいと思います。
- ・高岡が良くなるために、ゴミの分別や CO2 の削減に繋がる事をしたかった。
- ・近所のごみ拾いをしたりして、まちと地球を少しでもきれいにしていきたいと思った。
- ・SDGs に取り組もうと思った。
- ・まちを大切にするために、ボランティアなどをしていきたいです。
- ・伝統を受け継いでいきたいです。
- ・SDGs、例えばごみを拾うボランティア活動にも積極的に取り組みたいです。
- ・高岡の昔から伝わる町、銅器などをプレゼンできたら良いなと思いました。
- ・SDGs を活かして、私は動物が好きなので、環境を大切に、動物も安心安全に暮らせる活動をしたいです。
- ・リンゴやニンジンの皮を捨てないで、料理していきたい。

Q 5 : 会社をつくり、商品の企画やプレゼンテーション、商品の販売を行いました。商売する力は身についたと思いますか？

①思う	61.9% (13人)
②まあ思う	28.6% (6人)
③ふつう	9.5% (2人)



④あまり思わない 0% (0人)

⑤思わない 0% (0人)

Q6：これから先、社会で活動することになりますが、どのように活かしますか？

- ・助け合ったり、協力し合っていきたい。
- ・協力をして、助け合っていきたいです。
- ・SDGs（環境）について活かす。
- ・いっぱい活かす。
- ・今回のように仲間たちと協力してやっていきたいです。
- ・宣伝や販売中の声かけなどを使っていきたいです。
- ・販売する上で、チラシで呼びかけたり、宣伝することが大切だと思いました。
- ・プレゼンテーションで図やあらかじめ原稿を作ったりして、人に分かりやすいようにしたり、売れるように、声かけや努力をしていきたいです。
- ・売れるように工夫したり、相手の需要を考えて企画する。
- ・はっきり、分かりやすく発表など色んなことができたので、言い方を考えて、これからも発表などに活かしていきたいです。
- ・プレゼンテーションやアピールする力で積極的に取り組みたいと思った。
- ・何かの発表をするとき、プレゼンテーションをした時を活かして、上手に発表できればいいなと思った。
- ・販売する時に、声掛けなどを起業キッズアカデミーで学ぶことができたので、社会でも活かしたいと思いました。
- ・SDGsに関係していることなどに活かしたい。
- ・SDGsを考えて活動していきたいので、そこに活かします。
- ・活かして頑張りたい！
- ・プレゼンテーションなどでちゃんと説明できるようにしたいです。
- ・自分の企画したものを活かしてもらおうように頑張りたいです。
- ・商品を考え、世間の人達に会社の商品を伝えていくような形で活かしたいです。
- ・プレゼンテーションが私は苦手だったけれど、色んな人に伝えることで、色んな人が興味を持ってくれたので、そのことを活かしたいです。
- ・プレゼンをめっちゃ使っていく。

Q7：キッズアカデミーは良い事業ですか？お友達に進めたいですか？

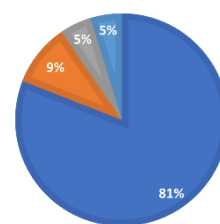
①良い事業 80.9% (17人)

②まあ良い事業 9.5% (2人)

③ふつう 4.8% (1人)

④あまり良い事業と思わない 0% (0人)

⑤良い事業と思わない 4.8% (1人)



■ ①良い事業

■ ②まあ良い事業

■ ③ふつう

■ ④あまり良い事業と思わない

■ ⑤良い事業と思わない

Q8：改善した方が良い点など、感想をおしえてください

- ・仲間と協力できて良かった。楽しかった。
- ・とても楽しくて良かったです。また機会があったら参加したいです。
- ・キッズアカデミーは、SDGs のことをもとに活動しているので、環境に良いと思いました。
- ・今までは、SDGs に全然興味がなかったけど、このキッズアカデミーを通してもっと SDGs について知りたいと思いました。
- ・パワポでまとめてあったので分かりやすかったし、楽しかった。特にポスターを書くのが楽しかった。
- ・パソコンなどを使って説明していて分かりやすかったです。楽しくできたので良かったです。
- ・個人的に勉強できて楽しかったので、良い事業だと思いました。
- ・ある程度自由に企画、販売できて、やったことのない経験ができて楽しかった。
- ・親にとっても負担がかかっていたので、初めにそれを伝えるか、何かした方が良いと思いました。私たち（子供）はとても楽しかったけど、親の負担は少し大きかったと思います。とても楽しかったので良かったです。
- ・SDGs を削減（実現）しながら楽しく取り組む事ができたので良かったです。
- ・自分で商品を企画して、発売することは滅多にない経験なので、この思い出を忘れず、SDGs に取り組んでいきたいと思った。
- ・みんなで色々な意見を出し合ったりすることができて、色々な人の考えを知ることができたので良かったです。
- ・普通だったら商品を考え、売るという経験はできないので、良い経験をできたなと思いました。
- ・SDGs が関係した商品を売ることができたので、良い経験になったと思います。
- ・社会に繋がるし、楽しむこともできるからです。
- ・とても良いと思います。またあったら参加したいです。
- ・とても素晴らしい取り組みだと思います！
- ・自分は、そもそも人の前で発表するのが苦手だったけど、キッズアカデミーを通じた上で、少し自信がついた気がします。
- ・わたしは商売する仕事に興味がなかったけれど、この体験をしてやってみたい仕事が増えたので、今回体験したことを忘れないようにしたいです。
- ・みんなで楽しくやれて楽しかったです。改善して欲しいことは、毎年やらないことです。

参考資料 2

事業検証資料（高岡商工会議所青年部員アンケート結果）

【事業全体の振り返り（高岡商工会議所青年部員アンケート結果）】

Q1：この1年人材育成を行いました。

本事業を通じ、家庭、あるいは地域の子どもの育成を見直す機会とすることで、「自社及び地域の発展」に繋がりましたか？

①繋がった	64.3% (9人)
②まあ繋がった	35.7% (5人)
③ふつう	0% (0人)
④あまり繋がらなかった	0% (0人)
⑤繋がらなかった	0% (0人)



Q2：それはどのような点で、自社や地域の発展に繋がったと考えますか？

考えを記載してください。

- ・ 地域の子供達に将来の目標を考えてもらえた。
- ・ 若いうちに商売の流れや、お金の流れを学ぶことが大事だと改めて感じた。
- ・ 商品企画、集客販売といったビジネスの根本を実体験を通して学ぶ機会は学校ではないので、子供たちにとっては貴重な経験となったと思います。
また親や学校の先生以外の大人（委員会メンバー）との交流を通して学ぶ事もできたのではと思います。
- ・ 各班、商品企画をして PR に向けて模造紙など書いている際に子供達から積極性が生まれ、自分の意見を言うように変化していく姿を見て、自社の若手育成も同じ事のように感じました。
- ・ 会社でも SDGs について取組はじめた事。
- ・ 人の在り方や、考え方が変わりました。
- ・ 販売実践まで4回という限られた学びの機会の中で、子ども達に責任を持たせること、考えさせることなど、主体的に取り組ませることで、大きく成長することを痛感した。
また、人材育成において、いかに多くの機会を提供できるかを考える機会となった。
子ども達に置き換えれば、大きくは学校での教育、そして習い事やスポーツ少年団での学びになるが、今回のように、それらとは異なるアプローチからの教育・育成方法があることを認識した。
多様な視点・思考を持ち、実践的に行動できる人材を育成する上で、大いに参考となる事業であり、自社や家庭、地域の人材育成に活かせる学びを得たという点で、発展に繋がる機会となった。
- ・ 地産地消、食品ロスなど。
- ・ 子供の育成という点で、自社の若い人材の育成も似た所があるなと思います。
自社となると相手も大人と思いがちですが、意外と言葉を選ばないと伝わらない

事や、取り組みに対してどうすれば意欲的に動いてもらえるかなど、改めて考え実行する事で自社の発展にも繋がると思います。

- ・地域の子や親がどのように考え行動しているか、把握することができたため。
- ・子供達目線の写真での思考は、自分達の様な社会人からは見えないものがあつた。また小学生のうちに、この様な擬似体験をすることにより、働くことやお金の流れを少しでも体感出来たことは、これからの人生において個人の良い経験になったと思う。
- ・地域の子どもや保護者と会話することで、自社のことを知ってもらう機会となった。

Q 3 : SDGs を活かした経済活動に触れました。

本事業を通じ、自身の企業や社会活動の在り方を見直す機会とすることで、「自社及び地域の発展」に繋がりましたか？

①繋がった	64.3%	(9人)
②まあ繋がった	21.4%	(3人)
③ふつう	14.3%	(2人)
④あまり繋がらなかった	0%	(0人)
⑤繋がらなかった	0%	(0人)



Q 4 : それはどのような点で、自社や地域の発展に繋がったと考えますか？考えを記載してください。

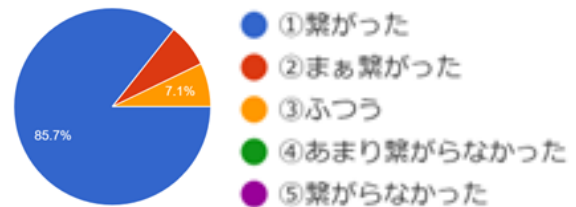
- ・SDGs について初めて真剣に考える機会になった。
- ・自社の社会に対する役割や存在意義を再確認する機会となった。
- ・子供たちの柔軟な発想、行動力など、失敗を恐れない姿勢は、当社および自身においても今後の課題となります。その課題の解決に向き合う事が発展に繋がると感じました。
- ・自社と SDGs が当初無縁のものだと考えていたが、企業見学を参加してからは、自社でも何か SDGs に繋がる事が出来ないのか考えるような意識が芽生えた。
- ・仕事中やプライベートでも SDGs を考え、話す機会が増え、少しですが同じ話題を通じて、人と深く繋がる事ができた。
- ・私生活、自社を通じて SDGs の大切さを実感いたしました。自社でも取り入れています。
- ・自社で扱っている製品等について、SDGs に関連させた商品開発や発展のさせ方だけでなく、これからの社会に求められる業態に新しく取り組む考えを学ばせて頂いた。

社会や環境にとって求められることは何かを捉え、変化を恐れずに経済活動に取り組む良い機会となった。

- ・以前から頭の片隅にはありましたが、実際行動には移せていなかったが、少しでも意識をすることで小さな事やすぐに実行に移せる事がある。
- ・地域の産物や製造物を積極的に取り入れる事で、たくさんの人に知ってもらえる機会を増やし消費する事で地域の発展に繋がると考えます。
- ・SDGs に自社や地域でどのように取り組むことができるか、考えることができたため。
- ・これからを担う子供達が経済・会社の仕組みに触れたことは今後、生きていく（お金を稼ぐ）上で良い経験になったと思うから。
- ・各企業の SDGs を知ることによって SDGs について知ることができ、自社で行っている SDGs に関心をもつようになった。
自社で行っている SDGs 活動を理解し、広めていく事で自社の企業イメージを向上させていければと思いました。

Q 5 : 当事業に参画して、新たな学び・成長へと繋がりましたか？

①繋がった	85.7% (12人)
②まあ繋がった	7.1% (1人)
③ふつう	7.1% (1人)
④あまり繋がらなかった	0% (0人)
⑤繋がらなかった	0% (0人)



Q 6 : それはどのような点ですか？

また、今後、どのように自身の活動にそれを活かしますか？

- ・自分の子供の頃と比べて、変わったことなどを認識したので、これからの自身の従業員の教育に役立てたい。
- ・自社の社会に対する役割や存在意義を再確認する機会となった。
- ・いい意味で空気を読まず、己の信念に自信を持ってお客様、従業員に向き合っていきたいと思います。
- ・キッズアカデミーを通して色々な SDGs に取り組む企業さんが、自社でも SDGs に関わる取り組みを現在しているのか、これからどんな取り組みをしていけば良いのかを考えるきっかけとなりました。
- ・今までは処分していた物を何かに使えないかを考えたり、無駄なく使うにはどうすれば良いのかを考えさせていただく良い機会となった。
是非この学びを会社に持ち帰り、社会貢献に繋がりたいと思う。
- ・SDGs についての内容・気づきも、さる事ながら、子供達や保護者の方々と触れ合い、新たな考え方・子供ならではの自由な発想などを知り、柔軟に考える新たな一つの方法や選択肢を知る事ができた。
- ・事業系の動き、人と人の関わりを、改めて大切であり、感動致しました。
人望に溢れる一社会人になれるように自身の活動に活かしていきたいです。

- ・商品企画やプレゼンなどを見て、大人である委員会メンバーが想定した以上の活動を拝見させて頂いた。
例えば、商品企画においては、ハロウィンの視点は全く無かったし、物品でなくゲームそのものを商品とする案があった。プレゼンにおいては、大人顔負けの詳細な調査、サンプル商品を準備して実施するなど。
若者の登用や、若者の意見を拝聴すること。人材育成においては、責任を与え、考えさせることで多くのアイデアを引き出すこと、それらを通じて育成を図ることを今後の自社及び地域の活動で活かしていきたい。
- ・いろいろな人達を巻き込んで小さな事を少しずつでも大きくしていきたい。
- ・今まで無関心だったSDGsの取り組みを知れたことで、少しずつでも意識をしてSDGsを理解すると共に実践し、社会貢献に繋げていきます！
- ・子ども祭りや模擬店の運営に参加したことがなく、これを経験できた点。
子ども達やSDGsの視点からも、自社の事業運営に活かしていきたい。
- ・SDGsにおける目的・活動を理解できるようになった。
子どもや保護者と会話することで自分では思いつかない発想や考え方を知ることができた。
人との接し方・アドバイスの難しさが分かり、メンバーの様子をみて対応の仕方を学びました。
子どもの育成が自社の若手や新入社員との接し方やアドバイス方法に活かしていけないか考えています。

Q7：その他、所感や提案等、自由に記載してください。

- ・委員会として短期的なメンバーの成長や学びが分かりづらい事業ではありますが、長期的に見ると地域にとっては良い取り組みなのかなと思います。
この先につながる継続事業にするのであれば、さらに踏み込んだ内容や、金融系委員会とコラボして、アカデミーで儲けたお金を増やす学びや実践の場があれば良いのかとも思いました。委員長、おつかれ様でした。
- ・また来年もキッズアカデミーがあるとすれば、参加したいと思うか、本音の部分を聞いてみたいです。
- ・今後、同様な事業があったら参加していきたいと思いました。

参考資料 3

事業検証資料（参加児童保護者アンケート結果）

【事業全体の振り返り（参加児童保護者アンケート結果）】

Q 1 : SDGs を使った起業体験プログラムに参加頂きました。

商品開発やプレゼン、販売実践を通じ、子どもたちの思考力や説明力、PR 力など資質向上に繋がりましたか？

①繋がった	88.9% (8人)
②まあ繋がった	11.1% (1人)
③ふつう	0%
④あまり繋がらなかった	0%
⑤繋がらなかった	0%



Q 2 : 具体的に、お子様のどのような点が伸びたとお感じですか？

考えをお聞かせください。

- ・当日の対応等、予期せぬことが生じたときに、自分なりに考え対応しようとしていたこと。
 - ・友達と協力し、相手を尊重したり、意見を出したりして、一つのことに取り組む姿勢に成長を感じました。
 - ・PR するために工夫しようとする点や積極性が伸びたと感じます。
 - ・自分達で考えてどうするか話し合い、作って、実際に店頭で接客・販売すると言う事は、大人でもあまり経験できることではないので、それが子供のうちにできた事はとてもいい経験になったのではないかと思います。
 - ・社会と関わる力です。家庭、学校以外の場所で自分の力を試すことは、貴重な経験だと思います。
 - ・自分の役割を把握し、仲間と協力し合って目標に向かって取り組む姿勢や工程。
 - ・課題解決に向けて、さまざまな視点から物事を考える力が伸びたと感じる。
 - ・内気な娘が集客する為に前に前に出たり、商品を見せたり説明する姿を見て、どうしたら興味を持ってもらえるかを知った今、何気にしていた商品開発やプレゼンの意味を知った事が今後の向上に繋がっていると思います。
 - ・利益を産むためには自分が販売したい商品を考えるだけでなく、消費者がほしいと思う商品は何なのかをよく考えていました。
- 広い視野を持てたと思います。

Q 3 : アカデミー②「企業見学」では、高岡で SDGs をもとに活躍する企業を訪問するなどしました。

事業を通じ、高岡に対する地域を大切(誇り)に思う気持ちは育ちましたか？

①育った	33.3% (3人)
②まあ育った	33.3% (3人)
③ふつう	11.1% (1人)



④あまり育たなかった 0% (0人)

⑤育たなかった 22.2% (2人)

Q4：それは、どのような点ですか？具体的に教えてください。

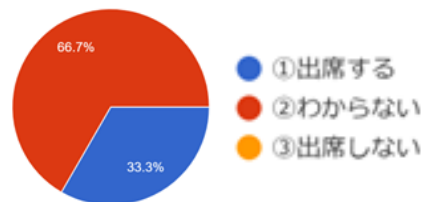
- ・ 普段行くことのない場所を見せて頂き、関心を持ったようです。
- ・ 知らない会社を訪問し、地域の企業について知ることができ、普段生活する中で訪問した企業の商品を見つけると教えてくれるようになりました。
- ・ 企業見学には参加できなかったのですが、地産地消の観点から商品開発を行っていたので、地元のことを知れたのではないかと思います。
- ・ 普段子供が気にすることもなかったであろう企業側のことを知ることができたのは、子供にとってとてもプラスでした。
- ・ 欠席していて、企業見学に参加できませんでした。残念です。
- ・ 色々な業種や企業がある事。
- ・ 地産地消を目的に商品企画に取り組んだ点。
- ・ 地域を大切に…はわかりませんが、色々な工夫の仕方を学べた事が1番良かったと思います。
- ・ 都合により企業訪問はできませんでした。

Q5：今後、このような人材育成事業があったら出席しますか？

①出席する 33.3% (3人)

②わからない 66.7% (6人)

③出席しない 0% (0人)



Q6：事業全般を通じて、感じたことがあればお聞かせください。

- ・ テーマは少し難しかったようですが、友人と楽しみながら出来たようで参加して良かったです。
- ・ お友達に誘われたことがきっかけで参加させてもらいました。皆様のお力添えで、「ここまでできた！」と自信になったと思います。親としては、これからも様々なことに挑戦してもらいたい気持ちなので、また機会があれば参加してほしいと思います。このような機会をつくっていただいたことに感謝しております。
- ・ 最初は、大丈夫なんだろうか？という気持ちの方が大きくて、不安もありました。しかし、子供たちが商品を考えて作り販売することを経験して、成長できたことは今後の糧になったと思います。
- ・ 初めは軽い気持ちで参加しました。子供だけで参加させるつもりでしたが、話が進むにつれて、親の参加が必要になってきました。結果的には、学びの多い貴重な体験になったと思っていますが、最初のイメージとずいぶん違っていた

というのが印象です。子供たちは楽しんでいましたが、親のサポートが必須だということを知らずに参加したので、思いの外大変だったという感想です。ただ、商工会議所青年部の方には、大変お世話になりありがとうございました。参加した子供たちのために献身的に活動を支えてくださりありがとうございました。

- ・子供時代にはなかなか経験出来ない事ができた。
- ・半年の長い間、多方面で子供達をフォローして頂いてありがとうございました。細かな事などもLINEで気軽に相談する事ができ、また迅速な対応もしていただけたので、助かりましたし、安心も出来ました。娘は会計を担当しておりましたが、どこまでを経費として入れてよいのか(持ち帰りの袋など)、また当日会場で必要なものに関してはどこまで用意していただけるのか(テーブル、椅子などの数など)、またテントのサイズなどを事前に理解出来ていれば、もっとスムーズに準備出来たように思います。

担当の方にはお手紙と写真まで頂き、娘も喜んでおりました。宜しくお伝え下さい。

- ・子供たちはとても楽しく取り組むことが出来て、次にこのような機会がまたあった時は参加したいなと言っていました。親としてできるかぎりサポートができればなと思っています。

長いようで短い間でしたが、ありがとうございました。

- ・今回、日程が合わない子供達の為に日を変更していただいたり、色々なアドバイスやサポート、本当に有難うございます。