

製造販売体験プログラム

製造販売体験プログラムの詳細

基本的なプログラムは小学校で実施する販売体験活動と同様ですが、中学/高校のプログラムではより専門的な知識の習得（マーケティングなど）と「ものづくり」を付加した起業家教育となっています。自分たちが分析したマーケティングによって商品企画を考案し、協力企業の指導を受けながらオリジナル商品を開発して最終的な販売体験活動まで行います。地元企業と連携して「ものづくりから販売」に至るまでの一連の企業活動を実践的に取り組むことにより、「起業」することを学びます。

授業の流れ

1. 教材やインターネットを使って学習

起業のことやコミュニケーションの方法、マーケティング・商品企画などを教材やITを利用して学習します。特にビジネスの知識については、ケース教材等を利用し全員でディスカッションをしながら習得しています。



2. 市場調査

商店街や駅周辺に出かけていき、お客様のニーズを把握するためのアンケート調査を行います。回収したアンケートは細かく分析して商品企画や価格設定などに役立てます。



3. 会社の設立

製造する商品や役割（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はもちろん高校生ならではの企画商品を社員全員で検討します。

4. 製造の協力してくれる企業との調整

製造の協力をしてくださる会社を探し、自分たちの企画案を相談します。最終的に作ることの出来る商品群を決定し、材料等のコスト計算を行います。



5. 売り値の決定

材料費や経費、利益などを考慮して商品の値段を決定します。同時に製造個数を計算して全体の売上計画も作成します。



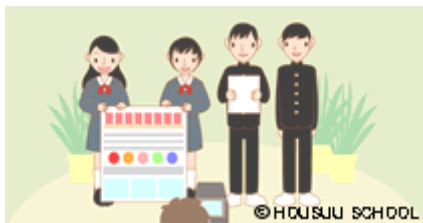
6. 事業計画の作成、借入れ

事業計画書を作成し、銀行（役）にお金を借りに行きます。この現金は会計係りで管理して必要な材料を調達していきます。



7. 宣伝活動

自分たちで考えたデザインを専門家をお願いしてポスターやチラシを作成します。また、テレビに出演したり、街頭でチラシ配りをするなどして地域の皆さんに宣伝します。



8. 商品の製造活動

協力企業に出向いて行き、工場の中で職員の指導を受けながら商品を製作して行きます。ひとつずつ手作りのオリジナル商品を生徒の思いを込めて作り上げて行きます。また、パッケージなども自分たちでデザインしたものです。



9. 出店販売体験活動

地元商店街で出店販売活動を行います。特色のある商品を高校生ならではの販売促進方法や看板・POPなどを用いて販売していきます。お客様との駆け引きやコミュニケーションを図りながら完売に向けて頑張ります。



10. 収支決算、反省会

売上、経費などを集計し利益を算出します。銀行から借りていたお金の返済金や協力企業へ支払う材料費、指導料等もきちんと計算に入れます。最終的に利益をどのように使うかは先生と一緒に自分たちで考えます。



11. お礼

出店販売体験活動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。

