

起業体験プログラム 「こども屋台」

— 売れたかより、自分で考えて動いたか。 —

販売だけで終わらず、原価・仕入れ・計画・ロールプレイ・販売・振り返りまでを学びにする

吉田正之 | キャリア教育案内人

学校・地域・こどもをつなぐ、学びのつなぎ人

何がほしい？

いくら必要？

どう仕入れる？

いくらで売る？

やってみて、次は？

販売体験は大切。だから、その前も学びにする

「売る日」だけではなく、「売るまでを自分たちでつくる」起業体験です

よくある販売体験

商品や値段が大人側で決まっている

子どもは接客・会計・呼び込みを体験

→ 販売そのものの経験として大切



こども屋台で加える学び

「何がほしい？」から目標を決める

原価を知る／仕入先を比べる／販売価格と個数を計画する

POP・役割を考える／ロールプレイで直す／本番で判断する

→ 販売に至るまでの一つ一つの判断も学びにする

販売体験はゴールではない。そこに至るまでの一つ一つの判断が、学びになる。

スタートは、たった2つの問い

子どもにとって意味のある目標から、商売の計画を逆算します

「売上で、何がほしい？」

「そのために、いくら必要？」

欲しいもの・やりたいこと

必要な金額

売上計画

「お金がほしい」で終わらず、必要額と費用から「何を・いくらで・何個売るか」を考える入口にします。

この2問は、子どもの「やってみたい」を引き出す入口です。

教育目的は、その後の調査・比較・判断・協働・実行・振り返りにあります。

キャリア教育として、何を学ぶのか

起業家を育てることだけが目的ではありません

文部科学省は、起業体験をキャリア教育の一環として位置づけ、主体性・創造性・探究心に加え、情報収集・分析、判断、実行、コミュニケーションなどの育成をねらいにしています。

人間関係形成・ 社会形成能力

人と相談し、役割をつくる

例：意見が違うとき、どう決める？

自己理解・ 自己管理能力

自分の得意や気持ちに気づき、行動を整える

例：自分は何が得意だった？

課題対応能力

困りごとを見つけ、考え直す

例：売れない。次はどうする？

キャリアプランニング能力

経験を、これからの学びや生活につなぐ

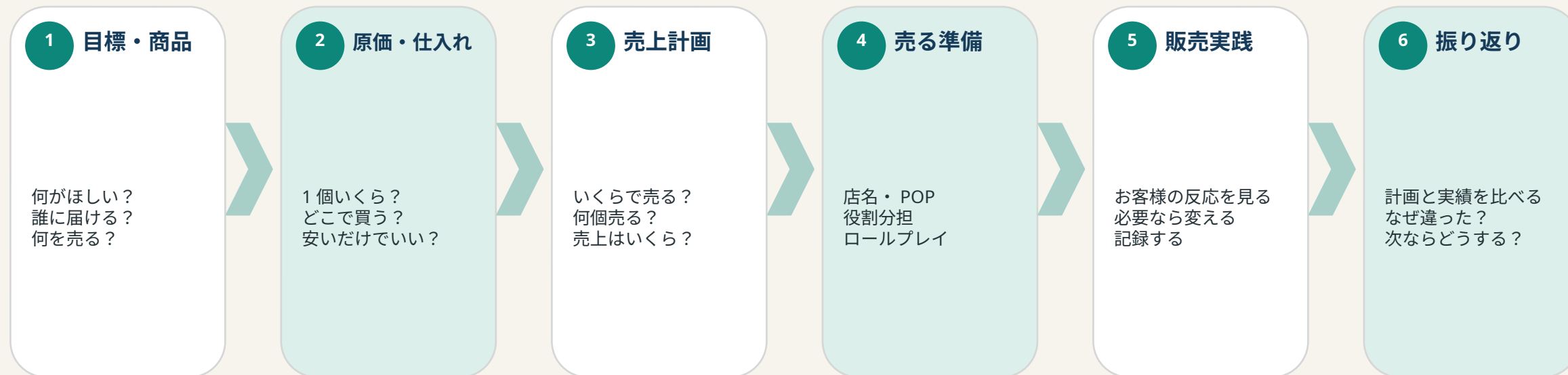
例：次に生かせることは？

※4 つすべてを一度に評価するのではなく、学校が今回大切にする 1 ～ 2 点に絞ります。

社会的・職業的自立＝社会の中で自分の役割を考え、自分らしく生きていくための土台を育てる。

全体プログラム | 事前講座 4 回＋販売実践＋振り返り

標準 90 分 ×4 回。学校時間割では 45 ～ 50 分単位への分割も可能です



学習の記録

目標メモ

仕入れ比較表

こども版事業計画書

ロールプレイ修正メモ

販売記録

振り返りシート

「やった」で終わらず、最初の考え → 修正 → 結果 → 次の考えを残します。

第1回 | 「何がほしい？」から、お店の目的をつくる

目標 → お客さん → 商品へ。大人が商品を先に決めません

1 最初のワーク

- ① 売上で何がほしい？
- ② そのためにいくら必要？
- ③ 誰に買ってほしい？
- ④ その人は何を喜ぶ？
- ⑤ 自分たちは何を売れそう？

2 子どもが決めること

- ・ 目標金額
- ・ 想定するお客さん
- ・ 商品・サービスの候補
- ・ 必要な数
- ・ 自分たちが大切にしたいこと

3 大人の問い

「なぜ、それがほしい？」
「誰が買ってくれそう？」
「その人は本当にほしいかな？」
「ほかの案と比べると？」

正解を渡さず、考える材料を増やします。

学び：自分の願いを、相手と社会につながる計画へ変えていく。

第2回 | 原価を知り、仕入れを比べて決める

算数・数学を「実際に決めるための数字」に変えます

原価とは？

商品1個を「売れる状態」にするまでに、いくらかったか。

材料費＋包装など

÷ 作れる個数

1個あたりの原価

が見える

仕入先 A | 近くのお店

すぐ買える
少量で買える
1個あたりは少し高い

仕入先 B | 大型店

まとめ買いで安い
必要以上に余るかも
移動時間も必要

仕入先 C | ネット

価格は安いかも
送料・届く日を確認
品質を比べにくい

問い：「安いだけで決めていい？」 値段・量・品質・送料・時間を比べて、自分たちで選ぶ。

第3回 | 原価から、売上計画をつくる

「いくらで売る？」「何個売る？」を数字で考えます

例 | キーホルダー屋さん

1 個の原価	120 円
販売価格	300 円
販売予定	20 個
売上予定	6,000 円
原価合計	2,400 円
学習上の利益	3,600 円

こども版 事業計画書 | A4 1 枚

① 何がほしい？ いくら必要？

② 誰に、何を売る？

③ 1 個の原価はいくら？

④ いくらで、何個売る？

⑤ 売上予定はいくら？

⑥ うまうまいなかったら、何を変える？

費用を原価だけとした計算例です。実際は送料・包装・会場費等も確認し、計画と結果を比べます。

第4回 | 売る準備とロールプレイ

接客の型を覚えるだけでなく、「予想外にどう対応するか」を練習します

販売する人

商品の説明
声かけ

お客さん役

質問する
迷う・断る

会計する人

お金・お釣り
記録

観察する人

良かった点
困った場面

練習する「困った場面」

「高いね」と言われた

お釣りが足りない

商品について詳しく聞かれた

なかなか売れない

一つの商品だけ売れる

仲間と意見が合わない

ロールプレイ＝本番前に、小さく失敗して「直してもう一度」を経験する時間。

販売実践 | 計画どおりにいかないから、学べる

本番中も「考える・選ぶ」を子どもに残します

本番で見るのは、売上だけではありません。

1 お客様の反応

立ち止まる？
手に取る？
質問は？

2 売れ方

何が売れる？
何時に動く？
在庫は？

3 自分たちの動き

声かけは？
役割は？
困りごとは？

大人の問い 「いま、何が起きている？」 → 「どうする？」

安全・会計など大人が責任を持つ部分は支え、学びの判断は子どもに返します。

振り返り | 計画と結果を比べ、自分のことも知る

「売れた／売れなかった」で終わらせません

1 計画と実績

予定売上はいくら？
実際の売上はいくら？
原価は予定どおり？
売れ残りは？

→ 数字の違いを確認する

2 なぜ違った？

お客様の反応は？
仕入れは適切だった？
値段は？ 見せ方は？
途中で何を変えた？

→ 理由を自分たちで考える

3 自分について

どの役割で力を出せた？
困ったとき、どうした？
誰とどう協力した？
次に生かしたいことは？

→ 経験を自分のこれからへ

「その経験から、自分について何が分かったか。」まで残し、必要に応じてキャリア・パスポート等へつなげます。
キャリア・パスポート＝活動を振り返り、自分の成長や次に生かしたいことを記録するもの。

小4～高3 | 同じ屋台でも、考える条件を変える

発達段階に合わせて問いと計算の難しさを調整します

小学校 高学年

中心：身近な相手・役割・協力

「誰に喜んでほしい？」
「1個いくらかった？」
「友達とどう決めた？」
「自分の役割はできた？」

計算は具体物・少ない条件から。

中学生

中心：比較・根拠・改善

「誰のどんなニーズ？」
「仕入先をなぜそこにした？」
「原価と販売価格の関係は？」
「結果を見て何を変える？」

複数条件を比べ、理由を説明する。

高校生

中心：価値・収支・役割・社会との接続

「どんな価値を提供する？」
「利益と相手の納得をどう両立？」
「リスクや在庫をどう考える？」
「自分ならどんな役割を担う？」

事業計画の条件を増やす。

同じ活動を一律に行うのではなく、学校・学年・子どもの実態に合わせて設計します。

評価 | 全部を見ない。今回大切に作る 1～2 点に絞る

先生が見取りやすく、子どもも振り返りやすい形にします

評価候補

1 理由を持って選ぶ 「なぜその仕入先・価格にした？」を説明できる

2 相手の立場で考える お客様の反応から見せ方・伝え方を考える

3 協力して決める 仲間の意見を聞き、役割や方法を相談する

4 結果から考え直す 計画との差を見て、次の案を考える

5 自分を振り返る 自分の得意・課題・次に生かすことを言葉にする

例：今回は「理由を持って選ぶ」「結果から考え直す」の2点だけを見る。

学校と吉田で確認する役割分担

学校にしかできない教育判断は学校へ。準備と調整は吉田が下書きします

学校・先生

- ・今回大切にする子どもの姿
- ・参加する子どもへの配慮
- ・学校ルールとの整合
- ・実施可否と最終判断
- ・必要な評価の確認

吉田正之 | キャリア教育案内人

- ・授業／講座案の下書き
- ・ワークシート作成
- ・進行・ファシリテーション
- ・受入先／会場との調整
- ・安全確認表の下書き
- ・振り返り資料の整理

地域・会場・協力者

- ・仕事や商売の判断材料を提供
- ・現実の価格・品質・顧客の視点
- ・現場ルールの確認
- ・子どもの案へのフィードバック
- ・必要に応じ販売実践を支援

学校が目標・指導評価・実施条件を確認。合意した教材や外部調整を吉田が分担します。

安全・会計・販売ルール | 学びに近づくほど、線引きを明確に

子どもに任せることと、大人が責任を持つことを分けます

安全

危険箇所／中止条件／緊急連絡／移動・設営を事前確認

販売ルール

会場規約・販売可否・禁止物・表示方法を確認

食品

標準は非食品。食品は保健所手続き・設備等を別途確認

お金

現金の保管・お釣り・集計方法を事前に決め、大人が確認

売上の扱い

学習上は売上・原価・利益を分けて計算。
売上金の扱いは学校・PTA・主催者・保護者等と事前に決定。
本人への還元を含め、扱いは実施前に合意します。

個人情報

氏名・写真・連絡先の扱いは学校・保護者の確認を優先

実施前に「危険箇所・中止条件・緊急時対応」を1枚の安全確認表に整理して学校と共有します。

実施モデル | まずは少人数で、学びの流れを確かめる

個人参加型・学校連携型のどちらにも調整できます

標準モデル

対象：小学4年生～高校3年生

人数：5～10名程度

事前：90分×4回

本番：販売実践

事後：振り返り

高校生をサブリーダー役にする設計も可能。

費用・売上の確認

参加費：内容と人数で見積もり

材料費：負担者と金額を事前確認

売上金：主催者等と扱いを合意

標準：非食品

※学校授業・PTA等での実施条件は、人数・時間・役割に応じて別途整理します。

販売場所の検討

学校行事・地域イベント等

日程・会場は学校等と相談

販売時間も事前に合意

会場の販売条件と

安全・金銭管理を確認

費用・中止条件を事前確認

活動ありきではなく、学校が今回大切にしたい子どもの姿を先に確認します。

総合的な学習・探究の時間、特別活動、各教科等の既存の学びと必要に応じてつなぎます。

学校向けの実施案です。費用・役割・販売条件は、学校・主催者等と事前に合意します。

こども屋台で、残したい学び

調べる

比べる

計算する

選ぶ

計画する

協力する

試す

考え直す

学校との相談で 最初に確認する3点

1 | どんな子どもの姿を大切にしたい？

2 | 授業・行事のどこにつなげる？

3 | 学校と外部の役割をどう分ける？

「売れたかより、自分で考えて動いたか。」

そして、
「その経験から、自分について何が分かったか。」

吉田正之 | キャリア教育案内人

学校・地域・こどもをつなぐ、学びのつなぎ人

参考資料 | 学校で確認できる一次資料

制度説明と実施条件は、公開されている一次資料で確認しています

文部科学省

[小・中・高等学校等における起業体験推進事業](#)

起業体験をキャリア教育の一環として位置づけ、起業家精神や情報収集・分析、判断、実行、コミュニケーション等の育成を示しています。

[キャリア教育の手引き・パンフレット等](#)

小学校、中学校・高等学校の手引き、学校全体での計画・連携・評価に関する資料が掲載されています。

過去のイベントの参考資料

[みんなの市民活動交流フェスタ2026（開催終了） | 出展の手引き](#)

過去の実施条件を確認する参考資料です。今後の条件は学校・主催者等と別途合意します。

資料名をクリックすると、各公式ページを開けます。