

小学生起業家体験講座

ちびっ子商店街

今日は一日僕らが経営者！夢は日本一の大社長！

テキスト



名前



公益社団法人 日野法人会 青年部会

もくじ

学習の流れ	-----	1
※ はじめに	-----	2
A 会社を作ろう	-----	4
B 必要なものをそろえよう	-----	6
C 商品を作ろう	-----	1 2
D 商品を売ろう	-----	1 3
E 利益を計算しよう	-----	1 6
F 税金教室	-----	1 7
※ まとめ	-----	1 8

学習の流れ

区分	時間	内容	場所
第1部	9:50-10:00	集合・入店	
	10:10	はじまりのあいさつ	
	10:15-10:40	プログラムの説明	
	10:40-11:00	会社を作る	
	11:00-11:40	材料の下見に行く	
	11:40-12:10	販売計画書を作る	
	12:10-13:00	お昼ご飯	
	13:00-13:20	銀行に融資を受ける	
	13:20-14:20	商品の材料を仕入れに行く	
	14:20-16:30	商品を作る	
	16:30-17:00	翌日の準備	
第2部	09:50-10:00	集合・入店	
	10:10-12:00	商品を作る・看板を作る	
	12:00-13:00	お昼ご飯	
	13:00-13:30	商品のチェック、開店の準備	
	13:30 ～ 14:30	開店	
		販売	
		販売終了	
	14:30-15:00	お店のかたづけ	
	15:00-16:00	決算書の作成	
	16:00-16:30	借入金の返済及び社員へ利益の配分	
	16:30-17:00	学習のまとめ	
	17:00	解散	

はじめに

会社って何だろう？

お父さんやお母さんが働いている
「会社」の仕組みを勉強しよう

(カッコ)の中に入る言葉を下の枠の中から選んでみよう

- ① 会社を作るために必要なお金のことを(ア.)といいます。
- ② 会社はお客さんに商品売ってお金をもらいます。
このお金のことを(イ.)といいます。
- ③ 会社は商品を作るために(ア)のお金の中から材料を買います。
作る道具も(ア)のお金の中から買います。
ここでかかるお金をまとめて(ウ.)といいます。
- ④ 商品の材料買うことを(エ.)といいます。
- ⑤ 商品売ったお金からかかったお金を引くと(オ.)がわかります。

$$(イ) - (ウ) = (オ)$$

利益 売上金 経費 仕入れ 事業資金



ヒントだよ！

- ・ 利益……もうけ、とく
- ・ 売上金……品物売ったお金
- ・ 経費……あることするのに必要なお金
- ・ 仕入れ……売るための品物を作るための原材料を
 買い入れること
- ・ 事業資金……お金をもうけるためにする仕事をする
 ときに、もとなるお金

(小学生国語辞典より)

会社の中身をのぞいてみよう

事業資金
(¥1, 000)



材 料
(¥700)

材料の他に必要なお金
(お釣り銭など)
(¥300)



布 (¥400)



綿 (¥200)



道具 (¥100)

加工
製作

縫いぐるみ
(¥1, 500)



材料

商品

作ること、それぞれの
材料を組み合わせ
て
「価値のある」ものにする

販売

売上
(¥1, 500)

売上
(¥1, 500)

経費
(¥300+¥700)

=

利益
(¥500)

A 会社を作ろう

① 役割分担を決めましょう(例)

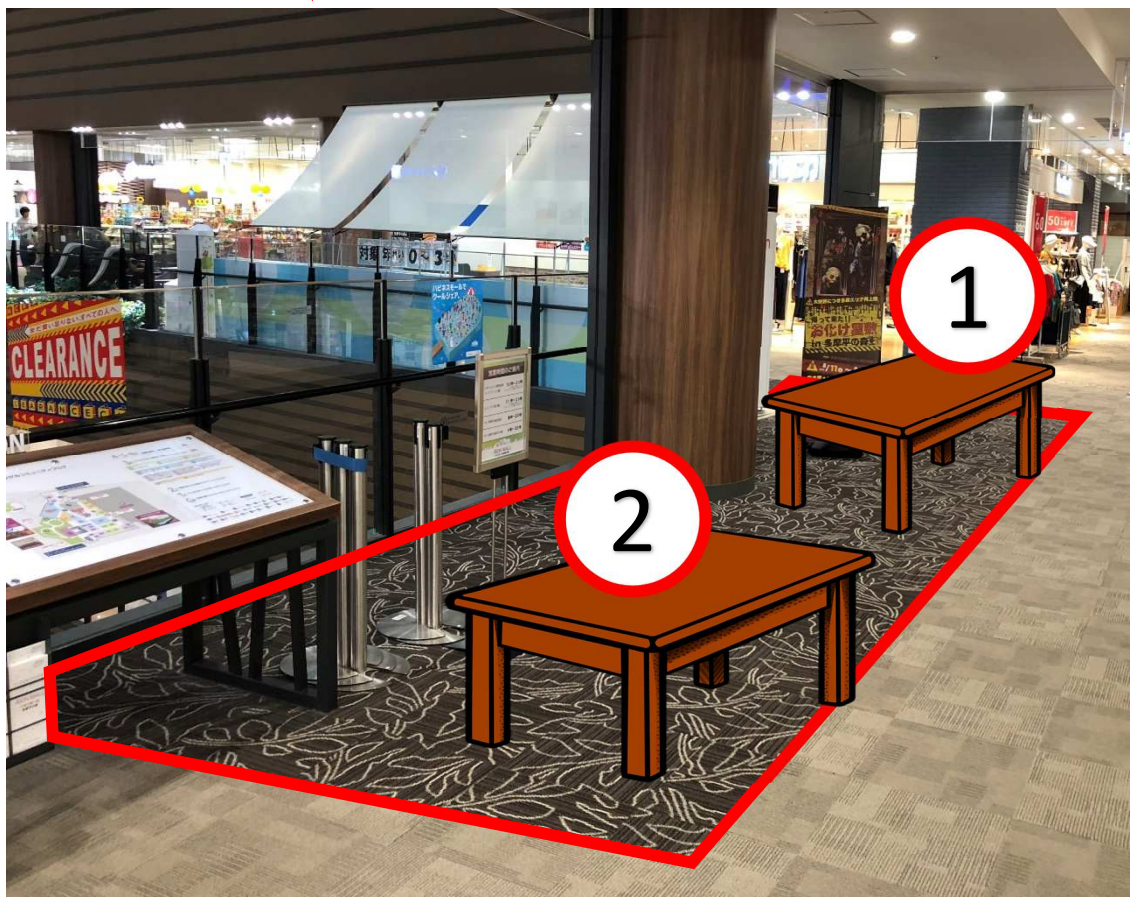
役 割	名 前
社 長	日野 大郎
経理部長	豊田 一郎
社 員	仲田 次郎
社 員	高幡 三郎
社 員	平山 史郎
社 員	万願寺 五郎

② 会社の名前(お店の名前)を考えよう みんなで相談して決めましょう(例)

会 社 名	日野商会
-------	------

③ お店の場所取り

どこにお店を出そうかな？みんなで考えよう



※この中から選んでね

B 必要なものをそろえよう

① 材料の下見をしよう



市場(材料を売っているところ)には何があるかな？
そして、その材料でどんなものが作れるかな？
作りたい商品をイメージしながら下見に行こう

【メモ】どんな材料があったか忘れないように書いておこう

注意：材料の中にはたくさん入っているものもあるので

「〇〇（△△個入り）」と中に入っている数もチェック！

例えば、ビーズの指輪を作りたいなあ
材料はどんなものがあるかな？

品名	いくつ入ってる	値段は
ビーズ	10個入り	100円
ワイヤー（テグス）	3m入り	100円



② 商品を考えよう



- ・この商品はみんなに買ってもらえるかな？
- ・自分が欲しいと思うものかな？
- ・自分が「こういうのがあったらいいな」と思うものをそのままイメージしてみよう！

どんな商品を作ろうか？

【商品の完成予想図】

こんなのが作れたらなあ！！



	材料(道具)名	数量
① この商品を1つ作るのにどのくらいの材料が必要かな？		
② 商品を作るのに必要な道具は何か？		

みんなで考えよう！！

※市場でチェックした時のメモをよく見て、材料をうまく組み合わせよう

③ 宣伝のために看板も作ろう



- ・ お客様を集めるために「看板」は重要
- ・ お店の名前、商品は必ず書きましょう

【看板の完成予想図】

こんなイメージ？



	材料名	数量
必要な材料は 何かな？		
	例) リボン、シール等	
買うものは5個までとします		

④ 販売計画書を作ろう

販売計画書（例）

商品をいくつか作りますか？

材料は全部でどのくらい必要ですか？

看板などを作るのに必要なお金は？

社員のお給料(人件費)は??

商品の値段はいくらにする？

たくさん売するにはどうすればいいかな？

大きいお金で買い物をするお客さんがいるかも、ちゃんとお釣りを用意しよう！

販売計画書（例）					
会社名	日野商会				
販売商品	商品名		個 数		
	ビーズの指輪（花）		10個		
	ビーズの指輪（星）		10個		
経 費	材料名	数 量	単価(税込)	合 計	
	材料費	ビーズ	20個	110円	2,200円
		ワイヤー	5個	110円	550円
		材料費の合計			2,750円
	その他の経費	画用紙	1個	110円	110円
		リボン	3個	110円	330円
		その他の経費の合計			440円
	小 計（材料費）+（その他の経費）				3,190円
	社員のお給料		5人	500円	2,500円
合 計（材料費+その他の経費+社員のお給料）				5,690円	
売上予測	商品名	単 価	販売予想数	予測売上高	
	ビーズの指輪（花）	400円	10個	4,000円	
	ビーズの指輪（星）	300円	10個	3,000円	
	予測売上高の合計			7,000円	
利益予測	予測売上高の合計	—	経費の合計	＝	利益予測
	7,000円		5,690円		1,310円
販売戦略	女の子が好きな商品なので、女の子を中心に呼び込みをする				
銀行融資計画	経費の合計	お釣り		合 計	
	5,690円	3,000円		8,690円	
	銀行からは多めに借りておこう（¥10,000以内）			10,000円	

⑤ お金を借りよう



- ・ みんなで考えた「販売計画書」をもってお金を貸してもらおう。
- ・ 銀行はちゃんと売れるかどうか判断します。
- ・ もう一度「販売計画書」を見直しましょう。

融資申込書(例)

会社名	日野商会
融資希望額	「販売計画書」のとおり、商品の販売を計画します。 事業資金(10,000) 円を貸してください。 いっしょうけんめい販売して、必ずお金を返します。

()様

あなたの会社の「販売計画書」はちゃんと計画できたと思います。

事業資金()円を貸します。

法人銀行
法人大郎

(印)

----- 切り取り線 -----

返済証明書

()様

たしかに事業資金()円を返してもらいました。

法人銀行
法人大郎

(印)

⑥ 必要なものを買に行こう



- ・「販売計画書」に基づいて、必要なものを買しましょう。
- ・買い物をするときには、経理部長がきちんと例にならって「買い物管理表」に記入して、お金を管理しましょう。

買い物管理表（例）

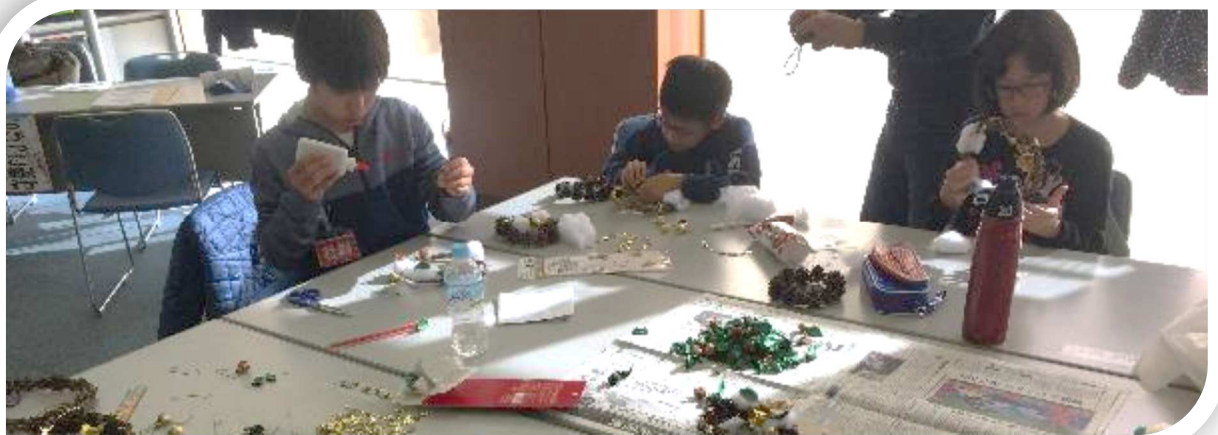
買い物管理表（例）					
項目	材料名	数量	単価(税込)	金額	買い物 出来たら 「○」
商品を作る のに必要な 材料	ビーズ	20個	110円	2,200円	○
	ワイヤー	5個	110円	550円	○
	ビーズ	2個	110円	220円	○
	材料費の合計			2,970円	
その他に 必要なもの	材料名	数量	単価(税込)	金額	
	画用紙	1個	110円	110円	○
	リボン	3個	110円	330円	○
	その他に必要なものの合計			440円	
合計（材料費+その他必要なもの）				3,410円	
・商品を作るのに必要な材料がきちんとそろったかな？ ・必要な道具はそろったかな？					

C 商品を作ろう

① 商品を作る



- ・計画の基づいて、商品を作りましょう。
- ・買ってくれる人のことを考えながら、ていねいに作りましょう。



② お店の看板を作る



- ・次にお店の看板を作りましょう。
- ・お客さんにわかりやすく作ろうね。
- ・お店の名前や、「なに」を売っているのか、ちゃんと書こう！



D 商品を売ろう

① お店に看板をつけよう



② お店に商品を並べよう



・お客さんが「買いたいなあ」と思うように並べよう。

③ 商品を売ろう



・たくさん売するためにはどうしたらいいかな？
・次のページでコツを教えちゃうよ！

上手にお客様へ商品売るために

その1

お客様を大切にしよう

- お客様が商品を買ってくれるからこそ、商売ができます。
- きちんとお客様の目を見て、笑顔で話しましょう。
- どんな仕事でも、お役様を大事にできなければいけません。

その2

あいさつを大切にしよう

- 「いらっしゃいませ」「ありがとうございます」は大きな声で。
- 頑張っている気持ちを思いきり伝えましょう。

その3

元気を大切にしよう

- 明るく、元気に！そして何より楽しんで！
- 商売をすることは、ワクワクやドキドキがたくさん
- そんなあふれる思いをからだ全部で出しましょう。

④ どれくらい売れたのか、確認しながら売しましょう



- ・ 経理部長は商品が売れたら、売り上げ管理表に記入しよう

売上管理表(例)

会社名	日野商会		
商品名	販売予定数		
ビーズの指輪(花)	10個		
ビーズの指輪(星)	10個		
商品の数の合計	20個		
【注 意】 ・販売中は実際にそれぞれいくらか売れたかを記録してください。 ・商品の価格が変わったら、新しい欄に記入します。 (例:タイムサービスで半額に！？)			
商品名 価格を変えたら同 じものでも名前を 書こう	販売単価(円)	販売数(個) 正を書いていく	商品別売上高 (円) 最後に計算
ビーズの指輪(花)	400	正 下 8	3,200
ビーズの指輪(星)	300	正 5	1,500
ビーズの指輪(花)	300	— 1	300
ビーズの指輪(星)	200	正 5	1,000
		100円値引きしました	
売れ残った商品		1	
合 計		20	6,000
日野商会の売り上げは			6,000円

E 利益を計算しよう

決算書の作成



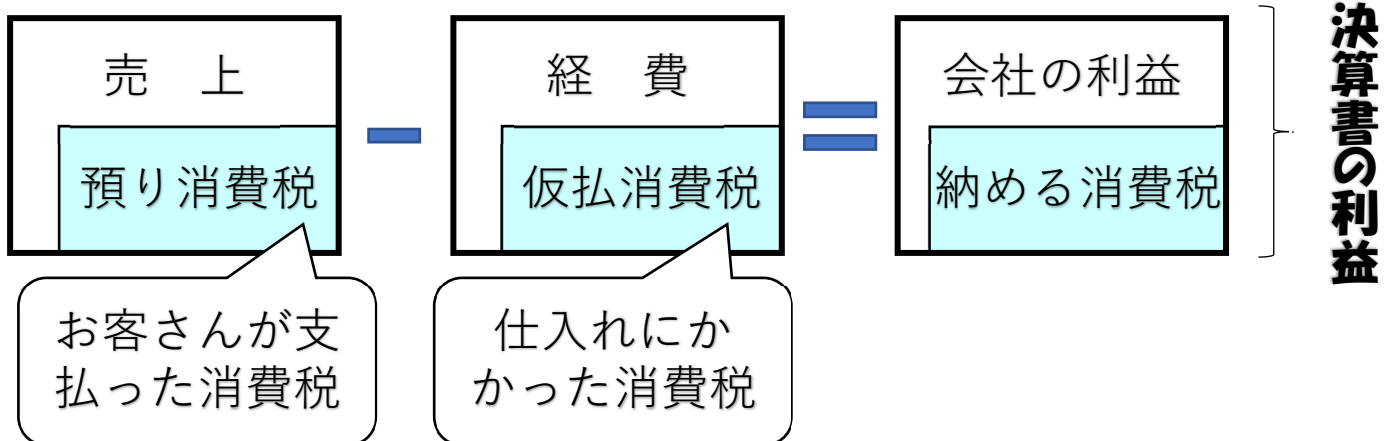
- ・「販売計画書」を作るときに予想した売上と比べてどうだったかな？
- ・みんなでまとめて話し合ってみましょう。

決算書（例）				
会社名	日野商会			
私たちの会社の利益を計算しよう				
会社の売上	—	経費の合計(材料費等+お給料)	=	会社の利益
6,000円		3,410円+2,500円=5,910円		90円
表にまとめてみよう				
	予想したもの		実際の結果	
売 上	7,000円		6,000円	
経 費	5,690円		5,910円	
利 益	1,310円		90円	
【予想と違いが出たら理由を考えてみよう】				
・ 材料が足りなくなって買い足したから(ビーズが不足した) ・ 売れなくて値下げをしたから ・ ・ ・				
銀行から借りたお金を返しましょう				10,000円
※ 返したら「返済証明書」もらって決算書に貼り付けましょう				
(ここに貼り付ける)				
・ 返済証明書 = 「お金をちゃんと返しましたよ」ということを紙に書いたものだよ				



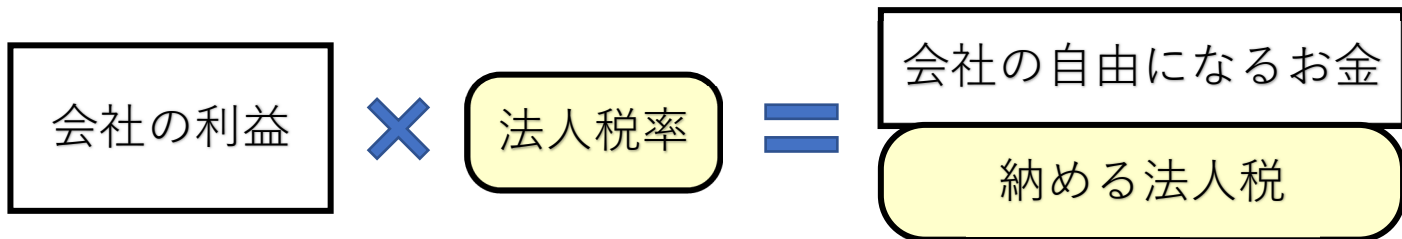
F 税金教室

① 消費税（みんなも負担している税金）



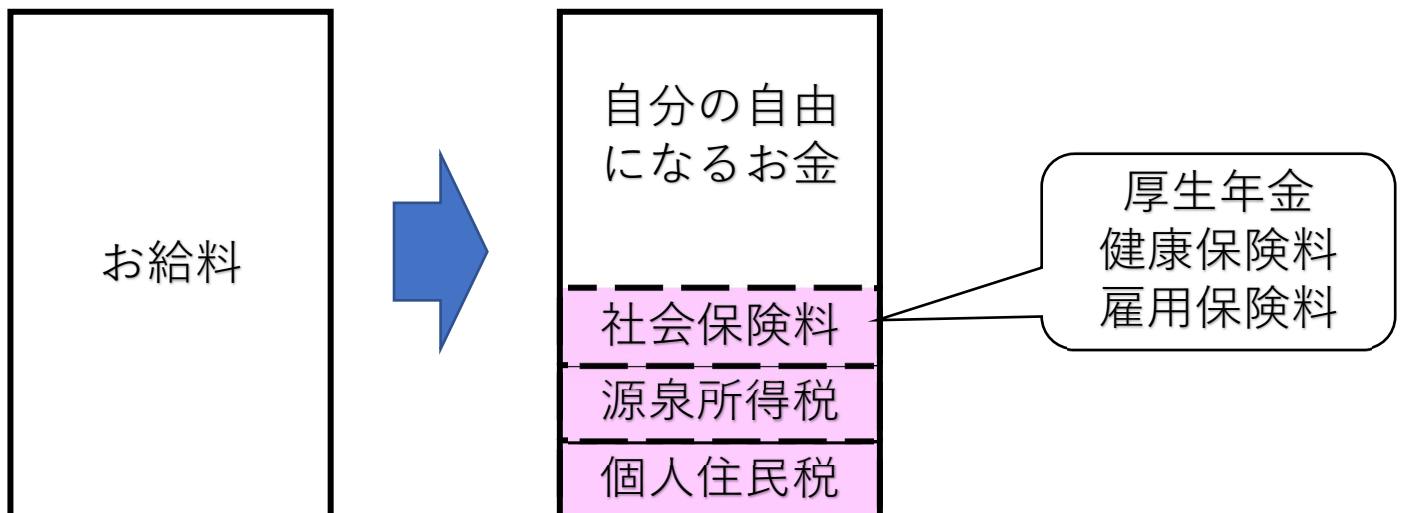
✓ 消費税の特徴は「みんなから同じ金額を集める」というところになります。

② 法人税等（会社の利益に対する税金）



✓ 法人税の特徴は「同じ率で集める」というところになります。

③ 源泉所得税（給料から引かれる税金）



✓ 所得税の特徴は「負担する能力に応じて集める」というところになります。

まとめ

× モ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



みんな、よく頑張ったね! お疲れさまでした!
この体験がずっとみんなの心に残りますように...