

三重県立鳥羽高等学校

とばっ子市場報告書



2023 年 2 月 3 日 とばっ子カンパニー報告会

とばっ子市場について

三重県立鳥羽高等学校

校長 杉阪 英則

平素は本校の教育活動にご理解ご支援を賜り誠にありがとうございます。

本年度も昨年に引き続き、新型コロナウイルス感染症の拡大により、教育活動に様々な影響がありましたが、多くの活動を再開させることができました。しかし、単にコロナ前の状況に戻すのではなく、新しい形の教育活動に向けてアイデアを出し合うことで、学校に元気が戻りつつあります。その取組みのひとつがこの「とばっ子市場」です。コロナ禍で人との接触が難しいのであれば、また未来予見が難しいのであれば、立ち止まるのではなく、どのようなことならできるのかと前向きに取り組んできました。

現在多くの学校で、ビジネスモデルを考える授業が始まっていますが、学年全員で実際の起業体験を行う授業例はほとんどありません。昨年お亡くなりになった京セラ名誉会長の稲盛和夫氏がフィロソフィーで「知識より体得を重視する」、知っているということとできるということは全く別であると掲げています。机上で時間をかけてアイデアを練りつくすよりも、未熟ではありますが、アイデアを商品化して販売し、その後、どうすればお客様により良いものをお届けできたのかを考えればよいと考えました。教育の中では失敗をし、それを考察し、改善するというサイクルを重視しており、失敗を恐れずにチャレンジできるのが学校の良い所です。

今回のプログラムを通して、生徒はチャレンジ精神や行動力を身につけ、自己の進路について考えを深め、生き方・在り方を考える機会になったと考えています。また、地元企業の方々と一緒に商品を作ることで、他者と協働しながら、新しい価値を創造する力など、これからの時代を生きていくために必要な力の育成にもつながったと考えています。

このような貴重な体験にご協力していただいた公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト代表理事の中川直洋様に、この場を借りて、心よりお礼申し上げます。

鳥羽高校に寄せて

公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト代表理事
内閣府地方創生推進局地域伝道師 総務省地域力創造アドバイザー
中川 直洋

昭和 58 年鳥羽高校卒業生です。その後大学、サラリーマン人生を送り、現在は、地方創生事業の地域起業家のサポート、若者の起業教育を公益事業として従事しています。全国の高校を中心に起業体験プログラムを展開しています。鳥羽高校生徒数が激減していることを聞いて驚き、少しでも母校に恩返しをしたい、何とか母校を守りたいという一心で、起業体験プログラムの提案をしました。

想像以上に生徒が最初から前のめりで授業を受けてくれました。講義を進めるうちに、自主的に取り組むようになり、販売当日では、みんな声を出して積極的だったのが本当印象的でした。

大半の店舗が午前中に完売するなど、正直驚きの連続でした。起業体験プログラムが、生徒にとってもマッチしたカリキュラムであったと思います。みんな商売人でした。これからも後輩の将来の自分のしたい仕事と向き合えるようにいきたいと思います。

とばっ子市場を終えて

日本取引所グループ株式会社東京証券取引所
金融リテラシーサポート部 課長
森元 憲介

鳥羽高校の皆さんの販売の機会をご案内いただき、ありがとうございました。予想を上回る（予想通り?!）の商品の売れ行きという結果は、高校生の皆さんにとってもとても良かったと感じます。何より、生徒さんの目が輝いていて、とても生き生きとお客様に商品やサービスの説明をされていた様子がとても印象的でした。市長様や校長先生はじめ高校生の皆さんを支援されている皆様とお話しできましたこともとてもよかったと思っております。

改めて御礼を申し上げます。今後とも引き続きよろしくお願いいたします。

本校の目標と総合的な探究の時間の活動内容

(1) 目標

本校は「これからの地域社会をささえる若者が育ち合う学校～子どもたちが地域の中で生き生きと活躍し、自信と誇りを持って成長する～」を目指している。そのため、総合的な探究の時間を通して“「夢」を持ち、「光」に向かって、一緒に「創」ろう。”というテーマのもと取り組んでいる。

(2) 総合的な探究の時間の活動内容

ア 産業社会と人間

“「夢」を持つ”ことを目標とし、2,3年次での総合的な探究の時間と連携している。自己の生き方・在り方に関する探究心や職業観を養うために、職業研究に取り組んでいる。その一つとして「とばっ子市場（起業体験プログラム）」を実施している。



イ 光タイム～2年次での総合的な探究の時間～

“「光」に向かって”進んでいくことを目標とし、2年次での総合的な探究の時間は、科目名を光タイムとして実施している。「クエストエデュケーション（企業探究）」として、フィールドワークやアンケート調査など企業の実務を体験している。企業から出される課題に取り組み、生徒一人ひとりの主体性と創造性を育むとともに、職業観を醸成している。



ウ 創タイム～3年次での総合的な探究の時間～

”一緒に「創」ろう”を目標とし、3年次での総合的な探究の時間は、科目名を創タイムとして実施している。課題研究において、自らの進路希望や興味関心に沿ったテーマを設定し、情報を収集・分析・発表することで、問題解決に向けて主体的・創造的に取り組む態度を身につけている。1年間の学習を総合的にまとめ発表することで、卒業後の自己の生き方・在り方を探究する姿勢を養っている。



令和4年度「とばっ子市場」の活動内容

(1) 概要

仮想の株式会社を立ち上げ、地域の方々から出資を募り、地元企業に商品の開発を依頼し、自分たちのアイデアを形にして販売を行った。起業体験を通じて、チャレンジ精神や行動力を身につけることで、自己の進路について考えを深めることを目標にした。

(2) 実施内容

回数	日付	実施内容
第1回	10月7日(金) 中川先生来校	「起業する」ことについて中川先生より説明いただいた。中川先生と相談し、班ごとに販売内容を考えた。
第2回	10月14日(金) 中川先生 オンライン講義	株式の仕組みとお金について中川先生より説明いただいた。各班、会社名を考え役割分担を決定した。
第3回	10月28日(金)	IR説明会（投資家向け説明会）に向けて、販売する商品の内容やプレゼンテーションの内容を考えた。
第4回	11月4日(金)	IR説明会。さまざまな方に参加していただき、出資をしていただけるよう各社説明を行った。
第5回	11月18日(金)	①出資金の進捗や販売当日の流れを各班で考えた。 ②イオン鳥羽店店長よりご講演をいただいた。販売を企画する上で大切なことや企業としての心構えをお話いただいた。
第6回	11月25日(金) 中川先生来校	中川先生による各班へのアドバイスをいただき、それをもとに生徒は自分たちのプランや宣伝の方法を発展させた。
第7回	12月16日(金)	有限会社クロフネブライダル 代表取締役 中村典義 様より働く意義等、17日の販売に向けて貴重なお話をいただいた。
第8回	12月17日(土) 中川先生来校	ハローにて「とばっ子市場」の販売を行った。すべての商品・サービスを完売することができた。
第9回	1月20日(金)	「とばっ子カンパニー」報告会に向けて、決算報告の作成やプレゼンテーションの準備を行った。
第10回	1月27日(金)	「とばっ子カンパニー」報告会に向けて、決算報告の作成やプレゼンテーションの準備を行った。
第11回	2月3日(金)	「とばっ子市場」報告会

「とばっ子カンパニー」の会社概要について

会社名	会社概要	協力企業
株式会社 トゥンカロンらんど	鳥羽の4つの離島をモチーフにしたトゥンカロンを販売。	鳥羽国際ホテル
株式会社 ライスボールフーズ	今までにない鳥羽ならではの四角のおにぎりを販売。馴染みのあるアカモク・サワラ等を使用。	白瀧モリノチャヤ
株式会社 TB	マッサージ用品を仕入れ販売。高校生がマッサージを行い、地域の高齢者に元気を添える。	かめがわ接骨院
株式会社 chiffon	シフォンが入ったチョコレートのパフェを販売。	Ciao チャオ
株式会社ジュゴン	鳥羽ならではのアカヤ貝をモチーフにしたマリトッツォを販売します。	Ciao チャオ
株式会社メイク堂	鳥羽高生を主人公にした小説を作成し販売。	中西印刷 悠久商事
株式会社アブロード	海鮮が入っている天巻きを販売。	天びん屋



「とぼっ子カンパニー」各社より報告

株式会社 TB

社長 石原 雅斗

私は「とぼっ子カンパニー」が始まった当初は不安で何をすればいいのか全く分からなかったです。そのせいで「産業社会と人間」の授業中であっても、何もできない日々が続いていました。そんな何も分からない私達を助けてくださったのが、「かめがわ整骨院」の亀川さんでした。私達は「ほぐし」をテーマとし、技術が必要です。亀川さんが事細かく「ほぐしはこうやってやるんだよ」としっかり教えてもらうだけでなく、販売からほぐしの流れや、ほぐしグッズ等の選定もすべて亀川さんに協力してもらいました。そのおかげで、商品もすべて完売し、ほぐしもたくさんの人にすることができました。本当に亀川さんには感謝してもしきれないです。このような活動はなかなか経験できないことで、このことは将来に商売をするときに必ず役立つものだと感じました。「とぼっ子カンパニー」の活動を将来に生かしていきたいです！

株式会社ライスボールフーズ

社長 山下 晴輝

私たちの会社では、どのようなおにぎりを作るかを考えました。おにぎりを作るために「白瀧モリノチャヤ」のお店の人に協力してもらいました。お店の人と何日も話し合い、どうしたらお客様に買ってもらえる商品になるか、などを考えました。お店の人に多くのアドバイスをもらい、すごく勉強になりました。一つのおにぎりをどのような値段で売るのが一番難しかったです。IR説明会のときに出資者にプレゼンテーションを聞いてもらったあとに「正直この会社の商品では売れない」と言われて、僕達のグループはすごくショックを受けました。ですが、このような厳しい言葉をいただき、僕達は「絶対におにぎりを完売させてやる」という気持ちがより一層強くなりました。今では、すごくありがたい言葉を頂いたと思います。販売当日に、最初僕達のグループにはあまりお客様が来てくれなくて少し焦ってしまいました。グループの2人が中心に声かけをしに行ってくれましたが、あまりお客様が来てくれず、声掛けの難しさがすごく分かりました。最終的には、おにぎりを完売することができてすごく嬉しかったです。この活動を通して販売の難しさが実感することができました。

株式会社トゥンカロンランド

社長 松本 芽依

実際に、鳥羽のハローで販売するまでグループで何を販売するかなど、お客さんのことを考えながら話し合うことができました。印象に残ったことは、接客して喜んで帰ってもらえたことと、もう売り切れているのにお客さんがたくさん来てくれたことです。

お客さんと話すためのコミュニケーション力と、団結力を身に付けることができたと思います。販売することの大変さを実感でき、接客する上での売り手側の対応がすごく大切だと分かりました。お客さんを笑顔にするためには自分も笑顔でないと笑顔になってももらえないことも学びました。

テレビの取材も受けることがあり、ZTVで放送してもらえたことは、とても貴重な経験になったし、何よりテレビに映ることができて嬉しかったです。

この活動は、将来にとっても役立つと思うので、これからも続けていてもらいたいです。これからもこの活動が続けていくなれば、後輩たちに接客業の大切さなど、社会に出るために必要なことを身につけてもらいたいと思います。

株式会社シフォン

社長 前川 瑛吾

初めて商品開発をし、不安や悩みなど様々な感情がありましたが、商品が売れた時は新鮮さと今までの不安が打ち消されるような達成感がありました。商品販売をするまでに企業さんや班員とたくさんのお話し合いを重ね、話し合いを重ねていくうちに商品への思いが強まり、お客さんへの気持ちも高まってきました。企業さんと打ち合わせをする時はどうすれば利益は上がるのかたくさん悩み、さまざまな視点から物事を考える大切さや、社会の難しさを学びました。

限られた時間の中、多くの事を判断していくためには、その場ですぐ意見を言う力、率直な感想を伝える力が必要で、その力は企業さんの打ち合わせの時に少しずつ身につけることができました。2,3回目の打ち合わせのときには、お客さんのことを考えながら判断していくことができました。販売当日は、なかなか流れが掴むことができず、緊張感がありました。少しずつ盛り上がっていく「とばっ子カンパニー」の雰囲気から積極的に声を出せるようになり、その積極性が売上に反映されたときには、接客する楽しさなど様々な感情がありました。この時に感じたことは自分たちにとってプラスになり、とても良い経験になりました。感謝と敬意の気持ちを忘れず、今回の取組で学んだことをこれからの人生に活かしていきたいです。

株式会社メイク堂

制作(作家) 兼 社長代理 橋本 小鉄

私達は当初、マンガ制作を目指していたのですが私の不手際で小説に移行せざるを得なかったことを謝罪したいです。

私が今回の企画で身につけることができたと思える力は、画力の向上、自分のキャパシティを過信せず、周りを素直に頼ることです。私は、将来の職業の候補にイラストレーターがあり、制作を担当させていただきました。当初は浅はかな気持ちで取り掛かったのですが、漫画の設定作りからすでに難しく、かなり時間がかかってしまいました。

漫画を描いている時、絵を練習する頻度が少なかったのも、まだ描き慣れておらず、そこでも時間がかかってしまいました。ここで、自分のキャパシティの限界を感じました。ただ、描いているうちに描き方のコツをほんの少しだけ掴め、画力の成長を感じました。

ここまでの段階で他の社員(班員)は自分のやれることを積極的に探し、行動していました。例えば、表紙やポスターのデザインを考え、制作をしてくれていた社員や、漫画の設定・内容を共に考えてくれる社員などがいました。

思い返してみると、もっと仲間に頼っておけば、スムーズに進めることができていたと思います。これは私の大きな学びです。

株式会社ジュゴン

社長 北 嶺音

自分達の班は最初、何を売るかも全然決まっておらず、一人一人のアイデアも一つにまとまらず、他の班に比べ進行状況が遅くなってしまう、空気が少し重かったです。その中でも全員で一生懸命頑張って話し合って進めてきました。進んでいくにつれて企画もまとまっていきゴールが見えてきました。そこでみんなのやる気なども出てきて、スピーディーに進むようになりました。そして販売当日になり、すぐ完売することができました。こんなにも早く完売するとは誰も思っていなかったのも、びっくりしました。今までどうしたら良いのか分からないこともいっぱいありましたが、販売してみて今までしっかり最後まで諦めずにやってきて良かったと思いました。それと同時に時間をかけて積み重ねたとしても、売れるのは一瞬でした。大変できついこともありましたが、この「とぼっ子カンパニー」という素晴らしい機会を経験することができて嬉しかったです。

株式会社アブロード

社長 世古口那木

自分たちの班は当初、柿やバナナを揚げて作る「フルーツ天」を予定していました。しかし、「フルーツ天」は時間が経つとフルーツから水分が出てきて衣がしなったりしてしまうので、直前でボツになり準備していた具体案やスライドも全てダメになってしまったので、めちゃくちゃ焦りました。

先生もいっしょに天ぷら系の商品を取り扱っている店を探してくれ、協力してくれたのが「天びん屋さん」でした。社長の中村さんが短い日程の中で忙しいにもかかわらず、打ち合わせをする日を設けてくれました。さらに「天びん屋」さんの看板商品である「えび天巻」を販売させてもらえることが決まりました。

販売当日、101 個全てを売りきることができました。

ただ、今回は「天びん屋」さんの名前と商品を借りて売ったようなものになりました。たくさんのかたのことを学ぶことができましたが、それでも悔しい気持ちもあります。次の機会や社会に出てからは 1 から商品を作り出して売り出すことができるようになりたいです。そのために必要な力をいくつか身につけることができました。そのような経験も含めて、今回は自らの成長につながるきっかけを得ることができました。

私達は打ち合わせした時にはまとめて 45,000 円と聞いていましたが販売後、人件費が 30,000 円にまで跳ね上がりました。その結果、利益が圧倒的にマイナスとなってしまいました。

このことから、お金の扱い方や取引をすることの難しさやどうしようもないこともあると学びました。



「とばっ子カンパニー」決算報告

(1) 各会社の報告

企業名/出資者名	出資金	売上	支出	利益
株式会社トゥンカロンらんど	45,000	32,400	30,300	2,100
株式会社ライスボールフーズ	45,000	41,000	21,876	19,124
株式会社 TB	45,000	62,110	38,651	23,459
株式会社 Chiffon	45,000	58,500	53,090	5,410
株式会社ジュゴン	45,000	42,000	38,340	3,660
株式会社メイク堂	51,800	8,000	15,624	▲7,624
株式会社アブロード	45,000	50,500	70,000	▲19,500
合 計	321,800	294,510	267,881	26,629

(2) 「とばっ子カンパニー」の決算報告

収 入		
項 目	金 額 (円)	備 考
出資金合計	321,800	16 名 (団体) より出資
売上合計	294,510	7 社全ての売上合計
合 計	616,310	

支 出		
項 目	金 額	備 考
支出合計	267,881	7 社全ての支出合計
報告書冊子作成費	15,458	
合 計	283,339	

差 引 収 支 (円)	332,971
-------------	---------

令和4年度「とばっ子市場」の会計について、
会計帳簿及び証拠書類について確認した結果、適正に処理されていることを認めます。

年 月 日
 会計確認
年 月 日
 会計確認

鳥羽高校と地元企業による起業教育イベント

ONE DAY MARCHÉ

OPEN 2022.12.17(sat)

by TOBAKKO COMPANY

株式会社トゥンカロン

トゥンカロン



「トゥンカロン」は韓国発祥*高級進化系マカロン。のこと。4つの味を一気に楽しめるセットをご用意! 一般的な価格に比べて、とても安く提供します。

supported by
鳥羽国際ホテル

株式会社シフォン

シフォンケーキ



老若男女、誰でも食べやすいオレンジとショコラのスイーツを作りました。シフォンが入って食べごたえがある一品です。ぜひ買い求めください。

supported by
Ciao

株式会社シュゴン

マリトッツォ



チョコとプレーン2種類のマリトッツォを作りました! 鳥羽市の市木「やまとたちばな」のみかんを使用し、甘さをおさえた食べやすい仕上がりにしました。

supported by
Ciao

株式会社ライスボールフーズ

おにぎり



白瀧モリノチャヤさんとコラボした鳥羽ならではの四角いおにぎりを作りました! 地元産の食材を使っていてどれも自信作なので、ぜひご賞味ください。

supported by
白瀧モリノチャヤ

株式会社アブロード

天巻き



僕たちは「天びん屋」さんとコラボし、海鮮や野菜のヘルシーな天巻きを作りました! 一味違うとてもおいしい天巻きなので、ぜひ食べてみてください。

supported by
天びん屋

株式会社メイク堂

マンガ



僕たちが考えた鳥羽高校を題材にしたオリジナルストーリーのマンガを販売! 若者からお年寄りまで楽しめると思うので、読んでみてください。

supported by
中西印刷

株式会社TB

マッサージ



僕たちがマッサージをして、みなさんの疲れと心を癒します! また、マッサージグッズもご用意しているので、癒されてみたい方は、ぜひ来てください。

supported by
かめがわ接骨院

鳥羽高校が三重県の企業とタッグを組んで7つのお店を出店する1日限りの「とばっ子市場」を開催!

高い本気度と完成度でつくり上げた高校生ならではのオリジナリティ溢れるサービスでみなさんを魅了すること間違いなし!

この日、ここでしか味わえない体験をご提供しますので、ぜひ一度お越しいただき、このイベントと一緒に盛り上げましょう!!

FOOD & BOOK & RELAX

◎日程

2022年12月17日(土)

OPEN 10:00 ▶ CLOSE 15:00

◎会場

鳥羽ショッピングプラザハロー 1F 催事場

三重県鳥羽市大明西町1番1号



◎お問い合わせ

とばっ子カンパニー(三重県立鳥羽高等学校)

TEL:0599-25-2941

主催



とばっ子カンパニー

「起業体験プログラム」を通して地元高校生が鳥羽市の課題解決に目を向け、地域の魅力を増大するビジネスモデルを考え、校内イベントとしてサービスの提供を実施。県内の各社様に協力いただきながら起業の基礎を学ぶ取り組みです。

協力



日本取引所グループ

「起業体験プログラム」は日本取引所グループ(JPX)がCSR活動の一環として2014年度からスタートした取り組みで、中学生・高校生に「起業家」としてゼロからビジネスを立ち上げる経験を提供する*体験型。教育プログラムです。



公益財団法人 ジャパンチャレンジャープロジェクト

地域起業家が描いたビジネスモデルを地域の方々へ届け、事業としていくためのトータルサポート体制をつくり、応援する「〜地方創生の祭典〜 JAPAN CHALLENGER AWARD」を開催。

代表理事 中川 直洋(1983年 鳥羽高校卒業) / 「とばっ子市場」プロデュース

「とばっ子市場」の告知ポスター/デザイン Arita Hideto