



節目のチャンスをもノにする 魔法の季節到来

三加和
里山だより

和水町立
三加和中学校
(和水町板橋
1001)
文責：益崎

始業式では抱負を発表

学校で最も大切にしたい時期、それは年に数回しか訪れない節目の季節です。

自分を振り返り、それまでの生活をリセットする意欲がわく、期間限定の魔法の季節です。そんな季節の幕開けを告げる後期始業式で、五人の生徒が、それぞれの立場で後期の抱負を発表してくれました。

〇〇〇さん(1年)

前期に部活動を頑張っていた自信を生かして、後期は学習にも頑張りたい。

〇〇〇(2年)

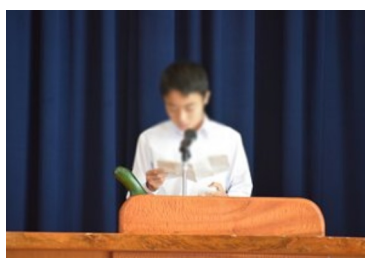
夏の陸上の練習に参加して体力にも自信がついてきた。後期はその自信を生かして、人前でも大きな声で自分の意見を言うように頑張りたい。

〇〇〇くん(バスケット部キャプテン)

こうやって思う存分バスケットができるのは、いろいろな方々のお陰。これから感謝の気持ちを忘れず、来年の中体連優勝を目指し

て頑張りたい。

〇〇〇くん(3年)



やる気を出すための十七の方法

始業式の話の中で、この年のスローガンである「チャレンジ やってみたいとわからない！」を取り上げ、「やる気を引き出すためには、ということ次々紹介した。

- ① やる気は出るものではなく、出すもの。
- ② 行動すればするほど、やる気が出る。
- ③ 言われる前に行動する



とやる気が追いかけてくる。④ 負けず嫌いの気持ちが、

どの発表からも、始業式という節目を大切に、さらに自分を成長させたいという気持ちが伝わってきた。子どもたちの「変わりたい」という気持ちに気づき、受け止め、そっと背中を押してあげることのできる学校や家庭でありたいと改めて感じました。

日常生活の大切さに気づきつづけたことになった言葉に、これからの自分を伸ばすよう努力して、プロバスケットの選手を目指していきたい。〇〇〇さん(生徒会)

- ⑤ 後悔する気持ちが、やる気になる。
- ⑥ 少しでも結果が見える、もっとやる気が出る。
- ⑦ 憧れを持つと、やる気が出る。
- ⑧ 見られていると、やる気が出る。
- ⑨ 一気にやることで、やる気もつと出る。
- ⑩ やる気の出る音楽を聴くと、やる気が出る。
- ⑪ 難しいことからではなく、まずできることからやるとやる気が出る。
- ⑫ 好きな人のことを原動力にすると、やる気が出る。
- ⑬ 応援してくれるひとの気持ちに、やる気が出る。
- ⑭ 他人のた
- ⑮ やる気のあるような話を口にするだけでやる気が出てくる。
- ⑯ やる気は生モノ、消える前に行動する。

だれでも必ず
ど二かに付いてる、
やる気スイッチ！



いよいよ決戦の時！ 起業体験販売活動

⑰ やる気は空気感染する。やる気のある人のそばに行け！
保護者の皆さんのやる気の出し方も、是非子どもたちに教えてあげてください。
本年度はじめて取り組んでいる起業体験活動ですが、いよいよ販売の日が近づいてきました。本番は十一月四日の金栗マラソン大会ですが、そのシミュレーションを兼ねて、十月二十日の文化発表会でも商品の販売を行います。保護者の皆様も、お誘い合わせのうえご来場いただき、商品をご覧になってご購入いただければ幸いです。
今回活動している6つの会社の広報担当者から、今回の販売の前に、意気込みや商品のPR、そしてこの活動を通して学んだことなど書いてもらいましたので紹介します。(裏面までご覧ください)



〇田代の中学いも(3年)
今、私たち「田代の中学いも」で頑張っていることは、大学いもをより美味しくお客様に提供できるように、何度も試作品を作ったり、予算オーバーにならないように材料費の工夫を行ったりすることです。準備を進めていく中で、話し合いが進まなかったり、意見がぶつかったりしたこともありましたが、みんな協力してプレゼンテーションや宣伝をすることができました。この経験を通して、材料を入手することや売り上げを伸ばすことの大変さを学びました。
今回、大学いもに使用するサツマイモ「紅はるか」は、地元緑彩館から仕入れる予定です。(現在交渉中)工夫したアメのおいしさもさることながら、地元の旬の素材の素晴らしさを、安心・安全とともにお届け



します。実際に試作品を試食してもらった小中学校の先生方からも、高い評価をいただきました。

このように、わが社「田代の中学いも」の大学いもは、手軽で美味しい旬のスイーツです。皆さんのご来店を心からお待ちしております。

○中籠包(3年)

わが社、「中籠包株式会社」は、企業理念に「笑顔と元気を包み込む」を掲げ、



皆様に笑顔と元気をお届けすべく、社員一丸となって美味しい小籠包を作るために努力しています。

わが社の一番の自慢は、日々美味しい食品を作られている高木食品さんから仕入れていることです。外の皮はモチモチ、中身はジュシーな温かい小籠包を、皆様是非お試しください。また、



た、小籠包だけでなくいきなり団子も販売する予定です。一度食べたらくせになるいきなり団子の方もよろしく願います。

皆様のお越しを、満面の笑顔でお待ちいたしております。

○ベジKing(2年)

私たち「ベジKing」は野菜を中心とした商品を開発しました。三加和は美味しい野菜がとれます。町外から来た人たちに三加和のよさを感じてほしいと考えています。



ベジKingでは3種類の商品を提供します。野菜の肉巻きは、走る前の人にはスタミナをつけ、走った後の人には疲労回復に効果があります。スープにもタマネギを使っているのです、同様の効果が得られます。ポップコーンはみんなが大好きなお菓子です。

野菜の肉巻き ・トマト＆ナス 250円 ・トマト＆ネギ Aセット 肉巻き×3本 600円 Bセット 肉巻き×3本+オニオンスープ 700円	オニオンスープ ・1杯 150円 ポップコーン ・塩味 250円 ・キャラメル味 300円
--	---

全部で3種類も作るので準備も調理も大変ですが、この活動はとても楽しくなっていますので、みんな

なで力を合わせて頑張ることができています。この活動を通して、社会の仕組みにも興味を持ちましたし、仲間との親交も深まっています。三加和から将来会社を作って社長になる人が出るかもしれません。みなさん、是非ベジKingの商品を買ってください！

○#MIKABE(2年)

弊社「#MIKABE」

は、お客様にこの会社をより知っていただくため、看板やポスターを作りました。更に、マラソンに出場しない方にも買っていただけるよう、路上販売などの計画も立てております。会社創設後に出資金を募る会のための説明プレゼン用のスライドづくりに大変苦労しましたし、当日プレゼンの順番を間違えるなどの失敗もありました。しかし、その後みんなで協力し合って金栗マラソン大会に向けて頑張っています。

この起業体験を通して、起業することの大変さや、消費者に物を売る側として



の責任を強く感じました。そして、大人になる上での必要な知識も得ることができました。最初は軽い気持ちでやっていただけですが、日を追うごとに社員のやる気も高まってきました。



#MIKABEでは、ベビーカーを販売します。味の種類を多くしたり、値段もプレーン味で二百円と、小学生でも変える価格に設定しています。赤字にならないように頑張りますので商品の購入をお願いします。

○みかド(1年)

ぼくたち、「みかド株式会社」で頑張っているのは、お客さんに喜んで食べていただくため、できるだけ美味しくするための商品開発です。ドーナツを揚げたり焼いたり、いろいろ試しながら工夫しています。味についても、どんなハムやチーズを使用するかなど様々な工夫をしています。

起業体験活動の中で難しかったことは、細かいこところまでちゃんと決めておかなければならぬということです。事前に詳しく決めておかないと、当日あわてたりするので、きちんと決めておく必要があります。また、材料一つ一つの値段を計算したうえで、商品の値段を決めることにしても、とても難しかったです。安すぎたら赤字になるし、高すぎても買ってもらえないので、そこが難しかったです。

みなさんに満足してもらうような商品を作るために頑張っていますので、是非みかドの三加和ドーナツを買ってください。



○てがルン(1年)

私たち「てがルン」は現在、三加和をPRするために八つの神様などの三加和のキャラクターを使って、グッズなどを作っています。



実際にグッズを作ってみると、想像以上に難しく、とても時間がかかりました。最も苦労したことは、どのくらいの値段で売らなければ利益が出ないのか、どのくらいの値段だったら買ってくれるのかを考えたことです。ことや、グッズのデザインについて考えることでした。缶バッジには、八つの神様のキャラクターを使うなど、三加和をPRするためにみんなで協力できました。

これまでこのような体験がなく、また1年生だけでしたのでとても大変でした。でも、起業する大変さや難しさが分かったことは、自分たちにとって、とてもためになりました。

私たちは、他の会社では売っていないグッズの販売を行っていますので、是非見に来てください。ご来店をお待ちしています。