

1 実施日時・場所

- ①令和7年10月25日（土）14時00分から16時00分まで
御殿場市民会館 第7会議室（御殿場市萩原183-1）
- ②令和7年11月29日（土）10時00分から12時00分まで
御殿場高校 会議室（御殿場市御殿場192-1）
- ③令和7年12月20日（土）10時30分から14時00分まで
御殿場市民会館 5・6・7会議室（御殿場市萩原183-1）

2 実施内容

(1) タイトル 「SDGs～ビジネスを身近に感じてみよう～（S：商業を D：大好きになろう G：御殿場 s：strategy 作戦）」

(2) 内 容

・対象

御殿場や周辺市町在住の小・中・高校生および保護者、その他御殿場市民（延べ500人）

・事業内容

①令和7年10月25日（土）

『本のリユース交換会「本 de 輪（ホン・デ・リング）」』

- ・開催の1週間前から学校にて午後4：00～午後5：00の一時間地域の方々の読み終えた本を私たち生徒が回収し、当日他の方に譲る機会を設けた。

②令和7年11月29日（土）

『琥珀糖ラッピング体験&電卓早打ち大会』

- ・制限時間10分で計算問題を電卓で何問解けるか競った。
- ・上位者には、景品をプレゼントした。
- ・琥珀糖ラッピングは、御殿場高校の生徒が商品開発の授業で地元のお菓子屋さんと協働で開発したオリジナルの琥珀糖をラッピングした。

③令和7年12月20日（土）

『キッズビジネスチャレンジ 子ども店長マーケット』

- ・地域の小中学生12組に自分がやりたいお店を店長として開いてもらった。
- ・子ども店長には、売上の計算・決算、値札付け、看板作成、接客マナーをやってもらいリアルな商業体験をしてもらった。

<テーマ設定>

- ・小中学生を中心に商業を身近に感じて、楽しさを知ってほしい
- ・高校生の力で市民を巻き込んで御殿場市を活気あふれるまちにしたい

<イベント実施までのプロセス> ※それぞれの工程どのように行ったか説明を入れる

- ①企画立案
- ②イベント内容の計画
- ③ノベルティー作成
- ④チラシ作成
- ⑤チラシの配布
- ⑥SNSでの広告意見
- ⑦クリスマスツリー作り



4 プロジェクトの概要

<イベント当日>

①令和7年10月25日（土）

『本のリユース交換会「本 de 輪（ホン・デ・リング）」』

会場：御殿場市民会館

- ・当日参加者54名
- ・イベント当日一週間前に御殿場高校で放課後市民の方から事前の本回収を実施した。
- ・当日は生徒が回収した本を、来場者へ譲渡した。
- ・本のジャンルは、小説・絵本・雑誌（週刊誌を除く）完結済みの漫画にし、できるだけ多くの方が参加しやすいようにした。
- ・譲渡しきれなかったものは、状態の良いものに関しては公共施設や途上国へ譲渡し、状態の悪いものは、古紙としてリサイクルした。



【参加者満足度】

大変満足 7人、満足 10人、どちらともいえない 4人、やや不満 0人、不満 0人

【参加者の声】

- ・面白い企画だと思った
- ・これまで知らなかった本を知ることができた
- ・次があればまた参加したい
- ・高校生の事業に参加できうれしく思った
- ・読み終えた本を良い本に交換できてよかった
- ・もっと市民に知られるイベントになってほしい



②令和7年11月29日（土）

『電卓早打ち大会』

会場：御殿場高校

- ・当日参加者32名
- ・応募者の年齢ごとに部門を設け、電卓を使い計算問題を制限時間10分間で何問解けるかを競い合った。
- ・上位者には、景品をプレゼントし多くの人に参加してもらえるようにした。
- ・大会では、生徒が講師として電卓の使い方の基礎を参加者へ教えることで、年齢に大きな幅があった参加者が同じスタートラインに立てるようにした。また、これにより生徒自身の電卓に対する知識を深めることができた。



【参加者満足度】

大変満足 11人、満足 16人、どちらともいえない 4人、やや不満 0人、不満 0人

【参加者の声】

- ・生徒が企画・運営していてとてもあたたかかった
- ・SDGsを身近に感じることができた
- ・電卓の練習時間があったことで、ふだん使わない自分でも電卓になれることができた
- ・懐かしい気持ちになれた
- ・中学生の子供がいるため、高校見学ができてよかった
- ・説明がわかりやすかった
- ・子供が楽しんでた



③令和7年12月20(土)

- ・参加者160名(うち子供店長14名)
- 『キッズビジネスチャレンジ 子ども店長マーケット』
- ・地域の小中学生10組を対象に、「子ども店長」として参加者自身が企画した焦点を運営する体験の場を提供した。
- ・参加者は、簡単な売上計算・値札付け・看板作成・接客を行うことでリアルなビジネス体験を実施した。
- ・来場者は、「子ども店長」が運営する商店で商品の購入やサービス提供を受けた。



【参加者満足度】

大変満足 15人、満足 32人、どちらともいえない 1人、やや不満 0人、不満 0人

【参加者の声】

- ・楽しかったからまた来たい
- ・友達が子ども店長をやっていて、商品の購入やり取りができたのがよかった
- ・生徒が頑張っていてよかった
- ・いろいろな商品を見るのが楽しかった
- ・次回は子ども店長として子供を参加させたい
- ・いい経験ができた
- ・SNSをもっとうまく活用できたら参加者が増えると思った
- ・会場を3階ではなく1階でやったら参加者が来やすいのでは



<反省・改善点>

- ・会場準備をスムーズにできたらよかった
- ・広告が足りていなかった（SNSをもっと上手に活用したい）
- ・イベント情報の共有がうまくできなかった（生徒間で）
- ・商品券の仕組みがわかりづらかった
- ・運営時間

<成果>

- ・メッセージツリー

各イベントで参加者にアンケートの一つとしてメッセージカードにコメントしてもらった。それを、クリスマスツリー型の台紙に張り12月に開催したイベントで掲示した。たくさんの方に書いていただくことができ、これまでの2回のイベントの集大成として表現できた。会場装飾としても活用できた。



【スタッフアンケート】 今回の活動に興味を持ったか（回答人数 92 人）

とても興味を持った 27 人、興味を持った 57 人、どちらともいえない 8 人、あまり持たなかった 0 人、持たなかった 0 人

5 感想

- たくさんの方が参加してくれて、地域の温かさを感じた
- 参加者の方に楽しんでもらうためにはどうすべきかを考え行動することができた。
- 念入りの準備が大切だと思った。
- 本によって顔も知らない相手だけど交流することができることがよかった
- 準備の際に周りとは協力することで、新たな一面を知ることができた。
- 子ども店長の一生懸命さに感動した