

2. 事業の報告

計画した事業

- (A) きっずマーケット「子ども向け事前授業」
エコ・デザイン・ビジネスの授業
- (B) きっずマーケット&mom's マーケット

計画時の期待する効果

1 「キッズマーケット」

子供たちが実際に販売することで学校の授業内容と結びつき何のために勉強しているのか、どうして算数やその他教科が必要なのかを実感することができ勉強にいい影響がでる。普段は経験できないことをすることで子供自身が成長できる。子供の成長を見て親は喜び、この街に住み続けたいと思うようになる。
→人口流出の防止

2 「ママズマーケット&交流会」

子育てグッズや洋服の販売を通じて会話が生まれ子育て世代の交流となる。大東に顔見知りが増える→人口流出の防止

3 「企業ブースの出展」

大東市の企業アピールにつながる→地域活性化

結 果

(A) 参加人数：子ども140人 大人50人

きっずマーケット当日の向けてどのように考え工夫して販売したらいいのかをエコ・デザイン・ビジネスの観点をふまえた体験型授業を開催。

エコの授業ではどうしてゴミを捨ててはいけないのか？ものを大切にするにはどうしたらいいのか？をボランティアによる劇やゲームで理解。その後ビジネスの専門家によるマーケティングの観点からの授業。デザインの授業では廃材を使って新しい作品を生み出すデザイン思考を使った授業とワークショップを開催しました。特にデザインの廃材ワークショップに関してはこどもたちの素晴らしい発想や柔軟なデザインに大人は感心した。子供達は作品を作りたいという意欲が芽生え、終了合図が来てもなかなかやめようとしなかった。本番に向けて準備を頑張ろうという意欲も感じられた。

(B)

きっずマーケット63店舗出店（1チーム2～3名）

mom'sマーケット20店舗出店

参加者も含めおおよそ800人が来場

63店舗のきっずマーケットブースではそれぞれの工夫が見られ当日までに親子や参加チームの家族同士で準備を進めてきた様子が見えたと感じた。いらなくなったペットボトルのキャップでキーホルダーを作ったり・広告を小さく丸めてビーズにしプレスレットを販売したりと本来の趣旨であるエコを意識した作品も多く見られた。またいらなくなった本や服や手作り雑貨を子どもたちが工夫しレイアウトをしたりラッピングしたりと売るための工夫も見られた。

終了間近には自ら看板を持ち行商に出かけたり、セット売りをしたり。大きな声で呼びかけをしたり、ビジネスの視点でも気づきや成長が見られた。子供達にとって多くの気づきがあった事業であった。

・参加保護者からのことば

来年もぜひ開催してほしい。

1日で我が子が変わる姿を見て感動した。

本当にいい企画だ。開催してくれてありがとう。

・他市からの参加者の言葉

大東市のイメージが変わった。

子どものために市民が集まるのは素敵な企画だ。

ここに集まる母たちは上品で教育熱心に見える。他市とは違う印象です。

上のことから伺えるように

きっずマーケットの参加をチームでの参加にすることで必然的に親同士のコミュニケーションや共同が増えより子育て世代のコミュニティー作りに貢献できたと思われる。

また同じ企画を続けることで前回の参加者と今回の参加者が知り合いになり声をかけ合う様子も見受けられた。

今回は他市からの参加者の声も聞け、大東市にいいイメージを残してくれたことにとっても嬉しく思う。子供と言うかけがえのない存在を中心に市民が協力し合う企画は今後も大東市の発展に必要不可欠だと思う。

きつずマーケット&mom's マーケットの様子







エコワークショップ



交流会・会議



説明会&事前授業

