

三木高KOMINO開発計画

～ 自信をつけた生徒たち・限界集落は高校生が守る ～

香川県立三木高等学校
教諭 山上 まどか

1 はじめに

三木町の山間部に位置し、人口減少・高齢化が進む小叢地区。本校総合学科流通系列では2015年より小叢地区との交流を続けており、現地訪問や勉強会を通じて魅力発信をサポートしている。具体的には、商業の学習で身につけた知識・技術をいかして、特産品を使った商品開発、夏祭りの企画運営、Webページ作成、情報発信などに取り組んでいる。この取り組みは授業の一環で行っており、総合学科流通系列を選択した4名～8名の生徒が実施している。

地域の大人とのつながりは生徒に大きな変化をもたらす。地元の人の役に立ちたいという気持ちが行動に表れ、何事にも積極的に取り組むようになる生徒は多い。体験が自信につながり、将来を考え直すきっかけにもなる生徒もいる。大学に進学して地域経済を学び、将来は地元で貢献したいという生徒も現れるようになった。しかし、生徒の多くは県外に進学し地元から離れていく。地元からの若者流出については、どの地方でも課題となっている。この現状を変えるために商業科目の学びを通じてできることはないか。そこで、小叢地区との交流に加え、地元企業を知るための授業を実施することにした。地域課題に高校生が取り組み、さらに地元で活躍する人や地元企業を知ることは、将来地域に貢献する人材の育成につながると考えた。実施にあたり地元企業をよく知るコーディネーターに協力をいただきながら、「経営者との座談会」「中学生への出前授業」(2017年)および「つなぐ会議」(2018年)を行った。

2 実践の内容・方法

(1) 経営者との座談会

座談会の目的は、生徒が企業の経営者から直接話を聞き、働くことやビジネスについて学ぶことである。さらに今後の進路や将来の生き方を考えるきっかけになればと考えた。実施にあたり、生徒が主体的に取り組まなければ実施の効果は得られない。そこで、実施するかどうかの決断を生徒に委ねることにした。話し合いの結果、生徒たちは「経営者から話を聞きたい」と意見がまとまり実施を決めた。

座談会には、宗家くつわ堂、広野牧場、全日空高松支店長に参加していただいた。事前準備として、企業決定・企業調べ・質問事項検討・依頼文作成を行い、当日の司会進行は生徒が行った。

座談会当日は、あらかじめ考えていた質問以外にも疑問に感じたことを聞くことができた。おとなしい生徒が多いため、自由な意見交換は難しいのではないかと想像していたが、当日、生徒たちは緊張しながらも話をすることができ、企業経営についても興味をもつことができた。すべての経営者から「夢を持ってほしい」というメッセージがあった。企業のトップである3人が同じことを伝えたかったということに生徒は驚き、その想いを胸に刻んだ。

(2) 中学生への出前授業“目標を持とう ～自分で決めることの大切さ～”

経営者との座談会で学んだことを若い世代（中学生）に伝えるために、出前授業を企画した。年齢の近い高校生から地元企業の話聞くことで興味を持ってもらい、若者の地元離れを少しでも減らすことができるのではないかと考えた。また、学んだことをアウトプットすることは、高校生自身の成長にもつながると期待した。

① 実施の決断まで

実施するかどうかは生徒の判断に任せた。座談会よりもさらに、生徒の意思で実施の決断をすることが重要だと考えたためだ。先生役の高校生が、中途半端な気持ちで中学生に授業をしても何も伝わらないのではないかと私は考えていた。当初、実施に消極的な生徒が多かった。そこで私は、生徒から不安な気持ちを丁寧に聞き、何日もかけて話をし、生徒自らが「やってみたい」と言うのを待った。私がそこまで実施しなかった理由は、生徒たちが変わってほしかったからである。真面目でよく学習する生徒たちではあるが、もっと積極的にさまざまなことにチャレンジしてほしいと私は考えていた。失敗も経験し、成長してほしいという思いがあった。

② 何を伝えるかを考える

実施することは決まったが、中学生に何を伝えるべきかをさらに時間をかけて考えた。出前授業は中学3年生のクラスで実施することになった。時期は10月で、高校受験もある。座談会で学んだ内容で授業を行ってよいのか。そこで、中学生に伝える内容についてもう一度話し合うことにした。メッセージはなにか、目的はなにかなど意見を出し合い、全員が納得いくまで話をした。

中学生になにを伝えるかを決める段階で、「ちゃぶ台返し」※をした。これは、意見を出しあうなかで、いったん決まりかけた内容をもう一度考え直すようにさせ、思考を深めることを目的とするものである。当初、生徒たちが考えて決めた中学生へのメッセージは表面的で、いいことだけを並べたものに私は感じた。彼らはもっと深く考えることができるのではないかと。そうすることで、自分でも知らない内面の自分に向き合い、また違ったアイデアが生まれるのではないかと思い、もう一度考え直すよう促した。その後、生徒だけで話し合いが行われ、期待した通り彼らは思考を深めることができた。自分自身のことを振り返り、高校での学び、これからの人生などいろいろなことを全員で考えることができた。ようやく中学生への授業内容が決まった。



中学生への出前授業

“目標を持とう ～自分で決めることの大切さ～”である。中学生への出前授業本番。中学生を前に堂々と先生役を務め、自分の言葉でメッセージを伝えることができた。アウトプットすることは成長につながる。

(3) つなぐ会議の実施

小叢地区の過疎化・高齢化といった問題を解決するため、「つなぐ会議」をスタートさせた。高校生主催のこの会議は、地元企業経営者・公官庁職員・地域の方に参加してもらい、地元を元気にするための意見を出しあい形にしていくものである。会場は三木高校で年4回実施した。「つなぐ会議」で出たアドバイスや意見を小叢地区でのイベント実施につなげることができた。生徒たちはコミュニケーション力、社会で通用する実践力を身につけた。また、ビジネスを知り、実社会の厳しさに触れることもできた。会議の



話し合いでアイデアを形にする

テーマ決め、資料作成、当日の進行などすべて生徒主体で行う。テーマは「小蓑を活気づけよう」に設定した。第1回目の会は、20名を超える大人を前にとっても緊張し、思うようにできなかった。意見を引き出すことやまとめることは考えていたよりも難しく、落ち込む生徒もいた。また、自分の意見を言う勇気を持つこと、真意を伝えることの難しさを実感した。しかし、反省と改善を繰り返しながら計4回実施し、小蓑でのウォーキング大会開催につなげた。生徒にとってこの経験は大きな財産となった。つなぐ会議は生徒たち自身で準備から当日の進行までを行うため、うまくいくときもあれば、そうでないこともある。失敗から学ぶことは多く、回を重ねるごとに自信をつけ、臨機応変に対応する力が身についた。

つなぐ会議終了後、参加者に感想を書ってもらった。「高校生がこのような会議をするのはすごい」といった内容が多く、「高校生とかかわること自体が貴重であった」という意見もあった。会議に対する厳しい率直な意見もあったが、生徒たちはそれも受け止めている。人それぞれ考え方は違うこと、価値観の違いを受け入れることの大切さを学んだ。大きな自信をつけることができ、後輩たちにも継続を強く勧めていた。

3 実践の成果

生徒たちの成長は目に見えてわかるほどである。自信をつけた生徒たちは輝いている。自分の考えをしっかりと伝え、相手の思いも受け入れる柔軟性を身につけた。コミュニケーションをとることがどんなに大切かを学び、さらに地元のことをよくしたいという思いを強く持っている。将来は地元に戻り、地域社会に貢献したいという生徒も増えた。自ら課題を設定し、課題解決のために行動する力は、これからの社会で必要とされる力である。

(1) 将来に対する意識の高まりについて検証するためにアンケートを実施（2017年）

「活動全体を通して将来の生き方や進路を考える上で役に立ったか」という問いには、全員が役に立ったと答えている。また役に立ったと思う活動については、経営者座談会の評価が高いが、この活動だけを実施すればよいわけではないといえる。すべての活動はつながっており、商業科目を学んでいることが前提である。簿記やビジネス基礎、マーケティングなど商業科目を学んでいる生徒たちは、ビジネスに関する知識があり経済に対する興味は一般の生徒に比べて高い。そのため、経営者の話す内容を理解でき、メッセージを受け取ることができたのではないだろうか。また、商品開発を通してビジネスを実際に経験していること、地域の大人とのかかわりを持ち地域の行事に参加していることなども大きな意味がある。そうしたなかで、大人と話をする力、大人の話を理解する力を自然と身につけていったのではないだろうか。経営者との座談会が、将来について考えるきっかけとなったのは確かだが、その土台として商業教育があり、地域とのかかわりがある。

(2) 「つなぐ会議」を経験した4人の生徒の変化（2018年）

この年の活動は3年生4名だけで行ってきた。「つなぐ会議」だけでなく、商品開発や販売、小蓑PR動画作成、パンフレット作成など実にさまざま活動をやり遂げた。この4人は、はじめからいろいろできたわけではない。まず、4人での話し合いをどう進めたらよいかかわからず悩み、自分の意見をどう伝えればよいかかわからず困っていた。し

かしさまざまな活動を通して4人は変化した。自分たちだけで話し合いができるようになり、役割もできた。リーダーシップを発揮する生徒や、細かいことに気が付く生徒など、お互いを信頼し支え合う関係が作られていった。そして彼らを成長させたのは大人たちだ。商品開発でサポートをしてくれた企業の方、訪問するたびに温かく迎えてくれた小叢地区のお年寄りなど多くの大人とかかわりながら4人は成長することができた。物事を多様な視点でとらえるようになり、ひとつのことを深く考えるようにもなった。人それぞれの立場を考え、価値観の違いを受け止め、そのうえで自分の考えを伝えることができるようになったのである。以下、生徒のレポートを紹介する。

- 意見・価値観の違いを受け止め、理解することが大切である。
- 意見がまとまらなくなった時はいったん水に流すことも必要だ。
- 自分の言葉で考えながら話をすること、疑問に思ったことを聞いてみるようになるようになった。予定通りに行かないときも臨機応変に進行できた。
- ゼロから4人で考えてやったことは貴重な経験。つらいことも嫌なことも乗り越え成長できた。

4 普及させたい取組と期待される効果

1年間の活動はすべて生徒たちのアイデアからスタートし、議論を繰り返して行う。アイデアを生み出す方法として、東京大学 i.school（堀井秀之）におけるイノベーション教育（※「ちゃぶ台返し」もその一つ）がある。第一線で活躍する社会人を招いて教育すると圧倒され、世界が広がりその人の可能性や視野を広げることにつながる。また、何度も何度も自分たち自身で議論をひっくり返しながらかえ続けることで、何かを生み出すことができる。さらにイノベーションを生み出せる人材を育てる要素の一つに「思い」があり、よりよい社会にしたいという「思い」はモチベーションとなる。

このことは本校の活動にもあてはまる。企業経営者から商品開発のアドバイスをもらい、つなぐ会議では行政や各業種の専門家と議論を行う。第一線で活躍する社会人とのつながりで視野が広がり、アイデアを生み出す力につながる。また、小叢地区を訪れる人を増やしたいという生徒たちの強い「思い」が人を巻き込み、アイデアを実現できるエネルギーになったといえる。ビジネスを学び、社会問題全体を認識し、課題を設定し解決しようと創造するプロセスを通して生徒は成長することができた。これからの社会で必要とされること、“答えのないことに取り組むこと”や“発想力・粘り強さ”などを身につけた。



専門家による授業の様子

5 課題及び今後の取組の方向

今後はSDGsの概念を学び、海外の視点を取り入れながら地域課題解決に取り組み、さらには情報発信の方法について、新しい形を考えていきたい。（SDGs：国連の持続可能な開発目標のことで持続可能な世界を実現するための17のゴールがある）

本校の活動、生徒の成長には地域の協力がなくてはならない。生徒が地域の課題に向き合うなかで大きく成長することは、これまでの経験からまちがないと言える。しかしそのためには地元の協力が欠かせない。これからも連携を継続するためには、お互いの立場を理解し合い、コミュニケーションをとることが最も重要である。これまで築いてきた関係性を今後も大切にすることが、地元の高校として必要なことである。