

【主題】 実践から学ぶ「蔵を使ったビジネス体験」

【副題】 生徒が主体的に取り組む探究活動と職業教育の実践

【学校・団体名】 宮城県村田高等学校

【役職名・氏名】 教諭・仙道 大輝

1 はじめに

2022年4月より「総合的な学習の時間」が「総合的な探究の時間」に変わり、生徒たちが自ら課題を見つけ、課題の解決を目指す探究活動が重要視されるようになった。IT化に伴い、今まで詰め込んできた暗記知識は簡単に調べることができるようになり、多様化する社会の中で課題は複雑のものとなっており、知識を身に付けることよりも知識をいかに活用することができるかが大切な社会となっており、これがこの背景と言える。

社会で求められる能力の変化に伴い、教育も変化しているが、そうであるからこそ、探究活動は考えて発表するだけでなく、自分たちの考えたことを「実践」することが大事なのではないだろうか。今回、私が2年次主任として「総合的な探究の時間」で取り組んだ活動の中で重要視したのがこの「実践」である。座学だけでなく実践があるからこそ深い学びにつながり、生徒たちもモチベーションを維持しながら取り組むことができる。毎年2年次の7月に実施しているインターンシップをより意味のあるものにするため、その前後に今年度新たに、実践的な地域と連携した探究活動を行った。今回はその活動実践をまとめたいと思う。

2 昨年度の「産業社会と人間」の活動とのつながり

本校は総合学科の高校で、1年次の必修科目に「産業社会と人間」という授業がある。自分について知り、職業や社会について知ることで、自分のライフプランを描くことができるようにしていくことを目的とした授業である。その授業の中で「課題解決能力」の育成をテーマにし、地域の課題である観光客の少なさを解決するため、村田町をPRするためのCM制作に取り組んだ生徒たち。村田町の方々の前でCMを発表した際、村田町観光物産協会会長の櫻中さんより「蔵の町並みで有名な村田町ですが、今は使われていない蔵が沢山あります。皆さんの中から将来蔵を使ってビジネスを始めると、地域に貢献してくれる人が出てくれると嬉しいです。」という話をいただいた。空き蔵の活用と地域活性化という新たなヒントが、2年次の「総合的な探究の時間」での新たな取り組み「蔵を使ったビジネス体験」がスタートするきっかけとなった。

3 「総合的な探究の時間」の活動実践

(1) 空き蔵の現状を知る (5月)

空き蔵を活用したビジネス体験を実施するため、村田町役場まちづくり振興課と観光物産協会の協力のもと、今回の活動で使用可能な蔵を事前に準備していただいた。そして、授業内でまちづくり振興課の方から村田町の現状と課題についてお話をいただき、2年次の生徒全員で実際の空き蔵を見学しに行った。生徒たちが空き蔵の現状を見て学び、どういった活用方法が良いかを具体的に考えるきっかけとした。

(2) ビジネスアイデア構想期間 (5月～7月)

①各チームでアイデアを出し合う

この活動が始まる前の春休み期間中、「蔵を使って出店するならどんなお店が良いか」という課題を事前に生徒たちに取り組ませていた。蔵の見学が終わった後に各クラスでチームを作り、春休みの課題でクラスの生徒たちから挙げた意見を見ながら、どういったお店を出せば地域活性化につながるかをチームごとに考えていった。

②ビジネスアイデアの発想方法を学ぶ

生徒たちだけで考えていても、なかなか斬新なアイデアは生まれにくく、話が行き詰まることも出てきてしまった。そこで、今までに生徒たちに無かった新たな視点を取り入れるため、日本政策金融公庫の方に来校いただき、ビジネスアイデアの発想方法についての授業を行ってもらった。

その発想方法の1つとしてターゲットからビジネスアイデアを考える方法を学んだ。14:00～15:30という授業時間で出店するため、その時間でも来店が可能な高齢者や小さい子どもがいる家庭をターゲットにしたサービスを考えることとした。また、私から「自分たちだけでできる文化祭の模擬店のようなお店は禁止。他の大人を巻き込み、地域全体を巻き込むような企画を考えること。」という課題を与えた。大人が思いつかないような高校生らしい自由で柔軟な発想で考えてほしい、村田町を元気にする企画を考えてほしいと考えたからである。その後、話し合いの中で今まで無かったようなアイデアが少しずつ生まれていき、全部で16個のビジネスアイデアが各チームから挙げられた。

(3) インターンシップ (7月)

ビジネスアイデアがまとまったが、その後の交渉や準備に時間がかかってしまう。そのため、その間の期間に例年実施しているインターンシップを同時進行で行った。昨年、一昨年は新型コロナウイルス感染拡大の影響で実施できていなかったインターンシップだが、今年度は沢山の地元企業の方々の協力を得て実施することができた。生徒たちが興味のある企業を選択してインターンシップを行い、職業について実践的に学び、自分の将来について具体的に考えていくことができる貴重な機会となった。他の生徒たちにも役立つよう、インターンシップ先でインタビューを行い、その内容を各クラスや学年で発表することで、1人の経験をみんなと共有できるような事後指導も行っていった。

(4) ビジネス準備期間 (7月～9月)

①実行委員会を中心にお店との交渉

「大人を巻き込むような企画を考える」という課題を与えられ、出てきた16個のビジネスアイデア。実現すると面白そうな内容のものも多くあるが、課題内容から考えれば当然ではあるが、実現するには他のお店などの協力が必要なものばかりであった。7月には例年実施しているインターンシップがあり、その事前・事後指導のため、授業内でビジネス準備に充てる時間が取れないこと、お店との交渉は大人数では難しいことから、少人数で探究活動実行委員会を結成することとした。5名の生徒を中心に、学校側から送った文書に対して反応の良かったお店へ、アイデアの説明や協力依頼に行くなどの対応などを行っていった。

②くらりんパンを製作してくれるお店が決定

最初に文書を送ったのは、主に食品を取り扱うお店。生徒たちが考えた商品を作ることができないかを検討してもらい、製作してもらうには時間がかかるためである。特に生徒からの意見が多かったのがパン屋だった。幅広い世代の方が利用しやすいこと、村田町にパン屋が少ないことが主な理由であった。「村田町の観光PRキャラクター『くらりん』の顔のパンを作って販売できないか」という意見は春休みの課題の段階から出ており、その意見を出した生徒が実行委員としても活動を行った。その結果、協力してくれることとなったのが、隣町の蔵王町にあるパン屋 BRING さんである。実行委員の生徒たちが、お店の方の前で自分たちが作りたいパンについてプレゼンテーションを行った(図1)。くらりんの顔の形のパンを作ってもらい、チョコペン

使って自分で好きな表情が描けるアイデアを形にしてもらい、完成することができた(図2)。



(図1: 交渉の様子)



(図2: くらりんパン)

③くらりん饅頭を共同開発

同様にくらりんのお菓子を作りたいという生徒たちのアイデアに協力してくれることとなったのが、村田町の木村屋菓子店さん。生徒たちが考えたオリジナルの焼き印を押した饅頭を製作してもらうこととなった。生徒たちが焼き印のデザインについてのプレゼンテーションを行い、生徒から挙がった案をいくつか見てもらい、どれにすると良いかをお店の方と相談していった(図3)。相談の結果、袋を開けるとくらりんが「大吉りん!」か「金運アップ」のどちらかのセリフを喋っており、運勢を占う感覚で、みんなで楽しみながら食べられるような饅頭にする事とした。

その後、饅頭の試作品をお店の方に作ってもらい、生徒たちが試食をして意見を伝えながら、村田町特産のそら豆とあんこの2種類の味の饅頭が完成することができた(図4)。こうしてできた「くらりん饅頭」と飲み物を提供するカフェを行うという生徒たちのアイデアを形にすることができるようになった。



(図3: 交渉の様子)



(図4: くらりん饅頭)

④その他のお店も決定

こうして2つの蔵で実施する内容が決定したが、どちらの内容とも重ならないよう、もう1つの蔵では体験系のお店を行うこととした。各チームから挙がっていたアイデアを組み合わせ、次の2つの内容を隔週で実施していくこととした。1つはオリジナルキーホルダーのお店。くらりんパンのように顔の部分を自分で描き、くらりんやこけしのオリジナルキーホルダーを作ることができるお店とした。そして、もう1つがゲームセンター。大画面でレトロゲームができたり、オセロや将棋、ジェンガなどのゲームを楽しむことができ

たりする施設とした。くらしんの帽子や、とうもろこしのバッグなどを自分たちで手作りし、それを身に付けて写真を撮る体験ができるようにもした。

⑤職業人講話（接客方法）

このようにしてお店の内容は決まったが、接客経験のある生徒はほとんどいないため、出店する上で生徒たちが接客方法を具体的に学ぶことが必要であった。そのため、今回商品の製作でも協力してくれているBRINGさん、木村屋菓子店さんに協力いただき、接客方法についての講話を行ってもらった。接客の基本的知識や心構えなどを学んだ後、実際にBRINGさんの接客の流れを見せてもらい、自分たちも実践練習を行った。その際、初めてくらしんパンやくらしん饅頭を食べ、実際にチョコペンで顔を描いて楽しむことで、商品について知らないお客さんに、どのように商品の良さを伝えていくと良いかを考えていくことができた。

⑥出店リハーサル

出店体験の2週間前、実際に使用する蔵を使い、接客の流れや準備すべき内容について確認するため、リハーサルを行った。くらしんパンを販売するパン屋と体験系2種類のお店は、空き蔵を活用して出店する。そのため、必要となるものは学校から運んで行くこととなる。実際に流れを確認することで、不足している物品について改めて考えることができた。くらしん饅頭とお茶などの飲み物を提供するカフェは、Le Cocon 藍というお店の場所をお借りして実施する。物品等が揃っている分、接客方法について何度も確認していった。リハーサルでは村田町観光物産協会の櫻中さんに声を掛けてもらい、地域の方がお客さん役として参加し、実際に生徒たちの接客を体験してもらった。実際の接客は思っていた以上に難しく、スムーズに提供なかったり、説明が不十分だったり生徒たちの中で反省点が多く残った。参加してくれた地域の方々にアドバイスをいただき、アンケートにも答えてもらった。その意見をもとに、チームで接客をする上でそれぞれの生徒がどのように連携して動くとお客さんに満足してもらえるような接客ができるかを考え、本番までの残った期間、練習を重ねていった。小さな失敗をすることで、何となく行っていた生徒も、本気になって動き出すことができるようになっていったのである。

(5) 出店体験期間（9月～11月）

そして、いよいよ出店本番を迎えた。各クラス2チームに分かれ、それぞれの蔵で出店体験を行い、その日

出店しないチームは呼び込みやサポートを行い、全員で協力しながら活動を行った（図5）。出店リハーサル後の練習の成果を発揮し、以前よりもスムーズな対応ができ、地域の方々に沢山のお褒めの言葉をいただいた。授業の時間内での出店のため、普段は人通りが少ない時間ではあったが、様々な地域から沢山の方々が来店し、予想以上の売れ行きとなり、時間内に完売することができた（図6）。また、「蔵に合うように和風のカフェにするため、着物を着て接客したい」という生徒たちのアイディアも、株式会社まちづくり村田さんの協力により実現し、蔵の町並みの雰囲気を楽しめるお店にすることもできた（図7）。来店いただいた沢山のお客さんからの温かい声かけもあり、生徒たちの達成感、次の活動に向けてのモチベーションの向上につながった。さらに、1回目に出店したチームが2回目に出店するチームにアドバイスをし、自分たちが経験したことを共有しながら、よりスムーズに提供する方法や様々なケースの対処方法などを、違うチーム同士で協力しながら考えていくこともできるようになっていった。

他にも、平日の授業時間内での出店のみだと来店しなくてもできない方が出てきてしまうため、10/22(土)に開催する村田高校の文化祭の日に、学校と空き蔵の2箇所にくらしんパンとくらしん饅頭を販売し、沢山の方に来場していただいた。生徒たちが地域のために頑張る姿を沢山の方々に見てもらうことにつながった。

	蔵①	蔵②	蔵③
9/30(金)	パン屋	カフェ	ゲームセンター
10/21(金)	(2-3E)	(2-2C)	(2-1A)
10/7(金)	パン屋	カフェ	キーホルダー
11/4(金)	(2-1B)	(2-2D)	(2-3F)

（図5：各クラスの出店スケジュール）



（図6・図7：実際の出店体験の様子）

4 「蔵を使ったビジネス体験」に関わる地域との連携

(1) 地域のお店と連携したシールラリー企画

生徒たちが考えたアイディアの中に「村田町の他のお店と連携したスタンプラリー企画などを実施したい」という意見があった。そこで、地域のお店に交渉し、5

つのお店に協力してもらえらることとなった。協力店には、生徒がデザインして制作した「くらりん」のシールとシールラリー用のカードを置かせてもらい、買い物した方に渡してもらった(図8)。協力店と生徒たちのお店を巡り、4つのシールを集めると景品がもらえる。景品は協力店に用意してもらい、地域全体を巻き込んだ企画を実施していった。

(2) LINE スタンプとして販売

シールラリーで使用した「くらりん」のシールデザインは、村田町観光物産協会の公式LINEアカウントからLINEスタンプとして販売されることとなった(図9)。その売上は村田町の教育活動に使われることとなり、地域の活性化につなげることができた。

(3) 村田町のふるさと納税の返礼品に

木村屋菓子店と村田高校生が共同開発した「くらりん饅頭」は村田町のふるさと納税の返礼品ともなった。今回行った「蔵を使ったビジネス体験」に来店ではできなかったが興味を持ってくれた遠方の方が、村田町のふるさと納税に申し込むことで、村田町の財政にまで貢献する流れを作ることができたのである。



(図8: シールラリー) (図9: LINE スタンプ)

5 「蔵を使ったビジネス体験」を知ってもらうために

(1) チラシの配布

毎月、村田町内全域に配布される「広報むらた」。その中に2度、今回の活動を告知するチラシを入れてもらうことで、町内の方々に今回の活動内容を知ってもらうことができた。また、町外の様々な施設にもチラシを置かせてもらい、幅広い方々に活動を知ってもらうようにしていった。

(2) テレビやラジオ・新聞での紹介

村田町の課題となっている空き蔵を使って、高校生たちのアイデアを形にする今回の活動は、今までにない取り組みであり、様々なメディアで紹介していただいた(図10)。テレビや新聞、ラジオで紹介してもらうことで、村田町内の方だけでなく、沢山の方々に活動を知ってもらうことができた。さらに、自分たちの活動が注目を浴びることで、生徒たちの自信やモチベーションの向上にもつながっていくことができた。

日付	紹介されたメディア
5/6	khb 東日本放送「チャージ！」
6/15	河北新報
9/25	河北新報
10/5	tbc 東北放送「ひるまでウォッチン！」
10/25	tbc 東北放送「GoGo はみみこいらジオな気分」
11/15	ミヤギテレビ「OH! バンデス」

(図10: 紹介されたメディア一覧)

6 「蔵を使ったビジネス体験」終了後の活動

「総合的な探究の時間」の授業は2年次の生徒全員で行う。全員で行うのが難しい活動内容もあり、そういった内容は希望者を集め、個別に対応を行っていった。その1つが「SDGs Quest みらい甲子園」への参加である。大学進学等を志望している生徒3名でチームを作り、今回経験した「蔵を使ったビジネス体験」をもとに、SDGsの11番目のゴールである「住み続けられるまちづくりを」を達成するためのアイデアをまとめ、応募した。その結果、南東北エリア大会において3位~6位にあたるチームに贈られる企業賞「トヨタカローラ山形賞」を受賞することができた。ファイナルセレモニーで沢山の方々の前で自分たちの行った活動を発表し、ファイナリストである他の高校の生徒たちと意見交換をし、貴重な経験をすることもできた。

他にも公務員を志望している生徒2名で、県内の高校の活動内容を発表し合う「高校生フォーラム」に参加し、昨年度行ったCM制作や今年度行った「蔵を使ったビジネス体験」などの地域貢献活動について、他の高校の生徒たちの前で発表を行った。そして、その発表の際に使用したポスターを村田町の公民館と歴史みらい館に展示してもらい、町内の方々に知ってもらうことができるようにした。このように、生徒の進路と活動内容を結びつけ、将来に役立つ経験ができるように個別にフォローを行っていった。

7 活動を終えて

生徒たちの振り返りを見ると「コミュニケーション能力が向上した」と実感した生徒が多かった。出店体験は1人ではできず、チームでの協力が必要であり、普段接点のない生徒とも協力して取り組む経験ができたこと、さらに地域の方と話す機会も多かったことがそう感じた要因のようである。このように、地域が生徒を育て、生徒が地域に貢献する、そんな学校と地域が連携した教育活動を今後も実践していきたい。