

地域に貢献できる人、地元を愛する人の育成を目的に掲げることも多い地域課題解決型キャリア教育。授業を受けた生徒はどのような成長したのでしょうか。今回はその成果を卒業生の言葉も交えて探ります。

「私たちが動けば 地域の人々も動き出す」 街を動かす起爆剤となった 商業高校の課題研究

第10回 銚子商業高校(千葉・県立)



取材・文／江森真矢子

2015年4月、高校生がクラウドファンディングで集めた約500万円により、脱線事故で故障した銚子電鉄の車両が修理され再び銚子の街を走り出した。高校生は快挙は新聞各紙やテレビでも報道されたので、ご記憶の方もいることだろう。

寄付を集めたのは銚子商業高校の科目、課題研究において地域活性化を研究テーマに選んだ3年生たち。卒業生の和泉大介さんは当時を振り返り「ここまでになるとは思いませんでした。4月、5月頃は車内販売や、犬吠駅でのコンサート、車内アナウンスの改善を考えていたんです。でも、銚子電鉄にプレゼンをしたり、打ち合わせを重ねるうち、本当に今困っているのは走れない車両があることと知りました」という。

クラウドファンディングで寄付を集めた知人がおり、アイデアが湧いた。でもどうすれば？他の3人のメンバーは賛成してくれるだろうか。2週間かけて多数の寄付プロジェクトを調査し、3人に提案した。賛同してくれたメンバーと共に、銚子電鉄と打ち合わせをしながら返礼品を検討し、目標金額を決めた。7月にはスタートしたかったが、素材を揃え文章を考え、ページを公開したのは8月29日。推薦入試の準備と並行しながらも40日間で目標の300万円を達成。学校に直接届いた寄付を合わせて500万円超が集まったのだ。

銚子電鉄支援だけではない 地域活性化プロジェクト

銚子電鉄支援ではその後、車内デコレーションやお土産販売などのプロジェクトが生まれ、今年度企画したコスプレイベントでは、普段は入れない車庫や車内での撮影が可能とあつて多くのコスプレファンで賑わった。同じく今年度、先輩の活動に憧れて講座を選択したという尾池月奈さんが中心となって、老朽化した駅舎をきれいにする「銚電メイクアップ・プロジェクト」が始動。再びクラウドファンディングに挑戦し、目標の100万円を超える約199万円を集めた。お金を集めるだけでなく、ペンキを買い、駅舎を塗り直すのも生徒たちだ。

専門科目である課題研究を、同校では商業科・情報処理科が共同で開講している。①資格取得 ②小論文 ③調査研究 ④観光 ⑤地域活性化の5つの講座を設け、進路希望や関心に応じて生徒が選択する。生徒36人(今年度)の地域活性化講座を指導するのは商業科の石毛宏幸先生と3人の若手教師だ。

前任校で08年度から3年間、文科省の研究開発校として地域と連携したキャリア教育の開発に取り組んだ石毛先生は「商業高校が地域活性化の中心機関として機能するような教育活動を展開することは、実践的な学習活動の機会となることも、地域社会に貢献することにもつながる」と説く。高い教育力を実感し、これからの教員は地域と連携した教育ができなければならないと、毎年、若手教員の指導に力を注いでいる。

現在、講座では「新商品開発」「ウオッセ21への出店運営」「銚子電鉄の支援」の3グループに分かれて活動を行っている。新商品開発ではこれまで、ぬれ煎餅を使ったアイスや竹久夢二にちなんだ和菓子などを開発。特産品を使った「キャベツメロンパン」は銚子市のふるさと納税の謝礼品に採択された。また、15年度に山崎製パン・J.A・千葉商科大学と共同開発した、四角いメロンパンは3カ月で20万個以上を売り上げるヒット商品になった。店舗数の減少が続いていた商業施設・ウオッセ21に「銚商夢市場」を出店するグループでは、商業科目で学ん

※石毛 宏幸「地域と連携した実践的ビジネス体験学習—千葉県立東金商業高等学校における『キャリア教育』」より



石毛宏幸先生(生徒指導部長)と課題研究「地域活性化」のメンバー



和泉大介さん
(2013年度卒業、
獨協大学法学部3
年生)



集めた寄付をもとに再び走り出した銚子電鉄の車両。1年間にわたり、銚子商業高校のヘッドマークをつけて運行した。



目標額を達成した14年の活動。今年度は再びクラウドファンディングで資金を集め、老朽化した駅舎をきれいに「銚子電鉄メイクアッププロジェクト」を実行中



「新商品開発」では、地元商店や大手企業、JA、大学等と連携して多彩なヒット商品を生み出してきた



「銚子夢市場」の運営グループは市内の商業施設・ウオッセ21で週末、祝祭日に地元の特産品や高校で開発した商品を販売。東京での出張出店も行った

教師に引き出しがあるから失敗させることができる

講座のスケジュールは、4月当初、生徒へのアンケートを元にグループ分けをし、まずは取り組みたいことを話し合う。テーマごとに関係企業や地元の方達との話し合い、調査を行い、企画の方向性を決めたら実施に向けて動き出す。定期的に進捗状況について報告会を実施し、全員で協力して取り組むようにしている。グループごとに大きな目的はあるものの、具体的な企画内容は毎年変わるため、教師も生徒も共に道無き道を開拓

だことを活かして商品の選定、陳列、接客、販売を行い、昨年度は東京での出張出店も行った。高校生ががんばっている」と周辺店舗への刺激になっているそう。成果を上げているのは銚子電鉄支援プロジェクトだけではない。

「この講座への参加条件は、具体的な地域活性化案を考え、レポートにして提出することです。ただ面白そうだから、では続きませんから」と石毛先生。失敗しそうなことでもまずは経験させる、ある程度のお膳立てはするがアポは生徒がとるようにするなど、生徒の意思や主体性を尊重するのが基本的なスタンス。ただし最初は目標を明確にし、いつまでに何をするか、締切を設定し段取りや手順を伝える。また、使える人的ネットワークや情報を適時提供するようにもしている。活動の方向を見ながら、臨機応変にネタを提供できるのは日頃から教師自身が街と関わり、情報収集に努めているからだろう。

石毛先生がもうひとつ心掛けているのはとにかく褒めること、地域からの期待を伝えること。「認めて、がんばる気持ち湧けば、自己肯定感や意欲につながります。活動が計画通り進まないチームに対しては、相談のり、場合によっては新たなテーマに取り組みせるようにしています」。

今は地元を離れても、ずっと銚子に関わり続けたい

生徒はどのような成長を実感しているのだろうか。現在3年生の尾池さん、埼玉県で大学生活を送る和泉さん共に「人前で堂々と話せるようになった」ことをまず挙げる。

加えて和泉さんは「それまで他人事だった銚子のことを自分ごととして考えるようになったことも大きな変化です」という。大学では各地の出身者が地元のPR活動をする学生団体に参加し、昨年はイベントを主催して約20人を銚子に連れてきた。高校で培われた自信が行動力の源だ。「僕

が死ぬまでにやりたいのは今6万4千人の銚子市を人口10万人の町にすることです。銚子の人口は毎年千人ずつ減っています。いろんな人に、銚子に帰ってくるのかと聞かれますし、あれだけやったのに銚子を出るのかと友達にも言われたけれど、出たことで知ったこともあります。大学卒業後も働きながら銚子のことをずっとやっていきたい」と和泉さん。

「銚商生の情熱と挑戦は銚子に新風を吹き込み、まちづくりを塗り替えている。市民の意識を変え、まちを動かしている」。昨年12月、銚子市長が市広報に書いた言葉だ。「私たちが活性化の起爆剤になりたい。大人が動かないなら私たちが動く」と和泉さんたち地域活性化講座一期生の願いは現実となり、街を動かしている。

School Data

1900年創立/商業科、情報処理科、海洋科/生徒数781人(男子363人、女子418人)/進路状況(2015年度) 大学・短大50人、専門学校60人、就職114人、自家営業3人、その他10人