

キャリア教育で学校を変える。教師が変わる。

連携する事で生まれる 今より、もっと大きな力



横浜市立横浜総合高校
副校長

小市 聡

こいち・さとし ● 1959年生まれ。専修大学商学部卒業後、私立横浜商業学校勤務などを経て91年横浜市入職。横浜市立横浜商業高校(定時制全日制)を経て、2009年みなと総合高校副校長、12年より現職。

文／堀水潤一 撮影／渡邊力 P.60 64 65

2011年7月、横浜駅西口に、神奈川県および東北4県の商業高校など17校、約130人の高校生が響いた。ポスターには「高校生 東北商店街」の文字。各地の特産品などの販売を通じて被災地を支援しようという、高校生の手作りイベントである。実現に向けて東奔西走した教員の一人が、当時、横浜市立みなと総合高校副校長(現横浜総合高校)の小市 聡だ。

同氏はこれまで、県内外の企業や団体、学校と連携した数々の企画をしかけ、生徒に活躍の場を与えてきた。生

徒からは「何かおもしろいことを始める変わった先生」「交友関係が広く、アイデアを具体化してくれる先生」「先生らしくない先生」と評されることが多い。笑顔を絶やさず、困難を前にしても、「じゃあ、どうする?」を口癖に、前しか見ない。教育者としての半生を「流れにさらわらず、楽しく泳いできただけ」と振り返るが、流れを作ってきたのもまた本人である。

● 大学4年次になってから教職を志した小市が、紆余曲折を経て商業科の教員として横浜市に採用されたのは31歳のとき。それまで、複数の私立高校勤務、フラインチャイズ展開の進学塾塾長、専門学校講師などをして食いつないできた。

「教員採用試験に3回連続で落ちたときは、さすがに落ち慣れてしまいました。が、思えばポロポロの時期でした」
だが、そこでの社会体験が後に生きた。



「塾や専門学校では、生徒募集などを通して営業スキルを学びました。また、塾のオーナーの本業は商社マンだったので、アメリカで独立した同僚のエピソードなど、話す内容にいつも刺激を受けていました。大企業に入社したにもかかわらず、ひとつの会社にこだわることなく自分の道を切り開く。そういう生き方もあるのかと、常識が崩された気分でした。大学を出てすぐ教員になつていたら得られなかった視野かもしれません」

そうした経験を経て、ようやく採用試験に合格した小市が最初に赴任したのは、Y校の愛称で知られる横浜商業高校（以下、Y校）の定時制課程であった。そこには年齢も国籍も職業もさまざまな生徒がいた。そんな多様性に驚きながら、一人ひとりの生徒についていかに熱心に接した。そこで7年をすごしたあと、98年、小市は同校の全日制課程に異動となる。当時、同課程には、情報、会計、国際の3コースが設けられていたが、簿記や情報処理など商業系の科目はすでに前任者がいたため、国際コースの「国際理解」という科目の担当となった。それが転機となった。

語学が得意とはいえ、国際文化に精通しているわけでもない。単に社会科を発展させたような授業ではおもしろみに欠けると考えた小市は、週3コマの授業を充実させるため、外部に協力者を求めた。JICAを訪れ、外国人留学生や青年海外協力隊員を紹介してもらったり、近所に住む外国人を授業に連れてきたり。

「自分で教えられないなら、誰かに頼もうという発想です。これが意外なほどうまくいきました。生徒は外の世界に興味をもちましたし、日本が外国からどう見られているか知ることもできました。何より自分自身、楽しんでいました」

自国の文化を紹介したがる外国人が思いのほか多いことも知った。町中で「タガログ語を学ぼう」などのチラシをみかけては連絡をとり、「授業でお国のことを話してくれないか」と頼むと、たいていの場合、快く引き受けてくれたという。脈なしで依頼をし、人脈を作ってしまう小市のスタイルはこのころに始まった。

「目標に向かって猪突猛進。楽観的というか、思い込みが激しいというか、何かを企画する際は、成功したときの映像しか

頭に浮かばないんです。仮にうまくいかなかったとしても、『つき行ってみよう！』とすぐに切り替えられる。そうした性格は今も変わりません」

希望して担当した科目ではなかったが、結果として、外部の人材を学校教育に生かすことの可能性を大いに感じた。

横浜お試しいろハハ計画

教育課程の改訂により同科目は改編されるが、後に同校における総合的な学習の時間につながる「課題研究」と「総合実践」という科目が加わり、小市もその担当となった。時代的に、コミュニケーション能力や課題解決力が求められてきたこともあり、授業にはプレゼンテーション学習を多く組み込んだ。研究成果を人前で発表したり、ビデオに撮影した自分の映像を見直したりすることで、話し方を改善していくような内容だ。

全国各地の中学校、高校に横浜の魅力をプレゼンしてまわり、修学旅行先や卒業旅行先に選定してもらおうという、Y校生によるシティーセールス活動「横浜お試しいろハハ計画」がスタートしたのはこの少しあと、04年のことだ。

きっかけは、総合学習の時間に生徒と交わした、「地元のことって実はよく知らないよね。横浜のことを調べ、人前で発表

してみようか」という会話にあった。

「発想の素は国際理解の授業にあったのだと思います。日本人は日本のことを意外に知りません。同様に横浜に住んでいる子は横浜のことを知りません。自分たちで調べることで、郷土愛を育むことができれば、と思ったのです」

それをきっかけに、総合学習の枠を超え、放課後などを使い、有志の生徒4人で横浜の魅力を調べる活動がスタートした。学習成果はパワーポイントにまとめられ、それが思いのほか完成度の高いものであったために、外部、それもどうせなら県外の人にプレゼンしてみようという話の流れになった。

「横浜の魅力を誰に伝えたいか考えたとき、身近なのは修学旅行で訪れる可能性のある各地の同世代の生徒です。そこで、東京方面を旅行先に選ぶことが多い地域の学校に手紙をだし、良い返事をくれたところに出向く活動を始めました」

初年度は4人の生徒で、仙台と名古屋の学校を数校ずつ訪問。大勢の生徒の前に、クイズなどを交えながら、横浜の魅力をアピールして回った。

「最初の1校めは緊張していて、お世辞にもうまいプレゼンとはいえませんでした。そのため、移動の車中や昼食時は反省の言葉が飛び交いました。そうして午後、2校めに挑むのですが、それでも50点くらい



上.焼売をモチーフにしたシュークリームを商品化(2008)
下.衣装もあでやかに市内の古民家で影絵の上演(2009)

のでき。それで夜ホテルで特訓です。すると2日目はずいぶんと上達していて、心穏やかに帰路につくことができました。プレゼンの上手い下手は能力の問題ではなく、経験の差だと気づいたことが収穫でした」

受け入れ先にとっては、修学旅行の事前学習の一環となるうえ、Y校生の堂々としたプレゼンを通じて、自校の生徒に刺激を与えることができただろう。

資料収集や情報提供を依頼する過程で、横浜観光コンベンション・ビューローの目に留まり、同計画は「横浜観光プロモーションフォーラム認定事業」に選定された。そうした公的な支援もあり、翌05年度は、3都市26校を訪問。小市がY校に在職した最後の5年間で、訪問先は中学校を中心に、16道府県200校以上にのぼった。

「地方では、人の温かさに触れました。活動を通して横浜のいいところに気づきたいつぼ、各地にも見習うべき点がたくさんあることを生徒は感じたようです」

07年には、それまで訪問した地域の良さを、逆に横浜市民にアピールする目的で全国から7校を招き、物産販売や町の紹介を行う「全国わが街プレゼン市」を横浜駅東口で開催。横浜港開港150周年の前年にあたる08年には、明治維新期の開港5都市の高校を招き、横浜赤レンガ倉庫前で、その第2回を開催した。

人とのふれあいを通じて成長

横浜のPR活動と並行して、「横浜おとしイロハハ計画」実行委員会では、地元商店街の活性化、中華街中華まんマップの

トラブルや ハプニングは 「じゃあ、どうする？」 と考える絶好の機会。

つたのは、同校は部活動が非常に盛んで、「部活・命」という生徒が多かったからだ。期間限定の有志の活動にすれば、部活動の合間や、引退後にも気軽に参加することができるという理由である。

初期の活動の多くは小市が企画し、お膳立てをしていたが、すぐに生徒の主体性が発揮されるようになった。

どう予算を確保するか。それこそ最大の懸案であったが、小市は、持ち前の発想と行動力で、その都度、切り抜けた。

「行政や企業、団体のイベントに参加したり、他校と連携したり、研究発表大会やコンクールの副賞をあてにしたり。綱渡りのような日々でした」

「予算がないからできない」「この条件では難しい」など、できない理由を探す人が多いなか、条件が悪いなら悪いで、「じゃあ、どうする?」と、できる方法を探すのが小市流だ。

130年の歴史をもつY校の卒業生には地元経済界の大物も多く、有形無形、多くの支援を受けられたことも幸いした。

その過程で生徒は多くの大人に触れた。立ち上げ時のメンバーで初代代表を務めた高橋(旧姓中島)桐子さんは振り返る。

「崎陽軒(横浜の老舗企業)の会長に面談したり、市長と対面したり、普通ではできない体験を多くさせてもらいまし

た。ビジネスの厳しさなど、社会の現実に触れることもでき、勉強になりました」

場数を踏むことで、社会人に対する言葉遣いも上達すると、小市は言う。

「1回目の打合せで、主語を省略して話す生徒がいました。そのため相手は『誰が?』としばしば聞き返すんです。その失敗を踏まえたのか、2回目では『ぼくたち高校生ってこうじゃないですか』と、自分たちの常識を押しつけて話してしまいました。相手が『は?』という顔をしたことで、『ヤバイ』と気づいたのでしよう。ようやく3回めにして、相手の立場になって話すことを覚えていました」

イベント本番もトラブルやハプニングはつきものだが、それこそ重要な場面である。

「何か問題が生じると、大抵の生徒は『聞いていない』『自分のせいではない』など、自分に責任がないことを強調しがります。そうやって一とおりの言い訳を出させたあと、二呼吸挟んで、『じゃあ、どうする? やめる?』とやります。すると、ようやく解決に向かって前向きに考え始めるようになる。そこがおもしろいところです」

地域振興に加え、コミュニケーション・プレゼンテーション能力や課題解決力の育成が、活動の大きな目的であったが、それは面接や就職活動でも役立った。

前述の高橋さんは地元国立大学を経て、大手の証券会社に就職した。

「大勢の前で何度もプレゼンをして、鍛えられたことなどが、大学の推薦入試の面接でも役立つと思います。今は、出産のため会社を退職しましたが、自分のキャリアを諦めたつもりはなく、いつか職場に戻れたら、と思っています」

シューシューマイなどの商品開発に携わった小松由香さんは、高校卒業後、大手食品メーカーに就職した。商品作りにかかわりたいという希望がとおり本社に配属。生産管理の仕事についている。

「プレゼンの練習を一生懸命にしたことや、お菓子の商品化に細部までこだわったことなどが思い出です。学生時代に打ち込めることをみつけ、それが形となり、成果に結びついたことで自信が生まれました。自分の考えを自分の言葉で順序だてて人に伝える力もつきました。だからこ

そ、今こうして働いているのだと、感謝しています」

みなと総合での実践

定時制、全日制あわせて18年勤務したY校を離れ、09年、小市は副校長として、みなと総合高校に異動した。中華街に近く、観光や行政の中心地に位置する地の利は、小市をワクワクさせた。

「Y校に対する未練より、新天地で何ができるかなという期待のほうが大きかった感じがします。『つぎ行ってみよう!』という感じ。前しか見ていませんでした」

早速、その年の夏には、市内の古民家で影絵の上演会を実施。大学(影絵の制作)、地域(衣装の提供、語り部)、前任校(販売)との連携ありきの企画だ。

横浜でAPEC首脳会議が開催された10年秋には、近隣の学校に呼びかけ、参加21カ国・地域の民話を絵本にし、来場者の前で朗読する「大きな絵本プロジェクト」を開催。その練習をかねて、地域の保育園ほか各地で朗読会を実施した。

11年秋には、中華街の点心品評会に特別参加。ドラマ『高校生レストラン』で知られる三重県立相可高校食物調理科の協力のもと、みなと総合の生徒が考えたオリジナル春巻きをふるまった。

矢継ぎ早の企画に、土日祝日もなく、体力的にきつかったが、同僚の支援もあり、小市は、思いついたことを手当たりしだい形にしていっていった。

こうした活動は、新たに発足した企画部を舞台に行われた。Y校のように有志の活動にしかつたのは、同校では前任校

失敗したって 引きずるな。 つぎ行ってみよう!



上.APEC首脳会議の関連行事で大型絵本の朗読(2010)
下.東北と神奈川の高校が連携した「高校生 東北商店街」(2011)



上.日本IBM出身の天野真人校長と
下.横浜総合高校ではエンジニア系列など4つの系列を用意

と比較して部活動が緩やかで、兼部も容易であったから。部活動化することで、一緒に動いてくれる教員にも、きちんとした立場を提供できるなどの理由もあった。「前任校のような体制では、手伝ってくれ先生はまったく保障のない立場でした。今まではそのようなことに気が回らなかったのですが、管理職になり、そういう視点も生まれてきました」

ドラマツアーと東北商店街

11年3月、その企画部では、「ヨコハマ・ドラマ・ツアー」の準備を進めていた。1年半前に神戸で行われた観光甲子園（全国高校生 観光プランコンテスト）で準優勝に選ばれたプランをもとに、観光庁の支援と旅行会社の協力を得て商品化

したバスツアーだ。横浜を舞台にしたドラマなどのロケ地を、再現・撮影しながら巡るといふ高校生らしい発想で、ガイドも生徒が務めるはずだった。しかし、ツアー前日に起こった東日本大震災により中止を余儀なくされる。（3カ月後、内容を縮小して実施）

当時1年生だった平野玉葉さんは、そのときの感情をつぎのように思いだす。

「地震がショックで、不安だったことに加え、長い時間をかけて準備してきた企画ができなくなったことも正直、残念でした。けれど、東北の人たちは比べ物にならないほど辛い思いをしているわけで、『何でも私がかよくよしているんだろう。それよりも、何かできることはないか』と考えるようになりました」

その思いを具体化したのが、冒頭で紹介

タテでもヨコでもない ナナメの関係を 大切にしたい

介した「高校生 東北商店街」だ。

企画部の提案に県の商業高校の組織である神奈川県商業教育研究会が応じ、その呼びかけで、青森・岩手・宮城・福島県の計8校の生徒を招待。神奈川県内の9校と共同で東北各地の特産品やオリジナル商品を横浜駅頭で大々的に販売した。物資が不足している時期であり、一部商品は各県の東京事務所、アンテナショップが安値で卸してくれた。JR東日本や横浜市の好意で、販売スペースや宿泊先も無料で提供された。あらゆる機関が、できる範囲での支援を惜しまなかった。

2日間の売り上げによる利益と寄付は160万円を超えた。利益や寄付は、参加した東北各校に分配。そのうち石巻市立女子商業高校には生徒が直接持参し、現地高校生との交流会や仮設住宅の

訪問を行った。平野さんはそのときの感想をこう述べている。

「石巻の高校生は、自分たちが町を支えるのだという意志をもっていました。同じ年代とは思えず、こんなにも人は強くなるのかと驚かされました。高校生は子どもでも大人でもありません。しかし、何かしようと思えば実行できる力をもっています。改めてそれを感じました」

横浜総合での新たな挑戦

12年、小市は横浜総合高校に異動した。県内初の3部制の定時制という、新しいタイプの総合学科高校だ。日本IBM出身の民間人校長、天野真人校長は言う。「地域や企業など外部の方々もつ教育力に期待しています。教師と生徒という上下の関係でも、生徒同士の横の関係でもない、斜めの関係。そうした方々からいただく『ありがとう』『ご苦労さま』のひとことが、子どもたちに大きな変化をもたらすはずです。本校の生徒は多様であり、一人ひとり、やるべきことや順番が違ってきますが、常に生徒第一の姿勢を貫く小市先生らとともに、頑張っていきたいと思えます」

同校は、校舎の老朽化のため、来年度、横浜有数の商店街がある弘明寺の地に移転が決まっている。天野は、小市同様、い

かにこの商店街とうまく連携できるかが学校発展の鍵だと考えている。

その移転を待つことなく、小市は異動間もなく、新たな高校間連携の取り組みを開始した。愛媛県立の農業高校から提供されたイモやミカンを原材料に、三重県立相可高校が焼き菓子に加工。それを、小市の歴代赴任校であるY校、みなど総合、そして横浜総合の3校で販売。収益で原材料を購入し、大阪府立佐野工科高校が製作する風呂釜につなげる。最終的に東北の被災地に送ろうという計画だ。題して「高校生わらしべ作戦」。

「この連携は、これまで同様課題解決力などを養う学習の二環であるとともに、つぎの大規模災害に備えた復興支援システムの構築であり、それを担う人材育成の機会でもあるんです」と小市は力説する。

地方の専門高校の生徒が作った商品を都市部で売ることで利益が大きくなり、その利益で付加価値を生み出す。全国の専門高校が連携することで、単独で行う以上の支援が可能になるというわけだ。

「仮にある地域で大地震が起こったとき、別の地域の高校がまともなれば、単独での支援よりも大きな援助ができるかもしれません。今回の震災では、何かしたいけれど何をしたいかわからないという高校生がたくさんいました。そのようななかで専門高校の生徒は高い能力をもっているの

だから、その力を発揮してほしい。東北商店街のときは商業高校同士のつながりでしたが、それをもっと拡大すれば、さらにすごい力になるはず。そんなことから考えた企画です」

これまで、専門高校を中心に、県内外のさまざまな高校と連携を進めてきた小市だが、それをより広く、有機的に結びつけていこうとする取り組みの第一歩だ。今後、全国の高校と連携を深めていきたいし、ゆくゆくはそれに、小学校から大学までを絡めたいとも考えている。

「そうしたネットワークの中で、例えば小学生が高校生の活躍に接し、『お兄さんすごい!』と思うことで、その後の学校での生活が実りあるものとなり、よりよい進路に結びつくかもしれません。それは、とても素晴らしいこと。そこが、今の私の終着点でしょうか」

12年6月、横浜市で「第7回食育推進全国大会」が行われる。そのブースで、できるだけ多くの焼き菓子を販売するところが、「高校生わらしべ作戦」の最初の目標だ。前任校ですすめていた企画であり、すでに試作品はできているが、横浜総合の生徒も主体的に参加してもらいたいというのが、異動して間もない小市の思惑だ。ただし、管理職で授業をもたないため生徒との結びつきが弱い。そこで、Y校時

代の同僚に呼びかけを依頼し、5人の女子生徒を集めてもらった。彼女たちへ出した課題は、商品パッケージの作成を含め、いかに売り上げを伸ばすかという販売戦略をたてること。最初の顔合わせの席で小市の口からでた、「どう工夫をすれば売れるか考えてほしい」「マスコミの取材も入ると思う」などの言葉に、5人は少々戸惑い気味。しかし、小市のリードもあり、徐々に意見を口にしはじめた。

焼き菓子の販売とはべつに、小市にはもう一つのプランがあった。新しいコンセプトのオレンジジュースを横浜総合のオリジナルブランドとして商品化し、焼き菓子とともに販売するという計画だ。小市は横浜総合の生徒にアイデアを募った。そこであがった案をもとに、愛媛のメーカーに急ぎよ相談したところ、製品化が可能といううれしい連絡が入った。こうして愛媛県南宇和地域で生産される柑橘類、河内晩柑を原料とした「ばんかんジュース」が誕生した。つぶつぶ食感のジュースはよくあるが、こちらは房が丸ごと入った麦わり種。前任校で多くの商品開発にかかわってきた小市だが、これほどトントン拍子にこ

とが進んだことはない。出足は好調。本番までひと月を切り、小市と生徒らの準備が、急ピッチで進められている。

こうした刺激を受けながら、また今後、大勢の人々と触れあいながら、横浜総合の生徒も、Y校やみなど総合の生徒のように成長していくだろう。小市の頭にはそのイメージが浮かんでいる。(敬称略)

追記…6月16・17日に実施された第7回食育推進全国大会において、同校などが販売した商品は来場者の注目を集め、予定数量を完売。場内には高校生の元気な声が響いた。

