

探究は社会で本当に活きるのか？ 自ら「問い」を抱いて働く4人

高校時代の探究の学びは、社会で働くときに本当に必要なのでしょうか。自ら探究のある働き方をし自分らしいキャリアを歩んでいる、「公務員」「店舗経営者」「人事担当者」「エンジニア」の4人の話から探っていきます。

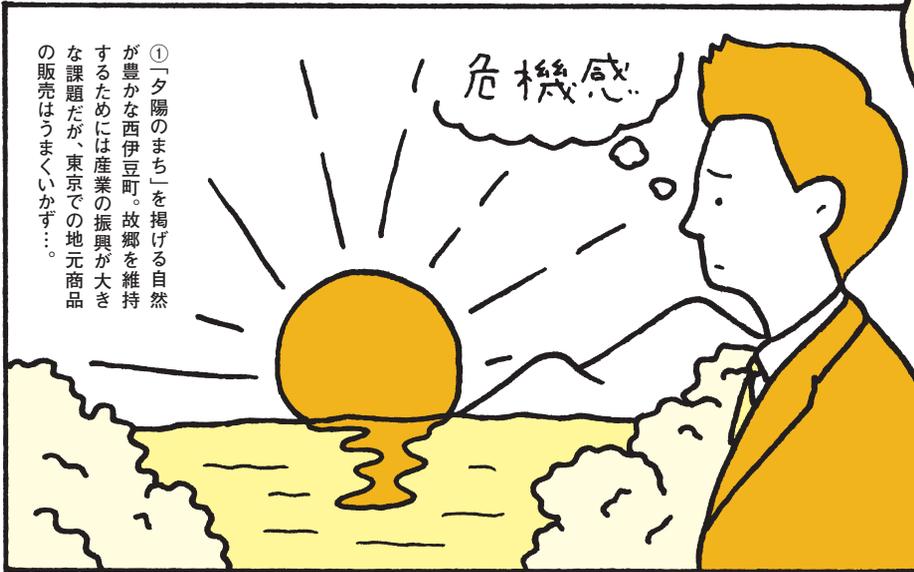
私の問い



地域資源を活かして産業を盛り上げ
ふるさとを持続可能にするには？

静岡県
西伊豆町役場
公務員
松浦城太郎さん

② 漁業や農業の現場に出て生産者から困りごとや意見を聞く一方で、地域外のアイデアやスキルにもアンテナを張り、マッチングを模索。



① 「夕陽のまち」を掲げる自然が豊かな西伊豆町。故郷を維持するためには産業の振興が大きな課題だが、東京での地元商品の販売はうまくいかず…。



③ 産地直売所「はんはた市場」の設立、電子地域通貨「サンセットコイン」導入、観光客が釣った魚を買い取る「ツッテ西伊豆」の立ち上げを、役場として支援。

④ 3施策が順次スタート。地産地消が進み、はんはた市場での販売は生産者のやりがいにもつながっている。

人口減少、産業衰退： 町の存続に強い危機感

私が生まれ育った西伊豆町は、海も山もある自然豊かなところ。海に沈む夕陽の美しさは日本一だと自負しています。大学卒業後、そんな町の役場職員となり、現在は産業振興を担当しています。

町ではかつて漁業が盛んですが、高度経済成長期以降は観光業が主要産業となりました。しかし、現在はその勢いも衰え、著しい人口減少がさまざまな産業の衰退に追い打ちをかけている状況です。果たして自分の子どもは将来この町で暮らしていけるだろうか、強い危機感をもっています。大切なふるさとを消滅させたくない。その思いが、今の仕事の大きな原動力です。

地産地消を提唱 生産者主導の推進を支援

数年前、地元の商品の販路拡大のため、東京のアンテナショップでの販売に挑戦したのですが、パッケージデザインや内容量がお客様のニーズに合わず、思うような収益を上げられませんでした。そこで、商品を都会に持って行く、地



海の近くに建つはんばた市場。新鮮な海産物、季節の野菜や果物、鯉節や塩辛などの加工食品が並ぶ。



電子地域通貨サンセットコインのカード。カード型とスマホのアプリ型と2種類の利用方法がある。



ツッテ西伊豆によって、釣り人は町の魅力を一層堪能でき、地域の漁師不足解消にもつながる。



まつら・じょうたろう ● 西伊豆町で生まれ3歳から釣りを楽しむ。東海大学海洋学部卒業後、西伊豆町役場に入庁。現在、産業振興課農林水産係係長、兼、漁師。

探究へのヒント

「なぜ？」をもち続けよう

私は知りたがり、で、「なぜ?なぜ?」と質問して大人を困らせる子どもでした。そんなふうに興味をもって深く知ろうとする心は、今、地域課題を掘り下げて解決の可能性を広げることに非常に役立っています。「なぜ?」を問う姿勢は、ずっと捨てずにもち続けたいですね。

産外商ではなく、町に観光客を呼び込んで商品を買ってもらって、地産地消へと、大きく舵を切ることにしました。ヒントになったのは、農業生産者の方との会話です。「自分たちが作ったものを直接売れる場所が欲しいよね」。当時、町に直売所はありませんでした。漁業者や水産加工業者の方にも聞いてみるとやはり同じ意見で、「これはいけるかも!」と。さっそく、幅広い分野から賛同者を集め、直売所設立準備会を立ち上げました。役場は事務局として公平性の担保や意見調整に努めながら、直売所のノウハウをもつ外部アドバイザーにも入ってもらい、生産者の方々が中心となって準備。2020年、浜辺を意味する方言から「はんばた市場」と名づけた産地直売所がオープンしました。

直売所設立と同時に進めていたプロジェクトが、もう2つあります。その1つは電子地域通貨「サンセットコイン」の導入です。発端はマイナポイント事業※でした。キャッシュレス決済が浸透していない町にとっては、町民のお金が町外に流出する危機です。高齢者や子どももマイナポイントを受け取り町内での買い物に使えるよう、新たな仕組みが必要だと考えました。調べてみると、すぐに使えそうなシステムがあることが判明。「これは絶対やらねば」と上司を口説き、財政課に頭を下げて急遽費用を捻出してもらい、20年のマイナポイント事業開始前にサンセットコインを稼働させることができました。

もう1つのプロジェクトは、観光客などが余分に釣った魚を買取取る仕組み「ツッテ西伊豆」の立ち上げです。元となった仕組みを他地域で実践していた方と出会い、その手法を聞いた時、全身に電流が走るような衝撃を受けました。「ぜひうちでもやりたい」とすぐさま町の遊漁船組合代表に掛け合い、地域ぐるみで立ち上げました。観光客は携帯する釣り舟で釣りを楽しみ、釣りすぎた魚をはんばた市場に持ち込んでサンセットコインと交換、コインを加盟店で買物や食事に使うことができます。ぱらぱらに始めた3つの施策が、結果的につながったのです。

サンセットコインの流通量は年々増加し、23年度は初年度の7倍となる16.8億円に。ツッテ西伊豆は、そのユニークな手法がマスコミで紹介されることで町の宣伝になっていきます。また、はんばた市場の何よりの成果は、消費者と接する機会があまりなかった生産者の方々が、店頭で直接「おいしい」などお褒めの声をもらい、いきいきとした表情を見せていることです。

今後、海に関する資源を漁業以外にも活かして地域のにぎわいや所得、雇用を生み出していきたいと考えています。海の魅力って、すごく大きいんです。これを別の分野と組み合わせれば、もっと面白いことに発展するかもしれない。その先にきっと町の未来があると信じています。

海の魅力を活用して観光や移住を促進

現場を回っていると、「これに困って

※マイナポイントカードを作るとマイナポイントがもらえるという国の事業

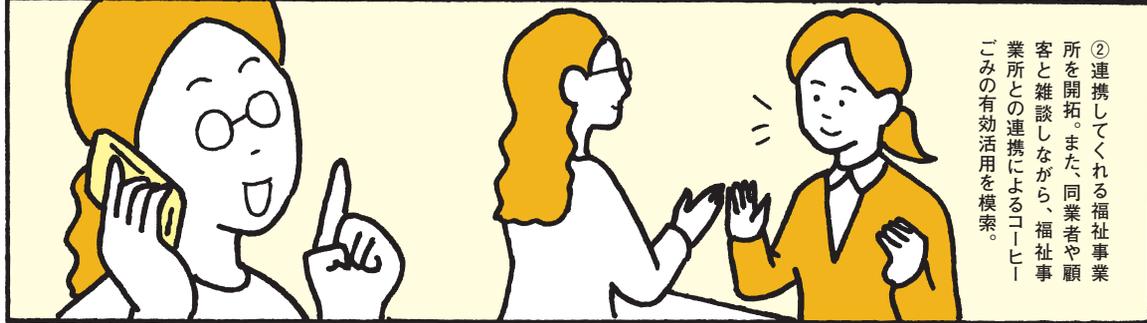


障がいがあっても、地域とつながって生きる環境をどうつくる？

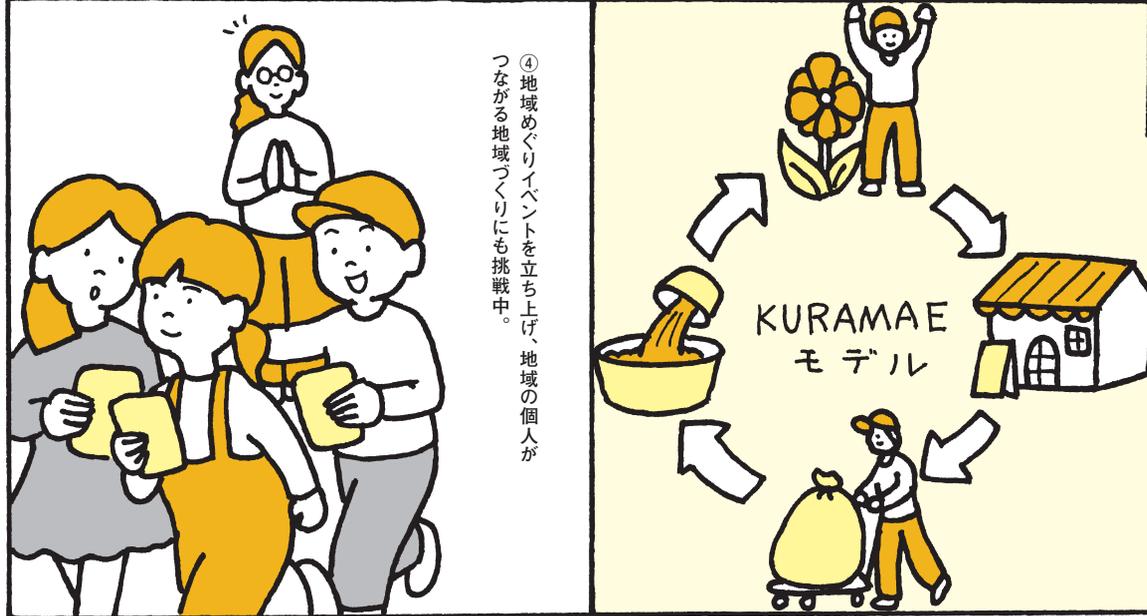
珈琲焙煎処「縁の木」代表 白羽玲子さん



①次男が知的障がいを伴う自閉症と診断され、親亡き後も地域と関わりながら働ける場をつくらうと決意。会社員を辞めてコーヒー豆焙煎店を開業。



②連携してくれる福祉事業所を開拓。また、同業者や顧客と雑談しながら、福祉事業所との連携による「こみの有効活用を模索。」



④地域めぐりイベントを立ち上げ、地域の個人がつながる地域づくりにも挑戦中。

③地域において障がい者が回収した資源を別の製品にアップサイクル※する「KURAMAEモデル」を構築。さまざまな製品づくりに応用。

親亡き後のわが子を思い
地元でコーヒー焙煎店を開業

10年前、出版社の営業職から転身し、住まいのある東京・蔵前で「コーヒー豆焙煎店「縁の木」」をオープンしました。きっかけは、次男が知的障がいを伴う自閉症と診断されたことです。いつかくる親亡き後、わが子はどんな生活を送ることになるのか。調べてみると、知的障がい者の仕事の選択肢は非常に少なく、地域社会からの距離を感じました。もともと地域社会の中に多様な仕事の選択肢をつくれなかつたかと、検討してたどり着いたのが、「コーヒー豆焙煎店」でした。安定的な作業の質が求められる仕事は、障がい者の特性として合う人も多いだろうと思っただけです。

そうして「縁の木」を創業し、コーヒー豆を焙煎して実店舗とオンラインで販売する事業を始めました。知的障がいのある福祉事業所利用者が作る菓子類などの製品を仕入れ、コーヒーとのセット販売も行っています。最初から福祉事業所と連携すると決めていたのですが、実績のない株式会社からの「飛び込み営業」は警戒され、当初は全国約50カ所にお声掛けして、契約成立はわずか2カ所。その後も地道なアプローチを続け、現在は15カ所に増えました。

障がい者の新たな仕事を生む
地域資源循環モデルを構築

創業から5年目ごろ、新たな事業に

古くから製造と卸の集積地として栄えた東京都台東区蔵前に店を構える「緑の木」。



障がいのある福祉事業所利用者が地域の店舗を回って、従来ごみとして捨てられていた資源を回収。



緑の木の事務所では、KURAMAE モデルによって誕生したさまざまなアップサイクル商品が販売されている。



しらは・れいこ ●株式会社緑の木代表。一般企業の営業を経て、2014年に起業し、珈琲焙煎処「緑の木」をオープン。2019年より地域循環「KURAMAEモデル」を主宰。

探究へのヒント

多様な価値観に気づく経験を

自分が今もつ価値観が必ずしも正しいとは限りません。いろんな人に話を聞いて、自分の考えも恐れずに話してみる。苦手だと思ふことも、とりあえずやってみる。すると、自分が見えていなかった世界に気づくことができるでしょう。そんな経験を高校時代にたくさんしてほしいですね。

乗り出しました。コーヒーは焙煎や抽出の過程で大量のごみが出ます。それをただ捨てるのはもったいない。福祉事業所と連携してアップサイクルできないだろうか。近所の同業者やカフェ経営者、お客様との雑談のなかでそんなアイデアを語ってみると、興味をもってくれる人は意外と多く、コーヒーかすからたい肥を作るメーカーを紹介してくれる人が出てきたんです。そこから、福祉事業所の利用者さんが地域の焙煎店やカフェを回ってコーヒーごみを回収し、それをメーカーに持たせたいというアップサイクルが実現しました。

この仕組みはさまざまなアップサイクルに応用可能です。これに「KURAMAEモデル」と名づけて、地域で協力の輪を広げていきました。また、SNSを活用し、活動を発信するとともに、興味をもつてもらえそうな企業・団体や個人を見つけて話しかけ、連携先を開拓。これま

雑談から次々生まれた
地域をつなぐアイデアと実践

KURAMAEモデルの事業は、アップ

で、サンドイッチ店の余ったパンの耳からクラフトビールへ、コーヒーの欠点豆からタンブラーへ、不要になったコーヒー豆袋からトートバッグへ…などバラエティーに富んだアップサイクルが実現しています。最近では、学校給食を含む地域のごみを集めてたい肥を作り、それを使って地域の空き地や屋上庭園で栽培したハーブから、ハーブソルトやハーブティ、ポタニカルビールなどを作ろうと、実験と失敗を繰り返しながら挑戦しています。いずれもそのプロセスにおいて、福祉事業所が関わります。屋内作業が多い福祉事業所の利用者さんが地域の人と関わる機会になり、工賃アップにつながるのですが、KURAMAEモデルの大事なポイントなのです。

サイクルに取り組みたい企業に対する企画・設計や運用の手数料で成り立っていますが、これがびっくりするほど儲からない(笑)。コロナ禍が長引いてコーヒーの売上が落ち込んだときは、本業に集中すべきではないかと悩んだりもしました。それでも今は、やってきて良かったと、心から思います。

資源回収を担う福祉事業所の利用者さんが、そこからできた商品を指して「俺の〇〇だ」と誇らしげに言っていたり。障がいや高齢などの困難を抱えている方に、「少し社会と関わってみるのもいいのでは」という雰囲気が出てきたり。「わが子のために」と始めた取組が、ちょっとした地域みんなの役に立っているのなら、こんな人生も楽しいじゃないかと思えてきます。

実は私、あまり独創性がないんです。ただ雑談のなかで「こうありたいよね」「こういうことできたらすごいね」と心

の声を洩らしているだけ。すると、誰かが興味をもってくれ、ご縁をもたらしてくれる。最近では、「これやってみたい？」というんな話が舞い込むようにもなりました。

一昨年、縁の木が発起人となり、商店街に後援いただいて、サステイナブルな取組をしている店舗や企業、施設をめぐる「下町そぞろめぐり」というスタンプラリーイベントを立ち上げました。KURAMAEモデルは事業者中心の取組ですが、これは住民の皆さんが直接参加するものです。コロナ禍で出歩く機会が減って地域の道やお店を知らない子どもも増えていますが、楽しく巡りながらお店の思いや優しさに触れてくれたら嬉しいですね。

さて次は何をするか。私にもわかりません(笑)。頂いたご縁を大切に、縁の木の思いに外れないことを着実にやり続けるのみです。

※本来は捨てられるはずの製品に新たな価値を与えて再生すること



求める人材を採用し
会社経営を、人の面から支えるには？

株式会社ギフト
人事
大川真喜子さん



2024年の入社式で、自らが採用に関わった新入社員に向けて話す大川さん。



おおかわ・まきこ ●証券会社、人材サービス会社を経て、2020年株式会社ギフトに入社。新卒のビジネス職の採用を担当し戦略立案から実行まで担っている。

探究へのヒント

自ら挑戦して学んで、楽しい！

仕事では、何をやるか、どうやるか、すべて自分次第。難しい課題に挑めば失敗も成功もありますが、そのすべての経験が自分を高める学びです。そんな学びの楽しさを、高校時代から知ってほしいですね。

前年の反省を踏まえて
学生の実態を徹底リサーチ

前職での経験を活かして、2020年、eギフトプラットフォーム事業を展開する株式会社ギフトに、人事担当として入社しました。人に関わる仕事にやりがいを感じています。

現在、新卒採用の戦略立案から実施まで担っています。採用活動は毎年同じやり方ではありません。例えば、大学生に仕事体験を通じて会社理解を深めてもらうインターンシップ。昨年は夏のインターンから採用につながれなかったことから、自分の経験や感覚に頼り過ぎていたと考え、やり方を見直しました。まず、当社が求める人材像を明確化して経営層と共有。そうした学生にとって魅力的なインターンにするため、現在の大学生の流行や生活、就活の実態をインタビューやSNS

でもリサーチしたうえで差別化を模索しました。夏のインターンでは例年、新規事業を考えると3日間のワークショップを行います。今年は実際の当社の顧客企業6社に協力を仰ぎ、「協業」をテーマに設定。学生は企業の資産強みを組み合わせて新規事業を考え、実際に顧客企業を訪問して協業提案し、最後は当社の代表陣に学生が提案を行い講評してもらうという、非常にハイレベルな内容で実施しました。

参加者の感想で目立ったのは「楽しかった」より「厳しかった」。狙いどおりの反応です。ビジネスのリアルを感じ、厳しさも知ったうえで当社の選考を受けたという学生が多数いました。当社で働いてくれる日が楽しみです。

職場で、自分が採用に携わった社員が周囲に良い影響を与えている様子を見ると、嬉しくなります。これからも魅力的な仲間を増やしていけるよう、橋渡しをしていけたらと思います。



目が不自由な人を含めた
多様なユーザーが使いやすいシステムとは？

フリー株式会社
エンジニア
櫻井拓也さん



① 社内研修でアクセシビリティ^{※1}の重要性を学ぶ。自社サービスのアクセシビリティ向上の余地に気づき、興味がわく。

② 自分のやりたい開発ができる制度を活用し、自社サービスの音声読み上げ機能の充実に取り組む。

③ 試作品を作成し、社内での不自由なスタッフに意見を聞くなどしてブラッシュアップ。

④ 開発した機能を自社サービスに実装。会社が提供した価値と、自分の技術的な好奇心のどちらも満たすことに成功。

自分の好奇心

社会的価値



櫻井さんはチーム内外でのコミュニケーションを「面白い連携を生むきっかけにもなる」と大切にしている。



さくらい・たくや ● 大学院を卒業後、2022年、フリー株式会社に入社。会計申告開発本部 財務会計部 個人チームにて個人事業主向けプロダクトの開発を担当。

探究へのヒント

学んだことで、遊ぼう

遊ぶ感覚で面白いプラスαをしようとレポート等に取り組んでいたことが、「言われたことをやるだけ」ではない仕事の仕方につながっています。興味あることを学び、学んだことで思い切り遊ぶことが大切です。

「とりあえずやってみる！」で好奇心と社会的価値を両立
小学生のころから、遊びでプログラミングをしていました。好きなことを深めようと工学情報系の大学・大学院で学び、3年前、スモールビジネスをサポートするサービスを提供する会社に入社。現在、確定申告システムのエンジニアとして働いています。
学生時代は技術そのものへの興味が強かったのですが、働き始めて、「ユーザーのためになることは？」を強く意識するようになりました。ユーザーにとっての本質的な価値を追求する、会社のカルチャーにも共感しています。
ある時、社内研修でアクセシビリティの重要性を学び、目の不自由な人の使い勝手を考えるようになりました。担当システムを調べてみると、音声読み上げ機能はあるものの、技術的に困難で未対応の箇所も。それに対応する

ことが自分自身のテーマになりました。チームで設定した課題ではないので、日常業務とは別に自分のやりたい開発ができる制度^{※2}を使って、少しずつ開発に取り組みました。具体的なものがあると話が早いと思い、まずプロトタイプを制作。チームに共有して意見をもったり、社内の目の不自由なスタッフに試してもらったりしてブラッシュアップを重ね、今年1月、システムへの実装が叶いました。使った方がSNSで感動の声を上げるなど、嬉しい反響を頂いています。
多様なユーザーが使いやすいよう改善することで、会社の提供する価値を高め、同時に自分の技術的な興味関心も満たされます。他社にない新しい機能には特にやりがいを感じますね。
今後も好奇心を大切にし、そのとき一番面白いと感じることをやっていきたい。そこから自ずと進む方向が見えてくるのだと思います。

※1 年齢、性別、利用環境、障がいの有無などの違いによらない利用しやすさ

※2 フリーには、普段の業務から離れて、自分の興味関心や目標に基づいて取り組む「開発合宿」や「G20」（勤務時間の20%を自分のやりたいプロジェクトに費やすという意味）といった制度がある。