

● 優秀賞

商業・職業体験活動からボランティアへ ～地域のささえの中で社会への発信・貢献する子どもたち～

かわはら かずゆき
大阪府東大阪市立小阪中学校 河原和之

1 はじめに

2003年度、東大阪市立小阪中学校2年生213名は1学期に「商業体験活動からボランティアへ」、2学期に「職業体験活動から提言活動」へと題する取り組みを行った。これは、実社会の生の体験から社会を垣間見つつ発信する取り組みである。それは、また従来行われてきた「キッズマート」や「職業体験活動」の課題や問題点を克服する一過程として取り組んだものである。それでは、従来の「キッズマート」や「職業体験活動」の課題とは何なのか？多くの場合「キッズマート」は、いわゆる疑似体験であり、保護者や商店から提供された商品を使っての「お店やさんごっこ」の域をでていない。本校の行った「商業体験活動」は、実際の企業からの仕入れ、商品の宣伝、販売までの一連の体験をする。働くことの大切さと、創造力、コミュニケーション能力、企画力、自立心などを育てる取り組みである。そして、収益で開発途上国や福祉団体、環境団体への援助をしていく「社会・世界への発信」もある。

また、「職業体験活動」が、単なるバイト的なものになっていたり、ボランティア体験をしても一回かぎりで終わってしまうことが多い。職業体験学習を単なる「体験」に終わらせるのではなく、自分たちが体験した職場を切り口に「社会」を垣間見つつ、「理想」の「社会」「施設」「企業」を考え、各関係団体へ「提言」することを通じて現実社会の現状や課題・問題点を考察する取り組みである。

本実践は、以上のような問題意識にたって、地域の商店街、企業、福祉団体、自治会、PTA等の協力をえながら、社会へ発信しつつ貢献した213名のメッセージである。

2 商業体験活動からボランティアへ

(1)商品そのものが「学習課題」

販売商品そのものが学習課題になるものがほしい。「ペットボトル再生ゴミ箱」「パックトレー容器」「バリアフリートイレットホルダー」などの「環境」「福祉」に配慮した商品、「中国」「韓国」「タイ」「フィリピン」などの「国際」関係商品、そして、東大阪のオンリーワン商品や障害者団体の商品などである。これらの商品を基軸にしながら、東大阪の多くの企業や地域の商店の協力のもと、36店舗が実現した。

〈商品購入先一覧〉

① 福祉関係

- 1 パンジー (パン)
- 2 ひびき作業所 (焼き菓子、陶芸品)
- 3 ワークショップパオ (紙すきはがきなど)
- 4 あおぞら会 (クッキー)
- 5 吉野金属 (バリアフリートイレットホルダー)
- 6 世界身体障害者芸術家協会 (はがきなど)

② 国際関係

- 1 徳山商店 (朝鮮、韓国)
- 2 中華城 (中国)
- 3 チャイタイ (タイ)

4 カルグラン（フィリピン）

5 沢志商店（沖縄）

6 INE（多国籍商品）

③ 地域関係

1 ベル玩菓（小物玩具）

2 山本光学（スポーツ関係）

3 ハウス食品（とんがりコーン、カレー）

4 原田メリヤス（幼児靴下）

5 カワキタ（ファンシー雑貨）

6 田畠工業（でぶらでボトル）

7 日本化線（はりがね商品）

8 稲田歯ブラシ製造所（歯ブラシ）

9 フクダ洋装店（ラグビーTシャツ帽子）

10 グランバ、イマイ（ラグビー木製グッズ）

11 芳貴製作所（ラグビーステッカー、キーホルダー）

12 絹屋（ラグビー饅頭）

④ 自然・環境

1 のの（自然食品）

2 ザパック（買物かご）

3 秀英（パックトレー容器）

4 ヒサシ（ペットボトル再生ゴミ箱）

5 松村工芸（花の付属品）

6 BIST（花）

⑤ その他（卸売り商や贈呈品）

1 ジュース類 ラーメン

2 お菓子

3 調理用品など

4 FUKUYA（文房具）

5 ライオンズクラブ・コンビニ

6 ザパック（かさ）

（2）会社づくりと広告づくり

会社名を考える。「WEST SIDE」「大阪底力」「TRY」などの36社が誕生した。「社長」「副社長」「広報」「庶務」「営業」「総務」の6部署を分担していく。会社組織が整えば、仕入れ先の商品や概要をインターネットなどで調べたあと「返品は可能か？」「値引きはいくらか？」など仕入先との交渉である。中

には、収益を援助に使っていたのであればと、無償で寄付していただいた商品もあった。また、わざわざ営業マンや社長が来校され、説明をうける商品もあった。ほとんどは2割程度の利益で仕入れさせていただいた。

そして、商品のキャッチコピーと広告づくりである。各個人、各会社ごとに作られた広告を、各戸配布していくとともに営業活動の開始である。一軒一軒訪問し、商品の説明を行い、当日の来店の依頼をする生徒や、通りがかりの人に広告を配布している生徒もみうけられた。子どもたちのつくったキャッチコピーを紹介する。

- ・ゴミをもって ゴミを制す（再生ゴミ箱）
- ・散歩しよう！ 手ぶらDE ボトル（ペットボトル用品）
- ・海からの贈り物（沖縄物産）

（3）売り切れ続出の本番

当日の一週間まえから、商品の値札つけやデコレづくりが始まった。この取り組みと並行して「部署」ごとの会議の開催である。机の手配、駅前での情宣活動、会計決算にむけての準備を行った。いよいよ当日、地元商店街会長さんの激励の言葉、いくつかの会社の決意表明のあと、いよいよ販売場所へ出発である。お客さんが来てくれるかなという不安もあったが、小学校の児童、地域保護者のかたなど多数きていただき、商店街が祭りのような活気がみなぎっていた。中には、二日間の日程なのに、一日で完売という会社もでてきた。この様子を子どもの感想文で紹介する。

- ・みんな仲良くできたり、ほとんどの人が約束を守れた。お客さんにも評判がよくて「また明日来るわ」って言ってくれてうれしかった。商店街の人も協力してくれたり、すごくやさしかった。みんなお金のことばかり考えているのではなくて、みんなの笑顔をみるために売っていた。だって、私たちの合言葉は「お菓子はみんなの笑顔をふ

やす」だから。お客様の何人かは、「ここは楽しそうにお菓子を売るね」と言ってくれたりした。この企画が終わって、また職業体験があるから、すごく楽しみで、今年の2年が新しい取り組みをいろいろやつていきたい。これで商店街の人も中学を見直してほしい。

- ・学年全体をみると、とてもいい感じだった。マジメにやっている人が多くてよかった。でも暑くて体がしんどかったのがちょっとイヤだった。それに、チラシ配りのとき、ポストの中をみると、紙がぐちゃぐちゃに丸めて入れていたのは最低だと思った。いい点は、アイデアをパクらずに自分でキャッチコピーを考えたりしたのはとてもいい。中学生しか思いつかないだろうなと思うようのがいっぱいあった。今回は一品だったけど、大人になったらもっと商品を集めて会社を作りたいと思った。

(4)がんばりをボランティアへ

2日間の販売活動を終え、いよいよ決算である。最も売上額が多かったのは「再生ペットボトルゴミ箱」で、一社で3万円近くの収益をあげる盛況ぶりであった。残念ながら一クラスのみが赤字であったが、全体で16万円の収益をあげることができた。この収益をどうするか？お世話になった福祉関係4団体に1万円づつを寄付し、残り12万円は「国際協力」「自然保護」などの団体に募金することにした。インターネットで、募金を募集している団体を検索し、数人のグループで調査をし、画用紙に自分たちの主張をまとめていった。各クラスの教室での画用紙をつかつてのプレゼン、学年でのビデオを使って生放送のプレゼンをへて12団体を決定していった。それは、次のような団体である。

- ・人道目的の地雷除去　・イラク緊急人道支援
- ・500円で世界の子どもを救おう
- ・トトロの森を守ろう　・自然エネルギーで

未来の地球を守ろう

・日本盲導犬協会など

夏休みも近づいたころ、子どもたちによつて、各団体への援助アピールが作成され、現金1万円とともに送付された。夏休みを前後して、いろんな団体からお礼のメッセージをいただき、自分たちの足と汗で社会貢献することの快感と充実感を感じ取つていった。

3 職業体験活動から提言へ

(1)「テーマ別講演会」から「一言提言へ」

そして、2学期は「職業体験活動」である。ここでは、体験活動そのものの内容ではなく、事後学習としての提言活動を中心論述する。体験場所の決定においては、「バイト的」要素の事業所ではなく、学習的要素のものに変更していった。「障害者施設」「高齢者施設」「幼稚園」「医療機関」「地域の商店街」はいうまでもないが、「外国人への日本語ボランティア」「コリアンタウンの商店」「司馬遼太郎記念館」「だんじり体験」などである。また事前学習においても、地域を中心とするさまざまな事業所からゲストティーチャーを招請し、「テーマ別講演会」を実施した。これは、子どもが問題意識をもち体験活動に参加するねらいで実施した。テーマは下記のような内容である。

- ① 地域の障害者施設
- ② 保育所の子どもたち
- ③ 幼稚園の子どもたち
- ④ 動物の命を守ることと医療活動
- ⑤ 地域商店街の活性化
- ⑥ スーパーの現状
- ⑦ ものをつくることの喜びと中小企業
- ⑧ ボランティアとしての喜び
- ⑨ 地域の伝統芸能を守る
- ⑩ 地域の世界的文学者を広める

体験活動を終えてのアンケートの中で「自分たちの体験した場所についての提言」とい

う項目をもうけ、一言コメントを書かせた。その中で注目された意見を10のテーマに分類し、各テーマ4名から5名程度で、全体約40名によって「提言活動プロジェクトチーム」をつくり後述する日程によって活動をすすめていった。

〈提言テーマ〉

- ① 「やさしさいっぱい」高齢者施設
- ② 「やさしさいっぱい」障害者施設
- ③ 理想の幼稚園・保育園
- ④ 小阪商店街活性化計画
- ⑤ スーパー改造計画
- ⑥ 外国人が住みやすい街づくり
- ⑦ 中小企業活性化計画
- ⑧ 司馬遼太郎記念館を地域に
- ⑨ ごみ対策
- ⑩ 理想の医療施設

〈日程〉

11月下旬 「提言活動」の説明と顔合わせ、
担当教師の紹介

12月上旬 各チームごとの打ち合わせ

12月中旬 「提言活動」の計画交流

冬休み 各取材開始

1月中旬 進捗状況交流

2月上旬 プレプレゼン コメンテーター

原田（アントレ）窪田（PTA）Oさん（小阪商店街）菊地（障害者団体）
関森（校長）

2月下旬 学年プレゼン コメンテーター

原田（アントレ）秋元（PTA）池田（近畿経済産業局）川本（初芝堺中）

3月下旬 各関係機関への提言

市長、商工会議所、幼稚園、障害者高齢者団体、商店街、医療機関など

ここでの留意点としては、各チームごと、そして全体で集まる機会をもつことである。とくに全体会では各チームの進捗状況を報告させることに留意した。それは、取り組みが進んでいるチームの成果を全体化することで、全体のレベルアップをはかったことである。

(2)動きだした提言活動

冬休みまえから、それぞれのチームごとの取材が開始された。「理想の幼稚園」は、校区にある幼稚園数校へのインタビューに、「理想のスーパー」は、10近くのスーパーを廻り、それぞれの長所を写真に取める取り組みを展開した。「外国人の住みやすい街づくり」は、夜間に行われている市民会館での「日本語教室」にいき、10数カ国の人から聞き取りを行った。「商店街活性化計画」は、活性化している「天神橋商店街」「空堀商店街」と、活性化に課題のある「東大阪の商店街」数箇所を訪れ、比較検討する手法で調査活動を行った。全国的な取材を実施したのが「ごみ問題」である。水俣市や静岡市などの先進的な地方公共団体へのアプローチである。もっとも多彩な動きをしたのが、「理想の医療」である。地域の医療関係への取材は言うまでもなく、学術書を紐解きながら、「仮説」「課題」「問題解決」という柱立てにより医療機関の分析を行った。

この取り組みの「核」である取材のあり方についてコメントしておこう。「取材」は空ぶりに終わることもあるが、「目からうろこ」の事実に出会うこともある。「取材」が興味を広げ、問題意識を醸成し、次の「取材」の中身の発展を促す。つまり、問題意識の変化の中で別の「取材地」が検討されていくのである。ここでの教師の支援は、「どこから情報を入手させるか」「どこへ取材させれば次の突破口がひらかれるか」「参考文献の紹介」などの情報提供である。ポイントは、「子どもが今どんな地点にいるのか」「どこまで問題意識が広がっているのか」を的確に把握し、次の方針を提起していくことである。

(3)プレプレゼンテーション

取り組みの中間総括として、「プレプレゼン」を2月上旬に実施した。このプレゼンは、文書によるプレゼン（3分）と多彩なゲスト

によるコメントという構成で実施した。いくつかの特徴ある報告を紹介する。

〈夢のような幼稚園〉

少子化による異年齢の交流機会の減少と自然と触れ合う機会が減ってきている現状から次の六点にわたる幼稚園が提案された。

- ① 自然の多い、木の温かみのある幼稚園
- ② 異年齢同士の交流のある幼稚園
- ③ 防犯設備の整った安全な幼稚園
- ④ 保護者が積極的に行事に参加する幼稚園
- ⑤ 先生の目が行き届いていて安全で自由に遊べる幼稚園
- ⑥ 農園のある幼稚園

この提案にたいしてはPTAの窪田さんから、自宅が木を基調とした家にお住まいになっているので「家で深呼吸する」キャッチフレーズから「木」とともにすごすことの意義について語っていただいた。アントレの原田さんは、自身がフィンランドの学校視察に行かれた体験から、この提案が実現可能なプランであると絶賛された。

〈小阪商店街活性化計画〉

- ① 空き店舗を有効に使う
- ② 地域の人と交流を深める
- ③ 若い人が来やすい店づくり
- ④ 一斉セールをする
- ⑤ 商店街全体の雰囲気を明るくする

この提案にたいしては、小阪商店街のOさんから、商店街の現状をふまえたコメントをいただいた。開口一番の「10年後には商店街



●写真1／理想の幼稚園の壁新聞

はなくなる」は衝撃的であった。つまり、最近はナショナルブランドの店が空き店舗に進出してきており、商店街の組織そのものが成り立くなっている。これに拍車をかけているのが、先行き不透明により跡継ぎがいないという問題提起が行われた。

ここでの留意点は、ゲストティーチャーの位置づけである。それぞれの専門分野からのコメントは提言内容を深めるとともに、取り組みそのものへの緊張感が醸成される。

(4)2・24 学年プレゼンテーション

本番のプレゼンにむけて、いかにわかりやすい内容にしていくか、話し合いがチームごとにもたれた。当日のプレゼンは、ビデオ撮りが3チームで、それ以外の7チームは生放送で各教室に放映されるという手法で実施した。コメントーターとして、PTA会長、近畿経済産業局、アントレ、私学の先生という4人のかたにも来校していただいた。いくつかの特徴的なプレゼンを紹介する。「外国人が住みやすい街づくり」は、20数枚にわたる取材資料を使っての報告だった。10数カ国の中東大阪に住む外国人の現状が、その写真もふくめ紹介され、言葉の壁をなくすための取り組みとしての日本語教室の教材、市の広報、街の多言語表示の実態などが紹介された。「高齢者にやさしい施設」は画用紙によるプレゼンであった。二つの施設の取材から、バリアフリーの実態や、グループホームなどの具体的な提案が行われた。「理想の幼稚園」とともに優秀作品に選ばれた「理想の医療機関」のプレゼンをドキュメント風に紹介する。

日本は高齢化社会をむかえ、病院の重要性はますます高まっています。私たちは、職業体験をふまえ、「病院のここが危ない」「ここが問題」ということを調べました。まず、病室の大きさやベッドの幅が十分ではありません。ベッドが近いとプライバシーが保たれにくくなります。(手作り模型の4ベットある



●写真2／理想の病院の模型

病室が映像にうつる）これは私たちが改善した病室の模型です。ポイントは6人部屋から4人部屋にしたことです。プライバシーが十分保たれると思います。ただ、このためには法改正が必要です。

二つめは、患者が看護士に気軽に声をかけにくいということです。看護士不足という人材の問題もありますが、当面の対策として病床の中心にナースステーションを配置する案を考えました。（ここで中心にナースステーションにある模型が紹介される）国には看護士の最低基準の引き下げを要求します。

三つは、床の素材によって安全性が確保されないことです。水などがこぼれたときにすべりやすい、床がかたいと転んだときに危険だということです。（4コマ漫画劇場で危険な状態が紹介される）そこで、私たちは床のカーペットを敷き詰めることを提案します。

四つは病院に緑が少ないことです。緑があることで患者に気持ちのゆとりができ、癒しの空間がつくられます。（ミニ植物園の模型が紹介される）このためにも緑が患者にあたえる影響などを研究しているグループと連携しながらアピールしていきたいと思います。

このプレゼンのビデオを30数団体に送付し提言を行った。数団体からは、細かいコメントもふくめ返事をいただいた。また、ひとつの中学校からは、交流会の申し出があり、後

日、この提言活動をふくめ総合学習について生徒相互の交流会を実施した。

提言活動を通じて子どもたちは何を学んだか？子どもたちの感想からは、入り口はさまざまだが、社会を垣間見つつ、学ぶことの意味を実感していることが伝わってくる。「まだまだ社会には多くの問題が残っていて、自分たちにもその問題を解決する力があるということがわかった」（医療）「取材を通じていろんな問題がみえてきて、その解決方法を知るためにインターネットで調べてその解決方法が見えてきた」（高齢者）「中小企業って単なる小規模な企業と思っていたが、その考えがかわった」（中小企業）などの感想である。そして、自分にたいする自信と達成感である。「今の現状を考えた上で、最適な理想を考えるのは、いろんな提案をする力がついたと思う」（幼稚園）「外国人について深く考えることができるようになり、地域の外国人にたいするケアなどがわかった」（外国人）「終わってみれば自分たちがすごいことをしていることがわかった」（商店街）などである。

4 おわりに

成果と課題について確認しておく。

第1に、「地域」と連携した「学校」改革の展望を実践的に明示したことである。「地域教育協議会」が発足し、「地域」と「学校」が連携した取り組みが提唱されているが、単なる話し合いで終わっているケースが多い。商業体験活動は、地域商店街のみでなく、回覧版でのチラシの配布や、購入依頼をふくめ、自治会が取り組み過程の中でかかわっていることである。「提言活動」においては、「テーマ別講演」のみでなく、子どもたちのプレゼンの評価に多くの地域の人たちがかかわっていることである。「地域」と「学校」が、話し合いのみでなく、実践を通じて、協同して子どもを育てていく視点が大切である。

第2に、「商業体験活動」においては、商品提供に地域の「企業」が多くかかわっていることである。特に、多くの企業が「福祉」「環境」などの課題解決を念頭におきながら、未来社会を展望した商品を開発していることや、東大阪に「オンラインリーワン」企業が多くあることが、子どもたちに認識されたことの意義は大きい。

第3に「商業体験活動」においては、具体的な商品を通じて、総合的な学習のテーマである「福祉」「国際」「情報」「自然」「地域」「環境」の学習を行ったことである。一つの商品を販売するためには、その商品の特徴や商品的価値を認識しなければならない。その「商品」を通じて、現代社会の課題を認識しつつ、その課題を克服しようとしている企業努力を垣間見ている。

第4に、社会への発信と貢献である。総合的な学習は、この社会とのかかわりが大切である。「商業体験活動」では、開発途上国や福祉団体への援助活動を、この取り組みのまとめとして位置付けたことである。往々にして、この種の援助は募金などという形で行われることが多い。本実践では、自分たちが汗水ながら、苦労して収益をあげた現金から募金するという形で行われている。どこに援助するかの選択を、パソコンを使いながら、資料をさがし、自分たちでまとめ、プレゼンをする中から選択していることである。

「提言活動」では、単なる夢物語ではなく、実現可能な提言が行われた。各種団体への発信を通じて、学習内容が具体的に社会貢献につながることの意義は大きい。

最後に、体験活動や提言を通じて、子どもたちは、「コミュニケーション能力」「企画力」「判断力」「表現力」「創造力」など、現代もっとも必要とされている「生きる力」を身につけている。この「生きる力」を、子どもの興味・関心から発した「商業体験活動」、そして、「提言活動」においては、文献にあ

たりながら、インターネットで検索しながら、また多様な取材や聞き取りを通じて「提言内容」をつくり上げていったことの意義は大きい。総合的な学習の「学力観」である「自ら学ぶ力」とは、このような学習を通じて育成されていくのではないだろうか。

それでは課題は何か？ それは、提言団体との定期的な交流と子どもの興味関心を持続させることのむずかしさである。この課題克服にむけ、今、3年になった子どもたちは、「ちょボラからほんボラへ」と銘打った、月一回だが長期的継続的に取り組むボランティア活動を開始している。