

【主題】 地域課題を解決する PBL を通して生徒のエンジェンシーを育む

【副題】 生徒が目的意識を持って行動し、社会に出ても活躍できる能力を身につける

【学校・団体名】 和歌山県立日高高等学校中津分校

【役職名・氏名】 教諭 網代 涼佑

1. はじめに

高等学校学習指導要領で、総合的な探求の時間の目標は「実社会や実生活と自己との関わりから問いを見だし、自分で課題を立て、情報を集め、整理・分析して、まとめ・表現することができるようにする。」と示されている。そこで目標を達成するために本校の総合的な探求の時間では、地域課題を解決する PBL（課題解決型学習）を通して生徒のエンジェンシーを育んでいきたいと考えている。

2. 学校概要

和歌山県立日高高等学校中津分校は、全校生徒 50 名の山間にある分校である。旧中津村のころから地域に根ざした学校として地域住民に支えられてきた学校である。スクール・ポリシーとして地域で活躍する人材の育成を目指している学校である。

3. 本実践の目的

本実践では、地域連携を行う中で地域の社会課題を地域に住む教員以外の大人と協力して取り組むことで、生徒のエンジェンシーを育むことを目的としている。

エンジェンシーとは 2019 年に OECD（経済協力開発機構）によって提唱された概念で、「変革を起こすために目標を設定し、振り返りながら責任ある行動をとる能力」と定義されている。エンジェンシーを育むことを目的にした実践に取り組むのは、これからの社会を幸せに生きていくうえでエンジェンシーは必要となってくる能力と考えているからである。

日本の人口予測は、総務省が発表した「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数のポイント」で発表された通り減少を続ける予測となっている。具体的な数値でいうと、令和5年度の人口は122,423,038人で、令和4年度より800,523人減少している。また人口減少の影響は都市部よりも地方への影響が大きいことが予想されている。総務省(2018)は、「我が国の、少子化による急速な人口減少と高齢化という未曾有の危機に直面している。」と示している。社会構造が大きく変化

する中では困難な状況にも粘り強く立ち向かい乗り越える能力が求められる。しかし、PISA2018 の調査で日本の若者は困難な状況でも乗り越えられそうかというエンジェンシーに関する項目で参加国 78 国中 76 位という結果になっている。地域課題をさまざまな大人と交流しながら解決していくことで、エンジェンシーが育まれ、目的意識を持ち行動し、社会に出ても活躍できると考える。

4. 実践の計画と内容

今回の実践の内容は地元の伝統産業である紀州備長炭を製作している製炭士の方と連携し、紀州備長炭を作る際に発生する商品にならない規格外のものを活用した紀州備長炭珈琲の販売を通して、地域が抱える課題を解決していくというものである。今回、生徒が解決しようとしている問題は、日本の多く地域が抱える抱える少子高齢化による産業の後継者不足や働く場所の減少といったそれぞれの問題が複雑に絡み合った問題である。

今回の紀州備長炭焙煎での珈琲販売は、地域の魅力を発信し、地域に人を呼ぶことだけが目的ではなく、生産人口が減少していく中で商品にいかにか付加価値をつけ、大量生産・大量販売を目標とすることなく、持続可能なビジネスにしていけるかという点にも焦点をあてている。また商品にならない紀州備長炭を活用していき、売上で植林していくという持続可能な産業にすることでエシカルな視点を持つことを期待している。

実践の年間計画としては以下の図の通り計画している。

4月	製炭所見学	10月	大学との連携
5月	商品開発	11月	文化祭にて販売
6月	試作・販売計画	12月	エシカルカフェ
7月	珈琲販売	1月	地域での販売
8月	地域イベント参加	2月	振り返り
9月	企業との連携	3月	成果発表

5. 具体的な実践の内容

①外部講師（エシカル専門家）による学習

エシカルな商品を取り扱う専門家の方に実際に来校してもらい、エシカルの基本を学び、自分たちが出来るエシカルな取組について考えた。フェアトレードの商品を実際に口にし、なぜフェアトレードが必要なのかを意見交換を行った。また生徒は自分たちが日常的に行っていることの中にもエシカルなことがあるということに気づき何ができるかを考えていた。



図1:フェアトレードの商品を食べる生徒



図2:自分たちができるエシカルな取組を考える

②外部講師（林業ベンチャー）による学習

県内で林業ベンチャーを経営している方に来ていただき、林業全体が抱える課題、和歌山県が抱える課題についてプレゼンしていただき、自分たちには何ができるのかを考えた。その中で林業ベンチャーが取り扱っている苗木を購入し、観葉植物として育て再び山に植林するという取組と連携させてもらうことになった。紀州備長炭で焙煎した珈琲を販売し、売上で原木であるウバメガシを植林していくというビジネスモデルにたどりついた。



図3:林業のプレゼンを聞く様子

③珈琲豆の選定・珈琲の試飲

実際に販売する珈琲豆を選定し、実際に豆を挽き、試飲を重ねて豆を選定していった。豆はフェアトレードのものにこだわり、出来るだけ環境負荷が少なく栽培されている豆を生徒たちが相談し、決定していった。珈琲のドリップや味の評価の仕方については珈琲の専門家に来てもらい、教えてもらいながら生徒たち自らで行っていた。また自分たちで商品名を出し合い、エシカルな印象を持ってもらえるように「森の恵み珈琲」というネーミングをつけた。



図4:珈琲を自分たちでドリップする様子

④SNS マーケティングの学習

珈琲販売を行っていくにあたって、どうやって自分たちの活動を発信していくか、いかに活動を広めていくかを学ぶために地方で雑誌を発行している編集長から話を伺った。Instagram のアルゴリズムの説明やいかに自分たちのファンを作っていくかについて実際の例を用いながら学んだ。実際に自分たちが SNS をどう運用していくかを考え、発信方法や発信に際し注意すべき点を考えた。できる限り継続して発信を続けることが大切だという結論を出していた。



図5: SNS マーケティングについて学んでいる様子

⑤パッケージ会社との連携

珈琲豆を販売するにあたってできるだけ環境に負荷を与えないパッケージがないかを考え、生分解性プラスチックを使用したパッケージを開発した会社とア

ポを取り、担当の方からオンラインで商品説明を受けたうえで、生分解性プラスチックを使用したオリジナルパッケージを作成した。



図6:生徒が作成した珈琲パッケージ

⑤珈琲の販売実習

高校野球の県予選が行われる会場にてアイスコーヒー、アイスカフェオレ、珈琲豆の販売を行った。自分たちの活動を宣伝するためのパンフレットも作成し、販売の際に配布した。またコーヒーの容器もエシカルな視点をもって自分たちで選んだ。竹を使った紙コップ、麦を使用したストロー、プラスチック容器を使用しない砂糖など自分たちで考え、エシカルな商品販売を実現していた。また取組を積極的に広めるために地域の新聞やテレビ局への取材も依頼し、取材をしてもらうことができた。



図7:販売中にテレビ取材を受ける様子

⑥通信販売の開始

実際に販売を終えた後でさらに珈琲販売の取組を広めるためにどうすればいいかを考えた結果、通販サイトでの販売を開始した。SNSでの発信を継続しながら通販での販売を開始することでより多くの人に取り組みを知ってもらえると考えた。またネット上でのアンケートも実施し、改善につなげた。

・地域や社会とつながる取り組み素晴らしいと思います。生徒たちにとっても、野球だけではなく、学校での大切学びになりますし、学校が目目してもらえきっかけになると思います。人が集まる場所での販売、

来てもらうよりも自分たちから行って知ってもらうこと、大切だなあと感じました。頑張ってください。これからも応援しています！

- ・これから担っていく若者が色々な事を考えて少しずつでも地球に優しい環境を作ってもらえたらと思います。そして分校がもっと活気づいたら嬉しいです
- ・大好きな珈琲を美味しくいただけて、エシカル、エコな取り組みを知れる機会になって良かったです。これからも応援しています。頑張ってください。

図8:アンケート一部抜粋

⑥大学生と連携して活動を広める

大阪にある大学でSDGsを推進している団体と連携し、自分たちの活動を広めていくにはどのようにしたらいいかを話し合った。大学生が実際に出席する会場にて珈琲の販売や、高校生が作成したパンフレットの配布などを行ってもらうことになった。また大学生が実際に紀州備長炭を製作している現場に足を運び、高校生が備長炭について解説するという活動も実施した。話し合いを行っていく中で、実際に高校生が大学の文化祭に参加し、広報する活動を行うことも決定した。



図9:紀州備長炭製炭所での交流

⑦林業×ICTで課題解決を考える

林業ベンチャーの方とIT企業の方と連携し、森林とICTの可能性について話し合い、間伐材の活用方法等について考え、ICTを取り入れた解決方法を考えた。昆虫のホテル(インセクトホテル)を作り、行動を記録して森全体の生態系を記録する、森林の音を録音し、リラックス出来る音作りをする、ドローンを使って森の中で鬼ごっこをするといったアイデアが出てきた。グループで対話を重ね、案を出すということが出来るようになってきた。今後、実際に対面で授業を行い、アイデアのプロトタイプを作り、課題解決のために行動していくことが決定した。



図10：端末を活用し、オンライン会議をする様子

⑧エシカルカフェの運営

地域おこし協力隊の方が運営されているカフェのスペースをお借りして、高校生が企画・運営するエシカルカフェを実施する。珈琲だけでなく、フェアトレードのチョコレートやナッツといった商品も提供し、地元の方にエシカルについて考えてもらえる場所となるように地域おこし協力隊の方と一緒にアイデアを出し合い、当日の企画や運営方法を考えた。

6. 生徒の変容

生徒の変容を見るために活動を開始した直後と9月に質問紙調査を行った。質問項目は以下の通り。

※各項目10段階で評価

1. 前に踏み出す力（アクション）

一歩前に踏み出し、失敗しても粘り強く取り組む力

- (1) 物事に進んで取り組む力（主体性）
- (2) 他人に働きかけ巻き込む力（働きかけ力）
- (3) 目的を設定し確実に行動する力（実行力）

2. 考え抜く力（シンキング）

～疑問を持ち、考え抜く力～

- (1) 現状を分析し目的や課題を明らかにする力（課題発見力）
- (2) 課題の解決に向けたプロセスを明らかにし準備する力（計画力）

(3) 新しい価値を生み出す力（創造力）

3. チームで働く力（チームワーク）

～多様な人々とともに、目標に向けて協力する力～

- (1) 自分の意見をわかりやすく伝える力（発信力）
- (2) 相手の意見を丁寧に聴く力（傾聴力）
- (3) 意見の違いや立場の違いを理解する力（柔軟性）
- (4) 自分の周囲の人々や物事との関係性を理解する力（状況把握力）
- (5) 社会のルールや人の約束を守る力（規律性）
- (6) ストレスの発生源に対応する力（ストレスコン

トロール力）

最初と2回目を比較した際に全体として著しく向上した項目はなかったが、全ての項目において、最低点が向上するという変化が見られた。最初のアンケートを実施した時には見られた2や3の評価がなくなり、低い評価であっても4が1箇所で見られたが他は最低でも5以上という結果が見られた。

7. 今後の課題

エージェンシーを育むことを目的としたが、実施したアンケートは社会人基礎力を診断するもので、エージェンシーを測るための指標になっていない部分がある。先行研究を探し、エージェンシーを測定する指標を利用するようにしていく。

また行っている活動を担当する教師が異動した後も継続して取り組んでいくことが出来るのかという課題もある。高校生たちは活動に前向きで今後も継続して取り組んでいきたいという気持ちを持っているが、学校全体としての活動になっていない。

8. おわりに

高校生の段階からさまざまな大人と交流することで、将来の目標設定をすることや、自分の考えを説明すること、自分から率先して行動することに自信が持てるという調査結果がある。実際に目の前の生徒がさまざまな大人と交流することでエージェンシーが向上していくことが分かった。

地域が抱える課題はまだまだ多くあるが、生徒と地域の大人が協働していくことで、解決していける可能性を感じた。今後も地域の方と連携を続け、さらなる実践に取り組んでいく。

参考文献

・文科省(2019)『高等学校学習指導要領（平成31年告示）

・OECD ラーニング・コンパス（学びの羅針盤）2030

https://www.oecd.org/education/2030-project/teaching-and-learning/learning/learning-compass-2030/OECD_LEARNING_COMPASS_2030_Concept_note_Japanese.pdf

・総務省(2023)「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数のポイント」

・総務省(2018)自治体戦略2040構想研究会 第一次報告(概要)

https://www.soumu.go.jp/main_content/000548065.pdf