(3) 第2分科会

『起業教育で育てる「思考・判断力」「創造性」「自尊感情」～「ワークショップ」と「商業体験活動」「提言活動」を軸に～』

東大阪市立縄手中学校　河原和之



3年間アントレ教育を中心に学校で実践してまいりました。今日はその報告を中心にお話をしたいと思っております。

1　未来型商品の開発

起業教育、1年目は、「地域」を変えていくために「国際」「福祉」「環境」「人権」等の視点から未来型商品を開発しました。ドラエモン的で、「温泉蛇口」や「地雷式ブザー」といったものでした。前者は、一人暮らしの高齢者に取材に行きます。そこで、「温泉宿で、広い温泉に入ってみたい、温泉気分を味わいたい」という話を聞いてきます。そこから、『温泉蛇口』という、蛇口をひねれば、「登別」「白浜」「草津」等のお湯がでてくる商品を開発します。後者は、地域で自転車の不法駐車の実態調査を実施し、東大阪市の交通課に取材に行きました。そこから考えだしたのが「地雷式ブザー」という、不法駐車をすれば「ブー」と鳴り響く未来型サービスです。これらは、あまりにもドラエモン的だったのですが、その後、「未来型コンビニ」の開発をしました。これは架空のコンビニの開発です。これが、ＮＨＫ「わくわく授業」に取り上げられました。

2　私はあなたのハローワーカー

2年生になり、職場体験に行くのですが、事前学習として「職業選択」のワークショップをやりました。それを体験していただきながらアントレ型ワー

クショップを紹介したいと思います。“私はあなたのハローワーカー”というワークショップですが、2人1組になっていただき、一人はハローワーカー、一人は就職希望者と考えてください。相手にいろいろインタビューしてください。「あなたの趣味はなんですか」「静かにしているのが好きですか」「スポーツは何をされてますか」「どんな教科が好きですか」など、インタビューしていただき、相手の「趣味」「特技」「性格」を把握された上で、資料として添付しています、村上龍の『13歳のハローワーク』の「目次」から、その人に適している職業を選択してあげてください。そのあと、お相手の性格や特性とともに、適する職業をプレゼンテーションしていただきます。よろしいですか、それでは2人1組になっていただきインタビューをしながら相手の職業適性を考えてあげてください。途中で交代してください。それでは、始めてください。

それでは、こちらの方から1分程度プレゼンテーションをお願いします。

A：私がハローワーカーになって診断しました。職種提案したいと思います。適正職業は消防士ではないかと思います。理由は、体を動かすのが苦にならない、学生時代陸上部に所属していて今でもマラソンをしたりする、マラソンが趣味だということと、あと仕事に遣り甲斐や休みや給料、何を求めますかという問いに、悩んだ末遣り甲斐と給料ということでした。あと、長所短所で、行動力と柔軟性を持っているのが自分の長所じゃないかということでしたので、消防士が向いていると思いました。

次、逆にお願いします。

B：やりにくいんですけど、私の方もA先生は消防士と思いました。理由は趣味はまず野球だということで、体を動かすことが好きだということと、なぜ学校の先生になったかと言いますと、前の職業ですね、生徒も自分も適当な年数で変われるということで飽きっぽいということを言われてましたので、消防士も毎回違う所に行けます。友人も闊達な友人が多いということですので、多分明るくて活発な隊員がいるのはいいかなということです。最後、趣味は旅行が好きだということで救急車でいろんな所に行けるという部分で消防士を提案させてもらいました。

こういうワークショップ3回ほどやっていますけれど、双方同じというのは初めてでした。

中学生と実践する場合はなかなかこのようにはいかなくて、まずは職業調べから入らなくてはなりません。2時間ぐらい職業調べをやり、職業の「種類」「特徴」の学習後に実践します。調べたりまとめたりする力も必要ですし、相手から意見を聞き取るというコミュニケーション能力も当然必要です。それをまとめ、発表することでは表現力や判断力も必要です。

この手法は、クラス作りにも役立ちます。皆さん最初にお会いされた時より仲良くなられたと思いますが、いろんな方の“人となり”が分りますよね。隣に座ってる子がどんな性格か分からない、本音でしゃべらない子どもが多いです。でも、こういうワークショップを行うと、しゃべってしまうのです。今では“職業選択に関する授業”のおかげで本音でしゃべってお互い分かり合えるようになりました。そういう意味ではこのワークショップは「自尊感情」をはじめ、コミュニケーション能力など、さまざまな能力を高めることに有効だと思います。

3　商業体験活動からボランティアへ

その後、「商徳大使」と称した、商業体験活動を行いました。この近くに、小阪商店街があります。ここで、東大阪のオンリーワン商品を販売する取組です。1学年6クラスでしたので、1クラス6班編成で、全部で36店つくりました。まず大変だったのは商店街にお願いに行きますと、「中学生？ツバ吐くんちゃうん？」「うるさい」と全然ＯＫしてもらえなかったのですが、何回も足を運ぶ中でやっとＯＫがもらえました。空き店舗や、スーパーの前でお店を出させてもらうことになりました。次は、36種類の商品がなかなか集まらなかったのですが、いろんなところと折衝し、やっと集めることができました。まずは、福祉関係です。「パンジー」「ひびき作業所」「ワークショップ・パオ」「あおぞら会」という作業所の商品、「吉野金属」というのはトイレットペーパーホルダーを作ってます。トイレットペーパーを切るのって握力が必要ですよね。高齢者や障がい者が、簡単に切れるトイレットペーパーホルダーです。それから、東大阪以外では、鶴橋の韓国食料品店、日本橋の中華料理店やタイ料理店、大正区の沖縄ショップなどの商品です。そして、地元は全部で12社揃えました。「山本光学」はご存知ですよね。「スワン」という曇らないメガネをはじめ、耳栓です。これが本当に聞こえないです、びっく

りします、普通聞こえますよね、これが全然聞こえない。それをタダで提供していただきました。「ハウス食品」は「とんがりコーン」「カレー」等いっぱい提供してくれました。「カワサキ」「田畑工業」「日本化繊」など地元の企業がいっぱい商品を安く提供してくれました。ラグビーのまち東大阪ですから、ラグビー関係のグッズがいっぱいございまして、「Tシャツ」「帽子」「キーホルダー」「ラグビーまんじゅう」などの商品を揃えました。

いよいよ会社作りです。会社名を考えさせ、社長、副社長、広報、会計等の役割分担を行い「キャッチコピー」を考えさせました。例えば、「再生ゴミ箱」会社は、“ゴミをもってゴミを制す”。「ペットボトル用品」は、“散歩をしよう手ぶらでボトル”ですね。その後、チラシをつくり、駅前や各家にビラ配布、PTA会長さんにお願いに行く、小学校にも依頼に行く、PTA新聞に載せてもらうというように、お客さん集めに奮闘しました。そして、2日間午前中は授業、午後から小阪商店街で店を出しました。

この取組は、商品開発とはいかないのですが、キャッチコピーを考えるために商品の取材に行き、「特徴」や「販売者の思い」等をつかんだ上で販売することが必要です。また、「出前販売」で実際に家に持って行き販売することもしました。どれくらいの利益があったと思われますか。36店舗で16万円。そのうち、6万円は地域の福祉団体に1万円ずつ寄付しました。あとの10万円はインターネットで「募金」を検索しますといろんな団体が出てきます。その中で自分達が寄付したい団体を探し、調べ、プレゼンテーションをします。16団体に1万円ずつの募金をしました。そうすると先方からお礼の手紙が届き、そして、返事を送り、お互いの交流が始まります。これが、また次の学習につながります。今、学力をめぐり「探究」「企画」「参画」型学力がいわれていますが、今紹介した取組が、まさにそういう学力を育成します。また、この時に新潟地震も起こり、小学校にも募金しました。そうすると返事をくれます。そこで交流がおこなわれ、現地の生々しい実態を綴った作文を送ってきてくれます。単なる販売体験活動で終わるのでなく、お金をどのように有効に使うかという視点で、「国際」「福祉」「地域」をテーマに「発信」型学力を培っていくことが大切です。

３年生では、「ちょボラからほんボラへ」と称して、１０月から月1回のボランティア活動を行いました。なぜ月1回かというと、続けて3日間くらいだとそれで終わりですよね。1回めに行き、課題を掴んで、次回に生かしていくことが可能だと考えたからです。駅前で街頭募金もやりました。すごいですね！子どもたちは本当に大きい声を出して呼びかけていました。

書物で学んだものではなく、手紙や、募金、交流を通じて学んだことが、意欲につながると考えています。「日本盲導犬協会」と交流した生徒達は、東大阪のコンビニに「募金箱を置いてください。」と言って回り、この学習は「行動化」まで発展していきました。

4　職場体験活動から提言へ

この学年が取り組んだ職場体験のお話をしたいと思います。病院、商店街、スーパー、幼稚園、企業等さまざまな場所で２日間にわたり体験させていただきました。体験した職場への提言活動を行ないました。例えば、病院で体験した生徒は、「理想の病院を作ろう」、商店街で体験した生徒は「小阪商店街活性化計画」という内容です。10月に職場体験に行き、2月にプレゼンするまでの約半年間の取組です。大切なのは、取材です。私は、小阪商店街活性化計画の担当だったのですが、いろんな商店街を回らせました。花園商店街と天満橋商店街に行きました。天満橋商店街は、すごい人でした。「ワゴンセール」や「コンサート」をやっていてすごく賑やかでした。驚いたのは、地元密着型商店街ではなく、観光客目当ての商店街だということです。「レトロ」を売りにしている空堀商店街にも行きました。様々な商店街や商工会議所の取材を通じて、商店街活性化計画を考えていきました。全部で10個ほどのテーマがありましたが、12月に1回目のプレゼンをさせました。プレゼンには、ＰＴＡ会長、校長、アントレ関係の専門家、商工会議所などのコメンテーターに来ていただきました。専門家にビシビシ批判してもらう。そこで企画内容のレベルアップをはかっていきます。2月に、本番のプレゼン大会を実施します。全部で10の提言活動です。「理想の医療機関」「スーパー活性化計画」「司馬遼太郎を世界に広める」「理想の幼稚園」「中小企業活性化計画」等の内容です。

5　地域に根ざした商店街

私は、その後現場を離れまして、3年間、東大阪教育センターの指導主事の仕事をし、また、現場に戻りました。勤務校の縄手中学校の近くには、瓢箪山商店街があります。今年の1年生の地域学習をやった折に、瓢箪山商店街に取材に行かせました。商店街というのは地域に根ざしています。「森壮健堂」という薬屋さんは「地域のみなさんに薬を飲まさないようにしています」と

おっしゃいます。薬屋さんが薬を飲まさないってどういうことかと思いますが、無駄な薬を飲まさないようにしているのです。すごいですね。そして、電気屋さんに行きました。「みんなスーパーで買うのになんでこんな所にあるんですか」と失礼なことを聞く生徒がいました。「いつでも、ちょっとしたものが買えることが大事なんですよ。色々と相談に乗ってあげられるでしょう」と言われました。まさに地域密着型商店街なんです。私はできれば以前やったような「商業体験」の取組を来年度に、今度は瓢箪山商店街を会場にやりたいと思っています。

6　非正規労働者の失業をどう考えるか

もう一つ紹介したい実践は、現在の雇用状況を考えさせる実践です。将来の仕事について、生徒たちは“もんもん”としていると思います。いわゆる“派遣切り”問題です。この問題はアントレ教育とは若干違うかと思われますが、根っこは一緒だと思います。

先日、大阪府教育センター主催で、金融経済教育に関して中学校の実践報告を行ないました。高校の先生からの報告がありました。アルバイトをしている高校生が、「雇用契約書」なしで働いているのです。でも絶対に義務付けられているので、生徒達に雇用主に「雇用契約書」がほしいと依頼に行かせます。すると八百屋さんは、「そんなの無い」「今まで作ったこと無い」と突っ返えされます。また、何人かの生徒の賃金は、最低賃金を割っていました。その現実がわかって、「授業でこのような学習したのですが、これでいいんですか」と聞いたら、今度は雇用主が賃金を一時間、740円から750円に変えて契約書を提示してきたのです。生徒たちは、そのことを通じて、「労働基準法」「最低賃金法」って“すごい”と実感しているのです。八百屋さんも、「つくらないとしようがない」となるのです。この学習を通じて、「契約する条件」「労働時間」「有給休暇」が保障されていることを学んでいきます。「雇用契約書」を依頼するという一つの“アクション”から、生徒達は社会と向き合います。すごく面白い授業だと思ったのです。「雇用契約書」という一つのモノを通じて、社会との接点をつくり、そこを切り口として、社会の現実に向き合い変革していくという学習です。

私は、「非正規労働者の失業は自己責任か政治の貧困か」というテーマで討論会を行ないました。授業の流れは「雇用」「景気」「税金」「増える国の借金」「年金」の学習後、定期試験で論述問題を出題します。テーマは次の内容です。

アメリカのサブプライムローンに端を発した不景気は世界経済に大きな影響を与えました。日本の株価も下がり、倒産する会社も出てきました。このことはアメリカ経済の不振をあおぎ円高をもたらしました。円高は日本の自動車や電気関係事業の業績低下になり、日本も一気に不景気になりました。それに対して行われた非正規労働者に対する態度は、派遣村を生み日本が抱えていた様々な問題が一気に噴出した様子です。この問題を解決するためにどうすればいいのだろうか、世界や日本の不景気を改善する、日本の雇用形態を変える等から、解決の方法はいろいろあるが具体的な方法についてあなたの意見を２００字程度で書きなさい

最初に出てきた意見は結構多岐にわたりました。一つは財政政策によるものです。ちょっと意見を紹介しますと「ニューディール政策に学び、さらに失業者を雇った会社には企業発展のためにお金を与える」「国は輸入企業から多くの税金を取り、収入が低い人達に援助する」「国民の購買意欲を上げなくてはいけない、その為には消費税を下げたり、現在失業中の人達に職を与える。これが大切だと思います」「人手不足の老人ホームの管理職に就かせたり、産婦人科などといった職業に就かせて、いずれは免許も取れるというシステムにする」「農業の高齢化が進んでいる、そこで失業者の手助けをして多くの人が農業ができる会社を作っていく」。そして「定額給付金」や「軍事費の削減」です。「税金を少なくしてほしい、税金が少なければ欲しいものは割と買えます。戦争にお金をかけるというのは良くないと思います。自衛隊をなくせば景気は盛り返る」という意見です。2回目はこれに対する再投票をします。予想通り軍事費削減に批判がでてきます。「軍事費をなくして日本を守れるのか」という意見ですが、私はこの軍事費をめぐって論議をさせようと思っていたのですが、その時にＹさんが以下の意見を書いてきました。これがこれから紹介する討論のきっかけになります。「解雇された派遣社員は文句を言いすぎ。そうでない人もいると思うけど、ワーキングシェアや派遣社員を減らすとか言ってるけど、働くところは幾らでもある。自分で仕事を選んでる暇などないと思う。真面目に正社員で働いてる人を見習ったほうがいい。」という強烈な意見を書いてきたのです。今まで「人手が足らなかったら介護や病院で」「自動車会社に公的資金を」「公共事業を起こす」等、“人ごと”で意見

を言っていたのが、Yさんは「自己責任ではないのか」と痛烈な批判をしました。すると、授業後、「そうだ、そうだ」と女の子が机のまわりに寄って来たのです。「私の隣に住んでいる人なんか、こんなんだよ」とか。本音丸出しなんですね。そうすると、今度はこれを論点にせざるを得なくなり、その後、1時間、労働問題の学習をしたあと、クラスごとに討論会を実施しました。

最後の授業だったので、この後展開するとすればいろいろあったのですが、残念ながらできませんでした。実はこのクラスで高校入試で公立に不合格となり、私学に行かざるを得ない生徒がいました。「私学に合格しているけど行けません」と言うのです。「何でですか」と聞くと、「お金が全然ありません、私の父の会社が倒産しました。」と、中小企業が多い地域で倒産する会社もあるのです。実際、この教室で会社が倒産し、両親が失業したという状況の中でこの場にいた生徒もいたのです。残念ながら、その生徒は意見を言いませんでした。他に、卒業生に手紙をだし、非正規労働者の実態はどうかを考えさせることもできます。ある先生の実践では、1999年労働派遣法に賛成した議員に手紙を送る取組をされた先生もおられます。生徒達は、社会との接点を持ちながら成長していくと思うのです。私は討議をする意味は、社会に出た時にいろんな状況に出会うわけで、その時に“免疫”が必要です。いろいろな考えがあるのでそれを教えつつ、義務教育の段階で“免疫”をつけておけば、社会へ出た時に対応できると思うのです。

7　おわりに

アントレ教育は、社会との接点を持ちながら自分の生き方を考えていく教育です。それが残念ながら広がらないのです。私は京都のアントレ開発センターでのトレードフェアの審査に携わっています。小・中学校のいろんな商品開発の審査員をしていますが、毎年５～１０作品くらいあるんです。中にはすごいのもいっぱいあります。京都の小学校では、自分たちで作った「いじめ読本」を、三鷹の小学校では地域の草花を使った「しおり」を作って販売しています。広島の中学校では、腐葉土を地域の方に販売し、高齢者と接しながら、「福祉」のありかたや「地域の活性化」を考えています。でも、残念ながら教育実践分科会の参加者は少数です。会社関係の方は来られてても、現場の先生の参加は少ないのです。アントレ教育、起業教育は、子どもたち

が、社会との接点をもちながら、「発信」「参画」を通じて学習していく素晴らしい教育です。本日拝見しましたような実践が、どんどん広がっていくことを願いお話を終えたいと思います。

〔質疑応答〕

Q. 2000年、あの当時は起業家教育のブームであり、起業家フォーラムがあったりしたのですが、現在は、逆に仕事に関する環境は悪くなっています。ところが一般的には総合学習が縮小され、ブームが去ったような捉え方があったと思います。先生は社会科の中でトライされて非常に立派だと思います。ただ、ブームの時は皆乗るけれども、ブームは去ったような感じがあります。私はコストの問題をひとつの軸にすべきだと思うのです。フリーマーケットをする場合に、例えば物を売る場合人件費を無償と考えています。コストのことをきちっとやれてないと思うのです。だから結局企業だったらその利益分配をどうするか、利益が出るから給料が出るけど、という発想になるのですが、どうしても学校が絡んでしまうと、お金のところは遠ざけてしまいます。例えば今のフリーターや雇用問題にしても、財政や家計、そういうコストの問題を小中高できちっと積み重ねていかなければならないのではないかと思います。またそれが小中高大、うまく繋がらないことの苛立ちを感じてるのです。

A. 7〜8年前、先生とお会いした時には、学生も起業教育やボランティアに関わっていて、そういう時代だったと思うのです。それが今の学生はそうじゃない。教師は、企業と連携をしたり、「お金をもうける」等のことに対して、“悪”のような発想がどうしても抜け切れないんです。私は企業が儲けることはすごく大事なことで、企業が儲けてくれないと社会は発展しないと考えています。教師には、教育の分野で、お金＝悪と思っている人もいます。決してそうではない、今おしゃってたように、価格をもとに市場も動いてるわけです。

私は、起業教育と人権教育、起業教育と福祉教育、起業教育と国際理解教育というように、教師が前向きに取り組む課題とリンクした取組をしていかないと現場はなかなか動かないですね。先生方は人権好きですよ、福祉も大好きです。起業も儲けることもすごく大事だと私は思っているのですが、それを前面に出すとなかなか現場は動かない。私は「アントレ」と「人権」「福

社」「環境」とのリンクした実践からはじめることが大事ではないかと考えています。

Q. 先生の細かな立案というのは素晴らしいとは思いますが、ただ最後に配られたプリントを見ていますと、重箱の隅をつつくようなことなのですが、5番目の人数的な変化が極端すぎるのではないのかなと思います。例えば最初自己責任論が60％あった、なるほどなということが分りますが、これを自己責任論批判が75％に逆転してしまって、クラスによっては5対30という、生徒の変化としては授業の中身の差だとは思うのですが、逆にこの数字を見た時にゾッとしてしまいました。例えば私が個人的に意見を言わせてもらうならば、派遣労働者の問題についても5年前に民間補助例の話をしたのですが、若い派遣もいれば年を取った派遣のおじさんもいます。先日派遣村の弁護士さんとお話をする機会があり、どうなんでしょうねと聞いたところ、やはり派遣村というのはどうしても多重債務者なんですね、多重債務者だから逆に住む所もなくて派遣しか仕事がない、そういう人が仕事を限られてしまうのが仕方ないと思うのですが、高校卒業したてのあんちゃんが派遣で自由な生き方を、とりあえずスキーのインストラクター（冬はスキーのインストラクター、夏は派遣）をやっているのですが。私は持っていき方をせめて五分五分くらいに、教員の方でやっていかないと、逆に恐いのではないかと考えます。数字的なもので、プロセスを見てないので申し訳ないのですが、それについてはどう思われますか。

A. プロセスとしましては1回目は経済の回復策を考えさせます。2回目は、賛否両論が入ります。その中で先程のＹの自己責任論が出てきます。この意見に、感情的に皆が納得したのです。「そうだ、うちの隣の人もそうだ」となります。感情論です。その後、「世界の経済情勢」「労働者派遣報」等の学校知から反論してきます。それは、資料に基づき、事実に基づき、論理的に反論してきます。中学生は高校生みたいに深く考えてないから、揺れが激しいです。今日の論点を見ていただいても、「自己責任論」の生徒は「隣の人は」「家族はどう思ってる」等の意見が多いです。

中学生にしても5対30というのは極論で恐いなと思います。教師としては五分五分の答えはないとい思うのですが、考えるというプロセスはものすごく奥が深いと思うのです。こっちに振り切っちゃうというのは。最初は75％というのはいいと思うんです、感情論としては。やっぱりここが何で5対30とい

うのに、揺れるのは振り子のように、それはいいと思うんですけれども、ちょっと揺れすぎ。教員としての…イエスかノーかになってしまう。突き詰めてしまうと恐いので…。