②パネルディスカッション
「産官学連携による大学生・高校生の取組と地域活性化」

【パネリスト】
多気町役場　まちの宝創造特命監　岸川政之
静岡県立熱海高等学校　教諭　小見山秀彦
兵庫県立長田商業高等学校　教諭　村重勝也
京都府立網野高等学校　教諭　廣瀬雅美
大阪商業大学起業教育委員会委員
ビジネス・アイディアコンテスト担当長　柗永佳甫
【コーディネーター】
大阪商業大学　起業教育委員会委員長　粂野博行



粂野　「産学連携による大学生・高校生の取組と地域活性化」というテーマで進めてまいりました。各地域によって産学連携の活動状況が違いますが、地域の活性化という観点から取組の概要についてコメントをいただければと思います。

岸川　地域の活性化という視点からは、仕事と自分のライフワークの二本立てでやっております。いま並行して四つのプロジェクトを進めています。

一つ目のプロジェクトは自転車のまちづくりです。北京オリンピックのマウンテンバイクの監督が多気町にＩターンしてくれました。また、監督を補佐する役割として公募をするとマウンテンバイクダウンヒル日本チャンピオンの20歳の若者が住んでくれて、彼らと一緒になって自転車のまちづくりを実施しています。健康という大きなテーマの中にこの取組を設定しています。

二つ目のプロジェクトは、食をテーマにした取組です。今回、9月23日から28日まで世界の高校生が集まり国際学生料理コンクールを開催します。また料理コンクール以外にも、日本の高校生たちにも開発した商品や取組を発表してもらい、交流しながら互いに評価し合うことも併催しようとしています。この取組の他にも、高校生レストラン、食品の開発、お茶屋さんと一緒に高校生が考える新しいお茶の飲み方、あるいはお茶の製品開発などの取組を実施しています。最終的な目標としては、これらを組み合わせてヘルスツーリズムという観光にもっていきたいと考えています。



三つ目のプロジェクトは、８月23日に相可高校食物調理科のＯＢたちで運営する（株）相可フードネット「せんぱいの店」の３号店が隣町の松阪市にオープンします。この「せんぱいの店」の取組は第４段階まであり、１段階は地元の多気町で地域の資源を利用して、雇用とまちづくりを進めるための株式会社の創設と多気町内での基盤固めです。

第２段階は多気町から出て、その町の食材を使って名物商品を作り、その町の地域活性化のお手伝いをすることです。例えば、今回の３号店では、松阪駅前商店街の活性化のために、松阪市や商店街と話合い、単なる企業進出ではなく、まちづくりを進めていくための取組として実施しています。

四つ目のプロジェクトは、北海道、沖縄と三重で取組んでいる過疎化が予想される地域で、ふるさとをどのような方向で輝かせるかの取組をしています。例えば、学校を中心とした産業を興していこうとしています。現在、生徒を中心とした若者や行政、民間、大学などと協働で取組んでいます。

粂野　岸川さんは三重県多気町を中心として、場所にかかわらずさまざまな地域に出ていくことでプロジェクトを進め、そこから北海道や沖縄または日本全国の新たな地域を巻き込んで、地域の活性化を今後進めていこうとされています。



同じように地域活性化の取組として、静岡県立熱海高等学校の取組を小見山先生、よろしくお願いします。

小見山　熱海高等学校の生徒が企業と連携してコラボ商品を作りました。熱海市の産業構造は観光業などの物産店やホテルのサービス産業が多く、今回開発した商品は大手の土産卸売と連携して作り上げました。物産店やホテルには企業が商品を納品して随時販売しています。イベント時などには高校生が販売実習を行い、すぐに完売となります。高校生がイベントで販売すれば売れる。しかし、随時販売している店舗では爆発的に売れない。そこで自分たちがつくりだした商品に積極的に関わるために生徒に営業体験をさせたいと考えました。今までの営業体験は納品をして顧客とコミュニケーションを図り、市場把握をしていました。それとは違い、新規開拓を目的として営業したいと考



えましたが、企業側からストップがかかりました。理由は、他企業から高校生を使って営業させているとマイナスイメージを持たれてしまうということからでした。今回の商品開発の問題点は商品完成後、販売店に商品の販売を持ちかけたことであり、今後の方向性としては、町の方々と一緒に考案した商品を販売していけば地域から受け入れてもらえると考えました。町の方々が率先して販売でき、熱海市全体が応援してくれる商品を考案しなければいけないという考え方で現在取組んでいます。

粂野　高校生が営業するということで、商品イメージが崩れてしまうことが分かりました。地域の活性化までたどり着くには、一つの高校単位で物事を考えていては、取組を進めることがなかなか厳しいものがありますね。続いて、兵庫県立長田商業高等学校の村重先生よろしくお願いします。



村重　高校生が地域活性化に取組むことにはいろいろな問題があります。本校は定時制で生徒数も少なく、1年生40名のうち「地域と生きる」という授業を選択している生徒は、ボランティア部の生徒を含め10名ぐらいです。これでは地域活性化につながる取組を実施することはなかなか難しいのです。

もともと商店街が活性化委員会を立ち上げ実施している取組がいろいろあり、商店街の方々に相談をして学校ができることを考えていますが、実際のところ地域活性化につながる取組はほとんどできません。

実は今週「ふるさとの川づくり」というテーマで灯籠流しのイベントをしました。地域の特徴として高齢化が進んでいる地域です。販売実習をしても買物に来られる方はほぼ高齢者です。若い人たちは都心や郊外で働き、昼間ほとんど顔を見ないという地域です。

でも高齢者の方々は非常に元気です。住民団体、地域の川を守る団体があり、高校生と一緒に灯篭を展示するイベントを行ったわけですが、近隣から予想以上に多くの方が来られ、「やっぱりきれいだね」「よくやったね」というように高校生の活動を高く評価してくださいました。

本当に小さな取組ですが、地元の方々が元気になる、高齢者が若者と一緒に盛り上がるということで、一つの小さな活性化につながっていると思います。

粂野　やはり地域の活性化は難しいですが、取組むことでお年寄りが元気になり、さらに取組んだ生徒も自信につながるということがわかります。それは地域の活性化にとって非常に重要なことだと思います。続いて、京都府立網野高等学校の廣瀬先生よろしくお願いします。



廣瀬　京丹後市は平成20年より観光立市を目指し、観光産業を中心にさまざまな取組が行われています。平成22年には山陰海岸が世界ジオパークに認定され、まち全体で活性化事業に取組んでいこうと地域の方は熱い思いを持って取組まれています。

そこで、地域活性化に向けて高校生にできることはないかと考えて取組んだのが、丹後ツアー企画を発表するプレゼンテーション大会の開催です。保護者からは高校生がいろいろなとことで発表すると、地域の方にも高校生の取組を知ってもらえるチャンスなので、どんどん発表してほしいという励ましの温かい言葉をいただきました。

6月に「京都府知事と和ぃ和ぃミーティング」というイベントが開催されました。そのイベントに網野高等学校企画経営科の生徒がパネリストとして参加し、丹後日帰りツアーなどのいろいろなアイディアの取組をプレゼンテーション大会で紹介したところ、知事から「京都府も高校生の取組を応援しているから頑張って」という言葉をかけてくださいました。

一般の方からも、「高校生がそのような取組をしているの？知らなかった」「もっともっとアピールしてよ、PRしてよ」という声をいただきました。ひとりひとりが動き協力することでまちは活性化します。また高校生が発表することで地域が元気になります。とてもいい循環がうまれていると感じています。

先ほど紹介しました北近畿タンゴ鉄道は日本一の赤字鉄道と言われています。兵庫県と京都府からも補助金が拠出されていますが、まだまだ赤字続きです。そんな中、2013年4月にあかまつ号とあおまつ号という観光列車が登場しました。赤字を解消するためにも高校生が観光資源を生かしたさまざまな企画を提案し、地域活性化につなげていけたらと思っています。

粂野　観光ということでツアーを企画され、高校生の発表を皆さんが心待ちにしていることがよく分かりました。また、取組が高校生だけではなく、その地域のいろいろな方に影響を与えていることも分かりました。それでは本学の取組と概要を柗永先生お願いします。



柗永　本学には、フィールドワーク型ゼミナールがあります。ゼミ生は、アンケート調査を行うなどして、地域が直面している社会的問題に関するデータを集めて、緻密な分析を行い、その要因を明らかにします。そして、分析結果を用いて分かりやすく地域の方々に

社会的問題の所在とその要因についてお話します。また、「このようにしてみたら、社会的問題を解決できるのではないでしょうか」というような提案をしたりもします。社会的問題への解決策を示すことはそう簡単なことではありませんが、安易に諦めるのではなく、教員、学生、地域の方々が議論しながら一緒になって解決策を考えることが重要です。大学は、地域に根差している知の集積機関です。そこに地域の方々や行政の方々が集まり、大学をプラットフォームとしていろいろな議論を交わすことが重要ではないかと思います。私たちが社会的な問題に直面したとき、大学は大学で考える、地域の人は地域の人で考える、行政は行政で考えるというやり方では、現代の複雑化した社会的問題は解決まで至らないと思います。

粂野　特に本学の場合は、地域の問題を明らかにし、データで裏付けを取り、それに対する解決策を提示していく。

そして共通のプラットフォームとして、行政、学生や地域の人が集まれる場を提供することが大学の役割であるということですね。

地域や立場により、地域の活性化に関しては大きな違いがあるように思います。地域や地域の人々は立場を超えて学生や高齢者を巻き込むシステムを作り上げることが一つの大きな解決策になるのかと思いました。

続きまして、もう一つ質問をしたいと思います。

これまでの地域の活性化の取組でご苦労されたことはありますか。また岸川様には失敗談や前例のない取組であるためにいろいろなご苦労があったのではないかという質問がフロアからございました。

岸川　今までいろいろなことに取組んできましたが、小さな失敗はあるのか分かりませんが、大きな失敗は一度もありません。思いっきりこけることはありますが、起き上がるときに考えるんです。どちらの方向に起き上がるといいのか、だれを味方にするのがいいのかなど、すべてプラスの方向にもっていくように考えます。

また私は、人と話をするときにほとんど否定的な話をしません。人とお会いする時は、その人のいいところを探そうとします。その人を認めようとします。そういうお付き合いの仕方によって、仲間がどんどん増えていきます。

一番苦労するのは、やはり周りの人に理解してもらうことです。理解してもらわないと前へ進めません。理解してもらうためには時にはぶつかり合いますが、その後は本当に仲良くなります。例えば「まごの店」がドラマになり、みんなは喜んでいますが私は心配していました。「まごの店」は、ドラマになっていない時でも行列ができて250食は完売していました。もし、ドラマの影響でたくさんの人が「まごの店」に来られることになったとしたら、多くの人が食事をすることができず不満を持って帰られます。ドラマになったことが、不満を大きくするわけです。



そこでどうしたらいいのだろうかと考え、せめてお土産を持って帰ってもらったらいいのではと高校生と企業と一緒に製作しました。すると県教委から、高校生レストラン「まごの店」というロゴ入りのお土産を作ったことにより、もしクレームが出たときはすべて高校にクレームが入る。これは、県教委として見過ごせないとクレームが入ります。

本当に大変です。私は県教委に出向き話をしました。その中で少しずつ私たちのやっていることを理解していただき、県教委の皆さん自ら解決策をみい出してくださり、さらには私たちの仲間になっていってくださるのです。

県教委の解決策は、「高校生レストランは多気町の施設です」と一文を入れてくださいということでした。解決策はつまらないかもしれませんが、私たちのために一生懸命考えてくださり、私は本当に感謝しています。

そのように、理解しあえる仲間を増やしていくことで成功へ導くことができます。

粂野　仲間を増やす、理解者を増やす、周りの人に分かってもらうことは、取組においては非常に重要なことで、みなさんも同じような経験があるような気がいたします。

小見山　商品開発の面で言いますと、販売促進グッズや商標権など、商品開発にかかるすべての権利を企業が持っています。その反面、商品を開発するのに高校としては一切お金がかかっていません。高校生がアイディアを出し、味を確認して、販売の仕方を教わり、営業マンについて営業の仕方を学ぶなど企業にあらゆる場面でサポートしていただきました。

高校における商品開発の今回の目的は、本物のイカメンチを熱海にて食べてもらうことです。しかし、イカメンチの味は各店舗で違っているため、初めて食べるイカメンチが熱海のイカメンチと認識してしまうことです。

結局、コンビニでもイカメンチは練り物系で200円ぐらいで販売していますが、味が全然違います。素揚げしたアジやサバが入っているもの、イカと玉ねぎとニンジンが入っているもの等お店によって入っているものが違います。もちろんできたてはおいしいかもしれませんが、1時間たって冷めるとアジやサバが入ったものは臭みが出たりします。

その商品を生徒が宣伝しているわけですから、そこに問題点があるのです。

苦労している点は、イカメンチの味は統一できないところにあります。

毎年、イカメンチの会のご婦人方がイカメンチの作り方教室を行っています。今年度からこの教室を高校がイカメンチの会と共同運営し、基準となるイカメンチのレシピを公開しながら、熱海のイカメンチを伝えていくように働きかけています。

粂野　味の基準を作ることは非常に重要かもしれません。味、そして販売方法や賞味期限であったり、そのような問題も地域と学校が共に取組むことで今後解決されていくのではと感じました。

村重　苦労はたくさんあります。いろいろ難しいことがありますが、一番の苦労は生徒がなかなか動いてくれないことです。また、マナーが不十分な生徒もいますから、街へ出たときに失礼なことをしてトラブルを起こす可能性もあるわけです。生徒が適切なコミュニケーションを取れるようにサポートし、生き生きと動けるようになるまでには時間もかかります。

他には、例えば、冬に地域の町内会で餅つき大会があります。おじいちゃん、おばあちゃんばかりでつき手がいないため、生徒がボランティアで手伝います。小さな取組ですが、生徒たちはがんばり、それを見たお年寄りも評価してくださり、和気あいあいと楽しい一日を過ごせます。

しかし、発表しました七夕灯篭祭りでは数百人の見学者が来られます。夜の暗い中で、もしも事故が起こったら、責任の所在はどこにあるのか。高校が主催してそれで責任が取れるのか。地域の警察、消防団やいろいろな方と一緒に進める中で、学校としてどれだけのことができるのかという難しい問題もあります。

学校としてアプローチすればするほど、やはり地域を動かすことの難しさ、さらに、大きなイベントを開催したとき行政や地域団体とどのように調整していくのかという苦労がどんどん大きくなると感じます。

粂野　生徒が動いてくれない。これは私もフィールドワーク型ゼミナールを行っているとつくづく感じるところです。小さな取組から分かってもらい、進める方が妥当と考えます。それと、もし事故が起きた場合の対応や周りの方との調整は、非常に難しい問題だと思いました。

廣瀬　皆さん調査研究する題材は、どのように設定されていますか。本校では、調査研究の時に生徒がインターネットの情報を収集します。どこまで真実かということを私も把握しきれないまま、誤った情報を載せた企画書を京都すばる高等学校に送ってしまったことがあります。インターネットに頼り過ぎない調査研究を実施することが私の課題です。

京都すばる高等学校では府立図書館で研究されていると伺いました。本校では限られた時間内に図書室で調べる程度ですので生徒に地元で聞き込み調査をさせたりしながら、どのようにモチベーションを上げさせるかが課題です。

本校は、マイナス思考な生徒が多くいます。また地元以外に出たことがない生徒がほとんどですので、地元に愛着や誇りを持っている生徒も少ないと痛感します。そのような生徒をどのようにプラス思考に変えさせていくか。そのあたりも課題だと思います。

粂野　データの利用ですが、インターネットなどの使用について問題が生じやすいと思います。

また、学生のモチベーションをどう維持していくのか。イベントが終了してしまった後にモチベーションをどのように維持するのかということもやはり皆さん苦労されていると思いました。

松永　学生にビジネスマナーを修得してもらうことに苦労しています。学生は、アルバイト経験ぐらいしかありませんので、社会人として最低限身に着けておくべきビジネスマナーが備わっていません。そこで、フィールドワーク型ゼミナールでは事前研修を行ってビジネスマナーを会得してもらっています。

また、本学では中間発表会と成果報告会があるのですが、学生の報告資料等の準備や報告の練習に多くの時間を割いています。学生達は、フィールドワークを経験すると、とても成長します。彼らの成長の糧となっているのは、協力していただいた方々からかけていただいた暖かい言葉やお叱りの言葉、さまざまな経験です。しかし、学生たちは、それらをどう言葉に変えて、どう表現すれば、他者に上手く自分たちの成長の過程を伝えられるのか分からない状態にあります。普段の活動支援に加え、彼らの秘めた思いと経験を顕在化させ、それを上手く他者に伝えることができるように指導して報告する学生にとっても、学生を受け入れてくださった地域の方々や企業にとっても心に残る報告会にすることも、フィールドワーク型ゼミナールを担当する教職員の大事な役目です。

特に私のゼミナールでは、一人ひとり、違うところにインターンシップに長期間通いますので、経験している内容も、一人ひとり異なります。成果報告会の時にプレゼンテーションをしてもらおうと思うと、まずは、インタビューを一人ひとりに行い、彼らの話をよく聞かないといけません。何が起こり、どういうふうに感じ、どう活動したのかということを、逐一インタビューをしながらプレゼンテーションを組立ていく必要があります。さもないと、ゼミナール生全員が同じような、ありきたりのことを言ってしまいます。例えばインターンシップで、「コミュニケーション能力がつきました」とか、「リーダーシップ力を培うことができました」、「この経験を就活にい

かしてゆきたいです」などです。しかし、コミュニケーション能力やリーダーシップ力といってもいろいろあります。その人が会得したコミュニケーション能力は、他人が会得したコミュニケーション能力とは全然違うはずです。リーダーシップ力の向上についても、その背景にあるその人、独特の経験や、感じたこと、心に響いたことを報告会で詳しく話してもらうことにより、「この人は面白い経験をしたのだな」、「面白いことを言っているな」という印象を聞き手に与え、記憶に長く残るプレゼンテーションとなります。つまり、私のゼミナールの場合、フィールドワークでの経験が一人ひとり異なるわけですから、テーラーメイドな報告内容にする必要があるのです。報告会準備には、時間はかかりますが、私が自分の天職だと思ってやっていることなので、これを苦労と思うことはありませんが、学生は苦労を感じていることでしょう。

教員の力ではどうにもできないことで、とても身につまされることは、インターンシップに割ける時間がないという学生が最近増えてきたことです。その理由は、家庭の事情でアルバイトを一生懸命やり、稼いだお金を学費にあてたり、家庭に入れなければいけないというものです。その場合は、インターンシップができる時間帯を受入先の企業の方と調整しなければいけません。学生が不定期に、好きな時間に企業に行くと社会のルールとして、会社として成り立たないわけです。

そのようなときの交渉は、なかなか苦労するところです。特に、「もっとインターンシップをやりたいのに」と学生がさみしそうな顔するときは、やりきれない気持ちになります。

粂野　岸川様に質問です。前例のない取組をする場合にはいろいろなことが起きると思います。どのようなことを心掛けていますか。そのぶれない秘訣は何でしょうか。

岸川　例えば「まごの店」とは何かというと、普通何かをするとき、青写真を作り、完成形を理想として提案しプレゼンテーションをします。しかし、私のやり方は少し違います。こうあるべきだと理想を述べます。そこから軸を下して、その軸は最後までぶらしません。そして、理想とする完成形から下ろした軸の下の方から渦巻きを起こします。いろいろなものを紬ぎつつ、実現に向けて少しずつ渦を大きくしながら上がっていきます。例えば、高校生のために作るレストランは研修施設



です。私のこの軸は、ぶれません。いろいろなことを積み重ねながら、その目的を達成するために進めていきます。

もちろんドラマになることは想定外です。最初の青写真の中にもありませんでしたが、俯瞰的に上から見るとそれは想定内なのです。想定内の想定外です。必然なのです。このようなかたちで物事を進めていきます。

特に大切なのは次の三つのポイントです。①ないものを探さない。②自分たちで考える。③ビジネスを意識する。高校生レストランは9,000万円の費用をかけましたが、運営の費用は町もどこも1円も援助していません。独立採算でやっています。そういうビジネスを意識してやっていくということがとても大事だと思います。

粂野　小見山先生に質問です。特に観光資源や商店街もない高校におけるキャリア教育として普通科高等学校の商業教育をどのようにしたらよいかとお考えになりますか。

小見山　本校は地域活性化を主体に考えていたのですが、商業科教員だけでは限界があります。学校で学問を教えていますが、実社会で即したものを教えるためには周囲の方の協力が必要です。行政の力、地域の方が求めている内容を生徒を通じて引き出していただきたいと思っています。今、町で行われている、求められているものは何なのか。私たちは何ができるのだろうかを生徒に投げかけ、小さな疑問や気づきを生徒と一緒に教員が考え、行政、企業と連携を図っていったらどうでしょうか。

粂野　村重先生に質問です。「四季のみのりプロジェクトは今後どのように発展させていく計画ですか。あともう一つ、ゴミを捨てない川からゴミを捨てさせない川へとその考え方が変わった裏側には何があったのでしょうか」という質問です。

村重　四季のみのりプロジェクトは、残念ながら今はストップしています。できれば本校の販売実習の柱にこれから育てていきたいのですが、生徒の人数の問題がありなかなか先へ進めないという状況です。

川にゴミを捨てないという発想の転換ですが、私がこの学校に転任する前の話で、用水路のような川は本当にゴミの川だったようです。生徒たちは週に1回川に行き掃除をしましたが、また次の週には同じだけの量のゴミがある。その繰り返しの中で生徒たちが、これではやっても仕方がない、このままではいけないというところから自然に生まれた発想だったと聞いています。

粂野　廣瀬先生への質問ですが、なぜ最後まで取組を成し遂げることができたのでしょうか。長い期間の取組はモチベーションの維持が難しいと思いますが、何を意識されましたか。

廣瀬　回数を重ねることに、プレゼンテーション大会も日帰りツアーも、生徒の生き生きした目を見ると、また来年もやりたいと思うのです。ツアーにおいては、リピーターの方も「絶対来年も来るから頑張ってね」と笑顔で握手してくださいます。

また、生徒商業研究発表大会にはここ数年毎回出場し、平成 24 年は全国大会に初出場することができましたが、企画力や発表がすばらしい京都すばる高等学校に追いつきたいという「目標校」が存在することも大きいと思います。

振り返ってみると、周りの方のご協力のおかげだと思います。私自身のモチベーションは、生徒ががんばっているから私もがんばろうという気になって保たれているのだと思います。やはり人との出会い ＝ 縁が大切だと思います。

ドーナツショップを経営されている保護者がおっしゃっていましたが、私が何から手を付けていいか分かりませんと言うと「まず動きなさい。動くということが大事だから、まず動きなさい。」とご助言いただきました。そうしてきたことで今まで継続してこれたのだと思います。

粂野　柗永先生への質問ですが、商業高校で商業を学んだ学生の大学での優位性はありますか。

柗永　講義の中で発言することが少ないので普通科がいいとか商業科がいいとかいうことはあまり感じることはないです。しかし、商業高校で簿記の資格を持っていたり数字を扱っていることは、大学でさらにデータを使い高度な分析等を教えるときにはとても助かることだと思います。

一方で、数学なんて見るのも嫌という学生もいます。商業高等学校で数字に慣れている学生に比べると少し時間がかかるのかなと思います。でも、4 年生になるころには皆同じレベルになっていることを願って教えています。

粂野　今回は産学連携による大学生、高校生の取組と地域活性化ということで、パネルディスカッションを行いました。大学や高校が地域の人、もの、そしてお年寄りも含めた外部の方をどうやって巻き込み、そしてそれをもとにどのようにつなげていくのか。そういった問題を解決する方法には、いろいろなやり方があることが今回のパネルディスカッションによって浮き彫りになったと思います。