

文部科学省「地域との協働による高等学校
教育改革推進事業(地域魅力化型)」

CASP

COMMUNITY ACTIVATION SUPPORT
PROJECT



令和元年度 研究開発報告書

探究による人づくり

熱海高校の挑戦

静岡県立熱海高等学校

TEL : 0557-68-3291

住所 : 静岡県熱海市下多賀 1484-22

ONE TEAM 熱海
挑戦の記録 だびい☆

イメージキャラクター : きやすびい



目 次

本校校長より	1
本事業の概要	2
カリキュラム開発等専門家より	6
地域協働学習実施支援員より	7
熱高ラボ	8
熱海ラボ	18
ビジネス観光類型	34
福祉類型	50
理科〈ジオとの連携〉	58
家庭科〈熱海食育カレンダー〉	66
ボランティア部	74
エイサー部	78
パソコン部	82
吹奏楽部	86
報道部	87
ヨット部〈網代祭り〉	91
生徒会〈こども食堂〉	92
キャリアカフェ	96

保育介護実習	98
インターンシップ	103
評価開発グループ	109
校内地域連携推進委員会	137
先進校訪問（岡山県）	141
先進校訪問（宮城県気仙沼市）	145
新聞記事一覧	149

昭和の時代に活躍し、「教育界の国宝」と呼ばれた東井義雄先生は、「村を捨てる学力」として、「村の子供が村には見切りをつけて、都会の空に希望を描いて学ぶというのでは、あまりに惨めすぎると思うのだ。そういう学習も成り立つではあろうが、それによって育てられる学力は、出発点からして『村を捨てる学力』になってしまうのではないか。そんな学力を目指していると、村を荒廃させるばかりでなく、国を荒廃させ、人間を荒廃させてしまうだろう。」と述べている。地方の子供たちが、それ相応の水準の教育を受けるため、生活そのものを成り立たせるために都会に出ることは、彼らを幸せにする一つの道であることは認めつつも、東井先生はこの生き方に欠如しているものは「愛」と主張する。学習の基盤に自分の国土や社会に対する「愛」を据え付けつつ、惨めな村さえも見捨てず、愛し、育てるような「主体性」を持った学力、それは「村を育てる学力」だと言う。「そんな学力なら、進学や就職だって乗り越えられるだろうし、たとえ失敗したところで、一生を台無しにするような生き方はしないだろうし、村におれば村で、町におれば町で、その生まれがいを発揮してくれるにちがいない。」と述べられた。少々古い引用になってしまったが、この東井先生の考え方は令和の時代であっても貴重なメッセージを我々に与えてくれると思う。

熱海高校では「地域との協働による高等学校教育改革推進事業」として、今年度より文部科学省の指定を受け、この冊子で御覧いただくような様々な取組を行ってきた。教育というものはその取組が単独で無機的に行われるものではなく、生徒と教職員、地域の方々、当事業にかかわり支援してくださっている全ての方々の思いや汗が有機的に結びついて、一つの成果を生み出すものである。その意味でここに紹介する一つ一つの成果には、1年間の、あるいは数年間地道に取り組んできた関係者の「思い」や「汗」の結晶であると言える。これらの取組を通して生徒たちは明らかに変容した。何が生徒たちを変えたのか。それは地域の方々、御助言くださったの方々、そして教職員たちの「愛」を感じたからではないかと私は思っている。特に地域の方々には御多忙にもかかわらず、親身になって熱海高生のために熱心な御指導をいただき、心より感謝申し上げたい。

AIの時代と言われる。「今の子供たちの65%は、今ない職業に就く。」「10~20年後、約47%の仕事は自動化される。」などの予測もある。その真偽はともかくとして、これからの教育界に求められるものは、「人間らしく」生きる逞しさであると考えられる。ではこの「人間らしく」とは具体的にどういったものなのか。

東井先生の言葉を借りれば、それは「愛」と思う。地域に対する愛、人に対する愛。この愛が地域を育てる力になっていく。AIの時代になろうと、都会で生活しようと、愛を基底にして「主体的」に生きること、これが「人間らしく」生きる逞しさではないか。一連の地域連携事業は、生徒たちに人間としての貴重なものを教えてくれている。

本事業の概要

事業の目的・目標

(1) 事業を通じて育成する地域人材像は次のとおりです。

本事業では、地域が抱える課題を自ら探り、課題解決のために主体的に取り組む人材のことを「**熱海人(あたみんちゅ)**」と名付けました。沖縄の方言で「海人(うみんちゅ)」は海と深く関わりのある漁師を指し、「ウチナーンチュ」は地元を愛する沖縄本島の人々を意味する。沖縄に負けず劣らず美しい海と山に囲まれた熱海で、地元根ざし、誇りを持って生きる人材が育まれるよう願いをこめた。具体的には、以下の6つの資質・能力を兼ね備えた人材と定義します。

(ア) 「課題先進地域」2050年の日本の地方都市「熱海」が抱える課題を「**自分事**」としてリアルに考えることができる人材。

(イ) どんなに困難な課題であっても**あきらめずにしがみつ**く人材。

(ウ) 高校生の特権である正義と公正と理想を武器にひるむことなく**大人と渡り合**える人材。

(エ) 現実に直面し、くじけそうになっても、**仲間と協力し新たなアプローチを考え出**すことができる人材。

(オ) 見返りを求めず、**地域住民の喜ぶ顔を見て良かった**と思うことができる人材。

(カ) たとえ、**熱海でないどこかであっても同様にその地域の抱える課題に立ち向かい、地域のために貢献**できる人材。

(2) (1) を踏まえ、卒業までに生徒に習得させる具体的能力は次のとおりです。

本事業を通じて生徒に習得させる能力は、「探究力」・「主体性」・「協調性」の3つの能力を想定しています。解のない課題に立ち向かうためには、これらの能力が必要不可欠であると考えています。

能力	具体的能力の構成要素
探究力	読解力、文章表現能力、数的処理能力、価値の創造、好奇心、知識欲、解決欲求、表現力、思考力、判断力
主体性	リーダーシップ、自発性、自主性、積極性、自律性、やり抜く力、企画力、創造力、提案力
協調性	コミュニケーション能力、共感力、チーム志向、敬愛、協力、フォローシップ、多様性、寛容、受容

プロジェクト名 地域との協働による高等学校教育改革推進事業（文科省）

管理機関：静岡県教育委員会
地域協働推進校：静岡県立熱海高等学校



プロジェクトの趣旨・目的（文科省）
高等学校と市町村、大学、産業界等が協働して①コンソーシアムを構築し、高等学校における②地域課題の解決等の探究的な学びを通じて、③未来を切り拓くために必要な資質・能力を身に付けるとともに、地域への課題意識や貢献意識をもち、将来、④地域で地域ならではの新しい価値を創造し、新たな時代を地域から分厚く支えることのできる人材（三地域人材）の育成を図ることとする。

- I 研究開発構想名
「外部資源を有効に活用した、地域を担う『人材』の育成～地域に育ち、地域に育ててもらおうキャリア教育～」
- II 外部資源の概要
地元企業、自治体（熱海市）、熱海伊東法人会、小中学校等と連携・協働することにより、地域課題の解決を図る。
- III 研究の目的
全国平均27.7%の高齢化率に対し、47%の熱海市は少子高齢化に伴う人口減少等、現代社会の諸課題を先取りしている地域であり、本校はこうした課題を抱える熱海市に所在する唯一の高等学校である。そこで、総合的な探究の時間や各教科等における教科横断的探究活動を通して、将来の日本の地球社会を先取りした熱海市の課題を自分ごととして捉え、地域と協働することによりその解決方法を自律的に探り、さらに熱海ならではの新たな価値の創造を目指す人材を育成することを目的とする。

④どんな地域人材を育成するのか？三熱海人（あたま・ちゆ）

①「課題先進地域」 2050年の日本の地方都市「熱海」が抱える課題を「自分事」としてリアルに考え、	②どんなに困難な課題であってもあきらめずにしなやかみ付き、	③高校生の特権である正義と公正と理想を武器にひるむことなく大人と渡り合い、
④場面に直面し、くじけそうになっても、仲間と協力し新たなアプローチを考え出し、	⑤見返りを求めず、地域住民の喜ぶ顔を見て良かったと思ひ、	⑥たとえ、熱海でないとこがなくても同様にその地域の抱える課題に立ち向かい、地域のために貢献できる人材

③未来を切り拓くために必要な資質・能力 ⇒ 熱海高校で育成する3つの能力

探究力

読解力、文章表現力、教的处理能力
価値の創造、好奇心、知識欲、解決欲求
表現力、思考力、判断力

主体性

リーダーシップ、自発的、自主的、積極性、自律性、やり抜く力
企画力、創造力、提案力

協調性

コミュニケーション能力、共感性、チーム志向、敬愛、協力
フォローアップ、多様性、寛容、受容

<本校の教育方針>
 ・自発的に学習し、自主的に判断し、自律的に行動できる人間の育成
 ・民主的な社会の形成者として、敬愛と協力の精神を持ち、誠実に生き、かつ働く健康な人間の育成
 ・故郷を大切に、将来にわたりの地域を支える人間の育成



①コンソーシアム

I 総合的な探究の時間（桃陵）

- ・地域課題のテーマ設定、解決方法
- 「観光」観光と地場産業
- 「福祉」高齢化、バリアフリー
- 「防災」津波対策
- 「国際交流」外国人労働者
- 「エネルギー資源」温泉活用
- ・企業、自治体と協働し企業が求める人材の考察を通して、将来の生き方を考える。

現在の熱海

年少人口 3%
生産年齢人口 50%
高齢人口 47%

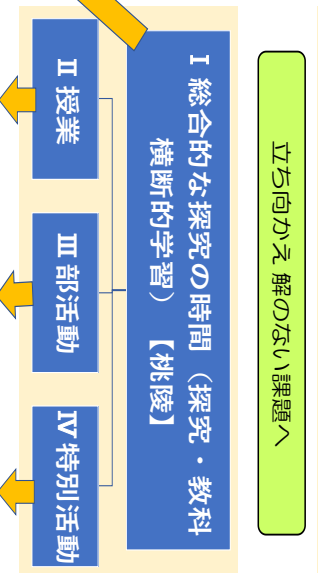
30代未満率全国

ワースト1位
48.5%

生活保護者率
1.07
静岡県ワースト2位

空家率 50.7%
静岡県ワースト1位

②「地域課題の解決等の探究的な学び」を進める方法



- II 授業での取組例
- 商業 高校生ホテル、ツアープラン、商品開発、実習、起業家育成プロジェクト
 - 福祉 多賀小との交流、実習、介護食の開発
 - 英語 観光チラシの作成、街頭インタビュー対策
 - 国語 効果的なインタビュー、プレゼン方法
 - 社会 熱海の史跡（神社等の歴史）
 - 理科 熱海のジオ
 - 家庭 熱海特産品の調理法開発
 - 保健 健康増進（温泉の効用）
 - 数学 テーマ分析等
- III 部活動での取組
- ・エイサー部、ボランティア部
 - ・地元施設訪問、イベントでの発表、手伝い等の地域貢献、異校種交流
 - ・運動部
 - ・地元祭りへの参加
 - ・報道部
 - ・企業とコラボした広報誌作成
- IV 特別活動
- ・熱海市2030会議参加、子ども食堂開催
 - ・社会人講話

地域との協働による高等学校教育改革推進事業 校内推進体制

プロジェクト愛称名

「CASP（キャスピー）（Community Activation Support Project）」

1 システムの実施体制

①校内地域連携推進委員会（地連委員会）（10人） 原則月1回

副校長 教頭 グループ長 学年主任 研修主任 類型主任

②校内地域連携推進実施委員会（地連全体委員会）（教職員全員）

原則職員会議毎に月1回

③コンソーシアム連携委員会（コンソーシアム委員会）

（熱海高校、他コンソーシアムメンバー）原則年3回（各学期1回）

校長 副校長 教頭 事務長 グループ長 学年主任 研修主任 類型主任

2 本日の協議事項

①役割分担

全体統括 副校長・教頭

1 探究G ◎2年部学年主任（各学年主任、各学年部メンバー）

総合的な探究の時間の企画・提案・実施

熱海ラボ、熱高ラボを効果的に実施するために、連携先と協働し探究活動を進める。

2 教科G ◎教務主任（教務主任、各教科主任）

教科横断的学習内容の企画・提案・実施

各教科における教科横断的学習内容の工程表等を作成する。

3 連携推進G ◎3年学年主任 生徒指導主事 福祉類型主任 研修主任

（校内地域連携推進委員会 副校長・教頭・各分掌課長・学年主任・研修主任・類型主任）

地域協働学習実施支援員と協力し、地域連携・協働先との調整

地域協働学習実施支援員 水野綾子氏、カリキュラム開発等専門家 船戸修一氏、静岡文化芸術大学准教授 の指導の下、校内地域連携推進委員会及びコンソーシアム連携委員会の開催を主宰する。

（活動内容・評価方法等について協議する。）

4 評価開発G ◎研修主任 進路指導主事

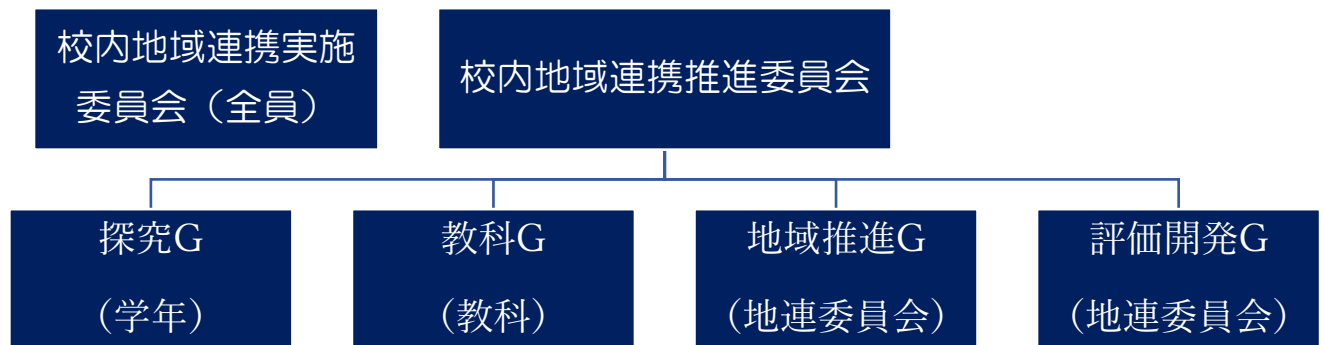
（校内地域連携推進委員会 副校長・教頭・分掌課長・学年主任・研修主任・類型主任）

主体性・協調性等を評価するルーブリック評価の開発・作成

「探究力」「主体性」「協調性」の能力を評価するルーブリック評価を研究開発する。

(補足)

- 1 についてはこれまでの2年間の取組を踏襲しながら、改善点等を探り実施する。
- 2 については教務主任が中心となり、各教科主任と協議しながら、各教科における学習内容について決定する(会議の回数、内容等については教務主任が決定する。)
- 3 については、水野綾子氏、船戸修一氏の下、校内地域推進連携委員会及び年3回の地域連携推進委員会会議(コンソーシアム委員会)の企画・運営を行う。
- 4 については、探究の時間、各教科の取組に係る評価について開発する。
なお、年12回の校内地域推進連会委員会において評価についても協議・開発するので、連携推進グループと協力しながら、ポートフォリオ等の評価法を開発する。
- 5 各グループにはボランティアの教員参加を積極的に歓迎する。



静岡文化芸術大学文化政策学部 文化政策学科 船戸 修一

「関係人口」創出に向けて高等学校が有する潜在的資源としての「卒業生」

2019年度から「地域との協働による高等学校教育改革推進事業」が開始されている。この事業では、高等学校が地方自治体・高等教育機関・産業界などと協働してコンソーシアムを構築し、地域課題の解決などの探究的な学びを実現する取り組みを推進することによって地域振興の核としての高等学校の機能強化を図ることが企図されている。

これまでの高等学校は地域の一教育機関に過ぎなかった。しかし、この事業では、画一的な教科書を通じた学習だけではなく、地域の課題やその解決策を学ぶことを通じて地域社会の担い手を育成することが高等学校に求められている。そのため高等学校では地域の協働活動や地域課題解決学習などの充実が図られる。静岡県立熱海高校でも地域課題探究活動として1年生の『熱高ラボ』や2年生の『熱海ラボ』などの授業を通じて地域の課題を把握し、その解決策を考える授業を行っている。

このような授業プログラムを通じて将来的に地域づくりにかかわる「関係人口」の創出が期待されている。「関係人口」とは「地域に居住する人たち（＝定住人口）」や「地域と関わりなく訪れる観光客（＝交流人口）」ではなく、ふるさと納税やボランティアを通じて何かしら地域と関わる多様な人たちを指している。今後人口減少が予想される時代にあって地域社会の新たな担い手として、この「関係人口」が昨今注目されている。

しかし、地域課題探究活動によって履修生徒が将来的に「関係人口」に結びつくとは限らない。地域に愛着や誇りを持たせるという教育効果があったとしても卒業後地域との関わりを持たないことも十分考えられるからだ。そこで「関係人口」創出に向けて高等学校しか持っていない潜在的資源がある。それは「卒業生」である。熱海高校で考えれば、おそらく卒業生の大半は熱海市を中心とした地域にいたことが考えられる。現在、その熱海市から近居・遠居の差異はあるものの、熱海高校や地元に対して関心や愛着を持っている卒業生は少なくないだろう。そうであるならば、熱海高校の同窓会に協力してもらい、現在の熱海高校や地域課題探究活動に対するサポーターを募集すれば「関係人口」創出につながるはずである。近居の卒業生の中からは高校と地域を結ぶコーディネーターも探せるかもしれない。また地域課題探究活動によって開発した商品をサポーターにエントリーした卒業生に販売するのも一案である。卒業生は不特定多数の消費者ではないため購入可能性は高い。これまで「卒業生」に対しては個人情報保護の観点から地域づくりの担い手として軽視されがちであったが、この人脈を活かせるのは、企業や地方自治体ではなく、高等学校やその同窓会しかない。管見の限り、この眠っている潜在的資源を活かした地域づくりを実践している高等学校はない。よって「卒業生」と高等学校とのネットワーク作りこそ、本事業における熱海高校魅力化への一手段になり得るのではないだろうか。

地域協働学習実施支援員より

地域協働学習実施支援員 水野 綾子

「生徒の成長や変化を“シェア”する地域に」

これから生徒たちが社会で生きて行くなかで、「模範回答に沿って動く」のではなく、どう行動すればいいか、なぜなのか？を自ら「問う力」と「決める力」が必要になります。

熱海ラボを2年間担当させていただき感じたことは、生徒たちは普段から「問われる機会」「問う機会」が少ないのではないかとことです（ただしこれは、熱海高校の生徒に限ったことではありません）。

数名と向き合う中で「なぜそう思ったのか？」と「そもそも」を問うことで、枠にはまった答えではない、大人も納得するような面白い答えが出てきた場面があり、授業の度に子供たちの可能性を感じます。

一方、「決める」行為は「失敗してもいい」と思える環境かどうかが重要だと感じており、それを学校と地域でどのように作っていくかを、2年間の取り組みを生かして引き続き考えたいと思っています。

熱海ラボは、親や先生以外の大人と接する機会を作りたいという点、そして肯定感を育む小さな成功体験を積んでほしいという思いから始まりました。外部からの提案を受け入れてくれたこと、そして「生徒に向き合う役割」をシェアしてくれることを有難いと思うと同時に、上記のような生徒の成長や変化を学校と地域でシェアできるのも嬉しいです。

この取り組みを通して、生徒たちに地域で活躍する人材になってほしいとは思っていませんが、生徒たちと接することで、地域側の大人たちが刺激を受けています。子供たちが「活躍したいと思える地域」にするには、まずは大前提として、大人たちが切磋琢磨しなければならない。そういった意味でも良い循環が生まれているのではないかと感じます。

熱海高校での取り組みは、私のような外側の人材も関わっていますが、日々生徒と接している先生たちの努力や柔軟なマインドがあって成立しています。

次世代に生きる子供たちにバトンをつなぐ、彼らが幸せになるために何ができるのか——。真剣に大人と子供が向き合う場を作っていきたいですし、同じビジョンを掲げて一緒に動ける人たちがいることをとても心強く思います。

熱高ラボ

対象生徒：1年生全員
指導教員：1年部教員

地域連携実施協力者
熱海、伊東、湯河原、函南、三島等
の商店、商業施設、観光案内所、
市町役所 等

取り組みの概要

熱高ラボは、1年次の総合的な探究の時間として本校に設けられている「桃陵ゼミ」の中で実施される活動である。今日、これからの時代を担う生徒には自ら課題を設定し、それを解決する能力が必要とされている。

本校の1年生の現状として、およそ8割の生徒が将来地元に残るかいずれは戻ってきたいと考えており、約7割の生徒は今後、何らかの形で地域の役に立ちたいと考えている。地域社会の中での活躍を想定した場合、地域の現状を知ることが重要である。また、2年次に行われる「熱海ラボ」では、地域とより深くつながり地域で活躍する人材(熱海の地元企業の方々)と協働して、自分たちで考えをまとめ、解決することが目的となる。

そこで、1年次の「熱高ラボ」では、地域の中に潜む問題や課題を発見するために、どのように情報を収集すべきかということや、収集した情報をどのようにまとめアウトプットするのかということに関する基本的な能力を育成することを目的としている。

今年度は、大テーマとして「お土産」、「温泉」、「歴史」、「国際」の4つを設定し、生徒が興味関心のあるテーマを自由に選択した。その後、大テーマ内で男女のバランスや人間関係なども考慮しつつ、似たようなことに興味関心を持つ生徒同士で4～6人のグループになるよう調整した。大テーマ内の各グループでは、自分たちが調べたいテーマを決めて調べ学習を行うことで、そのことに関する課題とその解決策を見出し、発表することを到達目標とした。それにあたり、一度または二度のフィールドワークを実施し、必要な情報を自分たちで集めることとした。それに際し、地域の企業や商店、商業施設にご協力いただく必要があるグループも複数存在したが、事前のアポイントメントや交渉、情報収集の手段についても、生徒自身で行うこととし、あくまで教員は生徒が行動する前の確認に留めることとした。

最終的なアウトプットの形として、各グループで収集した情報から導き出した問題や課題とその解決策を模造紙にまとめ、ポスターセッションをすることとしている。

この活動全体を通して、問題や課題の発見から情報収集、それらをまとめ解決策を導き出し発表するという一連の過程について、生徒が主体的に取り組むことができるようになることを目指している。

取り組んだこと

《全体のスケジュールと内容》

9月5日（木）

ガイダンス・大テーマ決め

- ガイダンス

自分で課題を設定し、解決策を見つけ実践する力が必要とされており、桃陵の時間を使って、その力を育てる課題研究「熱高ラボ」を行うという趣旨の説明を行った。

おおまかな流れとして、課題を設定し、グループで協力をしながら調べ学習をし、直接現場へ出向き、解決策を考え、発表をすることを説明した。

- 大テーマ決め（4つの大テーマから選択：お土産、温泉、歴史、国際）

個人でテーマ希望選択用紙を記入し、これをもとに次回までに大テーマ内でグルーピングを行った。

9月18日（木）

グループメンバー発表・グループごとのテーマ決め

- グループメンバー発表

前回選んだ大テーマ内でグループ分けを行い、生徒に向けてメンバーを発表した。

- グループのテーマ決め

大テーマごとに別々の教室に集まり、発表されたグループごとに自分たちはどのようなことに取り組みたいかの話し合いを行った。

➤ お土産

①熱海班：熱海の人気&有名なお土産

②伊東班：伊東のお土産ランキング

③湯河原班：いいところ取りをしよう！

④函南・三島班：お土産の良さを知ろう 温泉、歴史、国際

➤ 温泉

1班：湯河原、熱海、伊東各地の一番人気の温泉について詳しく調べよう

2班：七湯めぐり

3班：伊東温泉めぐり

4班：熱海温泉(七湯)

5班：静岡と神奈川の温泉の違い

6班：昔から有名な熱海温泉

➤ 歴史

1班：地元の歴史ある建物と文学作品

2班：熱海駅の歴史

3班：お宮の松

➤ 国際

3つの班に分かれて、熱海・伊東の国際関係について、生徒の主体性に基づき、それぞれが日ごろから疑問に思うことを調べまとめた。

1班：外国人観光客が熱海を訪れる理由と人数の推移について

2班：伊東市の観光施設における外国人観光客の観光目的について

3班：歴史から見る外国との交流について

10月31日（木）

調べ方の型を学ぶ

● 調べ学習の開始

大テーマごとに教室を分かれ、どのようなポイントで調べ学習を行うのか、担当教員から説明を受けながら、調べ学習を開始した。生徒が取り組む内容と教員による説明内容は以下の通りである。また、それぞれのテーマとリーダー、役割分担もこの時に決定した。

➤ 取組内容

◇ 自分たちの選んだ課題・テーマ

◇ なぜこの課題・テーマにしたのか（理由）

◇ その課題はどのような状況で、どんな問題があるか（現状）

◇ 今後調べるべきこと。また、どのように調べればわかりそうか

◇ 自分たちの班としてはどのような解決策や対応策を考えているか（意見）

➤ 指示の内容

◇ 課題調べのヒント

(1) 課題の現状を調べる（「 」内は具体例）

「課題はどれくらい深刻なのだろう」 「数字やデータはあるのかな」

「どんなデータを調べたら良いのだろう」

(2) 課題の原因を調べる

「なぜこういった課題がでてきたのかな」

「いつからこの課題は出てきたのだろう」

(3) 課題と地域の関係性を調べる

「熱海市の特徴と何か関係があるのかな」

「伊豆半島全体と課題は関係あるのかな」

(4) 他の地域と比較をしてみる

「静岡市でも同じ課題を持っているのかな」

「他の国でも同じ課題があるのかな」

「熱海市と浜松市ではどちらが深刻な状況なのかな」

(5) 課題による影響を調べる

「この課題によって地域の人にはどんな影響が出ているのだろう」

「この課題によって苦しんでいる人たちはどういう人たちだろう」

(6) 課題に対してどのような取り組みがされているか調べる

「誰がどんな取り組みをしているのだろう」

「他の地域ではどんな取り組みがされているのかな」

「他の国ではどんな取り組みがされているのだろう」

- ◇ 現場の人たちにインタビューする機会を設けることもできます
- ◇ 自分たちで今調べられることを書き出してみましよう
- ◇ 調べたことはノートに貼ったり書いたりしてまとめておきましょう
- ◇ 新しく出てきた疑問や調べたいことなどは、すぐにノートにメモをしましょう

11月14日（木）

1回目校外学習(フィールドワーク)の準備



フィールドワークの実施にあたり、再度下記の実施内容を確認し、基本的に学校外の団体(例えば商店や温泉施設、行政機関など)に赴くこととし、事前にアポイントメントをとる必要があるため、アポイントメントの取り方や注意すべき点についても生徒自身で調べ、実際に連絡を取ることにした。

《実施内容》

- 「1. 班のテーマ」、「2. フィールドワーク候補(予定)地」、「3. 調査項目」、
- 「4. 調査方法」、「5. 必要な道具や事前準備」
- 「6. アポイントメント先の名称と連絡先」

11月28日（木）

1回目校外学習



生徒の希望により、「熱海」、「伊東」、「湯河原」、「函南」の4か所に分かれてフィールドワークを行った。

12月12日（木）

1回目校外学習のまとめ

1回目のフィールドワークで得た情報をまとめる時間とした。最終的にポスター発表をするため、図や写真、グラフなどを用いることを踏まえて、どのようにまとめるのが効果的かということを考えさせた。そのために、今回のフィールドワークで得た情報をまとめるのはもちろん、「失敗したこと」や「不足している情報」、「困っていること」、「今後しなければならないこと」なども合わせて考える時間とした。

1月16日（木）

2回目校外学習(フィールドワーク)の準備

2回目のフィールドワークの実施にあたり、1回目の時と同様に実施内容をリストアップした。ただし、前回の授業で考えた「失敗したこと」や「不足している情報」、「困っていること」、「今後しなければならないこと」を元に2回目のフィールドワークではどのような事に取り組む必要があるのかを考えた。

《実施内容》

- 「1. 班のテーマ」
- 「2. フィールドワーク候補(予定)地」
- 「3. 調査項目」、
- 「4. 調査方法」、「5. 必要な道具や事前準備」
- 「6. アポイントメント先の名称と連絡先」

1月30日（木）

2回目校外学習

1回目と同様に生徒の希望により、「熱海」、「伊東」、「湯河原」、「三島」の4か所に分かれてフィールドワークを行った。ただし、この時は調べ学習とまとめの作業を行いたい生徒も多くいたため、フィールドワークに出ない生徒は学校での活動とした。

《大テーマごとのスケジュールと内容》

● お土産

- 9月：お土産についての疑問点や課題を話し合う
- 10月：地区に分かれ、テーマ決めと役割分担を行う
- 11月：校外学習を実施
- 12月：校外学習で得た情報の整理及び次回の校外学習について話し合う
- 1月：校外学習を実施

校外学習で得た情報を基にポスター作成及び発表



- 温泉

- 9月：グループごとのテーマの設定とそのテーマに合った解決策の選定
- 10月：調べ学習を行う上での注意点や留意点の説明とグループ内の役割決め
- 11月：第1回のフィールドワークに向けての準備(アポ取りと質問事項等の確認)とフィールドワーク
- 12月：第1回のフィールドワークで収集した情報のまとめと次回のフィールドワークに向けた問題課題の精査
- 1月：第2回フィールドワークに向けての準備(アポ取りと質問事項等の確認)とフィールドワーク

- 歴史

- 9月：グループごとにどこにどのような調べ学習に行くのかを決定
- 10月：テーマ設定の理由や、今後調べるべきこと、どのように調べればよいかということについて相談
- 11月：1回目のフィールドワークの準備として、調べる方法や事前に必要な物などをリストアップし、アポイントメントをとる台本を作成
月末に1回目のフィールドワークを実施
- 12月：1回目のフィールドワークのまとめと次回に向けた課題の設定
- 1月：2回目のフィールドワークに向けた準備とフィールドワークの実施

- 国際

- 9月：国際関係についての網羅的な知識と、熱海・伊東地域(生徒の住んでいる地域)との関連性について疑問点や課題を話し合う
- 10月：3班に分かれて、それぞれのテーマとリーダー、役割分担を決定
- 11月：調べたいことの内容をもとに、校外学習先とプランを決定
熱海市立図書館と、ラフォーレ伊東にて校外学習実施。
事前に校外学習先へのアポを取る
- 12月：校外学習先で調べたことをもとに、疑問点や課題について話し合う
- 1月：調べ学習及び校外学習先の決定とアポとり。
伊東マリンタウンにて校外学習実施



取り組みの成果

- 大テーマごとの成果

- お土産

- ①熱海班

熱海で話題になっている熱海プリンや熱海シュークリーム、ボンボンベリーについてインタビューを行った。お店の方に人気の商品や人気の理由、人気商品のアピールポイントなどについてお伺いした。これらのお店は、熱海の人気のスポットの一つである。

これらのお店では、静岡県産のものを使用しているなど観光客にとってこれらを食べることによって、熱海に来たことを実感でき、人気を得ているのではないかと考えることができた。

また、このようなスイーツは若者にとって SNS などで「映える」こともあり、世の中の流行りを敏感に察知し、それらをお店の外観や商品に活かすことで人気のお土産、スポットなることを学んだ。

- ②伊東班

伊東のお土産を多く取り扱っているマリントウンで校外学習を実施した。

マリントウンでは、人気のお土産ランキングを聞くことができた。また、お土産だけでなくお弁当やレストランでもメニューの工夫をしたり、名産物を使用したお茶の作り方を教えたりすることで伊東のお土産や名産物を積極的にアピールしていた。

伊東では、伊東のお土産を集めたお店（お土産屋）は、他の地区より少なく感じるものの実際には高校生が知らない魅力的なお土産がたくさんあることがわかった。地元でも愛されるお土産になるよう、地元のいろいろなお土産を食べて、おいしさや良さをアピールしていきたいと思った。

<伊東のお土産ランキング>

1位：バームクーヘン 2位：ぐり茶 3位：みかんの花咲く丘

- ③湯河原班

湯河原駅にあるお土産屋でインタビューを行った。

このお店では、お饅頭や海の幸、山の幸などさまざまなお土産を取り扱っていた。お店の中で人気のあるお土産は、お饅頭やきび餅などの和菓子が上位であることがわかった。特にお饅頭は、店頭で蒸しており、1個から購入でき、食べ歩きすることができるため、観光客に人気であることがわかった。

お土産を持ち帰って食べたり、渡したりするものだけでなく、観光客自身が、その場で食べることができるような手軽で、食べ歩きができるお土産（食べ物）が人気となることを学んだ。

これらの学んだことを活かし、いろいろなお土産の良いところを織り交ぜた新しいお土産を今後考えていきたいと思った。

④函南・三島班

函南の観光スポットであるテーマパークや観光客が多く訪れる三島駅周辺で、人気があるお土産や売り出したいお土産などについてインタビューを実施した。

お土産は、お店側が売り出したいものとお客様が購入するものが異なることがわかった。新発売のものや売り出したいものについては、お店側がポップを作ったり、目立つ場所に置いたりして工夫をしていることを学んだ。

また、場所によって購入する年齢層などが異なり、三島駅周辺など観光客以外のビジネスマンなどが多く立ち寄るところでは、お菓子の他にお酒なども売り上げが高いことを知った。

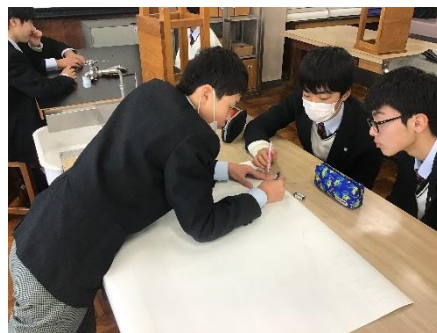
<オラッチェのお土産ランキング>

1位：ラスク 2位：サブレ 3位：バームクーヘン

➤ 温泉

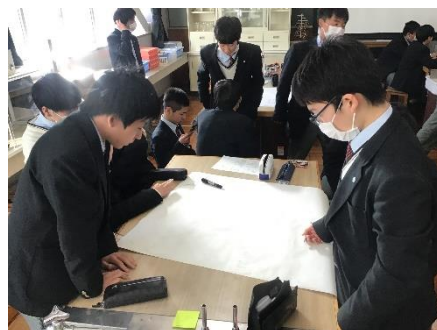
1 班

各地の温泉に行き、建物の外観や内装を調査し、温泉の歴史や泉質効能などについて調べた。なぜその温泉が人気となっているのかをを探ることが目的である。温泉に人気が出た理由を知り、他に応用するにはどうすればよいのかということ課題とする。



2 班

大湯間欠泉と小沢の湯以外の温泉スタンプを集めてきた。実際に見たら汚かった。きれいにして観光地として活性化したい。



3 班

伊東の温泉に行って、温泉の管理を行っている人にインタビューを行い、客層や効能について調査を行った。来ている人が地域の子供や老人で、20代などの若者が少ない。地域以外の観光客や若年層を誘致したい。



4 班

七湯の歴史や現状について現地に赴いて調べた。観光客が七湯に来ないので、どのようにすれば観光客を誘致できるのか。ということについて提案を行う。



5 班

実際に入浴して、効能や歴史を調べた。異なる県の温泉における差について比較することで、より地元が活性化するためのキーポイントを探る。



6 班

大湯の歴史と泉質、なぜ有名になったのかを現地に赴いて調査したり、図書館で文献を調べたりしてまとめた。普通の温泉ならば 30～50 年温泉が出続けるものだが、熱海は 1000 年程度温泉が湧出している。どのような条件でこのような恵まれた環境となるのかということ調べて、他の地域と比較し新たな観光地(観光資源)を作り出すことができるのかということ提案を行う。

➤ 歴史

1 班

自分たちが生活する地元(熱海、伊東)における文学作品を調べる中で、昔からある「老舗」についても興味関心を持った。生徒が元々興味があった文学に関連して、地元について調べることで「地元」について考えを深めるようになったようである。また、発表の方法も積極的に考え、効果的に発表する方法を自分たちで模索し、チームで協力してよりよい方法を見出す努力をした。

2 班

当初は、熱海駅周辺にある顔出しパネルについて調査する予定であったが、熱海駅周辺について学習を進めるうちに、「熱海駅の歴史」に興味関心が高まった。自分たちが生活する「熱海」という町をテーマにすることで、その土地(=地元)がどのようにしてできたのか知りたいという探究心を持つことができ、地元愛を育てることにつながった。

3 班

当初の予定では、3 班も 2 班と同様に熱海のパネルの歴史について取り組む予定であったが、話し合いを進める中で熱海にゆかりのある「金色夜叉」の 1 場面に登場する「お宮の松」に関する歴史を調べることにシフトした。当初の切り口と変わったものの、地元について目を向ける機会を提供したことで、地元を題材とした文学作品のような芸術にも関心を持つことができた。

➤ 国際

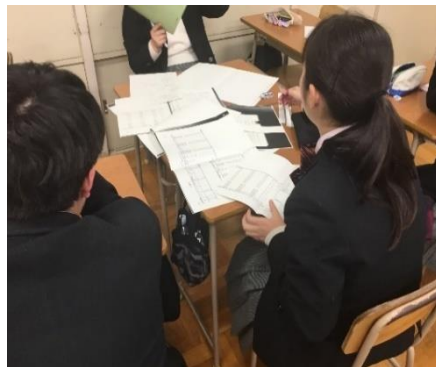
1 班

熱海に来る観光客は、外国人が多いが、外国人だけの人数の統計がなく、図書館にて熱海市の観光客全体の数値を調べる。人数の推移から熱海市の観光客数の現状や今後の課題について考える機会を持つことができた。



2 班

生徒の住んでいる地域、伊東の観光客について、二つの施設（ラフォーレ伊東、伊東マリントウン）に行き、アンケートやインタビューを行った。伊東の魅力や今後の課題など、深く考えることができた。



3 班

熱海市の姉妹都市と、熱海に関する文豪について、図書館やインターネットを利用して調べることができた。今まで知らなかった交流や文豪の軌跡をたどることで、熱海の魅力について再度認識することができた。



● 全体を通して

どの大テーマにおいても言えることは、自分たちが興味関心のある内容で「地元」にまつわるものをテーマにすることで、今まであまり深く触れてこなかった地元に興味関心を持つことができた。今後、将来的に地元で活躍することを期待したい。

企画運営に近い事(自分たちでアポイントメントをとり、課題解決のためにどうすべきかというという行動)ができるようになった(自主的に行動できる力がついた)。

今後取り組むべきこと

- ポスター完成と発表会(ポスターセッション)
- 後輩へ何かしらの形を残しておくこと
- 来年度に向けての検討

今年度の取り組みでは、生徒の興味関心のある内容についてテーマを設定したが、来年度地域と連携を強めて取り組む際に、必ずしも自分のやりたいことだけをできるということにはならない。その中で、課題を発見し解決するということはややハードルが高いと思われる。どのようにテーマ設定・課題設定を行うかということを考える必要がある。それと同時に、地域の中での課題ということであれば、より一層地域の人材との交流の機会を増やすことが重要であると考えられる。

熱海ラボ

対象生徒：2年生全員
指導教員：2年部教員

地域連携実施協力者

水野綾子氏、(参加企業) machimori、
熱海市役所、熱海ガス、ジオパーク、
マジオドライバースクール、パン
樹久遠、ふれあい作業所、ホテルニュー
アカオ

取り組みの概要

熱海ラボは、桃陵(総合的な学習の時間)の中で、1年次の「熱高ラボ」の活動を踏まえ、校内での活動から校外の人々と関わりながらの活動である。「熱高ラボ」では「熱海」をテーマに自分たちの気になるさらに細かい分野について、校内で他者と協力し、調べ学習や発表をするというもであったが、「熱海ラボ」では熱海の企業の課題について、外部の方(企業の社員の方々)に協力していただきながら、自分たちで考えをまとめ、解決することが目的である。また、熱海の企業の「課題」を通して、課題を発見する力・解決する力を育てるということをテーマとし、様々なものの見方、考え方を学び、将来のキャリア選択につなげてほしいというねらいもある。身近にあるけれどあまり知らない熱海のヒト・モノ・コトをインプットしていきながら、熱海の各企業における「課題設定」から「課題解決」までを生徒たちが考える。前年度は各企業から課題をいただいていたが、1年間の反省を踏まえ、今年度は「課題設定」から生徒たちに取り組みさせた。この活動では、生徒は学校と家庭以外の「大人」と接する機会が増えることになるが、「色々な人がいていい」「色々な考えの人がいるんだ」という多様な価値観の育成と、大人たちとのコミュニケーションの中で生まれる小さな成功体験を積み上げることで、社会や自分の将来に肯定的なマインドを持ってもらいたいと考えている。それが3年生のキャリア選択に向けて、自分の将来を自分で考え、決められる「自分」につなげられるのではないかと考えている。

今年度は4月から月1回実施し、年間で10回行った。企業の方や外部の方を招いて講演をしていただいたり、実際に企業訪問をして企業の実態を把握して課題を見つけたりし、最終的には企業の方に向けて自分たちの案や解決策を発表。その具体的な内容は、1学期は「課題を見つける」とはどういうことを考える」をテーマに、①課題の抽出と解決に向けて、大人たちが実体験を踏まえて説明、②3～4人のグループを組み、話し合いを通じてチームで活動するための下地作りを行う、③各企業の話聞き、それぞれの企業の現状を理解したうえで、関わりたいと思う企業の選定までを行った。2学期は主に企業訪問であり、①選定した企業に訪問(9月と11月)し、社員の方の話聞き、課題抽出に取り組む。途中、進捗状況の確認をして企業からの助言と今後の予定の確認。②これまでの取り組みの成果を全体に向けて発表し(中間発表)、企業の方からフィードバックをしていただいた。3学期は最終プレゼンに向けての企業訪問(1月)、1年間のまとめを発表し(2月)、企業の方には生徒の考えなど内容について評価してもらおう。最後に、生徒には年間反省と地域に関するアンケートを実施し、熱海ラボの活動を通じての変化などをまとめ、次年度につなげていけるようにしたいと考えている。

取り組んだこと

※すべての活動にアドバイザーとして水野綾子氏に協力をいただいている。

4月8日（月）初回事前アンケート

希望進路の確認、卒業後（進学後）に働きたい場所や「地元」への意識調査、熱海について思っていることなどを尋ねた。1年間の熱海ラボを通して、熱海や地元に対して、生徒たちの意識にどのような変化が出るのかを見るために実施した。

第1回 4月18日（木） 「課題を見つける」とはどういうことか？を考える

講師：A-bizアドバイザー・山崎浩平氏、杉本鯉節商店代表・杉本隆氏

(1) 熱海ラボとはどういう取り組みか、1年間を通してどのようなことを学んでほしいのかという説明。

(2) 「課題の見つけ方」について。A-biz 山崎氏から、熱海市として「A-biz 導入」の背景、A-biz の仕事についての説明。企業や団体の「課題」をどう見つけてどう解決方法を導き出すのかを教えてもらう。また、杉本氏の具体例も紹介しながら、山崎氏と杉本氏のトークセッション。

◇トークトピック

- ・「みそ玉」がヒット商品となった裏側。A-biz への相談、商品化への挑戦の話。
- ・杉本さんが家業を継いだ時の状況
- ・当時杉本さんが抱えていた「課題」とは？そしてそれをどういう手順・工程で（A-biz と）形にして行ったのか？
- ・「みそ玉」が生まれたことで変わったことは？抱えていた課題は解決できたか？

(3) 周囲の生徒で、話を聞いてどう思ったかを意見交換。

第2回5月30日（木） 「課題の抽出と解決」を自分事に落とし込んでみよう

講師：キャリアコンサルタント・齋藤めぐみ氏、株式会社 machimori 代表・市来広一郎氏

「課題の抽出と解決」について、それぞれの実体験を踏まえて説明。その後、生徒同士で意見交換をし、自分の課題を見つける。

(1) 課題を見つけることについて（齋藤氏）

そもそも「課題」とは何か？課題はどうやって見つけられるのか？キャリアコンサルタントの齋藤さんに、自分ごとに落とし込んだ課題の見つけ方を伝授してもらう。

(2) 熱海にどのような「課題」を感じUターンを決意したのか？そしてどのように解決方法を見出し、実行してきたのか？（市来氏）

◇トークトピック

- ・東京の仕事（コンサルティング業）を辞め、なぜ「熱海」に戻ろうと思ったのか？

- ・当時の熱海の「課題」は何だったのか？
- ・その課題をどういう手法で解決しようと思ったのか、解決してきたのか。
- ・実際にその課題は解決したのか？今も課題だと思っているのか？
- ・今現在熱海の「課題」だと思っていることは何か？
- ・高校生でも熱海のためにできること、高校生だからできることは？高校生のみんなに期待すること。

(3) 周囲の生徒で、話を聞いてどう思ったかを意見交換。

(4) 自分の「課題」を見つけてみよう。

◇今回の課題として生徒に出したもの

- ①ビジョン設定…「熱海ラボ」を通して、1年後の自分がどうありたいのか、どうなっていたいのか、考えてみよう。
- ②課題設定…1年後のなりたい姿、ありたい姿に対して、今の自分に足りないもの、身につけたいものは何か、考えてみよう（何ができるようになったら、1年後のありたい姿に近づけるのか考えてみよう）
- ③行動計画…上記の身につけたいものを身につけるために、足りていないものを補うために、日々、何を意識して行動すればよいのか、自分が「熱海ラボ」を通してやることを具体的に書きだそう。

第3回6月20日（木） チームビルディング、話し合いのコツ

講師：キャリアコンサルタント・斎藤めぐみ氏

チームビルディングという、今後チームで動くための下地作りについて学ぶ。生徒を事前に3～4人のグループに分け、5月に出した宿題の共有。役割分担をしながら話し合いを進める。

◇話し合いの中で大切にしてほしいこと

- ・話し合いの前に役割分担をする
- ・全員が「話す」
- ・お互いの意見を否定しない
- ・意見をたくさん出す



各グループで意見交換

(1) 話し合い実践

- ・テーマ：自分たちが暮らしやすい「熱海」のまちにするために、自分たちができること、自分たちが始められそうなことは何か？
- ・話し合いのポイント
 - ①自分たちが暮らしやすい「熱海」のまちのイメージを出す。
 - ②出たイメージの中で、「自分たち」「自分」ができそうなこと、始められそうなことを1つ決める。



全体の前で発表

(2) 発表

- ①自分たちが暮らしやすい「熱海」のまちにするためにできそうなこと。
- ②話し合いをしてみてどうだったか感想を、一言述べる。

第4回7月22日(月) 企業プレゼン

講師(敬称略): machimori、熱海市役所、熱海ガス、ジオパーク、マジオドライバーズスクール、パン樹久遠、ふれあい作業所、ホテルニューアカオ

(1) 企業プレゼン

企業から生徒全体へ向けて、会社の魅力や良さの紹介や今後について、課題などをお話しいただく。

◇生徒が記入すること

- ・企業のプレゼンを聞いてどう思ったか。
- ・話を聞いて何が企業の「課題」(足りないこと、もっとこうしたら良いこと)だと思ったのか。
- ・自分たちで「課題」を設定するために、自分たちが企業に関わるために、どういうことをもっと深く聞きたいか。



真剣に話を聞く生徒たち

(2) グループでの話し合い

企業の発表を聞いて、取ったメモをもとにグループで話し合い、どこに話を聞きに行くか、企業の魅力についてどう思ったか、何が「課題」だと思ったのか、どういうことをもっと深く聞きたいと思ったのかななどをグループで整理する。グループ内で企業選定の話し合い。



(3) 企業ヒアリング

◇企業からの意見

○machimori

- ・長年続けている「海辺の熱海マルシェ」のより良い運営を考えて欲しい。
- ・熱海をもっと楽しくするために、楽しんでもらうために もっとこうしたほうが良いのでは?などのアイデアが欲しい。(9/22(日)に熱海マルシェが熱海銀座通り商店街で開催された)

○熱海市役所産業振興室

- ・熱海の事業者支援(新しく会社やプロジェクトを立ち上げる人などへの支援)
- ・市役所産業振興室だが、テーマは「他部署との連携」。どうしたらいいか?
- ・産業振興室が行っている創業支援や他の町との連携について、他の部署が知らないことが多いので、どう巻き込んだらいいかを考えている。

○パン樹 久遠

- ・どんなパンがあったらいいか新作の創出。
- ・買いに来る人たちの希望や望んでいることなども調べながら考えて欲しい。
- ・働いている人にどんな人がいるのか、どういう思いで働いているのかなどの質問を高校生からしてほしい。



気になる企業の話聞く

○熱海ガス

- ・ガス会社にもかかわらず、タピオカ店や今後はレストラン事業もスタート予定。秋からタピオカ店をスタートするにあたり、その集客や認知（知ってもらうため）はどうしたらいいか？

○ふれあい作業所

- ・作業所で働く方々が生み出した「ドライフラワーオブジェ fu-re」を知ってもらうためにできることは？
- ・また、fu-reのように、作業者がより楽しく、価値を持って働けるにはどうしたらいいか？



○ホテルニューアカオ

- ・ハーブアンドローズガーデンを活用し、日本を代表する自然リゾートにしたい。その目標達成のためには、1.滞在時間を延ばす仕掛け、2.自然を体感できる場所に、3.地域の方と一緒に、が必要だと考えている。
- ・「お客様目線」と「遊び心」を意識した新しい取り組みができないか、アイデアが欲しい。

○ジオパーク

- ・地域に伊豆ジオパークというのがあるのに、市民や観光客にジオの魅力を伝えきれていない。
- ・看板や自然博物館もなくプロモーションができていない実情がある。



○マジオドライバーズスクール

- ・若い人たちの人口が減る中で、若いみんなはどうしたら免許を取りたくなるのか？
- ・高校生に選ばれる自動車学校はどんなところか？

第5回9月26日(木) 2時間 企業訪問 part 1

選んだ企業を訪問する。生徒には事前に課題を出して、それについて考えた上で訪問し、企業の方の話を聞いて「課題」抽出に取り組む。

◇今回の課題として生徒に出したもの

- ①(7月22日のプレゼンについて) 企業の方のお話を聞いて感じたこと・気づき
- ②企業に対し、自分が考えた課題や問題点(何が問題なのか、どうしたらよくなるかなど)
- ③企業の方に聞きたいこと3つ

◇生徒の様子

ほとんどの訪問先で、企業の方の話を聞いたり、施設見学をしたりというものであった。

- ・緊張はしていたが、自分たちなりに積極的に参加しようとしており、生徒ならではの発想がたくさん出てきたので、学校では学べないことが学べる貴重な機会だと思った。
- ・話を真剣に聞いてメモを取り、質問や意見を言う生徒が多かった。実際にフィールドワークとして街を歩いたことで、見つけたことも多かったと思われる。
- ・事前に課題や質問等を考えさせていたことで、話し合いがスムーズに展開した。
- ・必ずしも全員の生徒が事前に課題や内容を把握できておらず、困った様子もみられた。

◇引率した教員の感想

- ・学校では体験できない「現場主義」の持つリアリティは教育効果が高く、内発的動機付けには良い教育活動だと思われた。
- ・保護者や教員以外の大人から企業の話や、社会人になるに向けての話をしていただけるのは非常に良い機会であり、生徒向けに丁寧に話をしてくれて、生徒が興味を持てるように配慮してくれて有難く思った。
- ・一方で、やはり内容が難しく(企業の課題を見つけること、それについて考えること)、かつどういふことをやればいいのかよく分かっていない生徒も少なからずおり、調べがないところで、「課題」設定の段階から生徒が考えるのは難しいと感じた。





初めてのフィールドワークは、緊張しながらも真剣に取り組んでいた

第6回 10月31日（木）2時間 グループで進捗状況の発表、「課題」について考える

※当初の予定はフィールドワークだったが、各グループの進捗状況などを見て、校内で「課題」を考える活動になった。

◇今回の課題として生徒に出したもの

- ①9月のフィールドワークをしてみてどう思ったか。
- ②何が企業の「課題」（足りないこと、もっとこうしたらいいこと）だと思ったか？
- ③「課題」を設定するために、どういうことをもっと深く聞きたいと思ったか？また疑問に思ったことなどはあるか？

（1）グループワーク

各グループ内で何が「課題」なのか、どこをどう変えていこうとするのか、企業の人に何を聞いたらいいのか、ということを話し合う。

企業の方に入ってもらって、意見や解決策などをポートフォリオ形式で集約する。企業からはアドバイスをいただきながら、「課題」設定と理由について考える。



企業の方と課題を模索

（2）発表

全体を2つのグループに分け、その中で各班の代表者が話し合いの内容（主に「課題」は何に設定したのか、設定した理由）について一言発表。

（3）フィードバック

全体での発表の後に各グループに分かれて企業からフィードバック。これを踏まえて、「課題」はそれでいくのか、変えるのかなど相談。時間があるグループは、次回までに何が必要かを考える。



自分たちの課題を発表

第7回 11月14日(木) 2時間 企業訪問 part 2

選んだ企業へ2回目の訪問。今回も事前に課題を出して、考えた上で訪問し、前回設定した「課題」に対して、インプットを踏まえて課題解決策をより具体的に検討。

次回が中間発表になるため、ここまでの取り組みを整理する。

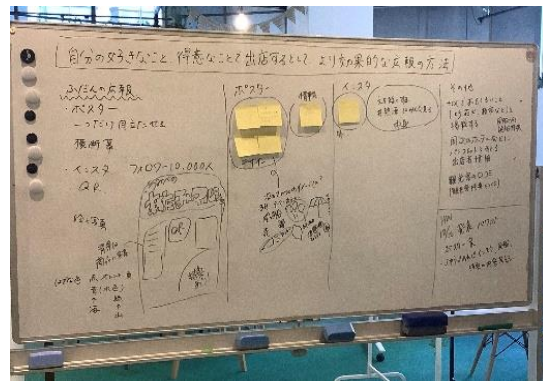
◇今回の課題として生徒に出したもの

- ① (各グループでの) 10月の熱海ラボで企業の「課題」は何だと思うか。
- ② 「課題」を解決するために、どういうこと、どういうアイデアが必要だと思いますか？
- ③ 「課題解決策」を考えるために、どういうことをもっと深く聞きたいと思ったか？また疑問に思ったことなどはあるか？
- ④ 次回の熱海ラボまでに自分たちの役割分担や、自分たちがやっておくべきこと。



アイデアとして出したアンケートがお店で採用！

(箱はお店の人が作成・パン樹久遠)



中間発表に向けて意見を整理 (machimori)



2回目のフィールドワークは、前回よりも具体的な意見がたくさん出ている

第8回 12月12日(木) 2時間 中間発表

各班の「課題」やそれについて考えたこと、今後の計画などを全体に向けて発表する。

◇今回の課題として生徒に出したもの

①パワーポイントの作成…1:設定した課題とその理由、その課題をどう解決しようと思ったのか、課題解決方法について(できればその方法を選んだ理由)、2:課題に対する現時点での取り組み・成果、3:今後取り組むこと、計画、グループで抱えている課題点など

②発表原稿の作成

(1) 中間発表

◇各グループの発表の内容(上記の課題について)

○machimori

A班: 出店する場所を増やす!

(場所を有効活用されていないから→マルシェのイベント情報を街に広める、熱海で商売したい人を見つける)

B班: 自分の好きなこと得意なことでより効果的な工夫の方法

(自分たちが目を引くようなポスターを作ろうと思ったから→風船を配る、ホテルなどでパンフレットを配る、誕生日などの特典づくり)



○熱海市役所産業振興室

A班: 市役所で楽しもう!

(待ち時間が長い、施設が有効活用されていないなどから、低年齢層は用事がないため、誰でも行きたくなるためのコンテンツを作ろうと思った→ジオパーク協議会との企画作り、チラシを作る、実用性をふまえてやっていく)

○パン樹久遠

A班: お客様に一目でパン屋さんと分かってもらえるような工夫

(自分たちが行ったときに、パン屋と言われなければわからなかった。観光客の人もそのような感じだった→宣伝・リピーターなどこれからを考えていく!)

B班: 季節感を出そう!!

(季節感を出すことにより、お客様が食べ物で季節を感じられる→食品サンプルを外に置き、立ち止まってもらえるようにする。そうすると興味を持つ、食べたくなる)

C班: アンケートボックスの設置

(お客様がどのようなパンを望んでいるのかを知り、人気を保つ→アンケートボックスを色んな所に置くことで書いてもらうようにする。アンケートボックスをお店に合うようにして目を引くようにする)

○熱海ガス

A班：タピオカを売るにあたってどうしたら良いのか

(営業にあたっていろんな層の方に来てもらいたい→種類・価格を決める、お店の制服のデザイン、自分たちが接客をするにあたっての心構え)

B班：タピオカを売るにあたってどうしたら売れるのか

(タピオカを売ることに對して若者に限らず誰もがタピオカドリンクを飲んでもらえるようにするため、高校生の意見を取り入れてほしいと思ったから→種類・価格など基本的な部分を確定させ、ユニフォームのデザインを決めて、立地条件の解消や宣伝、客引きをするにあたっての方法を考える。校内でチラシ配りやクーポン券の配布など)

C班：タピオカがどうしたら売れるのか

(熱海ガスさんがタピオカを売るにあたって、客層やメニューなど売れるための案を考えて、高校生目線での意見を取り入れていただいて、企業に貢献したり、熱海の観光の発展にも貢献できればいいと思った→熱海の特徴を生かす(温泉のお湯を使うなど)、ポイントカードを作る、集客の仕掛けを考える)

○ふれあい作業所

A班：ふれあい作業所で作ったものの売り方

(せっかく作ったものが売れないともったいない→イベントで商品を出してもらおうよう交渉、パンフレットで宣伝、試作品の商品化)

B班：知名度が低いこと、働く人の所得が低いこと

(実際に知っている人が少ないと思った→商品開発、SNSなどで呼びかけ、試作品の販売)

C班：知名度の向上

(場所や行事が目立ちにくいいため、商品販売等活動の幅を広げるためには、知名度が大きな土台となる→桃陵祭とのコラボ、SNSの利用、販売や体験会等イベントを開く、シーグラスを増やすために熱海高校でのビンの回収)

○ホテルニューアカオ

A班：熱海らしさを作る！

(熱海に来ているなら、熱海らしいところを作ったほうが良いと思ったから→熱海と関連付ける(例：レモン・橙・温泉など)、ガーデン内の環境整備)

B班：リピーターを増やす

(リピーターが少ないから→ポイントカードの作成、季節ごとのイベントの実施)

C班：来場者数を増やす

(冬はあまり花が咲かないので、冬に営業時間を延ばしてイルミネーションなどの取り組みをすれば来場者数やリピーターが増えると思う→営業時間の延長、暖かい飲み物を開発して売る(ハーブティーなど))

○ジオパーク

A班：ジオラーメンをつくる

(みんなラーメンが好きで、観光にも使える
→ 具材考察、金額設定、自分たちで作れるのか)

B班：ジオパズルをつくる

(大人だけでなく、子供たちからもジオパークのことを知ってもらえるようにする→パズルをつくる、写真を撮る)

C班：ジオキャラクターをつくる

(小さい子から大人まで知ってもらえるようにキャラクターをつくる→デザイン、設置を作成)



○マジオドライバーズスクール

A班：マジオさんを知らない、イベントがない

(マジオさんを知らない人が多く、イベントなどをやっても気づかれないと思った→会社を知ってもらうきっかけを考える)

B班：知名度が低い

(自分たちも知らないことが多い→オープンスクール、乗車体験など)

(2) フィードバック

全体での発表の後に各グループに分かれて企業からフィードバックや意見交換。企業からは、最終のプレゼンに向けてこういうことを考えてほしい、準備をしてほしい、実行してみたいという観点から生徒へアドバイスをしていただいた。



第9回1月16日(木) 2時間 企業訪問 part 3

今回が最後のフィールドワークとなり、12月の中間発表の反省を踏まえて最終発表に向けての準備を行う。企業によっては、テストマーケティングや実験・交渉に出かけ、自分たちが考えたことを実践してこれまでに考えた案の改善点や、解決策を考える。

◇フィールドワーク先で行ったこと

- ・ machimori は、ポスターを貼る店舗へお願いに行く、熱海マルシェで出店できそうな場所を見に行った。

- ・市役所と熱海ガスは、タピオカの試飲を実演。市役所前でチラシを配布したり呼び込みをしたりして、訪れる人にタピオカを飲んでいただいた。
- ・ジオパークは学校にて資料の整理や、ジオラーメンの試作。
- ・ふれあい作業所は作業所の見学と最終発表に向けて意見をまとめた。
- ・パン樹久遠はパンを宣伝するチラシ作り。
- ・ホテルニューアカオは、最終発表に向けて意見をまとめた。
- ・マジオドライバーズスクールは、最終発表に向けて意見をまとめた。



3回目はタピオカの試飲の宣伝、ジオラーメンの試作、パンのチラシ作りなど、実践的な内容となった



最終発表に向けて、自分たちの考えを企業の人たちとまとめていく

第10回 2月13日(木) 2時間 課題解決発表

12月の中間発表の際のテーマについて、1月のフィールドワークを踏まえての発表となった。各班の「課題」やそれについて考えたこと、1年間の成果について発表する。

◇今回の課題として生徒に出したもの

①パワーポイントの作成…1：設定した課題とその理由、その課題をどう解決しようと思ったのか、課題解決方法について、2：課題に対する取り組み・成果、3：今後に向けて（これから考えていけること）

②発表原稿の作成

(1) 最終発表

※各班のテーマについては、第8回のページを参照。



(2) フィードバック

全体での発表の後に各グループに分かれて企業からフィードバックや意見交換。企業からは、最終発表の講評や1年間の取り組みについて様々な観点から生徒へアドバイスをしていただいた。

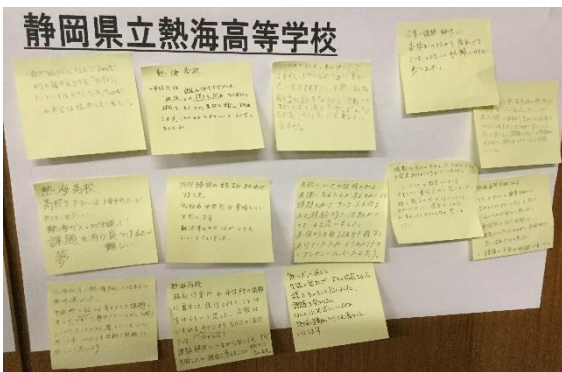


2月16日（日）静岡県高校生サミット

静岡で地域とともに実践を積み重ねている高校生による活動発表に参加した。本校の発表は「熱海ラボを通して地域の課題をさぐる取り組みについて」というタイトルで、熱海ラボの活動紹介と、今年度の実績発表（市役所とふれあい作業所）を代表生徒3名が発表した。第1部では本校の他に参加した8校の代表の発表を聞き、第2部では参加型のダイアログセッションで、高校生やその他の参加者全員で、静岡の未来についてテーマに沿って話し合いを行った。



緊張しながらも、発表は成功



発表について多くの反響が！



発表を聞いた一般の方からの貴重なご意見

取り組みの成果

(1) 生徒の変容（教員から見て）

- ・企業の方と話をすることによって、将来について積極的に考えようとする姿勢が見えている。普段の会話の中でも、具体的な学校名や企業名が希望として出てきたり、進路主事に質問に行って準備をしようとしたりと意識にも変化が出てきている。
- ・授業においても、すぐに答えを求めるのではなく、（ある程度のヒントは与えるが）自分たちで考えて答えを出そうとしている姿が見えてきた。

- ・(教員が) 企業の方と接する際などの礼儀について指導する機会が増えた。生徒自身もその必要性を感じていると思われる。生徒は挨拶や言葉遣いなどこれまでよりも積極的にできているように感じる。
- ・地域の人々の実際の声を聞くことで、地域の課題について考え、そこから色々なことを知ろうとする生徒が増えたように感じる。

(2) 教員の変化

- ・(上記にあるとおり、生徒の様子から) 一般の企業の方々と関わることの大切さを改めて感じている。
- ・日常の生活や授業態度、能力を決めつけて、「この生徒には(この活動は)難しいだろう」と考えていた生徒が活躍しているのを見て驚き、教員として生徒の可能性を信じていかなければならないと痛感した。生徒の可能性を十分に発揮させられるように、サポートできる声掛けをしようと心掛けた。
- ・生徒が理解して、目標設定できる言葉選びを心掛けた。また、生徒の目線を意識して疑問や困り感を共有するようにした。
- ・人間性を高める指導の際に、地域の人々の目を意識するようにし、地域で育ててもらっている、ということを理解してもらえようように話をしようと思う。

(3) 協力していただいた企業の方々の声

- ・回を重ねるごとに良いアイデアがたくさん出るようになってきている。
- ・チームで活動しているところで、いろいろな気づきがある。活動を通して自分・メンバーの強みや弱みがわかっていくという変化がみえているのではないかと。
- ・思い切り失敗をさせること、成功体験をつくってあげること、どちらも大事である。ほめることを繰り返して関係を作り、(今後も) 厳しいことも言える間柄になっていければと思う。

「熱海ラボ」という活動は前述のとおり、熱海の各企業における「課題設定」から「課題解決」までを生徒たちが考えるというものである。生徒は1年間の活動の中で家庭や学校以外の多くの「大人」と関わったことで、少しずつだが成功体験を重ね、自己肯定感の高まりと、それに伴うものの見方・考え方、行動が変わっていったのではないかとと思われる。例えば、将来の自分自身についてより具体的な方向性(学校名や企業名などの希望)が定まった生徒がいたり、部活動や生徒会活動などをより精力的に行う生徒がいたり普段の学校生活での行動や意識の変化がみてとれるようになった。また、指導にあたった教員の中にも、生徒の新たな一面を発見できたことによって、今後の学校生活への期待や、自分たちの指導についても考えさせられることが多々あったことから、生徒にとっても教員にとっても大変充実した活動となった。

今後取り組むべきこと

一回一回の活動内容を見ていくと、反省点や改善点など細かいことはたくさんあるが、改めて難しいと思ったことは、やはり生徒に「課題」を見つけさせるということだった。企業の方々からヒントをいただきながらも「課題」を見つけようと模索をしていたが、生徒側にも基礎的な力（知識・経験）もある程度は必要であるのではないかと思われる。「課題」を見つけさせるということは、指導する側（教員・企業ともに）がどういった人材を育てていきたいかということを共通認識する必要もあり、次年度以降の課題として、最初の段階で生徒にしっかりとこの活動の目的を伝えることが必要である。そして、生徒自身がどういった成長をしていくのかをイメージしながら活動できるように支援していきたいと思う。時間については、月に1回だったことから、限られた時間の中での活動になってしまったため、今後の時間配分や、内容の精査なども課題である。

また、この活動における生徒の評価について、企業の方との話の中でも、評価とは成績か、次につなげる改善のためのステップか、個人としての評価か、チームとしての評価かというところで今後模索していく必要があるとのことだった。また、評価をするタイミングであるが、活動の過程をみるのか、結果をみるのかというところも重要なところである。その際に、一つの（担当の）企業からの観点からだけでなく、他社の視点からフィードバックがあるとよりよい（評価になる）のではという意見もあり、次年度以降は評価をどのように行うのかということも詰めていく必要がある。

ビジネス観光類型

対象生徒：2・3年 ビジネス観光類型
指導教員：商業科教員

地域連携実施協力者
熱海伊東法人会・熱海税務署
あいら伊豆農業協同組合
熱海市農業委員会
パン樹久遠・フジノネ・ニコー

取り組みの概要

【起業家育成プロジェクト】

ビジネス観光類型2年生では、商業科目のビジネス基礎にて平成23年2月11日に地元企業フジノネとアカオリゾート公園に協力していただき「イカメンチップス」を誕生させた。この「イカメンチップス」の売上金をもとに、新商品開発に活用するためには熱海伊東法人会に協力をしていただき、租税教育と共に株式会社設立を目指し平成26年度から熱海伊東法人会による授業が進められた。初年度は年6回法人会青年部の方に授業をしていただき、会社設立から販売戦略、商品開発まで行い「泉ちゃんゼリー」を誕生させた。2年日以降、タルト、三層饅頭といった商品開発を行いながら租税教育と共に授業が進められてきた。4年日以降、商品開発から販売促進に視点を傾け、販売実習の成果をもとに模擬納税を学習した。5年目は社会保障費をテーマとして行った。平成31（令和元）年度6年目の活動を説明する。

6年目のテーマを「社会貢献できる起業家の人材育成」として、年4回の授業を行った。

日時	内容
①5/28（火）14：25～15：15	授業の説明
②6/11（火）14：25～15：15	出店内容の検討 → 夏休みの出店準備
③9/28（土）11：25～12：15	収支報告・講評
④10/15（火）14：25～15：15	税の計算

【この木！何の木！レモンの木プロジェクト】

高等学校商業教育として、学校教育の中で地域を支える人材育成に繋げるため、実践的授業の場を確保させる。現時点で熱海の地域経済は飛躍的に活気づいているが、オリンピック閉幕後の観光客の減退による不安定な経済状況に備えなければいけない。熱海を支える資源を市全体で作出す計画として高校生の力で何ができるかに挑戦させる。

日本にレモンが伝わったのが1873年（明治6年）、旅行中のイタリア人が熱海の旅館の庭に植えたのが始まりと言われている。しかし、熱海レモンは認知度が低い。また熱海にはレモン農家が数軒しかなく、さらに生産者も高齢になり、継続的な栽培が危ぶまれている。そこで、生徒はレモンのことを深く知るために日本におけるレモン出荷量が1位である広島県と連携を図ることにした。ところで、昨年、広島県は豪雨災害の被害を受けている。そこで広島県のレモンを調べると同時に、瀬戸内産レモンを仕入、熱海で販売実習を行いその利益を豪雨災害の被災地復興として寄付したいと動き出した。また、小中学校や企業との連

携を図ることで、長期的な活動を予定しており、熱海が「レモン色」に染まり、全国に熱海産レモンを広報することができないかと考える。この活動を通して、被災地復興のボランティア精神の育成、郷土愛、地域連携を通じた職業意識の高揚など幅広い知識と発想力、行動力を育てることを目指す。令和2年2月8日に常葉大学浜松キャンパスで開催される第8回高校生ビジネスプランコンテストに出場し、ビジネスプランを発表した。

【AHA!プロジェクト】

昨年度まで3年間実施した「熱海高校生ホテル」を一時停止し、今年度新たな取り組みとして「熱海高校生エージェント AHA!プロジェクト」を実施した。この「熱海高校生エージェント」は生徒が旅行業を学び、ツアーの計画・販売・提供を実践体験するものである。実施に伴い、事前学習として伊豆半島の観光資源を視察し、実現可能なツアープランを作成する。本番は、令和2年1月14・15日に「バスの旅 高校生がおもてなし 伊豆ジオの魅力に浸る初春ツアー」を実施した。

【JAL 工場見学・日本外国語専門学校見学】

令和2年1月28日（火）

国際観光地熱海で観光を学ぶ生徒として、航空業界にも興味関心を導き出し、幅広い知識と視野を広げるため、JAL 工場見学に行った。また、日本外国語専門学校を見学し、観光に対する興味関心を深め、将来の職業選択に繋げることを目的として実施した。

取り組んだこと

【起業家育成プロジェクト】

第1回の授業内容 授業の説明

～「出店」する≡会社をつくる～

- ①商品の選定や販売方法などの企画をする
- ②熱海駅周辺にて実際に出店し販売をする
- ③利益が出たら模擬納税の計算をする

(1) 商品の選定や販売方法などのルール

- ・法人会のメンバーが事前交渉したリストから選ぶ
- ・定価よりも安く売るのは禁止
- ・ほかのお店やお客さんに迷惑になる行為は禁止
- ・仕入れ金額は上限3万円
- ・その他 社会人になったつもりでの行動を心掛ける

(2) 実際に店を出し販売するためのヒント

- ・10時～12時がゴールデンタイム
- ・お店や自分たちの見た目を工夫
- ・お土産を既に行った人が多く通る
- ・自分たちと他の売店との差別化
- ・試食させるのはOK（ただし仕入れ商品が減る）

(3) 利益が出たら模擬納税の計算をする

- ・ 販売価格と卸価格および販促に使用した費用を差し引き、収支の計算をする。
- ・ 上記の実績を元に、納税額の計算をする。

※釣り銭と領収書は用意。赤字にならないように頑張ろうと声を掛ける！

日時	チーム
①8/19 (月) 10:00~15:00	2班
②8/23 (金) 10:00~15:00	3班
③8/26 (月) 10:00~15:00	1班

次回までの宿題

- 店 (=会社) の名前を決める
- 店の戦略を考える
- 販売する商品を決める (商品のリストなど後日配布します)
- 販売するときの係を決める

第2回の授業内容 出店内容の検討 → 夏休みの出店準備



第3回の授業内容 売上報告 水谷氏講演

<今年のテーマ=販売実習>

- 実際に売ってみて、いかがでしたか？
- 出店時の反省や収支計算 (次回) をしてみましょう。

	2班	3班	1班
売上	¥12500	¥38230	¥20280
仕入れ	¥8750	¥30935	¥14400
利益	¥3750	¥7295	¥5880
備考	完売	売れ残り6174円あり	完売

- ① 実際には賃料 (¥5000/回)、人件費、備品などは考慮していない
ちなみに・・・
熱海駅周辺の家賃相場 (1坪あたり 30,000円)

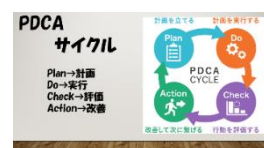
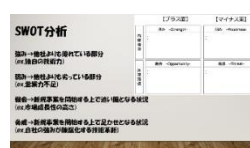
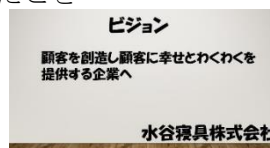
- ② 利益が出たら納税する (次回の授業で)

各班で話し合い

- ① 販売する商品を選択する上で、事前のマーケティングは適切だったか
- ② 商品の並べ方、POP 等お店づくりはどうだったか
- ③ 人の配置や販売方法はどうか
- ④ こうしておけばよかったこと、うまくいったこと
- ⑤ 商売を体験して、感じたこと



第4回の授業内容 税の計算



第3回の売上報告をもとに模擬納税の計算をした

【この木！何の木！レモンの木プロジェクト】

3月 レモンの木を熱海高校に2本植樹（西島さんから寄贈）

4月 JA あいら伊豆の指導により肥料を蒔く

6月 レモン農家による無農薬品を散布（追肥）

2018年7月13日に西日本を襲った記録的な豪雨による被災状況を調査

7月 被災地復興及び地域連携を図るため熱海高校ができることを討論

広島県呉市 JA広島ゆたか 連携承諾 メールにて情報交換

9月 台風による”かいよう病”対策として薬を散布

10月 広島県特産品を熱海高校文化祭にて販売実習

広島県特産品を御殿場オープンハウスにて販売実習

利潤を広島県復興資金として寄付

11月 部活動にて熱海産レモンを使用したラスク開発に挑戦する

校内にて試作品作成し、製造業者と交渉をする

12月 JA あいら伊豆を通じ、熱海産レモンを仕入れる

熱海産レモンの収穫の仕方を指導していただき、販売実習用のレモンを収穫する

熱海駅ビル「ラスカ」にて熱海産レモン及び熱海産レモンの加工

品「レモンケーキ」を販売実習する

熱海レモンの苗木を仕入交渉する

2月 常葉大学 浜松キャンパスにて

「第8回 高校生 ビジネスプランコンテスト」出場



【第8回 高校生 ビジネスプランコンテスト出場詳細】

・大学側の目的と趣旨

常葉大学経済学部は、次世代の地域を担う優れた人材を育成することを目標としています。この趣旨に基づき、静岡県内の高校と本学経営学部の高大連携事業の一環として開催します。

第7回大会まで全国の高校生を対象に開催してきましたが、本年度より地域の高校との連携をより一層深める意味から、本コンテストを「静岡県高校生の成果発表と交流の場」と位置づけ、対象を静岡県内の高校に通う生徒に限定することにしました。また、従来の「ビジネスプランの部」に加え、高校における探究的活動の成果発表の場を提供することを目的に、新たに「調査・研究の部」を設けました。

・本校の発表内容

静岡県立熱海高等学校から参りました、小川、斎藤、新宮、高田、原です。よろしくお願いいたします。

今、熱海はお客様でにぎわっています。国際観光地として有名な熱海ですが、お客様がいるからこそ熱海の経済が保たれています。もし、お客様が減少した場合観光業以外で熱海の経済を支えるものは何なのでしょう。衰退してしまった場合に何を基盤に熱海を活性化すればいいのか、私たちは考えました。