

- 1 実施日時 令和6年11月24日（日）10時00分から16時00分まで
- 2 実施場所 静岡商業高校 グラウンド・体育館（静岡市葵区田町7-90）
- 3 実施内容
 - （1）タイトル 「静商生が企画・運営する SEISHO SPORTS DAY ～プロに学ぶアスリートへの道～」
 - （2）内 容 高校生が開催する小学生向けのスポーツイベントを企画から運営まで実施。プロスポーツ選手を本校に招き、スポーツ教室を行った。

4 プロジェクトの概要

<テーマ設定>

私たちの学校は、部活動が盛んで全国大会に出場する強豪チームもあり、放課後になると遅くまで部活動に励む生徒が多く、学校全体に活気がある。小・中学校のスポーツを見ると、少子化が進み、スポーツ人口も減少し、どこかの学校と合同チームで試合をしている学校が多くなってきた。県内の部活動の状況も調査してみると、高校では、部員不足に悩み廃部となる部活動も多くなってきている。中学校では、部活動の地域移行が進む中で、競技を続けられない選択をする生徒が多くなってきているという現状もあるようだ。地域の少年団も、団員不足で活動を中止するところも多くなっている。そこで静岡県にあるプロスポーツチームと連携し、小学生を対象としたスポーツ教室を行うことに決めた。この活動を機に一人でも多くの小学生にスポーツの楽しさや、プロスポーツ選手への憧れを持ってもらい、スポーツ人口の増加、地域活性化につなげてもらいたい。

また、今回はお弁当の企画も行った。このお弁当の特徴は、「規格外野菜」という店頭に並べることができない形やサイズで、見た目が少し違うだけで味は変わらず、まだ食べられるのに捨てられてしまう野菜を使用したことだ。現代社会の課題であるフードロスに注目し、今回、規格外野菜を使用したアスリートに必要な栄養素などを補うことができるお弁当、『プロなっちゃんぞ弁当』を管理栄養士の方と共に作成し、販売することにした。



<イベント実施までのプロセス>

課題研究という授業の一環としてこの企画を運営した。地域が抱える問題を調べ、話し合いの結果、スポーツ人口の低下、地域に盛り上がりがない、という課題がでた。そこから、各スポーツチームと連絡や交渉などを行った。

- 4月 ・地域問題調べとテーマ決め
- 6月 ・ドリーム・プロジェクト企画書に採用通知
 ・イベント計画、内容などの話し合い
- 7月 ・プロスポーツチームとの交渉など始まる
- 9月 ・プロスポーツチームとの交渉が成立
 ・お弁当打ち合わせ開始
 ・プロスポーツチームとのスケジュールの打合せ開始
- 10月 ・Zoom や電話などで打合せ
 ・チラシ作成
 ・Instagramを作成し宣伝
 ・チラシを配るための準備
- 11月 ・小学校にチラシを配布依頼に行く
 ・当日のスケジュールの打合せ
 ・24日にイベント実施
 ・保護者向けのアンケート実施



<イベント当日>

静岡商業高校で『SEISHO SPORTS DAY』を実施。県内中部地区をはじめとした様々な地域の小学生が参加してくれた。午前の部では、「くふうハヤテベンチャーズ静岡」、「静岡ブルーレヴズ」、午後の部では、「清水エスパルス」、「ベルテックス静岡」を招き、誘導、スポーツ教室やサイン会の準備、手伝いや司会運営を務めた。経験者だけでなく未経験者の小学生も一緒に参加することで、スポーツをする楽しさを感じるきっかけをつくった。また、お弁当販売は予約販売と当日売りを含めて朝9時から行った。

保護者アンケートに以下の感想が寄せられた。

- ・子供の最高の思い出になったと思う。ハヤテを応援したいと子供たちが思うのでは。
- ・今まで以上に野球を好きになりました。来年も開催してほしいです。
- ・この企画のすべてを高校生が運営していることが素晴らしいです。くふうハヤテの選手が4人も来ていてびっくりしました。応援に行きたいと思いました。
- ・北爪選手と試合ができて、すごく楽しそうで、目がキラキラしていました。
- ・途中からチームのメンバーと違う子が入り、またいつもとは違う雰囲気できたことが良い刺激になったようです。
- ・静商行ってバスケがしたいと言い始めました。下の弟をつれていったのですが、高校生が「一緒に遊びますよ」と言ってくれて弟も楽しかったみたいです。



5 感想

初めてのイベント企画運営で、学校外部の方々と折衝を行い、学んだことが多々あった。今回のイベントで学校を超えた多くの社会勉強をすることができた。

まず、自分たちが考えていたことが浅はかだったことが分かった。様々な質問を想定してのプレゼンができていなかった。今回イベントに協力していただく立場で、一方的にならないようにすることが身についた。事前準備でチームと話し合い、お客さんを楽しませるのは多大な労力が必要であると知ることができた。このようなイベントをするときは当日の動きをシミュレーションし、情報をはっきりしておくことが大切である。

当日のイレギュラーに臨機応変に対応するという当たり前のことができていなかった。いつトラブルが起こっても対応できるように、またトラブルが起こらないように準備を怠ってはいけないとわかった。お弁当を 100 個仕入れて、すべて売ることができて安心とうれしさがあった。静商の OB が保護者として多く来場し、話しかけてくれるなど、最初の目標であった「地域との交流」を達成することができた。イベントが終わった後に参加者から「楽しかった」との声を聴くことができて、達成感が湧いた。これからこのような企画をするときは、自分でもっとやらなければならない。そのために、今以上に先を読んで考えることが必要だとわかった。