



探究学習

伴走する教師たち

宮崎県立  
みやこのじょう  
都城商業高校  
ほん  
北郷晶子



# 調べ学習に終わらせない！ 生徒とともに新たな課題を設定し、 エシカルな売店作りにも挑んだ

## 探究学習の概要

当初の年間計画を変更し、  
社会を変える活動へ発展

2022年度の前期、宮崎県立都城商業高校の1・2年生は、「総合的な探究の時間」において、「エシカル消費（\*）」をテーマにした探究学習に取り組んだ。夏季休業前には、エシカル消費について調べたことをグループごとに発表し、後期は、1年生は自己理解をテーマに、2年生は自分の興味・関心のあるテーマで、それぞれ新たに探究学習に取り組んだ。

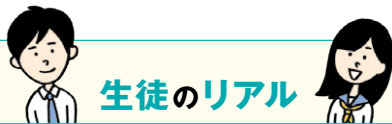
一方で、学んだことを自分事として考え続けられる場を校内につくろうと担当教師が決意。生徒たちの意見を基に、22年5月に閉店したばかりの学校の売店を、地域や環境に配慮した商品を取り扱い、生徒たちが経営する店として再開させようというプ



ロジェクトに発展させ、17人の有志生徒が、10月のプレオープンを実現させた。

23年度からは、定期的な営業を開始。近隣のパン店で売れ残ったパンをフレンドリーストにして販売することにより、フードロスを防いだり、商品の一部を予約制にして売れ残りを出さないようにしたりするなど、持続可能な売店として工夫をしながら営業を続けている

（写真）。エシカルな売店づくりという実践的な課題を生徒自身が設定し、地域の力を借りながら目指すべき売店の姿を整理・分析し、実現した事例だ。



## 生徒のリアル

自ら参加したのに  
意見が言いにくかった

経営情報科（旧課程）・3年生  
Y・Oさん



発表だけで終わらずに、売店づくりに発展させることを知り、これはチャンスだと思って参加しました。しかし、話し合うことはたくさんあるのに、最初のうちはメンバーの話し合いが進みませんでした。隣に座った友達と話している時は「プラスチックは使いたくないね」などと皆意見は言うのに、全員の前で発表することができなかったのです。ほかの人から「出しゃばっている」などと思われることを恐れて、メンバー間の壁を取り払うのに時間がかかりました。

役割分担に  
ひと苦労した

情報ソリューション科・2年生  
K・Hさん



売店の営業再開に向けて、広報、仕入れ、販売などのチームに1・2年生が学年の枠を超えて所属し、それぞれ作業を進めました。1年生だった私が同じチームの先輩のところにボスター作りの打ち合わせに行くと、「私がもう作ったから大丈夫」と言われることがありました。できる人が早く作った方がよいという先輩の思いやりには感謝しつつも、いろいろな人と考えを出し合いながらチームの仕事を進めるにはどうすればよいのか、悩む時期がありました。

## 学校概要

設立 1904（明治37）年  
形態 全日制／商業マネジメント科、情報ソリューション科／共学  
生徒数 1学年約160人  
2022年度卒業生進路実績 国公立大は、佐賀大、大分大、名古屋市立大、下関市立大、宮崎公立大などに12人が合格。私立大は、國學院大、中央大、福岡大などに34人が合格。短大・専門学校進学68人。就職29人。

\* 消費者一人ひとりが、社会的課題を考慮したり、社会的課題に取り組む事業者を応援したりしながら、消費活動を行うこと。



## 生徒も教師も、分からないことだらけだったけれど、 停滞したからこそ、分かったこともあった！

エシカル消費をテーマにした探究学習が始まった当初、生徒にとつて意味のある学びになつていないという手応えは実はありませんでした。配布したエシカル消費に関するパンフレットにも生徒は関心を示さず、プラスチックごみが問題になっている理由を尋ねても「分かりません」と答える。このままでは探究学習は調べ学習で終わってしまうと思いました。

そこで、夏季休業前のグループ発表で終わる予定だったスケジュールを変更し、「校内でエシカルではないものを探そう」というオンラインワークショップを開催し、生徒に自分ができるアクションを発表してもらいました。生徒の感想の中に、「エシカル消費について考え続けられる場をつくりたい」「閉店した売店を復活させて、エシカルな商品を扱いたい」といった声を見つけました。「これは、生徒が学びを自分事にするチャンスだ」と思い、売店を再開させるプロジェクトを生徒に呼びかけたのです。

しかし、売店再開は簡単ではありませんでした。新しい売店の経営方針、仕入れや検品の方法など、生徒も私も分からないことばかり。地域の商工会の方などに相談し、自分たちが置かれている状況を強み・弱みなどの観点で整理しながら、生徒と一緒に手探りで事業計画書を作りました。

ただ、簡単に物事が進まなかったからこそ、売店再開にあたって大切にしたいことを議論する時間や機会に恵まれました。「新しい売店では、利益以上に重要なものがあるはず」「私た

ちは地域の生産者や生産物についてもっと知るべき」。そんな言葉が生徒たちから発せられるようになったのは、校外の人たちの力を借りながら、何度も「どんな売店を作りたいのか」を話し合ったからだと思えます。

とは言え最初のうちは、生徒の話し合いは停滞しました。そこで、まずは学年の壁を取り払うことで心理的安全性を確保しようと、話し合いの際は車座にし、ニックネームプレートをつけさせました。「あのさあ」「ねえ」と恐る恐る話しかけていた生徒が、「○○ちゃん」と声をかけ合うようになると、話し合いも徐々に進むようになりました。

チーム内の分担やほかのチームとの連携がうまくできていないこともありました。例えば、プレオープンポスターに商品の「販売個数」が書かれていなかったため、生徒に確認したところ、「どのチームの、誰に聞けばいいか分か

「調べ学習に終わらせない」。  
その思いに向き合ったから、  
生徒たちと一緒に  
たくさんの苦労と喜びを  
味わうことができました

りませんでした」と答えたため、役割とその担当者名を一覧表にして、全員に渡しました。それまでの学校の活動では、多くの生徒が教師の指示通りに動けばよかったのですが、探究学習では、仲間と相談しながら、自分たちで考えて動かなければいけません。教師にとつても正解を絞り込めない探究学習だからこそ、生徒は停滞や混乱をたくさん経験することができました。売店再開までには紆余曲折がありました。生徒は、「もうやめよう」とは言いませんでした。私も、校内外の折衝がうまくいかず、しんどい時もありましたが、そんな時は、コロナ禍で様々な経験の場を失った過去の教え子たちのことを思い出すようにしました。生徒が「やってみたい」と思ったことは全部かなえてあげようと、あの当時、私は誓いました。目の前の生徒がエシカルな売店を作ろうとしている以上、私が先に折れることはありませんでした。



ほんごう・あきこ 同校に赴任して5年目。探究推進委員会。国語科。

お勧めの分掌

管理職

教務担当

進路担当

担任