

実践者語る～卒業生の座談会

過去に参加した子供たちが、2022年の12月末に、オンライン集合し、彼らの体験を振り返ってもらった。「Kyotoアントレプレナーチャレンジ」の実践は、彼らにとってどんな学びがあったのだろうか？

なお、彼らが自己紹介している所属先は、その当時のものです。

原田:みなさん、今日は集まってもらってありがとうございます。「Kyotoアントレプレナーチャレンジ」も3年目がもうすぐ終わろうとしています。

そこで皆さんに、自分達の体験を振り返って率直な感想を聞きたいと思いますが、その前に、この事業の目的を覚えていますか

Iさん:ええと、「社会の課題を自分達で解決するために、事業を起こして行動する力をつける」というようなことだったと思います。

原田:そうですね。そういう力をアントレプレナーシップって呼んでいて、皆さんには、そのアントレプレナーシップを培ってもらいたいとこの事業を始めたんですが、卒業生の皆さんにとってはどうだったかなと。

みんなの体験について聞く前に、まずは、皆さん、自己紹介してもらっていいですか。

Iさん:私は、今、京都市立西京高校の1年ですが、中学2年の時、2020年の第1回目の「Kyotoアントレプレナーチャレンジ」に参加して、風呂敷として使えるスマホケースを開発するというプロジェクトのリーダーをしていました。よろしくお願いします。

Kさん:私は、京都市立花脊小・中学校の8年生、中学2年のKです。この「Kyotoアントレプレナーチャレンジ」には、第1回目と第2回目に採択されて参加しまし

た。私は、京都市北部の花背という地域に住んでいますが、この地域に育つチマキザサは香りが良くて祇園祭でお守りとして配られている厄除けちまきや和菓子の包みとして使われていたんですが、15 年前くらいに絶滅しかけて、私たちも小学校などでチマキザサを保存するため植林したりしていました。それで、このプロジェクトでは、花背のチマキザサのことを知ってもらったり、その笹に包んだ食べられる粽を作って販売したりすることで、花背について多くの人に知ってもらいたいと活動して来て、今もその活動を続けています。

F さん: 京都府立南陽高等学校附属中学校 1 年生の F です。私たちは第 2 回目に採択されて、精華町の魅力を精華町民にもう一回再発見してもらいたいと、精華町のお店に協力してもらって、町のいろんな場所をめぐるスタンプラリーを開催しました。

T さん: 伊根中学校 1 年生の T です。2021 年に伊根町立本庄小学校の 6 年の時に、5 年生と一緒に、地産地消 100%の本庄バーガーを開発して販売する事業を行いました。

N さん: 亀岡市立安詳小学校 5 年の N です。私たちは、第 3 回目の採択事業で、亀岡特産の野菜を使ったコロツケの上に霧を再現した綿菓子に乗せたコロツケの開発と販売を行っています。

M さん: 京都府立福知山高等学校附属中学校 3 年の M です。私も今年度の参加者で、外部の方に京都府北部に親しんでもらうのと地方鉄道を活性化させるために、京都丹後鉄道と協力して、学校風の列車でお客様に給食を提供するという事業¹をしています。

¹ 2023 年 1 月 7 日(土)と 28 日(土)に京都丹後鉄道の協力で給食列車が天橋立から西舞鶴まで運行。

原田： はいありがとうございます。では、皆さんには、この事業に応募した理由と仲間をどうやって集めたのかを教えてください。

I さん： はい 私は、ジュニアリーダーズクラブという課外活動に参加していて、その仲間と話し合っ、これに応募してみようってなって、そのメンバーと一緒に協力して取り組みました。

K さん： 私は、母からこの事業について聞いて、私自身学校で、チマキ笹の勉強をしていて、その延長線上で、やってみたいなという気持ちになったから応募しました。メンバーは、採択されてから私が声をかけたり、私の企画を応援してくださる大人の方々が子供さんに声掛けしてくださったりして集まりました。

F さん： 私が応募した理由は、学校でチラシが配られた時に、コロナ禍で行事が全然なくて、だから皆で楽しめることがしたいなと思ったからです。それで、その時に精華町の魅力を皆に伝えたいと応募しましたが、他府県から来てもらうには難しい時期でもあったので、今住んでいる精華町民を対象に町の魅力を再発見してもらう案に変更しました。メンバーは、友達の家を周って呼びかけて集めました。

T さん： 僕たちはもともと応募する前に、提案するアイデアを考えていて、丁度その時に、授業で先生が「Kyoto アントレプレナーチャレンジ」のポスターを紹介してくれて、開発したハンバーガーを販売したり宣伝したりする方法があまり分からなかったもので、そういうアドバイスがしてもらえるところがあればいいなっていうのがあったので応募しました。授業の中で活動していたので、メンバーは 5, 6 年生の 6 人で取り組みました。

N さん： 私は、学校でチラシを配られた時、亀岡を盛り上げたい思い、その後すぐに休み時間だったので、もう一人の子と話し合っ、そこからこういう子がいたらいいなということで 2 人誘って 4 人で、応募しました。

M さん:私たちの学校には未来学っていう総合的な学習の時間があって、その授業で、4 月からグループに分かれて事業アイデアを出していて、事業の進め方や広報などについて教えてもらえそうということで、全チームが「Kyoto アンブレプレナーチャレンジ」に応募することになりました。その中で、私たちのチームが採択されました。

原田:じゃあ実際に「Kyoto アンブレプレナーチャレンジ」に応募して自分達のアイデアが採択されて進めて行くなかで、当初のアイデア通りにできたのかどうか。大変だったことは何だったか。またその大変だったことをどうやって乗り越えたのかを教えてください。

I さん:先程言ったように私たちのグループは、風呂敷が取り出せるスマホケースを考えたんですが。もともと、風呂敷っていろんな用途に使えて便利だし、エコバックとしても使えるなってことで、もっと多くの人に持ち歩いてもらうにはスマホにくっつけたらいいんじゃないかってことになって。最初、スマホケースの裏に風呂敷がセットできるようなものを考えていたんですが、実現するのに必要な経費とか、持ち歩きに便利な厚さとかまで考えていなくて、試作品を何度か作っては見直して。それでも、なかなか良いものができなくて。企業の人からは、プロの目からいろいろ指摘や助言をもらって。商品開発は難しいなって思ったし、この試作のプロセスがとても大変でした。最終的に、限れた時間内で自分達にも技術的にも可能ということで、スマホケースとしてではなく、風呂敷を入れたエコバックを透明バンドでスマホに止められるようにした物を作って、30 人くらいの人に試験的に使ってもらいました。

K さん:私たちのグループは、私のチマキ笹を広めたいっていうすごいぼんやりとした目標で始まって、そこでどうやって進めていくかっていうのを考えた時に、祇園祭で使われる厄除け粽としてではなく、食べられる粽を作って販売して花背の

チマキ笹の現状について知ってもらおうということになり、それが1年目の活動になりました。それで、親とかのついでで場所を借りて、ちゃんと販売することもできたんですけど、2年目は販売会が3回もあって、その他にも地域を紹介するWebサイトを作って、本当は花背をめぐるツアーみたいなのもしたかったんですけど、結果的に時間の関係とか私のリーダーシップがうまくとれなかったのが原因で、できなかった。2年目は1年目と違う目標にしたいと思って始めたけど、ツアーをするって考えて、いざ調べてみたりすると、結構難しい部分があったりして、私たちの力じゃ自分達でその場で立って販売するっていうのが精一杯なんだなっていうのをすごい感じたし、サイトを作った時は、紹介するデータを集めながら、今まであまり地域のことを知れてなかったっていうのがすごく分かって、地域のことをちゃんと知らなっていうのもすごい大事だなって思いました。

Fさん:私たちは、応募した時点では、絵本とか作って皆に読み聞かせとかするつもりでいたんですが、絵本を作る時間がなかったり、読み聞かせする予定でいた場所もコロナで閉鎖されて使えなくなったりで。あと苦労した点は、スタンプラリーの案内のチラシを作って皆に広報したんですけど、チラシの印刷を発注する時に、精華町のマスコットに著作権があることに気づかなかったり、集合場所の公園に許可を取り忘れてたりして、そのままチラシを印刷しちゃって。協力してもらった役場や公園ともめたりしたんですけど、その後、自分達でちゃんと謝罪しに行ってプロジェクト内容をしっかり説明したら、了承してくださって。ちゃんとチラシを皆に配布することができました。結果的に700人も参加してもらえてよかったです。

Tさん:僕たちは、もともと本庄の魅力を伝えたいっていうのと、地産地消の良さを伝えたいっていうことで応募したんですけど、予定通り、考えていた食材を使って、ハンバーガーを作って販売することができました。当日、10分ほどで完売するっていうのは予想できなかったけど、準備したものが全部売れて良かったなと思います。できなかったというか困ったことは、もともとは、本庄の魅力を伝えたいっていうので、できれば本庄で販売がしたかったんですけど、やっぱり人が少ないっ

ていうので、結局伊根で販売することになった。ま、お客さんが沢山来てくれたので、良かったんですが。ただ、観光客より地域の人が多くて、本庄の魅力を他の地域の人に伝えるっていうふうにはならなかったのが残念だったなと思います。また、地域のお店で、本庄バーガーを継続的に販売してもらえないかと、観光客が来るお店に聞いてみたりしましたが、米粉のバーガー用のパンを焼くのが難しいようで、結局、学校のすぐそばにある浦島神社前のレストランで、本庄バーガーの内容そのまま、パンだけ変えて「本庄ドッグ」として販売してもらえるようになりました。地域に残るメニューになったのは良かったです。

N さん:私たちは、亀岡の特産物でコロッケを作ろうということで、材料に亀岡牛、篠かぶら、かめまる芋を使う予定だったんですが、篠かぶらとかめまる芋の収穫できるのが12月で、10月の販売に間に合わなかったので、似た食感のものを使いました。それで、10月16日に1回目の販売会を無事終えたんですが、朝からずっと立ちっぱなしで販売していて、最後らへんになると、私たちの集中力が持たなかったり、お皿が足らなくなって保護者に買いにってもらったりという問題がありました。次回の1月29日には改善して、がんばりたいです。

原田:はい、がんばってください。じゃあMさん、いかがでしょう。給食列車は、まだ運行はしてないですが、どうですか。当初予定していた通りにいっていますか。

Mさん:私たちの給食列車は、京都丹後鉄道の協力を得て、2023年の1月7日と28日に天橋立から西舞鶴間を走るあかまつ号を利用して実現することになりました。運行は、当初予定していたより、少し遅くなってしまいました。他にも、自分たちが望んだとおりに進まなかったりして大変だったんですけど、一番苦労したのが電車内で学校風の雰囲気を出すために備品を集めることでした。給食列車として使わせていただく予定のあかまつ号の良さを引き出しながらも、学校の教室の雰囲気も出したくて、そのために、何回も試しに備品を置いてみたり、メンバーと話しあったりして決めました。雰囲気を出すっていうのが、すごく難しかったです。

あと、給食のメニューを考えることも難しくて。最初は簡単かなと思っていたんですけど、栄養士さんと相談したら、彩りや食材がかぶらないように助言されて、メニューが全然決まらなくて、すごく大変でした。決まった後も、給食を調理してもらうところを探して依頼するのが難しくて。昼間自分達は授業を受けているので、電話をかける時間が無いけど、夕方かけると今度は依頼先の旅館やホテルが忙しい時間帯になってしまって、後で電話をかけてくださいとか言われて。結構依頼先を探したり、アポを取ったりということが大変でした。最後に、メンバーと連携していくことも結構大変で、メンバーによって認識の違いとかがあって、意見がくい違ったりとかしたので、何回も話し合っただけで決めていきました。

Fさん: 私たちは、メンバーが5人いたんですが、そのうちの4人が中学受験するというので放課後に塾があって、予定を合わせるのが大変でした。「じゃあこの日は2人であそこにアポとって調査してきて」となっても、「ごめん、その日塾が」みたいな感じで。結局、受験しない人に「お願いごめん。行って来て。」みたいなことが多くなって。それでは、良くないというので、「この日は、誰々が塾なら、塾がないこの2人でいこうか」、みたいな感じで、予定表を皆で作成して、時間の空いている人同士でうまくまわして行って解決しました。

原田: Kさんところは人数が多くて大変だったんじゃないですか。

Kさん: 私たちは、田舎のほうで校区が広いから、放課後一旦家に帰ってしまうと集まることができなくて。基本的にはラインとか、学校の休み時間とか、学校が終わってから集まれる人だけ集まる感じでした。そうすると、積極的に活動する人が6人くらいで、そのメンバーで役割を分担して進めました。

Nさん: 私のところも、来年中学受験したいという子がいて、その子の塾が週6くらいで、集まるのが週1回くらいしかなくて。それで、ラインで連絡とりあって、私から説明してみんなにどう思うか質問すると、皆からは「こうしたらいいんじゃない

いかな」っていうより、「また集まって決めよう」という返事ばかりで。それで、集まれる日をずっと待って。そういうことに苦労したので、今は、自分がみんなに質問するとき、まず一番初めに自分の意見を言って、皆から意見をもらうようにしています。

原田:すごいね。苦労しながらも、どうやったら話が先に進むかっていう技術をマスターして。では、今までは、みんなが苦労したことを話してもらったけど、次に、楽しかったことあるいは学んだことについて教えてもらってもいいですか。

I さん:私たちは、宮井株式会社さんという風呂敷の会社の方にご協力いただいたんですけど、その会社に訪問させてもらって、そこで私たちはこういう商品を作ろうと考えていて、こうこうこういうところでご協力していただきたいんですけど、その時の会議とかがすごく楽しくて。指摘もいっぱいいただいたんですけど、逆にプロの方々から意見をもらうのが、すごい新鮮やったし、あとはオンラインミーティングで、他の採択者の人達から学ぶことが多かった。自分もプロジェクトをやっているからこそ、他の人達が言っていることを自分に置き換えて考えられて、プロジェクトを進めて行く上で、いろんな意見ややり方とかを知れたのがすごく楽しかったです。

で、学んだことは、時間とか、情報の管理の方法っていうか、私の場合は、結構そこが最初できてなくて、最後ごたごたしてしまったところもあったんですけど、ちゃんと計画立てて、それを皆で共有するっていう、基本的なことかもしれないですけど、それが一番大事やなっていうのを実感して。具体的に「この日までにこれをやろう」とか、「この日までにここまで完成させよう」というのをしっかり言うことが大事やなっていうことを学びました。それで、今まで情報共有をするときに、「こうこうこういうふうにしよう」、みたいな相談を一對一でやっていることが多くて、メンバー4人いるんですけど、その2人の間だけで決まって、後から言うみたいになって、それを全員にちゃんと伝えるようにしたり、オンラインミーティングで話し合ったりして、全員が同じ認識を持てるようにすることも大切やなと思いました。

原田：すごいね。よく学んでいますね。Kさんはどうでしたか。

Kさん：えっと楽しかったことは、販売会かな。もちろんお金の計算とか大変なんですけど、買って食べてもらって美味しいって言ってもらったり、おばあさんとかが食べて懐かしいとか言ってもらったりすると、販売して良かったと思えるし、すごく嬉しい。あと、私たちが活動を長く続けているからこそ、2年続けて話をしてねと呼んでくださるところがあったりして、それはすごく有難いし、活動続けてきてよかったと思えるし、嬉しいことだなって。あとは、原田さんにもそうだし、親とかにもそうだし、メンバーとかにも、報告、連絡、相談ができてないことがあって迷惑かけたりして。「ほうれんそう」が大事ということ学びました。

ただ、来年は、今一緒に活動しているメンバーが全員京都から出ていっちゃうし、私も受験生になるので、プロジェクトをどうやって継続するか、一旦やめるかが問題になっています。

原田：終わってしまうことは残念だけど、それも一つの選択肢かな。また大人になって違う形で地域に貢献できることはあると思うので。それに、Kさんたちの活動に刺激を受けて大人の人たちがもっと頑張ってくれたら良いかな。Fさんはどうですか。

Fさん：楽しかったこととか良かったことは、いろんな人に協力してもらって、スタンプラリーを開催したんですけど、予想していた参加人数150人より、ずっと多い700人以上の人が参加してくれて、それがめっちゃ嬉しかったです。

そして、スタンプラリー当日もすごく楽しかったんですけど、本番までの準備で活動している間に、自分達でも知らないような精華町の魅力を知ることができたのが良かったと思います。大人の人に協力を得て事業を立ち上げるのは難しかったけど、一回断られてもあきらめずに何回も電話でアポ取って、もう一回行って、進捗状況とか話したり、やりたい意思とか説明したりしたら、協力してくれることが

多かったので、諦めずに粘り強く自分達のやりたいことを伝えて、大人に協力してもらうことが大切だなと学びました。

原田:よく頑張りましたね。Tさんはどうですか。

Tさん:私たちは、本庄バーガーの販売会にたくさんの方が来てくれたこともそうだし、5,6年生の仲が深まったことも楽しかったなって思います。学んだことは、接客することの難しさ、仲間を増やすためにいろいろと考えることの難しさ、を学びました。

Nさん:私たちは、まだプロジェクトの途中なんですけど、今までで楽しかったことは、1回目の販売に向けて、いろんな人に電話をしてお願いしたら協力するという返事がもらえたことやその時に皆で家の中で飛び跳ねて喜んだこと、販売後のアンケートで、美味しかったっていうコメントがたくさんあって、私たちの活動に興味をもって買いに来てくれた人がいたということがわかってとても嬉しかったです。そして、学んだことは、さっき話したように、質問するとき、まずは自分の意見を伝えないと、相手の人は自分の意見を言ってくれないっていうことがわかって、これからも自分の意見を大切に発言していきたいなと思いました。

Mさん:楽しかったことは、給食のメニューの内容が固まった後に、私たちと栄養士さんと給食を作ってくださいる料理店の方と京都丹後鉄道の担当の方と一緒に試食会をしたんですけど、そこで給食のメニューが決まって、その時の達成感。と、あと、給食を食べながら、大人の人達が「懐かしいな」とか言ってくれて、給食を楽しんでくれたのがわかってすごくうれしかったです。それと、給食列車で飾り付けをしている時に、担当の人とかが、「すごい懐かしい」とか言ってくれて、私たちが集めた備品の効果を実感できてうれしかったです。学んだことは、プレゼンとかメールで、私たちが言いたいことを丁寧な言葉遣いで具体的に伝える方法や事業の収支計画の立て方などです。

原田: M さんや N さんは、まだ終わってないので、これからさらに大きな学びや喜びもあると思いますが、がんばってください。

次に、皆さんは繰り返し聞いていると思いますが、この事業は、身近な問題があったら自分事としてその解決のために行動できるアントレプレナーシップを培うことを目的に実施しています。だから、この事業では、簡単にお金出して補助するのではなく、みんながまず自分で必要な経費を捻出する方法を考えて採算を合わせる努力をすることが条件になっていますが、それについて、どう感じたか教えてくださいませんか。

I さん: 私たちは、風呂敷をエコバックとして持ち歩けるようなものを商品にしたいと思っていたので、企業の人にも協力してもらったけど、やっぱりお金に関する話は出てくるし、自分達が納得できるようなものを作るというのはほんまに厳しいっていうか、難しいことなんやなって実感して。そのぶん、試作品だったけど、完成した時の達成感はすごくあったし、難しいけど、自分達でもできるという気持ちになりました。本当に沢山の大人の方に協力していただいて完成までいけたと思うんですけど、やっぱり自分達が、社会の問題について考えて、それを解決しようと思って自分達の意味をもってちゃんと動いたら、沢山の人が協力してくださるということが分かったし、実際に成功に持っていくために必要な能力、どのように伝えるかとかいう力もつけられたと思うので、その意味で主体性とかアントレプレナーシップというのはすごく身についたなと思っています。

K さん: 私たちは、粽を販売して、その売り上げで経費を賄うことができたので、お金の面ではあまり困らなかったんですが、原田さんとかいろんな方から助言がもらえてなかったら実現できてなかったなと思うし、このプロジェクトができてよかったなと思います。

また、I さんが言っていたように、私たちが考えて言うから、たくさんの方々が協力してくださって、逆に大人の方からも提案して下さるというのもあって。自分

達は子供やけど、ちゃんと解決してやろうと思って行動する力ってすごく大きいものなんだな、っていうのがわかったし、その気持ちでやるのがアントレプレナーシップを伸ばすことにもつながったので、すごく良かったなと思います。

F さん:私たちは、初め、補助金使って結構いっぱい「これ買いたい、あれ買いたい」というのをメールで送ってたんですけど、「本当に必要ですか」とって原田さんに確認されて、それで皆で話し合ったら、いらぬものがだいぶ出てきて。それと、相談に行っていた役場の方に、「これってできますか」という風に尋ねたら、チラシは白黒なら何枚でも印刷大丈夫で、景品もはじめは自分達で作った物を渡す予定だったんですけど、やっぱり手作りだと家に帰ったら捨てちゃうことが多いし、エコの観点でもちょっとマイナスになるかなと思ったんで、役場の方にそう伝えたら、去年の余った景品とか使っていいよと言ってくださって。結局、補助金使ったのはチラシのカラー印刷とスタンプ作るのに必要な材料くらいに絞れたんで、やっぱり買うことばかり考えずに、協力して下さっている方とかに相談して、自分達が今持っているもので解決できる方法がないかなーとか考えて行動することが大切だなと思いました。それで、こういう活動を通じて、私も、アントレプレナーシップが培えたと思います。

T さん:僕たちも、この活動でアントレプレナーシップが伸びたと思います。ただ、学校の授業で取り組んだので、お金のことではあまり苦労してなくて。それでも、本庄バーガーを販売するのに、いくつ作るか、そのためにだいたいどれくらいのお金が必要で、売上はどれくらいあるかって考えるのは難しかったし、あとは先生たちが結構いろいろと協力してくれて、やっぱり協力者がいてくれてよかったなっていう風に感じました。

N さん:私たちは、一回目の販売の時は、必要なものは保護者に買ってもらって、売上から買ってもらった分を返して、その残った分が利益だと知って、そんなには

儲からないなーと感じましたが、その協力があって自分達がコロツケを売ることができているので、保護者とか協力してくれた方にすごく感謝しています。

そして市役所の人にもいっぱい手伝ってもらったので、二回目は自分達で行動して販売したいなと考えて、今準備しています。アントレプレナーシップも身につけていると思うし、これから、もっと伸ばしたいと思います。

M さん:私たちは、はじめは、給食列車を実現するのに備品集めたり、給食頼んだり、すごくお金がかかると思っていたので、補助金を 10 万円もらってそれに当てる予定をしていたんですが、京都丹後鉄道の方と相談したら、必要な経費に応じてチケットの代金を考えたら良いということで。それで、家にある物を活用したり、工夫して備品を集めたりして、結構必要なお金が削れて、お金の使い方や事業の不必要な部分を削る方法をすごく学べたなと思うし、あと、事業を進めていく上で、他の団体との連携もうまくできたので、すごくアントレプレナーシップを培えたなと思います。

原田:この事業に参加して、将来の仕事について考えた人もそうでない人もいると思いますが、将来の仕事についての今の考えを教えてください。

I さん:私は、実際に商品開発に取り組みましたが、この経験は、たぶんこの活動をやっていなかったら、大人になって会社に入って初めてやることになったと思うんです。それを中学生の時に経験させてもらったことで、大人の方々が仕事をするってこういうことなんだ、とか、こういう風にして、今私たちが使っている商品ができるんやなっていうことを実感したことで、仕事するっていうふんわりしたイメージがちょっとだけ具体的なものになったかなって思っています。まだ、自分が将来何になりたいかという具体的なところに関しては決められてないですけど、今の高校に進学を決める際に影響を与えていると思います。高校でもフィールドワークの企画を自分達で決めて旅行に行ったりするんですが、そういうときに、アントレプレナーチャレンジでの体験が結構自信になっているっていうか、そこで学んだこ

とを生かして次のことができてるなって思うので、この事業で自分の今の行動力とか物事を進めていく力がついたことが役立っているなと思います。

Kさん:私は、将来なりたい職業が決まっています、自分達がやっているプロジェクトとはあまり関係ないんですが。チマキザサの活動は、小学校6年の時から始めて、商品を販売するというのを自分達で試してみ、実際に大人がやっていることはこういうことなんだなというのを実感することができたし、お金の大切さとか、地域を盛り上げる方法とかを、学校でもやっているけど、自分達で課外活動として学べたのは、すごく良かったと思います。

Fさん:私はまだ将来何になりたいとか全然決めてなくて、今迷っていて、何になるかなって考えているところなんですけど、やっぱり、この活動で、大人の人とかに対して怖気づかずに、自分の意見をしっかり言うこととかもできるようになったと思うので、海外とか広範囲でチャレンジして、おっきいことをしたいなと思っています。

Tさん:僕も将来のことについては、はっきりとは決まっていらないですけど、どんな職業についたとしても、やっぱり社会の問題を解決するようなことを大人になっても続けていきたいし、していきたいと思っています。

Nさん:私の将来の夢は決まっています、警察官になりたいと思っています。で、警察官になったときとかのことを考えたら、自分の意見とかを言うことが今よりもっと増えていくから、その時のためにもこういうことをして、自分の意見を言えるようになって来ているので、役に立っています。

Mさん:私はこの事業を通して大人の方とメールしたり、直接話しをしたりして、この事業をしなかったらできないようなことを体験できたので、将来のことを考えたら、絶対このような経験は役に立つと思うので、すごく良かったです。私は、進学

する高校は決まっていますが、将来の夢はまだ具体的ではありません。でも、この事業で、自分の意見を言う力とか事業を進めていく力がついて、それらは将来絶対役に立つと思うので、この事業に参加できて本当に良かったなと思います。

原田： みなさん、ありがとうございます。それで、次の質問ですが、今回の事業のように、自分たちで考えて企画を立てて実行していく活動をアクティブラーニングを言って、国のほうでも、先生の一方的な授業ではなく、みんなが主体的に考えて行動するような活動を増やしましょうっていう方針を出していますが、日本は 1 クラスの生徒数が多いから、なかなか難しい点もあるんだけど、みんなはどんなふうに思っているのか聞きたい。

それと、アントレプレナーシップを培うっていうことに対して、何か皆さんの気づきとか意見があれば教えて欲しいと思います。もちろん、このプロジェクトに関して、こんな風にすればもっと良くなるんじゃないですかっていう意見も含めて言ってもらっても構いませんし、今の教育とかこの事業に関してどう思うかの意見をいただけますか。

I さん： えっと私が思ったのは、アントレプレナーシップについては、プロジェクトの中で誰か 1 人がリーダーだったとしたら、その人だけに必要なものじゃなくて、他のメンバーの人達もちゃんとやり方とかそれぞれの得意なことが違うと思うから、大人になって皆がいろんな仕事やったりとか誰かと協力したりするときとかに、全員に必要やなって思っていて。私は今まで、学校でそういう活動をやらしてもらった機会が高校に入るまではほとんどなかったし、高校でもやりたい人だけがやるっていう感じが強くて、それを自分からやろうってならへんかったら、たぶんずっとやらないままいつかうんかなって思っているんで、皆が自分に合った形で言ったら、すごく難しい感じもするんですけど、それぞれにとってのアントレプレナーシップを身に付けられたらいいんじゃないかなって感じました。で、さっき原田さんがおっしゃってたみたいに、学校ってやっぱ人数が多いし、色んな人がぎゅっと集まっている感じなんで、そのそれぞれに対してっていうのはすごい難しいなって確

かに思うから、この「Kyotoアントレプレナーチャレンジ」みたいに、学校だけじゃない他の大人の方々に沢山教えてもらう機会があれば嬉しいなと思います。

Kさん:私たちの学校は1クラスの人数が凄く少なくて、先生も生徒の個性に合わせて対応して下さるので、都会の学校とだいぶ環境が違うと思いますが、どんな授業でも、自分と周りが違ったらどうしようと思って発言しないと、自分のやりたことはできない。だから、もっとそれぞれが発言したり、発言しやすいようにしたら、アントレプレナーシップを培うような授業ができると思います。

原田:そうですね。自分の意見が言えるようになるというのはとても大事なことですよね。

Fさん:私の学校では、「ダ・ヴィンチ」という学習時間があって、その授業では、生徒が取り組むテーマを決めて、実験したりしてレポートにまとめて発表しているんですけど、他の学校にも全部導入するっていうのは難しいと思うので、まずは授業の中で、グループワークを増やすとか、発言の機会を多くもうけるとか、すぐに行えるようなことをどんどんして行って、最終的には私たちがやっている「ダ・ヴィンチ」みたいな授業を多くしていけたらいいなと思います。

Tさん:僕らの学校も人数が少ないので、ピンとこない部分もあるんですけど、社会的になんか教師が主体っていうか、学校ってそういう感じなんだと思うんですけど、やっぱり子供が中心で、課題とかも自分達で見つけて、それを解決していく、アントレプレナーシップを伸ばすというのは、そういうグループ学習やFさんの学校のような取り組みみたいなのを増やしていけばいいなと思います。また、そういう考え方が少しは身につく教育方法もこれから、難しいですけど、少しでも考えていってもらえたらいいなというふうに思います。

Nさん:私たちは、学校でこの事業に似た活動みたいなのがあって、今はプラごみ問題について取り組んでいて、班ごとに分かれて、プラごみを減らすためのポスターとか作って、学校内で掲示して、最終的に何人かが選ばれて亀岡市に報告しに行ったりするんですけど。私たちの学校は人数が多いから、結構難しいところがあるけど、そういう活動がもっと増えて、日本全体に広がったらいいなと思っています。

Mさん:私はこの活動の前に、仕事体験とか仕事をしている方々の話を聞いたりして、結構仕事をするってどういうことかを知っていたつもりでいたんですけど、このプロジェクトを通して全てに細かい工程があったりとか、しっかり自分の意見を伝える力とか、そういう仕事体験だけでは学べないようなことが結構必要だったので、私の学校みたいにグループに分かれてプロジェクトを進める授業とか、それが難しかったらテーマを設定してプレゼンをしたりとか、自分の意見を伝える授業が増えていったらいいなって思います。

原田:そうですね、職場体験だけではなかなかわからないですよね。やっぱり自分で実際にやってみることがすごく大事だっていうのはみんなが実感したことだと思います。何事も、やってみないとわからないし、問題も起きてみないとわからないし、Fさんが謝りに行ったっていうのもすごくいい。すごく良い体験だったと思います。問題が起きたからこそ、同じ失敗をおこさないようにどうしたらよいかを学ぶ勉強にもなるし、こういう失敗を若いうちにたくさんしておくというのが大事だと思うので、引き続き、こういうプロジェクトに参画してスキルを磨いてほしいなって思います。

最後に、みんなから、何か一言ありますか。卒業生から、今やっている人達への助言でもいいですよ。

Tさん:地域の魅力とかが伝わるように、皆で協力してほしいなと思います。

原田：そうですね。給食列車も亀岡コロッケも地域の魅力発信のプロジェクトなのでぜひ頑張ってもらいたいと思います。

Kさん：やっぱり、活動を始めたときの気持ちを大切にすることが大事かな。私も、Nさんが言っていたように、販売会で集中力が途切れてきた時があるんですけど、その時は、一回引き締めて、自分の地域に対する気持ちとか、始めた時の希望とかをちゃんと思いだして、最後まで販売できるようにがんばってほしいし、地域のために始めたということ自体がすごく素晴らしいことだと思うので、それを誇りに思っ
てやってほしいなって思います。

原田：本当ですね。良い応援メッセージいただきましたね。途中でちょっと疲れてきてしまうことがあると思うけど、ねっ。最初にやりたいと思っていた思いを思い出して頑張りましょうって。

Iさん：こういうプロジェクトやらしてもらおう機会っていうのは、すごく貴重な良い経験になると思うので、大変なこととかしんどいこととか多分いっぱいあると思うし、今まだやっている最中の人は、結構今大変な時期かもしれないんですけど、自分達が提案したことを実際にやっていることを楽しむのを忘れずに、せっかくの良い機会だし、良い思い出にもしてほしいなって思います。

Fさん：私は、ホームページにこまめに活動報告あげていました。そうすると、後で、自分で見返した時に、こんなことも頑張ったな、という自信にもなるし、今後の考えるきっかけとかにもなると思うから。ぜひ、活動報告を一杯あげて、がんばってほしいです。

原田：そうですね。私も、みんなの活動発信を見るのをすごく楽しみにしています。ところで、Fさんたちはもうスタンプラリーをやらないの。

F さん:えーと、私たち、中学生になると時間作るのが難しくなって、次の世代にこの前受け継ぐっていうことで先生らとも話して。で、先生に次の6年生の子に活動を一緒にするように呼び掛けておいてくださいってお願いして中学生になったんですけど。応募がなかったらしいので、やっぱ、大人にまかせてばかりじゃなくて、自分達で後輩らに伝えにいたりするのもありかなって思っています。

原田:そうですね。子供がまず主体になって応募して、先輩がサポートしてあげられるといいですね。ところで、今、実践中のMさんやNさんは、「Kyotoアントレプレナーチャレンジ」の先輩達の意見を聞いて、どう感じましたか。

M さん:私も活動報告をあげるのを怠ってしまったり、集中力が切れて頑張れなくなったりするときがあるので、すごい気を付けようと思いました。

N さん:私も集中力が切れたり、活動報告を最近あんまり上げらなかつたり。面倒になってきているから、そこをもう一回引き締めてやっていきたいなと思いました。

原田:そうしてください。みんなの活動発信を見て協力したいっていう人が出てくると思うので。私は、皆さんに素晴らしい実践を見せてもらって本当にありがたいっていうか、この仕事に携わさせてもらえて光栄だと思っています。そして、みなさんのこれからの活躍を本当に楽しみにしています。

この事業は、一つの経過点でしかないけれども、皆さんがアントレプレナーシップを発揮して、Fさんがさっき言っていたように、日本にとどまらず世界で活躍してくれたり、地域のため、自分の身近な人たちのために行動してくれたりしていることを願っています。そして、自分ができることがあれば、問題解決に積極的に貢献できる大人になってもらえたらなと思っています。

今日は本当にありがとうございました。またお会いできるのを楽しみにしています。