

すべての子どもが手を取り合える社会 ～高校生と障がい児の心の交流～

2240 米倉咲希

岩手、日本、世界の未来を担う子どもが偏見や差別なく手を取り合える社会を実現したいと思ったから。

- 障がい児支援施設「ステップしもおおた」様を訪問
- 障害のある子どもたちと健常の子どもたちが触れ合う機会が少ない
⇒偏見や差別の土壌？



- 一般の小中高生と障がい児⇒生活時間や場所が全く違う、大人数の移動が不可能
⇒両者の生活や考え方の違いをテーマに交流したらどうか
⇒最終的には特別な機器や手間が必要ない「テレビ電話」での交流も

- 交流のテーマ=学校（両者にとって身近かつ違いに興味がある）
- 文字や言葉での説明には集中できない
⇒パワーポイントで簡易紙しばいを作成
⇒音と写真のみの構成、高校に特有のものをメインに飽きさせない工夫



再度ステップしもおおた様を訪問、作成したスライドを用いて実際に発表



大成功！

- 当初10分程度の発表を予定
⇒質問が相次ぎ終了までに20分
- 自由に、楽しみながら、飽きずに最後まで聞いてくれた
- 最高の動画が撮れたものの・・・

- 高校、高校生に興味を持ってもらえただけでなく、自分たちが通う学校の話も自然に引き出すことができた⇒相互理解の第一歩
- 個人差はあるものの、好奇心旺盛で物怖じしない子供も多くなんでも質問してくれた
⇒伝え方を工夫すれば飽きてしまいそうなテーマにも興味を持ってもらえる

- 具体的な「交流」の方法を実証することができた
- 同じテーマで未就学児、同年代の障害を持つ子どもとも交流したい
- テレビ電話の可能性についてはアクション起こせす



- 「テーマを持って物事を捉える」ことの重要性を学べた
- 自分の中にも潜在的な差別、偏見の目があることを知った
- 身近な人に自分の成果を認めてほしいと思うようになった

株式会社 ステップ盛岡 ステップしもおおた 様

「一人一人が自分なりの方法で地域の魅力を発信していける社会」 2230千田ひなた

設定理由

より気軽に楽しい魅力発信には、自分の好きなこと、得意なことを用いるのが一番だと思ったから。

～自分が魅力発信媒体として興味を持っていたラジオ(コミュニティFM)と演劇を、魅力発信に使ってみたい！～

- ・ラジオで魅力発信することのメリット、デメリットを知るため、地元北上市のコミュニティFM「いいあんべFM」に出演、番組の中で魅力発信やまちの未来についてインタビュー、発信をさせていただく
- 分かったこと→ ・メリット…近く感じる、直接自分に伝えられているものという感覚を得やすい ・デメリット…聴く人が少ない

夏季FW

どうしたら知ってもらえる？

<<<<ラジオをどうやったらみんなにもっと知ってもらえるかを考える
仮説: Radikoの普及に向けた宣伝、おすすめ番組を紹介する

<<<<もう一つのテーマである演劇を通した魅力発信についても調査したい
仮説(そのメリット): 編集されない生身の人間の主張としてメッセージを伝えられる

考察



夏季FWラジオ収録の様子

ラジオなどのメディアに詳しい、「フロムいわて」社長の野田尚紀さんにインタビュー【ラジオ、特にコミュニティFMについて】

秋季FW

- ×ラジオと接触する機会↓
- ×音はラジオが時代の先端だった→今は✳️(今はインターネット)
- ×音声のみ→それを長時間聴くと…
- ×よいしゃべり手の育成に、コミュニティFMは手が回っていない(お金、人材)

- ラジオが残っていること自体がメディアの多様性
- 高齢化社会における、一人暮らしのお年寄りの寂しさに寄り添う
- 災害時「まずラジオ」という人がまだ多い

メディアとしての存在意義はある

ラジオのメリット、デメリット、コミュニティFMの性質についてよく知ることができた

- * 宣伝も大切
- ⇒リスナーにとって手ごたえのあるものにする必要性
- 例: ユニークな企画、引き込むしゃべり

「もっと聴きたい!」「お便りを出したい!」番組、ラジオへの興味UP

野田さんに教えていただいた「アップルFM」のリポーター制を、「いいあんべFM」でも採用できないだろうか? →提案の準備中

冬季FW



「肴町右往左往物語」という舞台(演劇)に制作補助で参加。Nanakがなくなり、活気がなくなってきている肴町に希望を吹きこもう!という舞台である。地域を元気にする舞台にかかわることで、演劇のもつ魅力発信媒体としての可能性を見つける!

衣装メイク 丹波ともこさん
「単にこの舞台で小道具・衣装を担当してみたかったので参加したが、人との出会い、関わりが広がる経験になった」



脚本・演出 藤原瑞基さん
「どんな人にとっても、ここしかなくても、せめてこの演劇が居場所であってほしい」

* 客層—普段の盛岡小劇場演劇とは少し異なる→高齢の方中心

* いろいろな客層、普段演劇を観ない人たちが「まち」という共通のテーマを頼りにきてくださった

魅力発信媒体として十分な役割を果たしたと言える

「サポーターズなどを通して、普段演劇に関わらない人たちにも舞台の存在を知らせる活動の推進



当初の計画通り、「ラジオ」「演劇」という二つをターゲットに、「誰でも、自分の好きなこと、得意なことを使って地域の魅力発信ができる!」というモデルプランのような形でアクションを進めることができた。ラジオについては、「どうやって知ってもらうか」を始めずっと考えてこたわっていたが、「どうやったら聴こうと思う人が増えるか」にシフトしていくことで、色々なアイデアが浮かんだり、視野が広がってきたりした。演劇については、公演までの様子、宣伝などの発信によって、普段演劇を観ない人にも、観る人にも、「まちに希望を持てる舞台」として伝わっていった感覚を得られた。地方創生とメディア、として、今後も研究していきたい分野に出会えた。

この研究を始めるまでは、知らない人に力を借りたり、インタビューしたり、とにかく、「初めてチャレンジすること」に対してかなりの抵抗感があった。また、最終的にいい感じにまとめて無理やりゴールにこぎつけ、おわればいいなあ、と漠然と考えていた。しかし、一つアクションをし、次のアクションに向けた調査、準備をし、という繰り返しのなかの気づきや様々な人との出会いを通して、大学でやってみたい学問分野に結び付き、さらに深めてくれる研究であるということを実感するようになり、どんどん楽しくなっていた。これで死ぬわけじゃなし、と、人に躊躇なく声をかけることも前よりはできるようになった。何より、大好きだったものが、少しの挑戦で深い学びへとつながるという感覚がものすごく面白かった。学校の勉強も、人との関わりもすべて、意味を持っていていこうと思えるきっかけになった。

「運動する楽しさを広める」

25席 関 華乃
37席 三浦 萌

「I. 北極星を選んだ理由」

普段高校生活を送っている中でそれぞれの運動量の違いに気づいたから。

「II. 課題の発見(夏季アクション)」

盛岡市役所のスポーツ推進課に訪問し、おはなしを伺った。そこでは、スポーツパルという取り組みをしていて、それは市が運営しているスポーツ施設を利用することでポイントのため、決められた数のポイントに達すると、商品と交換できるというものである。会員は、中高生から、大正生まれの方まで、幅広い年代の人が会員となっている。また、スポーツイベントがあった際のスタッフとして、運営のアシスタントや、試合会場のごみ拾いなどのボランティアをメールマガジンを利用して、募集している。そのほかにも、運動が苦手な人向けに漫画でスポーツイベントの情報を発信している。

「III. 具体的な課題と解決方法(仮説提示)」

普段からスポーツをする人にとってはとても良いが、運動を始めたいと考えている人や、まったく運動していない人に運動を勧めるためのきっかけとするのには、少し難しいかもしれないと感じた。もっと身近なことから運動を始められるのではないかと考え、家事をしたり、庭のお手入れをするなど、普段からやっていたり、気軽にできそうなことをすることで、どのくらいカロリーを消費するのかをまとめてみようと思った。

「IV. (i) 解決アクション(秋季アクション概要)」

運動するきっかけ作りをするために自身でリーフレットを作成した。

10月の終わりから11月の後半にかけて約2週間アンケートを実施した。

良かった点は、自らの健康管理を見直すきっかけになった。実際に運動したくなった。と答えてくださり、運動をしてみたいというきっかけは作れた。しかし、実際に行動に移す人は少数またはいないと思う。なので冬季アクションではもっと手軽に始められるような何かをつくりたいと思う。

「IV. (ii) 解決アクション(冬季アクション概要)」

時間の都合上間に合わせる事ができなかったが盛岡のお散歩コースを作って、様々な人に提案していきたいと思う。



「V. 考察」

パンフレットを作ったりアンケートを実施してみて実際の大人の様々な意見を聞いたので良かった。自分達の作ったパンフレットで少しでも運動をしてみようかなと心を動かしてくれた人がいて嬉しかった。

「VI. 結論と今後の展望」

・夏季フィールドワークでは、運動を始めるためには、小さなきっかけが必要だと分かった。そこで、秋季フィールドワークでは、リーフレットをつくってみて、運動のきっかけをつくることのできたと思う。しかし、実際に行動に移した人は少なかったと思うので、盛岡の散歩コースを紹介したりすればもっと興味を引くことができるかなと思った。

「VII. 探究活動を通して学んだこと、自分の変容」

アンケートを取るだけではリーフレットを手にとってくれた人の本当の声を聴くことができないということを知った。アンケートは簡単に世間の声を聴けるが、それは決して本当の声であるとは限らないということも学んだ。また、さまざまな人の温かさを知った。わたしたちの活動を手助けしてくれた方々からは、探究活動のことだけでなく、様々なことを教えてもらった。この探究活動を通して、コミュニケーション能力を高めることができた。また、視野を広げて、様々な分野と関連させて考えることができた。

『快適に暮らせる社会』

様々な観点からによる快適さについての追求

22席 立花日輪
36席 三浦香穂

I. 北極星を選んだ理由

少しでも、今より皆が過ごしやすい社会にしたいと考えたから。

II. 課題の発見(夏季アクション)

私たちは、学校生活の中での暑さによる過ごしにくさに目を付け、できるだけ環境に負担をかけずに涼しくなる方法を調査した。実際に自分たちで調べた涼しくなる方法を実践し、ゴーヤカーテンがある部屋とない部屋で温度の違いを調べると、ある部屋のほうが涼しかった。

III. 具体的な課題と解決方法(仮説提示)

ゴーヤカーテンなどについての調査では良い結果が得られた。しかし、それらの方法を学校生活に取り入れるのは難しいのではないかと感じた。そのため秋季アクションでは、もっと学校生活になじむ快適に過ごす方法を調査しようと思った。



IV. (i)秋季アクション

私たちは「制服」に視点を置いた。女子の制服は冬に寒く不便なのではないかと感じ、女子の制服にスラックスを導入している学校に電話で聞きこみを行った。すると女子の制服にスラックスを導入することは防寒にも役立つ他にも、動きやすい、LGBTの人の心の負担をなくすことができる、などの利点があることが分かった。

IV. (ii)冬季アクション

次に解決したい問題を私たちは『インフルエンザ予防』とした。インフルエンザの潜伏期間は1日から2日と言われておりこの間に発症させないようにすることが大切で、鼻から喉までの粘膜に生えている『繊毛』の活動能力を高めるために水分を取ることを忘れてはいけないということが分かった。

V. 考察

秋季アクションと冬季アクションを通して、快適さを妨げる要因を季節ごとに変えて調査したところ、『快適さ』という漠然としたテーマに対して具体的な問題を一つずつ解決することができた。

VI. 結論と今後の展望

夏季アクションでは快適で且つ環境に優しい涼み方、秋季アクションでは制服のスラックス化について、冬季アクションではインフルエンザ予防について実験・調査をしたが今後の展望としては、調べて分かったことをもっといろいろな人に伝える必要があると思った。情報を周知させる方法を考えていきたい。

VII. 探究活動を通して学んだこと、自分の変容

一年間の活動を通して、始める前と今とで変化したことは一つのテーマを一つの方向性に絞って研究するだけでなく、様々な視点から調査・考察することで結果や展望に奥行きが生まれるということに気づけたことだ。また学んだことは実際に確かめてみたり、聞き取り調査をすることでインターネットで調べた情報からは分からなかったことを知れるということだ。SGを通して広い視点を持つだけでなく自分に近いところや実生活の中で課題を見つけ解決する力が身に付いたと思う。

学生が楽しく学ぶ社会

2129 馬場桃香
2130 原科芽衣

自分たちも含めて学生がもっと学習(勉強だけでなく何かを学ぶこと)に積極的になるためにはどんなことが必要なのか知り、それに対する解決策を実行したいと考えたから。

「II. 夏季アクション」

- ・盛岡市教育委員会事務局学校教育課の馬場さんにお話を伺った。
- ・「盛岡市では、小・中学生が快適に学べるより良い環境を作れるように努力している。しかし、児童・生徒一人ひとりの学びへの意識を高めるのは難しい」というお話を伺い、この点を私たちでもっと深められないか考えた。

「III. 具体的な課題と解決方法」

- ・まずはどんなことでも「楽しい」と思うことがもっと知りたい、学びたいという気持ちを促進すると考えた。
- ・課題の解決方法として、私たちで学生が何か今まで知らなかったことを学ぶことが楽しいと思えるようなイベントを開催することを考えた。

「IV. 秋季アクション」

- ・私たちはSG台湾研修に参加し、11月17日・18日に台湾FWを実施した。
- 一日目は台湾の科学博物館や図書館を見学し、盛岡のものと比べて体を使って体験できるアトラクションが多いと感じた。やはり体験できるものは記憶にも残る楽しかった。
- 二日目は政治大学付近で台湾の学生にインタビューを行った。インタビューに答えてくれた全ての方が、自分の好きなことに向かって一直線だったので感銘を受けた。
- ・このFWを通して、冬季に行いたい体験型アクションの内容について考えを深められた。

V 冬季アクション① キzzaニア滝沢への訪問

ビッグルーフ滝沢を訪れ、子供の好奇心を育むためのイベントを行う上での柱となる考え方や、運営において配慮していることについて市役所の方とKDDIの方の双方にお話を聞き、実際に見学をして学んだ。

② イベントでのワークショップ

2月1日、2日に公会堂で行われたヴァンダーカンマーという自然科学のイベントに参加させていただき、野菜を使ったバスボム作りのワークショップを自分たちで企画、準備し行った。当日は13の方が体験してくださりワークショップは大盛況。イベント運営に携わる方のお話も伺った



対象者とコンセプトの設定がイベントの成功への鍵となることが分かった。特に子供へ何かを伝えたい場合、年齢や人数の設定が難しいということが分かった。キzzaニアの今回のイベントは地域に根差し安定した活動ができるという特徴の市役所と柔軟な活動ができる一般企業が協力し子供たちのために同じものを目指して活動していた。ヴァンダーカンマーでは性別、年齢問わず、すべての人を対象としていて集客のためにできることについて考えることができた。実際ワークショップを行い多くの人に楽しんでもらえてよかった。また、実際に体験することで得られる「楽しさ」は大きいことを実感した。

教育がテーマということで様々な方々のお話を聞き私たち自身の学びを深めることはできたが、アクションとしてそれを還元していくことに難しさを感じた。今後は、自分たちが考える学びの意義について発表の場で広めていきたい。また、イベントの運営のしくみについてさらに調べ、まとめたい。盛岡には私たちが思っていた以上に学びとの出会いの場、きっかけづくりの場があると分かったのでそのような活動の場を多くの人に広めていける活動をしたい。

「VII. 探究活動を通して学んだこと、自分の変容」

- ・一年間の活動を通じて、探求したいテーマはあってもやりたいことと高校生の力でできることのギャップに悩んで大変だった時もあったが、冬季アクションが大成功した経験によってやっぱりやってよかったなと感じた。一つのことを最後までやりとげたことで私たち自身の成長を感じた。

「岩手の観光客を増やす」 「岩手のお菓子の魅力を発信しよう」

3席 岩脇芽生
9席 鎌田菜摘
14席 佐々木咲耶

岩手のお菓子と言えは何かと聞かれたら絶対これというものがないから岩手のお菓子で名物ができれば、観光客の増加につながると思った。

「II. 課題の発見(夏季アクション)」

岩手のお菓子を販売している人は県外の人に広めたいものの、県内の人にも岩手の農産物を使っていることが知られていない。
まず県内の人に知ってもらうことが大事だと気付いた。

「III. 具体的な課題と解決方法(仮説提示)」

県外の人に広めるとともに県民にも広める。そのために現時点でどのくらい知られているか調査したい。
ほかの地域の人にも喜んでもらえる味を知るために、どんな味のお菓子が好まれるか調査したい。

「IV. (i) 解決アクション(秋季アクション概要)」

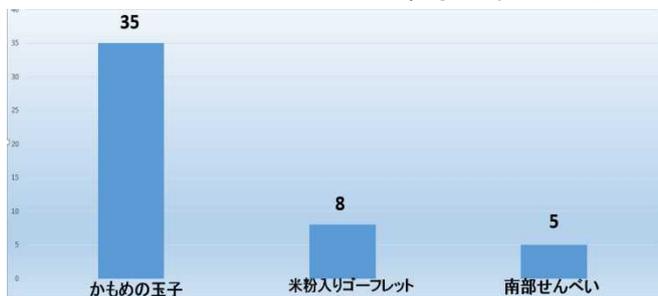
台湾の公園で岩手からお菓子を持っていき、街頭調査を行った。かもめの玉子が一番人気だった。また、台湾では観光工場という形でお菓子を広める方法をとっていた。岩手でも観光工場をつくれれば、もっと多くの人にお菓子を広められると考えた。

「IV. (ii) 解決アクション(冬季アクション概要)」

12月21日に東京に行き、岩手のアンテナショップである銀河プラザと、宮城のアンテナショップである宮城ふるさとプラザを訪ねてお話を伺った。銀河プラザでは、かもめの玉子が一番人気で、年代を問わず多くの人に親しまれているとおっしゃっていた。また宮城ふるさとプラザでは、萩の月を期間限定商品として売ること、宮城でしか買えないようにし、宮城に実際に訪れてもらえるようにしているそうだ。

「V. 考察」

お菓子の知名度を上げるためには、県内の人好みの味を知るとともに、県外や海外の人好みの味を知ることが大事だと考えた。秋季アクションではその土地らしさが出るお菓子が、お土産として好まれることがわかった。また冬季アクションでは、ここでしか買えないという特別感を大切にしないと観光客として岩手に来てくれる人は少なくなるとわかった。



「VI. 結論と今後の展望」

秋季アクションを通して好まれる味がわかったが、広めるための活動はあまりできなかった。

「VII. 探究活動を通して学んだこと、自分の変容」

今までは社会問題を自分たちでは解決できないと思っていたが、この活動を通して自分たちにもできることがあると考えるようになった。また解決に向けての行動力がついた。実際に話を聞いて視野が広がった。

「頑張っている人が輝く社会を作りたい」

2522 鈴木愛乃
2617 金村璃歩

頑張っている人が生き生きと輝いて欲しいから

「II. 課題の発見(夏季アクション)」

夏の時点で具体的な研究内容が決まっていなかったため自分たちの興味がある岩手医科大学附属病院に訪問し、現在の医療の課題を聞いたところ2つの課題があげられた。

1つ目は**過労**で、2つ目は**人材不足**。

この課題は医療現場だけでなく社会全体の課題である。よってもっと視野を広げるべきであると考えた。

「III. 具体的な課題と解決方法(仮説提示)」

過労に関しては、**過労による健康被害を解決するためにまずは働く人の健康維持を助ける必要がある！**
⇒**健康管理ができるアプリを開発しよう！**

人材不足に関しては、**原因がモヤモヤ社会人(現在の自分の職に満足していない人、ニート)にあり！**
⇒**モヤモヤ社会を撲滅するためには小学生からの意識改革、キャリア教育！**

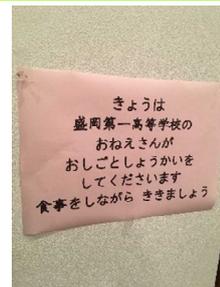
「IV. (i) 解決アクション(秋季アクション概要)」

過労による健康被害を軽減するために、同じように健康を支えるハードウェアを作っている企業に訪問し、相談。自分たちが作りたいアプリの報告書を提出。

人材不足を改善するために、身近な大人・高校生・小学生に仕事についてのアンケートを実施。しっかりとしたキャリア教育こそがモヤモヤ社会をなくし、人材不足を軽減させるカギだと気づく。

「IV. (ii) 解決アクション(冬季アクション概要)」

人材不足の改善のため、盛岡南教会(子ども食堂)に訪問、キャリア教育を兼ねたプレゼンテーション。将来の夢をざっくりとでも決められていない子が結構いた。小さなことでも、大きなことでもなんでもいいので夢があった方が人生頑張れるのでは無いか。夢を持つことの大切さをもっと広めたい！！2月に仁王小学校に訪問し小学生へのキャリア教育を兼ねたプレゼンテーション。



「VI. 結論と今後の展望」

夏季アクションでわかった二つの課題を秋季、冬季アクション共に解決のために一生懸命活動できた。

過労については私たちにできることは少ないが同じような開発をしている人とこれからも連絡を取り続けて解決に向けて取り組んでいきたい。

人材不足については小学生を中心に職の多様さを私たちに伝えることができたと思う。今後も自分たちの時間が許す限りこの活動を続けていきたいと思う。

「VII. 探究活動を通して学んだこと、自分の変容」

私たちは最初、高校生にできることなんてあるのかとても不安でした。しかし、研究に取り組んで行く中で、私たちの話を真摯に聞いてくださる大人がたくさんいることに気が付きました。社会の一員として見てくださった嬉しさと感動を感じ、同時に、社会で発言することの、責任の重大さも感じることができました。この研究活動で自分たちの活動を自信をもって人に発信する能力、積極的な行動力が身についたと思います。

「健康で楽しい社会」

2418 氏名 鈴木 佳帆
2626 氏名 瀬田 唯莉花

楽しく生きるためにはやはり健康が第一だと思い、すべての人々が健康で幸せな社会を築きたいと思ったから。

- ・多くの人々が訪れる施設には、ユニバーサルデザインや衛生面に気を付けた設備が多くある。
- ・ユニバーサルデザインの普及によって、すべての人が精神的に健康になれる。
- ・公共施設は現在、ユニバーサルデザインが普及。
- ・低アレルゲンメニューの普及。
- ・小さな子供にも手洗いの意欲を持たせる。

小さな子供にも手洗いの意欲を持たせる。

子ども食堂を訪れて、手洗いうがいや、アレルギーについて関心を持たせることで、子どもに健康への意識を向上させる。

子ども食堂を訪れ、外で遊んだ後の子どもたちに手洗いの仕方を教えた。楽しい手洗いの仕方を動画を用いて教えた。



トイレに石鹼が不足していたため、花王に石鹼の提供をしていただくため電話したが、会議に通さなければならないとのことで、時間の関係上できなかった。
薬王堂の方と連絡を取り、同様のことを行なったが、経費の関係上、実現できなかった。

動画を用いて、わかりやすく手洗いの方法を教えることで、子どもたちが楽しみながら手洗いをしていた。石鹼に関しては、企業からの提供となると、大規模になってしまい、時間がかかるため、難しいことがわかった。

- ・企業に石鹼を提供していただくことはできなかったが、私たちの北極星は「健康で楽しい社会」であるため、別の方法でアプローチすることにした。
- ・子どもたちが動画なしでも継続的に楽しく、正しい手洗いができるようにポスターを作成し、子ども食堂に掲示していただく。

- ・健康についてただ押し付けるのではなく、動画を用いて、わかりやすく、楽しく教えることで子供たちが受動的ではなく能動的に行動するようになって学んだ。
- ・継続的な取り組みが大切であると学んだ。

「後悔しない減量を！～健康的な食事から～」

2133 古館 愛夏

「探究のきっかけ」

自分の今までの減量がきつすぎて、普段から食生活に気を付けたいと思ったから。

「具体的な課題と解決方法」

「なぜ私にとって減量はこんなに辛くなってしまったか？」

- ① 極端な食事制限でリバウンドしやすくなったから
- ② 体が減量に慣れて代謝が悪くなったから
- ③ ストレスが大きくなったから
- ④ 筋肉量が増えたから

適切な食事制限で
緩やかに減量すれば
よいのでは？

「夏季アクション」

もりおかタニタ食堂

- ・栄養士の中村さんからお話を伺う
- ・体組成計に乗らせていただく



～学んだこと～

栄養バランスの良い食事

- エネルギーに変えられ消費しやすい
- 足りない分は脂肪から消費
- 代謝が上がって体重が落ちやすい
- たんぱく質＋炭水化物の方が筋肉に変えられやすい
- よく噛んで食べる
- 満腹中枢は20分で働き始める

「秋季アクション」

もりおかタニタ食堂で学んだことを生かして実際に自分の減量生活に取り入れる！



先生方にも協力してもらい改善生活を実践してもらう！

- ① 新人戦10月18～19日
- ② 選手権11月21～23日

千條先生(5日間)
美穂先生(10日間)

「冬季アクション」

正月太りをしないような



筋肉を落とさないような食生活を実践する！

東北大会までの食生活

- 朝 しっかり食べる
- 昼 おにぎり
- 夜 野菜スープ
- 間食 ホントにお腹すいたときだけ
- 運動 部活＋昼休みの筋トレ

東北大会1月25～26日

	増減	実践して
わたし	筋肉量 -0.9kg 脂肪量 -0.4kg	間食をしないのに慣れた 食べなさすぎた
千條先生	体重 -2.1kg	お酒減らせた！ 野菜おいしい！
美穂先生	体重 +0.3kg	お酒減らせず...

	増減	実践して
東北大会	筋肉量 +0.2kg 脂肪量 +0.5kg	筋トレの効果あり なかなか減らな かった...

「考察→結論と今後の展望」

① 減量で筋肉量が落ち、脂肪量が増えた...

脂肪よりも筋肉のほうがはるかに落ちやすい！

自分は食事を減らしすぎ...？

② 以前よりつらく感じなくなった！

体が減量に対応できるようになった...？
ストレス発散になることを見つけた...？

一旦減量をセーブしてより健康的な食生活を目指したい！

「探究活動を通して学んだこと、自分の変容」

何か一つの目的のために探究活動をして学びを深めたという経験自体が、自分の将来に必ず生かされると感じた。自分の本当にやりたいと思ったことをやるのが大事！



「お世話になった方々」

もりおかタニタ食堂 栄養士 中村さん 及川さん

参考文献 <https://www.tanita.co.jp/health/detail/31> (TANITA 健康的に体重を減らすには 健康のつくりかた)

2-1正担任 千條 惇 先生 2-1副担任 吉田 美穂 先生

高校生の適切なスマートフォン利用について考える

1. 課題設定の理由

自分のスマートフォンの使い方を改善して、勉強に集中したい、生活習慣の乱れを直したいと思ったから。

3. 具体的な解決方法

スマートフォンの使用を自分で管理できるためにはなにが必要なのか、を調べて、「どんなふうに長時間使用を止めればよいのか」を対策をとっていない人またはどうすればいいか分からない人に示していく。

4. 秋季アクション

クラスの人に何人か協力してもらい、スマートフォンの使用時間のモニタリングを行った。通常期間と長時間使用を防ぐための方法を試してもらう期間の2つの期間に分けて使用量の変化を見た。

多くの人が使用時間の削減に成功した。また、想像していたよりも使用時間が多かったという自覚を付けることもできた。

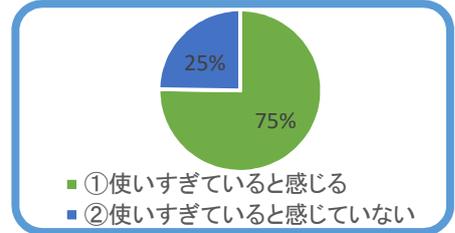
調査結果⑥ ③をつかってみた

アクション施行前	アクション施行後
平日平均 177分(= 2時間57分)	平日平均 101分(= 1時間41分)
休日平均 300分(= 5時間0分)	休日平均 170分(= 2時間50分)

2. 夏季アクション

どのように高校生がスマートフォンを使っているのか調査!!

多くの人が自分自身でスマホの使用のコントロールが取れずに「使いすぎ」と感じているにもかかわらず、それに対する対策をとっている人が少ないという現状がわかった。

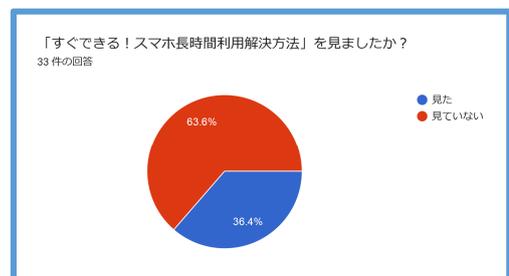


5. 冬季アクション

秋季アクションで行った結果も一緒に掲載し、どのような方法が使用時間の削減に有効なのかポスターを作成した。それを1~7組で掲示してもらった。

掲載してから約1週間後にポスターを見てどのように思ったか2学年の生徒にアンケートを行った。

今回アンケートを紙ではなくQRコードを読み取る形式で行ったため、アンケートに参加してくれる人がとても少なかった。また、ポスターを見てくれている人は少なく、回答してくれた人のうち約4割ほどしかいなかった。



6. 考察

冬季アクションでは、ポスター掲示を行ったが見てくれた人が少なかった。アンケートでは階段の踊り場など目にとめやすいところに貼ったほうがよい等の意見もあったので、デザインや掲示場所にも工夫が必要ことが分かった。しかしながら、これらの解決アクションを通して今の使いすぎている現状に自覚を持つ人を確実に増やすことができた。

7. 結論と今後の展望

スマートフォンは使いすぎると勉強や日常生活に大きな影響を与えるがとても便利なものだ。かたくなに使ってはいけないと制限を設けるのではなく、使う必要があるときとないときでメリハリをつけて使えばいいだけなのだと分かった。まずは自分の現状を把握し、セルフコントロールできるように自分なりの対策を計画して実行していきたい。

8. 学んだことや自分の変容

はじめはアクションが失敗したらどうすればいいのだろうかと不安だった。実際に冬季アクションは失敗した形となったが、「恥ずかしい」や「どうしよう」という気持ちよりもアクションから得る学びや気づきのほうが大きかった。失敗を恐れずに思い切って行動する大切さを改めて学んだ。

「自分の北極星」 「視覚障がい者にやさしい世界をつくる」

14席 岡崎香花
31席 中里和花子

パラリンピックの特集を見て視覚障がいがある方の生活に興味を持ったから。

盛岡視覚支援学校に行きお話を伺ってきた。岩手県ではお金がないため都市よりも公共交通機関や点字ブロック、盲導犬、視覚支援が遅れており岩手の視覚障がい者は苦勞が多いと感じた。公共交通機関の整備やバスの電子パネルの設置、点字表記などがあまりないため視覚障がいの方が安心して外出することが困難であると感じた。また視覚障がい者の方々の八割が点字を使用することができないということが分かった。

お話から、岩手の交通機関や支援が都市よりも少ないと分かったため、そういった普段の生活の手助けになる整備を整えることが必要だと考えた。しかし、予想と違って点字を読める方は限られることを知り、点字とは違った支援のほうが役に立つと考え、バス停や駅での音声案内、電子パネルの整備をすることで耳からの情報で支援をすることができると考えた。また、私たちがそういった視覚障がい者の現状を伝えていくことも必要である。

秋季アクションとして台湾に行ってきました。台湾にはEasyCardと呼ばれる台湾全区域の公共交通機関やコンビニエンスストアで使うことができ、タッチで支払いが済むカードがありました。またノンステップバスの普及率がとても高く電子パネルの普及も進んでいました。視覚障がい者にとって一枚のカードで全交通機関の利用、支払いが可能であるのは便利かつ楽だと思いました。しかし音声化はまだ進んでいないことが課題であると感じました。

秋季アクションで学んだ公共バスでのICカードの利用方法を岩手でも広めるために、私たちがどうやって広めていくかを考えた。まずは、カード導入のメリットやデメリットをまとめたもの、導入にかかる機械などの費用などを資料にし、県庁の方や、バス会社の方にアドバイスをいただき、実現に向けてICカード導入のプレゼンをしようと考えた。しかし、予定がなかなか合わず、プレゼンをすることはできなかった。けれど、ICカードを導入することのメリットやデメリットを客観的に考えることができ、意味のあるものだった。

年度	総車両数	対象車両数	低床バス(基準適合車両)		うちノンステップバス	
			車両数	導入比率	車両数	導入比率
H22	743	-	137	18.4%	39	11
H23	751	-	156	20.7%	49	19
H24	812	-	187	23.0%	38	26
H25	749	533	202	26.9%	38	39
H26	806	534	242	30.0%	38	56
H27	808	534	271	33.5%	37	64

台湾は公共交通機関の一元化、電子化が進んでいた。しかし岩手は右の図に示されたようにノンステップバスの普及率が全国45位とても低くまたSuicaに代表されるような電子カードは市内の公共交通機関で使えないなどとても不便だと思いました。ノンステップバスや音声パネルの設置を進めるなどバリアフリー化を促進する必要があると考える

夏季フィールドワークで得た課題のほかにも自分たちで見つけた問題点はあったが、交通機関の整備は、私たち学生だけで解決できる問題ではなく、大人の方々の支援、金銭面など、できることには限りがあった。ただ、解決に向けて考えたことで、理解が深まったし、それを私たちが世の中に広めていくことで解決への一歩になると思う。

本格的に活動する前は、現実的に考えていなかったけれど、活動を進めるうちに、根本的な問題だけでなく、背景や条件などを考慮して、現実的に問題と向き合うことができるようになった。

「自分の北極星」 「女性が自信をもって生きていく社会」

2席 阿部莉子
31席 藤澤舞

女性の貢献がしたい

「II. 課題の発見(夏季アクション)」

美容室COOLに訪問

人種や肌の色によってメラニンの量などが違うため人それぞれの適切なスキンケアが必要

「III. 具体的な課題と解決方法(仮説提示)」

日本女性は自分に自信を持っていない

日本と同じアジアの国で美容意識が高い国の美容用品や美容技術を取り入れて日本人女性が美容に対して興味を持ったり努力すれば自信が持てるのではないか

「IV. (i) 解決アクション(秋季アクション概要)」

・美容化粧品店AZALEに訪問10/12

アザレの化粧品は植物成分を使っていて、人工的な原料を使わず、無香料で、内側からの美容を重視している

・台湾研修 LHERBOFLOREに訪問11/23

美容部員の方に相談したり、いろいろな種類のスキンケアを試し自分の肌に合うものを探すことが大切

努力することで自信がつかはず

・台湾研修 台湾の学生との交流11/20～11/25

「人それぞれの違う考え方があり、それぞれが個性を持つべき！人とくらべなくていいんじゃない？」と言われ、日本人の自己肯定感が足りないのではないかと思った

「IV. (ii) 解決アクション(冬季アクション概要)」

・学年の女子生徒にアンケートを取った

「あなたは自分の容姿に自信はありますか？」という質問に対してやはり「どちらかといえばない」又は「ない」が多かった。その理由には「SNSやテレビで見る女優さんと比べてしまう」や、「努力していないから」、「自己肯定感がないから」というが多かった。このことから、女優さんと比べるのではなく、自分自身の良さを見つけたり、努力したりするべきだなおもった。

「V. 考察」

ただメイクやスキンケアをするだけでなく、食べ物だったり化粧品にこだわったり、オーガニックのものを使ったりなど内側からの美容が大切だと思う。

やはり日本人は自己肯定感が低いことが問題だと思ったし、それが美容に関係していると考えた。



「VI. 結論と今後の展望」

・台湾の美容品や美容用品を日本にも取り入れるべきだと思っていたけど、美容の内側のことだったり、考え方が関係していて、新しい視点から美容について、日本人女性について考えることができた
もう一度アザレ化粧品に行って、内側からの美容についてお話をしたい

「VII. 探究活動を通して学んだこと、自分の変容」

自分で積極的に訪問したりお話を伺ったりできた。

新しい視点を得ることができた。

パワーポイントなどまとめて自分の言葉で発表できた。

「障がいの認知度向上を目指して」

1組39席 吉田桜
2組34席 野中彩
2組35席 花石珠実

「I. 北極星を選んだ理由」

自分の周りに障がいのある人がいて、障がいの大変さ、認知度の低さを知っていたから。

「II. 課題の発見(夏季アクション)」

- ・どうしたら障がいの認知度を上げられるか ⇒ カナンの園、りんりん舎を訪問
⇒ まずは障がいに関わる「きっかけ」が必要だ
- ・白聖祭で、展示発表&障がい者就労施設で作られたお菓子の販売
⇒ お菓子は完売。「もしかしてこの障がいに近いかも」と気軽に確認できるチェックリストを設置して興味を引く、教室を他団体にはないカフェ風の落ち着いた空間にすることによって、展示をゆっくり見てもらえるようにする
⇒ まずは興味を引くことが大切なんだ！

「III. 具体的な課題と解決方法(仮説提示)」

- ・障がいに興味を持ってもらうために何かしよう⇒案:パンフレット作製、NPOと協力、イオンのお店と協力etc...
- ・最終案:温泉と施設のお菓子をコラボして販売しよう！

「IV. (i) 解決アクション(秋季アクション概要)」

- ・温泉と福祉事業所とのコラボ企画を発案
概要:年末年始に岩手県内の温泉にて、施設で作られたお菓子をお部屋のお茶請け菓子として提供する、または売店で販売する
- ・温泉コラボに際し、花巻、雫石の温泉や各地の福祉事業所にコラボのメールを送る⇒13社から返信！
- ・取引を進め始める ex.いつやるか、送料はどっちもちか、何掛けにするか、ゴールを何とするか
- ・そのようなやり取りののち、外国人観光客も多数訪れる二つの温泉「鶯宿温泉ホテル加賀助」様、「花巻温泉ホテル志戸平」様とのコラボが決定！

「IV. (ii) 解決アクション(冬季アクション概要)」

- 12/21 ファーム仁王 訪問(施設)
- 12/25 カナンの園 訪問(施設)
- 12/26 ホテル志戸平 訪問
- 12/27 鶯宿温泉ホテル加賀助 訪問

商品紹介のPOPや私たちの活動を説明するポスター、このコラボに際しての日英2か国語のアンケートを作成した。POPを立てるスタンドには盛岡となん支援学校の生徒が作成したものを使用した。年末年始にコラボを行った。

- ・となんカナンのの方が岩手日報に連絡してくださり、ホテル加賀助訪問時に取材に来てくださった(右がその記事)。
- ・花巻温泉ホテル志戸平様では、納品した商品の約75%が売れ、7商品中3商品がほぼ完売、1商品が完売した(2019年12月26日～2020年1月17日の3週間)。
- ・アンケートは1件しか回答を得られず、買った人の感想はほぼ得られなかった。

「V. 考察」



「VI. 結論と今後の展望」

- ・アンケートの回答が得られなかったため、今まで障がいに興味がなかった人にどのような変化があったかはわからない。しかし、志戸平温泉での売れ行きが良かったこと、私たちが作成したポスターで「障がい」という言葉が目立つようになってきていることから、商品を手にした人に少なからず障がいについての興味・関心を抱かせることができたのではないかと、少なくとも今まで知らなかったおいしいお菓子に驚きを感じた人はいたのではないかと考えられる。
- ・社会全体が障がいを身近に感じるためにはイベント的手法ではなく継続的な取組が必要不可欠だが、このコラボは継続的な取組が始まる一助になれたのではないかと考える。「高校生が主体になっている」ことにより、大人の協力を仰いでコラボを大きくすることができたという側面もある。

「VII. 探究活動を通して学んだこと、自分の変容」

- ・昨年に比べてかなり自主的な活動ができた。どんなことでも「とりあえずやってみよう」と思えるようになったし、毎日のように議論をし、問いや仮説を常に深め続けていた。当初作ろうとしていたよりしろ(いつでも・どこでも・誰でも受け入れてくれるような場所)が、実はこの3人がいる場所とイコールになっていた。

「VIII. 引用文献、参考文献、ご協力くださった方々」

川長山荘 ホテル加賀助 花巻温泉株式会社 志戸平温泉株式会社 渡り温泉 鉛温泉 藤三旅館 社会福祉法人カナンの園 特定非営利活動法ハックの家 社会福祉法人光林会 菓子工房 夢舎夢舎 社会福祉法人手をつなぐ 就労継続支援B型事業所ファーム仁王 いわてはーとふる図鑑セレクトショップ 岩手日報 文化祭の準備日や当日手伝ってくれた皆様 その他私たちに関わった皆様

「観光地として活気あふれる盛岡をつくる」 「盛岡に人を呼ぶにはどうしたらよいか」

2202伊五澤綾子2218笹谷今日子2227竹田愛菜
2307岩淵真侑2314小野陸子2319木立奏

I. 北極星を選んだ理由

2020年には東京オリンピックがあり、これを機会に岩手に人を呼びたいと考えたから

「II. 課題の発見(夏季アクション)」

盛岡駅にて岩手に訪れた観光客を対象にどのような場所に観光に行くかをインタビューした。その結果、多くの人に岩手に訪れてもらい、魅力を知ってもらいたいという私たちの理想とは裏腹に、インタビューした方々の多くが東京や北海道など東日本からきていることや、観光目的ではなく何かのついでに岩手の観光地を訪れる人がほとんどであるという現実のギャップに直面した。

「III. 具体的な課題と解決方法(仮説提示)」

盛岡に住んでいても知らない魅力をどのようにすれば、私たち自身知ることができるのか、他の人にも伝えることができるのかを考えた。そして、まずは私たち自身が盛岡という町について知ろうとする姿勢を持ち、またそれを老若男女幅広く伝えるためにSNSだけでなく、紙媒体なども活用しようと考えた。

「IV. (i) 解決アクション(秋季アクション概要)」

- ① インスタグラムの開設
→ 発信力が弱い、動画が有効的、紹介店舗が少ない
- ② チラシ作り、配布(大通り、病院前)
→ チラシを受け取ってくれた方がインスタグラムをフォローしてくれた
- ③ 漫才の作成
→ インパクトがある、効果大

「IV. (ii) 解決アクション(冬季アクション概要)」

- ① チラシの配布
→ 秋季同様にある程度の効果があった
- ② インスタグラムの更新
→ 定期的に更新することで、インスタグラムをみてもらうきっかけを作れた



「V. 考察」

盛岡の魅力をまず自分たちが知らなければならないと思い、盛岡の町をめぐって、まだ知られていない魅力を発見した。盛岡の魅力の一つであるカフェの多さを主張することに活動内容を決定して、協力していくことにした。まず、その活動のはじめの一歩として、市内にあるカフェの場所、営業時間を調べて、地図にまとめた。カフェを地図に載せて、その地図を大通り周辺のカラオケ店の目の前と、中央病院の目の前のように、大学生など、SNSを有効活用しているように見える方々がインスタグラムをフォローしてくださった。そこでは、地図に乗せられていないカフェの数店舗を掲載するに至った。結果として、150人のフォロワーができて、良いカフェの知名度向上に努められた。

VI. 結論と今後の展望

夏季アクションでは地元民だからこそわかる岩手県の魅力や他県民から見た岩手県を知る事ができたが、「観光」として岩手を訪れることが少ない人が課題として挙げられた。秋季アクションとして岩手県のカフェにフォーカスしたインスタグラムを開設した。その成果として世界中の人が投稿を見て岩手県を知る事ができるようになったこと、岩手県の人から自分の県を知れたことが成果として挙げられる。しかしフォロワーが岩手県に住む人が中心で海外や、他県に住む人が少なく、「観光」として岩手県へ訪れる人が増えたわけではないと感じた。しかし、まず岩手県の人から岩手県の良いところを知る必要があると感じたためその点ではうまくいったと思う。今回の活動で情報発信力が必要であると感じた。

VII. 探究活動を通して学んだこと、自分の変容

探究活動を通して学んだことは、盛岡についてよく知ること、また知ろうとすることで見る人の心に届く盛岡のPRを作ることができるということだ。盛岡についての知識だけではなく、自ら知ろうとする積極性がより良い宣伝内容につながるのだと強く感じた。またこの活動を通して「三人寄れば文殊の知恵」という言葉の意味を理解した。一人では到底思いつけないようなことでも、仲間と意見を交わしていくうちに誰も思いつけなかったようなアイデアが生まれることがわかった。自分の変容としては、行動力が高くなったことである。こういうことをしたいなあと考えているだけでは何も生まれず、せっかくのアイデアも無駄になってしまう。そのため自分の考えに自信をもって行動に移す実行力をつけようと思った。

VIII. 引用文献、参考文献

ティーハウスリーベさん、きっさ音さん、漸進社さん、モンタンさん、紅茶の店しゅんさん 

「多くの人が“正しい医療”を知っている社会」

23席 氏名 高橋希来

正しい医療の関わり方を知っていれば医師に大きな負担を与えないため

中央病院でアンケート
・医師 ・患者



「II. 課題の発見（夏季アクション）」

【調査結果】

患者の基礎知識が少ないために医師に高望みしてしまい、ただでさえ医師不足で医師一人当たりの仕事の量が多いのに、さらに医師に負担をかけてしまってる

患者が求めているレベルと医師ができる限界に差がある



「III. 具体的な課題と解決方法（仮説提示）」

患者が今の医療技術について基本的な知識を得ればよいのでは？



医療情報を発信していけばよい(医療技術の限界、医師の限界)

「IV. (i) 解決アクション（秋季アクション概要）」
10/24in保健所

医療情報を発信するよりも患者が医師に負担を与えないようにするために気を付けることなどを発信すればいいのではないか



かかりつけ医を持つ
救急医療機関の「適正受診」
通常の診療時間内に受診
症状の程度によって行く病院を判断する

「IV. (ii) 解決アクション（冬季アクション概要）」
10/25in岩手県医師会

民間で行っている活動をうまく利用することで医師の負担を少しでも減らすことができるのではないか

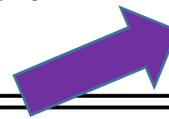
例) こども救急相談電話
⇒夜間に子供の様態が急変したときに病院に行かなくてもアドバイスを受けることができる



医師の負担を減らすために私たちが医療との関わり方を変えればよい

「V. 考察」

岩手日報の“日報論壇”で夏季・秋季フィールドワークを通して学んだことや知っておいてほしい情報などを投稿する
⇒多くの人に情報発信をすることができた



「VI. 結論と今後の展望」

- ・必要であれば岩手県で行っている活動を利用する
- ・高校生の力では医療知識などの専門的な知識は扱えないため、視点を変えて医療的な立場からではなく患者の視点で考えると解決策が見つかった
- ・今後は岩手県で行っている活動についてさらに調べ、小規模単位から情報発信をしていきたい

「VII. 探究活動を通して学んだこと、自分の変容」

- ・自分で積極的に訪問先にアポをとるなど行動できた
- ・課題解決のための視野を広げることができた
- ・自分の興味を深めることができた
- ・視点を変えればまた違った考え方ができるとわかった



誰でも気軽に将棋を始められる社会を作る ～初心者向けゲームの開発～



2304 石川 怜
2519 杉村 愛
2521 鈴木 幸恵

I. 北極星を選んだ理由

中学生の時将棋を始めてみたかったが始める環境がなく、高校で将棋部に入るまで始められなかったから。

II. 課題の発見

自分と同じような境遇で将棋を始められていないひとやまず将棋とは何か知らない人も多いのでは、と考えた。夏期は経験者にインタビューを行ったが将棋を本格的に始めたきっかけは部活に入ったからというものでやはり環境作りというのはとても大切なのだと実感した。



III. 具体的な課題と解決方法

初心者に将棋とはどういうものか知ってもらいたい。
知ってもらう方法の中で身近なゲームがあり、気軽に楽しんでもらえるゲームを作ってプレイしてもらおうのか。

IV. (i) 解決アクション

10月の初めにGoogleフォームを利用しアンケートを実施した。200人近くの人に将棋の関心について回答してもらった。興味があると回答した人が三分の一いるためゲームに将棋を詳しく説明する機能を入れることでやってもらえるのでは、と考えた。また市場調査として現在存在している将棋ゲームを調査し、実際にプレーした。対戦ゲームがほとんどで初心者のルール理解を目的にしているゲームはほとんどなかったため、競合することはなさそうだ。また、需要が高そうだと考えた。

IV. (ii) 解決アクション

作成したゲームを1月に石川の友人(未経験者)に、2月に鈴木が将棋の全国大会に行った際に参加者にプレイしてもらい意見をもらった。



V. 考察

多くの方に回答していただいたアンケート結果からどのようなゲームが求められているのか、どのような機能があればやりたいかといったゲーム作成においてとても参考になった。そしてゲームをプレイしてもらった意見を参考に新しい機能を追加することが可能になった。そして、好評だったためこれまでのゲーム作りは間違っていなかったと確認できた。



VI. 結論と今後の展望

一部の人にはあるが将棋について知ってもらえた。これをもっと多くの人に広めていきたいと思うと同時に日本の文化である将棋を国内にかかわらず外国の方々にも知ってもらいたいと思うので英語版も作成したい。

VII. 探究活動を通して学んだこと、自分の変容

今までは1人で取り組んで来た活動も3人でそれぞれの特技を活かして取り組むことで活動の内容がより深いところまでかつ広範囲になったし単純に1人よりも探求活動を楽しんでできることに気づいた。1人で取り組む部分も自分の得意なことを掛け合わせることでどこにもない新たな価値を産むということを知った。またユーザーの視点に立っていたつもりでも実際の視点とは異なる場合があるため現場に行き知ることが大切であることを実感した。同時にいろんな人の意見を聞いて話し合うことは様々な視点で考えることができ、大切にしなければならないことであることを学んだ。



「岩手の子供が楽しく生きる社会」 「椿の里へ！！わくわく三陸体験ツアー！！」

2116佐藤空美 2117佐藤春菜
2135村田優衣 2138山村華代

I. 北極星を選んだ理由

私たちは、北極星を実現するために、今自分たちができることを考えたときに、イベント、特に椿に着目したプログラムを開催することがいいのではないかと考えました。

II 課題の発見(夏季アクション)

私たちは夏季休業中にNGOの盛岡YMCAさんにイベントの開催の仕方、費用についてプロの視点からお話を伺いました。そして、私たちのイベント構想を話したところ、私たちのイベントをYMCAさんが行っている「ちきゅうとあそぼう」という月一回の野外活動に組み込んでいただけることになりました。そこで、リーダー(「ちきゅうとあそぼう」においてのボランティアの呼び名)としての経験を積むために何度か「ちきゅうとあそぼう」に参加しました。

III. 夏季アクションからわかったこと

実際にリーダーとして参加する中で、自分たちが指導する側になったときの子どもたちとの接し方を学びました。安全に遊んでいるかどうかをしっかりと見ることの大切さ、自分たちが楽しむことが子どもたちの楽しいに繋がるということがわかりました。また、やることをすべて決めるのではなく、子どもたちそれぞれが好きに遊んでいい時間を作ることで、子どもたちの「したい！」気持ちをかなえることができ、より子どもたちにとって楽しい思い出にできるということも学びました。

IV. (i) 解決アクション(秋季アクション概要)

現地大船渡市の訪問・プログラムの具体化

日時) 2019年10月22日(火)

訪問先)

- ①さいとう製菓かもめテラス
- ②株式会社バンザイ・ファクトリー 高橋和良様
- ③世界の椿館
- ④日本キリスト協会大船渡教団



概要)

- ①見学・体験受け入れ要請とプログラム当日の構想
- ②椿産業に対する思いを伺い、実際にどのような製品を作り販売しているかを見学、プログラム当日の構想
- ③・④体験プログラムの具体的な日程を練るための確認

気づき・学び)

初めはやってみたいこと・やってほしいことを考え計画を練っていたが、実際に訪問したことで、移動や子供の楽しさ、経済面など多方面から考慮したとき、複雑に物事が絡み合い企画側の難しさを感じた。企画の中身としては、さいとう製菓、バンザイ・ファクトリーともに、体験コーナーが充実していて、子供でも大人でも楽しめる活動にできると感じた。バンザイ・ファクトリーでは精密な計算や珍しい機械によって製品が生産され、地元で廃棄されていた昆布の有効活用などを通して地域に根差した製品づくりが進められていることが分かった。

IV. (ii) 解決アクション(冬季アクション概要)

冬季は、3月のメインアクションの内容を固めていきました。プログラムの中にあるバスボムを実際に作り、どのような手順やデザインであれば子どもたちがやりやすく、楽しめるかを考えました。想定と異なり何度も試作を重ねましたが、こうしたら安全だ、簡単だ、飽きないのではないかなど、最初の頃よりも子どもたちの立場に立って考えられるようになりました。また、予算の確定にも入って食費や体験費を調整したり、協力してくださる企業と連絡を取ったりしました。メインアクションまであと3か月となり、着々と準備を進めていきました

V. 考察

夏季アクションのちきゅうとあそぼう、秋季アクションのチャリティーランや馬のお世話体験では、イベントを運営する側としてどのように子供たちを楽しませ、イベントを盛り上げるかを頭と体を使って身に付けることができた。冬季アクションでは実際にツアーでいく体験場所を訪問しその場所がどんなところなのかを知ることで本番の見通しと活動の具体的なイメージを持つことができた。また、訪問で見たことを踏まえてツアー案をより現実的なものに改善することができた。



VI. 結論と今後の展望

夏季から冬季にかけての活動で着実に本番までの段取りを組むことができたと思う。活動を進めていくうちにツアーの内容がより具体的に充実したものになっていると感じた。本番は3月で私たちの活動はまだこれからなので、最後まで4人で頑張りたいと思う。今後は2月中に子どもたちへのツアーの募集をかける。

VII. 探究活動を通して学んだこと、自分の変容

体験場所に電話を掛けたりアポイントメントをとったりしたことで事務的な手続きや会社との連携をうまくとることができた。また、実際にYMCAの活動に参加することで子供たちとの接し方が身に付き、体験してみるものの大切さを感じた。高校生だけではなく子供目線で物事を常に時間が得られるようになった。本番は子供たちが地元を好きになって思いっきり楽しめるように、また今まで以上にさらに深いまなびを得られるように頑張りたい。

VIII. 引用文献、参考文献

盛岡YMCAのホームページ <https://www.moriokaymca.org/>