

環境教育から出発した起業教育 ～地域を知り、地域から学び、地域に働きかける～

尾瀬 順子

1. 山の学校が目指したもの

学校を取り巻く環境

私の勤務する小野郷校は、磨き丸太で有名な京都北山杉の産地にある小中併設校である。京都市の北西に位置し、市内中心部から約25キロメートル離れた山間地に建っている。学校の敷地に沿って清滝川・水谷川が流れており、いずれも山々の水を集めて流れる清流である。清滝川に沿って走る道路が国道162号線で、地域のセンターロードである。この国道を挟む広大な山地には杉が植林され、天に向かって真っ直ぐ伸びる北山杉の美林が国道沿いに続いている。歴史的遺跡や風土に恵まれているが、平地が少なく、林業や農業が主な産業である。バブル期には一本何十万・何百万円という値が付いた磨き丸太も、不況の煽りによる価格の低迷に加え、後継者不足等、林業の発展に不安の声が聞かれるのが現状である。過疎化が進み、現在世帯数は150世帯、人口408人である。小野郷校の生徒数は、小学生13名と中学生7名、計20名の小規模校である。私が所属する中学校職員（管理職を省く）は7名で、2教科兼務の教員が2名いるが、幸い私は理科専任の教員である。

ナホトカ号の座礁

1997年（平成9年）1月、ナホトカ号の重油流出事故があり、京都府の海岸にもその被害が及んだ。本校は以前より、舞鶴の海岸でキャンプを実施しており、生徒たちにとって人ごとではない出来事だった。早速海岸復旧作業のボランティアに参加する話がまとまった。早朝スクールバスに乗り、日本海を目指した。2時間かけて現地に着き、作業の手伝いをさせてもらった。黒い原油で汚染された日本海を見たこの体験は、生徒が環境問題を身近に考えるきっかけとなった。また、普段から栽培に熱心な先生の後ろ姿を見て、生徒も技術の時間に栽培に取り組んでいた。この二つの要素がはたらいて、生徒も教員も身近な環境を考え直すようになった。

こうして、同年4月、学校として環境教育に取り組むこととなった。研究主題は、「心やさしい生徒を育てる環境教育」、副題が「地域を知り、地域から学び、地域に働きかける」である。

環境教育で目指した生徒像

今日の環境問題とは、人類が原因である生態系の変化が他の生物の生存を脅かし、やがて人類自身の生存をも脅かす、ということである。したがって環境学習は、生態系についての学習が重要な位置を占め、当然科学的な知識や考え方が重要となる。理科教員としては自ずと力が入るところである。一方で、豊かな心を育てることに重点を置いた。恵まれた自然環境の中で育った本校生徒は、心優しいという長所をもっているが、都市生活に強い憧れを持ち、自分の住む地域に対しては否定的な感情を持ちがちである。そういう生徒に、自分を大切にす心、自己を信頼する心を持ってほしいと願った。自分自身を大切にできる者は環境や生物に対してもいたわりを持てるはずである。自己を信頼できれば人々とともに問題解決に取り組む勇気が出てくる。そして、その学びの場を地域の人と自然に求めた。つまり、地域環境を生かし、地域に誇りをもてる生徒を育てようとしたのである。環境教育を展開することで、生徒の持つよい面をさらに伸ばし、自己信頼の上に立

って、自然と人に優しい行動がとれる生徒を育もうと考えたのである。

こうしてみると、環境教育とは単に環境に関する教育にとどまらず、生き方を考える教育ととらえることができる。

2. さまざまな取り組み

環境問題学習

環境学習の初めは、生徒と教員が色々なテーマで話し合いをした。そのテーマのいくつかは次のようなものである。

- ・ 感郷学習（郷を感じる環境学習）の意義
- ・ ゴミ問題
- ・ 森林の果たす役割
- ・ 世界の公害問題

「ゴミ問題」では、毎年行っている国道沿いの空き缶拾いで、なぜあんなにも空き缶が捨てられるのか、どうしたら空き缶を減らすことができるか、どうしたら捨てようという行為を止めることができるのか、に論点が絞られた。その時の生徒の意見は個性的でおもしろい。

- a 何もしない。人々が本当に危機を感じるまで待つ。
- b 空き缶を入れるとお金が出てくる換金装置をとりつける。
- c 罰金や強制的に掃除させるなどの法律をつくる。
- d 看板を立ててゴミ持ち帰りを訴える。
- e 老人会、生徒会、婦人会、自治会、などボランティアがそうじする。
- f 空き缶を市の係に持っていきリサイクル製品と交換してくれる。
- g 市の清掃局から掃除に来てもらう。
- h ゴミ箱をつくってゴミの多いところにおく。
- i 宣伝カーを走らせ、呼びかける。

ここで注目されたのが空き缶の換金装置である。最低いくらだったらお金と交換する気になるか。10円が最も多かったが、50円以上でないと換金しないという生徒も3分の1いた。次に、その費用は誰が負担するのか、ということが問題になった。京都市・缶飲料の購入者・缶飲料の会社があがってきたが、意見は分かれた。では、缶飲料の値上げ幅はいくらならよいか。一人をのぞいてみんな20円以下だった。換金と値上げ幅のずれにみんな苦笑した。

「森林の果たす役割」では、林業に携わっている保護者を講師に招き、活発な質疑応答がなされた。次にあげたものは生徒の質問である。

- ・ 毎年北山杉は切られるので森林破壊につながるのではないか。
- ・ 人工林と自然林のちがいを教えてください。また、京都府にはどのくらい自然林が残っていますか。
- ・ この地域にも酸性雨や温暖化の影響はありますか。
- ・ 森林にはどんなはたらきがありますか。
- ・ 木はどれくらいの酸素を出しますか。
- ・ 日本ではどのくらいの木がどんな国から輸入されていますか。
- ・ 若い人で林業に携わる人はいますか。
- ・ 北山杉の値段はどのくらいしますか。また、どんなところに使われますか。木を切るまでに何年ぐらいかかりますか。

この話し合いを通して、森林の果たす役割が理解できたと思われる。身近でありながら無

関心だった生徒にとって、保護者の生の声は多くの教訓を与えたと思われる。しかしながら、林業に携わろうとしない現実には改めて考えさせられるものがあった。理想と現実、豊かさと自然破壊には共通した問題が宿されている。私たちは、自然との共存をより深く考えていく必要があるのではないか。

北山杉体験活動

唯一の地場産業である北山杉の植林と磨き丸太の生産を学ぶことは、郷土に誇りを持つ第一歩であり、地域の人と学校がつながる絶好の機会である。まずは植林作業のひとつである「挿し木」を体験することにした。地域の林業家の支援を受けて、着々と進められた。砂を入れた苗床に、生徒達が選び取った杉の枝をさす。細かい注意も聞き漏らすまいとする生徒達の目は、普段その人を見る目ではない。専門的な話しに生徒達は魅了されているようだった。新たなことにチャレンジする生徒は興味津々だ。

次に体験したのは、山に入って、植林した杉の下草刈りである。このときは、校長が自ら講師を勤めた。柄の長い鎌で、背丈ほどに伸びた草を刈る。その時の生徒は、「熱い陽射しの中、それはもう大変な作業でした。下草刈りは、植林10年間は毎年しなければなりません。このような厳しい作業が森林を守り育てているのだと思いました。」と感想を述べていた。

北山杉の間伐と皮むきについては、街の学校の生徒を招いて、いっしょに体験した。その時、街の生徒が、環境の良さを羨ましがったり、杉の香りを楽しんだり、木を切る生徒達のたくましさほめてくれたことが、本校生徒にとっては励みになった。そして、後日寄せられたお礼状には、「目で見るできない心の面を感じました。それは何か問題が起こっても、みんなで協力し平和的に解決できる心のゆとりです。学校は人数や場所ではなくて、そこにいる人の心だと思いました。」と書かれていた。このことは、本校生徒に自信を持たせ、地域の環境を誇りに思う自尊感情を育むきっかけとなった。

また、地元の磨き丸太競り市の見学にも出かけた。芸術品とも言えるような美しい磨き丸太を目の当たりにしたり、現在、不況の煽りで、どんどんその値が下がっている実態を知った。

木工作品づくり

本校には地元の方からもらい受けた磨き丸太の不良材がたくさんあった。不良材といっても床柱として使うのであれば充分である。技術科の教員と校長が色々な木工品を試作していた。白木の美しい木目の北山杉は何をつくっても栄えた。プランター入れ・イス・ベンチ・ペン立て・花台兼用色紙立てなどができあがった。生徒はこれらの作品を見て、少しデザインを変えるなど、それぞれの個性を出しながら木工作品づくりに意欲的に取り組んだ。杭や薪にされるしかなかった不良材が素敵な小物になって目の前にある。太陽のエネルギーを吸収し、一本一本労力をかけて育てた木である。無駄にはいけない。地場産業である北山杉は、生徒の中で、大切な資源と認識されているようである。

これら以外にも多くの取り組みがなされたが、いずれも全職員が共通理解を持って指導にあたった。また、それぞれの教科において地域を教材とする努力を行った。

3. 職場体験とバーチャル・カンパニー

職場体験の導入

環境教育を初めて3年目の2000年、本校は職場体験を行うことになった。この体験活動は、もともとは中学生と地域の間関係の希薄さを改めようと考えられた取り組みである。しかし、本校の場合は地元の職場は限られており、本人の希望する職種で体験を行

うという原則を貫くには、市内中心部まで、活動範囲を広げる必要があった。地元の林業や農協を選ぶ生徒はなく、ガソリンスタンド・ケーキ屋・喫茶店・スポーツ用品店・玩具店等を希望した。

生徒には、どういうところをよく見てくるか、それぞれに課題を持たせて取り組ませた。労働を体験するといっても、受け入れてもらった事業所にとっては5日間だけの預かりものである。生徒が体験できることは限られている。しかし、そこで働く人をよく見るということ、働く人と話をする、自分がその中に入っていくという体験は、少人数の限られた人間関係の中で生活する生徒にとって、新たな視点を与えてくれる貴重な体験となったようだ。

実践後、生徒は、「とにかくおばちゃんたちがよく動く。そして、よくしゃべりながらも手は動いているのに感心した。しかし腰が痛いと言っていた。」「やっぱり立ちっぱなしの仕事だったし、つらそうだった。休憩時間はあまりなかったみたいだ。」と感想を述べた。生徒のこのときの発見は、社会科の公民の中で話題にして、労働基準法等を勉強するときにも役立った。職場体験はその後毎年実施されている。

バーチャル・カンパニーの誘い

地域学習を通して、地域外へも視野を広げたいと思っていた2001年度、京都リサーチパークより「バーチャル・カンパニー」参加の誘いがあった。年度途中であったが、職員会議で議論し、従来の教科学習で行っていることに充分関係があり、むしろこの体験学習により教科学習が強化されるフィードバック効果が望めると判断した。また、今までの環境教育で取り組んできた内容を発展させるチャンスであり、地域に誇りを持ち外へ目を向ける、つまり、自尊感情を持って地域を発信する機会であると考えた。

バーチャル・カンパニー参加にあたり、起業教育を取り入れた授業が計画された。柱となる授業は表に示すとおりである。表以外にも次のような教科で、消費者教育、経済教育を関連させて授業を行った。

- | | |
|-----|----------------------|
| 家庭科 | クーリングオフ制度 |
| | カード社会 |
| | 消費者金融 |
| | 家計簿 |
| | 通信販売と送金方法 |
| 技術科 | 表計算技能 |
| | 雑誌や新聞、インターネットによる情報収集 |
| 美術科 | コンピュータによる画像処理 |
| 社会科 | 価格の成り立ち |
| | 株式について |

バーチャルなので、実際の商品はなくてよいわけだが、北山杉の不良材を利用した木工品のカンパニーであり、その材料は先に述べたとおり学校にたくさんある。二ヶ月後にトレードフェア(バーチャル・カンパニーの導入校が実際に店頭での対面販売を体験する催し)に参加することになっていた。生徒はデザインした木工品を試作してやることになった。そして、ネット上に商品の写真を載せ、まずは仮想の販売に参加した。次ページのポスターは、インターネット上の宣伝に使用したものである。ネット上から同年代の意見を得て、生徒たちはとても喜び、他校の生徒のアイディアに感心し、他社の商品を買ったりコメントを書いたりして、よい刺激になった。試作品のいくつかを全員で作って、初参加のトレードフェアに臨んだ。

その後、毎年トレードフェアには参加しており、昨年度は生徒のアイディア作品である北山杉のマウスパッドが人気を呼び、今年度は、技術科教員による写真立ても加わって小

野郷校の出店も定着してきた。

2003年度の職場体験

小野郷校では、2000年から総合学習が取り入れられた。環境教育の副題「地域を知り、地域から学び、地域に働きかける」を基盤として、テーマが設定されている。2003年度の総合学習テーマは「地域資源の利用」で、地域の資源である北山杉の利用を広げようとするものである。小野郷地域だけではなく、近隣の町村も北山杉の産地であり、その加工所はあちこちに存在する。今年の職場体験は、総合学習と結びつけられないか、検討された。職場体験は本人の希望が優先されるものであるので、生徒が製材所や木工工房を希望するかどうかにかかっている。6年間にわたる地域学習が功を奏し、職場体験の事前学習に工夫を凝らした結果、生徒7名全員が木工工房を希望した。これは、小規模校ならではのことである。工房では、北山杉を定型のキットに加工し、イスやテーブル、棚を作る技術を教えてもらった。ものづくりは好きであるが、デザインに対しては未熟な生徒にとって、キットによる制作は興味深かった。そして、何よりも地場産業に生き生きと取り組む人に接することができたことが大きな収穫だった。

4. 「小野郷中学校すぎっこ会社」

選択理科から生まれた「すぎっこ」

10年ほど前に導入された教育課程に選択教科というのがある。学習内容は担当教員に任されている。私は毎年選択理科を開設している。10人前後の小規模校なので、選択授業は、それこそ個人授業みたいなものである。2001年後期の選択授業は、3年生5人を対象に4講座が開設され、理科を選択した生徒はS君一人だった。私はかねてよりやってみたかった実験があったので、S君に選択授業の課題にしないかと持ちかけたところ、S君は快く承諾した。

小野郷校の周りには、生物教材が多くある。私は時間を見つけては、学校近辺を歩いて教材を探していた。そんなときに目にとまるのが、山裾に放置された杉皮であった。地場産業の磨き丸太を生産する過程に、水圧による皮むきというのがある。このとき剥かれた樹皮はほとんど利用されることがない。それどころか、水分を多量に含んでいて燃やすことも難しく、産業廃棄物になっている。この杉皮を有効利用できないか、水苔の代わりのような園芸に使えるものはできないだろうか、いつか試してみよう、と置いていながら一年、また一年と過ぎていた。

S君は実験好きの理科に関心の高い生徒であった。さっそく実験の材料となる杉皮を一輪車で取りに行き、理科室に運び入れた。比較実験に水苔を用いることにして、今後の実験を組み立てた。細かく裂かれた杉皮は、細い繊維状であり、そのまま実験に用いる一方、発芽に有害な土壌細菌がいることを考えて、殺菌した杉皮についても同様の実験をすることにした。殺菌方法についてはオートクレーブ、煮沸、塩酸処理の3種類で行った。杉皮のあく抜きをする・しないの比較実験も行った。発芽実験に始まり、発根実験、杉皮浸水液のPH測定、保水量測定、成長観察等さまざまな実験・観察をした。もし、商品化に成功したら、商品名は「すぎっこ」と決めた。S君と特許にも挑戦してみようかと話していたので、私は京都リサーチパークの発明協会に相談した。「これはおもしろい。特に廃棄物を商品化するというのは、環境の視点から考えてもとてもいい。」と励まされた。選択授業は週に一時間しかないの、いずれも時間のかかる実験であったため、実験の一部しかS君と行うことができなかったのが残念だった。園芸資材に使えるそうだという結論が出せたのは、S君が卒業したあとだった。その後、何度も発明協会にお世話になり、2002年5

月に特許出願の書類を完成させた。特許取得は考えておらず、特許の手続きを知り得たことが、教員として大きな財産だった。

小野郷中学校すぎっこ会社の設立

出願をすませると、私の心の中に「すぎっこ」が、本当に売れるものなのか試してみたい欲望が出てきた。売るためにはある程度の生産量が必要であり、人手がいる。誰に託そうかと考えたとき、私の担任している2年生クラスの生徒が浮かんだ。2年生クラスは6人である。小規模校なので、教員と生徒のつながりは強く、生徒に私の気持ちを打ち明けたところ、「おもしろそう。たとえ10円でも儲かったらうれしい。つくって売らしましょう。」ということになった。やるなら会社組織にしてやったらおもしろいのではないかと提案すると、生徒も乗ってきた。そこで、模擬会社を作ることになった。会社の事務所を二年教室とし、会社組織をどうするかの話し合いを持った。社長と経理・営業・販売・生産・開発・研究の六部署を置くことにしたが、遠慮からか社長の希望者がなかった。結局ジャンケンで決めることになり、勝った者ではなく負けた者が社長を引き受けることになった。私を含め残りの6名がそれぞれの部署に入り部長となった。全員が部長の会社である。社名を考える話し合いでは、販売のときに 学校と入っていた方が信用してもらえるので、学校名と商品名は入れることになった。結果、2002年5月30日に「小野郷中学校すぎっこ会社」が設立された。

いつ、どこで生産するのか。週に1時間の選択授業ではとても無理である。学校の焼却炉あとを生産場所とし、土曜日に作業をすることになった。自主的課外活動ということで、学校職員に認識してもらった。大きな問題は販売の方法だった。学校は国道に面しているが、店番もないところに商品を並べても車を止める人はない。悩んでいたところ、地元の方が、日曜日に開催される丸太生産組合前の朝市を紹介してくださった。原料から商品にするまで1週間以上かかるので、月に一回のペースで朝市に加えてもらうことになった。原料調達から生産、商品完成から販売、利益の分配等一連の仕事が始まった。私は、生徒のやる気に感謝すると同時に、それぞれ分担された仕事は責任を持ってやるように励ました。といっても中学2年生である。仕事を忘れることもあった。しかし、そのとき自分の無責任さがおよぼす影響の大きさに、つまり、あとの仕事が進まないという事態に遭遇し、「責任」を実感したようだった。社長と6部署の仕事は次のようである。

社長 生産から販売までの日程を組み、社員の都合を聞いて会社の営業日と営業時間を決める。各部長との連絡を密にする。

経理 会社の会計を担当。「すぎっこ」の価格決定、利益の使い方を考える。 営業 販売する場との交渉・連絡。販売部長と連絡を密にする。

販売 実際に販売するときの計画を立てて、指示を出す。販売に必要なものをそろえる責任者。

生産 原料の調達・生産の計画を立て、その指示を出す。

開発 「すぎっこ」の商品化、包装、表示等、商品の工夫を目指す。

研究 「すぎっこ」の改善・生産方法の研究。

会社活動の疑似体験と生徒の変容

「すぎっこ」の生産工程は、次のようである。山裾に放置された杉皮の中から細かいものを選び分けて原料とし、一輪車で学校まで運ぶ。ブロックでかまどをつくり、釜に杉皮と水を入れて煮沸殺菌とあく抜きをする。水にさらしてあくを取り去り、脱水して天日に干す。途中で肥料を添加して、完全に乾かす。秤量して袋に詰めて商品ができあがる。第一回目の生産日に向けて、放課後を利用して準備を進めた。生徒は喜々としてどこからともなくブロックを運んできたり、燃料の薪割りをしたり、その他、必要な道具をそろえて

いった。「先生がんばってますね。」と、私が一番気をはっていることを見抜かれていた。生産日当日、朝の8時に集合して火をおこし、煮沸作業が始まった。自分たち以外には誰もいない学校で、「小野郷中学校すぎっこ会社」の営業が始まった。特別な任務に就いているようなある種誇らしげな、今まで学校教育では見られなかった生徒の表情を見ることができた。今から思うと起業教育の醍醐味である。煮沸殺菌するまでに、1時間以上かかるので、男子生徒は、釣り具を用意していた。学校の前を流れる清滝川に糸を垂らし、カワムツを釣っていた。釣れた魚は、かまどから消し炭を取り出して網の上で焼かれてみんなのおやつとなった。女子がおいしいとってほおばったときの男子の嬉しそうな顔が印象的だった。その後、生産日には、料理というお楽しみが加わった。煮沸の後の作業は重労働でかなりきつかったが、みんな一生懸命だった。2週間かけて乾かし、袋詰めにかかった。同時に、袋に入れる印刷物、販売時に商品を知ってもらう説明書、販売日前に学校で配布するチラシづくりにも時間をかけた。次ページの印刷物はそれらである。一回目の販売時に生産できた量は、煮沸の釜が小さかったので、35袋だけだった。私たちは、10袋くらい売れたら満足と、謙虚な気持ちで朝市へ向かった。国道沿いの朝市開催場には、地元の人が農作物や木材加工品などを持ち寄って出店している。もともと交通量の多い国道ではないので、お客さんの数は望めない。それでも、村を活気づけたいという思いで毎日曜日に朝市を開催している。私たちが店の準備を始めると、すでに準備を終えた店の人が、「すぎっこって何に使うの?」「杉皮やったらうちになんぼでもあるよ。」「ええことしてるね。」「うちでも畑にまいてるよ。」「いっぺん使ってみるわ。」「これだけ加工するのは大変やったやろ。」「毎週朝市に来てくれるんか。」「もっとたくさん作って来てほしいわ。」などと声をかけて下さった。そして、1個目のお買いあげとなった。釣り銭や商品の手渡しには不慣れだったが、「ありがとうございました。」だけは、最高の笑顔付きの大きな声だった。生徒たちが考えたように、制服で朝市に立っていると目立つ効果は抜群で、生徒もすぎっこの説明に力が入り、売り込みにも熱が入ってきた。こんな訳で、わずか30分で完売した。もちろん、学校にもどりジュースで乾杯した。わずかな利益だったが、責任を果たして成功した生徒の顔は満足した笑顔だった。次ページの写真は活動のようすである。

生産活動を重ねる中で多くのことを学んだ。「すぎっこ」の価格決定にあたり、いろいろな要素を考えた。原材料費・使用道具消耗費・朝市入会費・朝市出店手数料・印刷費・電気代・水道代を、朝市に5回参加するとして計算した。この必要経費に、人件費を時給600円で加えると、商品の価格はとんでもなく高くなった。そこで、いくらだったら買うかを出発点にしてみた。100円ショップより安かったら買うだろうということで、100グラム80円という線が出てきた。必要経費はクリアしているが、人件費はわずかである。しかし、利益よりも売れることに重点を置くことで、社員の意見は一致し、価格が決定した。一回目の販売で得た利益はわずかであったが、その利益をすべて社員に分配しようとしたので、待ったをかけた。一回目の販売にこぎ着けるまでにいろいろな費用がかかっており、先生銀行から借りているということ、会社資金がなくては常に借金状態の経営になるということを示唆した。生徒は、経済の入り口を覗いてしきりにうなずいていた。

夏休みの生産日程を組んでいた社長と経理部長が悩んでいる。生産日に都合がつかず、休む社員に対して利益の分配をどうするかである。そこで、私は、有給休暇について説明し、会社の営業日数から有給休暇日数を割り出すように助言した。また、社員が道具を破損してしまったとき、全額弁償になりそうだったので、社内物品保険制度の導入を提案した。保険金額が検討されて、毎月一人50円の保険料を払うことになった。起業教育を念頭においてやったことではなかったが、ここまでやると、会社活動の疑似体験とはいえ実感を伴っているので、多方面に生徒の視点を広げることができた。図らずも起業教育の成果を得ることができたということである。

朝市で「すぎっこ」の取り組みを知ってもらうと、協力者がぐっとふえた。大きな釜の

寄付、原料や燃料の薪の調達は嬉しかった。学校職員も何かと手伝ってくれた。また、新聞社やテレビの取材も受けた。決して取材を意識してやったことではないが、取材を受けることで、自分たちのやっていることに自信が高まっていくようだった。次ページは、「すぎっこ」のことを掲載した記事である。すぎっこの販売は2002年6月から初めて、翌年の3月まで続け、合わせて10回の朝市に参加した。生産のために学校休業日に営業した回数は約30回、さらに放課後も営業したため、かなりの負担だった。当然初回と同じ気持ちが持続するわけではなく、もうやめたいと思うことが何度もあった。それは、私も生徒も同様だった。しかし、朝市の対面販売で、お客さんだけでなくいろいろな人から声をかけてもらったときの喜びがくじけそうな私たちを支えてくれた。「すぎっこ」という小さな商品が売られるまでにこれほど多くの人に関わるものなのかと感慨深かった。また、トレードフェアに出して、木作品と並んで賞をもらったことは励みになった。

地域の人と触れ合い、林業衰退の困難な状況を変えていこうとする人々のパワーを感じ取り、産業廃棄物のリサイクルに取り組む学校に関心を寄せてもらったこの体験は、生徒にとっても私にとってもかけがえのないものだった。「すぎっこ会社」をつくった生徒が3年生になり、後輩が2人きりになった2003年4月、「すぎっこ」は、別の形で引き継がれることになる。

「すぎっこ」その後

2003年の総合学習「地域資源の利用」の活動の中に、地域の人とともに地域資源の活用に取り組む体験活動を計画した。このときの教材が「すぎっこ」である。1年間生徒がつくって販売してきた「すぎっこ」は、かなり地域にその名が知られていた。このまま終わらせたくないという学校職員と生徒の思いが地域に伝わり、「すぎっこ」の作り方を教えてほしいという地域の人が集まって、生徒が講師を務める「すぎっこ」講習会が、総合学習の一貫として行われることになった。次ページはそのときの新聞記事である。

講習会以降、「すぎっこ」は地域の人に受け継がれ、月に一回くらいのペースであるが生産が続いている。「すぎっこ」は今までゴミとしか見なかった杉皮を工夫次第でリサイクルできることを実感させ、さらに別の方法で杉皮の利用活路を見いだせないかという意欲を資源保護と地域活性化の観点から私たちに与えてくれた。

私たちは、環境教育のもと、地域を知ることから初めて、地域の特性を生かしてできることから多くのことを学んだ。そして、その学びによって培われた自尊心と開拓精神により、地域に働きかけることができた。私は、素直な生徒と共に生活し、協力的な地域の人々と出会い、素晴らしい考えを持った多くの職員とともに勤務でき、この取り組みの一端を担えたことに感謝している。今後も地域と学校が協力して、地域の人々・自然・産業・資源と有機的に結びつき、自らの力で地域の活性化をはかっていくことができる生徒を育てることが、次世代に向けた大切な仕事であると思っている。

備考 「すぎっこ」の特許情報

公開番号 特開20031325045 (P20031325045A)
発明の名称 スギの樹皮を材料とした園芸素材