

まちへ未来へ  
自分らしく  
歩んでいけるように



**PRiS(ぶれいす)**  
子どもたち自身の生活を  
高めるワークショップ



**オンライン寺子屋**  
子どもたちが安心して  
過ごせる居場所づくり



**ジュニアアンティメーカー**  
子どもたちの思いや考えを  
発信するプログラム



**体験型ワークショップ**  
自分の可能性に気付く!  
ワークショップ型プログラム

子どもとまちをつなぐ橋、それが一般社団法人OMUTA BRIDGE(おおむたぶりっじ)。“人との対話”をコンセプトに、子どもたちに向けた体験型ワークショップや子どもたちが安心できるネット上の居場所づくりなどに取り組んでいます。地域の大人たちと子どもの活発な交流が、子どもたちの健やかな成長と地域活性化につながることを目指しています。 <https://www.omutabridge.org/>



**なないろリボン**  
子どもを支援する人の  
プラットフォーム



さまざまな  
出会いと対話  
誰かの思い  
そして自分の思いに  
触れる機会をつくり  
社会とのつながりを  
創造します

### 賛助会員募集

本団体の運営活動に対してご理解とご支援をいただける個人および団体。活動に参加していただくこともあります。

年会費 3,000円

### 寄付のお願い

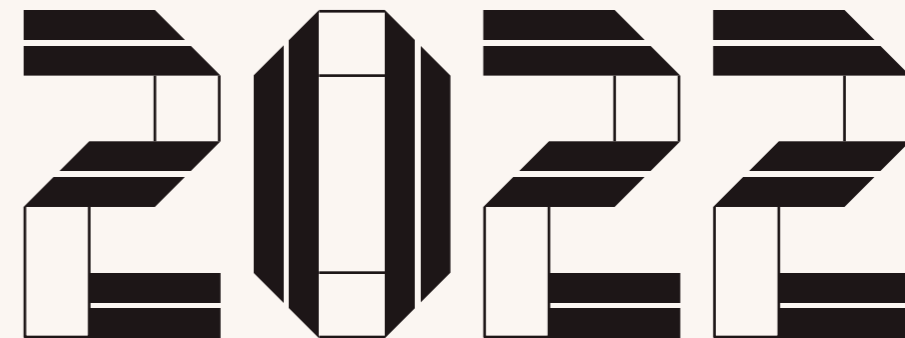
これからも皆様と共にさらなる活動に取り組んでまいります。皆様のご支援、ご協力を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

一口 3,000円 ※詳しくはウェブサイトをご覧ください

子どもが未来へ橋をかける。



まちづくり  
リアル体験する





## Prologue

私たちが子どもたちに対して、大人としてやってあげられることはどんなことだろうか。子どもと大人、そして未来への橋渡しを行う「OMUTA BRIDGE」で考え続ける一番大きな宿題です。「ジュニアシティメーカー（JCM）」は、その答えの一つとして昨年度スタートしました。大牟田市立橋中学校を舞台に、1学期は2年生全員が、そして2学期はその中から「もっとやりたい!」と名乗りをあげた9名の生徒たちが参加して取り組みました。その中で、ある一つのグループが

企画した“シュークリーム”のアイデアが子ども同士の議論、地域の大人たちとのやりとりを経て、最終的に地域のパティスリーでの製造・イオンモール大牟田「肉まつり」での販売、さらには西鉄大牟田駅西口ロータリーでの販売イベントを生徒たち自身が主体となって開催するに至りました。また、その売り上げの使い道を生徒たち同士で議論し、かつて豪雨による大きな被害を受けた周辺地域のために母校へ発電機を寄贈するという形に。

JCMでは、年齢・性別・立場・役割など、社会のあらゆる場所で私たちの目の前に立ちだかる関係性の壁を取り払い、領域を超えて人と出会いながら、人を、地域を、自分自身を知り、ものごとを責任を持って決定していきます。そのような体験が、これまでにない成長、可能性の発見、未来への跳躍につながると私たちは信じているのです。

今年度の舞台は再び橋中学校。昨年度、先輩の後ろ姿を眺めていた新2年生が主役です。子どもたち、大人たちが、

迷いながらも真剣に向かい合う時間です。取り組む中で、難しいこと、苦しいこともありました。しかし、それを乗り越えた時の達成感、議論の中での学びなど、これまでにない成長のタネも見つかります。「一人一人の思いを大事に、その力を信じる」子どもたちが私たちに教えてくれた大切なことです。その気持ちを胸に、今年も子どもたちと共に、未来へ橋をかけます。こうして、ジュニアシティメーカー2022が始まりました。

OMUTA BRIDGEが2021年から取り組む「ジュニアシティメーカー(JCM)」。

子どもたちと地域の大人が対話しながら商品やサービスをつくり、実際に販売するまでを体験する社会参加プロジェクトです。

それぞれの“対話”を大事にしながら、子どもたち自身の思いや考えを具現化する力、自ら考え決定する力を育み、

その成果を地域活性化につなげます。

JCMの基本的な施策

地域の子どもたちに

さまざまな人と「出会い」、対話に「触れ」、実践的に「体感する」機会をつくる

斜めの関係や多様な職種など  
幅広いロールモデルに“出会う”  
(自身の進路に関する視野が広がる)



地域の人々の思いや力に“触れる”  
(帰属意識が高まる)



誰かとながら連携することで  
気付きやアクションを“体感する”  
(自己有用感や実行力が向上する)

JCMが大切にしている価値

対話

Dialogue

対話とは自分を「語る」こと、他者を「知る」こと

「聴く」「考える」「振り返る」  
という要素で成り立つ

多様性や価値観の違いを  
受け入れる

自分の考えを持つことが  
できる

同じ視点で行われる  
相互(交互)作用である

自分の思いや力に気付き  
「動機」が促される

子どもたちの「主体性」や  
「所属感」が育つ

子どもたちの「思い」に触れ  
大人も気付きを得る

子どもたち一人一人の環境背景は異なる上、持っている力や興味・関心も人それぞれ

抱く「思い」は多様である

だから私たちは「対話」に伴走する。

子どもたち一人一人が自分の力や思いに気付き、まちへ未来へ自分らしく歩んでいけるように

これらの経験を経た子どもたちがやがて大人になり  
大牟田に新たなコミュニケーションの形—「対話」の文化が醸成されていく



## 議論と調整

スタートに向けて

## Discussions

2022年度JCMのために準備を始めたのは2021年12月。メンバーとミーティングを重ね、プログラムを具体化してきました。

### 限られた時の中、一つ一つ丁寧に

昨年度プログラムを実施した橘中学校の生徒たちから「この取り組みを継承したい」という声が多く寄せられたこともあり、実施校は今年度も同校に決定しました。

前回試みた「地域の大人たちによる講話」は、大きな反響がありました。今回は生徒たちが身近に感じられる協力先を探し、さまざまな候補から最終的に4人(組)に絞って依頼し、快諾を得ることができました。講師の方々には、自身の仕事のことのほか、自身が食とどう向き合ってきたのか、そして地域とどうつながってきたかについても語っていただきます。

プログラムの進め方や当日の進行についても入念に検討しました。学校とのすり合わせも一つの対

話の場。先生方にとっても、JCMのミーティングはいつもの会議の形態とは全く異なるはず。限られた時間の中でも、一つ一つを丁寧に進めていきます。生徒たちの心を動かすことができるかは、このプログラムに関わる全ての人が、いかに主体的に動けるかにかかっています。私たちはあくまで裏方であり、「主役」の自主的な考え方、行動を引き出すことが私たちの本質的な役割。そのために何よりも大切にしているのは、「当事者同士の対話を促す」ことです。お互いの思いや考え方を認め合い、言葉を交わし、理解を深め、課題を乗り越えようとする、その過程が自己の発見や気付きにつながります。

Theme

### “朝食のおとも”

JCMで取り組む商品開発のジャンルは“食”。生きることに不可欠であり、生徒にとっても身近で親しみやすいと考えたからです。

「地域への興味や愛着の醸成」という目的に加え、今回は食育を盛り込みたい、マーケティングの視点も持たせたいなどの思いもある中で、生まれたテーマは「朝食のおとも」。毎日の朝食にぴったりな商品を、生徒たちが地域の大人たちと関わりながら開発します。その体験を通して、生徒たちが自身の生活を新たな視点で捉え、食とは何か、仕事とは何かを改めて考えるきっかけになればと思います。



### この時私たちが大切にしたこと

#### (1) チームで考え抜く。だから生まれる新しい関係性

誰でも何か新しいことを始めようとするとき、不安にもなる。多様な人間が混ざり合って新たな関わりが生まれることで、「一緒に考えていこう」「できることはやるよ」と、本来の役割を超えて「自分がやるべき役割」を探し始め、やがて新たな役割を認め合う。

#### (2) 見通しを協働でつくりあげていく

新しいことに取り組もうとするときに、見通しが持たず「何が起きるか分からない、だからやりたくない」と感じてしまうことも。マンパワーや関わる時間などのボリュームを確認しながら、今後の進め方、いつどんなことをしようとするのか見通しを共有できるようにする(やりながら変更することも柔軟に)。そのためにも私たちは、他の学校で行った取り組みを参考にしながら、学校の時間の流れを知るために、年間スケジュールを元に話し合い、時間感覚を共有していった。

#### (3) 共通認識をつくりあげの中で生まれる信頼

立場も役割も目的も違う人々が協働しようとするときには、互いのことを知るうとする姿勢が大切。大人同士も対話を繰り返しながら、目の前の子どもたちのニーズや思いを知り、共通の目的である「子どもたちの成長」に寄与するための姿勢や場づくりについて確認する必要がある。ここで丁寧な対話を実践し体感することが、進める先で相談し合える関係性や信頼につながっていく。

JCMでは、子どもたちはもちろん、大人たちも対話を繰り返すことが、事業を進めていくうえで「ポイント」となる。定期的に、子どもたちをテーマに大人側が振り返りを共有していくことでチームがつくられていく。

●私たちは教育委員会とJCMの構想・方針について共有したうえで学校で実践し、そこでの困りごとやコンセプトなどの共有を図った。そうの中で、教育委員会の思い、プログラムを実施する学年の教育方針、生徒たちの傾向や目標は何かを確認していった。そうした一つ一つ積み重ねていくプロセスが大事だと感じている。

# The 1st stage ファーストステージ

「総合学習」の時間を使った4日間のプログラム。グループごとに地域の魅力を伝える新商品を考案し、具体化したアイデアを発表することで、商品開発の体験を提供します。

## 1 地域で働く 大人たちの話を聞こう

これから自分たちの“仕事”に取り組んでもらう前に、大牟田で働く大人たちの話を聞き、その思いに触れてもらいました。



### POINT 話し手と聞き手の 双方向性を高める

今回は「講話+ワークショップ」を1セットとして進めました。話を聞いた生徒たちは、感じたことや質問を一つずつ付せん書きに書き入れ、ホワイトボードに貼り付けます。その中からいくつかを選んで、生徒を前に講師とトークセッションを行いました。

## 講師 西村みやさん/石坂たまきさん (大牟田市中学校給食センター) 苦手だった給食 後に知る、その大切さ

大牟田市中学校給食センターで働く西村さんと石坂さん。中学生の頃給食が嫌だった西村さんは、後に食の大切さを知ること。大学で栄養学を学び「おいしくて食べたい給食を作りたい」と給食センターへ就職したといいます。石坂さんの前職はペットショップ店員。結婚・出産を機に給食センターへの就職を志し、猛勉強して調理師の資格を取得、見事職員に採用されたそうです。

給食センターの仕事についても、写真や動画を交えながら詳しい解説がありました。給食センターの皆さんが衛生面、安全面に細心の注意を払いながら一生懸命調理していることを伝えます。「給食の食材はできるだけ福岡産を使うようにしているんですよ。みなさんが地元産の食材で開発する商品をとても楽しみにしています」と西村さん。生徒たちにとって最も身近な食の作り手の話は、どのように響いたのか。期待が高まる講話でした。

### 生徒たちの声

- 嫌いな給食を自分でおいしくしようと考えたのがすごい!
- 調理師免許を取りたいので参考になった。
- これからも食に携わっている人に感謝して食べたい!
- この仕事は続けられますか? いやだなと思うことはないですか?

### 話し手から

大変な仕事ですが、やりがいのほうが大きい。皆さんと直接会うことはない私たちにとって、食は唯一、皆さんと私たちをつなぐもの。空になって返ってくると本当にうれしいんです。職員みんなで「おいしかったんだね!よかった〜」と喜んでいます。これからも給食をたくさん食べてください。



石坂さんは橋中学校の卒業生。生徒たちも共感を持って聴講した。



江戸さんの波瀾万丈なエピソードの数々に、生徒たちも興味津々。

## 講師 山科敏彦さん (大牟田商工会議所 総務課長) 地域の魅力を価値に

大牟田商工会議所の山科さんは、大牟田市の新しい特産物の開発・販売に携わりました。手土産になる新しい菓子を作って市外に売り出すことで、地域経済の活性化につなげようと考えた山科さん。地域の菓子店をはじめ企業や農家の協力のもと、大牟田産の「上内みかん」を黒い餅で包んだ「くろこみかん」が完成。全国的に知られる大ヒット商品になりました。

山科さんは商品の開発秘話やヒットの理由、とりわけ価格設定や流通の仕組みを詳しく解説。「お店は一人では長く続けられません。お金を地域のみんなで回すことが大切なんです。企業や店舗が儲ければ、その地域全体にいい影響を与えます。そこに住む人の仕事先も増えていきます。くろこみかんを作るお店は息子さんが後継者となり、お店で働くことになったのが一番うれしいと言っていました。みなさんも将来、大牟田の企業で働いてくれたら街はもっと潤うと思います」と語りかけました。

### 生徒たちの声

- 大牟田で人気の食べ物は何ですか?
- 地域のヒット商品は他にもありますか?
- 商品売るために、一番考えるべきことは何ですか?
- 商品づくり、何から決めたらいいでしょうか?

### 話し手から

企画を考えるのは大変だと思わせてしまったかもしれませぬ。皆さんがいつも食べているものは、こうした過程を経ているということを知ってもらいたくて、今回は詳しく話しました。まずはどんな人に食べてもらいたいか、考えてみて。短時間で食べられるものなど、朝の状況を想像するのもいいですね。イメージを膨らませて、それをみんなで共有し、話し合しましょう。いろんな考えが出るとは思いますが、丁寧に話し合えば、必ず答えは出ます。

## 一歩一歩の道のりが 願いを叶える

講師 柳川 幸徳さん/柳川 紀子さん (プチ・レストランやながわ)

大牟田市内で「プチ・レストランやながわ」を営む柳川幸徳さんと紀子さん。幸徳さんは兵庫県出身。子育てのことを考えて紀子さんの実家のある大牟田に移住し、開業して8年。今ではすっかり地域になじんだ店も、決して順風満帆ではありませんでした。2年前、幸徳さんは病気で倒れ、入院。その経験を機に「自分が働けなくても売るのがあれば収入になる」と商品開発に取り組み始めたそうです。スープレトルパックを皮切りに、コロナ禍の中、売り

上げが落ち込む他店舗や企業と協力して数々の人気商品を生み出しました。紀子さんがこれまで振り返って語ります。「休みもしっかり取ろう、その分お客さまや地域に恩返しをしよう、そう考えるようになって、私たちの働き方も変わりました。おかげで家族と過ごす時間が増えました。病気をした人の気持ちをより深く知ることもできました。大変な出来事ではあったけれど、良いこともあったのです。」

## DMUTA BRIDGE のスピーカー

各スピーカーの方々には、単なる仕事の紹介ではなく、ご自身がどういった幼少期を過ごしながらどんな思いを持っていたのか。そしてどんな出会いやキッカケを通して今の仕事に就くようになったのか。今どういった気持ちで仕事をしているのかといった、「自分の物語」についてお話いただいた。最初は戸惑われるスピーカーの方もいらっしゃったが、事前に大人側で対話を重ね、多様で多彩な物語と出会うことになった。

中学生は、出会いや経験を通して主体的な興味関心を広げ、自分の思いと向き合い育んでいる時期である。地域の大人たちの物語に触れながら、「働くってどういうことなんだろう」「今の自分はこのままでいいのかな?」と、自分との対話が始まり、将来を考えるキッカケとなる。

大切にしたいのは  
自分の気持ちと向き合う  
「内的対話」



### 生徒たちの声

- つらかったのは27歳のときだけですか?
- うまいかかないとき、気持ちを切り替える方法は?
- お店に行ってみたくありませんか?

### 話し手から

つらかったことはたくさんあります。小学校、高校ではじめにも合いました。自分は自分、これが私だよという思いがあれば、人が何と言おうと関係ないと、この歳になって思えますけどね。自分を認めてあげることが大事なんです。失敗して諦めるかどうか、全ては自分のタイミング。できるときに精いっぱいがんばりたいと思います。



### 生徒たちの声

- 仕事をしていて楽しいときは?
- 商品開発で大切にしていることは?
- 兵庫から来て、大牟田の印象はどうでしたか?

### 話し手から

楽しいときは、初めて使う食材を前にしたときでしょうか。どう料理するか考えているときはワクワクしてます。仕事に関しては、チャレンジすることが大事。失敗を恐れずとらえずやってみることです。そこに予期せぬ出会いや発展があります。大牟田は、温かい方が多い。懐に入ると、本当に親身になって力を貸してくれます。皆さんも周りの人を大切にしてくださいね。

# 2

## アイデアを具現化する

3日目、生徒たちは実作業に入ります。  
事前に渡していた「アイデアワークシート」をもとにグループで話し合っアイデアを一つにまとめ「商品開発シート」を作成、最終日のプレゼンテーションに臨みます。

Group Work



戸惑いと共に  
始まりは

作業に入る前に、コミュニケーションデザイナーの下川まさのりさんが商品づくりについてアドバイスをします。「自分の情報をグループに伝えることで、新しい発見があることも。みんなで話しながら、なるほどというアイデアを育ててください」。

生徒たちの試行錯誤が始まりました。商品開発ワークシートの完成が、この3日間のゴールともいえます。しかしやり方の説明やアドバイスを一通り聞いたものの、生徒たちにとってはすべてが初めてのことで、どうすればよいのか戸惑っているようでした。



なんとか糸口をつかもうと話を始める生徒もいれば、全く発言しない生徒、グループから少し距離を置いて様子を見ている生徒も。どうにもちぐはぐな雰囲気です。

## 大人たちの関係性

ここで力を発揮したのが「大人たちの助け」でした。グループに入り、生徒たちの話に耳を傾け、ヒントを投げかけます。生徒の間に大人という一つの「媒介」ができると、話のきっかけが生まれ、対話が始まります。グループはやがて少しずつまとまりを見せてきました。

さまざまな職種や経験を持つ大人たちがグループに入ってくれたのも、生徒たちに良い効果を生んだようでした。多様な意見やアドバイスを生徒たちは取捨選択し、自分たちなりの「朝のおとも」を考えていきます。途中で進捗状況を発表し、他のグループのアイデアも参考にしながら内容を詰めていきます。



やがて  
生まれる  
主体性

“やること”が明確になると、生徒たちはどんどん作業を進め出しました。積極的にアイデアを出す生徒、アイデアを吟味する生徒—対話は重なり、時間を追うごとに、生徒たちの熱が加速していきます。休み時間になると、ある生徒が給食センターの方々のもとへやってきて「この食べ物はどうな栄養がありますか」と質問する場面も。生徒たちの真剣な様子に、大人たちも一生懸命に応じました。

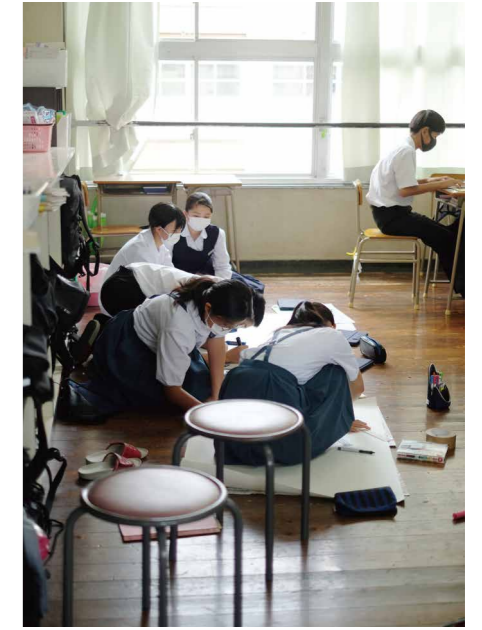
## 最後の準備、そしてプレゼンテーション

プレゼンテーションの日がやってきました。生徒たちにはグループワークでいったん完成したアイデアを持ち帰り、それぞれの家族にヒアリングしてもらいました。今日はそれをグループ内で共有し、また練り上げ、商品企画を完成させます。

完成した企画は模造紙に描き、プレゼン資料を作成します。自分たちの伝えたいこと、アピールしたいことを1枚の紙にどう表現すれば効果的に伝えられるか、プロのデザイナーからアドバイスを受けながら完成させました。どんな商品が飛び出すか、大人たちもワクワクしながら見守ります。

資料が完成したら、次はプレゼンのシミュレーションです。プレゼンの持ち時間は1グループ4分。生徒たちはストップウォッチを手に、説明が時間内に収まるよう繰り返し検証していました。どうしたら自分たちの思いを上手に伝えられるか、効果的なプレゼンの手法も検討します。

今回改めて驚いたのは、生徒たちの自由な発想力。周りの意見に流されたり、人の顔色をうかがう様子が見られず、ためらいなく意見を述べる生徒が多いことにもハッとさせられました。メンバーがそれぞれ自然と役割を持ち、調和しながら模索する様子からも、グループの豊かな個性やカラーが垣間見えました。



## 1 Idea

アイデアワークシート

【個人で作成】

どんな人に向けて作るか  
どんなものを作るか  
なぜその商品なのか  
どんな場面で食べるのか

アイデアを掘り下げ、具体的にします

## 2 Planning

商品開発シート

【グループで作成】

商品名・ターゲット・販売時期・価格  
使用する地域産品  
商品の内容・作る理由・販売の方法  
商品の形・パッケージ

決定した商品の詳細を設定します



呪縛を  
解き放って

大人が事業を進めていくときに、ぶつかりやすい「呪い」がある。それは「必ず期日までに完成させる」というものだ。社会ではその考え方が当たり前だと私たちは信じ込んでいるが、本当にそうなのだろうか？特に子どもたちの教育の場においてそうなのだろうか？そもそも「完成」とは何だろうか？

子どもたちの学びとして大切にしたいことは、「(大人や社会が求める)成功」ではなく、一人ひとりが「気付き」や「学び続けること」につながることで考える。事業が円滑に進んだかどうか、立派に発表できたか、については二次的なものになる。しかし、頭ではそれが分かっている、やっていくうちにその大前提を忘れて、「明日は発表なのに間に合うのか!」「もっと、急ぎなさい!」「ここはもっとこうしたらどうなの!」とつい言ってしまふことも。

そんなときでも安心して「さっきの関わりってどうだったかな」「こんなときどうしよう」と相談しあえる仲間がいてくれるから、前に進んでいけるのだと思う。



## JCMを終えて 確信した無限の可能性と経験による成長

高田 栄臣さん(大牟田市立橋中学校)

昨年度先輩たちの取り組み(石炭シュー)を見ていた今年度の2年生は「今年も何かできるんですか」と、4月当初から期待していました。もちろん、彼らは先輩たちがたくさん時間を使い、話し合っていたことは知りません。ただ、先輩たちが楽しそうに活動し、イベントを成功させたことに憧れを持っていました。

今年度もJCMに取り組みたいことを決断し、いざスタートしたものの、当の本人たちは「?」の状態。今まで自分たちで何か新しいものを作り上げるということ、あまり経験してこなかったのだと思います。しかし、食に関わる方々の熱い思いや、「子どもたちが作り上げる過程を温かく見守ってほしい」というJCMメンバーの方々の思いが、生徒たちをどんどん変えていきました。グループ内で活発に意見が交わされ、大人

JCMを終えて

たちに積極的に関わるなど、普段はなかなか見られない姿がありました。その結果全てのグループが素晴らしいアイデアにあふれた商品を考案し、熱いプレゼンテーションを繰り広げました。

そしてセカンドステージ。商品化への意欲を持った生徒が集まりました。当初はなかなか進展しませんでした。メンバーの方々は生徒たちの良さを引き出そうと辛抱強く時間を取ってくださり、議論を重ねることができました。アンケートを取るなど学年全体を巻き込みながら、商品にさまざまな思いを込めていきます。だいくさん、やながわさんにもご協力いただき、ついにできあがった商品に生徒たちは大満足。イベント当日、生き生きと働く姿を見て、彼らは本当に貴重な体験ができたと思いました。

今回の活動において、私から生徒へは一言もアドバイスをしませんでした。メンバーの方々の関わりが、彼らを成長させると考えていたからです。2度目のJCMを終え、やはりそうだと確信しています。子どもたちには、無限の可能性があるので。

## 商品企画の発表 ファーストステージの終了

いよいよ体育館でプレゼンテーションを開始。3クラス全18グループが発表に臨みます。生徒たちは緊張した面持ち。グループ全員でステージに並び、限られた時間の中で成果を発表していきました。発表後は大人たちからの講評を受けます。よかった点、改善点などの意見を、神妙な面持ちで聞き入っていました。

今回は最優秀賞にあたる「グランプリ賞」のほか、「元気がでるで賞」「アイデア賞」「グッドプレゼン賞」「食べてみたいで賞」と多彩な賞を先生方に考えていただきました。審査する大人たちも真剣です。短時間ながらも、集中して慎重な話し合いがなされました。その結果、グランプリを勝ち取ったのは

地域で親しまれる「高専ダゴ」をふりかけにした「ダゴふりかけ」。地域の名物がベースであること、SDGsの視点を抑えていること、「朝食のおとも」というテーマにぴったりなことなどが評価されました。



**今日も元気に頑張るポン**  
ターゲット <ターゲット> 500円以内で? <価格>  
アレルギーの人たち 健康に気をつけている人、アレルギーを心配する人  
<商品内容> 食料  
・先立を使わずに豆乳を使っている!  
・大牟田のくだものを使っている!  
・ドライフルーツとジャムに!  
・170gの量なのに(ポン菓子)に!  
・1番の理由  
★小麦粉や牛乳、卵アレルギーの人でも食べられる物をつくりたい。  
・アレルギーの人でも食べられる物をつくりたい。  
・アレルギーの人でも食べられる物をつくりたい。  
・アレルギーの人でも食べられる物をつくりたい。  
この3つが入っていないのは必ずしらい!

**うまかヨーグルトbuy**  
ターゲット <ターゲット>  
暑い季節に! <理由>  
<商品内容>  
・ドライフルーツは、いちじく、りんご、キウイ、バナナ、ジャムに!  
・ドライフルーツは、いちじく、りんご、キウイ、バナナ、ジャムに!  
・ドライフルーツは、いちじく、りんご、キウイ、バナナ、ジャムに!  
・ドライフルーツは、いちじく、りんご、キウイ、バナナ、ジャムに!  
・ドライフルーツは、いちじく、りんご、キウイ、バナナ、ジャムに!  
・ドライフルーツは、いちじく、りんご、キウイ、バナナ、ジャムに!

**朝のそと**  
ターゲット <ターゲット>  
朝のそと <理由>  
<商品内容>  
・朝のそと <理由>  
・朝のそと <理由>  
・朝のそと <理由>  
・朝のそと <理由>  
・朝のそと <理由>  
・朝のそと <理由>

**野生のゴクゴクスムージーメロンパン**  
ターゲット <ターゲット>  
野生のゴクゴクスムージーメロンパン <理由>  
<商品内容>  
・野生のゴクゴクスムージーメロンパン <理由>  
・野生のゴクゴクスムージーメロンパン <理由>  
・野生のゴクゴクスムージーメロンパン <理由>  
・野生のゴクゴクスムージーメロンパン <理由>  
・野生のゴクゴクスムージーメロンパン <理由>

**たけのこそば太郎**  
ターゲット <ターゲット>  
たけのこそば太郎 <理由>  
<商品内容>  
・たけのこそば太郎 <理由>  
・たけのこそば太郎 <理由>  
・たけのこそば太郎 <理由>  
・たけのこそば太郎 <理由>  
・たけのこそば太郎 <理由>

**この石炭は食用です**  
ターゲット <ターゲット>  
この石炭は食用です <理由>  
<商品内容>  
・この石炭は食用です <理由>  
・この石炭は食用です <理由>  
・この石炭は食用です <理由>  
・この石炭は食用です <理由>  
・この石炭は食用です <理由>

**Try it! 橋のパン**  
ターゲット <ターゲット>  
Try it! 橋のパン <理由>  
<商品内容>  
・Try it! 橋のパン <理由>  
・Try it! 橋のパン <理由>  
・Try it! 橋のパン <理由>  
・Try it! 橋のパン <理由>  
・Try it! 橋のパン <理由>

**朱い夕日と白い砂山**  
ターゲット <ターゲット>  
朱い夕日と白い砂山 <理由>  
<商品内容>  
・朱い夕日と白い砂山 <理由>  
・朱い夕日と白い砂山 <理由>  
・朱い夕日と白い砂山 <理由>  
・朱い夕日と白い砂山 <理由>  
・朱い夕日と白い砂山 <理由>

**盛り盛りご飯パスタ**  
ターゲット <ターゲット>  
盛り盛りご飯パスタ <理由>  
<商品内容>  
・盛り盛りご飯パスタ <理由>  
・盛り盛りご飯パスタ <理由>  
・盛り盛りご飯パスタ <理由>  
・盛り盛りご飯パスタ <理由>  
・盛り盛りご飯パスタ <理由>

**クロワッサン**  
ターゲット <ターゲット>  
クロワッサン <理由>  
<商品内容>  
・クロワッサン <理由>  
・クロワッサン <理由>  
・クロワッサン <理由>  
・クロワッサン <理由>  
・クロワッサン <理由>

**大牟田特産物 Sea Summer**  
ターゲット <ターゲット>  
大牟田特産物 Sea Summer <理由>  
<商品内容>  
・大牟田特産物 Sea Summer <理由>  
・大牟田特産物 Sea Summer <理由>  
・大牟田特産物 Sea Summer <理由>  
・大牟田特産物 Sea Summer <理由>  
・大牟田特産物 Sea Summer <理由>

**石炭ヨーグルト**  
ターゲット <ターゲット>  
石炭ヨーグルト <理由>  
<商品内容>  
・石炭ヨーグルト <理由>  
・石炭ヨーグルト <理由>  
・石炭ヨーグルト <理由>  
・石炭ヨーグルト <理由>  
・石炭ヨーグルト <理由>

**木橋 蜜のり**  
販売時期 10月~12月 価格 350円  
使用する地域産品 海苔(有明海苔)、みかん、蜂蜜  
蜜のりは、海苔の相煮に乾燥させたみかんの皮と蜂蜜を混ぜたものです。  
ご飯やパン(又はお粥)のせて食べるものです。  
味や香り、海苔とみかんと蜂蜜の香りがして少々甘みもある。  
この商品に込めた思い  
幅広い世代の方々に朝食のおともとしておいしくいただくように、という気持ちで作りました。

**CHIC**  
販売時期 8月~10月 価格 500円  
使用する地域産品 大牟田のはちまき、いちじく、クリームチーズ  
味: 甘い酸味  
食感: 歯ごたえがある  
食べ方は、7cmに切る。  
たくさん世代に合う食べ物  
特に若い世代にあつ食べ物  
いそがしい朝に食べたんにパンにぬることができる、食べやすいもの。

**ダゴふりかけ**  
ターゲット <ターゲット>  
ダゴふりかけ <理由>  
<商品内容>  
・ダゴふりかけ <理由>  
・ダゴふりかけ <理由>  
・ダゴふりかけ <理由>  
・ダゴふりかけ <理由>  
・ダゴふりかけ <理由>

**ピッコとジエ坊**  
ターゲット <ターゲット>  
ピッコとジエ坊 <理由>  
<商品内容>  
・ピッコとジエ坊 <理由>  
・ピッコとジエ坊 <理由>  
・ピッコとジエ坊 <理由>  
・ピッコとジエ坊 <理由>  
・ピッコとジエ坊 <理由>

**朝から笑顔は?**  
ターゲット <ターゲット>  
朝から笑顔は? <理由>  
<商品内容>  
・朝から笑顔は? <理由>  
・朝から笑顔は? <理由>  
・朝から笑顔は? <理由>  
・朝から笑顔は? <理由>  
・朝から笑顔は? <理由>

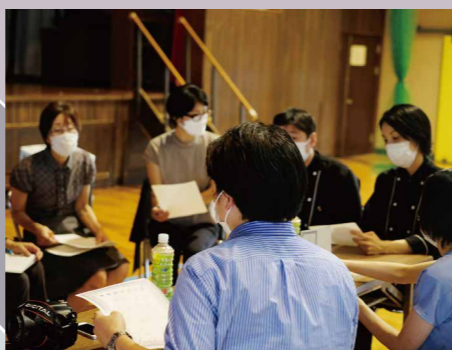
**石シガー**  
ターゲット <ターゲット>  
石シガー <理由>  
<商品内容>  
・石シガー <理由>  
・石シガー <理由>  
・石シガー <理由>  
・石シガー <理由>  
・石シガー <理由>



## 思いと評価

イラストが上手い、パッケージがかわいい、プレゼンが良かった。審査はそのような評価だけでなく、生徒たちがそれぞれの作品に込めた思いに対してさまざまな感想が出ました。

- アレルギーの人でも食べられるものという配慮が良い
- 傷ついた果物を農家から買い取る仕組みが素晴らしい
- 「大牟田のことをたくさん知ってほしい」という地域の産物を使う理由がしっかりしている
- 「朱い夕日と白い砂山」という商品名は目に風景が浮かぶ
- 野菜の切れ端を使用するという食品ロスへの配慮が良い
- 米の消費を増やして農家を助けたいという願いが込められている



## ファーストステージ 生徒の感想 The 1st stage

- いろいろなアドバイスや模造紙を使ったプレゼンでは分かりやすい書き方を教えてくれた。
- 笑顔で話を聞いて、分かりやすく助言してくれたおかげで、スムーズに進めることができた。
- 一から商品を作ることに難しさを身をもって体感することができた。お店で売られている商品も、作った人の思いがあることが分かった。
- OMUTA BRIDGEの皆さんは、ラジオのように聞きやすく、はっきりと話してくださって、そんな風に話せたらいいなと思った。
- 私の意見を尊重してくれて、商品作りが楽しくなった。
- 商品名を決めるのは難しかった。でもみんなの思いをさせて納得のいく商品をプレゼンすることができた。この機会があれば学べなかったことがたくさんあった。
- 人と関わる大切さを学んだ。自分とは違う考え方や素晴らしいアイデアに出会えることに気付いた。
- 今回の体験をこれからの生活に生かしたい。
- みんなから「これ食べてみたいな」と言われたことがうれしかった。本当に商品化されたい。



The 2nd stage  
セカンドステージ

ファーストステージを経験した生徒たちに参加を募り、少数数制にしたプログラムです。生徒たちが考えた企画を実際に商品化し、販売もすることで実社会で「働く」とはどういうことなのかを体験します。



〈取り組みのイメージ〉

①チーム形成

何を、何のために「商品」を売なのか考える

②商品化

考えたことをどう形にし、どう発信するか

③販売

第三者（地域の人々）の反応が自信につながる

※実績を元にした一例。その時の状況等によって内容や進め方が変化する。

1

商品企画のために  
グループワークを進める

ファーストステージでも基軸にしていたグループワーク。仲間や大人、自分自身との対話を通じてゼロから「1」を創造していきます。



始まった企画開発

1学期のファーストステージを終え、セカンドステージに入ります。これは少数数制のプロジェクトで、商品企画から製造、販売までを一貫して生徒たちが中心となって進めることになります。この取り組みに2年生の15名が手を挙げました。

「活動を通して自分の将来像についてヒントを見つけたい」「大牟田の良さを知らない人に伝えたい」「みんなで協力して一つの目標を達成することが楽しかった」「さまざまな人の思いに触れ、もっと多くの体験をして今後に生かしたい」など、動機は十人十色。子どもたちそれぞれの情熱を前に大人たちも熱くなります。

キックオフは1学期の振り返りから始まり、伴走する大人—ソーシャルワーカーや元教員、商工会議所職員、料理人、グラフィックデザイナーたちも改めて自己紹介。参加する生徒には、昨年JCMメンバーとして活躍してくれた生徒の兄弟もいます。まずは配られたアイデアシートに、それぞれ「誰のために、どんな思いで、どんな物を」作るべきかを考えることにしました。



ファーストステージの商品企画を改めておさらいし、新しい企画のためにヒント探し。



持ち寄ったアイデアは皆の前で発表し合います。販売に相応しい場所やターゲットなど、商品企画の細部をグループワークの中で議論していくうちに、少しずつ商品コンセプト(のようなもの)が浮き上がってきました。それは「栄養を摂ること」「朝ごはんを豊かにすること」。普段から朝ごはんを食べない同級生に向けた、彼らなりの精一杯のメッセージです。完成した商品の販売場所も大人側から提案されました。11月27日に諏訪公園で開催されるお祭りです。

少しずつ企画が進む一方で、生徒たちにとってまだ不慣れな商品企画やグループワークのやり方には戸惑いが見られ、一方的な主張があったり議論がまとまらなかったり、私語に終始する時間など、話し合いが空回りしていることが進める上での大きな問題になってきました。

そこで大人たちは、メンバーをより少数人数のグループに分けることにしました。議論した内容を全体に共有することを促したり、「誰のために、どんな思いで」という商品づくりの根本に立ち戻らせたり、ときには気分転換とコミュニケーションの場づくりのためにミニゲームをしてみたり。常に話し合いながら、試行錯誤を続けます。

考える大人  
諦めない生徒

そんなある日、サポーターの「アチ・レストラン やながわ」の柳川さんご夫妻がお土産に自家製プリンを持ってきてくれました。これには生徒たちも大喜び。この商品ができた経緯なども聞くことができ、気持ちも新たに商品開発への道を歩み始めました。

写真右端が社長の持丸さん。積極的な姿勢でリーダーに立候補、満場一致で決定。今後、バランス良く生徒をまとめながら、メンバーに一定の秩序をもたらすことになる。イラストが得意。



議論の場をより効果的にするために、15名のメンバーから代表者を決めることにしました。そこで選ばれたのが、社長・持丸珠乃さんと副社長・江頭大輝さんです。持丸さんは「自分で手を挙げるのが今までなかったので、やってみようと思った」と自ら立候補。江頭さんは他のメンバーの推薦で決まりました。商品コンセプトは「この『朝食のおとも』



実際に地元で開発・販売された特製プリンを食べ、気持ち新たに取り組みが進む。

で、一日がより豊かになる」に決定。この時点でオリジナル商品は「丸天」「スムージー」「スープ」「デザート」「豆腐」などが候補に挙がっていましたが、なかなかコレ!というものに決まりません。そこで初心に戻って、ファーストステージのようにそれぞれプレゼンをすることに

なりました。ところがプレゼンテーションを実施しても、最終的な商品決定には至りませんでした。時間は刻一刻と過ぎていきます。授業外の放課後活動のため15名のメンバーがそろってのミーティングもなかなか難しく、伴走する大人たちもどうすべきか答えを見つけることができず手探りしているような状況です。

しかし生徒たちは諦めませんでした。大人たちのいない平日の校内に集まったり、ICTを活用したりして、彼らは話し合いを繰り返していました。そうして「生徒全員にアンケートを取ってみたいはどうだろ

うか」と提案してきたのです。生徒主体で進めるプロジェクトに対し、大人がどのように関わるべきか悩んでいた私たちは、苦しみながらも進みゆく過程で明らかな成長を見せる生徒たちに本当に驚き、その力を改めて見直しました。第1回のJCMメンバーとして活躍した先輩である3年生からは、自分たちにできることがあれば何でも言って欲しいといううれしい声もありました。



全校生徒に募ったアンケートの一部。果たして結果は!?

**「決まらない!!」**

何を販売するのが商品がどうしても決まらない。大人側が想定していたスケジュールを過ぎて全然決まらない。「もっと指示的に、少し誘導的に関わるといいのでは」という声が上がること。

悩みながら、でもその場に伴走しながら、大人も自分の感じたこととして「商品を通して、誰にどんなことを届けたい?」「その人は何を欲しいと思っているんだろうね?」と思いを伝える。

その思いに触れた子どもたちが「身近な同年代にイキイキと過ごして欲しい」というチームとして共通の思いが生まれ、具体的な商品アイデアにつながっていった。その後子どもたちは「商品ターゲットの思いを知る」ために、全校生徒向けにアンケートを行うなど、主体性を持って行動し始めた。みんなが欲しい商品や思いを知って決めることができた。

※子どもたちの力を信じて、待ってよかった! 大人側の心の声

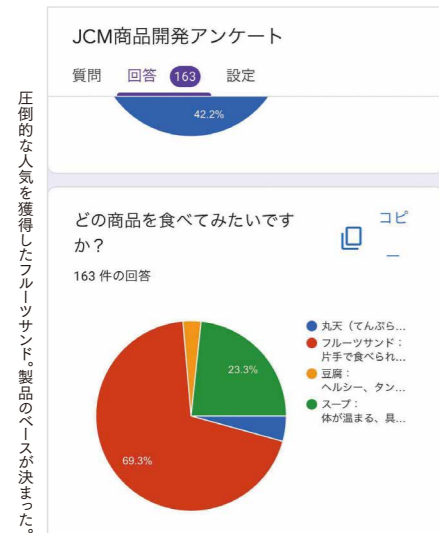
子どもたちと活動の振り返りをしたときの声としては、対話の時間について語ってくれた生徒が多かった。非常に難しかったが、互いの意見を交換し合うことや、相手の気持ちを思うことで、新しい視点やアイデアが生まれて前に進めるようになるなど、気付いたことが多かったのだと思う。

## アイデアを商品に

長く険しい道のりも  
ようやく形にできるところまで。  
仲間とブラッシュアップを重ねて  
思いが伝わる製品作りに  
臨みます。

## 販売商品が決定!

全校生徒に向けて実施したアンケートの結果、1位に輝いたのは「フルーツサンド」。ここで「市場調査」のような経験もできました。一方で「朝から重たいのでは」との意見もあり、改めてしっかりと「何を作るか」を決めることに。さらに「モーニングバーガー」の案も新たに加わりました。



数日の議論の結果、販売する商品は「フルーツサンド」と「モーニングバーガー」の2品に決定。アドバイザーとして柳川さんご夫妻も議論に入ることができます。新たにグループを「商品開発課」「パッケージ課」「広報課」の3つに分け、それぞれの分野で作業を効率的に進めることにしました。



当初は慣れない議論の形や初めての取り組みに戸惑っていた生徒たちも、進むにつれ一定の形を成していきます。各主張に対しての受け答えや、それぞれの得意分野を見つけて声を掛け合う姿に成長を感じることができました。議論は「誰のために、どんな思いで作るのか」という根本に常に立ち返りながら進めました。

商品の製造は、伴走していただいている「プチ・レストラン やながわ」さんに、使用するパンは同じくファーストステージで教壇に立っていただいた「菓舗だいふく」さんをお願いすることにしました。放課後の教室に現在販売されているパンを持ち込んで、商品にどのように活用できるかも議論します。



試作段階の製品を目の前に、次々と新しいアイデアが生まれる。

フルーツサンドは家族でシェアして食べられるように小さなロール状にして、彩り豊かな具材のバリエーションを一つのパッケージで販売することに。内容や巻き方など詳細を検討していきます。モーニングバーガーは柳川さんにいくつかの素材や味付けでパターンを作ってもらい、試食と改良を繰り返してブラッシュアップを重ねます。スケジュールもより細かく確認が必要な時期になってきました。



一方で商品のパッケージや看板、市内の全小中学校に配布予定のチラシなどの制作も始まりました。「どんなチラシが良いと思う?」デザイナーが

生徒に問いかけます。日常の中で見かけるさまざまな広告やパッケージも良い教科書になります。町にどんな商品や店があるのか、それがどんな伝え方をしているか、少し時間をかけて見渡してもらいます。その結果、チラシは表面に商品やキャッチフレーズを、裏面ではこの商品ができた経緯と思いを伝えることになりました。

商品はそれぞれ「シグナルロール」と「レジェンドバーガー」と名付けました。ロールサンドは全国でも

有名な信号機メーカーが市内にあり、商品もカラフルなこと、バーガーは地元で伝わる大蛇山伝説が由来です。ここにも彼らの思いが垣間見えます。

チラシやパッケージに使用するイラストは、社長である持丸さんが責任を持って最後までやり遂げました。思いを伝えるためのメンバー全員へのインタビューも彼らの手で実施されました。

地元新聞社の取材やラジオ出演もあり、その都度彼らの顔がどんどん変わってきているのを感じます。



## それぞれの役割を、責任を持って

販売会を実施するイベント「日本刀鍛錬公開with肉まつり」の前日(11月26日)、「プチ・レストラン やながわ」さんの店にメンバーが集まり、実際に商品を作ります。シグナルロールは素材の提供も合わせて「菓舗だいふく」さんに製造を任せ、こちらで

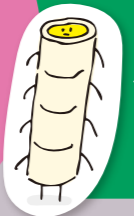
作るのはレジェンドバーガー。柳川さん夫妻にフォローしていただきながら素材を準備し、パンを並べてトッピング。パッケージにラベルを貼り、商品を詰めしていきます。それぞれが得意な役を引き受けながら、これまでの道のりを胸に作業に没頭するひととき。

やがて予定していた数量分が完成しました。商品価格も決まり、あとは明日の本番に臨むだけ。プロジェクト終了後、「この時間が一番楽しかった」と言った生徒がいます。長く培い続けた学びが結果した時間でもあったのではないかと思います。



## 体験・実践 手を動かして

経験的に、体感的に進めることを大切に。デザインについて調べたり、試食をしてみたり、実際に袋を使ってみたり。分からないことがあれば調べたり、実際に見てみたりすることで、新たな発見にもつながる。



大蛇山がモチーフの「レジェンドバーガー」のパッケージデザインにも紆余曲折があった。パッケージに大蛇のラベルを貼るアイデアが出ると、「舌が見えるようにしたら楽しそう」「しっぽも付けたら?」とつながって、最終的なデザイン案に。また「シグナルロール」のネーミングも「シグナルサンド」「たっちゅーサンド」といくつか出た中から決めた。議論の過程ではオリジナルのキャラクター案も。



チラシ、看板、Tシャツ...いろいろなものを考え、決断し、作る時、大人たちは子どもたちに、選択肢や情報を提供する。予算やかかる費用なども伝え、現実可能性についても子どもたちとともに検討する。決めるのは子どもたちであり、なるべくたくさんの選択肢を提案できるようにすることが、大人たちの役目でもある。



## 私たちがたどりついた思い

柳川 幸徳さん/柳川 紀子さん(プチ・レストランやながわ)



回は夫婦で伴走してもらいました。スタートから見てきた子どもたちの成長、やりたいことの変化に、まず驚きました。私たちも本気で力になりたいと思う一方で、実際にどんなサポートができるのか?様々な制約がある中で、本当に私たちが商品化のお手伝いができるのか?と夫婦で話し合う日々が始まりました。その中でたどりついた思い。それは「生徒たちが考えたバーガーを実際に作らせてあげたい」ということ。

## JCMを終えて

イベント前日の商品作りは、衛生管理に気を配りながら、みんなで形にしていくなかで、連携プレーで作り上げる一体感が、まるでLIVEで盛り上がる会場のような感じでした。完成後、みんなが笑顔で帰る背中には、数時間前よりもひとまわり大きく見えて「明日は胸を張ってこの商品をオススメできるだろうな」と私たちも「やって良かった」と安堵しました。また、もっと数をたくさん作らせてあげられたら良かったなとも思いました。私たちも成長することができました。ありがとうございます!



# 3

そして市民と  
広くなる

ついに取り組みの集大成である  
イベント当日がやってきました。  
舞台は晴天で賑わう諏訪公園です。

## イベント当日は 絶好の小春日和！

7月にスタートしたJCMセカンドシーズン。11月27日、晴天の諏訪公園に早朝から集まったメンバーたち。オリジナルのTシャツに身を包んだ彼らの顔が上気しています。いよいよ今日が本番、資材が次々に運び込まれ、大人も子どもも関係なく全員で設営します。商品やお金の受け渡しの最終チェックも終わり開始時刻の迫る30分前、店の前にはすでに行列ができ始め、3分前には長蛇の列に。



(写真上)シグナルロールは和洋3つの味を楽しめるロールサンド。フルーツやジャム、サツマイモを巻いて彩り豊かに。(写真下)レジェンドバーガーは大牟田の祭り「大蛇山」がモチーフのホウレンソウバーガー。野菜たっぷりのヘルシーさがうれしい。

熱く育んだ思い  
笑顔とともに手渡して



記念すべき一人目のお客様に商品を笑顔で手渡す。



スタート前から人が並び始め、すぐに長蛇の列に。準備していた全数を開始まもなく完売してしまった。昨年の反省から、在庫数に限りが見え始めた時点で並んでいるお客様にしっかりと説明して回る事ができた。

販売がスタートし、ここでもメンバーそれぞれの得意な役割が見えてきました。対面販売が得意な生徒、袋詰めや裏方が得意な生徒、行列の誘導やPRが得意な生徒など、皆初めてのはずなのに上手に捌いていきます。それを大人たちも積極的に

バックアップ。「チラシを並んでる人たちに配って取り組みを伝えてみたら?」「在庫数を常に表示しておいた方が良いかも」常に隣で関わっていきます。そして開始26分、あっという間に準備していた数量がすべて完売してしまいました。終わったとい

う安堵感、とても売れた、やるべきことをやれたという充実感、一丸となって取り組めたといううれしさが彼らの表情に見て取れました。こうしてJCMセカンドステージが完了したのです。

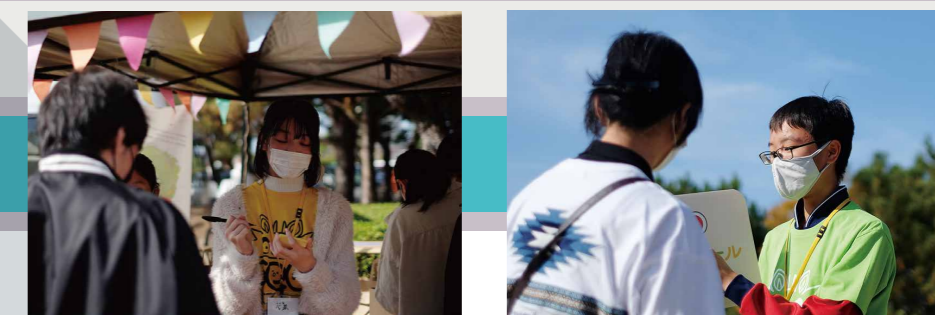


思いを  
仲間と共に

販売当日は一人一人が自分のできること、それぞれの得意なことを考えて分担しながら動いていた様子が印象的だった。行列ができて、買えない人が出てくるんじゃないかと思った時も、その場で迅速に子どもたちが集まり、ひと組いつまでと自分たちで決定することができた。これまで話し合いを重ね、それぞれチームに分かれながら協力し合うことを経験してきた集大成だと思った。



当日はたくさんの方が買いに来てくれた。違う学年の先生や生徒、別の学校からも買いに来てくれた。保護者の方々、それ以外の方々、販売前から行列に並んでくれたことは、当日までいろんな人が子どもたちを見守ってくれていたこと、そして子どもたちが活動を通して人や地域とのつながりを構築した証拠だと感じた。



## セカンドステージ 生徒の感想

The 2nd stage

### 商品ができるまで

- みんなで役割をしっかりと分けて、一つの商品を作るといのが印象に残った。
- みんなのやりたいことがバラバラで、話し合いに時間をたくさんかけた。なかなか決まらないのはしんどかったけど、みんなで考えるのは楽しかった。
- たくさん意見を出したり、自分の考えとは異なった意見を聞いたりすることで、新しい方向性が見えた。
- 話し合いが行き詰ると、全く別の視点でアイデアを出して打開してくれる人もいた。
- 自分の意見が採用されて商品に生かされたのがうれしかった。
- みんなが迷った時に他の人の意見も聞こうと学校でアンケートを取った。結果、「豆腐」が人気なことが分かって意外だった。あれでぐっと方向性が変化していったと思う。
- コンビニに並ぶ商品の特徴や共通点を見てパッケージを考えるのは大変だったけど、自分の案をもとに実際に作ってもらえてうれしかった。
- レジェンドバーガーは見て大蛇山だと分かる。大牟田の魅力が伝わる商品になって良かったと思う。
- 他の人に自分の意見を伝えるのが苦手だったけど、JCMではいろいろな話することができた。少し成長したのかな。
- JCMのほかに部活の試合もあったので大変だったけど、しっかり両立できた。

- これまでお店の商品を何も思わずに買っていた。作る側になったらパッケージや詰め方とかも一つ一つ考えられていることが分かって、すごいなと実感しました。

### 販売前日、当日の感想

- 前日の準備が一番の思い出。黙々と作業するのが何だか楽しかった。
- 準備の作業ができるだけ早く終わるように工夫してみた。
- 開店前から人が並んでるのを見て、やってきてよかったと思った。達成感があった。
- 当日に急遽会場の人たちにチラシを配ることになって、人に話しかけるのが苦手なので困った。全部配り切れるかも不安だった。
- すぐに長い列ができて、お客さんを待たせちゃいけない、お金を間違えてはいけないというプレッシャーがあった。交代する暇もなかった。
- お客さんから「どっちがおすすめですか」と聞かれて困った。両方いいのですから。
- 「商品の裏側」みたいな体験ができたのがよかった。
- 自分ができていないところを誰かが補ってくれたり、自分も他の人を助けることができた。
- 商品を渡すとき、お客さんからの「ありがとう」の言葉がとてうれしかった。

### ファーストステージとの違い

- ファーストステージは数日だったけど、セカンドステージは、約2カ月かかった。すごく時間がかかった理由は、なんとなく分かる。ファーストステージと違って、セカンドステージは決めたものが本当に商品になる。お客さんのためにどうすればいいか、本気で考えるための時間がそれくらいかかったんだ。
- 商品を世に出すための全部をしっかりと決めなきゃいけなかった。そのやり取りが一番楽しかった。

### これからやってみよう

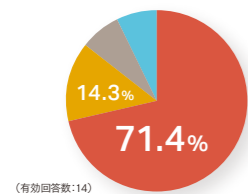
- この商品を学校内で販売したい。橋中学校のみんなに私たちの商品を食べてもらいたい。
- 生徒会で話す機会や、全校生徒をまとめる機会があるので、今回のJCMの活動を生かして、自分の意見をたくさん話せるようにしたい。
- これからも何かやる時は、裏方として皆の役に立つことをしたい。

### 「社長」をしてみよう

自分から立候補したことが、大きかったと思っています。そういうことを、今まで積極的にやろうと思ったこともなかったし、大変なことは面倒だからやりたくないって思っていたから。今回のことで、自分に自信がついたかは分からないけど、たくさんの人をまとめる立場になるとか、そういう力はついたかな。街の人からも「この前、新聞載ったよな」と言われて、ちょっと恥ずかしいけどうれしかった。

Q. 活動を通して「他者の話を聴く」力が高まったと感じますか？

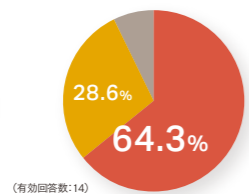
- A. とても思う
- B. 少し思う
- C. あまりそう思わない
- D. 全くそう思わない



(有効回答数:14)

Q. 活動を通して「自分の考えを伝える」力が高まったと感じますか？

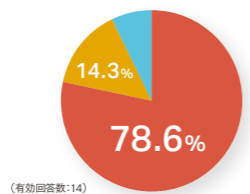
- A. とても思う
- B. 少し思う
- C. あまりそう思わない
- D. 全くそう思わない



(有効回答数:14)

Q. 他者との「対話」を通して自分の考えが変化したり広がったりしたと感じますか？

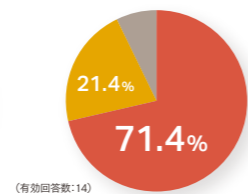
- A. とても思う
- B. 少し思う
- C. あまりそう思わない
- D. 全くそう思わない



(有効回答数:14)

Q. 「経験」を通して気付いたことなどありますか？

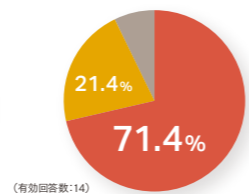
- A. とてもある
- B. 少しある
- C. あまりない
- D. 全くない



(有効回答数:14)

Q. 販売の活動はどうでしたか？

- A. とても満足している
- B. おおむね満足している
- C. あまり満足していない
- D. 満足していない



(有効回答数:14)

### 活動による教育的効果

対話的交流を基盤とした活動をデザインすることで、成果や評価から解放され自由にイメージし発信する場となる  
「主体的・対話的で深い学び」の実現

他者の話を「聴く」、自分の気持ちと「向き合う」、浮かんだアイデアや考えを「発信する」という力が高まる

主体的に考えチャレンジすることができる  
生徒会、委員会活動など

ロールモデルが増えることで地域への関心や、進路選択につながる

### 活動によって期待される波及効果

学校

- 生徒と教員の関係性の変容（一緒に考える、一緒に取り組む）
- 地域の方と「交ざる」ことで教員の関わりに余白ができる
- 授業以外の取り組みを通して引き出された子どもたちの「力」や発信された「思い」が教育活動で生かされる
- 学校の雰囲気や子どもたちの思いが社会に発信される

地域

- 子どもたちの考えや価値観に触れ、視野の広がりやアイデアを得ることができる
- 継続的に関わられることで、関係性の構築や子どもたちの変化に触れ可能性や力を知り、ともにまちづくりについて考えることができる
- 多世代が協働することで大牟田のシンボルや商品などが生まれる
- 地域に関心を抱いた生徒が地域活動に参加するなどの行動につながる
- 地元の人や仕事に触れることでその可能性を感じ、地元で働き活躍する人材が増える

その他



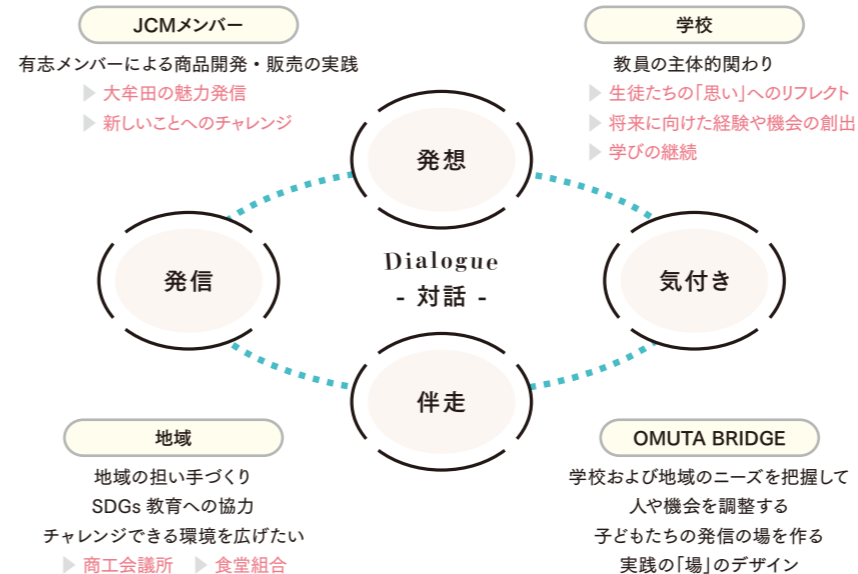
## Epilogue ユニシティメーカー

JCM2年目の今年、引き続き橋中学校2年生を対象としたことで、前回の内容を基準として従来に近い方法での取り組みを目指しました。昨年の反省点は生かし、今年度にはふさわしいやり方を、常に学校とともに検討しながら進めました。しかし、とりまく環境や生徒たち、先生方も昨年同様ではなく、完全に同じやり方で進めることはできません。そこでJCMを進めながらも何度も集まって議論し、課題をクリアできる策を少しずつ導き出しながらの伴

走となったのです。子どもたちは生きています。常に変化・成長を続ける彼らと、学校や地域との調整を保ちながらどのように歩みを進めるかを考え続けた1年となりました。

学校だけでは経験できないことがあります。学校だからできることもあります。地域、大人、学校、子どもたちをつなぎ、対話の力を感じ育みながら自分を知り、他人を知り、社会を知ることができます。ジュニアシティメーカーはそのためにあります。

### 「対話」を介した私たちと地域の関わり・それぞれが担う役割のイメージ



### 【生徒会活動】

JCM元メンバーの生徒会長を筆頭に、常に「誰のための活動か?」「この活動を通して学校をどうしたいか?」と自分たちに問いながら活動している様子が見られました。Sさんは学校環境をよくするため、みんなの意見を多く取り入れる工夫をしていました。Tさんも生徒の意見を表現できる場を作り、より良くするために考え、行動に移す姿が印象的でした。多くの先生方から、参加メンバーの変化を通して、学校全体の雰囲気も変化したようだと聞いています。

多様な関係性、多様な出会いによって、彼らの興味関心が引き出され、それが彼らの発言や行動につながっているようです。深く考えること(何を売りたい)、いろんな人に伝えるということ(自分たちの価値とは何か?)、周りを聞いてみること(メンバー、お友達や保護者など)、こうした一連の活動を通じて彼らの中に何かが生み出されていったのではないのでしょうか。何より「チャレンジすることは“大変だけど楽しい”ということ」が、彼らのこれからを歩みの中で、大切な成功体験として人生の選択を豊かなものにしていくのではないかと思います。

### 【図書館司書より】

図書委員をしているKさん。もともと大人しく自分の意見を発信するタイプではなく、どこか自信がなさそうな様子が気になっていました。2年の終わりごろから、自分の意見や図書室を居心地のいい場にするための意見などを表現するようになり、3年になると委員長を務め、積極的に意見を発信しアイデアを共有したり、他者を巻き込む様子が見え始めました。その活動の様子を見ながら、JCMの活動を通して自信や自分の意見を誰かに伝える体験や、誰かと協力しながら取り組む経験などを得たのだと感じました。

### 【先生より】

一人一人変化が表れています。“何がどこにどう影響したか?”という証拠や根拠をみたいものは分かりませんが、間違いなくこの活動が影響を及ぼしていると思います。

(生徒会や修学旅行の委員などの学校活動にもJCMメンバーがたくさん出てきているのだとか)



今年も多くのメンバーが生徒会役員に立候補!

各所からの  
便り

JCMを体験した生徒たち。彼らのその後の変化について、さまざまなところから報告が上がっています。実際の取り組みだけでなく、そこから始まる子どもたちの新たなストーリー。ここではその一例をお伝えします。