

Annual
Report
2021

リアル体験する
まちづくり



JUNIOR CITY MAKER

ジュニアシティメーカー

JUNIOR CITY MAKER

「ジュニアシティメーカー」は、OMUTA BRIDGEの新しい取り組み。子どもたちと地域の大人が対話しながら地元の農産物を用いた商品をつくり、実際に販売するまでを体験する社会参加型のプロジェクトです。自分たちの思いや考えを具現化することを学ぶとともに、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。



文化振興

子どもたちが大牟田の特産品や文化に触れ、地域の持つ力を知ることで、地域への帰属意識や愛着を育みます。また子どもたちとの協働を通して新たな食文化を創造、発信し、文化振興に貢献します。

社会体験の提供

事業者や行政などと連携し、子どもたち自らが考えた商品を作り、販売するまでの体験を提供します。これらは模擬的なものではなく、地域の店舗や企業協力のもと、実社会において体験することができます。

次世代を担う人材の育成

参加した子どもたちが、アイデアを形にする力や新しいことにチャレンジする力、決断する力を身に付け、未来の糧となることを期待します。

地域の活性化

子どもたちの視点や発想で生みだされる商品は、商業者にとって新しい発見や力となり、地域の食文化の見直し、再評価、磨き上げは地域の活性化につながります。また、子どもたちが事業に取り組む姿を目にし、彼らの成長を肌で感じることは、地域の明るい希望となると考えます。

背景となる物語

大牟田市立橋中学校は、2年生1学期に「総合的な学習の時間」を設けています。例年は大牟田市の企業に生徒が出向き、職場見学・体験などをしていましたが、昨年からの新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、実施が難しくなっていました。OMUTA BRIDGEは地元の企業・店舗経営者の協力を得て、校内で実施可能な「働く」をテーマにした体験学習を同校に提案し、先生方と協議・調整を進め実現しました。

Prologue

事前のミーティングやすり合わせをOMUTA BRIDGEのメンバーや橋中学校と重ね、一連のプログラムを計画しました。どのようにしたら子どもたちに興味を持ってもらえるだろうか、どんな大人を結び付け、何を成果とすれば学びと経験を育むことができるだろうか。さまざまに議論を重ね、ようやくたどり着いた私たちならではのプラン。5日間、23時限を使ったプログラムが始まりました。

まずは、「大牟田わくわく発見セミナー」と題し、大人たちが自身の体験談を通じて学びを提供します。

▲大牟田の新たな銘菓となった「くろころみかん」の開発秘話を語る北原さん。素朴な人柄と具体的な語りが生徒たちの共感を得た。

1日目 5月28日(金) 5・6限目 2日目 5月31日(月) 3・4限目

▼ 講話：山科敏彦さん(大牟田商工会議所 総務課長) ▼ 講話：北原洋二さん(お菓子のキタハラ 代表)

1日目と2日目は、新しい特産品「大牟田大福くろころみかん」を事例に、地域と特産品の関係性について話を聞きます。

大牟田商工会議所の山科敏彦さんが、まずは商工会議所のなりたちと地域での役割について紹介します。街おこし活動に携わる山科さんは、大牟田の経済を活性化する足掛かりとなる、新しい特産品の開発をサポートすることに。そこでまず声を掛けたのが、大牟田市で長く愛される洋菓子店「お菓子のキタハラ」を営む北原洋二さんだったそうです。北原さんをはじめ、特産物「上内みかん」を栽培する農家やパッケージを制作するデザイナー、販売先などさまざまな人がつながり、新商品「くろころみかん」が生まれるまでの試行錯誤が語られました。



「くろころみかん」は東京で開催された全国の商品が集まる展示会への出展を機に注文が殺到し、大ヒット商品となりました。講話2日目は商品がどのように世間に認知されていったのか、ヒットの理由をひもときます。さらにこの経験を活かして立ち上げた「大牟田ブランド」認定事業を紹介し、ブランドマークを制作したデザイナーのコメントも交えながらブランディングの重要性を解説。また商品価格の設定方法

を例に、経営に必要な知識や考え方についても丁寧に説明しました。

「ヒットしたのはもちろんうれしかったが、大量の注文に対応できずにいるのを知った息子が店を手伝うようになり、結果として後継ぎができたことが一番うれしかった」と語る北原さん。



山科さんは「今回は大牟田の「引き継ぎ手」となって、新商品をしっかりと考えていきましょう」と締めくくりました。

講話後は「くろころみかん」が生徒に配られました。皆さんおいしそうにはおぼっていました。

大牟田大福

くろころみかん

大牟田市の特産物「上内みかん」を丸ごと1個、黒い餅で包んだお菓子。東京出展の際、解凍が間に合わず半解凍で販売したら思いがけず大好評に。石炭を思わせるインパクト大の見た目も相まって多数のメディアに取り上げられ、大ヒット商品となりました。

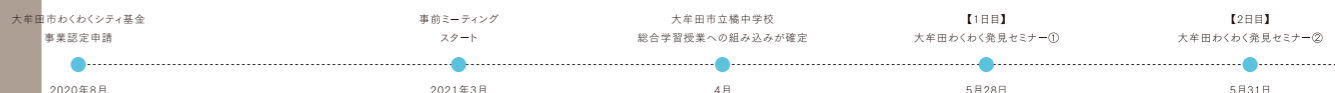


参加者
ボイス

本当に良かったのは、仕事を休んで参加して良かったこと、それと、それを尊重しながら、チームワークで作り上げる事は楽しい！と思ってくれたら良かったんです。将来の自分探しに少しでもお役に立てたら幸いです。一方でこの事業を通じて僕にも気づきがあり、子供たちに感謝しています！(大牟田商工会議所 総務課長 山科敏彦さん)

参加者
ボイス

今回、特産品開発という話の中で小さいプロジェクトが東京出展という大きなことに拡大した経緯をお話させていただき、中学生の子にもいろんなことにチャレンジしていただき自分にもできるという気持ちを持ってくださることに触れたいです。(お菓子のキタハラ ● 代表 北原洋二さん)



14歳前後の子どもたちに何が伝えられるだろうか。悩んだ。自分の子ども頃の経験を素直に話し、そして見たことのない海外の話をしてきた。子どもたちの反応はどうだったろうか？希望に満ちた将来性無限の子どもたちの夢実現のキッカケの一つになってくれれば、この上ない幸せだ。(株式会社いなだ豆 ● 代表取締役社長 稲田秀成さん)

大人たちの思いを伝え、子どもたちがカタチにしていける。当たり前のようなことだけど、再確認し学び合えたかけがえのない時間だった。はじめは向かい手を付けられたいから不安な状態からみんな一つ一つの物を作り上げようという雰囲気に変化していった姿は将来へ生かせる素晴らしい経験になったのだと確信しています。(株式会社プランツ ● 代表取締役 末吉辰隆さん)

3日目 6月2日(水) 1~6限目

- ▼ 講話：稲田秀成さん(株式会社いなだ豆 代表取締役)
- ▼ 講話：末吉辰隆さん(株式会社プランツ 代表取締役)
- ▼ ワークの進め方：下川まさのりさん(シアワセデザイン) 鶴岡章吾さん(tool_design)
- ▼ 個人ワーク~グループワーク

3日目の講話は大牟田市の企業経営者、店舗経営者がそれぞれの視点で「働く」について話します。講師自身のこれまでの経歴や仕事の中にある苦労と喜び、生きがい語られ、「働く」意味を生徒一人一人が考えるヒントになりました。

1949年の創業以来、大牟田市に本社と工場を構え、豆菓子の製造・卸売りを営む株式会社いなだ豆。稲田秀成さんは自社製品の



「ミックスナッツ」を掲げて「ナッツ類は世界各国の産地から輸入される。この袋の中に世界が詰まっている」と言います。大手企業や海外の大規模農場と取引し、業績を伸ばしてきた同社の強みは「手間を惜まず、他がやりたがらないことをやってきたこと」。時代とともに変化する環境に適応することも大事と考えているそうです。「周りの声をよく聞き、要望に応えてきたから生き残ることができたと思う」と稲田さん。「世界は広い。出会う人たちとのつながりを大事にして、夢を持って生きてほしい。つらい時にこそ重ねた努力を、神様はちゃんと見ていてくれます」と生徒たちに語り掛けました。

続いて、中学生のころからパティシエを目指していたという末吉辰隆さんの話です。28歳で大牟田市にパティスリーをオープンし、人に喜んでもほしい気持ちを原動力に洋菓子作りに勤しんでいます。良い素材を求めて生産者のもとに赴くこともしばしば。形が悪いなどで本来は処分されるはずの地元産の果物を「味はいいのにもったいない」とケーキやゼリーに生まれ変わらせたこともあるそうです。他者とうまく仕事をするにはという質問に「良いものづくりには対話が大事。自分の思いを伝える



▲飾らない等身大のトークが生徒の興味を惹きつける。大牟田、生産者、子どもたちへの愛情がダイレクトに伝わり、自然と生徒も大人も笑顔で聴講していた。

【3日目】
大牟田わくわく発見セミナー④
6月2日(1~4限目)

商品計画ワークシートの作成・
グループワークのスタート
(5~6限目)



▲世界の人々との出会いを、熱の入った語り口で伝えていただいた。

ためには、まず自分自身をちゃんと理解しておくことが大切だと思います」と末吉さん。これから商品企画に取り組み生徒たちに向けて「大牟田の街のことを良く知ってほしい。建物や自然など、一見関係ないと思えるものがひらめきをもたらすこともあります。自由な発想で意見を出し合ってください」とアドバイスもありました。

午後からは、いよいよ新商品の企画に取り組みます。グラフィックデザイナーの下川まさのりさん、鶴岡章吾さんが商品を企画書にまとめるまでをナビゲートします。まずは個人で新しい商品を考えます。生徒に配られた「商品開発シート」は、商品名やコンセプト、想定する主要な客層から製造コストを加味した価格まで書き込む欄を設けています。生徒たちは、初めてのことに少々戸惑っている様子。とりえずお菓子の絵や説明書きを進める生徒もいる一方で、白紙のまま考え込む生徒も。「隣の人と話しながら進めてもいいよ」と声を掛けると、教室は次第に活気づいてきました。大人たちからアドバイスを受けながら、まず絵を描いてみる、地域の風土や文化からキーワードを得て商品へと連想を試みる、タブレットコーナーで調べてみるなど、多様なアプローチが見られました。



それぞれイメージがある程度できたところでグループに分かれてアイデアを出し合い、商品の企画書を完成させます。最初にグループワークの進め方についての基本的な考え方を生徒たちに伝え、まずは実際に各グループ(1グループあたり4~6名)に別れ、それぞれが考えた商品企画を出し合いました。

今回デザイナーの立場で参加させていただき、子どもたちが考えたアイデアに質問を投げかけたり、アドバイスしたりなど、対話を通して形作っていく作業は私にとってすごく貴重な時間でした。今後も多くの子どもたちに仕事の多様性や面白さを知識としてだけでなく、体験を通じて知ってもらえたら嬉しいです。(グラフィックデザイナー ● 鶴岡章吾さん)

4日目 6月8日(火) 1~6限目

- ▼ 講話：北原雅史さん(お菓子のキタハラ パティシエ)
- ▼ レクチャー：高口恵美さん(ソーシャルワーカー/おむたぶりっじ)
- ▼ グループワーク

初日と2日目に登壇した北原洋二さんの次男で、パティシエの雅史さんによる講話でスタートした4日目。自身の経歴や仕事を振り返りながら、商品企画に臨む生徒たちへアドバイスしました。

菓子職人の大変さを知っていただけて、10代のころは後を継ぐ気はなかったという北原さん。憧れから一度は都会に出てみますが、離れたことで故郷の良さを再認識。帰郷して家業を継ぐ覚悟はしたものの、始めの1年は何もできない自分が悔しく、とても辛かったそうです。それでも持ち前の根気強さを発揮して腕を磨き、6年たった今では店の洋菓子全般を任されるように。「あなたが作ったケーキはおいしい」と商品を買ってくるお客さんがいることがうれしいといいます。「背景に深い物語を持つ商品は人を惹き付けます。今回は大牟田の特産品を作るのだから、大牟田のことをよく調べて、いいなと思ったことをお菓子に結び付けてみてください。中学生らしい自由な発想を期待しています」と生徒にエールを送りました。



講話に続いてソーシャルワーカーの高口恵美が、グループワークに取り組むときに心掛けてほしいことを生徒にレクチャーしました。「相手の話に耳を傾けるときは心も傾けよう」という“聞く”姿勢、「一方的に話さない、意見を押し付けない。常に『対話』を心掛けよう」という“話す姿勢”について話しました。

生徒たちは前回に引き続きグループワークに移ります。次回のプレゼンに向けて今日中に商品企画を固めなければなりません。北原さんはじめ大人たちもグループを回り、生徒の相談に乗ります。始めは騒いでいる子、手持ち無沙汰な様子の子も見受けられましたが、作業が進むにつれて熱が広がるように真剣さが増していくのが分かりました。グループの中の役割がはっきりしてきて、活発に意見が交わされます。地域の魅力探しはより深く、広く掘り下げるようになっていました。大人たちが当初「これはどうかな」と心配していたプランが仕上げに近いタイミングで大幅に刷新され、誰も想像できなかったような魅力的なプランが仕上がるグループも。「対話の力」を実感するひとときでした。



▲北原さんの誠実なアドバイスには、生徒たちも素直に反応する。大人の伝え方次第で、子どもたちの受け取り方もまったく異なる。

【4日目】
大牟田わくわく発見セミナー④
6月8日(1限目)

グループワークによる商品計画
最終案の確定
(2~6限目)



▲グループ内のコミュニケーションが滞ってしまったときには、他グループの企画や状況を共有。一時の息抜きになったり、刺激になったりと、進め方も試行錯誤。



参加者
ボイス

若い中学生と触れ合える貴重な機会となりました。自分ごとと捉えることが難しかったのか、はじめは集中が続かないように見える子ども達もいましたが、進むに従って率先して企画立てや制作、仲間との検討に真剣さが増していきのが印象的でした。楽しかった、仕事の捉え方が変わったとの感想に感動しました。(グラフィックデザイナー ● 下川まさのりさん)

参加者
ボイス

私たちも初めての取り組み、中学生と仲良くなれるかな...と、ドキドキ、そんな不安は、同じ時間を過ごし、言葉を交わし、お互いの思いを知る中で「安心」に変化します。一人一人の思いにグループの力が加わり、新しい発想や思いが生まれていく。そんな時間に立ち会えた事に感謝！(おむたがりっじ ソーシャルワーカー 高口恵美)

5日目 6月10日(木) 1~6限目

プレゼン準備

ついにこれまでの成果を発表する日がやってきました。午前中は各班で最終的なプレゼンテーションの準備。グループワークでまとめたアイデアを模造紙に清書する作業に取り掛かります。定規で間隔を正確に測りながらレイアウトを決めていたり、イラストの描き方を美術の先生に教わったり。大牟田市の夏祭り「大蛇山」の写真を見ながらイラストを描き起こしている生徒もいました。プレゼンの原稿づくりも進めます。タイマーを用意して制限時間に収まるように読み上げながら調整を始めるグループも。どうしたら自分たちの考えを効果的に伝えることができるか、また企画内容に改善点はないか、時間ぎりぎりまで試行錯誤が続きました。



▲プレゼンではメンバーそれぞれが役割を分担。タブレットをその場で操作し、スクリーンに映し出されるポイントをズームアップしてフォーカスするテクニックも!

プレゼン大会

5限目、2クラス全12グループによるプレゼンテーション大会を開催。計画した商品は15商品に上りました。これまでの奮闘を見守ってきた先生方も熱が入ります。当初はグランプリのみの予定でしたが、他にも「ベストデザイン賞」「ベストプレゼン賞」「ベストフード賞」の各賞を先生方に考えていただきました。美術の林一也先生は生徒たちが考えた商品のサンプルを紙粘土で制作。精巧な出来栄に歓声が上がりました。各グループは順番に舞台上がり、スクリーンに模造紙を映しながらプレゼンが進んでいきます。緊張した面持ちで発表する生徒たち。大牟田市産の果物をふんだんに使ったもの、「大蛇山」をモチーフにしたもの、三池港の美しい夕焼けを再現したものなど、それぞれが思う大牟田市のイメージや物語が商品に込められています。ケーキやゼリー、かき氷などバラエティーに富んだ見ごたえあるラインナップ。はっとさせられる斬新なアイデアやネーミングが随所に見られました。



参加者
ボイス

最初は大人も、先生も、生徒も、みんなどうなるんだろうと不安な気持ちがありました。でも、何度も話をしていくうちに、みんなの中でお互いに良いところとか、大事にしている思いとかを共有することができました。それができたから、みんな楽しく、そして一人じゃ作れないものをみんなで作れたんだと感激しました。(おむたがりっじ ● 代表理事 菅原知子)

グランプリ
Grand Prix
「石炭シュー」(2組2班)

かつて炭鉱で栄えた大牟田の歴史から、石炭をイメージした黒いシュークリーム。「シュー皮はサクサク、中のクリームはふわっとした食感もアピールポイントです。グループワークではメンバーの一人が外箱の形状を考えたものの、口頭の説明では他のメンバーにうまく伝わらず、実際に模型を作って見せることで理解を得ることができました。プレゼンではその模型を披露。世界遺産「三池炭鉱宮原坑」をかたどった外箱のデザインはグランプリ受賞の鍵となりました。

ベストデザイン賞
Best Design Award
「山崩しロール」
模造紙のデザインが工夫されていたと評価された1組3班に贈られました!

ベストプレゼン賞
Best Presentation Award
「しゅわしゅわ!! 大蛇のたまご」
工夫を凝らしたプレゼンテーションができたとして評価された1組2班に贈られました!

ベストフード賞
Best Food Award
「ジャーごおり」
「これ食べて見たい!」と評価された2組5班に贈られました!

メンバー 尾浦 美紗希、雷川 大貴、堀 裕人、津川 美稀、坂本 優

2組2班

石炭シュー
～開けてビックリ!～

商品紹介
値段 大 200円、中 180円、小 120円
大きさ 直径 12cm、高さ 10cm、厚み 6cm

使用する特産品
大牟田産の小麦粉、大牟田産の卵、大牟田産のバター

お気づきの点
生地のサクサクとした食感と中にはフルーツの香りが感じられるクリームが入っています。

ストーリー
大牟田は石炭が有名なので石炭をモチーフにしたシュークリームを考えました。

パッケージ
大牟田の宮原坑をモチーフにした箱を開けると、石炭をほっている人の絵がかいてあり、石炭シュークリームが入っています。



▲グランプリを獲得した「石炭シュー」のプレゼン用模造紙とパッケージ見本・サンプル。いずれのグループも同様にこれらを見せながらプレゼンした。





◀橋中学校の校長室に机を並べミーティングを実施。さっくりとしたプランが少しずつ肉付けされ、深められた。お互いを尊重しながらの対話は、私たちにとても気持ちよき学びの機会となった。

Conclude

地域と子どもたちをつなげることが大きなテーマであるOMUTA BRIDGEにとって「働く」をテーマに学校と連携できた意義は大きいものでした。コロナ禍にありながら、その状況を逆手に取るカタチで実現したプロジェクトでもあります。今後の活動において、さまざまな側面の可能性が大きく広がったと思います。

例年実施している職場体験に代わる授業を模索中だった橋中学校の家永健三先生は、私たちの提案に「のっかるしかない」と清水の舞台から飛び降りる心境だったそうです。今までに例のない試みのため、生徒の反応の予測が付かないことも心配の一つでした。しかしふたを開けてみれば、「外の大人たち」を自然に受け入れ、楽しみながら学んでいる生徒の様子を見て安堵したそうです。この学校の素直でおおらかな雰囲気は、私たちにとっても力強い後押しになりました。

プロジェクトの基本計画はあくまでベースとして、メンバー全員で綿密に話し合いながら検討し、その都度変更と改善を加えながら進めていきました。現場で臨機応変に変化させながら進めるカタチは、生徒を「計画の型」に押し込むこともなく、結果として生徒の自由な発想や主体性を引き出すことができました。

講話では講師自身の紆余曲折や仕事に対する考えをありのままに話していただいたのが生徒たちの心に響いたようです。特にパティシエの末吉さん、北原さんの「大牟田についてよく知ることから始める」という話は印象に残ったという感想が多くありました。多くの子どもたちにとって地域の大人たちが「本気で」語りかけることや、大人たちと協同で何かを成し遂げることはめったにない経験です。今まで「知らない人」だった地域の大人たちを身近に感じられることができたと思います。

グループワークでは「こうしたほうがいい」などの具体的な指示はできるだけ避け、生徒の自主性を尊重するよう心掛けました。「仕事」の

成功を左右するのは他者との「対話」であること、そして対話に大切ないくつかの要素も、体験を通して理解できるようナビゲートしました。プロジェクトを終えた今、企画書の作成はまさに「総合的な学習」体験だったと考えます。商品が誕生するまでには数々の試行錯誤があり、完成時の達成感やその経験が次の開発につながることも感じてもらえたのではないのでしょうか。

生徒たちの前向きな姿勢も印象的でした。プレゼンまでの期限が差し迫ってくる中で、それぞれのやり方で目標に近づこうと真剣に努力していました。私たちは度々、彼らの純粋さ、ひたむきな姿に感動し、たった5日の間にも目覚ましく成長する姿に驚かされました。

家永先生は体験学習の前後で生徒たちに「働く」についてアンケートを取っていました。「なぜ人は働くのか」という質問に、体験学習前は「自分のため」「お金のため」と答えていたのが、体験学習後は「喜んでくれる人のため」「幸せに生きるため」などに変化していたそうです。「生徒たちの視野が広がり、周りの人や地域のことを考え始め始めているのが分かりました。これは生徒たちに『学ばせた』のではなく、生徒たち自身が積極的に参加し、身をもって感じてくれた結果です。やってよかった」とうれい感想をいただきました。

今回のプロジェクトは私たちにとっても大きな収穫でした。この経験を生かして改善を重ねつつ、次のステージへ進んでいきたいと思ひます。



1st.シーンを振り返って
6月25日



7月9日の午後、OMUTA BRIDGEのメンバーと、北原雅史さん、末吉辰隆さんが再び橋中学校の体育館に集まりました。実は北原さんと末吉さんから申し出があり、グランプリを獲得した「石炭シュー」を実際に作って生徒たちに食べてもらおうと、かねてから計画していたのです。グラフィックデザイナーの下川さん、鶴岡さんも計画に賛同し、石炭シューのパッケージやロゴマークなども制作することになっていました。

生徒たちの前に登場したのはゴツゴツに見える真っ黒な皮のシュークリーム。まるで鉱山から掘り出してきたばかりの石炭のようです。シューを割ると皮に練り込まれた甘酸っぱいミカン果汁がふわりと香り、中から上内みかんとイチゴの果肉たっぷりのクリームがあふれてきました。本当に生徒が考えた通りです。これにはプレゼンをした生徒たちだけでなく、生徒全員が歓声を上げました。



プレゼン大会で模型を披露し注目されたユニークなパッケージをはじめ、石炭を掘る様子を描いたかわいらしいイラスト、このためにデザイナーが制作した商品のロゴマーク、製品を飾るPOPまで、店頭

サプライズイベント
7月9日



▲「石炭シュー」を企画した生徒たちのこの表情!

に並ぶ商品と運わぬ出来栄に、生徒だけでなく先生方も興味津々! お披露目の後は生徒たち全員に冷やした石炭シューを配り、みんなで試食タイムです。あふれるたくさんの笑顔に、プロジェクトに関わったOMUTA BRIDGEのメンバーは、やって良かったうれしく思いました。その後の展開として、7月19日から約40日間、生徒有志が中心となって吉野地区公民館でプレゼン作品の展示会を開催し、保護者はもちろんのこと、地域の方々にも子どもたちの取り組みの成果をご覧いただくことができました。



▲吉野地区公民館での展示風景。率先して報告をまとめ、一般への展示を進めた生徒たち。当事者目線でのレポートは的確で、温かみがあり、素晴らしい展示となった。

吉野地区公民館での展示
7月19日～8月31日

参加者
ボイス

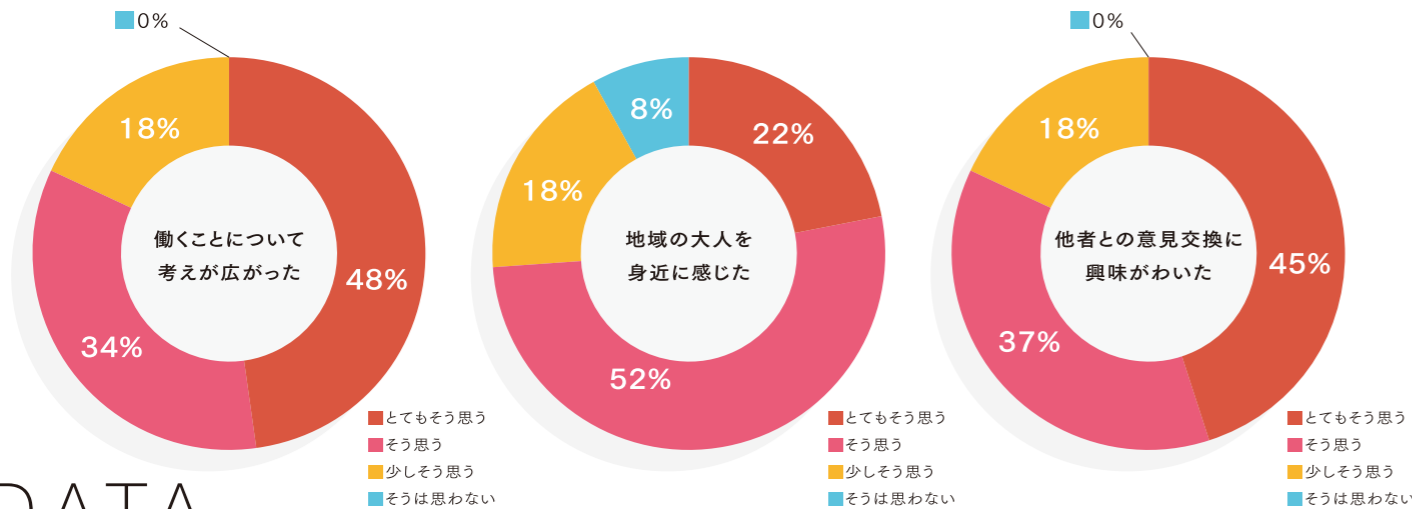
今回「生懸命」「本気で関わっていたからこそ、視野の広がりや学習意欲の向上など」「生懸命」「本気で成長していく姿を生徒たちが見せてくれたのだ」と思っています。生徒たちの可能性を信じて、本気で協力していただいた方々に、ただただ感謝の気持ちでいっぱいです。(大牟田市立橋中学校 学生主任 家永健三さん)

参加者
ボイス

講話で、働くことに興味・関心を持った生徒たちは、商品開発や販売戦略のプレゼンテーションに「生懸命に取り組みました。自分のアイデアを言語化し、グループワークで対話を重ねて商品が形となり、協力してプレゼンを成功させてよかったです。知識・技能を使いこなす主体的な学びの姿に感動しました。(大牟田市立橋中学校 校長 遠藤雅章さん)

今回の総合授業を受けて（参加した生徒の声）

（回答数60）



DATA

アンケートでは、さまざまな立場で“働く”大人との出会いを通して「働くことは大変だけどやりがいや夢があるのだと思った」など、働くことへの価値が再考され、関心を高められたことがうかがえます。また、グループワークや企画書の作成などを通じ、自分の思いを伝え他者の思いを聞く、そこで生まれる発想の広がりを実感することができたようです。それは、「いろいろなアイデアが聞けて考えが広がりわくわくした」「協力して取り組むことの大変さ、楽しさ、そして達成感」との表現や、「他者との意見交換に興味があった」などの表現から感じ取ることができ、さまざまな人間との対話の中で思考も深まり、新たな価値を見出す時間になったようです。

主な感想と導かれる結果

いろいろな仕事があり、一つの仕事をいろいろな人が協力し合っていることが分かった。

さまざまな立場で働く大人との出会いを作ることができた。その人たちが協働する様子を伝えることができた。

企画書やプレゼンなどの取り組みを通して働くことの大変さややりがいを感じた。

働く疑似体験を通して具体的にイメージすることができた。

働くことは大変だけど、やりがいや夢がある。働きたくないと思っていたけど、働いてみたいと思うようになった

働くことの価値を深め、興味関心が高まった。

大人みたいな経験ができた。意見を交換した。インタビューすることができた。

同じ時間を過ごし、同じ課題に向き合うことで安心して話ができる関係性が構築された。

身近な商工業者の悩みや工夫、夢を聞くことができた。

大人も悩みや弱さ、夢を持っていることを知り、心の距離が縮まったと考える。

力の差がある。凄と思った。

「そう思わない」の感想の傾向。自分と遠い存在と認識すると、安心して話をする関係性の構築の妨げになる？。

いろいろなアイデアが聞けて考えが広がりわくわくした。一人で考えるより発想が広がった。

協力して取り組むことの大変さ、楽しさ、達成感。

意見を交わし合い、さまざまな立場の大人も混ざり対話し、考えに気づく・広がる経験を通して、人とつながることの価値を感じることができた。「楽しい」とつながる時間となった。

班の人と関係が深まった。思いを伝えることができた。思いを聞くことができた。

他者と意見を交わす難しさを感じながらも、いろいろな価値観を感じ、受け入れつながることによって「関係性が深まった」と感じる事ができた。

中学校、商工会議所、地域の大人たちと対話を重ねながら、お互いを知り合うことから始まったこのプロジェクト。「今、生徒たちに伝えたいものは何か」という問いを基に思いを紡ぐ中で、徐々に大人たちが自分たちの役割という「枠」を超えて、「生徒たちと共にどのような時間を創造できるか」という問いに変化し、私たちがどう「在る」のかを考え続けることとなりました。

生徒も大人も混じり交流する中で、生徒たちが自ら考える意志が育まれ、さらには誰かに相談する、人の意見を聞いてみるのが素直に「楽しい」と思える経験となったようです。他にも「友達と一緒に取り組むことでイメージが広がりすてきなものが作れた」「大人たちが本気でやっていることに興味を持った」「働くことは大変なことだけどもっと向き合いたい」そんな声が生徒たちから多く聞かれました。

この数か月の中で、生徒たちの心の中には少しずつ「試してみたい」「チャレンジしてみたい」という気持ちが育まれてきているようです。これは、一人ではできなかったことでも、「みんなとだったら自分の可能性をもっと広げることができる」という、大人も含めた仲間と創り上げた時間から得た、自信や他者を信じる力から来るものではないでしょうか。

次のステージに手を挙げてくれた生徒たちの中には、「もっと成長したい」と言ってくれた人も少なくありません。いろんな仲間と取り組むことで、新たな気付きや力を得ることができるという希望を見出してくれているようです。

新たなステージは、9人の生徒たちによって進められる予定です。彼らが見出した「可能性」を、どこまで広げることができるのか。これから彼らの描く物語、それが心から楽しみで仕方ありません。

The 2nd Stage

ファーストステージは、生徒たちのアイデアに富んだ新商品企画の完成、グランプリ企画の試作、さらに公民館での展示会にまで発展し、終了しました。さまざまな発見と学びに満ちた5日間でしたが、生徒たちの大牟田を盛り上げたいという思い、街の魅力を改めて感じたという声に触れることができたのも大きな喜びです。私たち自身も、子どもたちの創造力にあふれたアイデアを実際にかたちにしてみたいと思いました。

セカンドステージでは、生徒たちが考えた企画を実際に商品化し、子どもたちにリアルに「働く」ことを経験する機会を提供します。少人数制の、より内容の濃いプログラムです。子どもたちが主体性を持って動けるよう、大人はあくまでサポート役に徹することは変わりません。

まずは、生徒たちに参加を募ります。果たして本当に手を挙げてくれる子はいらるだろうか、とドキドキしながら。

メンバー募集、面接、そしてキックオフ 8月20日(金)~9月11日(土)

「ジュニアシテイメーカー」セカンドステージのゴールは、イオンモール大牟田の駐車場で開催される「がんばれ大牟田 秋の肉まつり」での商品販売に決定。キッチンカーが並び、ステージイベントも実施される大きなイベントです。その中で、プロの方々と共に商品を販売することになりました。

参加する子どもたちは、商品のブランディングから開発・販売までを体験します。今回も「パティスリーブランド」代表の末吉さんのご協力を

得ることができました。

8月20日、夏休み期間中ではありましたが、ファーストステージに参加した橋中学校の生徒に向けて、セカンドシーズンの参加者募集を開始。9人の生徒が手を挙げてくれました。

8月30日、参加希望者に面接を実施。なぜセカンドステージに参加しようと思ったのか、そこで何をやりたいのかを聞きました。



●自分たちで考えたお菓子を実際に作ってみたいから。総合の授業を通して自分も将来こんな仕事に就きたいと思い参加しました!

●授業で行った勉強の、より内容が濃くなった勉強が行ってみたいと思い、希望しました。授業は、とても頭を使い、難しい内容だったけどそれも楽しかったし、やりきったあとの爽快感や達成感もあの授業じゃないと味わうことができなかったと思うから、なによりいちばん楽しそう!!

●今までお店で買ったことは散々あったけど、お店を営業する側としてやったことは今までなかったので、物を売る側はどれが大変かと思ったのですることにしました。

●自分は、人と接したり、人前に出て話したりするのが苦手で、そこが自分の弱みだと思っているので、これを機会に完全に克服とまでは言わないけど、少しでも克服できたらいいなと思っています。

●1学期にしてお菓子を考えたのが楽しかったし、初めてプレゼンをしたりして、また仕事の体験をしたと思いました。公民館に模造紙を貼りに行ったり、総合でしたことを紙にまとめるのが楽しかったのでまたやってみようと思いました。

●自分で進んで仕事をしたりして頑張りたいです。1学期に大牟田の特産品やポスターなど仕事の体験をしてみても楽しかったのでやってみようと思いました。また、みんなと協力して仕事体験をしたいなと思ったので参加しようと思いました。

●学校の総合の授業で大牟田の特産品を使ったお菓子作りでみんなで意見を出し合っている商品を作るのがたのしかったです。自信をもって売れる商品を作りたいです。

●この前した、おかしな企画づくりが楽しかったのでまた参加してみたいなと思いました。

▲面接の前に記入してもらった書類から、「参加を希望する想い」の一部、次のステージに向けてそれぞれの目的や目標が表現されていた。

セカンドステージ参加者
募集スタート
8月20日

面接
8月30日



▲ファーストステージにも増してあくまで主人公は「中学生」。彼らの思いや考えが少しずつ表に出てくるようになり、彼らの中でぐるぐると回り出す。意見を聞き、話し、大人も一緒に会話に入りつつ、いよいよ彼らの思いが彩られ始めた。

このプロジェクトは学校の授業ではありません。自ら手を挙げた子どもたちが、このプロジェクトを「自分事」として捉え、自分や他者の思いと向き合い表現できる場を、ともに創っていくことを最も大切に考えたからです。

生徒たちの動機は実にさまざまでした。「人の前で意見を述べるのが苦手。もっと上手に自分の思いを伝えられるようになりたい」「自分たちの取り組みをいろんな人に知ってほしい」「大牟田の良さを発信したい」「考えた商品を実際に売ってみよう」と緊張しながらも思いを語る生徒たちに、それぞれが大きなモチベーションを持って集まってくれたことを実感しました。そして皆が口をそろえたのは「ファーストステージが、

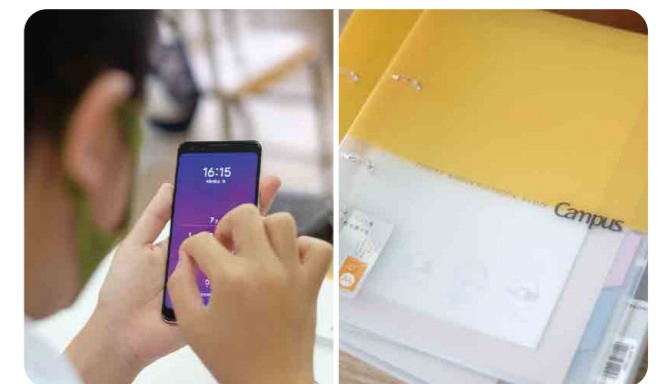
大変だったけど楽しかった!」—それは、これからの展開に大きな活力と勇気を与えてくれる言葉でした。

9月11日、生徒たちとキックオフミーティングを実施。まずは全員に参加した動機を述べてもらい、思いを共有します。人によって感じ方や考え方が違うこと、それを認めながら物事を進めていくのも、このプロジェクトの大切なプロセスです。この回では9人で一つの「会社」であること、一つの商品を生み出すことを皆で決定し、それぞれの役割を決めました。商品、広報、デザインのチームに分かれて、大人たちは各チームをサポートすることに。今後はオンラインも活用して進めていくことになりました。



▲前期に引き続き、末吉さんに協力をお願いした。地域×お菓子づくりの観点での確かなヒントが飛び出す。今回は実際の商品づくりもお手伝いすることにした。

▼必要な道具を確認する。特にスマートフォンは、授業の中で行えない今回のプロジェクトにおいて、オンラインで議論を進めるための必須のツール。



キックオフミーティング
9月11日



▲オンラインミーティングには「Google Meet」を利用。直接の議論が難しい中で重要な役割を果たした。ただし、面と向かっての議論の方が明らかに発言は活発。

会えないもどかしさ、つかめないかたち。それでも 9月13日(月)~10月31日(日)

実際に集まるのが難しい状況であったため、話し合いはオンラインがメインになり、それが障壁となる一面もありました。生徒たちの様子をしっかりと確かめることが難しかったのです。進捗の状況が把握できず、も



▲ファーストステージ・グランプリの石炭シュー。これをブラッシュアップして販売することに。

どかしい思いをしているときに、先生方から生徒たちが昼休みを利用して自主的に集まっていることを教えていただき、彼らなりに頑張っているのだと安堵することもありました。生徒たちは、商品企画を一から考える、そのプロセスをつかむこと自体に苦労したようです。どんなお菓にするか、チラシにするか、こちらから少しヒントを提示してかたちが見えてくると、生徒からもっとこうしたい、これはどうか、とアイデアが湧き出てきます。さまざまなスイーツの案は出るものの、「何を作るか」がなかなかまとまらず、対話を重ねるうち、生徒たちは次第に「大牟田の魅力を発信できるもの、橋中ならではのものは何か」を考え始めました。最終的に求めたのは、「自分たちらしいものは何か」。生徒たちは、ファーストステージのグランプリ作品である「石炭シュー」をアレンジして商品化することに決めました。



オンラインミーティング

9月16日

オンラインミーティング

9月23日

挨拶・試作&試食



◀10月7日、「がんばれ大牟田 秋の肉まつり」の開催に向けて取りまとめを担っておられる大牟田食堂組合の徳永理事長を、生徒たちが訪問。実際のイベントについて、実績やルール、コロナ対策について話を伺った。



▼試作は、パティスリーブランドの厨房で末吉さんにやっていただいた。その様子をメンバーの2人が見学。どんな風に作るのか、どんな機器を使うのか、製菓のプロセスを詳しく教えていただく。翌週、できた試作品をメンバー全員で試食。シュー生地4パターン、クリーム2パターンの組み合わせを試し、みんなで意見を出し合った。

オンラインミーティング

9月30日

大牟田食堂組合 徳永理事長を訪問

10月7日

「石炭シュー」をベースに、さらに進化させたいという生徒たち。大牟田の魅力を伝えるにはどんなアレンジを加えるかを考えます。「特産品を使う」「明るい、楽しいイメージにしたい」「有明海に沈む夕日を表現したい」。さまざまなアイデアに加えて、ターゲット層、価格、販売数の設定なども織り込みながら「商品」に落とし込む作業が始まります。

石炭を思わせる黒いシュー皮はそのままに、中のクリームには福岡県産「あまおう」を使い、夕日が有明海に輝く「光の航路」を地元特産のミカンを使ったジュレで表現。そして、シューに「目玉」を付けた「橋クロえもん」が誕生しました。



▲「橋」は橋中学校から、「クロ」は地元大牟田を象徴する黒いダイヤこと「石炭」、「えもん」はかわいらしいからというだけでなく、この地で石炭を最初に発見したと伝えられる「伝治左衛門」から名付けた。議論の結果、中身はあまおうクリームと、地元産みかんのジュレの組み合わせに!



デザイナーとの

議論 I

目玉は付ける? 付けない?

お菓子の目玉をシュー皮に付けるのは、コスト面や技術面でかなり難しいことでした。そこで代替案として、袋に目玉のイラストを印刷する。目玉のシールを袋に貼るなどをデザイナーたちが提案しましたが、生徒からはなかなか結論が出ません。悩んだ末の生徒たちの答えは「やっぱり、シューに直接付けたい!」。高いハードルや代替案を前に、自分たちの意思を、しかも大人に主張するのは勇気のいることだったと思います。それでも諦めなかった生徒たちの熱意は、「できそうな範囲」で早々に答えを出そうとしていた大人たちをハッとさせるものでした。

デザイナーとの

議論 II

看板はピンク? それとも白?

会場でアイキャッチの役目を果たす大切な看板。その色を決める話し合いにおいて、生徒たちの間に興味深い変化が起きました。最初は7:2でピンクが優勢でした。「華やかなピンクは、ぱっと目につく。かわいい」。背景が白いほうが、クロえもんのイラストが引き立つ。そうした意見を交わしていくうちに、「販売する自分たちが目立つように、看板は華やかすぎないほうがいい」という声か。これにはピンク派からも「確かにそうだ。主役は自分たちだ」と同意する子が出てきました。最終的には「可能性が広がるのは、白の看板」という判断に。他者の考えに向き合うことで「なぜ白がいいのか」という理由にも深みや広がりが出ていたように思います。

作業も大詰め。末吉さんが試作した商品を試食して最終チェックします。パッケージ、チラシ、スタッフTシャツなどのデザインもみんなで見検討を重ねて決めました。イベント主催者へ会いに行き、開催にかける思いや当日のルールを聞く機会も設けました。コロナ禍での開催のため、感染予防策も確認し合います。告知のためのインスタグラムも開始。イベント開催日がいよいよ迫ってきました。



パティスリーブランドの厨房で試作

10月10日

ミーティング&試食

10月12日

オンラインミーティング

10月16日

最終試作&試食

10月31日

「橘クロえもん」を作る 11月6日(土)

いよいよ販売イベントを1週間後に控えた11月6日、商品の準備に取り掛かります。生徒たちは末吉さんの店「パティスリープランツ」へ。ベースとなるシュークリームは末吉さんやお店のスタッフの方々が作ってくださいました。販売数は約300個。これに、生徒たちがチョコレートの目玉をくっつけていきます。一つ一つ手作業で付けた目玉がさまざまな表情をつくり、愛嬌たっぷりの「橘クロえもん」に。「変な顔になった〜」「かわいくできた!」と生徒たちも満足そう。透明袋に詰め、オリジナルのシールを貼ったら完成です!



▲初めての接客・販売に臨む生徒のために、ロールプレイングで販売の流れを確認。注文を聞く、商品を準備する、会計する…役割を交代しながら練習した。お客さまに気持ち良く買い物してもらうには? 買い物をする人の立場に立って、アイデアを出し合う。

商品の製作
販売の練習
11月6日



Event on 11/13, 14

開催当日は天候にも恵まれました。この日のために準備したおそろいのTシャツを着て集合したメンバー。ついに2日間のイベントが始まります。テントや看板、のぼりなど、販売スペースの設営も自分たちで行い、商品を並べてスタンバイOK。橘中学校の先生方も応援に駆けつけてくださいました。事前に生徒たちがチラシをポスティング配布し、先生方は市内の小・中学校にチラシを配布していました。その甲斐あって、販売スタートと同時に店の前には長蛇の列。1日目は150個をわずか24分で完売しました。あっという間ではありましたが、生徒たちにとってはいろいろと感ずるものがあったようで、販売終了後に集まり、振り返りと改善点を確認しました。2日目は数を200個に増やして販売したものの、これも15分足らずで完売。大きな達成感とともに幕を閉じました。

11月13日(月)・14日(日)

2日目



◀生徒たちと議論を重ねながら作った配布用のチラシとユニフォーム。デザイナーと一緒に商品ロゴからキャラクターも盛り込みながら、三池港「光の航路」のイメージで完成。裏には1学期の取り組みも。

- 1 ワクチン接種が済んでいない参加者には抗原検査が義務付けられていた。
- 2 下準備通り、看板やのぼり、飾り付けをみんなの力で!
- 3 なんと開店前から凄いやり行列が。
- 4 初めての接客で予定通りにいかないことも。
- 5 先生も店頭でしっかりサポート。
- 6 2日目。初日以上の行列にうれしいやら不安になるやら。とにかく頑張るのみ!
- 7 初日の反省を生かしてオペレーションを改善。その結果、大幅にスムーズに。
- 8 リーダーの坂本くんは今回呼び込みと整理の係を担当。
- 9 大人メンバーも裏方で頑張る。
- 10 数を増やしていたにも関わらず、開始15分で完売した2日目
- 11 ステージ上に呼ばれ、取り組みについてPR!
- 12 ジャー坊と一緒にパシャリ。美術の林先生が作ってくれた橘クロえもん!
- 13 達成感と満足感。やり切った気持ちで一杯の反省会。お疲れさまでした!

がんばれ大車田 秋の肉まつり
1日目
11月13日

がんばれ大車田 秋の肉まつり
2日目
11月14日

一人ではできないことも、みんなでやるとできる喜びを得られたようです。少しくなりましたが、これだけの子は確実に影響を受けています。みんながクロえもんを食べられることが本当にうれしかったといっていました。将来はそんなお菓子屋さんになりたいなあ、と語っています。●地域の関心を持ち、地域のひとと一緒に行動を起す、す、というところはとてもほしいと思います。今後もこの活動が続いていくことを願っています。

セカンドシーズンを終えて

Thoughts

セカンドステージの成功のカギは「子どもたちがこの「仕事」を、いかに「自分事」として捉えてくれるか」。参加した生徒たちは、見事に応えてくれました。何よりの成果は、企画から当日の販売に到るまで、生徒たちが中心になって意見を出し合い、自分たちで決めて、自分たちで行動したこと。「話し合いが楽しかった」「大人みたいな体験ができた」そんな声が聞かれたことを何よりうれしく思います。

((参加した生徒たちの声))

守瀬芽依さん

商品決定までの話し合いは、自分にとって最高のものでした。みんなの意見をたくさん聞いて、自分では考えなかった案もあり、とてもためになりました。これでもかというくらい意見を交わし、考えた看板やのぼりの実物を見たときは、とても感動しました。このプロジェクトを通じて、「0」から「1」にするのは子ども・大人関係なく難しいことなんだ、「働く」とはとても大変なことなんだと身に染みました。やる気と少しの勇気でここまで良い経験ができるとは思っていませんでした。チャンスがあれば、また挑戦したいです。もっとたくさんの人に食べてもらいたい。他の味も作ってみたい!

鳥越志保さん

素材の選定から価格の設定まで、話し合いながら自分たちで決めていき、「橋くろえもん」が完成したのは本当にうれしいです。販売1日目はなかなかスムーズに動くことができず、お客さんを持たせることもあって反省しましたが、みんなで対策を話し合っ、2日目はあらかじめ商品を箱に詰めておく、会計と接客を1人で担当して効率を上げるなど工夫して、改善することができました。たくさんの人に販売することができましたが、それでも並んで買えなかった人がいたので、また販売活動をやってみたいです。今回は大人のような体験をすることができて貴重な経験になりました。

井上諒人さん

話し合いや活動については、もう少し時間があればよかったなと思いますが、自分が担当したチラシは良いものができて満足しています。販売当日は、最初は戸惑うこともありましたが、作業の手を止めずにおおむねスムーズにこなすことができたので、自分の役割を全うできたと思います。多くの人に来てもらったこと、クロえもんは即完売したことが、自分たちがやってきたことに間違いはなかったと自信になりました。列に並んだのに買えなかったお客さんも多かったのですが、またどこかで販売活動ができたらいいと思います。できるだけ多くの人に自分たちの商品を届けたいです。

作村卓哉さん

初めてのオンライン会議は、相手の反応が良く分らなかつたり、返事がなかつたりしてちょっとやりづらいなと感じたところもありました。それでも話し合いを進めていくうちに、みんなの考えが分かり、アイデアを出し合っ自信が持てる良い商品ができました。商品や広告に自分たちの伝えたいことを反映できていたと思います。イベント当日はあっという間に完売してしまっ自分としてはお客さんの呼び込みをもっとしてみたいな。でも、自分たちの思いをたくさんの人に届けられてうれしかったです。

境真花さん

広報課の一員として活動しました。私が伝えたいイメージを紙にまとめると、デザイナーの方がその通りにチラシを作ってくださって、とてもうれしかったです。販売1日目は商品の箱詰めがうまくいかないこともあったけど、みんなで力を合わせて、良いものを作ることができて満足しています。イベント当日はチラシ配りやお客さんの行列に間隔を空けるよう呼び掛けるなど、販売以外も頑張りました。不慣れな点もありましたが、たくさんの人に商品を買ってもらっことができよかったです。「すごいね」「頑張ったね」と声を掛けてもらえてうれしかった。普通ではできないことを体験できました。

津川美桜さん

面接は初めてのことで緊張しましたが、できるだけ相手が聞き取りやすいようにはきはきと答えることを心掛けました。活動は商品、広報、パッケージと係を分けたので、多くのことを一気に進めることができました。みんなとたくさん話し合うことができたのもよかったです。イベント当日の問題点も、その日にみんなで検討して改善することができました。このプロジェクトを通して、たくさんの人と関わることができて楽しかったです。大人の人たちとたくさん仕事ができたいのは貴重な体験でした。仕事の大変さとやりがい、達成感を味わうことができました。

西田ももかさん

ミーティングで自分の意見が採用されたときはうれしかったです。みんなが力を合わせた橋くろえもんの出来栄えにとっても満足しています。私は知らない人と話すのが苦手で、イベント当日も初めは大きな声を出せずにいたのですが、次第にいろいろな人に「いらっしゃいませ」と声を掛けられるのが楽しくなっていました。会場のステージに上がって、私たちのお店の紹介ができたのもいい思い出になりました。今回の活動自体には満足していますが、もっとたくさんの人に商品を届けたかったし、知ってもらいたいと思いました。これからも大牟田の良さを伝える活動ができたらと思います。

当期まとめの反省会

12月9日

変化。

大人たちの
変わったのは子どもたちだけじゃなかった



OMUTA BRIDGEとして初の試みとなった「ジュニアシテイメーカー」。今年度の取り組みにおいて、参加した子どもたちの心や行動の変化・成長には目を見張るものがありました。その一方で、大人たちにも多くの変化がありました。おそらく保護者の皆さんや今回関わっていただいたあらゆる人たちに、さまざまな気づきや学びがあったのではないかと思います。コロナ禍の不安の中で始まったファーストステージでは、何ができるのか、どのような手段が良いのかを手探りする中、議論を交わしながら一つ一つ生徒たちとともにハードルをクリアしてきました。先生方はその様子を見守りながら生徒たちを指導し、アイデアのヒントや模造紙の書き方、グループワークの方法、効果的な伝え方などを分かりやすく伝えていただきました。生徒たちが考えた商品を模型にしてくださったことも、先生方の力強い後押しは、活動の大きなモチベーションになりました。さらにセカンドステージ、それもイベントが近くなるにつれて、昼休みも返上して悩みながら話し合う、生徒たちの一生懸命な様子に、先生方も授業の一環ではないにも関わらず、さまざまな面で協力していただきました。このプロジェクトは子どもたちが主役。大人はあくまでサポートに徹してはいましたが、進むにしたがって大人たちも、なんだか子どもたちの傍に立つ「別の物語の主人公」のように。販売当日は学年主任の家永先生が売り場の側でお客様にこの取り組みを説明し、飛ぶように売れていく商品の残り個数を声を張り上げて伝えていらっしゃいました。また美術の林先生はみんながびびりするような「橋くろえもん」の被りものを作り、ス

ジイベントでは抜群の注目を浴びていました。他にもSNSの発信に務めたり、バックヤードで商品の箱を折り、袋にスタンプを押したりと裏方作業を頑張っていた先生方も。他のメンバーも同様です。子どもたちと直接会えないもどかしさを感じながらも、幾度となく熱い議論を重ね、進め方や子どもたちへの接し方を検討してきました。それでも、私たちにとっても初めての試み。先が見通せないことや、分からないことがたくさんありました。イベント終了後に、こうすればよかった、うまくやれなかったと、悔しさを口にするメンバーの様子に、大人たちの「本気」を垣間見た思いでした。「主人公は子どもだから、大人は関係ない」と思っている人は誰一人いませんでした。大人も子どもも、一緒に考えながら事にあたり、ともに悩み、ともに達成感を得ながらプロジェクト達成への道を歩むことができたのです。「このプロジェクトで、子どもたちのために自分に何ができるのか、ずっと考えていた。いろんな人たちとの対話の先に、自分たちのありのままの姿を伝えることにたどり着いた」そう語ったメンバーがいます。これからもこの取り組みに関わる大人たちは、たくさんの課題に直面することでしょう。良いものを生み出すには、それ自体も楽しめるかがとても大切です。大人も子どもも、さまざまな関係性の中で「対話」と「共有」を重ねた先にその境地があると思います。「ジュニアシテイメーカー」は、子どもたちの未来をつくる取り組みであると同時に、その家族や先生、地域住民、それら今いる大人たちに向けた取り組みでもあるのです。

生徒と学校の「やりたい!」が主体性とともにつながって

駅前での再販

2022年1月22日(土)

セカンドステージは「肉まつり」への参加で終了しましたが、「買えなかった人たちに商品を届けたい」という生徒たちと先生方が主体となって、後日西鉄大牟田駅西口広場で再販売を行いました。結果は事前販売分と合わせて460個を完売。好評の内に幕を閉じました。

▼人通りがそれほど多くはない場所だったが、ちらほらとお客さんが、ロータリーに停車中のタクシー運転手も興味を持って協力してくれた。ここでも地域社会とマッチング!

OMUTA BRIDGEは今回の成果と学びを踏まえて
地域の子どもたち、そして大人たちに向け

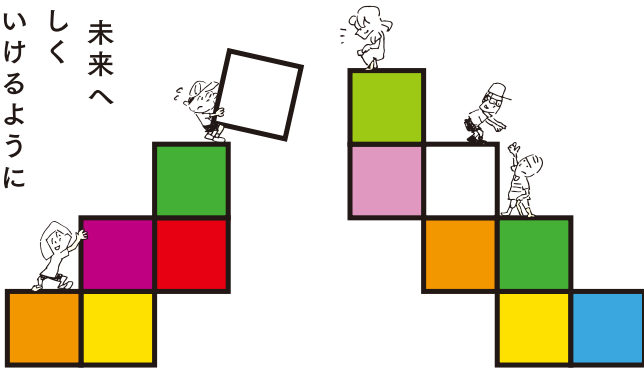
ジュニアシテイメーカーをより発展的な取り組みとして進めていく予定です。

西鉄大牟田駅西口広場にて再販イベント開催

2022年1月22日

●自らやってみないと挑戦し、みんなで協力して成し遂げた達成感を得ることができたと思えます。親として大変うれしく思います。●子どもがリモート会議に参加している姿は、とても興味深いものがありました。ただ、時間が長かったようですね。終わった後は疲れ切っていました(笑)。消費者の意見として私に質問してきて、あまりの真剣さにこちらが参ることもいいものを作りたいう気持ちも伝わって来ます。●周りの人の話を聞く姿勢が変わったように思います。本当に充実した日々だったようです。●遊びではなく、お金を扱うこと、大人と話し合いをするという初めての経験。その緊張感も含めとても貴重な学びだったと思います。

まちへ未来へ
自分らしく
歩んでいけるように



詳しくはコチラ



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育成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/>

OMUTA BRIDGEの取り組み



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

pReIS (ぶれいす)

子どもたち自身の生活力を
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
過ごせる居場所作り

ジュニアシテイメーカー

子どもたちの想いや考えを
発信するプログラム

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

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お願い申し上げます

1口 3,000円

詳しくはウェブサイトをご覧ください

子どもへ橋をかけるプロジェクト

OMUTA BRIDGE

by なないろリボン