

大阪高等学校

ユニークな高大連携事業の取り組み

大阪高等学校教諭 金川昌由

生徒の変化を目の当たりにする。そんな光景がここ大阪市東淀川区相川にある私立大阪学園大阪高等学校には溢れている。今の近畿大学にあたる日本大学附属旧制中学校の流れを汲む本校は「知徳」「徳育」「体育」の理念のもと「全人教育」を目指す全日制普通科共学高校であり、「あつたかい学校」「ユニークな進学校」のキャッチフレーズで現在1600名を超える在校生を抱え、日々世界に羽ばたく自己の確立を目指した教育を実践している。また教育の自由が保障されており、何より本校に赴任して以来、私は教育事業においてマンネリを経験したことがない。教育者においてこれほど幸運なことはないのだが、今回本誌面においてこれに応える生徒たちが紡ぐ貴重な学びの取り組みについて紹介したい。

高大連携事業との出会い

まずは、生徒たちの取り組みを紹介する前に、本校の高大連携事業について簡単な説明をおきたい。私が赴任した当初、本校は男子校の創立80周年を迎えた伝統校でありながら、生徒数の減少と経営難の中、様々な改革が進められていた。その中で私に故榊俣一名誉校長から与えられたのが、同じく東淀川区にある大阪経済大学経営学部との高大連携事業である。その環として始まったのが、本校生徒(対象は2年生と3年生)の選択授業「高大連

携講座」である。それは本校教員と大阪経済大学の教員との個人的なつながりから始まった連携協定に基づいたものであり、その中身や教育カリキュラムにおいて斬新だったのは、高校と大学において教員が試行錯誤でカリキュラムを一緒に作り上げるといった点にあった。一例としては、大阪市内のある商店街の協力のもと、活性化計画授業を展開した際には、吉野忠男氏(現大阪経済大学経営学部教授)の監修のもとでベンチャー企業を学ぶための授業と位置づけカリキュラムを考案した。それは従来のように出来上がったアンケートを高校生が

街頭調査する体験型授業ではなく、「地元のニーズを知るためには現地に足を運び自分の質問を自分の言葉で直接聞くべきである」という吉野氏の発案から、地域に密着したアンケートを設問項目から生徒自身で考えさせることを大切にされた。結果、本校生自らが自信を持ってアンケート調査を行い、その過程の中で自分たちの役割から組織を作り上げていった。さらに責任とこだわりをもった活性化計画を発表し、商店街の課題はその「イメージ」そのものにマイナス印象があることに行き着き、イメージアップのために「地域の川で感謝の声を叫ぶイベント」を提案するに至る。

当時の高大連携事業のほとんどは、大学からの出張講義を一方的に高校側に提供し、受講生徒に対して特別連携入試などの出口の選択肢を提供するものであり、進路確保の意味合いが強かった。しかし、本校のそれはこれと異なり、生徒にかなる学びが提供できるのかに力点が置かれ、学びの仕掛けづくりの創造に醍醐味があった。

大学教員と高校教員が共同でゼロから組み上げ実践できることに、先鋭的な取り組みが生まれる要因が多分にあったのだ。

「高齢者」は地域SPINセンター

大阪市東淀川区と吹田市の境に位置する相川には、65歳以上の住民が多く、

「高齢者に学ぶ街」である。高齢者に学ぶことこそ高齢社会に突入したわが国のこれからの人材育成に不可欠な要素と捉え、本校教育にも地元地域交流を進める中で高齢者に学ぶ機会を意識的に設けている。高齢者施設での交流や地元施設工場見学などがそれにあたる。そうした中で本校生徒が打ち出したのは「相川ブランド」である。「お年寄り」が多いことこそブランド価値を見出す彼らの自由な発想は、相川を「お年寄りの出会うの場」に変えてしまう。「お見合相いの街、相川」と題して、発表された彼らのプラン内容は次の通りである。

高齢者のお見合いイベントや出合いの演出を高校生と地元色を活かしながら定期的に催し、むしろ世界中からの高齢者を街に集めることで、地元価値を高めようとするものである。そこには、高齢者に対して必要な設備や施設が整えられ、街全体でのバリアフリー化が進められ、快適なセカンドライフを提供できる街にする狙いがある。プラン内容の構成でわれわれも眼を疑ったのが、ビジ

ネスに欠かせない「将来的な実現可能性」とその根拠」である。彼らは、相川でお見合いを開催し、見事カップル成立後は、その方々を対象に地元の教会や女子大学の被服科やメイク科に協力要請を想定し、結婚式を予算3万円であげてしまう。結婚式の要素は「教会」と「ドレス」と「写真撮影」であるとシンプルに考え、低予算ながらも地元のお店に依頼してそれを可能にさせる。3万円の根拠は結婚式に注目。結婚式にかかる平均相場価格が3万円程度であると調べると、もう一度ウェディングドレスをきてみたい65歳以上の女性をターゲットに、高齢者でも美しく着られるものをメイクとドレスはセットで地域の女子大生に依頼するのだそうだ。さらにビジネスに必要な「継続的な収益」は、地域の問題点も利点に変える。今、高齢化地域の町の問題は「空き家」である。この空き家を目をつけ、リフォームして再利用。結婚式を終えた高齢者に1日単位2000円で提供し、数週間計んでもらうのである。第2のハネムーン計画である。これにより、町の高齢者

容の「実現可能性」「採算性」「継続性」を審査するものであり、本校の掲げる「ビジネスマインドや「身近に気付く力」を持った人材育成に合致する点が多くあるので参加を決めた。しかし、受賞校の多くが農林水産科高校であり、地元色を活かした具体的な商品開発プランが選ばれる結果となっている。

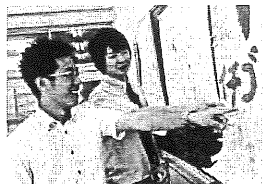
しかし普通科の本校も第1回高大連携受講生徒の田中直樹(現大阪経済大学在学中)が「癒しの鉄道模型プラン」というターゲットを女性に絞った斬新なアイデアでビジネスプランBEST100に選ばれた。そして、その第1回に続き、今回第3回出場でも見事にビジネスプランBEST100に入賞を果たしたのだ。

「一期一会」高校生が考える「いちご」の焼き菓子企画販売事業

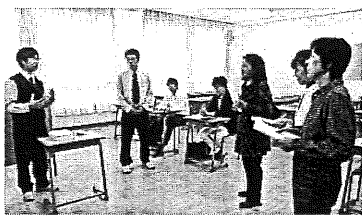
皆さんは「いちご」と聞いてイメージする菓子は和菓子か洋菓子かと問われたいら、ほとんどの人は洋菓子と答えるだろう。しかし、高校生の発想はそれと異なる。和菓子にしてしまう。

大学と高校、そして地域や地元企業が相次いで商品開発や連携事業を打ち出す中でひととき目を引いたのが企業と学校の連携で生み出す「商品開発」である。本校は足代訓史氏(現大阪経済大学

生徒の変化を目の当たりにする。そんな光景がここ大阪市東淀川区相川にある私立大阪学園大阪高等学校には溢れている。今の近畿大学にあたる日本大学附属旧制中学校の流れを汲む本校は「知徳」「徳育」「体育」の理念のもと「全人教育」を目指す全日制普通科共学高校であり、「あつたかい学校」「ユニークな進学校」のキャッチフレーズで現在1600名を超える在校生を抱え、日々世界に羽ばたく自己の確立を目指した教育を実践している。また教育の自由が保障されており、何より本校に赴任して以来、私は教育事業においてマンネリを経験したことがない。教育者においてこれほど幸運なことはないのだが、今回本誌面においてこれに応える生徒たちが紡ぐ貴重な学びの取り組みについて紹介したい。



いちごの焼き菓子企画販売事業のやり取り、卒業生の本近慎一郎氏。



いちごの焼き菓子企画販売事業の様子、地元相川婦人会の協力を得て

定めたものではなく、それぞれの進路において自分が選択した社会に貢献できるビジネスマインドをもった生徒を輩出することが高大連携事業の目的である。これを大前提として、生徒はアイデアや交渉力、事前準備やコミュニケーション力を自然に身に付けていく。教師の仕事はその仕掛け作りときっかけを与えるのみ。あとは地域に育まれ、どこまでも自由に伸びていく生徒をわれわれは大切に見守り、これからも支援していく。

そのために連携授業では生徒と何を作り上げたいのかというブランドデザインを練り上げ、担当者間で幾度も話し合いが持たれた。本校スタッフの中西芳文氏(大阪高等学校教諭)と瀧川遥氏(元大阪高等学校教諭)とは多大な時間議論を交わし、実行に移すことができた。両名の尽力に感謝している。そして協力願える外部の関係者に授業内容を説明し賛同を得るのだが、最後に人を動かすのは「生徒の変化への期待」をわれわれがどれだけ相手側に伝えられるかという「熱意」だった。熱意の原動力は「同じ事をしない」ということ。成功してもうまくいかなくても、常に新しいチャレンジに改変して生徒と行うことで、生徒も教員側も「緒になつてわくわく感を体験できる」のである。そして学びを地域とつなげることを大切にしている。

地元工場見学時にて 長谷川正彦社長が地域共生を本高生に語る

