# 熱 海 ラボ

**対象生徒**：２年生全員
**指導教員**：２年部教員

**地域連携実施協力者**
水野綾子氏、（参加企業）machimori、熱海市役所、NPO 法人熱海キコリーズ、瑞宝荘、caffe bar QUARTO、Atami Style、HUBlic

## 取り組みの概要

熱海ラボは桃陵(総合的な探求の時間)の中で、校内での活動から校外の人々と関わりながらの活動である。

本年度の熱海ラボは、様々な企業の方に講話をしていただきながら、現在の熱海の企業の「課題」について理解するとともに、熱海の現状を踏まえた上で「熱海で事業を立ち上げるとしたら」というテーマのもと調べ学習や発表などの活動をおこなった。新型コロナウイルスの影響により、フィールドワークなどの校外活動を行うことが難しい状況であったことや前年度よりも時間が限られていたため本年度の熱海ラボの目標を①地域の面白さを体感する、②活動を通して、生徒の視点や価値観を広げる、③地域を活用して小さな成功体験を積む、の３点に焦点を絞った。具体的には生徒間の意見交換のみではなく、ゲストの方々などと意見交換をする場面を多く設定することで、多くの「大人」と接することを通して、多様な価値観の育成やコミュニケーションの中で生まれる小さな成功体験を積んでほしいと考える。

今年度は９月から計８回の活動を行った。１学期は熱海周辺の企業の方々に来ていただき、講話を通して現在の熱海の企業の「課題」ついてインプットする活動を行った。２学期は１学期にインプットした知識をもとにグループで「熱海で事業を立ち上げるとしたら」というテーマでグループごと調べ学習を行った。また、１２月に熱海駅、来宮駅周辺の企業を対象にフィールドワークを行った。立ち上げる事業を決める際には①動機、②ターゲット、③事業の目的、の３点を明確にすることを意識させた。２月に各グループが考えた事業を資料にまとめて発表を行い、各グループの事業の評価をし、最後に水野様に講評をしていただいた。生徒には年間反省と地域に関係するアンケートを行い、熱海ラボの活動を通じての変化などをまとめ、次年度につなげていけるようにしたいと思っている。

## 取り組んだこと

【コンセプト】

・地域を使って、生徒の価値観を揺り動かす。
・正解がない時代、「自分で決める」力を養う。

熱海を選び、熱海で働く大人たちや、熱海の企業を通して生徒たちの価値観を広げる機会を作る。インプットだけではなく、大人との意見交換の場（ワークショップ形式等検討）や、実際にインプットをアウトプットに変える発表の場も設ける。

1 回目（9 月 24 日／木　13:20～14:50）

◇地域で働く若者たち「私たちが熱海を選んだわけ」

　初回ということもあり、内容の主旨説明後、「熱海ラボ」への興味を持たせるため、ゲストをお呼びし、生徒と近い 20～30 代の若手がなぜ「熱海を選んだのか」「実際にいまどのような仕事をしているのか」「熱海の面白さはなにか」「高校生の頃、何を考えていたのか」などを話していただいた。ゲストのプレゼンに終わらず、グループに分かれてゲストとの質疑応答をおこなった。

2 回目（10 月 22 日／木　13:20～14:50）

◇逆境からの新しい事業、逆境をどう捉えるか？

　コロナ渦を見据えて動く熱海の人たちに来ていただき、二人のゲストによるプレゼンを聞かせた。プレゼン後、小グループに分かれて意見交換をおこなわせ、質問用紙を提出させた。水野さんがピックアップした質問をゲストに答えていただいた。

3 回目（11 月 5 日／木　14:10～14:50）

　熱海の現状について数字や事実から熱海市役所産業振興室の方によるプレゼンをしていただき、現状と課題を明らかにした。

4 回目（12 月 10 日／木　13:20～14:50）

◇もし、自分が今「熱海」で何か事業を立ち上げるとしたら？

　これまでの熱海ラボを踏まえて、自分が起業するとしたら何ができるのか、やりたいかなどを考えさせ、グループで意見をまとめ、方向性を出した。

学年行事　フィールドワーク（12 月 22 日／火　10:00～12:00）

　グループで意見を出し合って考えたテーマについて検証すべく熱海市内の各所でフィールドワークをおこない、必要な情報を入手し、発表に向けてのイメージを膨らめた。

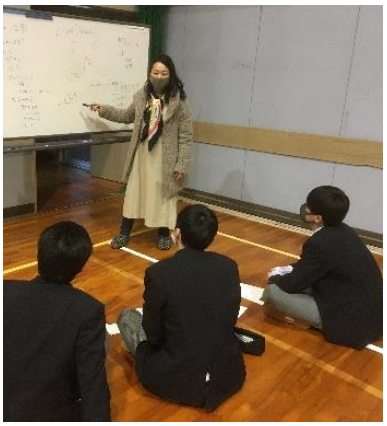
5 回目（1 月 14 日／木　14:10～14:50）

◇もし、自分が今「熱海」で何か事業を立ち上げるとしたら？

　フィールドワークで入手した情報をもとに、発表に向けての資料作りをおこなった。

6 回目（1 月 28 日／木　13:20～14:50）

　事前に各グループの資料に目を通していただいた水野さんからのフィードバックの後、小グループに分かれて中間発表をおこない前向きな意見を出し合った。水野さんからいただいた各グループへのアドバイスをもとに、プレゼンに向けて資料のブラッシュアップと発表方法についてグループワークをおこなった。



7 回目（2 月 18 日／木　14:10～14:50）

　事業者・市役所の方々によるプレゼンテーションや、調べ学習・フィールドワークを通して、事業立ち上げの動機・ターゲット・事業の目的などを中心に全 22 グループがプレゼンテーションを行い相互に評価をした。発表後、各グループで意見交換してこれまでの取組を振り返った。

## 取り組みの成果

（１）教師や親以外の大人と触れることで、地域の面白さを体感してもらう

・地域の人々の実際の声を聞くことで、地域の課題について考え、そこから様々なことを知り、熱海の良さを理解しようとする生徒が増えたように感じる。

（２）生徒の視点や価値観を広げる

・生徒は様々な「大人」と対話する活動を通して、「どうしてお金を借りてまで事業をやろうとするのだろう？」「なぜ熱海を選んだのだろう？」と多様な価値観について触れることで、自分以外の人の価値観について考え、自分なりに理解しようとする生徒が増えたように感じる。

（３）地域を活用して小さな成功体験を積んでもらう

・「自分の意見が使われた」「計画通りに進められた」「発表資料を完成できた」といったように大きなテーマの中で、いくつもの小さな成功体験を積んでいる生徒が多かったように感じた。また、グループで１つの目標に向かって頑張ることの楽しさや大切さをわかり始めた生徒もいたように感じた。

「熱海ラボ」という活動は、熱海の企業における「課題」について理解し、そこから「課題」を解決するために、地域にとって必要であると思われる事業を立ち上げる案をつくるまでを生徒たちが考えるというものである。生徒は１年間の活動の中で家庭や学校以外の多くの「大人」と関わったことで、社会の見方・考え方、行動が変わっていったのではないかと思われる。また、事業を立ちあげるという大きなテーマの中を達成する過程で小さな成功体験を積み重ね、自己肯定感が高まっているように感じた。

熱海はこんなにもせまいのに考えれば考えるほど課題が見つかってとても難しかったです。生まれた時から熱海に住んでいるのにまだまだ熱海のいい所、問題点などで知らないところがたくさんあるなと思いました。これから企画を考えることがあるか分からないけど現実的に考えると大変な部分がたくさん出てくるなと思いました。

一回案を出した中で、色々な課題が見えてきて、そこを解決するのに色々な状況を想像して解決するために行うことができた。しかし、高校まで考えた案は中々今の時代にとりこむようなものが考えれるとは思えないが、しっかりと熱海の弱みや強みというのを校外学習とかで分かったし、今の時代をいれられているのか、なんで取り入れられてるのとかなんとなく分かった気がしないでもない

私の住んでる所は伊東なので、熱海についてあまりよく知らなかったけど、1年生の時の熱高プロから今の熱海プロまで、熱海の現状や問題について知ることができる良い機会でした。パソコンを使って資料を作ってどうしたら人に伝わるのか、見やすさなど、みんなで考えてやり、人との関わり方についても学べ、人としても成長できたと思います。

熱海プロを通して、私は熱海について深く知ることが出来たこと、また、これから先の高校生ホテルに向けての事業や観光開発の学習となったため、一年前よりよりもっと熱海について詳しく知ることがありました。また、人と話し合うことについても学びがあり、以前よりも人と関わり方が分かるようになりました。自分の意見を率直に言うだけではなく、人の様子をみながらしっかり言えるようになりました。

一年間の授業を通して、自分たちで事業をたてるということがどれほど大変なことかを、しっかり理解できました。大変さだけではなくて、考えることや自分から行動することの大切さにも気づくこともでき、一年前の自分の考えがどんどん変わっていき、将来のことを考えられるようにもなりました。

実際に熱海に行ってみると熱海の町が実際どのように機能しているのかが知れました。熱海や、自分の知りたいことは、直接その場に行ってみて「ちゃんと知る」ということが大切ですね。
発表の際、50秒しか時間がありませんでしたが、何回か練習をすることによって、自分たちが「どこを」、「何を」伝えたいのかが明確にできて良かったです。人に伝えるということはとても難しいことです。

いろんなグループの考えを聞いてみて、「そういう考えがあるのか。」「おお、すごい!」と思うグループが、2へろグループいたので、実際につくってもらいたいなと思いました。難しい事業だったけど、たくさん意見を言いあって、自分達なりに良いものが作れたので、意見をだしあうことは、何かをつくる時に大事なものなんだなと思いました。

## 今後取り組むべきこと

本年度は「熱海で事業を立ちあげるとしたら」というテーマで活動をおこなった。活動の中で教員として難しいと思ったことは、生徒たちが「課題」を理解し、その課題を踏まえた「事業」を提案するということである。事業を立ちあげるためには様々な側面から考える必要があるので事業を立ちあげるために必要な知識や立ち上げるまでの流れを学ぶ時間を確保する必要があると感じた。

また、今回は生徒と教員で評価を行ったが、実際に熱海の企業の方々にお越しいただき評価していただく機会を設ける必要があると考える。

生徒発表資料

「熱海からこんにちは！！」

私たち班は熱海のスイーツを広めていき、また、熱海発祥のレモンを使ったスイーツを作って若者の観光客、女性をターゲットにして広めたいと考えました。

まず熱海の人気のスイーツのことを知ろうと思い、ネットのロコミから私たちはBonBonBERRYとフルーツキングへ足を運びスイーツを食べてきました。

BonBonBERRYは、イチゴ専門店とするいちごのスイーツを販売しています。いちごスイーツの夢のアトリエで、いちごを主役にしたスイーツ店です。テレビやメディアにも取り上げられているお店です。



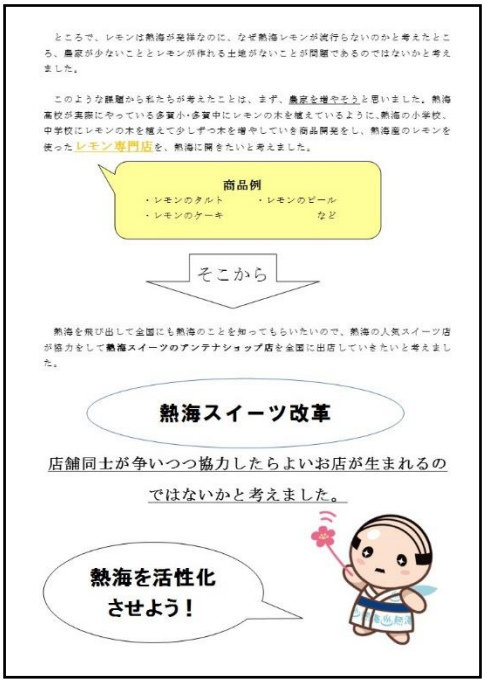
フルーツキングは、フルーツサンドとフルーツゼリーなど、フルーツを使ったスイーツを販売しています。店内には砂があり暖天候でも海気分を味わえます。SNS映えもしっかりしていて巨大プランコや写真撮影に使えるフルーツの置物があります。



- フルーツサンドは、もちもちとしたパンで挟まれた生クリームと果実いっぱいのフルーツです。
- フルーツゼリーは、ゴロゴロのスイーツが入っていて滑らかなゼリーが入っています。上にはソフトクリームがトッピングできます。

どちらのお店も女性をターゲットにしている！

私たちは、熱海の人気のスイーツを他県や他の市の人に食べてもらいたいです。また、観光客が喜びそうなスイーツ開発し熱海のことを知ってもらう商品を作っていきたいと考えています。しかし、季節感や値段などを考えていくことが課題です。



ところで、レモンは熱海が発祥なのに、なぜ熱海レモンが流行らないのかと考えたところ、農家が少ないこととレモンが作れる土地がないことが問題であるのではないかと考えました。

このような課題から私たちが考えたことは、まず、農家を増やそうと思いました。熱海高校が実際にやっている多賀小・多賀中にレモンの木を植えているように、熱海の小学校、中学校にレモンの木を植えて少しずつ木を増やしていを商品開発をし、熱海産のレモンを使ったレモン専門店を、熱海に開きたいと考えました。

商品例
・レモンのタルト　・レモンのビール
・レモンのケーキ　など

そこから

熱海を飛び出して全国にも熱海のことを知ってもらいたいので、熱海の人気スイーツ店が協力をして熱海スイーツのアンテナショップ店を全国に出店していきたいと考えました。

熱海スイーツ改革

店舗同士が争いつつ協力したらよいお店が生まれるのではないかと考えました。

熱海を活性化させよう！

「熱海に遊び場を作ろう！！」

【テーマの理由】

熱海には…遊び場がない！！！

まずは、熱海を知るために人が比較的集まりやすいフルーツキング・熱海プリン・BonBonBerryに行ってきました。

〈フルーツキング〉

フルーツキングには、約１３種類のフルーツサンドと約１３種類のフルーツゼリーを提供しています。
目の前には熱海サンビーチがあり、海を見ながら食べるスイーツは絶品です。

〈熱海プリン〉

熱海プリンは、一つ一つを手作りし、どの年代の方でも楽しめることにこだわり、プリンの固さにまで注意を払っています。なめらかな食感でとても食べやすいです。

〈BonBonBerry〉

BonBonBerryとは、メニューも外観も雰囲気もいちごで溢れた専門店で、お店の中にはフォトスポットがたくさんあります。どの商品もいちごがたくさん使われていて甘くておいしい商品ばかりです。

どの商品も
めっちゃ美味しいし
インスタ映えする！！

【考え】

最近の熱海は、インスタ映えするようなお店にはお客様が多く来店する傾向があることが分かりました。だから、インスタ映えする要素を入れながら地元の子供や学生・大人・観光客まで、みんなが楽しめる場所を提供します。

例えば、お昼はアスレチック・夜はイルミネーションのように一日居ても飽きないようなものです。

〈アスレチック〉

アスレチックは初級編から上級編まで段階を作り、初心者でも楽しめるようにします。

〈イルミネーション〉

・イルミネーションは植物や木のライトアップや様々なオブジェを展示します。

・また、食事ができる場所として、レストランやカフェなどのお店を出します。
カフェでのメニューには、熱海ならではのメニュー（例えばレモンや温泉まんじゅうなどを使ったもの）を出してもらいます。

このような場所を提供することで地元客や観光客が熱海の遊び場として遊んでくれるのではないかと思います。