



# 美方の進路

2020年8月号

No.5

～ 問うことで得られるもの ～

## ☆ ○○にゴールはない

先日、将棋の「棋聖」タイトルを藤井聡太棋士が弱冠17歳11ヶ月で手にしました。藤井さんのインタビューを聞いていると表現に特徴があるように感じます。

- 「・・・ を経験して非常に収穫が大きかった。」
- 「・・・ や ～ を見て勉強（参考）になった。」
- 「・・・ という点から、～ といった成長（効果）があった。」
- 「・・・ の方に温かく支えていただいた。ありがたい、そのおかげで、～ 」
- 「・・・ をしっかりと振り返って、～ たい。」



最近、「楽しい」「つらい」「嬉しい」「暑い」「すごい」といった具合に、直接的な単語表現をよく耳にするだけに、藤井さんの慎重に言葉を選び、様子、状態を丁寧に説明していこうとする語りに、つい耳傾けてしまいます。将棋の楽しさについては、こう語ります。

「一局ごとに違った局面、展開というのが出てくる。そういうところで、最善を追究していくのが難しさであり、面白さ。一步進むごとに新しい課題が見えてくる。将棋はゴールがないものかな。」

今年の夏休みは、半月余りしかありませんが、皆さんにとってぜひ《一日ごとに違った発見、課題が見えてくる、その難しさ面白さを感じられる日々》になりますように、祈っています。

## 3年学習強化期間始まる

例年行っていた学習合宿ですが、今年度はコロナ問題で実施できません。そのため、7/23,24と8/3～7にかけて学校にて学習強化会を実施します。三方五湖を遠景に自学の態度を育成します。

7/24（金）は、元大手予備校人気講師の土居一郎先生を講師に迎え、長文読解講座を実施しました。生徒は3色のペンを用意し、文型や文法に注目しながら読み進めました。まずは精読、そこから流れをつかむための音読、さらには速読へと学習の展開を見据えて、集中して取り組む姿が見られました。

8/3は、小論文講座、8/3～5は理系数学講座が実施されます。



## 2年探究学習「私たちの未来」 相談会 7/16(木)

どの班も、未来への想いを丁寧に語り、アドバイスに熱心に耳を傾ける充実した時となりました。

### SDGs 視野 地域課題探る

美方高は本年度、持続可能な開発目標（SDGs）を視野に地域課題やスポーツに関する探究学習を行っている。16日は、生徒が講師の大学教授や社会人から学習の方向性や考え方について助言を受け、課題探究に向けて意欲を高めた。（新谷貴之）

2年生154人が「地域の現状・課題について」と「スポーツ探究」に分かれ、計45グループでSDGsの17目標に合致する課題の学習を進めている。

この日は、小浜市の国立若狭湾青少年自然の家（16歳）は、SDGsの「海の豊かさを守ろう」などを念頭に、観光誘客の拠点の一つとなるよう、県海浜自然センターを一日遊べる施設にするを課題に設定。集客方法について同センターの担当者に相談すると、どの年齢層を焦点に置くかが重要とし「若者らしい視点で、ツイッターや会員制交流サイト（SNS）を活用してアピールしてみよう」と助言を得ていた。

玉井さんは「自分たちの考え方を肯定してもらえてうれしかった。研究を通して、もっと人を呼べる施設にしたい」と学習意欲が高まった様子だった。

このほか、SDGsの「ジェンダー平等を実現しよう」の観点から、性差のない学校制服の導入を考えたグループや、「人や国の不平等をなくそう」を起点に医療満足度の向上を模索するグループなどが各担当者に相談していた。生徒たちは今後さらに研究を進め、10月に中間発表を行い、来年1月に地域の人を招き発表会を開く予定。

SDGsを視野に入れた課題研究の方法などを、講師の社会人らに質問する美方高生徒＝16日、同校

### ～多彩な探究を展開～

空き屋問題を手がかりに地域活性化を考えてきました。現在は、まちの公園づくりを探究しています。

嶺南地域の医療体制、特に助産施設の状況を調べています。

ストレスなく「お家時間」をどう過ごすか、皆で探究しています。

スポーツを通じた地域おこしを具体的に考えています。

音楽と人生との関わりについて調べています。

## ◇「起業家育成」講演会(7/21 火) ～2年家庭学科～

福井市内を中心に飲食店10店舗以上経営されている斎藤敏幸氏（「株ぼんた」社長）に、ご講演をいただきました。《講演概要》

- 起業家を志すようになった経緯、苦労は？  
～アパレル業から飲食業へ。苦しい時も笑顔だけは忘れないようにした。～
- 会社を起業、経営するとは、どういうことか？  
～7.7億の売り上げ（利益）があるが、税金や諸経費を支払うと手元に残るのはわずか…～
- 会社経営で大切にしていることは？  
～何より「社員ファースト」。社員の笑顔があって、お客さんへの対応もよくなる。  
お客さんが喜んでくれて、会社も成長する。商売では《三方良し》の精神は本当。～
- 高校生として、今からできることは？  
～同調圧力に屈するな。「周りがしているから～」「これまでいつも〇〇だから～」で動いていると思考停止してしまう。これでは成長しない。常に「疑う、問う」精神を。～

