

学校法人 小学校～高校様

探究活動、課外活動のご提案



ご提案の経緯

はじめまして。NPO法人せいぼの山田と申します。
弊団体は、アフリカ、マラウイの給食支援を実施している団体です。

その活動の一環として、英国企業Mobell、日本の通商会社アタカ通商との提携で、売上げの100%が給食支援に繋がるフェアトレードコーヒーの販売を実施し、小学校～高校生を中心に、総合的学習の時間、探究活動、課外活動、ボランティアなどで、ソーシャルビジネスの学び、国際理解と交流、アフリカの異文化理解などに繋げています。

ご提案の狙い(高校/中学)

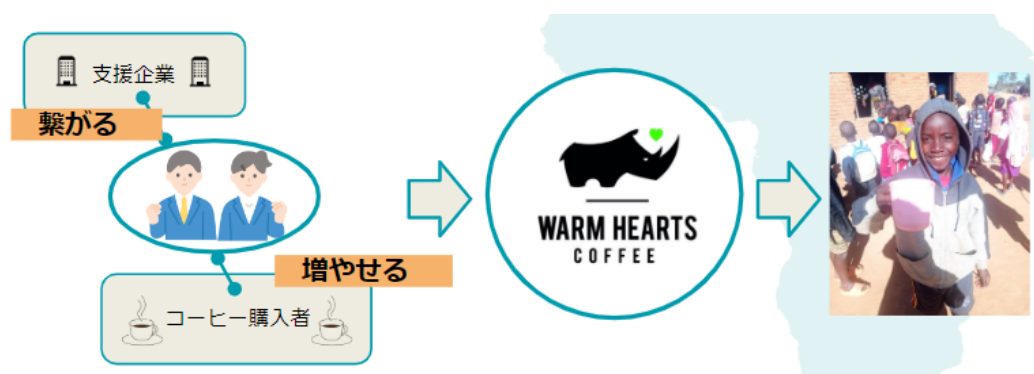
- 具体的な実践とその背景を学校で学び、社会で企業で務めた際に、その学びを基に社会のために利益を生み出すシステムを構築できるようなスキルを身につけること
- マラウイというアフリカの国との交流、関連する商品の販売や学びを通して、将来人口が多くなり、次世代で対話が必要となる国々への理解を深める。
- 企業、NPO、学校が協働し、具体的に支援に繋がるマーケティング、ビジネスに関わることで、実践的な活動をし、生徒の才能を引き出す。
- 国際課題として注目されるSDGsのゴールにも向き合い、英語のReadingや社会科で触れている内容を具現化することに繋げる。



具体的な実施方法(詳細は別紙スライドを参照)

- マラウイについて、コーヒーの産地などについての学習会、ワークショップ
- 生徒様の調べ学習、販売に向けての商品の準備(支援企業との繋がり構築など)
- 実際の商品のプロモーション、販売活動と寄付
- 現地のスタッフとのオンラインでの交流や日本人スタッフとの活動

連帯方法イメージ(Warm Hearts Coffee ClubはNPO法人聖母のコーヒー販売ブランドです)



学校での活動事例

【具体的な流れ】

- マラウイについて、コーヒーの産地などについての学習会、ワークショップ
- 生徒様の調べ学習、販売に向けての商品の準備
- 実際の※商品のプロモーション、販売活動と寄付
- 現地のスタッフとのオンラインでの交流や日本人スタッフとの活動
- 大学講師による事例評価（もしくは大学生との交流など）

（事例：上智大学総合人間科学部教授が、高校生の活動の評価、大学の宣伝を実施）

※商品のプロモーション

- 学習内容をブログで発信し、アフィリエイトモデルで収益を寄付化。
- 季節に応じた新規商品を生徒が企画、実施。
- 商品販売イベントを企画、実施し売り上げを寄付、マラウイにオンラインで報告。
- 食、国際開発に取り組む企業やNPOとの連携を促進。
- 大学との高大接続に繋げる交流会、活動を計画、実施。



（左：支援企業の訪問でビジネスの仕組みを学ぶ 右：地域施設での販売企画と実施の様子）

中高大接続への応用

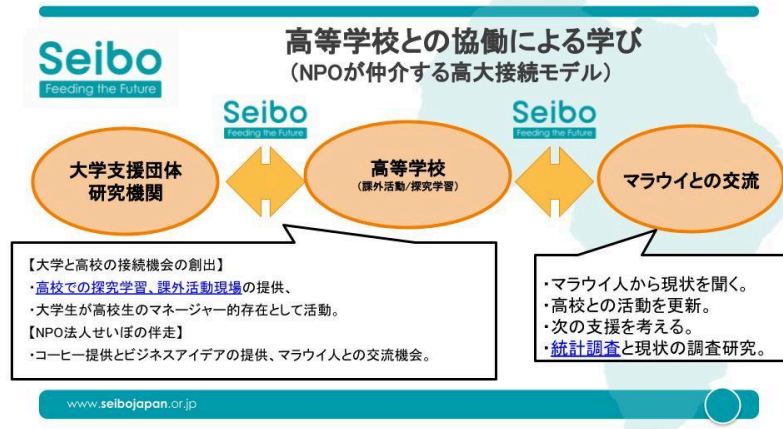
こうしたNPO、小学校から大学の連携の中で、さらに大学生との繋がりも生かし、中高生の探究学習に大学生が参加し、中高大接続としての取り組みも実施しております。弊団体のスタッフの中には、高校時代NPOでの学びを体験し、聖心女子大学入学後も、その活動を深めている学生もおります。こうした連帯的学びを、貴校の高大接続にも応用させて頂ければと考えております。

具体的な実施方法

- NPO法人聖母が実施している授業の場を活用し、大学生との交流を図る。
- 高校生（大学生）の学習の実践の場を、上智大学が提供する。
- 高校生と協働で作成した商品を、寄付型商品として販売する。
- 上智大学の講師がNPO法人聖母と授業を企画し、特定地域の学校に対して実施する。

連携方法イメージ(Warm Hearts Coffee ClubはNPO法人聖母のコーヒー販売ブランドです)

(下記右写真は、「宗教科教育法」におけるサレジアン国際学園の生徒による発表。現在、該当の生徒は、総合人間科学部社会福祉学科入学予定)



(左:上智大学110周年記念コーヒー/長野清泉女子高校オリジナルパック 右:大学生との高校生の国際理解授業)

小学校との連携

小学校の皆様とマラウイというアフリカの国を紹介し、小学生が給食がきっかけで学校に来るようになり、子どもの人口が多い国の未来を作る上で学校給食が大きな影響を持っていることをご紹介します。

そのことを通して、食の重要性をSDGsの観点からご紹介したり、実際にその支援に繋がるコーヒーや紅茶の紹介をした上で、具体的その調べ学習や保護者への販売で、支援に関わって頂くプロジェクトも、実施しております。



小学校との具体的な活動

【主な授業の流れ】(最大50分x3回+課外活動)

- ・マラウイと給食の大事さ
- ・コーヒーの産地と商品の特徴
- ・1食15円、その15円で日本で買えるものは？(お菓子を具体例で紹介しながら)
- ・販売のための準備(授業内容を基に、POPや告知のためのイラストや文章を作成)
- ・実際の販売(東京都神楽坂で販売をしました)
- ・ドリップバックのデザインの考えて販売(幼稚園生とも協働)



【指導者 経歴】山田 真人

- ・2015年 上智大学文学部英文学科卒
- ・2017年 上智大学神学部神学科卒
- ・2017年 英国通信事業者Mobell入社 インバウンド営業担当
- ・2017年 NPO法人せいぼの活動開始 理事長
- ・2018年 寄付型コーヒーサイトWarm Hearts Coffee Clubの立ち上げ
- ・2020年 探究学習として学校法人とマラウイ支援を展開、
ソーシャルビジネスが学べるオンライン留学コースを、高校生に提供開始
- ・2022年 社会貢献支援財団より、社会貢献賞を受賞
- ・2024年 ソーシャルプロダクツ普及推進委員会、ソーシャルプロダクツアワードを受賞



団体概要 特定非営利活動法人聖母(NPO法人せいぼ)

【沿革】

- ・2015年1月: 団体設立
- ・2018年4月: 寄付型コーヒー販売ブランド Warm Hearts Coffee Clubを開始。
- ・2020年8月: 学校での探究学習、企業でのSDGs対策としての提供開始。
- ・2022年12月: 日本財団後援、公益財団法人社会貢献推進財団より、社会貢献賞を受賞。

【代表者/所在地、連絡先】

- ・代表理事 山田 真人(上智大学文/英文・神学部卒 / 英国通信事業者Mobell社員)
- ・東京都北区赤羽西6-4-12
- ・090-3426-0734 / makoto.yamada@seibojapan.or.jp

【2024年5月現在: 学校との提携数】

- ・サレジオ学院中学高等学校
- ・静岡雙葉中学高等学校
- ・静岡サレジオ中学高等学校
- ・日向学院中学高等学校
- ・宮崎学園中学高等学校
- ・桜の聖母女学院高等学校
- ・長野清泉女学院中学・高等学校
- ・光塩女子学院中等科・高等科
- ・サレジアン国際学園中学校高等学校
- ・聖ドミニコ学園中学高等学校
- ・横浜雙葉中学・高等学校
- ・カリタス女子中学高等学校
- ・晃華学園中学校高等学校
- ・聖ウルスラ学院英智中学高等学校
- ・純心中学校・純心女子高等学校
- ・淳心学院中学校・高等学校
- ・聖園女学院中学校・高等学校
- ・ノートルダム女学院高等学校
- ・不二聖心高等学校
- ・光が丘女子高等学校
- ・AICJ中学・高等学校
- ・浜松開誠館中学校・高等学校
- ・鹿児島高等学校
- ・尚綱中学高等学校



【大学との連携】

- ・上智大学 ・白百合女子大学 ・新潟大学 ・立教大学 ・南山大学 ・東京外国語大学
- ・筑波大学 ・津田塾大学 ・同志社大学 ・神奈川大学 ・長崎国際大学

授業イメージ(見本)

テーマ	講師	対象学年	期間
ソーシャルビジネス	山田 真人	中1～高3	1学期間(要相談)

全体概要

- ・NPOでの活動を体験し、国際支援の仕組みを知り、視野を広げる機会とする。
- ・その対象国への理解をした上で、実現可能性がある日本からの支援を見極める。
- ・支援活動を物品販売、寄付の呼びかけの戦略を立て実行して自ら評価し、再現性を作る。

Phases	講師側の発信内容	生徒側の宿題、授業内の検討事項
マラウイを知る (1～2回)	<ul style="list-style-type: none"> ・団体の創設ストーリー ・現地についての情報と活動 ・日本での支援活動 ・商品の紹介 ・マラウイ人とのセッション (後半10分) 	<ul style="list-style-type: none"> ・授業中マラウイ人へ質問を考える 【内容】 <ul style="list-style-type: none"> ・マラウイについての疑問点 ・一緒にできる支援活動は何か ・給食支援の現場の様子
商品を知る (2回)	<ul style="list-style-type: none"> ・マラウイコーヒーの概要 ・コーヒーのビジネスモデル ・コーヒー販売に関わる人、流通 ・販売に関わった学生との交流 ※コーヒーを实际飲んでみる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・宣伝の仕方を考える ・ビジネスモデルを理解、使用する ・商品の流通を理解する 【宿題】 マーケティング戦略を考える
ビジネスを知る (2～3回)	<ul style="list-style-type: none"> ・生徒の宿題の発表を聞く ・講師のコメント ・5つの班の案をまとめる ・セールスに向けた計画を立てる ・大学生スタッフからのコンサル 	<ul style="list-style-type: none"> ・生徒の戦略発表 ・セールスに向けて計画を立てる ・提案を修正する ・もらった実行案を把握する
マーケティング 実践と振り返り (3～4回)	<ul style="list-style-type: none"> ・イベント当日の同伴 ・地域共同体などとの協働を促進 	<ul style="list-style-type: none"> ・シフトの作成 ・ブログ記事での告知 ・ソーシャルメディアの利用 など
まとめ (1～2回)	<ul style="list-style-type: none"> ・大学の先生を招き事例評価 ・支援国とのオンライン交流 ・セールス実施内容の振り返り ・次回以降の計画立て 	<ul style="list-style-type: none"> ・上級生中心に全体反省点の復習 ・学んだ内容をメンバーが発表 ・次回への再現性に向けて情報整理 ・後輩へのメッセージ

【その他】

- ・回数に関しては、ご相談内容で変更は可能です。
- ・実施するのは、基本的に代表の山田真人自身となり、大学生スタッフがヘルプ入ります。
- ・授業実施費用は、寄付としてマラウイの給食分換算で、ご相談可能です。
(1回の授業につき、子供達1年分の給食費2人分ー6,000円 など)