

教材 2「まちに郊外型大型スーパーがやってくる」

大型スーパー進出をめぐる、まちの将来像をどう描くかという比較的身近で実感をもって考えやすい社会問題を取り上げ、その問題をめぐる様々な立場の人々をロールプレイ的に登場させ、疑似的な議論を行う中で、様々な立場の組織や人々が関係している社会問題をどのように考えていけばよいのかについての考えを深める機会とします。

1 教材のねらい

社会では解決が求められる様々な社会的問題が存在しますが、様々な立場や背景を持つ人々の多様な利害関係が絡んで、解決は容易ではありません。また、社会的問題の解決策は、利害が絡むすべての人々に影響を及ぼすものでもあり、考えて議論しながら解決策を決定していく上では、自己の利益だけでなく他の立場の人々の利害にも考えを及ぼすことが社会では求められます。

この教材は、ロールプレイなどを通じて社会的問題の多様性・複雑性について実感をもって捉えることができるようにするとともに、その解決策が様々な人々に影響を及ぼすことに気づき、自分だけでなく社会の様々な立場の人々を意識しながら社会的問題を考えることが民主主義社会においてどのような意味を持つのかについても考えを深められればと思います。

また、社会的問題の背景の複雑性に改めて気づき、社会的問題の解決が絡む政治上の問題解決が様々な人々の要望や課題をもとに行われていることにも思いをはせることで、自らの要望や主張が社会に100%達成されなかったという問題解決の結果だけに注目して直ちに政治不信や無関心に陥るのではなく、なぜそのような解決内容に至ったのかという問題解決の過程(プロセス)にも目を向けることで、社会的問題が自分だけの問題ではなく、自分たちの問題であるということ意識し、政治への関心や参加意識の向上につながる事をねらいとしています。

2 学習の進め方

(1) ロールプレイとは

役割カードに設定された人になりきってもらい、疑似的な会議として実際に議論をします。基本的な立場は設定されていますが、台本は無いので、このような立場ならこのように考えてこのようなことを発言するだろうということを、その場で考えながら議論をします。

(2) 全体の流れと所要時間

- ・アイスブレイク
 - ・ロールプレイの説明
 - ・グループ分け①(役割別)
 - ・ロールプレイの準備(役割を説明したカードで、それぞれの立場を理解する)
 - ・社会的問題の把握(活気のないまちの現状、郊外型大型スーパーの誘致をめぐる問題)
 - ・グループ分け②
 - ・ロールプレイの展開(会議を開き、役割になりきって議論をします)
 - ・ロールプレイのふりかえり(議論を終えた後で、感想や意見などの交流)
- 計4～7時間程度

※途中を簡略化したり、ロールプレイ型からワークショップ型に切り替えたりすることで、3時間くらいまで縮めることは可能です。

(3) 展開の仕方(複数のやり方があります)

① パターンA

参加者全員がいくつかのグループに分かれてロールプレイを行います。

- ・メリット : 参加者全員の意識が高まる可能性が高いです。
- ・デメリット : ロールプレイが難しい参加者がいる可能性があります(どのような展開になるのかが読み切れないことがある)。

※複数グループが話し合いをするスペースの確保が課題となります。

②パターンB

参加者の一部がロールプレイを行い、あとの参加者はそれを傍聴するという会議の傍聴者の立場になってもらい、一通りのロールプレイによる会議メンバーの話し合いが終わった後に、フロア(傍聴席)からの質問という形で間接参加をしてもらいます。傍聴者役には、後で質問や意見を出しやすくすることをねらい、考えながら聞いてもらうためのワークシート 2-2「傍聴者用ワークシート」を用意します。

- ・メリット : ロールプレイが難しい方も参加しやすくなります。
- ・デメリット : 傍聴者の学習効果が薄くなる可能性があります。

※ロールプレイをする方と傍聴者になる方とをどのように分けるかが課題となります。

③パターンC

ロールプレイ型ではなく、ワークショップ型として行います。役割カードに基づいてそれぞれの立場になりきるのではなく、様々な立場の人々がいる中で、どのような解決をするのが最も妥当だと思うかを話し合い、グループで結論を出します。その後、各グループの発表をし、全体でふりかえりを行います。

- ・メリット : ロールプレイでのデメリットがおおむね解消できます。
- ・デメリット : 学習効果が薄くなる可能性があります。

(5)準備するもの

- ・資料 2-1「わたしたちのまちの現状と郊外型大型スーパーの誘致問題」 34 頁
- ・資料 2-2「役割カード」 35 頁
- ・資料 2-3「話し合いのルール」 38 頁
- ・ワークシート 2-1「参加者用ワークシート」 39 頁
- ・ワークシート 2-2「傍聴者用ワークシート」 41 頁
→展開の仕方・パターンBで使います
- ・模造紙、色マジック(8色ほどあるとよい)、付箋紙、全体用ホワイトボード

3 学習の手順(パターンA)

(1)アイスブレイク

(2)ロールプレイの説明

ロールプレイとはどのようなものかを理解します。

(3)グループ分け①(役割別)

①年齢や職業、性別や居住地の状況等が多様になるように、設定した役割の数のグループを作ります。ふりわけは主催者側で決めても良いですし、最初のアイスブレイクで自動的に決まるようなゲームを行い、ここでその区分を発表する方法もあります。ここでもう一度アイスブレイクの時間を設け、ゲームなどを使って分ける方法もあります。グループができたら簡単に自己紹介をし、仮の進行係を決めます。

②各グループがどの役割になるかを発表します。参加者が選ぶと、自分たちがやりやすいということから自分の立場に近いものを選択しがちになり、多様な立場の人々が絡む複雑性に気づいてもらうという研修の効果が薄れてしまう可能性があるため、主催者側で決めます。

あるいは、くじ引きのような偶然性に任せた方法でその場で決める方法もあります。グループの代表者がくじを引くことで、主催者側によって一方的に決められてしまったという気持ちが、薄らぐ効果が期待できるかもしれません。

(4)ロールプレイの準備(役割の理解)

各グループで役割カード(資料 2-2)をよく読んで、自分が演じる立場を理解します。基本的な質問などがあれば受けつけても良いですが、細かい質問には答えない方向で対応します。例えば「こういう場合はどう答えればよいのか」といった質問が出ますが、それも含めて考えて演じるのがロールプレイです。「カードは台本ではないので、その立場ならどのように考えて発言するかということを自分で考えて下さい」、といった趣旨のことを回答します。

(5)社会的問題の把握

資料 2-1「わたしたちのまちの現状と郊外型大型スーパーの誘致問題」を使い、まずは「人口・年齢・分布」「雇用・失業」「交通」「商業圏」等の分野別に、まちの現状を把握します。その上で、大型スーパーの誘致問題が持ち上がっていることを理解します。各役割グループで色々と考えられることを意見交換しましょう。

(6)グループ分け②

実際にロールプレイを行うグループに分かれます。なお、「(3)グループ分け①(役割別)」での自己紹介で、誕生日(年は避ける)も言ってもらい、誕生日順にグループ分けをするという方法があります。くじ引きでも良いです。

グループに分かれたら、それぞれにグループ名を単純に割り振った上で、各グループで進行係、記録係、発表者を決めます。進行係と記録係は、自分の役割を演じつつ、係もこなします。進行係は、役割カードの市役所担当者代表が行っても良いでしょう。記録係は2人で分担します。発表者は、各グループの話し合いが終わった後に全体会で発表します。

*「(3)グループ分け①(役割別)」の段階でグループに分けてしまい、「(4)役割の理解」を、参加者各自に単独で行ってもらうパターンもあります。同じ立場でも考えにばらつきが出て、グループ毎の議論が多様化することが期待できます。しかし、同じ立場同士での事前の話し合いが無くなるため、各個人の負担感が増すことが考えられます。

(7)ロールプレイ 各グループでそれぞれ議論を行う

資料 2-3「話し合いのルール」を全員で理解しておきます。最初は意見が出にくいと思われるので、進行係が発言をうながしつつ、議論を進めます。各参加者が自分に割り振られた立場ならどのような事を考え、どのような意見表明や質問などを行うかを考え、積極的に発言します。記録係は、他の記録係が発言しているときは必ず記録を行うなど、適宜分担することが求められます。大型スーパーの誘致を認めるのか認めないのか、認めるとしたらどのような条件を出すのかなど、ポイントを明確にしながら議論を進めます。

(8)発表会

各グループの議論のポイントを書いた模造紙を貼りだした後で、発表者が議論の内容を発表し、他のグループからの質問などを受けつけます。

(9)ふりかえり

すべてのグループの発表が終わった後に、ファシリテーターが全体をふりかえります。今回のロールプレイの活動の意図や目的を参加者が共有できるように、各グループの意図や方向性に関する気づきに意識的にコメントをするなど、補足説明や質問などを適宜行います。

4 役割

☆ファシリテーター(研修全体の企画・準備・指導など)

- ・参加者に合わせて、適宜演習の教材を作り替えるなどの工夫をします。
- ・参加者が意見を活発に出して議論が進められるような雰囲気作りに努めます。
- ・全体の流れに目配りをしながらグループを回り、アドバイスをします。

☆司会者(役割の、市役所の担当者代表が行っても良い)

- ・参加者の意見がスムーズに出るような雰囲気作りに努めます。
- ・発言者の発言内容を参加者全員が理解できるよう、ポイントを整理したり、必要に応じて質問します。
- ・意見の押しつけや感情的な意見の応酬にならないように気をつけます。

☆参加者

- ・まちの状況や役割、何が問題になっているのかを良く理解します。
- ・あまり考え込みすぎないように、思ったことを素直に話します。
- ・感情的にならないようにします。

☆助言者(可能であれば、各グループに1人ずつ)

- ・グループでの進行がスムーズに行くように適宜助言します。
- ・議論の展開を見通しながら、内容のポイントを整理して助言します。
- ・時間をオーバーしないように、進行の見通しを持って助言します。
- ・ファシリテーターとも、必要に応じて相談しながら進めることに心がけます。

資料 2-1「わたしたちのまちの現状と郊外型大型スーパーの誘致問題」

1 まちの現状

私たちのA市は、人口約15万人の古くから開けたまちです。昔は街道が通っていて、その宿場町としての役割を果たしていました。街道は今では国道となり、それに沿って鉄道も引かれ、駅を中心に街が発展してきました。市役所も駅の近くの国道沿いにあり、昔からの街並みに人々が生活しています。その中心街には昔からある地元スーパーを核に商店街が広がり、古くからの住民も利用しています。

中心街の渋滞がひどかったため、10年前に郊外に国道のバイパスが開通しました。それに合わせてバイパス沿いの郊外に住宅団地が開発され、そちらに引っ越して住む人が増えてきました。市全体の人口は余り変わっていませんが、中心街の人口は10年間で3割減ってしまいました。

中心街の駐車場は狭くてあまり台数が置けず、不便でしかも有料です。郊外の団地に住む人々は、車で隣のB市の百貨店や大型スーパーに買い物に行くようになり、中心街のお客が減ってきています。地元スーパーや商店街の売り上げも減っていて、経営が苦しくなっています。

B市は人口が50万人で、A市の北30kmの所にあります。工業都市として発展を続けていて、人口も増えてきています。大きな商店街に加え、全国展開をしている百貨店や大型スーパーもB市の中心にあります。規模も大きく、品揃えも豊かですが、駐車場が有料で、スペースの問題から週末は順番待ちになることもあります。

A市には大きな働き口があまりないため、B市の工場や商店に働きに行く人も増えていきます。A市では失業者も徐々に増えてきています。

2 郊外型大型スーパーの誘致計画

A市の市長は、このままではA市の中心街はさびれていき、人々は色々な面で便利なB市に魅力を感じるようになり、人口もいずれ減ってってしまうのではないかと考えました。そのようなとき、全国展開している大型スーパーチェーンから、A市郊外の国道バイパス沿いに大きな郊外型店を出店しようとする計画が持ち込まれました。市長は、中心街ではなく郊外だという点に悩みましたが、車の便が良く、広い用地の確保も可能なのは郊外であるし、団地の近くでもあるのでA市の人々が地元で買い物をしやすくなるのではないかと考えました。また、バイパス沿いということから、A市だけでなく周囲の市町の住民もA市に買い物に来てくれるようになり、A市がさびれていくのを防げるのではないかと考えました。

そこで、市長は市役所内に担当部署をおき、責任者を決めるとともに、市民にも計画を提案して意見を聞くことにしました。

資料 2-2「役割カード」

賛成から反対まで、多様な意見が出てきそうな立場を用意します。役割カードをすべて使う必要はありません。参加者の人数やグループ数、研修の趣旨や参加者の職業や年齢と役割カードで設定されている立場とのマッチングの適切性を考慮して、使用する役割カードを取捨選択します。

役割カードは本教材で設定した役割だけでなく、研修を開催する地域社会の状況や参加者の動向を見て、新たに作って入れ替えるなど工夫します。また、同じ賛成・反対という結論でも、その理由が異なるような意見が出てきそうな立場、賛成・反対どちらにも決めかねるような期待と不安が入り混じったジレンマ状況になりそうな立場などを設定し、社会の複雑さが実感できるようにすることがポイントです。

まちづくりの専門的知識を持った学識経験者のような客観的な立場を設定して、他の町のよい・よくない事例を話してもらう方法もあります。ただし、役割カードを作るのが大変ですし、一般の人が演じるのも難しいかもしれませんので、開催側のスタッフが助言者兼専門家として話し合いに入る方法もあります。

【郊外住宅団地の住民】

- 30 歳代の夫婦に小学生の子どもが 2 人の 4 人家族。
- 自動車ですべて通勤や買い物をしている。買い物は大きくて便利な隣の B 市の百貨店や大型スーパーに行っている(商品が豊富で、子どもの遊戯施設もあるので、気に入っている)。◇郊外型大型スーパーができれば、B 市まで行かなくてもよい。

【シングルマザー】

- 20 歳代の女性で 3 歳の子どもがいる。
- 中心街の地元スーパーでパートとして働いている。生活も苦しく、車は持っていない。子どもは職場のすぐ近くの託児所に預けている。
- ◆職場のスーパーが無くなったら困る。
- ◇郊外型大型スーパーに雇ってもらえるかも。
- ◆でも、車がないので通勤に困る。託児所と職場が遠くなり、支障が出る。◆道路の渋滞が心配。団地の住環境が悪化しないか心配。

【中心街の住民】

- 70 歳代夫婦の 2 人暮らし
- 自動車や運転免許証は持っていない。
- 食料品等の日常生活の買い物は近くの商店街まで徒歩で行っている。
- 商店街の店の人やお客同士は顔見知りで、買い物だけでなく会話も楽しんでいる。
- ◆ 郊外型大型スーパーに押されて中心街の商店が無くなると、買い物や人づき合いができなくなって困る。
- ◆ 車がないので、郊外型大型スーパーには行けない。
- ◆ 中心街が寂れて治安が悪化するかも。

【大型スーパーチェーンの責任者】

- 郊外のバイパス沿いに数千台の駐車場を完備した大規模店をつかって、周辺の市町村からもお客を集めたい。
- 自社店舗だけでなく、テナント、遊戯施設、映画館なども入れたショッピングモールをつくりたい。
- 市の中心街との間で有料のシャトルバスを走らせたい。
- ◇ 商圏が広く、利益が期待できる。
- ◆ 一部の地元の反対が心配。

【商店街店主】

- 夫婦で店を経営している。
- 基本的には 9 時～19 時までの営業。毎週火曜日が定休日。
- なんとか家族で食べていける状態。
- ◆ 郊外型大型スーパーにお客をとられるのでは。
- ◇ 郊外型大型スーパーからテナント出店の誘いがある。お客が増えて儲かるのでは。
- ◆ 郊外型大型スーパーの出店料が高くて払い続けられるのか心配。
- ◆ 無休で 22 時までの営業なので夫婦だけではやっていけない。
- ◆ なじみのお客さんが来られなくなるかも。

【地元スーパーの社長】

- 地元密着 50 年。地元のお客さんが多い。
- 経営は苦しいがなんとかやっている。従業員を 50 人雇用していて雇用条件も優遇し、社員が助け合っている。
- ◆駐車場などを広げることが難しい。郊外型大型スーパーにお客をとられて倒産するのでは。倒産したら、従業員を解雇せざるを得ない。

【A市役所の担当者代表】

- 市の発展を願って仕事をしている。
- 中心街の再活性化を目指している一方で、郊外の発展も考えている。
- 限られた財源で、どのような政策をとればよいかを模索している。
- ◇郊外型大型スーパーの出店で市の人口も維持でき、今後の発展も期待できる。
- ◇団地の人口もさらに増えるかもしれない。
- ◆中心街と郊外団地の住民の意見調整に苦慮している。
- ◆中心街の空洞化は市として避けたい。

【高校・大学生】

- A市で生まれ、中心街にずっと住んでいる。
- 生まれ故郷の市には愛着を感じており、就職後も地元で住み続けたいが、就職口や居住環境の便利さで、他の市にも魅力を感じている。
- ◇郊外型大型スーパーが来て、買い物等で生活が便利で豊かになることが期待できる。
- ◇市の衰退が防げるかも。
- ◇就職口が増えるかも。
- ◆中心街の古い街並みが衰退して、母校がなくなってしまうかも。

資料 2-3「話し合いのルール」

□自分の実際の立場を抜きにして、役割カードの人物になりきりましょう。

□グループ全員に伝わるように、わかりやすく話しましょう。

□話し合いが活発になるように一人ひとりが意識しましょう。

- ・あまり考え込まずに、思いついたことを話しましょう。
- ・他の人の発言内容も良く聞きながら、自分の考えを深めましょう。
- ・他の人の発言を批判するのではなく、建設的な質問をしましょう。

他の人に議論で勝つことが目的ではなく、お互いの考えをわかり合った上で、みんなで一緒に考えることが目的であることを理解しておきましょう。

- ・進行係の発言や助言者のアドバイスを良く聞きましょう。

*もし、何か批判されたと感じたとしても、それはあなたが演じている役割(立場)に対しての事です。あなたの人格が批判されたわけではありませんので、感情的にならず、建設的な意見や質問をするようにしましょう。

ワークシート 2-1「参加者用ワークシート」

氏名 _____

皆さんは、A市の住民です。A市の郊外団地近くのバイパス沿いに、郊外型大型スーパーの誘致計画が持ち上がっています。本日は、この問題をめぐって皆さんがある立場になって話し合いを行います。この問題は、自分たちが住んでいる市の生活環境の変化や将来のまちの発展・衰退にも影響を及ぼすことが予想され、市の住民の皆さんにとって大切な問題でもあります。このワークシートを手掛かりにして積極的に発言して下さい。

1 あなたの役割

2 A市の状況

下に示されたポイントを観点にして、A市の状況についてのメモをとってください。示されたもの以外にも大切なポイントがあるかと思います。思いついたポイントを適宜つけ足して下さい。合わせて、自分の立場ならこう考えるということ
で思いついたことも合わせてメモをとっておきましょう

〔人口：年齢構成や市内での分布〕

〔市の中心や郊外の様子：公共施設や住宅地、交通など〕

〔市の産業・特に商業：商業圏など〕

〔雇用・失業〕

*他にも気づいたことがあれば記入してください。

{ } { } { }

3 郊外型大型スーパーの誘致問題について

自分の立場を基にして、2番で出てきたポイント等を考える観点にさせていただき、自分なりにメリット・デメリットを考えて下さい。また、話し合いを聞いていると、新たな疑問も出てくると思います。一番下の欄に書いておきましょう。話し合いの際は、メモをとることよりも発言を優先して下さい。

{メリット}

{デメリット}

{その他・疑問点}

4 自分なりの意見

話し合いを終えて、自分なりの結論を、理由を添えてまとめて下さい。また、今回の研修で気づいたことを、自由に書いて下さい。

--

ワークシート 2-2「傍聴者用ワークシート」

氏名 _____

皆さんは、A市の住民です。A市の郊外団地近くのバイパス沿いに、郊外型大型スーパーの誘致計画が持ち上がっています。本日は、この問題をめぐって様々な立場の人達が話し合いを行います。皆さんは、話し合いを聞きにきた傍聴者です。でも、単なる第三者ではありません。この問題は、自分たちが住んでいる市の生活環境の変化や将来のまちの発展・衰退にも影響を及ぼすことが予想され、市の住民の皆さんにとって大切な問題でもあります。話し合いの後半では、傍聴者にも意見や質問の機会があります。このワークシートを手掛かりにして話し合いを聞いていただき、適宜メモをとりながらその内容を理解していただいた上で、後半の質疑で積極的に発言して下さい。

1 A市の状況

下に示されたポイントを観点にして、A市の状況についてのメモをとって下さい。示されたもの以外にも大切なポイントがあるかと思います。思いついたポイントを適宜つけ足して下さい。

〔人口：年齢構成や市内での分布〕

〔市の中心や郊外の様子：公共施設や住宅地、交通など〕

〔市の産業・特に商業：商業圏など〕

〔雇用・失業〕

*他にも気づいたことがあれば記入して下さい。

{ } { } { }

2 郊外型大型スーパーの誘致問題について

話し合いを聞きながら、1番で出てきたポイント等を考える観点にいただき、自分なりにメリット・デメリットを考えて下さい。また、話し合いを聞いていると、新たな疑問も出てくると思います。一番下の欄に書いておきましょう。

{メリット}

{デメリット}

{その他・疑問点}

3 自分なりの意見

話し合いを終えて、自分なりの結論を、理由を添えてまとめて下さい。また、今回の研修で気づいたことを、自由に書いて下さい。