



令和8（2026）年5月20日

校長だより Vol.4

「同じ星を見て歩いていきましょう！R8⑤」 ～わたしたちの「ともえ祭」～

今年の「ともえ祭」のテーマは『**紡ぐ～START FROM HERE～**』です。

今更な話ですが、感染症対策や衛生管理上の様々な理由による制限で、以前のように、高校生が自分たちの力で焼きそばやカレーなどを作って、販売のイロハを学ぶ貴重な場面はなくなってしまいました。

少し寂しい気もしますが、こうした逆境だからこそ、様々な工夫をするチャンスではないでしょうか。

準備までの時間も決して潤沢ではありません。様々な制限がある中でも、生徒もお客様も『良かった！』と思える「ともえ祭」にしていきたいと思います。もちろん、先生方にとってもです。

生徒たちの「**生きる力**」を獲得させるために、様々なアプローチをお願いします。



1. 既製品販売を「極上の接客と空間づくり」に昇華させる（挨拶の実践）

「調理ができない」という困難な状況を、あえて「自分たちの価値（挨拶と礼儀、ホスピタリティ）を上げるチャンス」に転換させると良いのではないのでしょうか。

挨拶と振る舞いを「商品」にするただ既製品（パンやジュース、お菓子など）を並べて売のではなく、ディズニーランドや高級ホテルのような「感動する接客」をクラスのチャレンジにできたらいいですね。

TPOをわきまえた最高に爽やかな挨拶、お辞儀の角度、心のこもったアイコンタクトを徹底し、来場者に「清水西高の生徒の挨拶は素敵だね。」と感じてもらおうおもてなし空間を『紡ぎ』出せたら最高です。

2. テーマ『紡ぐ』を具現化する「仕入れと地域連携」の挑戦

『**紡ぐ～START FROM HERE～**』というテーマは、過去と未来、そして学校と地域を繋ぐ言葉としても非常に強力だと思います。地域の名店と西高生のコラボを『紡ぐ』調理ができないなら、清水の地元で愛される和菓子店やパン屋、カフェなどに出向き、生徒自身が「ともえ祭で販売させてほしい」と直接交渉（仕入れ）に挑ませる、というのはどうでしょうか。

学校で磨いてきた「礼儀正しい挨拶と熱意」を地域の大人の前で実践する、これ以上ないリアルな「生きる力」の試練になると思います。

また、蛇足となりますが、「西高限定」の価値をトッピングするために、仕入れた既製品に、生徒たちがデザインした「ともえ祭限定のメッセージカード」や「感謝を紡ぐオリジナルラッピング」を施して販売する、というのもいいかもしれません。

あえてひと手間掛かる「困難な道」を選ぶことで、既製品が西高の生徒によって、「世界に一つだけの価値ある商品」へと変わる景色を体験させるわけです。

