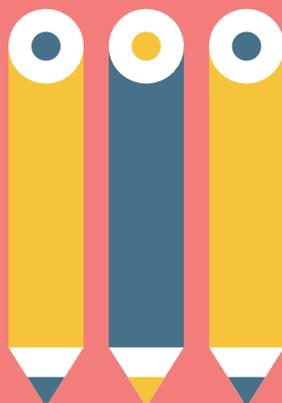


02
Chapter

実践編

Practice Edition



やさいかいぎをしよう -どんなやさいを そだてたいかな？-



1 活動の概要

当校では、1・2年生が生活科の学習で野菜の栽培活動を行っている。その際に重視していることが、子どもたちの話し合い活動である。「どんな野菜を育てたいか」や「とれた野菜を使って何を作るのか」などについて、子どもたちから出たアイデアを生かすことで、栽培活動への主体性を育てている。

もちろん低学年の話し合い活動なので、教師のコーディネートが必要となる。子どもたちがアイデアを表出したくなる働きかけの工夫や、話し合いの内容が可視化できる板書の工夫などの策を講じることで、充実した話し合い活動につなげている。

年度始めの話し合いで、子どもたちは、「自分たちで育てた野菜をいろんな人に食べてもらいたい」という願いをもった。そこで、今年度はお家の人や野菜作りでお世話になった方たちを招いて、夏野菜カレーパーティーやおでんパーティーなどを開くこととした。子どもたちは、パーティーに向けて、自分たちも招待した方も楽しめる会にしようと、野菜のお世話やパーティーの準備に主体的にかかわる姿が多く見られた。

2 指導計画 (全4時間)

1	<p>○野菜会議1 「どんな野菜を育てたいかな？」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・どんな野菜を育ててみたいか意見を出し合う。 ・出し合った意見から、夏に育てるものと秋に育てるものに分ける。
2	<p>○野菜会議2 「収穫した夏野菜でどんなパーティーがしたい？」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・収穫した野菜でどんなことができるか意見を出し合う。 ・カレーパーティーに必要な準備や仕事を考える。
3	<p>○野菜会議3 「収穫祭の準備をしよう」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・収穫祭でどんな野菜を使って、何をするか意見を出し合う。 ・収穫祭に必要な準備や仕事を考える。

○野菜会議4 「大根を収穫したらどうしたい？」

- ・収穫した大根を使って、何をするか意見を出し合う。
- ・おでんパーティーに必要な準備や仕事を考える。

3 指導のポイント

■ 子どもたちのアイデアを引き出す教師の働きかけ

話し合い活動の際に、子どもたちからアイデアを引き出すために、今までの経験を想起させる問いかけをしたり、発言に対して「もっと詳しく聞かせて」や「いいアイデアだね」と教師の反応を返したりした。このことにより、安心して発言できる環境を整え、いいアイデアを出そうとする意欲を高めることができた。

■ 話し合いの内容が可視化できる板書の工夫

話し合いの中で出された、子どもたちのアイデアや意見、想いなどを教師が整理して、板書にまとめた。話し合いの内容が可視化できることで、子どもたちは思考を整理したり活動の見通しをもったりして、今後の活動に対する意欲を高めることができた。

4 用意するもの

- 昨年度の活動写真 テレビ ワークシート 板書の記録写真

5 授業の実際

●野菜会議1 「どんな野菜を育てたいかな？」



担任

みなさんは、今まで野菜を育てたり、その野菜を使って何かを作ったりしたことはありますか？

1年生の時に、畑でとうもろこしを育てて、収穫祭でポップコーン屋さんをしたのが楽しかったよ。



いももちを作ったことがあるよ。もちもちしていて、とってもおいしかったんだ。また作りたい！

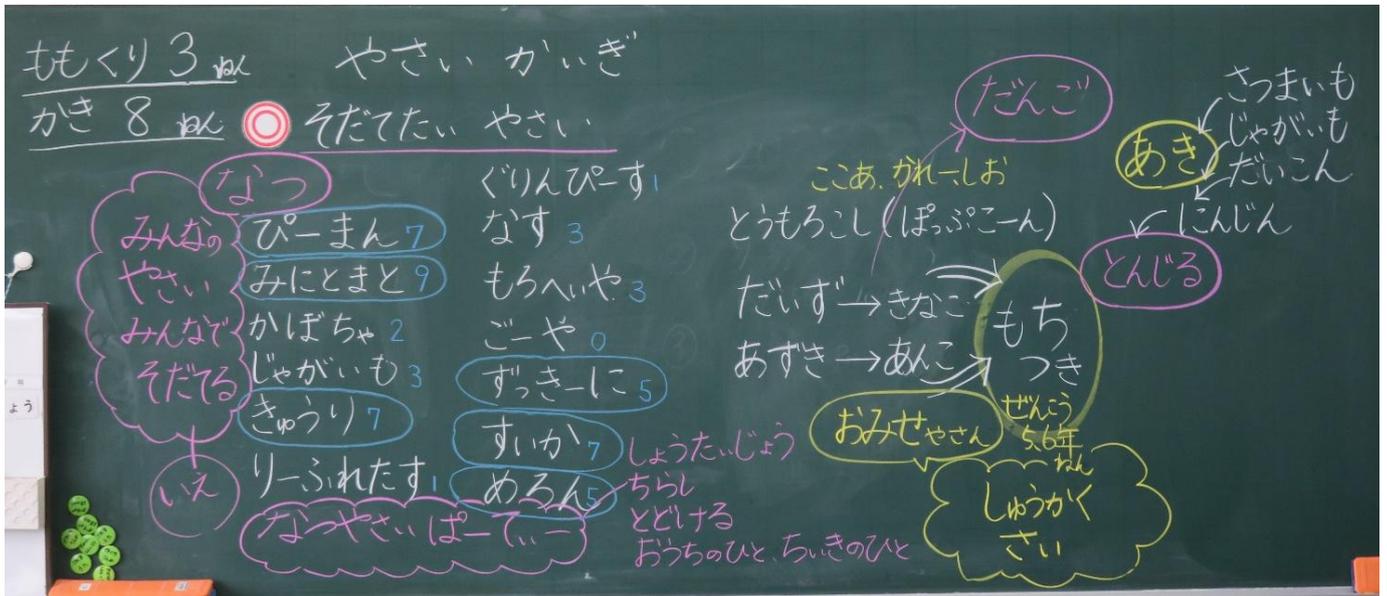


ぼくは、メロンを育ててみたい！去年は、からすに食べられて、ほとんど採れなかったんだ。



わたしは、ズッキーニを育てたいな。





担任

いももちは、じゃがいもを使った料理ですね。もちつき用のきなこは、大豆を育てるとできるし、とんじるに入れる用の大根は、秋に育てられそうだね。ミニトマトやきゅうり、すいかは夏野菜なので、これから畑で育てられそうですね。他にどんな野菜を育ててみたいかな？

ミニトマトを育てたい！



僕はすいかが食べたい！



私はきゅうりがいいな。



子どもたちから出た意見やアイデアを、黒板に書き出し、育てる季節でまとめたり、関連するものと繋げたりして板書上に整理した。その後、全体で確認しながら、今年育てる野菜をみんなで決めた。



担任

こんなにたくさん意見が出てきて、すごいね。ところで、この野菜たちが採れたら、皆さんはどんなことをしてみたいですか？

夏野菜パーティーをして、お家の人とかを招待したい。



収穫祭でお店屋さんをしたい。ポップコーン屋さん！



パーティーや収穫祭という目標ができたことで、子どもたちは野菜のお世話に意欲的に取り組むことができた。



●野菜会議2 「収穫した夏野菜でどんなパーティーがしたい？」



担任

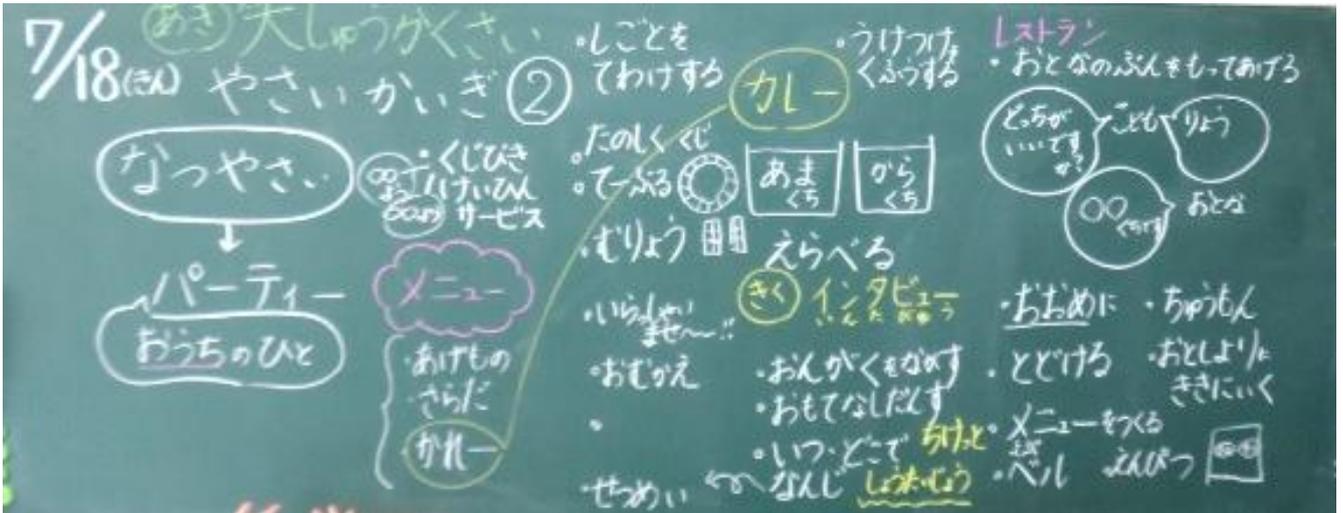
たくさん野菜が採れてきましたね。前に野菜会議した時に、「野菜パーティーをしたい」という意見があったね。この夏野菜を使ってどんなパーティーがしたいですか？



みんなで、カレーを作りたいな！
レストランにして、おうちの人を招待しようよ。



いいね！それなら、招待状が必要だね。盛り付け役の人とか、カレーを運ぶ役の人もいた方がいいね。



担任

なるほど！パーティーを開くには、役割分担をしてみんなで協力してできるといいね。他に必要な役割はあるかな？

レストランだと甘口か辛口か
注文を聞く人が必要だよ。



お家の人を楽しませたいから、おもてなしのダンスをしたらいいよ。



レストラン形式のカレーパーティーを開くためのアイデアが次々と生まれ、子どもたちは主体的に準備を進めることができた。



実践で使用した
ワークシート等の資料は
こちらからダウンロード
できます



パッケージデザインを考えよう



1 活動の概要

3・4年生は、サツマイモ栽培に取り組んでいる。収穫祭等で、全校児童や保護者の方、地域の方に喜んでもらえた経験から「自分たちが収穫したサツマイモでもっとたくさんの人を喜ばせたい」という願いが生まれた。そこで、地元で加工・販売を行っている会社の皆さんに協力いただき、子どもたちが収穫したサツマイモを干し芋に加工してもらい、販売することにした。

販売するためには、お客さんから手に取ってもらえるようなパッケージを考える必要がある。そこで、地元吉田在住のデザイナーを講師として招き、パッケージデザインを考えるときのポイントを教えていただいた。「どんな人が買ってくれるかをイメージしよう!」「目立たせるポイントを決めよう!」という二つのポイントを意識して、実際にパッケージデザインを考えた。子どもたちが考えたパッケージデザインは、加工会社の方にも見ていただき、意見や感想をいただいた。それらを参考にしながら、子どもたちがそれぞれでデザインしたもののよいところを持ち寄って、一つのパッケージデザインを完成させた。

パッケージのデザインを考える活動をとおして、どんなアピールができるかを考えたり、買ってくれる相手のことを考えたりすることで、「吉田小で育てたサツマイモの美味しさを知ってもらいたい」「たくさんの人に喜んでもらいたい」という想いをさらに深めることができた。

2 指導計画 (全4時間)

- | | |
|---|--|
| 1 | <p>○商品名とキャッチコピーを考えよう!</p> <ul style="list-style-type: none"> ・干し芋の販売に向けたパッケージデザインの概要をつかむ。 ・商品名やキャッチコピーに入れたい言葉を仲間と協働して出し合う。 ・パッケージをどんなデザインにしようか意欲を高める。 |
| 2 | <p>○パッケージのデザインの仕方を教えてもらおう!</p> <p>[講師] Naka Art Desk One 中 豊和さん</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品のパッケージのデザインの仕方を教えていただく。 |

	・ワークシートに自分の考えるアイデア案を描き表していく。
3	<p>○サツマイモのプロの皆さんに聞いてみよう！</p> <p>[加工会社] women farmers japan 株式会社</p> <ul style="list-style-type: none"> ・干し芋を加工していただいた会社の皆さんに吉田小のサツマイモの特徴を教えてください、キャッチコピーに生かす。 ・一人一人がデザインしたパッケージのいいところ、目に入ったところ（イラスト・言葉）など、デザインについての感想を聞く。
4	<p>○パッケージデザインを完成させよう！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一人一人がデザインしたものと前時までいただいた意見をもとにして、パッケージに入れたいイラストや言葉を整理する。 ・最終的なデザインをみんなで考える。

3 指導のポイント

■ 自分のデザインに、意見や感想をもらう場の設定

パッケージデザインについて教えていただいた後、一人一人に、「いいな」と思うところを講師から子どもたちに伝えていただいた。また、加工会社の皆さんからも一言ずつ感想をいただいた。自分たちが楽しんで考えたデザインをたくさんの方にほめてもらえたことで自己肯定感が高まった。また、様々な立場の方から意見や感想をいただくことで、持ち寄って一つのデザインを作る際に、何をパッケージに入れたいかが明確になり、みんな納得のいくデザインに仕上げることができた。

■ パッケージ作りの意欲につながるワークシートの工夫

デザインをイメージしやすくするために、「どんな人を買ってもらいたいか」「どんなことをお客さんに知ってもらいたいか」などを自分の想いを整理・可視化できるようにワークシートを工夫した。

4 用意するもの

- 説明用資料 ワークシート 実際に販売する商品

5 授業の実際

●商品名とキャッチコピーを考えよう！

子どもたちの「自分たちが育てたサツマイモでもっとたくさんの人を喜ばせたい」という願いから、サツマイモを干し芋にすることにした。



担任

みんなの育てたサツマイモを使って、干し芋を作ってもらったよ。これから、干し芋を売るための準備に入ります。まず考えなければいけないことはどんなことかな？

売るためには、まずは商品の名前を決めなきゃいけないよ！どんな名前がいいかな？



干し芋のパッケージも考えないといけないね。どんなデザインにしようかな？



商品の名前は、「吉田ほしいも」とかどうかな？
わたしたちが育てたサツマイモだって知ってほしいよね！



担任

商品をアピールする「キャッチコピー」というものもあるよ。キャッチコピーをパッケージのデザインの中に入れる方法もあるよ。みんなが育てたサツマイモのよさがお客さんに伝わるといいね。

お客さんが買いたくなるようなデザインにすればいいよね。でも、
どんなものをパッケージにかいたらいいの？



次の時間に、プロのデザイナーの方を講師にお招きして、パッケージデザインの仕方を教えていただくことにした。

●パッケージのデザインの仕方を教えてもらおう！

まず、講師からパッケージをデザインするときのポイントを教えていただいた。



講師

商品のパッケージをデザインするときは、
① どんな人が買ってくれるかをイメージすること
② 目立たせるポイントを決めること
③ 楽しんでデザインすること
この3つを意識しています。楽しくデザインしてみましょう！

きっといろんな人が買ってくれると思うから、商品名は分かりやすく
大きく書こう！



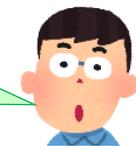
やっぱり「吉田小で育てた」ってことを知ってもらいたいな。



干し芋のキャラクターを考えたら、きっとかわいいと思って手に取っ
てくれるんじゃないかな？



見たときに分かりやすいデザインがいいと思うな。サツマイモの絵が
いっぱいあったらいいかな。



3つのポイントを意識しながら、一人一人がパッケージのデザインを考えた。その後、デザインの工夫したところ、見てほしいところ（アピールポイント）を講師に伝え、子どもたちのデザインを見ていただいた。「自分がお客さんだったらどう思うかな」というこ

とを考えながらデザインすることを楽しみ、「たくさんの人を買ってもらいたい」という販売活動に対する意欲をさらに高めることができた。



●サツマイモのプロの皆さんに聞いてみよう！

実際に、干し芋を加工していただいた women farmers japan のみなさんに吉田小のサツマイモの特徴を教えてください、一人一人がデザインしたパッケージのいいところ、目に入ったところなど、デザインについて意見や感想を聞いたりした。

吉田小のサツマイモの特徴を教えてください。



小さくてかわいいお芋だね。形もよくて、何より色がきれいです。きれいな黄色をしていますね！

みなさんのパッケージデザインには、どれもかわいいですね。似顔絵があるデザインは目が行きますね。

●パッケージデザインを完成させよう！

子どもたちが考えたデザインをもとに、どんなパッケージにするか意見を合わせることにした。

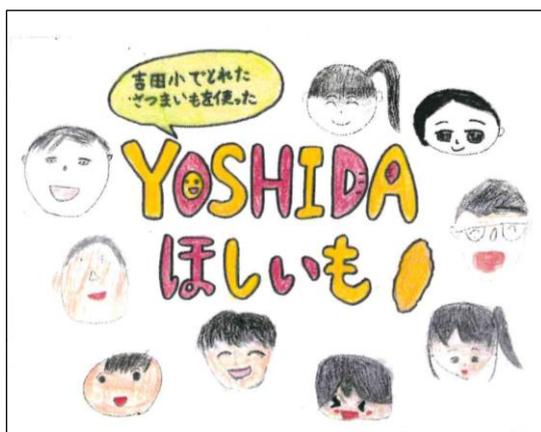
商品名は「YOSHIDA ほしいも」がいいなあ。

文字は、さつまいもをイメージできる黄色と赤紫色だと、いいパッケージになるかも。

「かわいい」って言ってもらったみんなの似顔絵を入れて、お客さんが手に取ってもらえそうなパッケージにしようよ。



話し合いにより、「YOSHIDA ほしいも」の商品名をサツマイモカラー（黄色・赤紫色）にすること、「吉田小でとれたサツマイモ」の文字を入れること、クラス全員の似顔絵を入れることなど、アイデアを合わせて、パッケージデザインを完成させた。



実践で使用した
ワークシート等の資料は
こちらからダウンロード
できます



接客のプロから商品販売のノウハウを教えてもらおう



1 活動の概要

当校では例年、秋に収穫したお米や、手作りのちんころ*などを販売する活動をしている。子どもたちは、昨年度の販売活動で、「お客さんにあまり話しかけられなかった」「会計がスムーズにできなかった」などの課題を感じていた。

今年度の販売活動の計画を話し合う中で、子どもたちは、「お客さんと会話をしながらスムーズな販売をしたい」「すべての商品を完売したい」という願いをもった。そこで、元百貨店のセールスマネージャーだった接客のプロを招聘し、商品販売のノウハウを教えてもらう活動を組織した。

講師からは、「販売・接客はどうするか」「どんな言い方をしたらよいか」「どんな内容を言えばよいか」について説明を受けた。また、声の大きさによる聞き取りやすさを比べたり、子どもたちに実演させながら考えたりする活動を行った。このことにより、子どもたちは、聞き取りやすい声や笑顔での接客について実感を伴って理解することができ、販売活動への意欲を高めた。

※ちんころ：子犬などをかたどった十日町市伝統のシンコ細工。乾燥してヒビが入るほど縁起がよいとされている。

2 指導計画 (全3時間)

1	○接客のプロに聞いてみたいことを考えよう ・昨年度の販売活動の反省から今年改善したいことを考える。
2	○接客のプロから商品販売のノウハウを教えてもらおう [講師] otoward 山田 乙葉 様 ・接客の仕方について ・商品のPRの仕方について
3	○接客のプロから教えていただいたことを生かして、販売活動の準備をしよう ・接客のセリフを考える。 ・実際に店員役・お客役に分かれて、シミュレーションをする。

3 指導のポイント

■ 昨年度の活動反省を振り返り、今年度の活動への課題意識を高める

昨年度の販売活動の反省をまとめたものを子どもたちに提示して、「昨年の販売活動でもう一步だったことで、今年、良くしたいことは何かな。」と問いかける。また、「接客のプロに聞きたいことを考えよう。」と投げかけ、講師へ質問することを考える活動を組織する。このことにより、子どもたちは「初めての人だと恥ずかしくて声をかけられない。何て話したらよいかな。」「商品やおつりを渡す時『ありがとうございました』くらいしか言えなかった。他に何と言とよいか質問してみよう。」などと、今年度の販売活動への問題意識を高めたり、講師からノウハウを教えてもらう学習への意欲を高めたりする姿が期待できる。

■ 実際の販売ブースを活用し、接客や販売を練習する場を設定する

講師から接客や販売のノウハウをお聞きする際に、実際に販売する商品や値札、ポップなどを陳列した販売ブースを用意する。このことにより、実際の販売活動の場面で、講師から具体的なアドバイスをいただくことができ、子どもたちが販売活動のイメージをつかみやすくなるのが期待できる。

4 用意するもの

- ワークシート
- 昨年度の販売活動の写真
- モニター（スライド提示用）
- 実際の商品（または同じような見本）、値札、ポップなど
- 長机（陳列する場所）

5 授業の実際

● 接客の仕方を教えてもらおう

まず、講師から「接客・販売で大切なことは何か」ということについて、子どもたちに教えていただいた。



講師

接客・販売で大切なことは、お客さんが「買ってよかった」と思ってくれるようにすること。そうすると、お客さんは「吉田小学校の子どもたちを応援したい!」という気持ちになりますよ。

次に、どのような言い方をするとお客さんに「買ってよかった」と感じてもらえるか、店員役・お客役を交互に試して、体感した。



講師

「いらっしゃいませ、吉田小学校で作った〇〇です。」このセリフをどんな言い方でお客さんに言ったらいいかな？

① 小さな声で

② 聞き取りやすい声で

実際に、友達と順番にやってみましょう。

小さい声だと、あまり聞こえないなあ。聞き取りやすい声の方が、やっぱりいいな。





講師

次は、「いらっしゃいませ、吉田小学校で作った〇〇です。」このセリフをどんな表情でお客さんに言ったらいいかな？

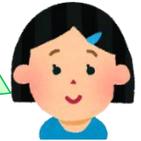
① ちょっとおこった顔で

② 笑顔で

友達と順番にやってみましょう。



ちょっとおこった顔にすると、声が低くなって、なんだか暗い感じになるね。笑顔で話すと、声も明るくなって、なんだかいい感じだ。表情も大事なんだね。



子どもたちは、声の大きさや顔の表情で、お客さんが感じる印象が変わることを、体験を通して感じる事ができた。

● PRの仕方を教えてもらおう



講師

次に、販売活動でお客さんと接する際にどのような会話をすると、商品の魅力が伝わるかについて、子どもたちに教えていただいた。

皆さんは、買いに来てくれた人に、どんなことを知ってほしいですか。



魚沼産コシヒカリで、一等米、食味Sランクだということを知らせたい。



甘くてふっくらしていて、とってもおいしいことを伝えたい。



田植えの時に、転んで泥だらけになったことは？



講師

では、「いらっしゃいませ、吉田小学校で作った〇〇です。」の後に、みんなで考えた「知ってほしいこと」を伝えてみましょう。



いらっしゃいませ、吉田小学校で作ったコシヒカリです。一等米Sランクで、もちりふっくら甘くておいしいですよ。



いらっしゃいませ、吉田小学校で作ったコシヒカリです。全校27名全員で力を合わせて田植えをしたり、稲刈りをしたりしました。





そのほか、販売活動をする上で、講師の先生に聞いておきたいこと、質問したいことはありますか。

担任

会計をする時に注意することは何ですか？



大切なのは、速さよりも正確さです。「●●●円お預かりしました。●●●円のお返しです。」と、声に出してお客さんと一緒に金額を確認するとよいですよ。

講師

商品を並べる時に、気を付けるとよいことはありますか？



お客さんの目の高さに合わせておくことです。そうすると、すぐに商品が目に入りますよね。

講師

● 子どもたちの振り返り

雪まつりでお米やちんころが少しでも多く売れるように、山田さんから学んだことを生かして笑顔で接客したいです。

「このお店で買ってよかった」と思ってもらえるように、はっきりとした声で、笑顔でお客さんと話したいです。

私の雪まつりでの販売目標は、おつりを間違えずに渡すことと、「知ってほしいこと」を少しでも伝えることです。

講師のお話を聞いた子どもたちは、販売活動に向けて意欲を高めたり、目標を明確にしたりして、実際の販売活動に臨むことができた。

● 販売活動で吉田小を PR !

昨年度は十日町雪まつりの会場（十日町博物館）で、今年度はクロスカントリースキーインターハイの会場（吉田クロカン競技場）で、特設販売ブースを設けさせてもらい、市内のみならず県内・全国の方へ、販売活動を通して吉田小を PR することができた。



実践で使用した
ワークシート等の資料は
こちらからダウンロード
できます

