全学年　総合的な学習の時間　学習指導案

新居浜市立別子中学校
教諭　池田　光希

１　単元名　　「別子ファームの野菜を販売しよう」

２　単元の目標

地域と協働して栽培した「別子ファーム」の野菜販売を通して、自然環境と人間の営み（生産・流通・消費）との関係を理解し、地域とお客様をつなげるために自分ができることを考え、仲間や地域、企業と協働して別子山地域の魅力を伝えようとすることができるようにする。

○　地域の自然環境を生かした農作物づくりの工夫や、それを商品化して販売する際に必要な知識について理解し、販売を通して地域の魅力を伝えることができる。　（知識及び技能）

○　野菜販売イベントのPRや商品設計、地域と協働した販売方法など、地域と消費者をつなげるために自分ができることを考えたり、考えたことを販売の目的に合わせて形にしたりすることができる。　（思考力・表現力・判断力）

○　販売を通して別子山地域と消費者をつなぐという目的意識を持ち、仲間や地域、関係企業と連携し、自他の良さを生かしながら課題解決に向けて試行錯誤して行動することができる。
（主体的に学習に取り組む態度）

３　単元について

⑴　教材観

本教材の地域協働型農業体験学習「別子ファーム」は、地域の方から農地を借用し、生徒と地域の方が協働して野菜の栽培から収穫までを行う取組である。２年前から始まったこの取組は、当時の生徒の一人が、地域が抱える過疎化という課題をSDGsの考え方で解決しようと発案してスタートした。理念は「中学生と地域がパートナーシップを結ぶことで地域を元気にする。」である。小規模校である本校の特色を生かし、全学年で縦割り班をつくって活動するなど、全校体制で取り組んでいる。

本活動の特徴として、自然と人間の営みの原理原則を生徒が五感を通して学ぶことがあげられる。地域の自然環境を生かした栽培を行うために必要なノウハウを地域の方から学びとったり、天候や気温、自然災害などとの向き合い方を考えたり、実際に体を動かして畑作りや収穫をして、土の柔らかさや温かみ、自然の恵みを感じたりすることができるからである。

また、常に直面する様々な課題に対して、仲間や地域の方々と共に解決を目指していくことが求められる。自他の強みを生かしながら協働していくことで、課題解決の喜びに加え、地域への感謝や愛着、自己肯定感や自己有用感を高めることができる。なおその際には、９教科の学習で身に付けた、ものの見方や考え方を生かす場面も多く、この探究活動を通して、学ぶことの意義を感じさせることもできるであろう。

本単元の野菜販売は、別子ファームで収穫した野菜を商品化して販売することで、経済活動における商品設計や広報・PR、そして生産・流通・消費を実体験として学ぶことができる。実社会へのアクションを起こすことで、社会との接点を生み出せる本活動は、持続可能な社会の創り手にとって必要な資質・能力の向上に寄与する機会となる。

⑵　生徒観

本校の生徒は、少人数学習や寮生活を行うことを理解して入学している。そのため、何事においても意欲的に活動に取り組み、言われたことをきちんとやろうとする真面目な生徒が多い。一方で、人間関係形成力に個人差が見られることや、固定された人間関係による価値観の同質化も見られる。また、学力等の結果や外部評価に影響されやすく、自己肯定感や自己有用感が高くない生徒もいる。学校と寄宿舎との往復が続き社会（地域）との接点が少なく、社会体験に乏しい一面もあり、社会に対する自分の考えが持てないものも多い。

本活動は、３年目を迎え、２，３年生はそれぞれ１，２年間の活動経験があるため、その経験を生かしながら１年生に積極的に関わることで学習を支えている。２年前の活動初年度は、野菜づくりをゼロから行い、収穫したものを調理したり、地域に配ったりするなど、本活動の土台をつくることができた。昨年度は、初めて市内の観光施設と連携して野菜販売を行うことができ、商品が売れた手応えや、チラシやメディアによるPRが集客につながり、目的である別子山地域をアピールできた喜びを感じることができた。しかしながら課題も多く、地域との連携不足や、食品ロス、価格設定の在り方など、次年度につながる多くの課題を見出すこととなった。生徒たちは昨年度の野菜販売後に、様々な課題を解決するための意思決定のスピードを上げるために、３つの部署（「野菜管理部」「地域連携部」「広報・PR 部」）を組織した。今年度はこれまでの経験を生かしながら、生徒主体でさらなる活動の発展が期待できる。

⑶　指導観

本単元の指導に当たっては、まず昨年度までの別子ファーム及び野菜販売の課題を再確認し、今年度の野菜販売における目標の再設定を行う。昨年度から変化を加えても、そのまま継承してもよいが、大切なことは、売上をあげて儲けるというのが最上位目的ではなく、別子ファームの理念にそった販売にするという販売の目的について全員で意識統一を図ることである。また具体的に販売に向けた農作物の選定や苗植え作業なども開始する。

次に具体的な準備段階として、全体のスケジュールを確認した上で、各部署（「野菜管理部」「地域連携部」「広報・PR 部」）の目標や具体的な活動内容、役割分担などについて話合いを行う。自他の強みを生かしながら、部署内で連携するだけでなく、部署間や部署外（地域や家庭など）との連携も積極的に推進させたい。その際に教師は、「学びの伴走者」としてのスタンスを持ち、知識や経験の伝達を意識的に減らし、生徒に「問う」「託す」ことを重視して、生徒の自己決定を促していく。生徒は、それぞれの強みを生かしながら試行錯誤することを通して、多様な他者と協働して課題解決に向かわせたい。

単元の中に、別子山支所などから外部講師を招き、商品設計についての学ぶ機会を設定する。生徒だけでは想像することが難しい商品設計の仕方について、外部から知識や助言を取り入れることで、生徒の視野を広げ、活動を発展させるアイデアを生むきっかけとしたい。

このような準備を重ねて、１１月には３日間の販売活動を展開する。販売では商品管理や接客など、想定外のことに直面しながらも臨機応変な対応が求められることも多いため、教師はそれを生徒の成長の機会と捉え、生徒が他者と協働しながら主体的に解決できるように支援したい。

活動後には、全員で販売の目的や目標に沿った振り返りを行う。振り返りの際には、野菜販売に関

する成果と課題に加え、自分自身の手応えやうまくいかなかったこと、そして気持ちの揺れ動きについても他者との対話や自己との対話を通して深い学びを実現し、次への意欲を高められる時間としたい。

⑷ ESDとの関連

・本学習で働かせるESDの視点（見方・考え方）

多様性…地域の方々の思い、野菜の育て方、販売方法など、唯一の正解はなく、選択肢ややり方は無数にあり、それぞれのよさを大切にする。

相互性…生命は循環していることを、土を耕す、苗を植える、育てる、収穫する、食べる、生ごみを堆肥化する、土をつくるという一連の循環を体感的に理解する。そのサイクルのどこかが不具合を起こすと循環は成立しない。また、生産・流通・消費を実践することで、基本的なビジネスモデルを体感し、社会との関連を理解する。

有限性…農作物には生命があり、自然災害や不適切な手入れなどにより生育環境が壊れると、作物は実らない。また、収穫した野菜を適切に調理できなかったり、食べ残しをしたりすることで食品ロスが発生する。

公平性…別子ファームが３年目を迎え、４年目以降に引き継ぐためには、やりっぱなしにせずに成果と課題を整理して、発展的な活動にすることが求められる。

連携性…部署内や全体の場、地域の方などとの話合いでは、多数決で物事を決めずに少数の意見も大切に聞く。お互いの対話の比率を５対５にすることを意識して、誰一人取り残さずに対話を通して合意形成を図る。

責任性…自分の持ち味を生かし、適材適所で課題解決に迎えるように、それぞれに特長に応じた部署に所属する。自分の強みで組織全体に協力し、責任をもってやりとげる。

・本学習で育てたいESDの資質・能力

批判的に考える力

別子ファームの理念や目標の再設定を通して、安易に前例踏襲せずに常に発展させていけるアイデアや方法を探る。

未来像を予測して計画する力

販売のイメージを持って、計画・段取りする。また、１０年後、２０年後の別子山地域を考えることで、今すべきことを考える。

多面的・総合的に考える力

別子山地域内外、生産者と消費者、子どもと大人など様々な視点でものごとを捉える。学校で習う９教科で習得する知識・技能などを活用しながら地域課題解決に向かう。

コミュニケーションを行う力、つながりを尊重する態度…

部署内、地域内、社会のあらゆるステークホルダーと対話を軸にコミュニケーションをとり、つながることでパートナーとなる。

進んで参加する態度

自分の強みで他者を補完し、周囲の強みを生かして協働で主体的に課題解決を図ろうとする。

・本学習で変容を促すESDの価値観

世代間の公正

異学年や小学生、地域の高齢者など、すべての世代にとって、自然環境に応じた人間の営みは不易のものである。

自然環境、生態系の保全を重視する。（生物多様性の重視）

地域の自然環境に適した農作物があり、その栽培の仕方も、その地に合ったものがある。

幸福感に敏感になる。幸福感を重視する。

立場の異なる人には、それぞれの幸福感があり、互いに尊重することで社会の幸福感を生み出せる。

・達成が期待されるSDGs

３　健康・福祉　　４　教育　　１１　まちづくり　　１２　生産と消費

１５　陸上資源　　１７　グローバル・パートナーシップ

４　単元の評価規準

ア　知識・技能	イ　思考力・判断力・表現力	ウ　主体的に学習に取り組む態度
①　地域の自然環境を生かした農作物づくりの工夫や、野菜飯場に必要な知識について理解している。 ②　調べたり、学んだりして得た知識を目的に応じて言葉や写真を関連付けながらまとめる技能を身に付けている。	①　野菜販売のPRや商品設計、販売方法などを、地域と消費者をつなげるという販売の目的に沿って考え、適切に判断している。 ②　野菜販売の目的に沿って、自分たちが伝えたいことを相手に合わせて表現している。	販売を通して地域と消費者をつなぐという目的意識を持ち、仲間や地域、関係企業と連携し、自他の良さを生かしながら課題解決に向けて試行錯誤して行動しようとしている。

５　単元の指導計画（全２０時間）

次	学習活動 （予想される生徒の発言や考え）	学習への支援	評価（◎） 備考（・）
1	○これまでを振り返り、野菜販売の目的を再設定する。 ・何のために野菜販売をするのか。 ・理念にそった目的になっているか。 ・食品ロスなどの課題を解決したい。	・昨年の販売における成果と課題を提示し、今年の目的や目標について意識統一を図る。 （昨年度と同じ内容でも構わない。）	イ① ウ
2 3	○販売野菜の苗植えを行う。 ・事前の土づくりのポイントは何だろう。 ・大根、白菜などはどのように植えるのだろう。 ・地域の方に教えてもらおう。	・地域の方に生徒が自分から関われるように促す。 ・指示の量を減らし、「問う」「託す」関わりをし続ける。	ア① ウ

4 5 6	○各部署の目標、活動内容、役割分担を決める。 ・食品ロスを減らす対策を考えよう。（野菜管理部） ・地域の野菜も一緒に販売しよう。（地域連携部） ・チラシを作って、メディアにも協力してもらおう。（広報・PR 部） ○部署の枠を越えた「販売特別部」の設置を検討する。 ○畑の手入れを行う。	・各部署担当教師が「学びの伴走者」として「問う」「託す」を重視して、自己決定を促す。	ア①② イ①② ウ
7	○商品設計のプロからノウハウを学ぶ。 ・付加価値を生むためにはどんなことが必要なのだろうか。 ・どんな工夫があると消費者に喜んでもらえるか。	・講師と事前の打ち合わせを行い、本活動の目的や理念を十分に理解してもらう。	ア①
8 9 10 11	○各部署での準備を進める。 ・日誌を使った品質管理を進めよう。（野菜管理部） ・地域の方の声を聞いて、連携できることを見付けよう。（地域連携部） ・チラシを作成しよう。（広報・PR 部） ○畑の手入れを行う。	・各部署担当教師が「学びの伴走者」として「問う」「託す」を重視して、自己決定を促す。 ・現実的に難しいことには、軌道修正を図る。	ア①② イ①② ウ
12 13	○販売直前準備を進める。 ・出荷までに必要な手順は何だろう。 ・手間が少なく、衛生的な梱包方法を考えよう。 ・輸送方法を考えよう。	・天候を予想させながら、限られた時間の中で、できるだけ鮮度を保って出荷できるような計画を立てさせる。	イ①② ウ
14 15 16	○野菜販売を行う。 ・お客様の興味をひく販売ブースをつくろう。 ・どのような声を掛けると関心を向けてくれるか。 ・在庫管理はどうすればよいのか。	・当日の想定外のことに直面したときが、生徒の成長の機会と捉え、他者と協力して課題解決できるよう支援する。	ア② イ② ウ
17 18	○学習成果発表会に向けて準備をする。 ・野菜販売の手応えや課題、地域への感謝を自分の言葉で伝えよう。	・うまく話すことが目的ではなく、自分の言葉で想いを伝えることを大切にさせる。	ア② イ② ウ
19	○野菜販売を振り返り、成果と課題をまとめよう。 ・地域の方とのつながりが強くなった。 ・消費者との今後のつながりをつくれなかった。 ・地域の人の喜ぶ姿にやりがいを感じた。	・個人とグループの成果と課題を分けて整理させる。 ・生徒自身の心が動いた場面を振り返らせ、言語化させる。	ア①② イ①②
20	○次年度に向けての提案 ・次世代につなげていこう！	・別子ファームを持続可能なものにする視点を意識させる。	ア② イ①② ウ