第３・４学年Ａ組　総合的な学習の時間　学習指導案

指導者　山田　雅子

（場所　１階ホール）

１　単元名　　森林総合学習～みとせのクロモジ発信隊２０２６～

２　目標

ふるさと阿仁の自然環境に関わったり特産品であるクロモジ茶を製造・販売したりする学習活動を通して、地域の豊かな自然の魅力やそれを利用して生活してきた人々の歴史を理解し、地域を越えてたくさんの人に阿仁の魅力を伝える方法について考え実践するとともに、ふるさとに誇りをもち生活することができるようにする。

３　単元の評価規準

知識・技能	思考・判断・表現	主体的に学習に取り組む態度
①　ふるさと阿仁には魅力ある豊かな自然があふれていることに気付くとともに、それを利用して生活してきた人々がいることを理解している。 ②　阿仁の自然の魅力を理解するために、生き物や環境に応じた方法で体験・観察を行っている。 ③　ふるさとに対する誇りの高まりは、地域の魅力をたくさんの人に発信するために探究的に学習してきたことの成果であると気付いている。	①　昨年度までの活動とふるさとの現状を結び付けて課題を設定し、解決の見通しをもって計画を立てている。 ②　阿仁の魅力を伝えるために必要な情報について、状況や目的に応じて手段を選択し、多様な方法で収集している。 ③　複数の情報を比較したり関連付けたりしながら、具体的な活動を考えている。 ④　自分が経験して知った地域の魅力を、表現方法の特徴や目的に合わせて分かりやすくまとめたり、他者に伝えたりしている。	①　地域の自然や特産品のクロモジ茶に関心をもち、地域の魅力を発信する探究的な活動に進んで取り組もうとしている。 ②　地域の魅力発信を目指した探究的な活動を通して、自他の考えのよさを生かしながら、協働して課題解決に取り組もうとしている。 ③　課題解決に向けた自分の取組や状況を振り返り、ふるさとに誇りをもち、地域のために進んで行動しようとしている。

４　児童と単元

(1) 児童について

本学級は、３年生２名と４年生５名の複式学級である。これまで児童は、本校の学校教育目標を支える柱の１つ「愛：ふるさとの本当の価値を理解し、社会に貢献しようとする児童生徒」のもと、入学以降、森吉山登山、桃洞の滝めぐり、川遊び、阿仁スキー場でのスキー教室や樹氷見学、田んぼアートなど、地域の自然に親しむ様々な活動を体験してきた。

３年生は、これまで理科や社会の学習を通して、学校のまわりの植物や地域の農産物について学んできた。豊かな自然が自生している様子は児童にとって日常的な光景であるものの、クロモジはどんな見た目をしているのか、どのような場所に生えているのかを詳しく知る児童は少ない。また、地域ではクロモジ茶がよく飲まれていることや先輩たちが毎年クロモジ茶作りと販売活動を行ってきたことを知ってはいるものの、実際にクロモジ茶がどのようにして作られているのかを知らない児童がほとんどである。

４年生は、昨年度上級生とともにクロモジ採取からパック詰めまでのお茶作りや、商品の販売活動を経験している。クロモジについての知識が身に付いてきており、山に入ると講師の方の力を借りなくても他の植物に紛れた中からクロモジを発見できるほど植物を見分ける目が育ってきている。また、昨年度の思い出を尋ねると、緊張を乗り越えて一生懸命販売した達成感や、自分たちの活動によって県外の人にもクロモジ茶を届けることができた喜びを振り返る児童が多い。昨年度よりも充実した活動にしたい、３年生に様々なことを教えてあげたいという意欲がとても高い。

(2) 単元について

本単元は、北秋田市阿仁地区に多く自生しているクロモジという植物を活用したお茶作りと販売活動を題材とした単元である。クロモジ茶は、クロモジの葉や枝を粉砕、乾燥させて作るお茶で、煮出すとほんのりピンク色になるのが特徴である。また、古くからマタギが健康のために愛飲してきたお茶としても知られており、道の駅あにや北秋田市の物産館等で売られるなど、阿仁の特産品として扱われている。昨今は大手企業からクロモジのど飴が販売されるなど、全国的にクロモジの知名度や人気が高まっている。

クロモジ茶作りは、学校統合前の旧大阿仁小学校時代に始まった活動であり、今年で６年目となった。「植物のマタギ」として活動し、クロモジ茶の製造・販売を生業としている益田光さんを講師としてお迎えし、山に生えているクロモジの伐採からお茶をパック詰めするまでの商品作り、そして販売活動を行う。森林散策やクロモジ採取で山に出向く活動を通して、ふるさと阿仁には自分たちの知らなかった豊かな自然があることや、それを利用して生活してきた人々の歴史があることについて、体験を通して実感を伴いながら学ぶことができる。また、自分たちで作ったお茶の販売活動を通して、学習の過程で発見した地域の魅力を発信する力や、初対面の人を相手にしても交流できるコミュニケーション能力を育てることができる。さらに、販売活動の中で自分たちの活動に対してお客様から向けられる生の反応や称賛の声によって、児童が達成感や自己有用感を感じ、ふるさとへの誇り「阿仁愛」の高まりにつながることを期待する。このように、本単元を通して、地域の魅力を生き生きと語り、ふるさとに誇りをもち生活していくことができる児童の育成を目指す。

(3) 指導について

本単元は、「阿仁の自然のよさを知る前半（インプット)」と「阿仁の自然のよさを伝える後半（アウトプット)」の２段階構成とする。クロモジ茶販売会に向けた活動の中で、「課題の設定」「情報の収集」「整理・分析」「まとめ・表現」の探究的な学習過程を様々な形で取り入れたい。

今年度の学習は、「阿仁の自然を生かしたクロモジ茶販売を先輩たちが５年間続けており、近年はクロモジの知名度や人気も高まってきている」という児童の認識と、「インターネットで『クロモジ茶』と検索すると上位に出てくるのは他地域の情報ばかりで、阿仁地区の存在や豊かな自然、クロモジ茶の歴史などはほぼ知られていない」という現実とのずれを明らかにするところからスタートした。自分たちにできることを話し合い、「クロモジ茶販売を通して、阿仁の自然の素晴らしさをたくさんの人に知ってもらおう」という学級全体で共通して取り組む学習課題を設定した。自分たちで学習課題を設定したことで、「ふるさと阿仁のよさを広めたい」「昨年度の活動から一段レベルアップさせたい」という児童の学習に向かう意欲が高まった。

今年度は、全３回の販売会を予定している。特に、３回目の「北秋田市産業文化祭」は市内外の人が多く集まるイベントで、クロモジ茶以外を目当てにした来場者が多く、慣れ親しんだ学校での販売とは環境や難しさが大きく異なる。そのため、「まだ阿仁に行ったことがない」「阿仁についてあまり知らない」という人々を対象に地域の魅力を発信するには絶好の機会である。そこで、小単元３では、主に北秋田市産業祭に向けた販売練習をしながら、よりよい接客の在り方を探っていく学習活動を行う。

前時までの基本的な接客練習では、「自分たちが作ったクロモジ茶を買ってもらうこと」を目標とする。経験者の４年生を主体に、昨年度有効だったお客さんの呼び込み方や商品をアピールする対話について考えさせたい。この段階では、「クロモジ茶はいかがですか。」「こんなよさがありますよ。」「ご購入ありがとうございました。」などのやり取りを習得し、はつらつと接客を行うことができるとよい。

そして本時は、自分たちの現状を振り返り、よりよい接客への更新を目指す時間である。模擬販売を行い、接客を受けたお客さん役の先生方へ阿仁の自然の魅力が伝わったか感想を問う。その返答から、クロモジ茶は買ってもらえたものの、「現状の接客ではお客さんに阿仁のよさが伝わっておらず、改善が必要である」ということに気付かせたい。また、新たに見つかった課題を解決するヒントとして、実際に商売を行っている講師の方に接客の手本を見せていただく。プロの技から学ぶ貴重な機会であり、自分たちの様子と比較する活動を通して接客のレベルアップに繋がる情報を見付けさせたい。

次時以降は、本時で気付いたことや考えたことを基に、よりよい接客を目指して練習と準備を進めることになる。伝える相手を想像しながら活動するとともに、自分たちが経験して知った地域のよさを豊かな表現で伝えることができるように指導する。また、途中には中間発表会を行い、よりよい販売に向けて活動状況を共有しアドバイスをし合う場を設定する。伝えたい地域の魅力や方法はそれぞれだが、阿仁に興味をもってもらうという共通の目的に向かって歩んでいることを再確認し、「みんなで作りあげる協働的な活動」となるようにしたい。

５　単元の指導計画（本時１８／２８）

時	ねらい　評価の観点		学習活動	教師の支援
小単元１（２）	昨年度までの活動とふるさとの現状を結び付けて課題を設定し、解決の見通しをもつことができる。	思①	・昨年度の活動を振り返り、今後の活動の見通しをもつ。 ・単元全体を通して解決する課題を設定する。	・昨年度の活動写真やふるさとの現状が分かる資料を提示し、課題を見付けやすくする。
小単元２（９）	ふるさと阿仁の自然の魅力を発見するために、状況や目的に応じて手段を選択し、多様な方法で活動するとともに、豊かな自然を利用して生活してきた人々がいることを理解する。	知① 知② 思② 態①	・森林散策（カラミナイキャンプ場周辺） ・クロモジ茶作り（クロモジの伐採・粉砕・乾燥・パック詰め・商品名決め　等） ・川遊び（学校行事） ・阿仁の魅力を発信する方法を話し合う。（販売当日の接客、YouTube 等）	・目的をもって体験活動に臨むことができるように、体験活動の前には必ずねらいを確認し、一人一人にめあてをもたせる。 ・小単元３以降に備えて、こまめに写真を撮影し活動の様子を記録する。
小単元３（12）	お客さんに阿仁の魅力を伝えるために必要な情報や方法を検討するとともに、自他の考えのよさを生かしながら協働して課題解決に取り組もうとする。	思③ 思④ 態②	・ポスターやＣＭを制作し、販売会の告知をする。 ・基本的な販売練習を行う。 ・【本時】現状を振り返り、よりよい接客を目指して「阿仁の魅力の伝え方」を考える。 ・ペアごとに阿仁の魅力を伝える方法を選択し、練習する。 ・中間発表会で練習の成果を共有する。 ・アドバイスを受けて改善し、さらに練習する。	・昨年度の制作物を見本として提示し、活動の見通しをもたせる。 ・児童とともに「接客レベル表」を作成し、児童一人一人が自分に合った目標を選択できるようにする。 ・「接客レベル表」を常時掲示し、いつでも自分の現状を確認することができるようにする。 ・姿を客観的に振り返ることができるように、タブレットや電子黒板の動画撮影機能を活用するように促す。
小単元４（３）	クロモジ茶の販売を通して、自分が発見した地域の魅力をお客さんに進んで伝えることができる。	思④ 態①	・クロモジ茶を販売する。 ①上小阿仁小・中学校の学校祭 ②本校の学園祭 ③北秋田市産業文化祭 （新しい試み）	・各販売会での成果と課題を振り返り、よりよく改善して次回の販売会へ臨めるようにする。
小単元５（２）	これまでの活動を振り返り、探究的な学習の成果やふるさとに対する誇りの高まりに気付くとともに、地域のために進んで行動しようとする思いを高める。	知③ 態③	・活動を振り返り、ワークシートにまとめる。 ・来年度への反省点や、今後発展させたいことを話し合う。	・来年度への展望を確認し、年度を超えた活動の繋りを意識させる。

６　本時の指導

(1) ねらい

クロモジ茶の販売に向けて、自分たちの接客を振り返ったり講師の接客と比較したりする活動を通して、現状の接客を改善する必要があることに気付き、お客さんへの阿仁の魅力の伝え方を考えることができる。　【思考力・判断力・表現力等】

(2) 学習過程

過程	学習活動と予想される反応	形態	学習への支援と評価
導入 (10)	1　これまでの活動を生かし、先生方をお客さんと見立てて模擬販売を行う。 ・ 緊張したけれど、大きな声でお客さんを呼び込むことができたよ。 ・ 自分たちの接客でクロモジ茶を買ってもらえて嬉しいな。 ・ でも、今の接客では「阿仁のみりょく」が伝わっていないんだ。接客方法を見直さなければ。	全体	・「接客レベル表」を提示し、前時までの自分の達成度や課題を思い出しやすくする。 ・お客さんとのやり取りを「言葉カード」を用いて可視化し、自分たちがどんな対話をしていたのかを確認させる。 ・お客さん（先生方）に「阿仁にはどんな自然があるか分かったか」「阿仁に行ってみたいと思ったか」を問い、現状の接客では阿仁をアピールするのに不十分であることに気付かせる。
(2)	2　本時のめあてを確認する。 ㋮阿仁の魅力を伝えるために、どんな接客をしたらよいかを考えよう。	全体	・「阿仁の魅力を伝える」というねらいを確認し、この後の活動の目的をはっきりさせる。
展開 (18)	3　講師の益田さんに接客のお手本を見せてもらい、自分たちの接客とどこが違うのかを考える。 ・ お客さんの呼び込みは、私たちと同じようにやっているね。 ・ お客さんに商品を渡すときに阿仁の話をしていたよ。 ・ 「どこから来たんですか？」「ぜひ阿仁に来てください。」と言っていたよ。	個 ↓ 全体	・「いつ」「どんな言葉で」阿仁の魅力を伝えるやり取りをしているか、自分たちとの違いに注目して講師の接客を見るように促す。 ・撮影したお手本の動画を見返したり、自分たちの接客を表す言葉カードと比較したりしながら、講師と自分たちの接客の違いを考えさせる。 ・今後の販売活動に繋がるように、表情や応対の丁寧さなど、よりよい接客を支える基本的なスキルへの気付きも受け止める。
(10)	4　商品を渡す場面での、お客さんへの阿仁の魅力の伝え方を考える。 ・ 「どこから来たんですか？」 ・ 「阿仁に来たことはありますか？」 ・ 「私のおすすめの場所は･･･です。ぜひ行ってみてくださいね。」 ・ 「○○に行くと、こんな体験ができますよ。」 ・ 写真を見せながら話すのもいいね。	グループ	・自分ならどんな話をされたら阿仁に行ってみたくなるか、お客さん目線で考えるように助言する。 ・これまでの自然体験活動や地域に関わる学校行事の様子を想起できるように、写真や資料を用意しておく。 ・写真や実物を見せる方法など、言葉以外の伝え方も広く認め、次時以降さらに詳しく考えるきっかけとなるようにする。 【評価】講師と自分たちの接客を比較して、お客さんへの阿仁の魅力の伝え方を考えている。（発言・振り返りシート）
終末 (5)	6　本時の活動を振り返り、シートに記入する。 ・ 阿仁の魅力を伝えるために、いろんな方法を考えることができた。 ・ 阿仁に行ってみたいと思ってもらえる接客をしたい。	個	・本時のめあてを再度確認し、めあてに沿って振り返ることができるようにする。 ・数年前に当時のお客さんからいただいた手紙を紹介し、今後の活動への意欲を高められるようにする。 ・次時の活動を確認し見通しをもたせる。