

令和4年度第3回探究的な学習の在り方に関する研究推進地域連絡協議会 三次市立布野中学校区配布資料
 三次市立布野中学校区 9年間の探究活動に共通する本質的な問い
 私たちは将来に渡って、社会とどのように関わっていけばよいのだろうか。

小学校3年時

STEP0～アスパラガスとの出会い～

地域の人に教わりながらアスパラガスを栽培し、布野の特産品であることを学習する。

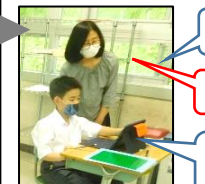


布野のアスパラガスは有名なんだよ。
 (単元終了後の振り返り)
 ・こんなに大きく育つなんてビックリした。
 ・アスパラガスって美味しい。

中学校1年時

STEP1～布野の魅力とは～

布野の魅力について考える中で、人口減少・観光客減少という課題を発見。



観光客が減っている。
 どうなったら嬉しい？
 沢山の人が布野を知って来てくれたら嬉しい。

【生徒が見つけた問い】
 中学生である自分たちにできることなんてあるの？

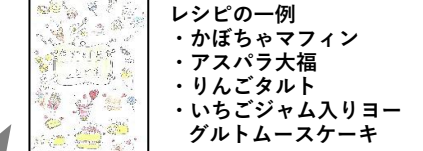
STEP2～どうやって魅力を伝える？～

各自が調べた内容を交流し、自分たちが行っていくことを決定。

食べ物の特産品が沢山あるのでそれを生かしたい。
 じゃあ、スイーツだ！

STEP3-A～スイーツ開発～

1人1つのスイーツを考案。レシピ集として冊子にまとめる。



STEP3-B～調査①道の駅～

職員に取材

利用者に取材



客層・商品の種類・商品開発の手順等

布野に来た目的・知っている布野の特産物等

STEP4～文化祭発表～

スイーツのレシピ集を紹介。食べたいスイーツを選んで投票して貰ったり、スイーツについての意見を集める。

STEP5～調査②町内の専門家～

布野で農業や飲食業に関わっている人たちにレシピを見てもらい、アドバイスや感想をもらう。

取材場所 ・ゆめランド布野(道の駅) ・フルーツランドふの ・大前農園 ・布野調理場

STEP6～調査③広島市へ～

かき船かなわ ひろしま夢ぶらざ

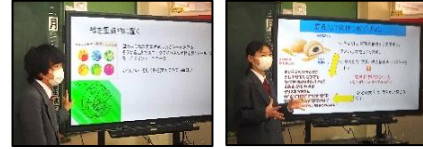


新作料理を考える際に大切にしていること等

人気のある商品・三次や布野の商品があるか等

STEP9～デザインについて調査～

各自でデザインについて調べる。その後、各自が得た情報を共有。



【有限会社渡辺精進堂からの依頼】
 パッケージデザインを考えて欲しい。

【生徒が見つけた問い(単元を貫く問い)】
 どのようなプロモーション活動をすれば、多くの人にアスパラ生クリーム大福を購入して、布野のことを知ってもらえるのだろうか。

STEP8～商品化決定～

- ①家庭科の先生にアスパラ大福のレシピを見てもらい意見を求める。
 →「面白いんじゃない」と言って試作してくれた。食べてみてこれはいけると判断した。
- ②提案用のチラシを作り、有限会社渡辺精進堂(三次市の和洋菓子製造所)に共同開発を提案。
 →「面白そうだ、やってみましょう」と社長快諾。後日、生クリームを使用した「アスパラ生クリーム大福」となり試作品が完成。試作品を食べると美味しかったので商品化が決まる。
- ③有限会社渡辺精進堂より、布野でアスパラガスを栽培している農家を紹介して欲しいとの依頼あり。
 →JAに協力を求め、紹介して貰った農家に決定。原材料(アスパラガス)を確保する。

STEP7～情報分析～

得られた情報を分析し、スイーツを1つに絞ることに決定。自分たちで評価項目を決めてレシピを採点。



料亭で、意外性は特に重要って教わったね。
 アスパラは意外性があっていいんじゃない。
 話し合いの末、
アスパラ大福に決定!

中学校2年時

令和4年度 三次市立布野中学校 総合的な学習の時間

学んだことを発信しよう～プロモーション大作戦 アスパラ生クリーム大福発信中～

【単元目標】

多くの人にアスパラ生クリーム大福を購入してもらうために、プロモーションの方法を調べたり、地域や社会で活躍する人たちと協働しながらプロモーション活動を考案・実行していく活動を通して、地域や社会に自分ができることを考え、行動できる。

【単元の概要】

本単元は、アスパラ生クリーム大福を多くの人々が購入し、布野のことを知ってもらおうことを目指したプロモーション活動について探究する。地域や社会で活躍する人の想いや考え方に触れる中で地域・社会との関わりを見つめ直し、自分ができることを考え、行動しようとする生徒を育てていくことを目指す。

【単元の特長】

- ・昨年度の探究内容を継続・発展した単元構成。
- ・テーマを絞ることで深掘りして探究させる。
- ・単元を貫く問いを活用した振り返りの実施。

STEP10～パッケージデザインの決定～

各自が春休みに考えたデザインでコンペを行い、ベースデザインが決定。他の生徒たちのデザインから良い点を取り入れデザインを改善して提出。布野中学校・有限会社渡辺精進堂・プロのデザイナーで相談しパッケージデザインが完成。

(コンペ優勝作品への生徒コメント)
 ・アスパラらしい色使いでよい。
 ・日本語も英語も表記してある。
 ・オシャレでチャーム。
 ・中学校と渡辺精進堂とのコラボであることが分かりやすい。



【生徒たちの願い】
 アスパラ生クリーム大福の販売にもっと貢献したい!

【生徒が見つけた問い】
 中学生である自分たちにできることは何だろうか?

STEP11～しおり・チラシ・HP作成～



STEP18～単元を貫く問いを生かした振り返り～

単元を貫く問いを確認し、自分たちなりに精一杯問いの答えを出せたかどうか、プロモーション活動全体を振り返る。

プロモーション活動で布野を知ってもらえたかな？
 沢山売れたけど、布野を知ってもらえていない。

STEP16～広告代理店の人との交流②～

布野のことを知らない人が多く集まる場所(ひろしま夢ぶらざ)で販売プロモーションを行うため内容を修正。
 人通りが多い場所で宣伝するとき大切なことは何ですか？
 目立つことや一目で分かることは重要です。

【生徒が見つけた問い】
 アスパラ生クリーム大福を購入した人に、布野のことを知ってもらうにはどうすればよいだろうか。
 →この問いから次の探究へ!

STEP17～広島市で販売～

ひろしま夢ぶらざで修正した販売プロモーションを行う。用意した60個が2時間で完売。

STEP15～地域で販売～

布野ふるさとまつりで、販売プロモーション。用意した100個と、急遽、追加した20個が完売。

STEP13～広告代理店の人との交流①～

各自が行いたい販売プロモーションの準備を行っている中、生徒から「プロの人に話を聞きたい」という声が上がります。どんなプロの人に聞けばよいアドバイスが貰えそうかを考えて広告代理店の方に依頼。貰ったアドバイスを参考に販売プロモーションを修正。

STEP14～文化祭発表～

アスパラ生クリーム大福の紹介や、考案した販売プロモーションを紹介。地域の視点から感じた意見を集める。

2022年7月21日
アスパラ生クリーム大福販売開始!

【有限会社渡辺精進堂からの依頼】
 どんどん宣伝して、沢山、売って欲しい。