

令和5年度 総合的な学習の時間のまとめ

【单元名】故郷に学び、故郷の魅力を味わおう

～ゆめランドオリジナルメニュー考案・販売を通して～

1. 探究のスパイラル

探究の過程を何度も繰り返す

課題の発見

phase① 現実の文脈に沿った課題を発見・設定する。

- ・12年住んできた布野はどんなところか振り返り、長所と短所を出す。
- ・G7サミットの料理に布野の食材（ワインビーフ）が使われていることを知る。
- ・ゆめランド布野からワインビーフを使ったメニュー考案・販売の依頼を受ける。
- ・オリジナルメニュー考案・販売に協力するかどうか決定する。
- ・その結果、故郷の魅力やお金を稼ぐということについて考える。

『ゆめランド布野のオリジナルメニューの考案・販売を成功させるためには？』

phase② 成果の発表について事前に詳しく示される。

(日時・相手) 令和5年10月下旬～11月上旬 ゆめランド布野の来場者

(場所・方法) ゆめランド布野 来場者に商品をPRする(当日以外も含む)。

(条件) ・ゆめランド布野ならではのオリジナルメニューを考案すること。

- ・来場者に食べていただけるようなPR方法を考えること(ワインビーフも含む)。

- ・コストや収益・ゆめランド布野の要望を踏まえて計画・実行すること。

(準備に使える授業時間) 40時間

phase③ 成果の発表に向けて、自分たちで学習を調整しながら粘り強く取り組んでいく。

- ① のば牧場を調査し、ワインビーフのPRポイントを見つけ出す。
- ② ゆめランド布野支配人に対して、ワインビーフのPRポイントをプレゼンテーションする。
- ③ ゆめランド布野支配人のオリジナルメニューのイメージを聞きながら、方法を選択し、オリジナルメニューを考案する。
- ④ ゆめランド布野支配人に自分たちの考えたオリジナルメニューを提案し、商品化への了承を得る。(了承を得られるまでメニューの提案と改善を繰り返す)
- ⑤ 決定したオリジナルメニューの商品名や価格設定(必ず収益ができるように)を行う。(商品名・価格設定については④と同時進行となる場合もある)
- ⑥ 販売日に向けて、どのようなPRをすれば、多くの来場者に購入していただけるか方法を考え、作成する(当日に限らない)。

※(可能であれば)収益の一部をいただけるよう交渉し、布野のために何かできることがないか考え、使い道を話し合い実行していく。(1月以降)

phase④ 成果の発表と探究活動全体を俯瞰した振り返りを行う。

- ・ゆめランド布野での販売に訪れ、オリジナルメニューの販売をPRする。
- ・故郷の魅力と社会に参画したことに対して振り返りを行うとともに、自分の成長やどんな資質能力が身に付いたかを振り返る。その後、上記の収益の一部の使い道も含め、なんのために、どのように使うかを考えていく。

成果の発表

連携した関係機関

- ・ のば牧場 野畑社長
- ・ 道の駅ゆめランド布野 升井支配人
- ・ NHK 広島
- ・ 布野調理場

2. 実際の活動の流れ

【phase①】

G7 広島サミットで振る舞われたコース料理の食材に「三次ワインビーフ」があること、そしてそれは布野町にある「のば牧場」で育てた牛であることを知り、関心をもった。また、道の駅支配人からオリジナルメニューへの協力を依頼する手紙をいただき、メニューづくりに意欲をもった。単元を貫く問いは、「みんなに食べてもらえるようなメニューを考え実現し、三次ワインビーフや布野のことを知ってもらうには？」と設定した。

【phase②】

関係機関との調整により、3月いっぱいまでオリジナルメニューの決定に時間がかかったが、販売に向けてのPR等の活動については、小中一貫教育として、布野中学校で活動を継続する。

【phase③】

メニューづくりについて、道の駅支配人の思いを踏まえ、オリジナリティのあるメニュー開発を行う際、オリジナルという点に苦労した。肉巻きおにぎりや牛しゃぶというメニューに決め、一度試作品を作った。先生方や支配人の方など様々な方に試食していただき意見や感想をもらったことで、さらにアイデアが膨らみ、オリジナルドレッシングの発想や細かい彩りなどの視点をもつことができた。実際に作ってみる（行動に移す）ことで新たな発見があるということを再認識できた。

【phase④】

11月に中間振り返りをし、ここまでの資質・能力の高まりについて、布野っ子4大パワーをもとに振り返った。3月にも振り返りを行い、布野中学校区の目指す資質・能力への意識を高めるとともに自身の成長を実感できた。

3. 活動の様子

こんなにおいしいワインビーフはどうやって生まれているのか調査しよう！



phase①

ワインビーフ試食
(サーロイン)

ワインビーフの魅力だけでなく、野畑社長の思いも伝えよう！



Phase③

調査結果を支配人に報告

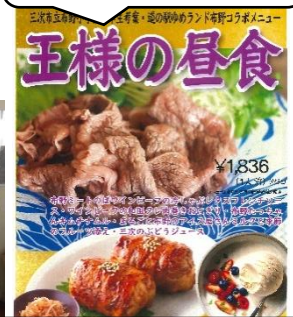
試食していただいて出たメニュー改善案をもとに改良して支配人に伝えないと！



Phase③

オリジナルメニュー
試作品完成

次は販売だ！どんなPRをしようか！



Phase③

オリジナルメニュー
販売のチラシ

4. 成果と課題

○必要感があり学習内容の広がりもある単元を開発したことで、主体的に課題を解決していく姿が見られ、探究的な学習を行うことができた。

○特に、phase①で G7 広島サミットの料理を用いるとともに、道の駅支配人から依頼文が届くという指導者の仕掛けにより、意欲・関心を高められ、深い探究につながった。

○資質・能力の振り返りの際、ルーブリックや思考ツールを活用したことで、効果的に自分自身の資質・能力の振り返りを促せた。

●こちらの想定と比べ、ゴールまでの進捗が遅くなり見通しが甘かった。関係機関との密な連携を図ることが重要であるとともに、小学校段階でどこまで求めるか（販売まで？メニュー開発まで？）を吟味しておく必要がある。