

第2学年 総合的な学習の時間 学習指導案

すさみ町立周参見中学校

教諭 谷口 祐也

- 1 単元名 ふるさとの良さを実感し、魅力を発信していこう
～職場体験学習とすさみ夢カンパニーの活動を通して～

2 単元の目標

- 新たな自分の良さや可能性を発見し、「働くこと」の喜びや苦勞を知る。 (知識及び技能)
- 社会に通用する礼儀やマナー、コミュニケーション能力を身につける。 (思考力・判断力・表現力)
- 地域や事業所に対する理解を深め、地元への愛着や誇りを持つことができる。
(主体的に学習に取り組む態度)

3 単元について

(1) 教材観

本単元では、校区の事業所を訪問し、2日間の職場体験学習を実施する。体験を通して、働く意義、ふるさとの良さを実感し、地域への貢献を期待する。

その経験を生かし、田辺市で開催される「弁慶祭り」に参加し、2年生が運営する「すさみ夢カンパニー」という会社で経営を行う。営業、販売促進、人事という3つの部署に分かれる。売るのは「すさみの特産物」である。職場体験の訪問先である事業所と交渉し、販売物の決定を行う。ビジネスプランを作成し、当日までの準備、企画等を考えさせる。その活動を通して、働くことの意義や地域の魅力を再発見できるようにしたい。さらに、地域の方々やお客さんとの交流から、コミュニケーションスキルの向上も図りたい。

(2) 生徒観

本学級の生徒は、第一学年において、「ふるさと自慢」をテーマにすさみ町の特産物について調べる活動を行っている。この活動を通して、ふるさとの特産物などは知っている。ただ、特産物としての魅力を伝えるところまでは至っていない。そのため、職場体験学習を通して、生産に携わることでより深い理解につながっていく。その経験を生かし、「すさみ夢カンパニー」の活動では、ふるさとの特産物の魅力を発信していく

(3) 指導観

指導に当たっては、「なぜ働くのか」、「仕事のやりがいとは何か」について考えさせる。「働く」についての質問づくりを通して、職場体験に向けての課題意識を持たせ、意欲的に取り組ませたい。体験する事前にビジネスマナー講座を実施し、礼儀・マナーについての知識を身に付けさせる。体験先で学んだことを活用させ、社会人としての振る舞いについて考えさせたい。

実際に仕事を体験して、事前にもっていた仕事のイメージや仕事に対する考えが変わったことや、新たに学んだことを事後学習で整理させる。その際、自分ができたことは何かを整理させることで、社会において通用する態度や礼儀を知り、自己肯定感を高め、将来の進路選択へとつなげていくこと

ができる。また、今の自分に足りていないスキルを知ることで日々の学校生活での礼儀や挨拶、態度を振り返らせることができる。

すさみ夢カンパニーの会社経営では、成功とは何かを考えさせ、完売するために何が大切か、すさみの良さを知ってもらうために何が大切か、の探求テーマを設定し、仮説を立てさせる。仮説から方法・手順を考えさせ、それに基づいて、販売物の検討や値段設定、P Rの方法などの当日の活動までを考えていく。当日はお客さんとの交流、すさみのP R活動を行うことが主な仕事となる。これらの活動を通して、計画を立てて行動する力、多面的・総合的に考える力などE S Dの資質・能力を養いたい。

学んだことを発表する場面では、自分たちの伝えたいことを明確にわかりやすく伝えるために、声の大きさとスライド作成のルーブリックを示す。全体発表までに、何度か練習をさせ、良い点や改善点を検討しながら発表の仕方を工夫させる。最後に、来年度に向けての引き継ぎと、自分自身の振り返りを行い、将来について考えさせる。来年度はどのような点に気をつけるべきか、自分が体験したことから何が自分にできるのか、何が社会に貢献するということなのかを文章でまとめさせる。

(4) E S Dとの関連

・本学習で働かせる E S D の視点 (見方・考え方)

- ・多様性…すさみにはこれからも大切にしていきたいもの、よさがいろいろある。(産業、自然)
- ・有限性…地域にある「いいもの」は大切に守っていかなければならない。
- ・責任性…未来に引き継いでいくのは、ここに住む自分たちの使命である。

・本学習を通して育てたい E S D の資質・能力

未来像を予想して計画を立てる力

会社経営をする際に、どのような段取りで進めていくのかを計画する。(短期的)

将来、大人になった際に、物事を計画的に進められるようにする。(長期的)

未来のすさみ町を想像し、町を持続可能にしていくために計画する。(長期的)

多面的・総合的に考える力 (システムズ・シンキング)

模擬会社経営の販売物を検討する中で、ターゲットは誰か、どのようにすれば売れるのか、を考える。

コミュニケーションを行う力

職場体験先や地域の人々と交流する中で、勤労についての自分の考えをつくりあげる。

つながりを尊重する態度

地域の人々との関わりを通し、様々な人とのつながりが豊かな学びになっているということを自覚し、尊重しようとする。

進んで参加する態度

地域の産業のために自分にできることはないかと考え、意欲的に関わりをもとうとしたり、考えをつくらうとしたりして、地域に貢献しようとする。

・本学習で変容を促す E S D の価値観

世代間の公正

すさみ町に受け継がれてきたものは、次の世代へときちんと引き継がなければならない。
 自然環境、生態系の保全を重視する
 すさみ町の自然を守っていかなければならない。
 人権・文化を尊重する
 すさみ町の食文化を引き継いでいかなければならない。
 幸福感に敏感になる、幸福感を重視する
 自分たちの世代だけが幸せであることが、将来的にも幸せであるとは限らない。

・達成が期待される SDGs

- 2 飢餓をゼロに
- 8 働きがいも経済成長も
- 11 住み続けられるまちづくりを

4 単元の評価規準

(ア) 知識及び技能	(イ) 思考力・判断力・表現力等	(ウ) 主体的に学習に取り組む態度
①働くことの意味を考え、喜びや苦勞について理解している。 ②将来の職業選択のみならず、今後の自分自身の生き方に、深く関わっていることを理解している。	①働くことの意味について、自分たちの考えと実際に働いている人々との考えの隔たりから自分自身で課題を設定し、見通しをもっている。 ②他者に自分の考えが伝わるように、目的に合わせて情報を整理したり、効果を意識して表現方法を組み合わせたりしている。	①課題解決に向けて、見通しをもち、粘り強く取り組み、自身の活動を振り返りながら次の活動に生かそうとしている。 ②仕事と自分との関わりに関心をもち、今後の活動や生活の在り方を積極的に考えようとしている。

5 単元の指導計画（全 20 時間）

学習活動	学習への支援	評価・備考
1 「働く」についての質問づくり Q なぜ働くのか Q なんのために働くのか Q 働く楽しさは何か。 などの問いを出す。 問いから探求テーマの設定をする。	・職場体験学習を通して、課題意識を持たせる。 ・全員から問いを出させる。 なぜ仕事をするのか、仕事のやりがい は何か、仕事の大変なことは何か、など 体験を通して知れるようなテーマとする。	イ① ウ①

<p>2 ビジネスマナー講座 社会人として礼儀・マナーについて講義を受ける。</p> <p>3 事業所決定・事前調べ 訪問してみたい事業所を出す。候補として絞った中から、立候補で選択する。 事業所決定後、ICTを活用し、事前の調べ学習を行う。</p> <p>4 事業所訪問 (2日間) 実際の仕事内容を体験する。</p> <p>5 まとめ 体験を通して学んだことを整理し、分析する。</p> <p>6 発表 学級で発表する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・外部講師を招聘し、専門家の視点から指導して頂く。 ・何をしている会社なのかを調べていくことが礼儀の一つであることを理解させる。 ・これまでの学習を活かすようにする。 ・仕事の意義、やりがい、事前と事後での変化などをまとめさせる。 ・目標に沿ったまとめ方に、発表の方法について提示する。 	<p>ア②</p> <p>ウ①</p> <p>ア①、</p> <p>ウ②</p> <p>イ②、ウ②</p> <p>イ②</p>
<p>7 「弁慶祭り」出店に向けて 祭りに出店する意味・目的を考える。 販売物を検討する。</p> <p>8 すさみ夢カンパニーとは何か スライドの説明を聞く。 発問：弁慶祭りの出店の成功とは何か。 → (完売、たくさん売る)</p> <p>① 探究テーマの設定 ❶商品完売させるために何が大切か。 発問：弁慶祭りの目的は何か？ →ふるさとすさみのアピール ↓ ❷すさみの良さを知ってもらうために</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・すさみ町の中学生が田辺市の祭りに出る意味・目的を理解させる。 →ふるさとすさみのアピールである。 ・意味と目的を正確に抑えた上で、販売物を検討させる。その際、なぜそれなのかを理由を説明させる。 ・探求テーマは教師が提示するが、発問から導く。 ・目的からぶれないように指導する。 ・付けたい力(計画力、進んで参加する態度、協力する姿勢)からぶれないようにする。 ・①探求テーマの設定②仮説を立てる③知るための方法や手順を考え、体験に臨む。 ・裏のテーマとして、Qなぜ毎年、よく 	<p>ウ①</p> <p>ウ①</p>

<p>何が大切か。</p> <p>② 仮説を立てる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「～すれば、完売させることができる」 (接客態度、数量、値段、おもてなし、PRの方法) ・「～すれば、すさみの良さを知ってもらえることができる」 (商品を説明できる。チラシを配る) <p>③ ②を踏まえ、方法や手順を考える。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・値段や数量を考える。 ・チラシを作る。 <p>9 部署に分かれる</p> <p>面接を行い、営業部、販売促進部、人事部に分かれる。それぞれの仕事に取り掛かる。</p> <p>10 「弁慶祭り」出店</p> <p>接客、販売をする。</p> <p>11 まとめ</p> <p>仮説の検証をし、これまでの取り組みを整理・分析する。</p> <p>Q 来年度は「〇〇」を販売するべきか、しないべきか。</p> <p>12 発表</p> <p>まとめの成果を学習発表会で発表する。</p>	<p>売れるのか。(完売するか)を考えさせたい。(フランクフルトが美味しいから。接客を丁寧に行っているから。おまけがあったから。</p> <p>スサミンのおかげ。お家の人が買ってくれるから。中学生が頑張っているから。)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・この活動を通して、教えたことは、人としての価値を高めることの大切さ。 ・商品よりも「おもてなし」を大事にすることを理解させたい。 <ul style="list-style-type: none"> ・実際に入社する際に必要なこと、会社について理解させる。 ・生徒の主体的な活動となるようにサポートする。 <ul style="list-style-type: none"> ・仕事することの楽しさ、大変さ、難しさを実感させる。 ・お金の取り扱いに関して、教師が確認する。 <ul style="list-style-type: none"> ・なぜ「完売」できたのか、できなかったのかを分析させる。 ・「すさみの良さを知ってもらえたのか」を分析させる。 ・来年度に向けて、再度販売物を検討させる。 <ul style="list-style-type: none"> ・目標に沿ったまとめ方、発表の方法について提示する。 	<p>イ①</p> <p>ア①</p> <p>イ②、ウ②</p> <p>イ②</p>
---	---	--

実践①「職場体験学習～事業所訪問～」

職場体験学習は「働くこと」の喜びや苦勞を知り、コミュニケーション能力や地域の事業者に対する理解を深める機会としたい。そこで、導入では、「働く」についての質問づくり（表1）をした。出された質問は、実際に職場体験先で事業所の方に質問した。

（表1）質問づくり

「働く」についての質問づくり									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
なぜその仕事をしているのですか？	なぜすさみにきたのですか？	いつすさみにこようとおもっていたんですか？	仕事のやりがいは何ですか？	一番好きな作業は何ですか？	新しい取り組みはありますか？	仕事？を続けていて驚いたことはありますか？	なぜ働いているのですか？	大変なことはありますか？	なぜ普通の弁当箱ではなく木でつくろうと思ったのですか？
その仕事は好きですか？	一番お客さんが来る時間はいつくらいですか？	ベルヴェの温泉の良いところはどこですか？	料理は好きでやっているのですか？	クレームが来たときはどうしますか？	ベルヴェの仕事の楽しさは何ですか？				
仕事で大変なことはありますか？	毎日どんな仕事をしていますか？	なぜエビカニで働いているんですか？	仕事は楽しいですか？	ピンチはありましたか？					
なぜこの仕事を始めようと思ったのですか？	梅を作るうえで大変なことは？	仕事をする上で気を付けていることはありますか？	楽しい？	この仕事をやっていて前とか変わったことはありますか？	梅が被害に合うことはありますか？	仕事のやりがいはありますか？	梅のおいしさの秘訣は何ですか？	梅はどうやって作っているんですか？	ライバル企業はどこですか？
なぜこの仕事を始めたのですか？	なぜこの仕事に興味をもったのですか？	その仕事で何が一番大変ですか？	仕事のやりがいはありますか？	その仕事をするうえで大切なことはありますか？	仕事をやる前とやった後ではなにか違いますか？				
その仕事をして楽しいことはありますか？	この仕事をしてきついことありますか？	この仕事をして驚いたことはありますか？	この仕事をして大切にしていることはありますか？						

●成果と課題

すさみ町には、他府県から移住して働いている人が多い。その人たちに「なぜすさみで働いているのですか」と質問を投げかけ、ふるさとの「自然、資源」の素晴らしさに気づいている生徒もいた（図1）。さらに、あまり知られていなかった「特産物」について知ることができ、地元への愛着や誇りを感じることができたと考える。

（図1）生徒まとめスライド



課題は、質問づくりにおいて、「閉じた問い」を「開いた問い」に変えさせることができなかった。「閉じた問い」は、答えが単発で終わってしまう。例えば、「仕事は楽しいですか」は閉じた問い、「仕事の楽しさは何ですか」と変えることで、事業所の方により詳しく答えてもらうことができたと考えた。

また、ESDの視点からの質問づくりをするべきであった。例えば、事業所の方に「すさみ町の良いところはどこですか」「すさみ町の何に惹かれて移り住んできたのですか」など、多様性や有限性について質問をしてもよかったのではないかと考えた。

実践②「職場体験学習～すさみ夢カンパニー～」

すさみ夢カンパニーとは、周参見中学校 2 年生が経営する会社である。田辺市で開催される「弁慶まつり」に出店し、模擬会社経営を体験する。営業部、販売促進部、人事部の 3 つの部署に分かれ活動する。

導入では、「弁慶まつり」の出店の成功とは何か、と問うた。生徒から「完売すること、たくさん売ること、すさみを知ってもらうこと」などが挙げられた。そこから、「商品を完売させるために何が大切か」と「すさみの良さを知ってもらうために何が大切か」と 2 つの探求テーマを設定し、仮説を立てさせた。次に、仮説をもとに方法や手順を考えさせた。各部署は、「方法や手順」をもとに考え、作業を進めた。表 2 は先生向けの研修で事前実践したものであり、表 3 は生徒が記入したものである。

(表 2) 模擬授業研修より

探求テーマ	①商品を完売させるために何が大切か。	②すさみの良さを知ってもらうために何が大切か。	③なぜ毎年、よく売れるのか。				
仮説を立てる	～すれば、完売させることができる。	～すれば、すさみの良さを知ってもらうことができる。	予想を書く	FB 全て書ければ A	方法や手順を考える	FB 全て書ければ A	
1	例) 接客態度をよくすれば、完売させることができる。 値段設定を高くせず販売すれば、完売させることができる	例) 商品の良さを伝えれば、すさみの良さを知ってもらうことができる。 笑顔、接客態度を大切にすれば、すさみの良さを知ってもらうことができる。(人柄)	例) 全員がよく働いているから。 笑顔で売り込みをするから	A	①接客について、マニュアルを作る ①適正と思う値段を考える	②ポップを作る。チラシを作る。 ②GOOD対応、NG対応項目を作る	A
2	魅力的な商品を用意すれば完売させることができる	すさみの良いところを紹介すれば～	一生懸命さがお客さんに伝わっているから	A	魅力的な商品をそろえるために交渉する	宣伝の仕方を工夫する (SNS・ポップ・チラシ)	A
3	商品の良さが伝われば完売させることができる	すさみの写真を見せればすさみの良さを知ってもらうことができる	フランクフルトがおいしそうだからよく売れる	A	商品のレイアウトを工夫する	自分たちの活動 (米作り・職場体験など) を展示する	A
4	宣伝	よさこいの連携	中学生	A	看板、宣伝の方法をくふうする	よさこいでのアピール	A
5	元気よく笑顔で接客する	すさみの活動、魅力を紹介			接客の仕方をみんなで考える	活動や魅力を紹介	A
6	良い商品を適正な価格で	商品の良さを伝える	中学生が一生懸命頑張っているのが伝わっているから。スザミンの効果。	A	接客の態度 (笑顔、言葉遣い) をきちんとする	目と耳に訴える PR の工夫	A

(表 3) 生徒

仮説を立てる	①商品を完売させるために何が大切か。	②すさみの良さを知ってもらうために何が大切か。	③なぜ毎年、よく売れるのか。			
～すれば、完売させることができる。	～すれば、すさみの良さを知ってもらうことができる。	予想を書く	FB 全て書ければ A	方法や手順	FB 全て書ければ A	
商品を詳しく説明したら売れる	宣伝したらすさみの良さを知ってもらえる	珍しいものだから	A	商品の説明書を書く	看板を作る	A
おいしそうに焼く	これはすべてすさみのものだから	多分ほかのものよりも安いおいしいから	A			
接客・声をかけてみるなど	周参見の良いところ【景色】を店の前に写真で置いておく	安いみんなが食べるようなものだから	A	ポスターは見えやすく二度見するぐらい面白い感じに		
おいしそう感じにす	おいしそう感じにするときょうみを持ってもらえる	一人ひとりのがんばり	A	興味を引くようなインパクトのあるポスターを作る	コスプレ	A
全力で宣伝すれば、完売させることができる	すさみの食べ物や魅力を宣伝すれば	中学生が頑張ってるから	A	わかりやすいポスターをつくる	客引きを頑張ってる注目を集める	A
宣伝を頑張る	商品を全力でうる	毎年同じ物売ってるから。	A	宣伝を全力で頑張る。ペリーヘルマン		

活動の振り返りでは、部署での活動や当日の出店を通して学んだことや「仮説の検証」(表 4) を記入した。

(表 4) 仮説の検証

1	2	3	1	2	3
①商品を完売させるために何が大切か。	②すさみの良さを知ってもらうために何が大切か。	③なぜ毎年、よく売れるのか。	①商品を完売させるために何が大切か。	②すさみの良さを知ってもらうために何が大切か。	③なぜ毎年、よく売れるのか。
<p>*私は「接客態度をよくすれば」、完売させることができると考えた。</p> <p>当日は全校生徒の接客態度が良かったので、完売させることができた。しかし、接客態度はよかったがあまり売れなかった。中学生がすすんでアピールをして売れるほうがいいと思った。</p>	<p>*私は、「商品の良さを伝えれば」、すさみの良さを知ってもらうことができると考えた。</p> <p>チラシや商品の宣伝を通じて、より多くの人にすさみの良さを知ってもらうことができたのではないかと考える。しかしながら、すさみの良さを伝えても余りインパクトがなかったので意味はあまりない。</p>	<p>*私は「全員がよく働いているから」と考えた。</p> <p>今年は少ししか売れなかった。よく働いているのはあまり関係がないと思った。働いても人の見えるところではないと思った。</p>	<p>*私は「その商品の良さや美味しさを総称することができれば」、完売させることができると考えた。</p> <p>当日は、あまり良さを伝えられなかったから、完売させることができなかったと考える。</p>	<p>*私は、「店の前に看板を置いて周参見の良さを書くことができれば」、すさみの良さを知ってもらうことができると考えた。</p> <p>パンフレットをあまり手にとってもらえなかったからもうちょっとお客様に伝えればよかった。</p>	<p>*私は「子どもが一生けん命に商品を買っているから」と考えた。</p> <p>今年もみんながよく働いて、売ることができたと思う。</p>

●成果と課題

探求テーマに対し、仮説を立て、方法・手順を考えたことで、活動すべきことが明確になった。しかし、探求テーマ②「すさみの良さを知ってもらうために何が大切か」についての検証方法を検討できていなかった。例えば、チラシを入れてアンケートに答えてもらうことなど、すさみをより知ってもらうための取り組みができたのではないかと考えた。

活動後のまとめ(表5)として、良かった点と改善点を出し、来年度へ引き継げるようにした。「ふるさとすさみ」をどのようにアピールしていくべきなのか、を真剣に考えていた。

すさみ夢カンパニーの活動結果として、目標としていた「商品の完売」を達成できなかった。しかし、この失敗が大きな学びとなった。特に売れ残った商品は木の「弁当箱」である。「完売できなかった理由」を生徒たちに考えさせ、整理し、来年度は売るべきか、売らないべきか、を検討させた。(表6)この検討が批判的思考力(昨年度は完売できたのに、今年なぜ完売できなかったのか)や責任性(すさみ町を未来に引き継いでいく)につながっていったのだと考える。

(表5) 来年度へ向けての改善点

「すさみ夢カンパニー」の来年度の2年生へ向けての改善点を記しましょう。								
探求テーマ①「商品を完売する」には？					②「すさみの良さを知ってもらう」には？			
1	2	3	4	5	1	2	3	4
中学生が売っているというこ とを伝える	量を減らす	安いコーヒー豆をうる	安くで多いものを売る		ばんふれっとのすさ みをでかでかとかく	良さはない	かんぱんにかく	
PRを増やす	もっと安くする	祭りっぽいのを売る						
店の前で一人立って声かける 役割を追加しとけばよかった 「教頭先生みたいな」	商品の量を減らす	PRしてる人は、かたま らず散らばってもらう			看板を少し派手に			
もっと客を呼び込む	われ中と合併 夢我達合	なじみやすい商品	幕末とコラボ	イノブタ解体ショー	商品を手に取っても らう	きつけをつくる		
値段の調整	宣伝	注目を集める	食べやすいものを売る		魅力的な看板	大々的に宣伝	店を宣伝	きれいな海を宣伝
すぐに食べれるものを売る	商品をなるべく少なく	中学校が作ったことを主 張する						

(表6) 弁当を売るべきか、売らないべきか

「すさみ夢カンパニー」の来年度の2年生へ向けての改善点を記しましょう。		
探求テーマ①「商品を完売する」には？		
来年度、弁当箱は売るべきか、売らないべきか。	売るとしたら	
売らないべき	あまり売れなかったら、申し訳ないから、高い	値段はそのまま、数を5個限定にする
売らないべき	ほかにもライバルがいたから	1500円ぐらいで売る
売らないべき	やっぱり高いし買う人が少ないから	100円(税込110円)で売る
売らないべき	占い師が言ってたから売らないだけに 需要がない 幕末買う	超安くする ブランド化 マクドのクーポンつける最終手段
売らないべき	あまり需要がないと思うから。売るとするならもっと安い値段にする。	個数限定(6個) おまけをつける 2つセットで30パーセント引き
売るべき	前回ははずが多すぎたので個数を減らしたらいいかも。安くする。知らんけど	お弁当箱のサイズを小さくしてもらって安くしてもらい。2000円。10個

●課題

今回は特産物として、14種類の商品を販売した。しかし、種類が多かったため、より詳しく商品の魅力を発信するところまで至らなかった。来年度は、販売商品を少なくし、自分たちがその商品をより深く理解することで、地域ブランドとして魅力を発信させていきたい。特に、木の「弁当箱」がなぜいいのか、プラスチック製との違いは何か、を知ることでPRの仕方は変わってきたのではないかと考えた。

E S Dの資質・能力である「未来像を予想して計画を立てる力」が弱かったと感じる。時間割の関係上、当日までの計画立てを教師が示したため、生徒中心にある程度は考えさせるべきであったと考えた。次に実践する際は、事前に授業時間数を伝え、計画を立てさせるところからスタートさせたい。

「多面的・総合的に考える力（システムズ・シンキング）」も弱かったと感じる。特に会社の販売物を検討する際に、生徒たちを揺さぶり、考えさせる場面が足りなかった。「販売物は本当にそれでいいのか」「ターゲットは誰なのか」「数量、値段はそれでいいのか」「昨年度はどうだったのか」など十分に検討する時間が必要であった。

現在の学年終了時に目指す姿

ふるさとすさみで働くことを通して、すさみ町の良さや課題に気づき、持続可能な町にしていくために考え、行動しようとしている。自分たちの住む地域に誇りと愛着をもち、一人一人が町づくりの主体であることに気付いている。



こんなに自然や歴史にあふれるところで生きているなんて幸せなことなんだなあ。

この町がどうすればもっとよくなるか真剣に考えていきたい。

総合的な学習の時間「ふるさと自慢」

ふるさとすさみの自然や産業を調べることによって、生徒は、その魅力や歴史の深さに気づき、「ふるさとすさみ」に誇りをもつことができる。また、そんなすばらしい地域のために、持続可能な地域にしたい、地域に貢献する活動がしたいという意欲をもたせる。

社会科「江戸時代の産業」

すさみ町の中心地の周参見浦には江戸時代に代官所が置かれ、二つの岬に挟まれた海上の稲積島は、枯木灘の荒波を防ぎ湾内は天然の良港になっていて、商港とし栄えた場所である。昔から漁業が盛んであったことを知る。

*引用 (<http://matinami.o.oo7.jp/kinki3/susami.htm>)

総合的な学習の時間

「職場体験学習&夢カンパニー」

○主に養いたい ESD の資質・能力

未来像を予想して計画を立てる力

会社経営をする際に、どのような段取りで進めていくのかを計画する。

コミュニケーションを行う力

職場体験先や地域の人々と交流する中で、勤労についての自分の考えをつくりあげる。

○主に育てたい ESD の価値観

世代間の公正

すさみ町に受け継がれてきたものは、次の世代へときちんと引き継がなければならない。

事業所の方々への感謝の気持ちを忘れてはいけない。人とのつながりを大切にしよう。

国語科「いろいろな通信文」(光村図書)

手紙の書き方について、例を示しながら説明されている。職場体験学習のお礼の手紙、すさみ夢カンパニーの出店に協力頂いた事業所へのお礼の手紙、生徒一人ひとりに相手を尊重する態度を大切にさせ、感謝の心を持たせたい。

昔から漁業が盛んであり、現在の特産物はそれ以降に広まったんだなあ。

人や社会のために働かないと。

道徳科・「秀さんの心」

職場体験で、職人の礼儀にふれた二人の生徒の物語を通して、礼儀の意味について考えさせ、心の籠った適切な言動を取ろうとする実践意欲と態度を育てる。

・「段ボールベッドへの思い」

災害の避難者の健康を考えて、段ボールベッドを考案し、設計図を無償で公表した会社の人の話を通して、人にとって働くことの意味を考えさせる。