

令和5年度

明保中学校

地域とともにある学校づくり

2年生

コミュニティ・スクールの充実

西東京ふるさと探究学習

単元名：**かいらんとう販売促進プロジェクト**
(活動名)

ねらい：地域の職場や仕事、専門家の方々との関わりを通して、地域の方々の仕事に対する姿勢や願いを理解し、働くことの意味や価値について自分の将来と関連付けて考えられるようにする。また、地元の特産品である「かいらんとう」の販売促進活動を通して、市場を分析し、問題を発見・解決する力や、新たな価値を見出す創造力・発信力を身に付ける。



【4月14日】

- ① 探究ガイダンス開始。大学入試の改革に伴い「思考力・判断力・表現力」がより重視されるようになり、高校でも「総合的な探究の学習」が始まってはや一年。明保中でも「ふるさと探究学習」が始まりました。「探究学習をしましょう」と言っても、いきなり始められません。生徒たちが「探究学習の進め方」を体験することからスタートします。

② そのための解決策を挙げよう

- | | |
|----|---------------------|
| 案1 | 制服を良くする |
| 案2 | 校舎をもうちょっときれいにする |
| 案3 | 部活を増やす |
| 案4 | 生徒の自主性を上げる |
| 案5 | 部活の休みを増やす |
| 案6 | 大きめの行事をやる（文化祭など...） |
| 案7 | |

③ 上記の解決策の中から、グループでの解決策を1つに絞ろう
大きめの行事をやる（文化祭など....）

【4月28日】

- ② まずは身近なテーマである「5学級の維持」という問題について考えます。「行事や部活動を活性化させるためにはどうすればいいか」という自分たちの生活に直結する”切実性”を持った問いについて、班ごとに話し合いを進めます。課題解決のための改善策や実行する上でのさらなる課題を掘り下げていきました。



【5月26日】

- ③ 明保中の良さや問題についての見方を広げるために、保護者の視点から明保中を実際に選択した理由を探ることにしました。（情報の収集）各家庭でのインタビュー調査の結果をスプレッドシートなどで整理・分析し、クラス内でアイデアの共有を行いました。発表後の意見交換から、さらにアイデアは練られていきます。



【7月6日】

- ④ 明保中学校の5学級維持のために、各班から1つずつ、合計で24の企画書が作成されました。企画書は生徒会本部役員へ提出されました。これからどんな取組が行われるか楽しみです。

【7月14日】

⑤(株)旭製菓様より、これから始まる「かりんとう販売プロジェクト」に向けて、講話をしていただきました。最後に学年主任の先生から、希望の部署に分かれて活動を展開していくことを聞き、さらにやる気をみなぎらせる2年生です。



【9月15日】

⑥各クラス、かりんとう販売に向けたコンセプト決めに入りました。「3世帯向けの商品が、誰でも買いやすいんじゃない?」という意見が多く挙がりました。「でも、家庭科でやったけど、今3世帯って少ないんじゃないの?」「3世帯のお家、手挙げて!」・・・32人中2人。さて、この現状を踏まえて、コンセプトがどう練られていくのでしょうか。



Where? どこで行う取り組みなのか	人が集まる場所(スポーツセンター、駅、街保、かりんとう本店、市役所、こもれび、地域の小学校(中学校、高校など)) マーケティング部が決めたところ
Who? 誰に向けた取り組みなのか	家族に向けて(マーケティング部がなぜ家族向けか調べてくれる)
When? いつ行うのか	12月くらい
How? どうやって行うのか(手段)	お家さんと連携して(訪問販売) 声を自分からつけて積極的にがんばる 通でわざわざいって客を呼ぶ(集客)
What? どういう結果が得られるのか	利益が得られる 社会に出たあとにどのようにお家さんと接するのか、売員とはどのようなものなのか知ることができる 地域を盛り上げることができる
Why? なぜやるのか(目的)	社会にでたときのため 地域を盛り上げるため

【10月3日】

⑦アンケートの結果、自分が所属する部署が決まりました。マーケティング部、動画広報部、デザイン部、中広告部、販売部。各クラス、部署ごとに活動が始まりました。探究を進める上で大事な「探究課題」の設定に取組む部署、他の部署からの情報を待つので、先に動画の作り方やデザインのポイントを調べる部署。担当の先生方もプロではありません。こうなったら、外部の「プロ」にアドバイスを求めるのが早いですね。



7月7日(金)に行われた「働く大人の話聞く会」では、対面・オンライン 総勢43名の地域の方々や先輩にお話を聞くことができました。あのおときお世話になった方々もプロ中のプロ。再度、お会いするチャンスが来るかもしれません。

【10月16日】

⑧「かりんとう販売」に向けた味の選定のため、本日は(株)旭製菓様よりご提供いただいた10種類のかりんとうの試食を行いました。「子どもが好きそう!」「これはおいしいちゃんおばあちゃん向けかな?」「本当にきんぴらごぼうの味がする!」などの感想から、各クラスのコンセプトに見合う3種類を選びました。マーケティング部の集計結果を楽しみに待ちます。

