

(2) 仙台市立荒巻小学校「地域再発見『よいもの残そう・伝統文化』」

取組の概要

<p>教育の対象者 小学5年生全員</p> <p>教育の実施者 仙台市立荒巻小学校</p> <p>教育プログラムの企画者 小学5年生担任</p>
<p>教育プログラム企画の背景・経緯</p> <p>仙台市教育委員会の呼びかけに対して、起業教育を実施したいと手を挙げた学校である。</p> <p>地域学習の中で「堤焼き（つつみやき。乾山風の伝統を受け継ぐ仙台古来の焼き物で、別名「杉山焼き」とも呼ばれる。）」について学び、人形やだるまの絵付けを行ってきた。しかし、だるまづくりには高度な技術を要し、コストもかかることからそれ以上の活動が難しかった。</p> <p>当初、これらの伝統工芸品をもとにアイデアを出し、商品化することは難しい点や、地域の歴史を学ぶ目的と起業教育の目的との整合性がとれず、子ども達には分かりにくいのではないかと考えられた。しかし、これまでの「伝統工芸品は良いもの」だから残るという考えではなく、伝統工芸品を取り巻く環境を含めた現状（社会的な状況）を正確に伝えることで、子ども達に考えさせ、そこからアイデアや解決策を見つけ出すことができるのではないかと考えた。</p> <p>その結果、これまでは「伝統工芸に触れる」意味合いが強かった、だるまの絵付け学習に、「商品開発」の意味合いを含めることで、単なる伝統工芸品ではなく商品であるという意識を持たせることとした。</p> <p>教育プログラムの目標</p> <p>起業教育を通して、生きて働く力を育成する。 身近な伝統文化を学び広める活動を通して、課題を切り開いていく力を育てる。 多くの人々との関わりを通して、コミュニケーション能力を高めるとともに、責任や協力する態度を培う。</p> <p>教育プログラムの目的</p> <p>プログラムは指導構想別に【であう】【かかわる】【いかす】の3項目に分かれており、それぞれで以下のようなねらいが設定されている。</p> <p>身近なところにすばらしい伝統文化があることに気づく。そして、歴史ある伝統文化がなくなろうとしている事実を捉え、自分なりにどうしたら良いか考え、かかわろうとする態度を育てる。（【であう】）</p> <p>会社設立の理由を明確にし、それに合った商品を開発するために自分の役割を自覚し、チャレンジする。また、会社活動を通して、自他の意見を積み重ねながらチームワークを大切にして、よりよい活動ができる。（【かかわる】）</p> <p>会社活動が人々に影響を及ぼすことを知り、目標に向かって積極的に活動することができる。そして、学習を振り返り、今後の生活に生かすことができる。（【いかす】）</p>
<p>教育プログラムの内容</p> <p>実施期間・回数・頻度・延べ時間 ・2002年9月から「総合的な学習の時間」の中で全70時間実施</p> <p>実施場所 ・教室内、体育館、校外見学（堤焼き工房、佐大ギャラリーなど）、荒巻地区コミュニティセンター、仙台市役所前市民広場、ジャスコ中山店（販売実践）</p> <p>対象者の人数規模</p>



<p>何でも手に入る社会だが、お金を手に入れるための苦勞を親の働いている姿と重ねて見てくれると良い。</p> <p>伝統を広めるための商品のあり方や広報のあり方を子どもなりに考え、実践していくことができた。その過程で、新しいアイデアを実行するために必要なチャレンジ精神や決断力が養われた。</p> <p>起業教育のプログラムを取り入れることで、伝統工芸の良さを広めるために行っているという目的が明確になり、何をすればよいのか子どもが理解しやすかった。</p> <p>当取組では、販売実践の機会が3回（地域内での出店、他校との合同出店、より多くの人を対象とした単独出店）、工芸展への出展機会が1回設けられ、評価と反省を繰り返すことで、よりよい企画、商品のアイデアが生まれ、広報活動も充実して、次回へと生かされていった。子ども達自らが出店するために何が必要か考え、自主的な活動に発展していた。</p> <p>子ども達は販売に流されがちだが、要所要所の反省会で自分たちの志に立ち返り、本来の目的である「伝統工芸の良さを広めること」を共通目的として再確認する機会が設けられていた。また、反省会は視点を絞って子ども達が当日のことを整理しやすいように工夫されていた。</p> <p>総合的な学習が、家庭学習や地域学習に発展し、家族や地域の人からアドバイス・支援を得て充実させることができた。</p>
<p>教育プログラム実施にあたっての課題 プログラム開始当初で求められる課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* 地域素材から題材を得るために、事前に十分な体験や調査活動の時間が確保できると良かった。</li> <li>* 起業する目的を明確にすることが重要となった。</li> <li>* 今後、継続的に実施していくためには、会社資金の調達方法や学校外の支援者を確保していく必要がある。その際には、校内に学校外の支援者が多く入ることに対する教員側の開かれた姿勢が求められる。</li> </ul> <p>出店時期と指導体制面での課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* 出店時期は気候を考慮し、できれば寒くない時期に行う方がよい。</li> <li>* 出店は休日なので、自由参加の形式とした。今後は全員参加できるような工夫が必要である。当日の諸準備は教員だけでは困難なため、校内の協力体制や他団体との連携が今後求められる。</li> </ul> <p>利益の使途</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* 事前に明確にしておく方が活動の自主性や、会社単位のチームワーク力が高まる。</li> </ul>
<p>照会先                  仙台市立荒巻小学校 教諭 森屋 勝治 氏                  ・〒981-0965 仙台市青葉区荒巻神明町 21-1                  ・TEL:022-234-3379 Fax:022-717-9245</p>

(資料)モニタリング結果

仙台市立荒巻小学校資料

### プログラム内容

プログラムの主な内容と実施状況は以下のとおりである。

であう

#### 1) 伝統工芸品の認知 (5時間)

- ・地域再発見・松川だるまについて知る：ビデオを視聴し、興味・関心、疑問、やっ  
てみたいことを整理した。
- ・松川だるまの話を聞く：実際に松川だるまの製作者を講師として招き、話を聞いた。

9月10日(火/13:30~14:30)

- ・講師が、松川だるまの特徴、歴史、購入者の特徴、松川だるま以外の伝統工芸品など  
について説明した。

- ・佐大ギャラリー見学：登り窯や工芸品、その展示状況を見学した。(校外見学)

9月19日(木/13:50~15:00)

- ・堤焼き工房では約80年前につくられた「登り窯(のぼりがま)」を見学し、講師から  
説明を受けた。
- ・2階にあるギャラリー(東北学院大学のゼミによりボランティアで整備された私設ギ  
ャラリー) 実際に工芸品を販売している「おひなっこや」を見学した。
- ・子ども達は、窯で焼く工芸品と焼かない工芸品があること、製作期間(堤人形が最低  
1週間)などについて質問し、講師は各質問について回答した。

#### 2) 伝統工芸の置かれている状況の認知 (1時間)

- ・都市開発と存続問題に関するビデオ視聴：子ども達は、都市計画道路が計画されて  
おり、登り窯がなくなるかもしれないということを知った。

#### 3) 伝統工芸の存続に対して自分たちのできることを検討 (2時間)

かかわる

#### 1) 起業への理解 (4時間)

- \*会社とは何か：起業家を講師に迎えて考え方や現状について話を聞いた。

10月10日(木/11:00~12:30)

- ・講師(生活空間工房佐藤氏)は、自社を例にして、会社の理念や夢、願いを示し、そ  
れが社名やマークに表れていることを説明した。会社は単なる金儲けのためにやるの  
ではなく、目標を達成するための行動(自己実現) 社会に貢献するための行動である  
ことを説明し、子ども達に何のために起業するかを問いかけた。
- ・子ども達が登り窯の存続という志を具体化するために、起業することを決定した。

- \*会社設立：会社の内容やグループ編成を行った。1組は男女のバランスを考慮して  
くじ引きを行い、2組はまず社長を決めてそこにメンバーが集まるという形で決め  
た。

## 2) 会社を設立 (7時間)

\* 伝統工芸品づくりを体験：松川だるまの絵付け、泥メンコの製作。

10月18日(金/9:30~11:00)

- ・ 松川だるまの絵付けを行った。
- ・ 講師は、絵付け終了後に、販売されているだるまの価格を教え、自分たちが絵付けしただるまの価値について意見を聞いた。子ども達は、値付けという視点から商品の価値について考え、だるまづくりの大変さに対する理解を深めた。
- ・ 授業終了後、子ども達から、キーホルダーにして販売したり、絵付け体験をセットにして販売するのはどうか、など具体的な商品化のアイデアが出た。

11月8日(金/13:30~14:30)

- ・ 泥メンコの原型となる作品を選び、型を製作した。作品が選ばれる過程で、講師は、その選別理由(見てすぐに商品が何かわかること、形がしっかりして壊れにくいことなど)を子ども達に考えさせ、次回の型作りの際の糧とするように説明した。
- ・ また、講師は石こうを型に流し込む際に、石こうの経費について(3kgで1,100円の石こうを使いきった)アドバイスをした。

\* 自分たちの絵付けだるまに対する評価を聞いた：製作しただるまは校内に展示し、売れるかどうか、値段がいくらになるか、他の学年の子ども達に聞くこととした。校内市場アンケートを実施した。

\* 会社設立報告会：会社の夢、仕事分担などを発表し、講師がアドバイスをを行った。

\* コストの検証

10月25日(金/13:30~15:10)

- ・ 会社ごとに「方針」「調査結果」(校内外で、だるまの購入価格についてヒアリング調査を行った)「これから」について発表した。調査結果を受けて、相手によってだるまの価値判断が違うことが明らかになった。
- ・ 講師は、販売するためには材料費や労務費、広告費というコストがかかり、利益が出る価格が存在することを説明した。そして、地域に貢献する目的を達成するためには、会社として利益を出し、存続させることが必要であると説明した。
- ・ また、商品開発の参考としてだるまの他に、「泥メンコ」(小さな型に粘土を埋め込んで取り出せば完成)という簡単に作れる工芸品が紹介した。

## 3) 商品開発 (13時間)

\* 会社の概要を決定：社名、理念、目的(一般には定款)、社風、役割などを決定し、商品の検討を行った。

\* 商品内覧会：秋祭りへの出店に向け各社で「会社の合言葉」「マーク」「試作品」を紹介し、互いに審査した。教員から、商品の長所と短所について見つけたすよう誘導があった。講師から、苦労すれば売れるのではなく、商品として自分たちが買いたくなるような、五感に訴える工夫をすることが必要であると説明を受けた。

\* 商品の製作：商品内覧会での反省を生かして、商品を作った。

\* ホームページ作成：広報活動のためにホームページを作成し、活用した。

11月19日(火/9:00~10:10)

- ・ ホームページをパソコン上で作り始める前に、大枠の内容・デザインを検証した。
- ・ お世話になった人の写真を掲載したいという子ども達に、講師は肖像権や著作権について触れ、掲載には許可が必要であると説明した。

#### 4)商品販売(課外活動)

- ・ 商品販売：荒巻地区コミュニティセンター秋祭りに出店した。

11月23日(土/11:00~13:00)

- ・ 半数以上の子どもが参加を希望し、初めて商品を販売した。
- ・ 会場の外では、今後の参考のために大人を対象としたアンケート調査を実施した。全社共通の用紙を利用し、伝統工芸の松川だるまの認知度や、ほしい商品、改善点などについて質問した。

いかす

#### 1)「秋祭り」を振り返る(2時間)

- ・ 目標の達成度、売れた理由と売れ残った理由：

11月29日(金/13:30~14:15)

- ・ 秋祭りへの出店を終え、「目標は達成されたか」をテーマとして反省会を実施した。自分が感じた達成段階の項目「十分達成された」「まあまあ達成された」「不十分だ」ごとに、会社の枠を超えて横断的に班が分かれ、「十分&まあまあ班」と「不十分班」で意見交換が行われた。
- ・ 意見交換に際しては、教員から「相手を言い負かすのではなく、相手の発言を高めたり、深めたりする」ことに留意するように指導があった。
- ・ 話し合いの結果、伝統工芸を広めるために会社を営んでいるという目的が再確認され、伝統工芸のよさや登り窯の存続問題、自分たちのアイデアをしっかりと伝えることをこれからの方針とした。

12月9日(月/13:30~14:15)(市教委が見学する研究授業)

- ・ 「今までの振り返りと次回販売までの活動」をテーマにして会議を実施した。
- ・ 会議は 社長・部長会議、商品開発会議、広報会議の3つに分かれ、役割分担による横断的なメンバー構成とした。子ども達が議長となって会議を進行し、自分たちのこれまでの活動を改めて振り返った。
- ・ 当初の活動目的と行動との乖離(販売体験は売ることのみに終始し、本来の目的だった伝統工芸を広める活動が不十分だったとの意見があった)を見つめ直す機会となった。

#### 2)「学習発表会」で発表する(2時間)

- ・ 学習発表会における取組、願いの発表および市場調査の実施

#### 3)伝統の良さを広める(9時間)

- \* 企画の再構築：秋祭りの結果や学習発表会で得たアドバイスをもとに、よりよい企画を立てた。

- ・ 広報活動：仕事を分担して、広報の仕方を工夫
- ・ ホームページ作成

12月5日(木/13:30~15:10)

- ・ パソコンは各自1台与えられ、各ページを担当して製作した。各社とも、ホームページ担当は放課後も作業を行った。

12月16日(月/13:30~15:00)

- ・ ページ作成が終わり、各ページをつなげるためにリンクをはった。ローマ字でのページ名作成などで子ども達はとまどった。

12月19日(木/10:45~12:30)

- ・ 各社のホームページを発表し、評価しあった。

12月20日(金/9:00~12:00)

- ・ 1組と2組が交代でパソコン教室を利用し、昨日の発表会での指摘事項を受けて修正作業を行った。子ども達は、デジタルカメラで撮影してすぐにホームページに掲載するなど、覚えたことをすぐに発揮できるようになっていた。

#### 4) 多くの人々に伝統を広める(10時間)

##### \* 出店準備

1月10日(金/13:35~15:05)

- ・ 商品づくりと活動紹介のパネルづくりの2班に分かれて作業を行った。
- ・ 登り窯のことを知ってもらいたいという思いから、登り窯そのもののマグネットを商品とする会社があった。

1月16日(木/13:35~15:00)

- ・ 商品内覧会を実施した。
- ・ 各社1台テーブルが設けられ、子ども達が自社の商品を説明するとともに、お客になって他の会社の商品を見たりしながら、互いに工夫すべき点をアドバイスした。
- ・ 値付けが未確定の会社がみられた。
- ・ 子ども達は売ることに目を奪われがちだったため、講師が、改めて「志」を思い出すように指摘した。

- \* 「朝市夕市ネットワーク合同定期市」出店：1月18日(土)に郡山小、高清水小と合同で「朝市夕市ネットワーク合同定期市」に出店参加した。

1月18日(木/13:30~15:00)

- ・ 「朝市夕市ネットワーク合同定期市」へ仙台市立郡山小学校、高清水町立高清水小学校とともに参加して、出店した。
- ・ 3校の子ども達の間で、互いの商品の説明をしあったり、お茶や試食を試しあうなど交流がみられた。
- ・ 13:00に閉店し、後かたづけの終了後、全員での反省会となり、急ぎよ各校1名ずつ今日の反省や感想を述べた。

\* 「朝市夕市ネットワーク合同定期市」出店を振り返る

1月23日(木/10:50~11:40)

- ・グループごとに「朝市夕市ネットワーク合同定期市」の感想・反省を事前にまとめて発表した。その中で、次に生かせることは何かという視点で整理した。また子ども達の親の感想も発表した。

5) 多くの人々に伝統を広める(8時間)

- ・ 出店準備
- ・ ジャスコ中山店に出店
- ・ 出店を振り返る

2月18日(火/10:50~11:40)

- ・ 1人1人が意見や感想を述べた。しかし、個人内の反省しか出てこないため、つづいて会社単位での反省会を実施した。

6) 活動を振り返る(3時間)

- ・ ジャスコ中山店出店の反省
- ・ 取組全体の反省

7) 伝統の良さをさらに広める(4時間)

- ・ 仙台市工芸展に学習展示参加
- ・ 伝統の良さをまとめた
- ・ 起業教育に関する反省

3月17日(月/10:40~11:45)

- ・ 1組では、これまでの良かった点、悪かった点を個人ごとに発表した。子ども達から、販売することの大変さ、社会の厳しさや、リーダーシップの難しさなどがあげられた。
- ・ 2組では、反省会での指摘を踏まえ、これまでお世話になった人へ「感謝の会」を開催することとなり、誰を招待し、どのようなお礼をするか検討した。

3月20日(木/10:30~12:00)

- ・ お世話になった、「おひなっこや」の佐藤氏、講師である生活空間工房の佐藤氏、ホームページ講師である(合)DUNAMISの松浦氏が招待され、感謝の会が行われた。