

(3) 仙台市立郡山小学校「ふるさと郡山 - 自然、産業、歴史の追究を通して -
(農業)」

取組の概要

<p>教育の対象者 小学6年生の「総合的な学習の時間」農業選択者</p> <p>教育の実施者 仙台市立郡山小学校</p> <p>教育プログラムの企画者 小学6年生担任 PTA会長 沼田 敏 氏</p>
<p>教育プログラム企画の背景・経緯 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。 担当教員は当初、これまでの「総合的な学習の時間」の取組の趣旨と全く異なるものを導入することになるのではないかと懸念していた。 前期に地域学習の1つとして古代米の収穫、縄文式土器の製作などを行ってきた。夏休み後は、これらを踏まえて子ども達の興味関心をもとに、学習を深める予定としていた。 子ども達のモチベーションのあげ方を課題としており、正課での教育の中で興味のない子に対するアプローチを模索していた。 夏休み後の「総合的な学習の時間」は「ふるさと郡山」と題して、農業グループ、水生生物グループ、酸性雨グループ、歴史グループの4つに分かれて行われることになり、農業を選択した子ども達を対象に起業教育の考え方を取り入れることとした。これまで農業体験学習の講師を務めたPTA会長の沼田氏が「作る農業から売る農業へ」という考えを持っており、考え方を共有し、講師を引き受けてくれた。また、子ども達にとってもこれまでと同じ人が講師であり、取り組みやすいのではないかと期待された。</p> <p>教育プログラムの目標 感じる力の育成 追求する力の育成 表現する力の育成 共に生きる力の育成</p> <p>教育プログラムの目的 農業を題材に子ども達に市場に対する感覚を身につけてもらいたい。 顔の見える農業について考えさせたい。</p>
<p>教育プログラムの内容 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25時間実施</p> <p>実施場所 ・家庭科室、畑(郡山小学校近隣の沼田氏所有地を貸出)、仙台市役所前市民広場</p> <p>対象者の人数規模 ・小学6年生20名(植え付け時から3グループに分かれて実施)</p> <p>プログラムの内容 ・無農薬有機農法を学び、野菜作りに取り組むとともに、自分たちで生産した野菜を販売するプログラムである。 ・販売実践は2回行い、学校で開催されるバザー、仙台市役所前市民広場で開催される「朝市夕市ネットワーク合同定期市」に出店した。</p>

<ul style="list-style-type: none"> ・「朝市夕市ネットワーク合同定期市」の出店に際しては、場所代として1グループあたり1,000円ずつ負担した。 <p>講師</p> <ul style="list-style-type: none"> ・PTA会長 沼田 敏 氏 小学校近くで農業を営み、無農薬野菜の直売所「大丈夫屋」を運営している。これまでの農業体験学習の講師役をつとめてきた経緯から、当取組への参加を引き受けた。当校が出店参加した「朝市夕市ネットワーク合同定期市」の事務局長を務めている。 ・斉藤 英一 氏 近所で農家を営んでいる。当取組に参加している児童の親である。 ・アシスタント：合資会社DUNAMISの社員 PC指導 <p>使用教材</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特になし。必要に応じて、適宜沼田氏が作成。
<p>教育プログラム実施にかかった事業費</p> <p>事業費 129,439円(消費税抜き)(東北経済産業局「地域におけるアントレプレナーシップ教育の自立的普及及び起業化人材発掘支援調査」事業費)</p>
<p>教育プログラムの効果</p> <p>1回目の販売実践では「完売」にばかり終始し、無農薬野菜の良さを伝えるという本来の目標を見失ってしまう子どもが多かったが、その後反省会を通じて、目標やコスト意識を明確にすることができた。</p> <p>販売実践を終えた後の感想として、子ども達からは、知らない人に野菜の説明やサービスをした結果売れたことが嬉しかったという意見が多くあがり、自分たちの活動の手応えを実感できていた。</p> <p>また、活動を通じて「お客さんに安心して買ってもらおう大切さ」や「普段は使用しない百分率がこんな風に生かされるんだということ」を学んだという感想があった。さらに、学習を通じて得た経験は今後役立つと思うので、地域の中で役立てていきたいと感想を寄せた子どももいた。</p> <p>教員からは、起業教育を取り入れることで、「子ども達の興味・関心を高め、努力の結果が具体的な数字となって出てくるという意味では、取り組み易く、面白い試みであった」、「直接経験することの意義は大きい」また、「段階的に取り組むことができるため、目標と結果が分かりやすく、総合的な学習の時間に適したプログラムである」と評価された。</p>
<p>教育プログラム実施にあたっての課題</p> <p>地域学習の中の1つのグループでのみ取り組んだ内容だったため、指導体制や十分な時間の確保が難しかった。また、指導者不足からグループによって内容や取組に差が生じたため、今後継続にあたっては、計画段階での十分な検討が求められた。</p> <p>短期間の実施であったため、今後は長期スパンでプログラムを計画する必要があるとの意見があった。</p>
<p>照会先</p> <p>仙台市立郡山小学校 教諭 駒沢 健二 氏 教諭 武田 芳典 氏</p> <ul style="list-style-type: none"> ・〒982-0003 仙台市太白区郡山字行新田1 ・TEL:022-249-4672 Fax:

(資料)モニタリング結果

仙台市立郡山小学校資料

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。

1)オリエンテーション・苗植え

9月11日(水/9:40~11:30)

- ・講師が、無農薬野菜の特徴、今後のスケジュールについて説明した。野菜を作り販売することを説明した後、販売するための広報やサービスの必要性を説明した。
- ・3つのグループに分かれて、リーダーを決定した。オリエンテーション終了後、実際に畑で野菜の苗植を行った。
- ・4種類の野菜の苗を植えたが、苗の区別は子ども達には分かりにくかった。

9月20日(金/9:40~10:30)

- ・畑で野菜の苗植を行った。野菜の名前を確認しながら、グループごとに作業を進めた。

2)会社とは何か

10月2日(水/9:40~10:30)

- ・グループごとに議論し、社名、役割分担を決定した。役割は社長のみ各会社共通とし、その他の役職(組織体制)は会社ごとに異なった。

3)農業についての学習

10月3日、4日(木/14:00~15:20、金:9:40~10:30)

- ・自分たちが植えた野菜の特徴や調理方法、商品知識等について、PCを使ってホームページで検索した。当初、個人で1台PCを使用したが、一斉に使用したことでネットワークが停止してしまったため、2日目は1グループあたり2台を共同利用することとした。
- ・特に、値段に対する関心が高く、スーパーのチラシと比較する子どももいた。しかし、学校のファイヤーウォールが値段、価格、ネット販売などのキーワードを入力するとページが表示されないように設定されており、検索できるページが限定された。

10月11日(金/9:40~10:30)

- ・各社の畑の状況を講師が報告し、具体的な栽培の注意事項について説明した。(各社で育ち方に差が生じている。)
- ・無農薬有機栽培の特徴と、そのための肥料について講義が行われた。講師は、具体的に育てている品種と同じ野菜の苗を見ながら、野菜の保存方法、成分、調理方法などについて説明した。

4)市場調査

10月17日(木/11:00~12:30)

- ・講師の沼田氏が事務局長を務める「朝市夕市ネットワーク合同定期市」を見学した。教員の車で移動しなければならないため、人数の都合上、各社とも社長のみ(女の子2人、男の子1人)が参加した。
- ・子ども達は、店を巡りながら、販売されている野菜の品種や価格、陳列方法、漬け物(加工品)の調理方法や売れ行きなどについてヒアリングを行った。
- ・その後、子ども達に教員から現金(千円)が渡され、実際に売買を体験した。

10月18日(金/9:40~10:30)

- ・各社社長から「朝市夕市ネットワーク合同定期市」の見学報告が行われた。
- ・価格設定について、値下げがあまり行われていないと報告があった。それについて、講師は、これは野菜に対して販売者がその価値に自信を持っているからである、と説明した。
- ・野菜の名前 希望価格 コストを勉強した上での希望価格 市場相場を見てからの希望価格といった順に考えながら、子ども達は、コストと販売価格に対する理解を深めた。

10月23日、25日

- ・講師の沼田氏が経営する無農薬野菜の直売所「大丈夫屋」を見学し、児童全員で市場調査を行った。なお、見学は1社ずつ行い、残りの2社は教室で価格設定、看板作成を行った。
- ・子ども達は、販売員へのヒアリングを通じて販売体制や販売時の工夫について学んだ。また、「大丈夫屋」に来ていたお客に対して、スーパーではなく「大丈夫屋」で野菜を購入する理由などについて質問していた。

5)販売体験

11月8日(金/14:00~16:00)

- ・翌日に控えたバザーのために、畑に行き野菜を収穫した。収穫した野菜は順次、袋や新聞、わらで包装した。その際に、講師は、同量ずつ包装すること、見栄え良く包装することの重要性を指摘した。
- ・会社によって、作業の役割分担ができていないところがあったが、徐々に社長のリーダーシップが発揮されるようになった。
- ・会社ごとに、どの野菜をいくつ収穫したか確認し、商品管理を行った。
- ・その後、バザー会場となる体育館で出店に向けた設営作業を行った。

11月9日(土/11:00~12:30)

- ・バザー出店当日。「大丈夫屋」は臨時休業してくれた。
- ・独自に試食サービスを行う会社もあった。各社とも店舗前に子ども達が立って、レジのやりとりもスムーズに実施できた。
- ・完売間近になると、各社とも値下げをスタートさせ、中には10円にまで値下げした会社もあった。

11月13日(水/10:45~12:20)

- ・バザーの報告会。各社が工夫した点、反省点、感想を発表した。
- ・同じ野菜を販売したが、一社は100円でも売れたのに対し、一社は50円にしなれば売れなかった。これは、調理方法を提供するサービスの有無が要因となったとの意見があった。
- ・講師は、値下げをすることは野菜の価値を下げることであり、無農薬の良さをアピールし、理解して購入してもらう必要があると説明した。
- ・次回の販売実践に向けて商品を守るための工夫が必要であり、説得力のある看板・ポスター・値段表・宣伝、お客さんとのコミュニケーションのとり方、目標金額に向けての販売戦略、会社内の役割分担、協力を重視して努力することとなった。

6)ホームページ作成

11月15日(金/10:45~12:25)

「アントレプレナーシップ教育の普及促進による未来の東北リーダー育成実践調査報告書」
(H14年度)

- ・PCを使用せず、ホームページのタイトルや内容を議論し、結果を会社ごとに発表し合った。
- ・実際のホームページ画面を印刷したものを参考に、デザインを検討した。
- ・子ども達は、デザインに目が奪われがちなため、講師は、適宜、一番アピールしたいことをまず考えるようにアドバイスした。

11月20日(水/10:45~12:25)

- ・PCを会社ごとに2台使用し、実際にホームページを作成した。
- ・ページの設定 文字を入れる 表を使用して文字と写真を貼り付けた。

11月27日(水/9:40~10:25)

- ・作成したページをつなげてリンクを設定した。

11月29日(金/9:40~10:25)

- ・ホームページを発表し、互いに評価した。農業グループ3社の他、歴史研究グループ、水生生物研究グループ、環境研究グループも参加し、学年全員で計8グループが発表した。
- ・最初に、講師から、単なる成果の発表ではなく、相手に良い点を訴えるプレゼンテーションをするようにとの指導があり、緊張感が生まれた。

12月5日(木/10:45~11:30)

- ・「1日授業参観日」で親の前でホームページを発表した。
- ・前回の反省を生かして、ホームページの手直しだけでなく、プレゼンテーションにおける言葉の準備も行って臨んだグループもあった。

7)野菜の冬越し作業・調理(販売実践に向けての準備段階)

12月11日(水/9:40~10:25)

- ・次回の販売実践に向けて、野菜をさらにおいしいものとするために「生ゴミ堆肥」を撒布したり、雪から野菜を守るためにワラで縛るなどの作業を行った。
- ・野菜の生育状況をみながら、講師が、1月の販売実践で商品にできる野菜を教え、各社とも約100個程度の野菜が対象となることを確認した。これは、後日価格設定や売り上げ目標を検討する際の基準とした。

12月18日(水/9:40~11:30)

- ・自分たちで育てた野菜を使って、鍋料理をつくり試食した。前回のバザー出店時より、野菜が甘く、おいしくなっていること、グループによって味が違っていることを子ども達は実感した。
- ・次回の販売実践に向けて、値付けや宣伝に対する考え方を講師が説明した。コストについては、堆肥などの栽培経費、販売経費、人件費(¥5,000/人)を活動全体の経費とした。
- ・複数回に分けて販売実践を行うため、経費に全商品数のうち次回販売する品目数の割合を乗じた金額が目標販売額となる。また、野菜は、虫に食われたり枯れたりして、肥料など経費がかかるが失敗する商品が多数発生することを考慮しなければならないことを、講師が指摘した。

8)「朝市夕市ネットワーク合同定期市」での販売実践

1月10日(水/9:40~10:40)

- ・前回講師から示された値付けの考え方をもとに、バザーでの販売額を再計算すると、全ての会社が赤字を出していることがわかった。この結果を受けて、利益を出すためには、残っている商品を、次回の販売実践となる「朝市夕市ネットワーク合同定期市」ではできるだけ高く売らなければならないことを子ども達は理解した。
- ・講師は、高く売るために付加価値となるサービスを考えるよう説明した。

1月16日(木/9:40~10:40)

- ・「朝市夕市ネットワーク合同定期市」のための看板、値札や宣伝ポスター、レシピなどを製作した。
- ・各社とも「何を伝えるために、野菜をつくり販売するのか」という目標を理解した上で、前回計算した目標販売額を達成するために、さらにアピールできる表示や説明、豆知識など、付加価値をつける様々な工夫を行っていた。

1月17日(金/13:30~15:00)

- ・翌日に控えた「朝市夕市ネットワーク合同定期市」のための野菜を収穫した。数は当初各社約120品の予定だったが、最終的に約200品収穫した。
- ・農業グループの子どもだけでなく、他の歴史・環境・水生生物グループの子ども達も手伝った。各社の社長がリーダーシップをとり、商品数を管理しながら行った。
- ・試食品を準備する会社では、収穫後子どもの1人の家に集まり調理作業を行った。

1月18日(木/13:30~15:00)

- ・「朝市夕市ネットワーク合同定期市」へ仙台市立荒巻小学校、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。

1月22日(水/10:45~11:30)

- ・「朝市夕市ネットワーク合同定期市」の販売実践を終了し、会社ごとに収支結果と感想を発表した。
- ・野菜の品種によって、また会社によって売れ行きが違うことが報告されると、講師は、それはどのような工夫をしたからかを考えるように指導した。
- ・子ども達は、ただ販売するのではなく、説明をしてその結果購入してくれることが嬉しかったという反応が多く、手応えを感じていた。

1月31日(金/9:40~10:30)

- ・「朝市夕市ネットワーク合同定期市」の結果を受けて、表彰式が行われた。利益が最も多い会社が1位となった。
- ・各会社に対する評価が行われた後、講師は、活動に対して、実際に見ることの重要性、考えることの重要性、実行することの重要性を指摘した。また、地元で生産された旬のものを食することの尊さについて触れ、地域に対する誇りを感じてほしいと語った。

9)まとめ

2月14日(金/9:00~12:30)

- ・これまでお世話になった方や講師を招待して、「発表会と感謝の会」を実施した。各社が感想を発表した後、餅つきと鍋づくりを楽しみ、皆で食した。