



教育的価値	具 体 の 項 目	教育課程
【かかわる】	<p>⑬【地域づくり】 地域の特産物の販売体験を通し、その取り組みの中で普代村の良さや郷土の誇れるものを確認させ、将来的に復興を担う人材の育成を目指す。</p>	総合的な学習の時間
<p>【題材】 宿泊研修における普代村特産物販売体験（平成25年9月26日～27日）</p>		
<p>【対象】 普代村立普代中学校 2学年生徒 27名（男子13名 女子14名）</p>		
<p>【実践の概要・詳細】</p>		
<p>主 な 活 動 内 容</p>	<p>時数</p>	
<p>○普代村の自慢できること、県内に発信したいことを考える。</p>	<p>1</p>	<p>【授業参観日】 保護者と共に販売方法を考える</p>
<p>○普代村の特産物で販売したい物を考える。</p>	<p>1</p>	
<p>○普代村役場がとり組んでいる事業を知る。 G T 普代村教育委員会 菅野さん ・特産物販売と普代フェアについて</p>	<p>1</p>	<p>【調理実習】 栄養士・食生活改善員の方から指導を受ける</p>
<p>○効果的な販売方法を保護者と一緒に考える。 （授業参観日） ・販売に向けて必要な準備や練習は何か。</p>	<p>1</p>	
<p>○ 販売活動事前告知活動を考える。 ・テレビ・ラジオ・新聞 ・ポスター・チラシ作成に向け、記載内容やデザインについて</p>	<p>1</p>	
<p>○試食販売やレシピ作りに向けた調理実習 G T 栄養士・食生活改善推進員（3名） 地域コーディネーター（2名） ・すき昆布とわかめを使ったメニュー ・昆布とわかめの栄養価について</p>	<p>2</p>	
<p>○普代で働く人から接客マナーを学ぶ G T 三船さん（三船製菓店） ・接客時に大切なこと、接客実践</p>	<p>2</p>	<p>【接客マナー講習会】 G Tと教師の接客実演</p>
<p>○自分たちが考えたPR方法を実践する。 ・普代の様子を伝える掲示物作成 ・ポップや値札作り</p>	<p>3</p>	

<p>○販売体験と準備の内容を小学生に伝える。 ・普代小5年生との交流</p>	1	
<p>【9月26日 宿泊研修1日目】 ○自分たちが考えたPR方法を実践する。 ・肴町商店街での神楽披露 ・FMラジオ、IBCラジオで宣伝活動 ○盛岡で普代村を応援してくれている方の考えを聞き、販売活動につなげる。 (レストラン ヌッフ・デ・パプ店長)</p>	6	<p>【IBCラジオで宣伝】</p>
<p>【9月27日 宿泊研修2日目】 ○普代村特産品販売体験 ・イオンモール盛岡南（10名） ・肴町商店街 N a n a k （9名） ・クロステラス賢治の大地館（8名）</p>	6	
<p>○販売体験で学んだ事をまとめる。</p>	3	<p>【肴町商店街での宣伝活動】</p>
<p>○販売体験を支えてくれた方々に感謝を伝え、これからの自分の生き方を考える。</p>	1	
<p>○販売体験の成果発表 ・小学校5年生との交流</p>	1	

【肴町商店街での神楽披露】



【生徒の感想文】

- 私は、販売体験で「肴町商店街」に行きました。そこで私は2つの事を学びました。1つめは、商品を扱う時は、衛生面に気を配ること、2つめはお客さんの目線に立って考えるということです。

私が衛生面に気をつけなければならないと思ったのは、試食を作っているときです。お客さんの口に入るものなので、食中毒にでもなったら大変です。試食を作る時は、手を洗って、消毒をして、手袋をはめると3つのことをしました。私が、普段行くスーパーで行われている試食もそのように衛生面に気をつけているのだろうと思いました。

2つめは、商品を並べているときに思いました。どんな並べ方だったらお客さんの目に付くかなと考えていると、友達が「大きい商品が後で、小さい商品は前がいいのでは」とアドバイスしてくれました。それを聞いて確かに自分がお客さんでもその方が目に付きやすいなと思いました。また、お金の計算に戸惑ったり、商品を渡すのが遅れたこともあったりなど反省点もあります。非常に有意義な2日間でした。



【肴町商店街での販売体験】



【普代小5年生が作成した宣伝ポスター】
～小中一貫教育 小中交流の取り組み～

- 私は、クロステラスに行きました。私は、試食係でした。この係は1番声をかけられて大変でした。みんなが「いらっしゃいませ。」と声をかける度にお客さんの人数も増え、アピールすることは大事な事だと思いました。

お客さんに「普代は、昆布が有名なんだね。」と言われて「はい」だけでなく、お客さんが何について知りたいのかを確認して、その商品についてアピールしました。そうすることでお客さんは、「そうなの。ありがとう。」と言って買っていってくれました。アピールすること、普代について知ってもらうことが大切なのだと思います。また、お客さんが来てくれた時は、とても嬉しかったです。

声だけではだめなこともわかりました。どんなに声が出ていても売っている側の態度が悪いと印象まで悪くなるのでお客さんも来てくれなくなります。でも、クロステラスのみんなは、声も態度もしっかりしていたと思います。

また、知ってもらうことの大変さも知りました。知ってもらうには、自分自身もその商品の事をよく知らなければなりません。

これからの課題は、まず、自分の意見を述べ、他人の意見を聞くこと、後は販売の時、最も必要な事、積極的に声をかけることです。

販売体験を通して学んだ事をこれからの生活にいかしていきたいと思います。

○私は、イオンモール盛岡南で販売体験をしました。役割は試食販売と会計でした。この体験で私は、成果と課題を得る事が出来ました。

成果は3つです。1つめは、恥ずかしがらずに大きな声を出すことです。「いらっしやいませ。普代村の特産品を販売しています。いかがですか。」というように状況に応じて声を出す事の大切さを学びました。

次に団結することです。私の言ったことの後に「いかがですか。」などつなげて言うことによりまとまりのある行動になりました。みんなで助け合うことの大切さを学びました。

最後に挨拶です。現場に入る時に「おはようございます。今日は、お願いします。」など気持ちの良い挨拶をすることが出来ました。

最後に課題です。課題は、すばやく行動することです。おつりを渡すときや商品を渡す時にもたついたり、ばたばたしてしまっただけで、これからは、すばやく行動したいと思います。



【クロステラスでの販売体験】



【イオンモールでの販売体験】

【まとめ】

本校では、学校経営計画への復興教育の位置づけを以下の通りに掲げている。

- (1) いわて復興教育（いきる、かかわる、そなえる）と本校の生徒像をリンクさせた学校経営の展開
- (2) ふるさと普代の自然や人々との「かかわる」を大切にした「体験学習や活動」の積極的な推進
- (3) 進路指導を中核としつつ、義務教育9年間を見通し、人としての生き方探求まで深めるキャリア教育の推進と希望進路実現への支援の充実

この中で特に「かかわる」に重点を置いた取り組みが、今回の普代村特産物販売体験活動である。取り組みの過程で、教育委員会、役場農林商工課、栄養士、普代村食生活改善員、地元の菓子店、水産業者、地域コーディネーター、保護者の方々によるボランティアなど多くの方々のご支援をいただいた。今回の取り組みを通して、生徒達は、地域とのつながりを深めると共に故郷に対する思いも一層強めた様子である。今後もさらに取り組みの充実を図り、郷土を愛し、その復興・発展を支える人材を育てていきたいと考える。