

吉名野菜生産販売プロジェクト ～吉名産野菜販売の黒字計画～

1 単元のデザイン

本単元の目標

黒字を目指して、吉名産の野菜を生産し、それをマーケティング戦略に基づいて販売する活動を通して、マーケティング戦略の基礎を理解し、資料を用いながら他者に説明したり発想を広げて工夫したりすることができるとともに、自分が決定した課題に進んで挑戦し、失敗しても進んで改善を図って最後までやり切ろうとすることができるようにする。

単元について

本単元の主な活動は、吉名産の野菜を生産し、それをマーケティング戦略に基づいて実際に道の駅で売ることである。マーケティング戦略を立てる際には、店頭調査やアンケートを行い、集めた情報を整理・分析する。この活動を通して、情報を収集する力、整理・分析する力を高めることができる。また、販売する際には、広告やCMやレシピ動画の作成、キャラクターの考案、商品（キーホルダーやクリアファイル等）の開発等の工夫を行うことが考えられる。これらの活動を通してICT活用力や表現する力、発想する力を高めることができる。

本単元の主な教材は、「吉名産の野菜」である。夏野菜で生産・販売する野菜は生徒の希望に合わせ様々な種類の野菜を扱う。これにより、生産に関する多様な知識が得られる。また、種類ごとの原価と収益を分析することで、黒字にするには支出を少なく収入が大きいものを選択するという視点を得ることができる。冬野菜は吉名町の伝統的な野菜であるじゃがいもを生産・販売する。そうすることで、そのよさを改めて理解し、郷土愛を育むことができる。

SDGsの視点：8 働きがいも 経済成長も

本単元を通して、生徒が生産性の視点をもつとともに、働きがいを感じ、さらに起業家の精神をもつことが期待できる。

児童生徒の実態

本学級の生徒は、実際の販売に取り組んだことはなく、収支の考え方やマーケティング戦略の知識に乏しい。

ICT活用力については、情報を収集することはできるが、それをまとめることができない生徒が多い。自分が撮影した写真、図書資料やインターネット、アンケートなどに集めた情報を基に文章作成ソフトを用いて300字程度の工夫した文章を作成することができる生徒は31.3%である。また、動画編集作成ソフトを使用することができる生徒はほぼいない。

プレゼンテーション力については、資料を生かしながら他者に説明することができる生徒は31.3%と少ない。

しかし、発想力に長けている生徒は多く、ネーミングやキャッチコピー、キャラクター等を様々な発想をすることができる。1学期の夏野菜生産プロジェクトでもQRコードを活用するアイデアを発想していた。

挑戦する力も徐々に身に付いている。1学期の夏野菜の生産・販売でも課題に進んで挑戦したり、赤字という結果を受けても改善を図ろうとしたりしている。

指導の工夫

(1) プロジェクト型学習

本気になる課題設定となるように、夏野菜生産販売において黒字戦略（目指せ10万円）を掲げて取り組んだが、苗代・支柱・肥料等の支出が多く赤字を招いてしまったという失敗と出合わせることで、「なぜだろう」という疑問や「じゃがいもの生産・販売では黒字にしたい」という意欲を引き出す。

また、再挑戦の場を充実させるために、生産面と販売面に分けて取組等を吟味・検討することである。そうすることで課題を焦点化し、多面的に吟味することができるようになる。その際、生産面・販売面それぞれの専門家をゲストティーチャーとして招く。

(2) ICT活用

本単元では、主に協働の場でICTを活用する。具体的には、インターネットで情報検索やリモートでのインタビューやアンケートの実施に活用する。また、チラシやポスター、動画等を制作する際に活用する。

(3) シンキングツールの活用

本単元では、主に以下の3つのシンキングツールを活用する。

- ① イメージマップ……販売するために何が必要か考えを広げる場面で用いる。
- ② PMIシート……物事のよい点・問題点・気になる点に分けて整理する場面で用いる。
- ③ データチャート……複数の情報源から集めた情報を複数の視点で整理する場面で用いる。

## 2 単元の評価規準及びルーブリック

評価の観点		S (期待以上)	A (十分満足できる)	B (概ね満足できる)	C (努力を要する)
(1) 知識・技能	ア 知識	野菜生産に関する知識やマーケティング戦略の基礎を他の知識と関連付けながら理解し、活用している。	野菜生産に関する知識やマーケティング戦略の基礎を理解し、それを活用している。	野菜生産に関する知識やマーケティング戦略の基礎を理解している。	野菜生産に関する知識やマーケティング戦略の基礎を理解していない。
	イ 技能	表計算ソフトを用いてグラフを作成したり、プレゼンテーションソフトを用いて目的に応じた枚数の工夫したプレゼンテーション資料を作成したりすることができる。	表計算ソフトを用いてグラフを作成したり、プレゼンテーションソフトを用いて目的に応じた枚数のプレゼンテーション資料を作成したりすることができる。	プレゼンテーションソフト等を用いて、目的に応じた枚数のプレゼンテーション資料を作成することができる。	教師や友達の支援がなければ、プレゼンテーションソフト等を用いてプレゼンテーション資料を作成することができない。
(2) 思考・判断・表現	ウ 課題を発見する力 企画する力	体験や資料の分析から新しい課題を見付けたり、社会的な広い視野から課題を見出したりして、課題解決に向けて様々なアイデアを出している。	体験や資料の分析、地域の方の思いや願いから新しい課題を見付け、課題解決に向けて、様々なアイデアを出している。	体験したり資料を分析したりする中で新しい課題を見付け、課題解決に向けて、様々なアイデアを出している。	体験したり資料を分析したりしても新しい課題を見付けられない。また、課題解決のアイデアを出せない。
	エ 活動を計画・推進する力	課題解決に必要な情報や準備物等を自分自身で考え、時間的な見通しをもって、自発的・計画的に活動を進めている。	課題解決に必要な情報や準備物等を教師や友達の助言を基に考え、時間的な見通しをもって、自発的・計画的に活動を進めている。	課題解決に必要な情報や準備物等を教師や友達の助言を基に考え、時間的な見通しをもって、計画的に活動を進めている。	課題解決に必要な情報や準備物等を教師や友達の助言を受けても考えられない。また、計画的に活動を進められない。
	オ 情報を収集する力	情報の発信元や情報の真偽を確かめながら、図書資料やインターネットを使ったり、店頭調査やアンケート、インタビューを実施したりして、必要な情報を収集している。	情報の発信元や情報の真偽を確かめながら、図書資料やインターネットを使ったり、店頭調査やアンケートを実施したりして、必要な情報を収集している。	情報の発信元や情報の真偽を確かめながら、図書資料やインターネットを使って、必要な情報を収集している。	必要な情報を収集できない。また、情報の発信元や情報の真偽を確かめていない。
	カ 整理・分析する力	自分自身で、情報を整理・分析し、工夫することについて具体的な内容を考え、その効果をイメージし、今後の計画を立てている。	教師や友達の助言を基に、情報を整理・分析し、工夫することについて具体的な内容を考えるとともに、その効果をイメージしている。	教師や友達の助言を基に、情報を整理・分析し、工夫することについて具体的な内容を考えている。	教師や友達の助言を基に、情報を整理・分析し、工夫することについて具体的な内容を考えていない。
	キ 表現する力	効果的な表現方法を選択したり組み合わせたりしながら、資料を作成し、原稿なしで、その場で言葉を生み出しながら他者の共感を得たり他者を説得したりしている。	目的に応じて効果的な表現方法を選択したり組み合わせたり、視しながら資料を作成し、その場で言葉を考え、必要に応じて、スライドを指し示したり、相手の反応に合わせてりしながら話している。	目的に応じて構成や表現を工夫しながら資料を作成し、その場で言葉を考え、必要に応じて、スライドを指し示したり、相手の反応に合わせてりしながら話している。	目的に応じて構成や表現を工夫していない。その場で言葉を考えられない。
	ク 発想する力 工夫する力	社会や市場、消費者や視聴者の傾向を捉え、これまでの学習を生かし、ネーミングやキャッチコピー、デザイン、キャラクターなど、伝えたいことがよりよく伝わるように、発想を広げたり工夫したりしている。	これまでの学習を生かし、ネーミングやキャッチコピー、デザイン、キャラクターなど、伝えたいことがよりよく伝わるように、発想を広げたり工夫したりしている。	自分なりの工夫を考え、ネーミングやキャッチコピー、デザイン、キャラクターなど、伝えたいことがよりよく伝わるように、発想を広げたり工夫したりしている。	自分なりの工夫を考えていない。伝えたいことを伝えるための発想を広げたり工夫したりしていない。
	ケ 評価する力	お互いの発表や制作物に対し、よい点や改善点等を考えて伝え合うとともに、自己評価や他者評価を基に、よりよいものになるようにその都度改善している。	お互いの発表や制作物に対し、よい点や改善点等を考えて伝え合うとともに、自己評価や他者評価を基に、よりよいものになるように改善している。	お互いの発表や制作物に対し、よい点や改善点等を考えて伝え合うとともに、進んで他者の指摘を受けて、よりよいものになるように改善している。	お互いの発表や制作物に対し、よい点や改善点等を考えて伝え合うとしない。他者の指摘を受けても、よりよいものになるように改善していない。
(3) 主体的に学習に取り組む態度	コ 挑戦する力 やり遂げる力 (主体性)	実社会の場でも進んで挑戦し、実社会の厳しさに臨機応変に対応しながら、今の自分ができることを精一杯行おうとしている。	実社会の場でも進んで挑戦し、失敗しても進んで改善を図り、最後までやり切ろうとしている。	自分が決定した課題に進んで挑戦し、失敗しても進んで改善を図り、最後までやり切ろうとしている。	自分が決定した課題に進んで挑戦しようとしなない。失敗したらあきらめている。
	サ 協働する力 (協調性)	解決したい課題について多様な意見を出し合い、合意形成を図るとともに、自分の主張を通す場面と他者の主張を受け入れてサポートに回る場面とのバランスを取りながら活動を進めようとしている。	解決したい課題について多様な意見を出し合い、合意形成を図るとともに、協力しながら活動を進めようとしている。	解決したい課題について多様な意見を出し合いながら議論を行うとともに、お互いが納得しているかどうかを常に確認し、協力しながら活動を進めようとしている。	自分の意見を出そうとしていない。また、相手が納得するかを気にしていない。さらに、協力で活動を進めようとしていない。
	シ 将来を設計する力	活動を振り返る中で、自分や友達、地域によさに気付くとともに、夢や希望をもち、自分の将来を切り拓こうとしている。	活動を振り返る中で、自分や友達、地域によさに気付くとともに、夢や希望をもち、自分の長所や短所を理解し、短所を進んで改め、長所をさらに伸ばしていこうとしている。	活動を振り返る中で、自分や友達、地域によさに気付くとともに、自分の長所や短所を理解し、短所を進んで改め、長所をさらに伸ばしていこうとしている。	活動を振り返っても、自分や友達、地域によさに気付いていない。

3 指導と評価の計画 (全 40 時間)

時	学習活動		ICT 活用	シンキング ツール	評価規準 (評価方法)
1 ～ 3	<p>●本単元の活動を知り、夏野菜販売の目標を設定し、計画を立てる。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>夏野菜を生産・販売するという活動を知る。</li> <li>過去の7年生の販売実績を知り、自分たちの目標(額)を立てる。</li> <li>育てたい野菜を決めたり、販売の工夫を考えたりする。</li> </ul>	吉名産の野菜を販売して黒字を目指そう	一斉	イメージマップ	(2) ウ (2) エ (行動観察, ワークシートの分析)
4 ～ 16	<p>●夏野菜を生産したり、販売に向けた工夫を具体的に考えたりする。</p> <p>(生産活動)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ゲストティーチャーから夏野菜の生産方法を教えてもらう。</li> </ul> <p>・教えられたことを基に、野菜の生産活動に取り組む。</p>		吉名産の野菜を販売して黒字を目指そう		イメージマップ



カラスに  
食べられた！



カラスに食べられないよう、  
網をかけよう。

これも使えそう。



形を変えたキュウリが  
あるんだって。試してみ  
たい。



星形のキュウリができた。

吉名産の野菜を販売して黒字を目指そう

(販売活動)

- ・実社会にあるものを参考にしながら、具体的な販売の工夫について話し合う。

どのような工夫があるのだろうか。

20歳から40歳までの人は見てくれそうだけど、60歳以上の人は.....

にけほろ道の駅

	20~40歳	40~60歳	60歳以上
QR	○	○	△
チラシ	○	○	○
レシビ	○	○	○
試食ナ	○	○	○
パッケージ	○	○	○
紙看板	○	○	○

16.000  
56.00  
10石

お客さんが知りたいこと

値段、品種、特徴、作り方(無農薬)  
産直  
生産地(志保町、山形県)

お客さんの顔(年齢、性別)

QRコードを載せるとおもしろそう。

お客さんは何が知りたいのだろうか。



先輩たちはこんなPOPやチラシを作ったのか。

この部分は真似してみたいな。

- ・ポスターやシール等を制作する。



吉名産の野菜を販売して黒字を目指そう

- 夏野菜を収穫・選定し、自分たちが考えた販売の工夫をしながら道の駅で販売する。

(生産活動)

- ・夏野菜を収穫・選定し、袋詰めを行う。



色と形をよく見てよい物を選ばないといけないね。

17  
く  
19



袋に自分たちのオリジナルシールを張ろう。

(3) コ  
(3) サ  
(行動観察)

(販売活動)

- ・自分たちが考えた販売の工夫を行い、道の駅で販売する。



- 目標額と実際の利益とを照らし合わせて、活動を振り返る。
- ・目標額と実際の利益とを照らし合わせながら、目標の達成状況を確認する。
- ・よい点・改善点・おもしろかった点を出し合いながら、活動を振り返る。

なんと大赤字！

何がよくて、  
何がよくなかった  
のだろうか。


整理・分析

良かった点	改善点	おもしろかった点
レシピの開発 ラベル QR キャンター 試食させていた キヨリの型(デコ) 植える前の講習 →元先生に→パン みんなが→参加していた	道の駅にあまり目立って いなかった？ ポポの内容の改善 棚がじゃまだった？ の時 しめざりと字が？ 値段設定？ →高かた→売れ 食いつき時期の表示 どのレシピが売れた？ 出荷のタイミング？ →事前の取寄せがなかった 水やり忘れた...の カラス!!	デュモウリ 試食おいしかった 苦手で野菜を 食べなかった QR ラベルの工夫 もっと積極的に取り扱えば 走り回って手紙を 定期的に対策する

- 活動を詳細に分析し、地域や保護者の方へ活動を報告する。
- ・野菜の種類ごとの収支やアンケート結果、販売の工夫の効果等を詳細に分析し、まとめる。
- ・地域や保護者の方へ活動を報告する。

僕たちは何が売れるか調査  
 しないまま販売し、種類も多く  
 栽培したから支出が多くなっ  
 てしまいました。

マクワウリは元値が安いけど、  
 売上げが一番高かったの  
 で、来年、育てるならおすす  
 めです。



吉名産の野菜を販売して黒字を目指そう

協働

データチャート

PMI シート

(3) シ  
(振り返りシートの分析)

協働

データチャート

(2) カ  
(2) キ  
(行動観察,  
振り返りシートの分析)

25	<ul style="list-style-type: none"> <li>●じゃがいもの生産・販売の目標を設定し、計画を立てる。</li> <li>・夏野菜の結果や過去のじゃがいも販売の実績を基に、目標（額）を設定する。</li> <li>・目標達成に向けた計画を立てる。</li> <li>・じゃがいもの販売の工夫を考える。</li> </ul>		一斉	イメージマップ	(2) ウ (2) エ (行動観察, ワークシートの分析)
26 ～ 36	<ul style="list-style-type: none"> <li>●じゃがいもを生産したり、販売の工夫を具体的に考えたりする。(生産活動)</li> <li>・ゲストティーチャーから、じゃがいもの生産方法を教えてもらう。</li> <li>・教えてもらったことを基に、生産活動に取り組む。</li> </ul> <p>(販売の工夫)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実社会にあるものや夏野菜の課題や改善案を参考にしながら、具体的な販売の工夫について話し合う。</li> </ul>  <p>チラシにはどんな内容を入れたらいいのかな？共通点や工夫を見つけよう。</p> <p>売るためには消費者の気持ちを掴むことが大切！家族にインタビューしてみよう！</p>  <p>吉名産のじゃがいもを販売して、黒字を目指そう</p> <p>消費者の気持ちと考える</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 選ぶ時のポイント       <ul style="list-style-type: none"> <li>値段下見た目下</li> <li>産地 無農薬</li> <li>消費期限下</li> </ul> </li> <li>2. 知れないと怖い点       <ul style="list-style-type: none"> <li>料理下 保存方法下</li> <li>産地 生産者下 新鮮</li> <li>栄養</li> </ul> </li> </ol> <p>3年にとてつための工夫</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>おいびる 作業中の写真下</li> <li>頑張るPR こだわりの下</li> <li>・プランニング 商品化(料理は販売) 保存方法のPR</li> <li>行、映しこみ、袋とデザイン</li> </ul> <p>元先生からのアドバイス</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>何か売れたタメにしてみよう?</li> <li>見たいは大事!!</li> <li>よく見せる(見栄よく)</li> <li>無農薬の表示は目立つ</li> <li>・料理(は)磨くこと</li> <li>産期・収穫時期!!</li> <li>大きさはそろえる</li> </ul> <p>「チラシ・ポスターがある!!」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>値段がわかる。ポスターで収穫時期がわかる</li> <li>・おススメの品種がある</li> <li>・産地の場所がわかる。食べ方・レシピ(目立たないに抑える)</li> <li>おいびる食べてみよう!!</li> <li>生産者の連絡先。○はんにんにく</li> </ul> <p>どんな内容を載せるの? (生産者) お得情報(生産者の写真、見出し、産地、しぼり、作り(値段)・産期) 手書きのメッセージ</p>	吉名産の野菜を販売して黒字を目指そう	一斉 協働	イメージマップ	(1) アイ (1) オ (2) カ (2) ク (2) ケ (3) コ (3) サ (行動観察, ワークシートの分析 振り返りシートの分析)
37 ～ 39	<ul style="list-style-type: none"> <li>●じゃがいもを収穫・選定し、自分たちが考えた販売の工夫をしながら道の駅で販売する。(生産活動)</li> </ul>  <p>草が多いと栄養を取られる。草抜きを頑張ろう！水やりはしなくていいんだって！</p>  <p>アイマサリ、アンデス、ピリカ、長崎こがね、合わせて約300kg収穫できた！1か月冷暗所で寝かせていざ出荷準備だ！心を込めて土落としをしよう！</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・じゃがいもを収穫・選定し、袋詰めを行う。</li> </ul>				

(販売活動)

- ・自分たちが考えた販売の工夫を行い、販売する。

### 販売体験PART 1@道の駅たけはら



- ・実社会での体験
- ・お客様に直接PR, 販売

約140袋を  
売り上げた!

### 販売体験PART 2 @たけはら“まち”あいマルシェ



- ・体験のリサイクル(再挑戦)
- ・竹原駅前利用法実証実験の一環

コロナ前竹原方が  
東京で売ってほしい



お礼のはがきやTwitterで  
連絡をいただきました!

自分から声かけができなかったです。次は大きな声だったり積極的に笑顔で話しかけたりすることを頑張りたいです。

じゃがいもの説明と常に笑顔ができなかったのをそれ为目标にして、じゃがいもの特性などをしっかり理解しておこうと思います。

(道の駅長さんから) 活気がある。朝市に毎回来てほしい。

(竹原市長さんから) 吉名はじゃがいもづくりが昔から盛んな場所。ぜひ今回の体験を次の学年につないでほしい。

吉名産の野菜を販売して黒字を目指そう

- 目標額と実際の利益とを照らし合わせて、活動を振り返る。
- ・目標額と実際の利益とを照らし合わせながら、目標の達成状況を確認する。
- ・よい点・改善点・おもしろかった点を出し合いながら、活動を振り返る。



緊張して笑顔でいることができなかった。小玉を何分くらい素揚げしたらいいかを聞かれて答えられなかった。家で自分たちのじゃがいもを食べたけど、自分が料理していないので、何分なのかが分からず困ってしまった。完売したときは本当にうれしかった。もうこれで終わりだと思いとさみしいです。

今回のイベントでお店を出していた方々やスタッフさんがたくさん応援してくれたので、大きな声も出たり話しかけることもできました。自分たちで売ったので通常販売よりもたくさん売れたと思います。たくさんの方々といろいろなことに関わって、竹原のためになったと思います。