

## 総合的な学習の時間

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 金沢大学人間社会学域学校教育学類附属小学校 公開日: 2025-05-15 キーワード: 作成者: 岡本 光司, 宮野 広光, 吉木 寿充 メールアドレス: 所属:
URL	<a href="https://doi.org/10.24517/0002002642">https://doi.org/10.24517/0002002642</a>

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.



# 実践事例

## 総合的な学習の時間

## 複式学級「金沢箔の魅力にせまる」

岡本 光司

### (1) 1学期の取組

今年度の複式学級の総合的な学習の時間では、金箔を題材に、箔座株式会社に年間を通して協働で学習を進めていった。1学期は、箔座の店舗と工場で、製品や歴史資料、製造工程を見学し、体験活動を通じて金箔の魅力を探究した。児童は、店舗や工場の見学を通じて、金箔には金属の配合で様々な色が存在することや、様々な素材との組み合わせによって、加賀友禅や金沢漆器など、多くの伝統工芸を下支えする

存在であることを学んだ(資料1・2)。さらに、実際の箔貼り体験を行うことで、職人の技術や金箔の持つ特別な価値をより強く実感した。これらの見学や体験活動を繰り返す中で、「金箔は金沢の誇りだ。」「金箔のことをもっと知りたい。」といった発言が見られ、児童は金箔への関心・愛着が高まっていった(資料3)。このように、課題解決に向かう前に、1学期の長い期間をかけて何度も本物の金箔や、そこに携わる社員・職人と触れ合う機会を確保した。これは、今後の学習の中で、難しい課題に児童が直面した際に、粘り強く試行錯誤するための挑戦心を育成するためである。



資料1 金沢箔との出会い



資料2 箔座の工場見学

の関心・愛着が高まっていった(資料3)。このように、課題解決に向かう前に、1学期の長い期間をかけて何度も本物の金箔や、そこに携わる社員・職人と触れ合う機会を確保した。これは、今後の学習の中で、難しい課題に児童が直面した際に、粘り強く試行錯誤するための挑戦心を育成するためである。

これまでの学習の中で、十分に金箔に対する知識や関心、愛着が児童の中で高まった状態で、金箔の抱える課題について気付くための活動を行なった。はじめに、身近な家族や友達へのアンケートを行い、金箔を知っている・見たことがあるか(知名度)、金箔に関する詳しい内容をどれだけ知っているか(知識)、金箔を暮らしの中で使っているか(使用頻度)、という三つの観点について調査した(資料4)。すると、知名度はほぼ100%であったにも関わらず、製造工程や技法、色味の違いなどについて知っている人はほとんどおらず、日常的に使用している割合も1割以下であった。その分析結果を箔座の高岡社長に伝えると、社長からも、「金箔の存在は広く知られているが、詳しい特徴を知っていたり、日常生活の中で使ったり楽しんだりしている人は少ない」という業界の抱える課題が、自分たちのアンケート結果と一致していることを確認した。



資料3 箔写し体験



資料4 アンケート分析

### (2) 2学期の取組

2学期では、1学期の学びをもとに、今後どんな方向性で活動をしていくか、課題設定をする学習からスタートした。児童は、箔座のホームページを閲覧する中で、「箔がそこにある未来をつくる」という企業理念に、「格好いい言葉だな。」「どんな意味なんだろう。」「高岡社長に直接思いを聞いてみたい。」と興

味をもった。そこで高岡社長にお越しいただき、直接どんな思いで仕事をしているのかを伺った（資料5）。社長からは、「今の金箔は、観光客が楽しむものになっている。もっと地元金沢の人に愛着をもって、暮らしを特別にするアイテムとして親しんでもらいたい。」という思いを聞いた。

自分たちが金箔箔に愛着を持っているにも関わらず、先述のアンケート結果で身近な人たちにとって金箔が特別な存在になっていないというギャップと、高岡社長の思いから、「地元民の暮らしに金箔が溶け込んでいない」という課題を発見した。そこで、学級の目標として、「箔が地元民の日常に溶け込んどる未来をつくっぞいや」という、方言を交えたスローガンを児童が設定した。

目標を達成するため、初めに校内で金箔の魅力を発信するイベントを企画・実施した（資料6）。児童は、金箔クイズや箔貼り体験コーナーを設け、自分たちが得た知識を他の児童に伝える工夫を凝らした。クイズラリーや展示物を通じて、金箔の歴史や特徴について楽しく学べる場を提供し、参加者の興味を引き出すことに成功した。

イベント後には、アンケートを実施してその結果を分析し、次の課題を見つける活動も行った。アンケート結果からは、「イベントを楽しんで金箔に興味をもった人が多い一方で、人に金箔のことを伝える、金箔の製品を買う、使うなどの実際の行動につながった人は少ない」という課題が浮き彫りになった。この結果を受けて、児童は「金箔をもっと手軽に楽しめる商品やアイデアが必要」「その場で終わるのではなく、『また触りたい・体験したい』と次につながるイベントにしたい」と、改善策を考え始めた。

### （3）今後の展望

今後は、児童が提案したアイデアを具体化し、地域社会への発信を目指していく。3月に石川県立図書館でのイベント開催を行い、地元民に金箔の魅力を体感してもらうための企画を計画していく。

2学期のイベントの成果と課題を高岡社長に伝えた際に、「みんなの考える『暮らしに溶け込む』ってというのは、もっと具体的にはどういうことなの？」という質問を受けた。それに対し、「日常でよく目にしたり、毎週使ったりすること。」などの使用頻度に関する回答をする児童が多かったが、中には「プレゼントや贈り物など、特別なここぞというときに使うっていうのも、暮らしに溶け込むってことだと思う。」と考える児童もいた。特別感と親近感という、相反する要素を両立するためのアイデアを考えることは容易ではない。しかしながら児童は、さまざまなアイデアを検討しては修正し、また新たにアイデアを生み出すという試行錯誤を繰り返してきている（資料7）。これは、1学期に多くの時間を費やして、児童の挑戦心の土台となる愛着や誇りといった心情を育成してきた成果と考える。

学年末には、年間の学習の成果報告を、箔座の職員に向けて開催する予定である。年間の活動について協働パートナーから受けた評価を本校でも分析し、次年度以降の社会参画型の学習に生かしていきたい。



資料5 高岡社長からの説明



資料6 校内での紹介イベント



資料7 社長と議論する様子

# 5年「本と本好きとわたし」

宮野 広光

## (1) 1学期の取組

今年度の5年生における総合的な学習の時間は、本を題材とし学習を進めていった。

1学期は、アンケートや読書時間の調査を行い、それぞれが本や読書に対する正直な気持ちや現状を自覚できるようにした。資料1は「本（読書）についてどう思っているか」を表したものだ。右に行けば行くほど「好き」なことを表しており、多くの児童が、本や読書が好きだということがわかった。一方で、読書時間の調査を行ったところほとんどの児童が、0～15分しか読んでいないことがわかった（資料2）。中には、全く読書をしていない日があるという児童も少なくなかった。これらの結果から「本や読書は好きだが、実際にはあまり読んでいない」という課題に気付かせ、読書量や読書時間を増やすためにはどうすればいいかを考えることができた。



資料1 本や読書について



資料2 読書時間について

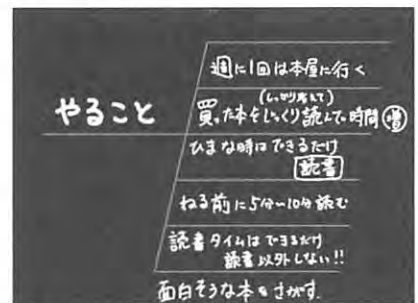
自分たちのアンケートや調査をもとに見出した課題であるため、子どもたちが本や読書の魅力に気付き、自発的に読書時間を増やそうとする姿勢が見られた。また、互いに本を紹介することで読書量や読書時間を増やすきっかけを作るため、学習支援アプリでの情報共有を促した。さらに、国語科「本は友達」の単位ではお気に入りの作家の本を紹介する活動も取り入れることで、夏休みの読書時間を増やせるようにした（資料3）。しかし、1学期に行った本紹介活動の効果が、夏休み明けには十分に見られなかったという課題が残った。



資料3 本の紹介

## (2) 2学期の取組

2学期は、児童が本に対する興味を持続させ、読書習慣を定着させるための新たなアプローチを考えた。読書の楽しさを実感するためには、本に詳しい人の話を聞くことが効果的だと考え、町屋で夜の図書館を運営している方をゲストティーチャーとして招いたり、県立図書館で開催される「本好きに聴く本の魅力」イベントに参加したりすることを企画した。それらを整理したりまとめたりする際に、様々なシンキングツールを活用した（資料4）。そうすることで、自分の読書時間を増やすために行うことが明確



資料4 シンキングツールでの整理分析

になった。

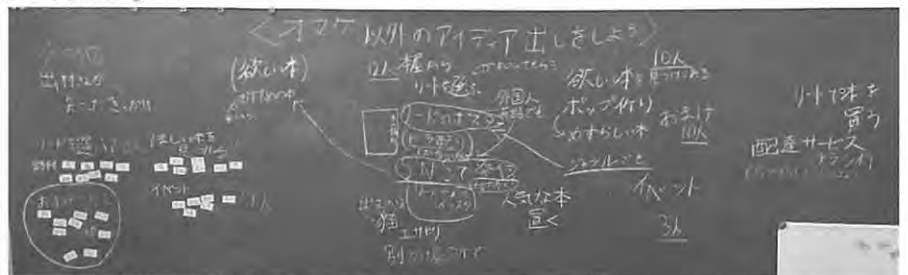
さらに、町の書店が減っているという事実気付かせた。ここでも学習支援アプリや掲示を活用し情報共有をすることで、児童の意欲の向上や問題意識の高まりが見られた。本屋が減少することで、誰がどんなことに困るか予想した児童は、自分たちの予想を検証するために様々な方に話を聞いてみたいと考えた。そこで、以前県立図書館のイベントで話を伺った印刷会社、作家、書店員に電話や問い合わせフォームを利用して、質問を行った(資料5)。自分たちの力で情報収集を行えたという達成感から次の活動の意欲の高まりが見られた。その方々とのつながりの中で、児童はブックショップリードという町の本屋の存在を知った。調べ学習を進める中で、話を聞いてみたいという思いが高まった児童は、ブックショップリードの店主に自ら連絡をとり、来校してもらうことに成功した(資料6)。自分たちの力で情報収集を行えたという成功体験と達成感が、積極的に人と関わろうとする意欲につながった成果と言える。店主の吉本さんの話を聞いた児童は、これまでにつかんだ本屋の減少という社会的課題と重ね、「書店を減らさないため(書店で)本を買ってくれる人を増やそう」という目標を設定した。目標が設定されてから、より主体的に学習に取り組む児童が増えた。これまでは教師主導で学習を進めることが多かったが、話し合いの進行や板書も児童が行うことが多くなった(資料7)。話し合いの進行や板書を児童が行うには「聞く力」「調整力」が必要となる。話し手も進行や板書を教師が行っていたときよりも、自分の考えを伝えようという意識が高まり、「伝える力」が必要となった。話し合いの進行や板書を児童に委ねることは「聞く力」「調整力」「伝える力」を育成する上で、有効であると言える。



資料5 電話での質問



資料6 吉本さんのお話



資料7 児童による板書

### (3) 今後の展望

児童は「ブックショップリードに来てもらう」「来客者に本を選んでもらう」「来客者に本を買ってもらう」という三つの視点でアイデアを考えた。2学期末には実際にブックショップリードを訪問し、考えたアイデアを吉本さんに聞いてもらったり、作ったしおりやブックカバーを置かせてもらったり、本を紹介するポップやポスターを貼らせてもらったりした。さらに、冬休みに金沢駅でチラシを配り、来客者が増えるように取り組んだ(資料8)。これらの取り組みによってどのような変化があったのかを検証するため、1月中旬頃に再度ブックショップリードに訪問する予定である。その検証結果をもとに、さらに取り組みに磨きをかけたい。



資料8 金沢駅でのチラシ配り

## 6年「尾張町商店街活性化プロジェクト」

吉木 寿充

### (1) 1学期の取組

今年度の6年生における総合的な学習の時間は、尾張町商店街を題材として進めていく。尾張町商店街の歴史は古く、江戸時代や明治時代に建てられた伝統的な商家建物が残っており、その歴史の深さを感じることができる。また、金沢の代表的な観光名所である、ひがし茶屋街と近江町市場の間に位置していることから、多くの観光客が訪れる場所でもある。町家を改装した飲食店やパティスリーなどもあり、歴史ある街並みの中で、若者や観光客も楽しむことのできる商店街と言えることから、好奇心をもって粘り強く学習を進めていくことができる題材であると考え。一方で、好立地にもかかわらず、かつてのにぎわいがなくなっているという課題もある。商店街の中にはシャッターが閉まったままの店舗や、テナント募集の紙が貼られた空き店舗がたくさん見られるなど魅力的な面も多くありながらもまだまだ課題は多い。これらの課題には様々な解決方法のアプローチが考えられる。それぞれの児童の着眼点で情報を捉え、共有していくことを通して、相手の考えを受け入れて聞く力、自分の思いを分かりやすく伝える力を育むことができる。さらに、適切に情報を収集し、多様な情報の中から特徴を見付け、分析していくことを通して課題を解決していく力を付けられる題材であり、9つの資質・能力の全てが育成できると考えた。

1学期は尾張町商店街に愛着をもたせていきたいと考えた。愛着をもたせるために必要な要素として、身近であること、魅力的であることが必要不可欠であると考え。しかし、6年2組37名のうち尾張町商店街を認知している児童は1名のみであり、商店街そのものに馴染みがなく、利用していないという実態があった。そこで、全員で共通の成功体験をすることが題材へのめりこむ一つの方法ではないかと考えた。どこかで成功体験を得ることができないか指導者自身も探りながら学習を展開し始めた。

まずは商店街のイメージを問い、生活経験をもとに考えを交流しながら学習を進めることとした。尾張町商店街はどんな商店街なのかを知るために見学に行くこととした(資料1)。題材との出会いの際には視点をもたせ、本物に出合うことで児童の「好奇心」を向上させることができたと考え。

尾張町商店街の見学を通して、「商店街なのに買い物をしている人が少ない」「空き店舗が多い」「活気がない」という印象をもつ児童が多くいた。そこでどうして活気がないのか情報を収集していくこととした。収集していくと、かつては北陸随一の商店街だったことがわかった。しかし、金沢大学の移転や郊外に大型ショッピングモールが数多く建設されていくことなどの影響で活気がなくなっていると



資料1 尾張町商店街の見学

いう現状があることがわかった。そこで、尾張町商店街が活気を取り戻そうと取り組んでいることを調べていくと、「あんやと祭り」というお祭りを2023年度より開催している事を知った。ここですぐ参画するのではなく、児童主導で参画まで辿り着けるように手だてを講じた。指導者は尾張町商店街の担当の方と事前に連絡を取り合ったり、日程の調整を行なったりしておくが、直接の交渉や企画・立案は児童に委ねていくこととした(資料2)。資料3のA児のふりかえりからも分かるように祭りを成功させたいという思いを高めていることがわかる。指導者が先回りして、決まった事項を児童に与えるのではなく、児童自らが決定していくプロセスを踏ませる事で挑戦心の育成につながったと考える。

ここからは「あんやと祭り」に向けた準備期間に入る。この期間で大切にしたいことは大きく三つある。一つ目は見通しをもたせることである。祭りの準備では決める内容が多岐に渡り、外部との打ち合わせや期限が設定されているものを多くあった。そのため、まずは祭りまでの大まかな見通しをもたせることとした。何をいつまでに決めるのかをはっきりとさせることで、考えることを焦点化させることができ、粘り強く取り組む力を育めると考えた。二つ目は合意形成をする機会を数多く体験させることである。祭りに向けて意見を収束させる場面では最適解を見出す力を身に付けさせるためにも、「聞く力」「調整力」「伝える力」の資質・能力の育成が欠かせないと考えた。そこで、国語科「聞いて、考えを深めよう」の学習を関連させて調整力を育もうと考えた。一つずつ全員で合意形成を図ることによって調整力が育まれたと考える。さらに今までのプロセスをクラスに掲示しておくことで何が決まり、何を決めていく必要があるかを可視化することができた。三つ目は目的を共有することだ。「尾張町商店街の認知向上」を目的として掲げることで、達成のためにどんな要素が必要か具体的にしていけることができた。射的のルールを考える際には学校にある道具で射的を再現することはできないか考え、理科室や教室にある道具で試しながらルールや道具を模索する姿があった(資料5)。



資料2 祭りの担当者と電話で打ち合わせをする様子

尾張町商店街の村松さんに祭りへの参画をOKしてもらいとても嬉しいです。初めて電話をお願いをしたけど、OKしてもらったからにはしっかりとあんやと祭りを成功させて、尾張町商店街に活気を取り戻したいと思いました。

資料3 A児のふりかえり



資料4 合意形成をする様子



資料5 射的を試す様子

資料6のB児の※1のふりかえりからも常に目的に立ち返り、ルールを考え直そうとする思いが見てとれる。さらに、当初は屋台で射的をすることで認知向上を図ろうとしていたが、屋台のPR活動や広報活動など様々な活動に波及していくこととなった。目的を明確にしておくことが児童から様々なアイデアが生まれていく一助になったと言える。

「あんやと祭り」当日はそれぞれが係を分担しながらたくさんの方に射的を楽しんでもらうことができた(資料7)。

射的を試してみて、実際に外でやると風の影響を受けることがわかった。また、小さな子にも楽しんでもらうために景品や道具を工夫する必要もあると感じた。ただ楽しいだけではなく、ちゃんと尾張町商店街のことを知ってもらうルールにするにはどうしたらいいかみんなで考えたい※1。

資料6 B児のふりかえり



資料7 あんやと祭りの様子

## (2) 2学期の取組

夏休み期間中に開催した「あんやと祭り」のふりかえりを行い、成果として多くの人が祭りに参加していたことや認知度が向上したことがあげられた。祭りを行った成果が日常に反映されているかどうかは次の課題であると判明した。そこで尾張町商店街にフィールドワークに行き、祭りの効果があるのか調査することとした。各店舗への聞き取りや通行人へのインタビューをすると祭りの直接的な効果がないことが分かった。そこで総合の目標を「日常の尾張町商店街を活性化するには」とし、今後の学習を展開していくこととした。学習を展開していく中で「活性化した商店街の姿とは？」という疑問が生じたため全国の商店街を調査させる手だてを講じた。個々に活性化した姿のイメージを出し合う中で、尾張町商店街には企業間でのサービスを取り扱う店が数多く存在するという特徴があり、地元住民や観光客が気軽に立ち寄り手に取ったりする物を取り扱う店舗が少ないということが判明した。そこで小田急電鉄の橋本氏をゲストティーチャーに招き活性化の知見を得ることとした(資料8)。橋本氏の話から児童は「街を活性化させる担い手は住民である」「小さな魅力をかけ算していくことで唯一無二の街になる」ということを学び、尾張町商店街の住民の方がどんな思いや願いをもっているのかを聞くこととした。商店街の方へのインタビューを通して日常の活性化への方向性が定まっていくと考えた。

ここからは実際にどうしたら日常の商店街が活性化するのかを考え出すこととした。商店街の方や商工会議所の方にプレゼンする日を設定し、その日までに何をすべきか



資料8 橋本氏を招いての授業

個々に計画を立てさせ、自己の学びをふり返らせることとした。そのために、自分の学ぶ姿をふり返り、自己評価を継続していった。また、ふりかえりをスズキ教育ソフトの教育クラウドサービス edu-cube 内の「トラビ」でAI解析することで、全体の傾向と自分の実態を比較して、学び方を選択する一助とする姿も見られた（資料9）。これらの自己評価、自己調整のくりかえしの中で、自分自身の状態を「評価する力」を育成することができた。プレゼンテーションソフトを用いてまとめる際にも、文字や資料など細部までこだわり、何度も練習を重ねていた。

このように、共通の成功体験を積むことが探究的な学びのサイクルを回していく原動力になり、次の目標へと向かう挑戦心を育ませることにつながるのではないかと考える。

今日は自分の考えたアイデアが実行可能かどうかを知るために、友達にアイデアを聞いてもらいました。お金がどれくらいかかるか分かったらいいとアドバイスをもらったので次の授業は過去に同じような取り組みをしているところはないか調べてみたいです。

資料9 C児のふりかえり

### （3）今後の展望

大目標「日常の尾張町商店街を活性化するには」の達成に向けて、何度かアイデアを提案する機会を設けることで、「挑戦心」を育てていきたい。一回目の提案では商店街の方から様々なアドバイスをいただいた（資料10）。今後は、自分のアイデアだけではなく、他のグループのアイデアと交流したり、アドバイスし合ったりする活動を取り入れることで、様々な視点で考えることがよりよいアイデアを作ることにつながることを実感させてアイデアをブラッシュアップさせていきたい。

児童のアイデアは外部と連携しながら、中長期的な計画で実行する必要があるものと、3学期中に実行できるものと様々である。今後は、実行可能なアイデアから順に実現させていく。その際に、アイデアを考えたメンバーだけで人手が足りない場合は、クラス全体でサポートをして実行していく。計画が思い通りにいかない場面でも児童がどのように学習を進めていくかを個別に支援していく。金銭的条件や相手のニーズによって臨機応変に計画を練り直しながら、粘り強く学習を進めていけるよう、個々のニーズに合った支援を適切なタイミングで行うことが重要であると考えている。

今までの学びがどうであったか内容面や学び方の二つの視点でふりかえりを実施し、探究的な学びをしてきたからこそ身に付いた資質・能力を実感してさせ、次年度の学びにつなげていけるようにしていきたい。



資料10 アイデアを提案する様子