

第17回金融教育に関する小論文・実践報告コンクール

## 優秀賞

実践報告部門

# えーひだカンパニー Kids の活動を通して 比田の未来を考える

～えーひだサマーフェスタ出店プロジェクト～

島根県・安来市立比田小学校 教諭 仁田 喜代子

知るぽると  
www.shiruporuto.jp

© 金融広報中央委員会 2020

## 1. はじめに

本校は全校 33名の小規模校である。市の中心部からは遠隔地にある中山間部に位置し、豊かな自然に囲まれた環境である。地域の主な産業は農業で、米作り、野菜・果物作り、花作り等に従事しながら、地域の活性化に向けて地域行事やイベント等にも力を入れている。一方、高齢化・人口減少の現実の中、地域産業や、伝統文化・行事等の継承については厳しい現状にあるともいえる。このような地域課題に目を向け、解決に向かうための自分たちの役割について考え実践していこうとする意欲を育てることをねらい、本実践に取り組んだ。

## 2. 研究テーマ

大切にできる心を持ち、よりよく生きようとする比田っ子の育成  
 ～ 物・金銭・働くことに関わる学習を通して ～

## 3. 研究テーマのとらえ方

「大切にできる心」とは、物を大切にできる心、人を大切にできる心、勤労を尊ぶ心、「よりよく生きようとする」とは、自ら考え行動できる実践的態度ととらえ、めざす子ども像を以下のように考え、実践を進めていくこととした。

## 4. めざす子ども像（具体的な姿は資料1「金銭教育全体計画」参照）

- 物やお金を大切にできる子
  - ・自分の持ち物や学校の物を丁寧に扱う子
  - ・無駄遣いに気づき、物やお金を大切にしようとする子
  - ・実生活の中でのお金の価値を知り、大切に使うことができる子
- 働く喜びが分かる子
  - ・働く喜びを知り、力いっぱい働く子
  - ・自ら進んでお手伝いをしようとする子
  - ・自分が支えられていることに気づき、感謝する子

## 5. 実践内容

### （1）単元名 総合的な学習の時間

「えーひだカンパニーKidsの活動を通して比田の未来を考える」  
 ～えーひだサマーフェスタ出店プロジェクト～

### （2）単元の目標と金銭教育の年齢層別目標との関わり

#### 【単元の目標】

- ①身近な地域社会の課題に目を向け、地域を元気にするためにえーひだカンパニー Kids の一員としてできることを考えて実践していけるようにする。 [学習方法]
- ②サマーフェスタへの出店計画を練ることを通して、金銭を得ることの大変さを実感し、勤労を尊ぶ態度を養う。 [自分自身]
- ③えーひだカンパニー Kids としての活動を通して、地域社会の一員としての自覚や、地域に対する誇りと愛着をもつことができるようにする。 [他者や社会との関わり]

#### 【学校における金融教育の年齢層別目標】

- ①サマーフェスタへの出店計画を話し合うことを通して、お店を開くこと、お店を運営していくことの難しさを知り、働くことの大切さと金銭を得ることの苦労が分かる。 [D-ア、B-イ]
- ②企業の側面の一端に触れることにより、物やお金のやり取りについて理解する。 [B-イ]
- ③地域のための活動の存在や内容を知り、それらの活動に参加することを通してその意義に気づく。 [D-ウ]

### (3) 単元について

#### ○単元設定理由と研究テーマとの関わり

私たちの身の回りには物が溢れ、物質的には恵まれた状況にある。また、テレビやインターネットによる通信販売もさかんで、いつでも簡単に物が買える環境にある。そのため、普段の生活の中では、「物があって当たり前」「お金さえあれば、いつでも簡単に物が手に入る」といった感覚を持ちやすく、物のありがたみや物を大切にするという意識はどうしても希薄になりがちである。また、電子マネーの普及により、現金を持ち歩かない人も増え、お金の価値を実感できにくくなっている。

このような社会的背景を踏まえ、子どもたちが多くの情報に惑わされることなく、物・金銭・働くことについての意義やしっかりとした自分なりの価値観をもつことは大切なことと考える。そして、状況に応じた的確な判断力や責任感を育てていくことは、豊かで有意義な社会生活を送るために必要なことである。

本実践で取り上げる「サマーフェスタ」は比田地区で毎年開催されている地域イベントで、企画・運営・開催しているのは、えーひだカンパニー株式会社である。えーひだカンパニーは地域ビジョンで掲げる理念(\*)を基盤に、自治機能（行政に頼らず地域で町づくりを行う機能）と生産機能（自治機能を発揮するために必要となる財源を地域内で自立的に生み出す機能）を併せ持った、住民による住民のための株式会社で、生活環境、福祉、産業、観光など多岐にわたる分野において、比田地域の活性化に向けた事業を展開している。（\*詳細はえーひだカンパニー株式会社HP地域ビジョン参照）

えーひだカンパニーという、子どもたちにとって身近な存在である地域の株式会社を取り上げて、企業の側面の一端に触れることは、お金や物の大切さ、働くことの意義を考えていくうえで、より主体的に活動できる取り組みである。それとともに、「比田の未来」について考えたり地域における自己の役割について思考を深めたりしながら、実践的な態度を養っていくことは、研究テーマである「大切にする心」と「よりよく生きる力」を育むうえで有効な学習活動となるものと考えた。

#### ○活動の概要と経過（詳細は「指導計画書」、資料2「活動の経過」、資料3「活動の実際」に掲載）

本プロジェクトは、2017年度の5、6年生が比田の活性化と人口増のために提案したいくつかのプロジェクトの実現に向けて、2018年4月から「えーひだカンパニー」との協働によりスタートした。その内容は、サマーフェスタ出店プロジェクトに始まり、比田米消費拡大プロジェクト、サマーフェスタPRプロジェクト、えーひだ市場PRプロジェクトと次々と新しい課題に発展し、現在も継続している取り組みである。

このプロジェクトは仮想体験ではなく、えーひだカンパニーとの協働事業としてサマーフェスタの出店計画・準備・開店に直接携わっていくため、仕事に対する責任や、金銭を得ることの苦労を実感することができるとともに、地域の発展に自分たちが大きく関われるという自信や意欲にもつながっている。そして、これまでは楽しませてもらってきたイベントに、楽しませる側として関われるということは、子どもたちにとって、とても魅力ある活動となっている。

## 6. 実践の成果

### (1) 単元の目標より（資料4「金銭教育関連年間指導計画」、「指導計画書」参照）

- ①身近な地域社会の課題に目を向け、地域を元気にするために「自分にできること」を実践していくことを通して、課題解決に必要な知識・技能を身に付けることができた。
- ②出店計画から開店までの準備を、様々な「ひと・もの・こと」との関わりの中で他教科とも関連づけながら進めていく活動は、主体的・対話的で深い学びとなった。
- ③えーひだカンパニーとの協働事業を通して、地域の発展のための自分たちの役割を自覚し、地域に対する誇りと愛着をもって積極的に地域に貢献しようとする態度を養うことができた。

### (2) 金銭教育の年齢層別目標との関わりより

- ①サマーフェスタへの出店計画を話し合うことを通して、お店を運営していくことの難しさを知り、働くことの大切さと金銭を得ることの苦労に気づくことができた。
- ②イベント開催に関わる経済の仕組み等、企業の側面の一端に触れることにより、物や金銭の流通について理解することができた。
- ③地域のために活動しているえーひだカンパニーの存在や内容を知り、それらの活動に参加することを通して、その意義に気づくことができた。

**(3) 学習過程及び児童の姿より**（具体的な姿については資料3「活動の実際」に掲載）

- 毎年開催されるサマーフェスタへの出店参加という切り口からスタートし、地域の株式会社である「えーひだカンパニー」とタイアップした活動に位置付けたことで、Kidsプロジェクトが一過性のものではなく、学校・地域が一体となり継続的に関わっている活動となった。このことにより、子どもたちは見通しをもって、より主体的に活動していくことができるようになっていく。
- えーひだカンパニーのビジョンが、比田の幸せを追求することにあり、地域の様々な課題に目を向けて取り組んでいるため、Kidsプロジェクトの内容もサマーフェスタ出店にとどまらず、発展性があり、子どもたちの独創性・主体性を試す場となっている。
- CM制作に取り組むことで、地域のケーブルテレビ局や地元の高校とつながりをもつことができた。子どもたちのやりたいことの実現に向けて、「ひと・もの・こと」とのつながりが今後も広がっていくことが期待できる。
- 子どもたちは、延べ20人を超えるカンパニーの方と関わり、話し合いを重ねていくため自分たちの住む地域で活躍している人々の「比田を元気にしたい」という思いを肌で感じることができる。こういった地域の人々の思いや願い、生き方に触れながら、自分たちの提案が実現していくということへの達成感はとても大きなものとなっている。
- 自分たちの力でも比田を盛り上げることができるという自己有用感や自己肯定感が高められ、自分の将来について考えていく上での指針となっている。
- 1～4年生にとっては、えーひだカンパニーKidsが憧れの存在であり、5年生になるとそこに所属して活動できることを心待ちにしているということが、今後継続していく上で重要な基盤となっている。
- 実生活を通して捉えた課題解決に向かって、他教科とも関連づけながら主体的・協働的に取り組むとともに、積極的に社会に参画しようとする態度を養うといった探究的な学びの過程は、新学習指導要領の趣旨である「主体的・対話的で深い学び」を十分に踏まえた学習活動となっている。

**7. 実践を振り返って**

子どもたちの思いと地域の願いが合致して立ち上がったえーひだカンパニーKidsの活動は、子どもたちの「やってみよう」に常に寄り添い、できるだけ実現化を図っていかうというカンパニーの熱い思いに支えられながら、地域に根ざした取り組みになりつつある。「比田の未来を考える」という広い視野に立ち、子どもたちが自分にできることを考え実践していかうとする意欲・意識は、地域の大人たちの活力にもつながり、地域活性化に向けての大きな原動力となっている。2019年度には、子どもたちの活躍が認められ、この活動を支えるための「えーひだカンパニーKids支援事業部門」が、えーひだカンパニーの組織内に設立されるという大きな成果につながった。

地域ビジョンの実現を目指し、大人も子どもも夢中になって一緒に活動できるえーひだカンパニーKidsプロジェクト。多くの「ひと・もの・こと」とつながりながら、常に新しいことに目を向けチャレンジし続けることができる本プロジェクトは、無限の可能性・発展性を秘めた取り組みであり、比田の未来に向けて大きな役割を担っていくことが期待される。

## 指導計画書

## 第5、6学年 総合的な学習の時間 学習指導案

## 1 単元名 総合的な学習の時間

「えーひだカンパニーKidsの活動を通して比田の未来を考える」  
 ～えーひだサマーフェスタ出店プロジェクト～

## 2 単元の目標

- ・身近な地域社会の課題に目を向け、地域を元気にするためにえーひだカンパニー Kids の一員としてできることを考えて実践していけるようにする。 【学習方法】
- ・サマーフェスタへの出店計画を練ることを通して、金銭を得ることの大変さを実感し、勤労を尊ぶ態度を養う。 【自分自身】
- ・えーひだカンパニー Kids としての活動を通して、地域社会の一員としての自覚や地域に対する誇りと愛着をもつことができるようにする。 【他者や社会との関わり】

## 3 単元について

## (1) 単元設定の理由

本校では、5、6年生が2018年度より自分たちの住む地域で活躍しているえーひだカンパニー株式会社との協働で、地域活性化に関わる活動を展開している。「比田の未来を考える」という広い視野で故郷「比田」を見つめることは、地域への愛着を深めさせるとともに、地域社会の一員としての自分の役割について考え、さらには、自分の将来について考えていくための指針にもつながっていくと考える。

また、えーひだカンパニーの組織や機能、経営方針等を聞いて、「起業」のための資金調達をはじめ、経済の仕組みや金融における社会的責任等について知ることは、正しい金銭感覚を身に付けていくことにつなげていく上で実践意欲がより高まる活動であり、今後も継続して取り組んでいくことができる内容である。さらに、これまではお客として楽しませてもらってきたサマーフェスタというイベントに、楽しませる側として関わっていくという本プロジェクトは、子どもたちが主体的・意欲的に関わっていく上で適した題材となる。そして、主体的に活動することで、金銭を得ることの大変さや、金銭を有効に使うことの大切さをより実感していくことができる。それとともに、「比田の未来」について考えたり地域における自己の役割について思考を深めたりしながら、実践的な態度を養っていくことは、研究テーマである「よりよく生きる力」を育むうえで有効な学習活動となるものと考えている。

## (2) 児童の実態

本学級は、6年生10名、5年生7名で構成されている。のんびりとした雰囲気の中で育った子どもたちは、与えられた課題に一生懸命取り組むという素直さを持っている。毎日の給食や清掃などの全校縦割り班活動を日常的に行っており、全校児童が互いによく分かり合った仲である。その中で、下学年は上学年を頼りにし、上学年は下学年のことを考えながら行動する場面が多く見られる。反面、お互いをよく知りすぎているがゆえに、間違った言動を相手にきちんと伝えて解決しなければならない場面では遠慮してしまい、正しい判断力のもとで自分で考え行動する力は弱いという面も見られる。

学校教育においては、地域の様々な「ひと・こと・もの」に触れる活動を展開してきている。低学年では生活科の時間に、米・野菜の栽培や加工に携わる人々と交流し、田植え、稲刈り、笹巻作り、もちつき、大豆作り等を体験している。「自分で物を作り、それをやりとりすること」は、昨今の子どもたちの身の回りでは少なくなってきていると言われるが、本校の子どもたちは、そういったことを身近に感じることでできる場がある。中学年では地域の伝統文化の継承に携わる人々と交流し、「比田踊り」「田植え歌」などの体験を通して感じたことや、比田に対する思いをまとめたり、学習発表会を通して地域に発信したりしてきている。そして、高学年では昨年度よりえーひだカンパニーとの協働事業をスタートさせたことで、自分たちが地域の伝統を継承していく大切な役割を担っていることにも気づき、自分たちも地域の役に立ちたい、比田のためにできることをしたいという気持ちがより高まってきている。

金銭に関わる実態については、本校は、中山間地域にあり、町内に商店が少ないという環境にあるため、家族と週末に大型店へ出かけることも多く、ゲームコーナーでお金を使いすぎた経験をもつ子ども、町内のお祭り等にお小遣いをもらって出かけ、その中で衝動買いをした経験をもっている子どももいる。

このような実態からも、本単元で出店計画を立てたり、実際に販売を行ったりする活動は、物や金銭を大切にしようとする心を育てるうえで有効であると考え。

(3) 活動の展開にあたって

2018年度のサマーフェスタでえーひだカンパニー主体の出店計画に携わり、営業に関するノウハウを学んだ6年生は、秋以降に取り組んだ「比田米消費拡大作戦」で「おやき」を考案し、商品化を目指してきた。2019年度はこの「おやき」を販売するためにKids独自の店を開店する。前年度に学習した出店に向けてのノウハウを生かし、自分たちの力で出店に向けての企画・運営に当たっていく。5年生はKids 1年目ということで、カンパニー主体の出店に関わらせてもらい、営業に関するノウハウを学ぶ。

さらに、今回はPR活動にも力を入れていく。昨年同様ポスター・チラシ等の方法に加え、より多くの人にサマーフェスタをPRする方法として、CM動画制作に取り組む。ここでは、CMの役割を知ること、広告料や商品価格との関わり等にも気付かせていくことをねらいとする。

動画制作に関しては、地元のケーブルテレビ放送局の見学や地元のJ高校マルチメディア科に協力を依頼することでICTに関わる学習も深めていく。地元ケーブルテレビ放送局では、CM動画を効果的に撮影するためのコツや、撮影時に注意することなどを学習し、実際にタブレットを使った動画撮影の体験活動を行う。

本時は、ここで学んだ知識や技能を生かしながら各ブースのCM動画を自分たちで撮影していく。ブースごとにカンパニー担当者にアドバイザーとして入ってもらい、商品の良さや売りが視聴者に伝わる動画作りを目指す。映像の編集はJ高校に依頼し、地元ケーブルテレビで放映してもらう。今回は、初めてのCM動画制作ということで、最終の編集作業はJ高校に依頼という形を取るが、今後は、編集作業もJ高校の生徒との交流を通して学び、完成までを自分たちの力でやり遂げていけるようにスキルアップを図っていくことを計画している。

4 単元の評価規準

学習方法に関すること	自分自身に関すること	他者や社会との関わり
①地域の未来発展のために関わっている地元企業について知り、解決すべき課題を明らかにしている。 ②課題解決に向けて、必要な情報を集め、自分なりの考えをまとめている。	①地域の課題解決に向けて、自分のできることを考え、明らかにしている。	①異なる考えや意見も受け入れながら、友達と協力しながら活動している。 ②地域の方の思いや願いを理解しようと積極的に話を聞いたり質問したりしている。

5 単元計画 (5年生…全16時間 6年生…全12時間 課外3時間)

時数	目標	子どもの活動	○教師の支援 ☆評価 ★金融教育の視点
1	○えーひだカンパニー Kids 発足の経緯を知り、ふるさと比田の未来について課題意識を持つことができる。 (5年生)	1. 本時の課題を知る。  2. 自分たちが考える比田の未来像について話し合う。  3. 次時はえーひだカンパニーの組織について学ぶことを確認する。	○一昨年度の5、6年生の学習活動「比田の幸福論」の発表DVDを視聴することで、本活動が前々年度から引き継がれていることや、えーひだカンパニー Kids 誕生に至った経緯をとらえやすくする。 ○昨年度の5、6年生の活動内容を知ることのでえーひだカンパニー Kids としての役割を確認させ、今後の活動意欲の向上につなげていく。 ☆比田の未来について、自分なりの思いをもったり、自分たちにできそうなことを考えたりすることができる。 (発表)

時数	目 標	子どもの活動	○教師の支援 ☆評価 ★金融教育の視点
2 3	○「サマーフェスタ」の出店計画プロジェクト参加へのニーズをとらえることができる。 ○イベント開催に関わる仕組みについて知ることができる。 (5年生)	1. 本時の課題を知る。  <b>えーひだカンパニーについて知ろう</b> 2. えーひだカンパニーの方からお話を聞く。 (1) K社長さんのお話 (2) Fさん(総務部)のお話 (3) Kさん(ガーデン部)のお話 (4) Tさん(定住促進部)のお話 3. 感想発表  4. 本時の活動を振り返り、次時へ見通しをもつ。	○前時に自分たちが出した提案の実現に向けて動き出すためには、えーひだカンパニーという組織について詳しく知ることが必要であることを知らせ、本時の課題を明確にする。  ○カンパニー設立への思いを社長さんから聞くことで、自分たちの提案を実現させていくことへの意欲付けを図る。 ○地域貢献事業の取り組みを聞くことで、サマーフェスタ出店につなげていく。  ○カンパニーの方からのお話を聞いて感じたことを発表し合う中で、自分たちの提案を実践したいという思いを出させていく。 ☆☆カンパニー経営に関わるお金の流通について気づくことができる。(感想発表) ○子どもたちの思いを受けて、カンパニーからサマーフェスタへの出店計画について提案してもらおう。 ○今後の活動の意義を明確にし、意欲付けを図る。
4 5	○ブースごとに、出店計画を具体的に決めていくことができる。 (5、6年生)	1. 本時の課題を知る。  <b>各ブースの出店計画を立てよう</b> 2. ブースごとに計画を立てる。 (1)サマーフェスタ開催にあたり、カンパニーの思いや意義を聞く。 (2)カンパニーの方からそれぞれのブースの大まかな説明を聞く。 ・ガーデン部(スムージー販売) ・キッチン部(パン販売) ・定住促進部(カフェ) ・総務部(おやき販売) (3)担当ブースを決定する(任命式) (4)お店のテーマやネーミングについて考える。 (5)商品の内容について具体的に話し合う。  3. 各ブースごとに進捗状況を確認し次時の活動の見通しをもつ。	○当日までのタイムスケジュールを立て、具体的な準備について話し合うことを確認する。  ○サマーフェスタ開催の目的を聞くことで、自分たちの出店の目標を明確にし、意欲的に活動していけるようにする。  ○任命式を行い、カンパニーから任命書を渡してもらうことで、自分の所属するブースでの活動意欲を高める。 ○店のコンセプトについては、願いと使命感が込められたものになるように助言する。 ☆☆店を運営する上でコンセプトがなければいけないことを理解する。(話し合い)

時数	目 標	子どもの活動	○教師の支援 ☆評価 ★金融教育の視点
6	<p>○ものの値段が決まる仕組みを知ることによって、金銭に対する理解を深めることができる。</p> <p>○金銭に対する理解を深め、ものや金銭を大切に扱おうとする意識を高めることができる。(5年生)</p>	<p>1. 本時の課題を知る。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <b>ものの値段が決まる仕組みを知ろう</b> </div> <p>2. カンパニーの方から値段の決まる仕組みについて話を聞く。</p> <p>3. 本時の活動を振り返り、次時の活動の見通しをもつ。</p>	<p>○品物の値段はどうやって決めていくのかを予想し合うことで、自分たちが準備した商品の価格の決め方について考えることへの意識付けを図る。</p> <p>○★開催に関わる経済の仕組みの基盤(光熱費、人件費、材料費、宣伝費等お金に関わる内容を中心に)について話してもらうことで、お金が流通する仕組みを理解しやすくする。</p> <p>○★子どもたちが見落としそうな費用について話をしてもらい、諸費用がたくさん掛かることに気づけるようにする。</p> <p>☆★価格が様々な要素から決められていることを理解している。(ワークシート)</p>
7	<p>○ものの値段を決めている様々な要素をもとにして、自分たちが準備した商品の値段を、根拠をもって考えることができる。</p> <p>○物の売買には多くの人々が関わっていて、価格は様々な要素から決められていることを実感し、お金の価値について気づくことができる。(5、6年生)</p>	<p>1. 本時の課題を知る。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <b>ものの値段が決まる仕組みについて学習したことを生かして商品の価格設定をしよう</b> </div> <p>2. ブースごとに価格設定について話し合う。</p> <p>(1)ブースごとに商品の価格について話し合う。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ひーだーパン</li> <li>・ひだージー</li> <li>・えーひだカフェKAMON</li> <li>・えーひだKidsにここおやき</li> </ul> <p>(2)話し合った価格について発表し意見交流をする。</p> <p>3. 本時の活動を振り返り、次時の活動の見通しをもつ。</p>	<p>○前時(6年生は昨年度)に学習したものの値段の決まる仕組みについて振り返ることで本時の価格設定の活動にスムーズに入れるようにする。</p> <p>○材料費、光熱費、人件費等価格設定に必要な資料を準備しておく。</p> <p>○売り上げ予定額や利益を計算するために電卓を準備する。</p> <p>☆★開店にかかる費用を計算した上で、商品づくりにかけた時間・労力を考え、それに見合った値段を設定しようとしている。(観察)</p> <p>○価格を設定した根拠も併せて発表することで、自分の考えを見直したり理解を深めたりできるようにする。</p> <p>○売り手にとっても買い手にとっても納得のいく価格にするために、お互いの商品価格について質問や意見を出し合わせる。</p> <p>☆★価格設定についての話し合いを通して、価格が様々な要素から決められていることを理解している。(ワークシート)</p>

時数	目 標	子どもの活動	○教師の支援 ☆評価 ★金融教育の視点
8	○CMの意義や果たす役割について知る。 (5、6年生)	<p>1. 本時の課題を知る。</p> <p style="text-align: center;"><b>CMの役割や制作に関わる仕組みを知ろう</b></p> <p>2. 実際のCMを見てポスターやチラシとの違いについて気づいたこととその効果について話し合う。 ・音声・動き・静止画・音楽 ・テロップ</p> <p>3. CM制作に関わる仕組みについて話を聞く。</p> <p>4. 本時の活動を振り返り、次時の活動の見通しをもつ。</p>	<p>○サマーフェスタのPR方法として、CM作成が効果的と考えた理由を明確にすることで、本時の内容であるCMの意義や役割について考えていく方向付けをする。</p> <p>○CM動画を形作っている要素をあげて、ポスターやチラシとの違いを明確にすることで、CMの役割に気づくことができるようにする。</p> <p>○CM制作には企画料、撮影・編集料、出演料等の費用が掛かることを知ることで、価格との関わりについて気づいていけるようにする。</p> <p>☆★宣伝費も価格に関わってくることを理解する。 (ワークシート)</p>
9	○地元ケーブルテレビ放送局の見学を通して、動画撮影の方法やコツを知る。 (5、6年生)	<p>1. 本時の課題を知る。</p> <p style="text-align: center;"><b>動画撮影の方法やコツを知ろう</b></p> <p>2. 地元ケーブルテレビ放送局の役割や制作にかける思いを聞く。</p> <p>3. タブレット端末を使った動画撮影の基本、工夫、気をつけることを聞き、撮影の練習をする。</p> <p>4. 本時の活動を振り返り、次時の活動の見通しをもつ。</p>	<p>○サマーフェスタの集客増につながるCMにしたいという願いをおさえることで、本時の内容である動画撮影の方法やコツを知る活動に意欲的に取り組めるようにする。</p> <p>○契約者数を知ること、CMの効果を確認できるようにする。</p> <p>○テレビ局の人の制作にかける思いと自分たちの、サマーフェスタを成功させたいと思う気持ちを重ね合わせることで、CM制作の意欲を向上させる。</p> <p>○タブレット端末を使った撮影で学びたい技術について、事前にテレビ局と打ち合わせでポイントを絞っておく。</p> <p>☆上手に動画撮影をするためのポイントを理解し、やってみようとしている。</p>

時数	目 標	子どもの活動	○教師の支援 ☆評価 ★金融教育の視点
10 11 <b>本時</b>	<p>○前時に学んだ動画撮影のコツを生かし、お客が興味をもつCMになるように工夫しながら動画撮影をすることができる。</p> <p>○サマーフェスタの集客に向け、自分の思いをもってCM制作活動を楽しむことができる。 (5、6年生)</p>	<p>1. 本時の課題を知る。</p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: center;"><b>CMを見た人が「来たい!」「食べたい!」と思えるようなPR動画を撮ろう</b></p> <p>2. ブースごとに商品のPR動画を撮る。 (1)地元ケーブルテレビ放送局で学んだ動画撮影のポイントを確認する。 ポイント①「固定」 ポイント②「ズーム」 ポイント③「視覚」 (2)ブースごとにPRの絵コンテを確認し合う。 (3)動画を撮影する。</p> <p>3. お互いの映像を見てアドバイスし合う。</p> <p>4. 本時の活動を振り返り、次時の活動の見通しをもつ。</p>	<p>○前時までの進捗状況を確認し、本時の流れとゴールを明確にすることで、一人一人が主体的に動けるようにする。</p> <p>○地元ケーブルテレビ放送局の講座で学んだ動画制作のコツを生かして撮影できるように、ポイントを全員で確認し掲示しておく。 ○カンパニーの方に、おすすめポイントが明確になっているかどうかという観点でシナリオの内容についてアドバイスしていただくことで、より良い撮影につなげていく。 ○より良い映像にしていくために、基本事項や効果的な撮影方法を繰り返しチェックしながら、撮影を進めていくことを伝える。 ☆★自分たちのブースのおすすめポイントがしっかり伝わり、お客が興味をもつCMになるように工夫しながら活動している。 (観察)</p> <p>○意見交流の観点を示すことで、各ブースのおすすめポイントがしっかりと出る動画になっているかどうか絞った意見交流ができるようにする。 ☆動画撮影のポイント①②③や各ブースのおすすめポイントと照らし合わせながらアドバイスしている。 (発表)</p>
12 13 14 15	<p>○開店準備をすることができる。 (5、6年生)</p>	<p>1. 本時の課題を知る。</p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: center;"><b>開店準備を計画的に進めよう</b></p> <p>2. 開店の準備をする。 ・宣伝ポスター、チラシ制作 ・商品準備 ・売り上げ予想 ・飾り付けやレイアウト ・看板制作 ・シミュレーション 3. 進捗状況を確認し合う。</p>	<p>○サマーフェスタ開店に向けてブースごとに開店準備を進めていくことを確認する。</p> <p>○作業工程表を作成することで開店までの準備の見通しをもたせる。 ★商品を製作する工夫や努力をつかんだり、楽しさを味わったりする。 ★効率の良い作業方法を考える。 ★商品の見せ方・並べ方を考える。</p>
課外	<p>○販売・接客活動の楽しさを味わう。</p>	<p>サマーフェスタ本番</p>	<p>★販売活動、接客活動の楽しさを味わいながら活動している。 (観察)</p>
16	<p>○自分の成長について考え、実感することができる。</p>	<p>1. 自分たちの活動を振り返ったり次年度への課題を見出したりする。</p>	<p>○関わった方からの感想等を紹介することで、達成感や充実感を味わわせる。 ☆自分たちの活動を振り返りながら達成感や充実感を味わい、次年度への意欲をさらに高めている。 (ワークシート)</p>

\*他教科との関連

- 【算数】・材料費購入の経費、売り上げの予想、利益高などの計算を行う際に、これまで学んだ四則計算を活用し、正確かつ迅速な会計を行う。
- 【社会】・3、4年生の地域学習でお店の工夫や努力について学習した経験を生かし、宣伝や販売活動を工夫することで売り上げが上がるにつなげていく。  
・価格決定の仕組みについて学ぶことで、5年生の生産活動と私たちの生活の学習につなげていく。  
・CM動画制作に関わることで、5年生の情報化社会と私たちの生活の学習につなげていく。
- 【図工】・宣伝活動のためのポスター、チラシ、看板等を制作する際に図工で培ったデザイン能力を生かす。また、お店のレイアウトや陳列方法、チケット、値段表、メニュー表などにもこれまでの図工での学習経験を生かす。

6 本時の活動

(1) 目標

- 前時に学んだ動画撮影のコツを生かし、お客が興味をもつCMになるように工夫しながら動画撮影をすることができる。
- サマーフェスタの集客に向け、自分の店をPRするために友達と協力しながらCM制作活動を楽しむことができる。

(2) 展開

時間 (分)	子どもの活動	○教師の支援 ☆評価 ★金融教育の視点
5	1. 本時の課題を知る。	○CMを使ってPRしたいと思った動機を確認することで、本時のめあての動機付けを図り一人一人が主体的に動けるようにする。
	<b>CMを見た人が「来たい!」「食べたい!」と思えるようなPR動画を撮ろう</b>	
40	2. ブースごとに商品のPR動画を撮る。  (1) ブースごとにPRのシナリオを確認し合う。  (2)動画を撮影する。 ○動画撮影のための基本事項を確認する。 <span style="float: right;">(ポイント①)</span> ・30秒以内の動画にする。 ・始まりと終わりは5秒程度の空白を入れる。 ・はっきりと明るい声を出す。 ○効果的な撮影方法を確認する。 <span style="float: right;">(ポイント②)</span> ・アップとルーズの効果 ・テロップを入れる場面 ・声の大きさ ○しゃべるときに気をつけること <span style="float: right;">(ポイント③)</span> ・目線・・・レンズを見る ・声・・・はきはきと ・表情・・・明るい笑顔	○前時までの進捗状況を確認し、本時の流れとゴールを明確にすることで、一人一人が主体的に動けるようにする。 ○カンパニーの方に、おすすめポイントが明確になっているかどうかという観点でシナリオの内容についてアドバイスしていただくことで、より良い撮影につなげていく。 ○地元ケーブルテレビ放送局の講座で学んだ動画制作のコツを生かして撮影できるように、初めに全員でポイントを確認する。 ○「来てもらいたい」という一生懸命な思いを伝えるには、ポイント③が最も重要となることを確認することで、自分の思いをもった制作活動につなげていくようにする。 ○より良い映像にしていくために、基本事項や効果的な撮影方法を繰り返しチェックしながら、撮影を進めていくことを伝える。 ○カンパニーの方には、各ポイントに沿ってアドバイスを入れてもらう。 ☆★自分たちのブースのおすすめポイントがしっかり伝わり、お客が興味をもつCMになるように工夫しながら活動している。 <span style="float: right;">(観察)</span>
10	3. お互いの映像を見てアドバイスし合う。	○各ブースのPRポイントを伝え合ってから視聴することで、アドバイスの視点を絞った意見交流ができるようにする。 ☆動画撮影のポイント①②③や各ブースのおすすめポイントと照らし合わせながらアドバイスしている。
5	4. 本時の活動を振り返り、次時の活動の見通しをもつ。	<span style="float: right;">(発表)</span>

(3) 評価の観点

- 自分たちのブースのおすすめポイントがしっかり伝わり、お客が興味をもつCMになるように工夫しながら活動することができたか。
- 動画撮影のポイント①②③や各ブースのおすすめポイントと照らし合わせながらアドバイスすることができたか。

**資料1 金銭教育全体計画**

**令和元年度 金銭教育全体計画**

安来市立比田小学校



## 資料2 活動の経過

2018年 2月	○5、6年生が考えた比田の活性化に向けたプランを、えーひだカンパニーに提案する（空き家活用法、比田PR商品開発他）
2018年 4月	○子どもたちの提案を実現させていくための方策について、カンパニーと協議を重ねた結果、カンパニーと学校との協働事業「サマーフェスタ出店プロジェクト」がスタートする ○えーひだカンパニーKids立ち上げ
5~6月	○2018サマーフェスタ出店に向けて準備を進める ・イベント開催に関わる経済の仕組みの基盤（光熱費、人件費、材料費、宣伝費等の費用に関わる内容）についての学習 ・商品価格に関わる学習・出店計画（店名、商品名、価格等の決定） ・開店準備（ポスター、看板、チケット等の作成）
7月	○サマーフェスタ出店
11~1月	○比田米消費拡大プロジェクトスタート ・比田米を使った商品開発（おやき、五平餅、ぱりぱりせんべい）
2月	○えーひだサミット（株主総会）で、おやき試食会を展開 ・味、形状等商品化に向けてアンケート調査実施
2019年 4月	○えーひだカンパニーの組織内にえーひだカンパニーKids支援事業部門が設立
5~6月	○2019サマーフェスタに向けて準備スタート ・おやきの販売計画 ・CM動画制作
7月	○地元ケーブルテレビでCM放映 サマーフェスタ出店
11~1月	○比田米消費拡大プロジェクトPart 2 スタート ・米粉を使ったピザの商品開発 ○ 地元のJ高校マルチメディア科生徒と動画編集に関わる交流活動スタート
2月	○えーひだサミットで今年度の活動報告を行う
2020年 4月	○えーひだ市場PRプロジェクトスタート
5月	○東比田地区芝桜植栽事業参加

資料3 活動の実際

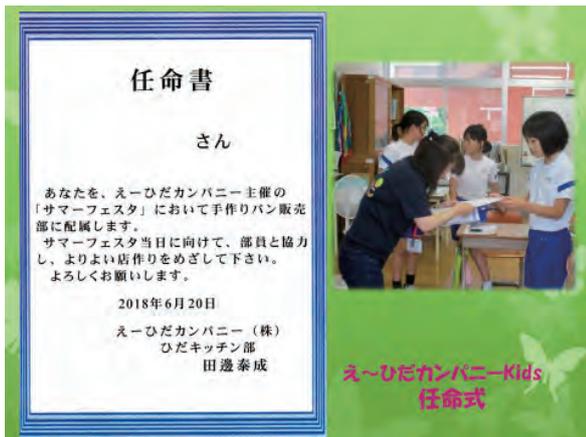
〈2018えーひだカンパニーKids誕生からサマーフェスタ開店まで〉



10年後には比田の人口は半減し、それとともに比田小学校の児童数は減少、このままでは比田小学校はなくなってしまうと危惧し、比田の未来を考えるプランは実現させないと意味がないと考えた。



カンパニー社長からは地域ビジョンについて、各部担当の方からは具体的な活動内容聞き、子どもたちの提案を実現化するための具体的な取り組みとして、えーひだカンパニーが毎年開催している夏のイベント「サマーフェスタ」の出店に加わることになった。



えーひだカンパニー Kids 発足。カンパニー各部担当者から任命書を渡され、一層使命感を高めた。



出店に向けて、店名、商品価格、PR方法などカンパニーの方と一緒に計画を進めた。

**商品の価格について考えましょう**

①「買いたい」と思う商品を作ろう!

☆買いたい = みんなが欲しい = 「需要」

1. みんなが「買いたい」と思う商品ってどんなもの?  
季節に合った商品

2. みんなが「買いたくない」と思う商品ってどんなもの?  
見た目が悪い商品

「買いたい」ものは、お買いなさい  
→ 少しくらい高くても買う

「買いたくない」ものは、  
→ 安くても買わない

カンパニーのスタッフと子どもたちが一番盛り上がったのは価格設定の話合い。価格決定の仕組みについての学習では、「買いたい」「欲しい」と思うことが「需要」で、そう思う商品であれば、高い値段がついても買うということ。生産者は「売りたい」と思い、「みんながほしいものを売る」ことが「供給」で、それに見合う価格を考えていく。その価格は、原材料費と利益を基に決定されていくこと、利益の中には光熱費、水道代、人件費が含まれていることを知り、その上で、「買いたい」「売りたい」のバランスを考えて価格を決定していくことを学んだ。

②「売りたい」お店の事情を知ろう!

☆売りたい = みんなが欲しいものを売る = 「供給」

1. 価格の仕組みを知ろう  
【例えば160円のジュースの価格の仕組み】

生産者 (工場など)	50円	50円
	原材料費	利益
卸売業者 (市場など仲介業者)	100円	30円
	仕入価格	利益
小売業者 (販売店など)	130円	30円
	仕入価格	利益

なぜ「利益」が必要なのか?

③商品の価格を考えると大切なこと

☆「買いたい」と「売りたい」のバランスを考えましょう

【ひーダーパン】(実際のパンを試食しながら)

GT クリームパンの**原材料費3000円で100個**なら？  
 C 1個24円・

GT みんなが**買ってほしい**という値段は？  
 C 80円  
 C 75円  
 C 85円

GT 1個80円だと100個で？  
 C 8000円

GT 材料費が3000円だから、利益が5000円。  
**2時間働いてみんながほしいと思うお小遣いはいくら？**  
 C 500円

GT 80円だとみんなにお小遣いがあげられないよ。  
 C 100円だったら？  
 GT 100円にするとジャム代もとれるね。営業努力で100円にして売ってほしいな。



この後、100円か110円で迷ったまま価格が決まらず、後半の意見交流で他のチームに相談をかける。「パンはおいしいから、110円でも売れる」「ワンコインで買えるから100円がいい」「100円の方が計算しやすい」と等の意見が出た結果100円の価格となる。

米粉パンを販売するキッチン部は原材料費 3,000 円で 100 個作ったときの 1 個あたりの値段を出した上で、利益を考えた。利益を考える目安として、ゲストティーチャーからは買ってほしいと思う値段や 2 時間働いたときにもらいたいお小遣いの額という観点を与えてもらった。

【Theひだスムージー】(イチゴスムージーを実際につけて試飲しながら)

GT 原価は小さいコップ1杯分が100円、大きいのは1.5倍。容器代は10円。  
 GT **みんなだったらいくらで買う？**  
 C 200円  
 C 150円

GT **高くしてお客さんが来ないと、安くして利益が少ないのとどちらがいいかな？**  
 C 暑い日だったら売れるよ。  
 C 暑かったら200円、寒かったら150円。  
 GT ポップを作って置いて、200円と書いて寒かったら200円で150円にすると人来るよ。  
 C あー確かに！？  
 GT コップの大きさはどうする？

この後、意見交流でコップの大小について相談をかける。「大きいのは飲みきれない人がいるから小さいほうがいい」「たくさん飲みたい人には何杯も買ってもらえば」ということで、暑い日だと200円、寒かったら50円値引きで決定した。

イチゴスムージーを販売するガーデン部は、商品の特性から、売り上げが天気によって左右されることを考え、容器の大きさを決め、価格も天気によっては値下げを考えるとという方向で話し合いが進んだ。

【E-hida Cafe】(手作りバッグCUTEの価格決定の場面)

GT (原材料費の内訳、原価合計の表を示しながら)CUTEの値段どうする？  
 C お母さんは250円って言ってた。倍にすると高くなるけど、1.5倍でどれくらい？  
 C (電卓で計算して)240円！お～

GT **みんな頑張って作ったし、喜んでもらえそうなので...小学生が作っているから高すぎではいけないし、300円以内かな。**  
 C 250円くらいかな。  
 C **物によって出来が違うから、一つ一つ値段を変えるのは？**

GT みんなが作ったという価値もあるよ。  
 GT **大人だったら500円でも買うかな？**  
 C お母さんは、500円で2枚買えたらお得って言った。  
 C **子どもは安い方がいいから、間をとって300円。**

この後の意見交流では、「ばくちの作ったバッグは何度もやり直しをしているので、見かけでいくともう少し安くしてほしい」「縫い目がそろっていないから」等の理由から安くしてほしいという意見が出たが、丈夫に縫ってあるから破れないし、みんな頑張ったんだからということで、300円に決定した。  
 手作りバッグの作製に当たっては、親子活動でアイロンがけ等の協力をお願いしたため、価格設定の助言を各家庭から持ち寄った上での話し合いもできた。

【にこにこやき】(ウイナーおやき価格決定場面)

GT おやきの材料費をあげてみると...  
 ウイナー 1本**23円**、**米2.3合あたり**で12本作るとして、**168円** ÷12でいくらになる？  
 C 14円

GT チーズ1袋188円、これが40本分として1本あたりは？  
 GT 同じようにして醤油、ケチャップ、油の調味料も入れて...他には？  
 C 容器代もあるよ。  
 GT じゃあそれを5円で計算すると、原材料費はいくらになる？  
 C 47円

GT じゃあそれに利益を見込んでいくらにすればいいか話し合ってみて。  
 C **去年の商品価格は、売りやすさや買いやすさでワンコイン100円**って考えたから、おやきもそれがいいんじゃない？  
 C いいと思うよ。  
 C **100円にすると、容器に串もつけてラベルも貼れるんじゃない？**  
 C いやあ...子どもが作る商品だから、もう少し安くして、**80円**くらいでもいいんじゃないかな？  
 C ワンコインでお釣りが来ると、何かお得感があって嬉しいくない？  
 C そうだね...!

この後もしばらく80円か100円かで話し合いが続くが、話し合いの様子を見ていた保護者から、「お釣りがもらえるのはやっぱり嬉しいね。」という消費者の立場の意見をもらい、80円に決定した。

児童の発言には、前時に需要と供給のバランスを考えた価格決定について学習したことを生かした内容が多く見られた。授業後の振り返りでは、「価格を決めるのは大変だった」「自分が買うならいくらにするかとか考えながら決めるのは楽しかった」等の感想が聞かれた。自分たちの活動と金銭との関わりについて考えたり、お金の価値について気付いたりすることができる学習となった。



ポスター、看板、メニュー表、お店の飾り等開店に向けての準備を次々と進めていく。6年生が昨年度の経験を活かし5年生をサポートしながらより主体的に活動を進めていく。



定価 300 円で販売した手作りバッグ CUTE



手作り看板

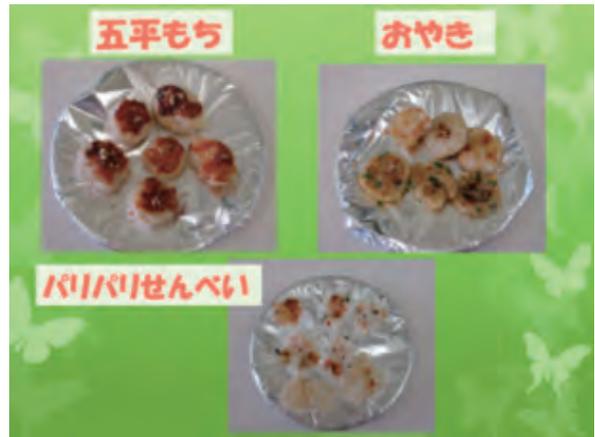


カンパニーから支給された Kids スタッフ Tシャツ

〈2019サマーフェスタに向けて～「おやき」販売までの様子～〉



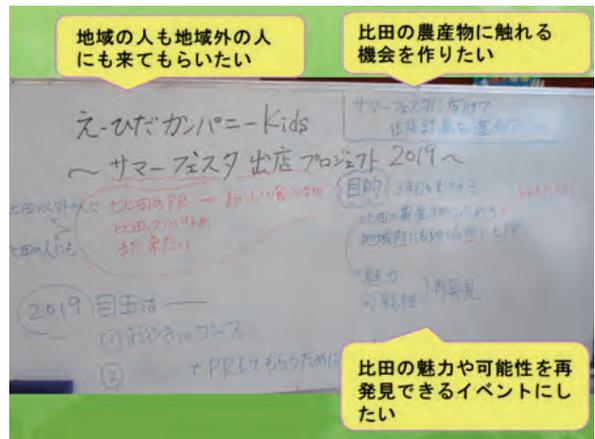
社会科で農家の学習をしたときに、日本人のお米の消費量が減っていることを知り、おいしい水でおいしいお米が作られる自慢の比田米をもっとPRしたいと考え、お米を使った簡単おやつを開発して、カンパニーに提案しようと試作を重ねた。



試作・試食を重ねた結果、「おやき」が採用。商品化を目指す。



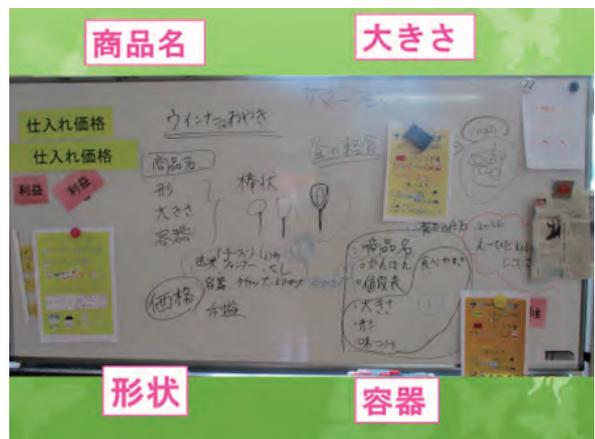
2019年度は Kids 考案のおやき販売と CM 動画制作活動をプロジェクトのメインとし、地元ケーブルテレビ放送局やJ高校マルチメディア科との連携のもと進めた。



6年生は、前年度比田米消費拡大作戦で商品化を目指して試作を重ねたおやきの販売を任された。昨年度の体験を思い出しながらサマーフェスタの目的を再確認し、お店のコンセプト、店名、商品名、価格等を決めていった。

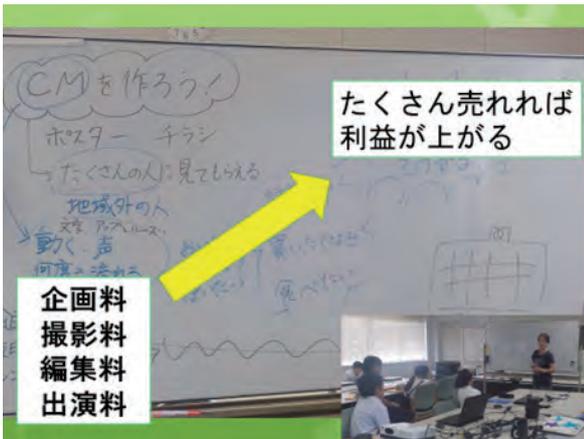


カンパニー担当者と一緒に価格決定の話し合いを行った。前年度の経験からワンコイン 100円が売りやすい、買いやすいという意見が多い中、100円でおつりがもらえるお得感も欲しいという意見が出た。保護者からのアドバイスもあり、結局 80円というところで価格決定となった。



商品名、形状、大きさ、容器など話し合いを重ねていく。

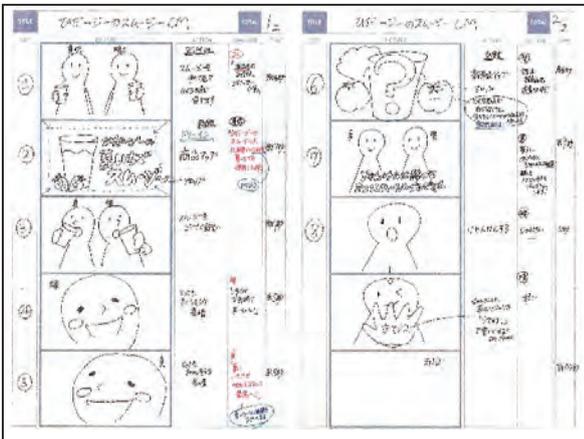
〈CM動画制作に向けて〉



CM制作には企画料、撮影料、編集料、出演料等の費用が発生すること。それを流すことで商品をPRし売れば利益が上がる。というお金の流通について学習した。



地元ケーブルテレビ放送局では、タブレット端末を使って動画撮影をするためのコツや絵コンテを作ることを教えていただいた。



絵コンテの作成



ブースごとに商品PR動画を撮影



J 高校マルチメディア科生徒との交流で、動画編集作業を学んだ。

〈2019サマーフェスタ当日〉



6年生は11時開店を目指して、8時に集合し、おやき販売準備にかかった。



開店時は、戸惑ったり、接客の声も自信なさそうだったりしたが、時間の経過とともに元気のよい「いらっしゃいませ〜」「イチゴスムージーはいかがですか〜」の呼び声に変わっていき、わずか2時間の間に大きな成長を遂げたことがうかがわれた。任務終了後の「完売です!」「バンザ〜イ!」の声と笑顔には、達成感が満ちあふれていた。

〈えーひだサミット（株主総会）の様子〉



「おやき」の商品開発に向けて、試食会を行い、味や形状について地域住民からのアドバイスをもらった。



1年間の活動報告と次年度に向けての抱負等を発表

〈Kidsプロジェクト活動の1年間を振り返って〉

今年えーひだkidsに入ってから去年の5、6年生が頑張っていたことに気づきました。そして今の5年生はまだまだまだまだだなぁと思いました。たくさん6年生に支えてもらいました。サマーフェスタでは、独自のお店を出して、とってもおかげでいました。CM制作では常にも、どうしようかと考えているのではなく、CMをよりよくしようとしており、真似したいな、カッコいいなと思いました。比田子フェスタの時は、こぼれおやきをばらまいた方がいいのかな？とアドバイスをしてくださりとても助かりました。ぼくはいつも失敗ばかりしていて6年生さんすごいな、と思うことがたくさんありました。次はぼく達が支える番と思うことも多いですね。でもえーひだカンパニーkidsという比田小の一つの伝統を絶やしてはダメだと思いました。がんばって6年物意志を引きつがなさい。今年ぼくにとって一番大事なことを学んだ年だと思います。それを生かし頼られる人になりたいです。

児童の振り返り（5年生）

私は達成感と満足感で満ちあふれています。最初は自分達でお店を出すから、とても不安でした。だけど無事に全部売り切ることができました。意気込みどおり、自分の仕事をきげきとこなせました。お客さんに明るく笑顔を絶やさず接客ができました。みんなで協力して、みんながえーひだkidsとして、という気持ちを忘れず最後まで仕事をやりとげるという思いで頑張れたからここまでこれたんだと思います。1時に完売の予定だったけど、11時に完売し、1時間半も早く売り切れてびっくりしました。そして、売れた喜びと仕事をやりとげた喜びがありました。カフェの手伝いでもお店のPRをしたりと頑張りました。仕込みの時も、ステックおやきを形にとっても気を配りていないに作りました。売り切れたら大変だったけど、頑張って作ったかいがあったな、と思った。サマーフェスタで色々準備してきた良かただと改めて思いました。大変で苦労したけど、えーひだkidsとして仕事をしっかりできたし、楽しくすることができて良かったです。

児童の振り返り（6年生）

サマーフェスタ当日までの準備は、商品づくりやPR動画などとても意識的でした。普段の勉強と違って楽しそうにお話ししていただきました。当日は、全員の笑顔で接客をしている姿をみて、あの内気な態度か？と思うくらい信じられなくて上手に頑張っていました。感心しました。自分が子ども頃には、こんなふうな経験はなかったと思います。地域の大人から子ども達が一緒に作り上げるイベントは、地域つながり作りになります。来年も継続してやって欲しいです。

先週には大変お世話になりました。ありがとうございました。

保護者の感想

サマーフェスタに向け、家庭でも商品の提案や試作などに子供が中心になり、取り組んできました。学校でも自分達が話し合いと話し合いを決めていく場を設けました。ポスターやCM制作は当日の期待は高かったと思います。地域の人々と共に参加するが、当日は達成感と自分達が作ったおやきという使命感を感じてくれたのではないかと思います。自分の割り当てられた役目を皆が一生懸命やっている姿に驚きました。そして当日は緊張していたと思いきや、意気込みを感じました。今後も同じように「やっばい！」という、楽しいイベントにしたいです。

おかげさまでありがとうございました。

〈その他の実践〉



金融広報アドバイザーによる出前授業



1、2年生生活科『大きくそだて わたしのやさい』～やさいのお店をひらこう～の実践では、冬に向けて育てた大根とカブの販売活動を行った。5、6年生 Kids の児童から宣伝の仕方や売り方、接客方法などのアドバイスをもらい、教職員や地域の野菜の先生に向けて販売した。おすすめの食べ方や、試食なども準備し、楽しみながら活動した。



2年生道徳「ほしいものがあつたらどうするといひかな？」では、生命保険協成作成 DVD『ちびまるこちゃんとおぼ大切なお話～まる子お金の大切さに気づく～』を使い、物やお金を大切に、正しい使い方を身につけようとする道徳的実践意欲を育てることをねらった授業を行った。

えーひだカンパニー Kids はすでに来年度に向けて始動している。新しく米粉ピザのレシピを考えたり、動画編集のスキルアップを図ったり、さらには東比田の芝桜植栽事業を広める一環として比田小学校の道路沿い傾斜面に芝桜を植えたりという新たなプロジェクトも子どもたちの中に広がっている。

資料4 金銭教育関連年間指導計画

金銭教育関連年間指導計画 (令和元年度)

		安来市立比田小学校											
学年	4月	5月	6月	7月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
				お花ややさいを育てよう(生活科)						やさいのおみせをひらこう			
			大豆を育てよう 笹巻きづくり(生活)	買えますか?買えますか? (2年算数)	町探検(生活)	おつたさいくせん(生活科)							
1・2	道徳	2年生になって											買えますか?買えますか? (1年算数)
	その他			夏休みの計画を立てよう(学活)		冬休みの計画を立てよう(学活)							
	道徳		はたらくと私たちのくらし ・農家の仕事(社会)	買えますか?買えますか? (3年・算数)			見積もりを使って(4年・算数)						
3・4	道徳				黄金の魚								
	その他		K農園の秘密をさぐる(総合)	夏休みの計画を立てよう(学活)		冬休みの計画を立てよう(学活)							
	道徳	めざまし時計		やってみよう(家庭科)									
	その他	小数×小数(5年・算数)	比田の未来を考える～サマーフェスタ出店プロジェクトpart2(総合)	比田の未来を考える～米粉ビザの商品開発～(総合)	比田の未来を考える～米粉ビザの商品開発～(総合)	見積もりを使って(5年・算数)	見積もりを使って(6年・算数)						
5・6	道徳	文字と式(6年・算数)		私たちの生活と食糧生産(5年社会科)	私たちの生活と工業生産(5年社会科)	わたしたちの生活と政治(6年社会科)							上手に使うお金と物(家庭科)
	その他			ケンタの役割									クールボランティア
	学校行事	田植え					稲刈り						動画編集活動(情報科学高校交流)