

主体的・対話的で深い学びの実践シート（農業・水産）

1 日時・場所	令和3年10月4日（月）5・6限	本館1棟2階クリエイティブルーム1
2 対象・人数	環境デザイン科 緑化コース 18名（男子8名，女子10名）	
3 科目・単元名	総合実習	アジサイ苗木の経営手法
4 本時の目標	アジサイの苗木生産における経営的思考を高め，販売を促進することができるツールを考え，その知識・技術を習得する。また，Teamsなどを活用し，情報活用技術を高めるとともに，作成した販売促進ツールの紹介をすることにより，プレゼンテーション能力の向上を図る。	
5 生徒の実態や課題	2年次から緑化コースにおいて苗木の繁殖技術や栽培管理技術を学習している。控えめな性格の生徒が多く，人前での発表や自己表現をすることに抵抗感があると感じる。実習においても，自発的に行うことがあまりできておらず受動的な状態である。	
6 主体的・対話的で深い学びの場面	(1) 花が切り落とされたアジサイの苗木を秋から冬の定植適期に効果的に販売するために はどうすればよいか，生徒たちに思考させアイディアを出させる。 (2) 販売促進ツールの開発をする中で，生徒同士がどうすればよりよいものになるか対話をしながら実習を行う。 (3) 作成した販売促進ツールをどういった点を工夫したかなど全体に向けて発表させることで自身の学びをよりいっそう深めさせる。	
7 ICT活用	Microsoftアプリ「Teams, Whiteboard, Forms」の効果的な活用	
8 準備・打ち合わせ	(1) 準備 タブレット（教員用1台・生徒用18台），スクリーン，書画カメラ，プロジェクタ，アジサイ開花画像 (2) 実習教員との打ち合わせ ・6月開花のアジサイを品種名が分かるように写真撮影し，画像の記録を依頼 ・実習がスムーズに進むようにタブレットによるTeams, Whiteboard, Formsなどの使用方法の確認を事前に行う	
9 仮説	(1) 生徒同士が話し合いの中から苗木生産者の経営的戦略を思考することで，農業経営のマーケティングが経営発展につながることを学べるであろう。 (2) 販売促進ツールの開発を自らすることにより，生徒の実習に取り組む主体性が高まり，アジサイ苗木品種に対する知識を向上させることができるであろう。 (3) Teamsなどを使用することにより，情報通信ネットワークの利便性を理解し，その活用技術を向上させることができるであろう。 (4) 作成した販売促進ツールを人前で発表することにより，プレゼンテーション能力の向上やその必要性を理解することができるであろう。	

10 評価するポイント	評価の観点	A（十分に満足）	B（おおむね満足）	C（努力を要する）
販売促進のために有効なツールを開発することができる。	知識・技術	販売促進のために有効なツールを自ら考えて主体的に開発することができる。	販売促進のために有効なツールを開発することができる。	販売促進のために有効なツールを開発することができない。
作成した販売促進ツールについて分かりやすく発表することができる。	思考・判断・表現	販売促進ツールについての作成ポイントを適切にわかりやすく説明することができる。	販売促進ツールについての作成ポイントを説明することができる。	販売促進ツールについての作成ポイントを説明することができない。
11 主体的・対話的で深い学び場面など				
	販売促進についてのグループワーク		販売促進のためのアイデア発表	
				
	販売促進ツール作成中		販売促進ツール発表会	
12 生徒の変容	生徒は、今まで考えた経験のなかった生産物の販売促進について考えることにより、苗木の生産をするだけが経営ではなく、栽培した物を販売しなければならないことを理解することができた。アイデアの発表時は、椅子から立ち上がることもできず一言も発することができなかった生徒が、販売促進ツールの発表会を行うことで、自分で作成した販売促進ツールについて一生懸命説明をする姿を見ることができた。			
13 検証と考察	生徒自身が選んだアジサイ品種の販売促進ツールを作成することで、アジサイに関する知識を大幅に向上させることができた。自らアジサイについて調査・研究することによりアジサイに対する「好き」という気持ちを高めることができた。また、タブレットを使用し、TeamsやWhiteboard、Formsなどのアプリを活用することで、慣れない操作で苦労している様子は見受けられたが、生徒同士で教え合う姿が見られ、情報通信ネットワークの活用技術を高められた。そして、販売促進ツール発表会を行うことで、生徒に適度な負荷をかけることができプレゼンテーション能力の向上を図ることができた。			
14 振り返りと改善	販売促進ツールを自ら考え作成することで生徒の自発性や主体性を育てることができた。販売促進ツール発表会では、事前にワークシートを配付しプレゼンテーション項目をはっきりと提示することで、発表時間が極端に短くなってしまうことがなかった。また、決められた時間で発表することにより、作品の内容や発表の仕方などの評価をしやすかった。 Teams内でのネットワークの不具合など原因が分からない事象が起きてしまうことがあった。そのため、事前に教員によるプレ実施を行いトラブルに対応できるようにしておく必要性を感じた。			