



▲ 4年生が1年生に「端末の使い方」を個別に支援



▲ Google スライドを使った説明

小桜小学校 主体的に学びに向かう態度を育てるための学習活動の推進

小桜小学校では、4～6年生が1人1台の端末を使用し、Google カレンダーでスケジュール管理を行っています。児童たちが、自分自身でスケジュールを管理することで、目標に向かってどのように準備していくのかを実践しています。

実践の一例です。「縦割り班活動」において、初めて端末にふれる1年生に対して、4年生が「端末の使い方」、「学習での活用方法」を教える活動を行っています。4年生の児童は、1年生に「この活動で何を伝えるのか」、「この活動のゴールはどこか」を学級で話し合い、自分たちで決めた目標に向かって、分担して資料を作成します。ここでも、Google カレンダーを使って、お互いの資料作成から発表までの進捗状況確認やスケジュール調整を行っています。

本校の児童は、このような活動をとおして、縦割り班活動の中で児童どうしの交流を深めながら、ICT スキルも向上させております。



子育て information

石岡市の子育て情報をお届けします！

パパ・ママスクールに参加しませんか

市では、妊婦さんやご家族が安心して妊娠・出産・子育てにのぞめるよう、パパ・ママスクールを開催しています。助産師による講話と沐浴体験などができます。赤ちゃんの出産前にぜひ、ご参加ください。

- ・助産師によるお話（妊娠経過・お産・母乳など）
- ・赤ちゃんの抱っことお風呂体験（沐浴）、パパの妊婦体験

持ち物：母子手帳、飲み物、筆記用具

日時：9月8日・11月10日（回）

午前の部：午前9時～正午（受付：午前8時45分～）**午後の部：**午後1時30分～4時30分（受付：午後1時15分～）

※午後の部はゆったり参加できておすすめです！

場所：石岡保健センター

子育て応援課 Tel 24-1390

不妊治療に関する市民公開講座 「妊娠と食事、仕事との両立」

第一部講演会（午前10時～正午）

演題1「忙しくても『妊娠体質になれる！』5つのポイント」

演題2「不妊治療と仕事の両立の最前線—はたらくを諦めない社会へ—」

演題3「卵子凍結について考える」

第二部交流会（正午～午後1時）

- ・企業や自治体の展示ブース設置
- ・参加者と専門家の交流・相談場

日時：9月8日回 午前10時～午後1時

会場：つくば国際会議場（つくば市竹園 2-20-3）

WEB 参加：要申し込み。詳しくはこちらからご確認ください▶

問茨城県産婦人科医会事務局

Tel 029-241-1130





材料（2人分）

生鮭・・・・・・・・・・2切れ
生しいたけ・・・・・・・・2枚
エリンギ・・・・・・・・1本
ピーマン・・・・・・・・1個
小麦粉・・・・・・・・大さじ1
バター・・・・・・・・20g

A しょう油・・・大さじ1
酒・・・・・・・・大さじ1
みりん・・・・・・大さじ1
バルサミコ酢・大さじ1/2強

鮭ときのこのバター醤油炒め

作り方

- ①鮭はクッキングペーパーで水気をふき取り、小麦粉を両面に軽くふる。
- ②生しいたけは、軸を切る。エリンギは、縦にスライスする。
- ③ピーマンは半分に切り種を取り、縦に半分に切る
- ④フライパンにバター半分を入れ溶けてきたら、①～③を並べ、蓋をして中火で3分ほど焼く。
- ⑤鮭を裏返し、残りのバターを足し、蓋をして火が通るまで焼き、Aの調味料を回し入れ、照りをつける。

（1人分：エネルギー 163kcal 食塩相当量 1.4g）

point!

- ・付け合わせを舞茸やししとうなどにしてもおいしく食べることができます。
- ・Aの調味料の煮詰め具合は調整してください。
- ・バルサミコ酢を使用することで、料理にコクと甘みがでます。また、酢には疲労回復、食欲増進、殺菌効果などがあります。

消費生活ホットライン

消費生活センター（市役所本庁舎内）Tel 22-2950
受付時間／月～金
午前10時～正午・午後1時～4時30分

「楽しい話」「安売り」を目当てに通ったら… 高額な商品を買うはめに！

折り込み広告を見て、近所の空き店舗に新しくできたお店に、安い日用品を目当てに通っているうちに店員と親しくなり、高額な商品を次々に買わされるという相談が寄せられています。

事例

- ①80歳代の母が折り込み広告を見て会場へ行き、健康食品を購入した。会場へ行けば販売員から愛想よくしてもらえ、購入すれば特別扱いされることから、貯蓄を崩して購入を続けていたようだ。押し入れから大量の健康食品が出てきて契約書面を確認したら、4年間にわたって500万円以上購入していることが判明した。
- ②知人に誘われて「宣伝を聞くと無料で商品がもらえる」という会場に出かけた。何度か通ううちに販売員から1対1の勧誘を受けるようになった。半年の間に、掛け軸、純金の小判、健康器具などを次々にしつこく勧められ、断り

切れず契約した。総額で300万円以上の金額になっていて支払いが苦しい。

アドバイス

- ①会場などに通い続けているうちに販売員と顔見知りになり、個別に勧誘されると、断り切れなくなります。このような場所には行かないことが第一です。
- ②この手口は、高齢者の健康不安や日常的な寂しさなどにつけ込んで会場などに通わせ、最終的に高額な商品を購入させるものです。高齢者自身は被害に気付いていない事も多いので、周りの人は日ごろから高齢者の様子を気を配りましょう。
- ③困ったときは、早めに消費生活センターにご相談下さい。

