

なかよし学級 生活単元学習 学習指導案

◇ 児童がリサーチをした先生方にシールをお渡しします。貼付をお願いします。		

日時 平成30年10月26日（金）

場所 なかよし学級

授業者 虎谷 綾子

1 単元名 「ながれ星ショップ」を開こう part2 ～ハーブを使った商品を販売しよう～

2 単元の目標

【4年生】

- 身近な人と自分とのかかわりが分かり、一人で適切な対応をしようとする。
- 相手の顔を見て話したり聞いたり、大切なことを伝えたりすることができる。
- 金銭の扱い方を知ると同時に、金銭の価値や意味を知ることができる。
- 見通しと責任をもって学習活動を行うことができる。

【2年生】

- 身近な人と自分とのかかわりが分かり、一人で簡単な対応をしようとする。
- 相手の顔を見て話したり聞いたりすることができる。
- 金銭の扱い方を知ることができる。
- 見通しをもって学習活動を行うことができる。

3 基盤

(1) 児童について ※別資料参照

<個人情報保護のため省略>

(2) 単元について

4年生児童は、前年度までの『お店屋さん』の学習でモノづくりや体験活動を通し様々な力を付けてきた。

4年生になって学習計画を立てる際にも、『お店屋さん』を開くことに対する児童の興味・関心は高い様子があった。『お店屋さん』のような販売活動は、他者とやり取りをする必然性があるのでコミュニケーション能力を高めるために有効であり、さらに将来の自立には欠かせない金銭感覚を養

うこともできる学習である。指導者としても『お店屋さん』の活動がこれまでの児童の経験を総合的に生かすことができる学習であると考えたため、年間を通した単元の一つに販売活動を前提とした学習を設定して1学期から継続的に取り組んでいる。

商品として扱うハーブは、1学期に4年生児童との会話の中でたまたま話題に上り、単元として活用することとした。「ミントはいい匂いで美味しそうだったからかじってみたら、すぐくまづかった！」とB児が経験を語ったので、指導者がハーブについて知っていることを話すと、A児、B児ともに強い興味を示し、「どんな種類があるんですか?」「食べられるんですか?」と矢継ぎ早に質問をしてきた。児童の興味・関心が高いことに加え、ハーブは育てやすい種類が多く、食用以外にも豊富な用途があり、アイデア次第で様々な商品に変化させることが可能である。その点からも、年間を通して活用できる題材になりうると考え、1学期は数種類のハーブ栽培にチャレンジし、ハーブの苗を販売した。そして栽培学習と並行して、学校図書館司書に準備してもらった資料を用いた「調べ学習」も行った。ハーブの種類によって、香りや用途が異なることを学ぶうちに、4年生児童から「ハーブを使って〇〇(ポプリ・虫よけ・しおりなど)を作りたい。」という発言が自然と聞かれるようになった。そのため、2学期もハーブを題材とした学習活動を継続することで、児童の興味・関心をより深めながら学習できると考えた。

2学期に転入した2年生児童のC児にとってハーブは“身近”とは言いがたいかもしれない。しかし、4年生児童が1学期の学習の様子を紹介することでハーブの名前や特徴を知り、さらには新たに数種類のハーブと一緒に栽培することで、興味をもって学習に臨むことができるのではないかと考えている。

(3) 指導について

仮説1 児童の実態を把握し、個に応じた課題設定_Aと身近な題材や体験活動を取り入れた学習活動を工夫_Bすれば、主体的に学びに向かう児童が育つであろう。

仮説2 人とのかかわり_Cを重視した学習活動を工夫すれば、意欲的に思いを伝え合おうとする児童が育つであろう。

1学期には、年間を通して4年生児童が「自分たちのお店」として責任をもって販売活動を行うために5つの基本方針を据えて単元を構成した。2学期においても、基本方針に沿って学習を展開したい。ただし、2年生児童の転入があったことなど環境が変化したため、以下の通り基本方針の視点を追加する。【仮説1・A】

	1学期に示した基本方針	⇒	2学期
①	年間を通じて複数回販売活動をするという長期的な見通しを持たせる。	①'	<ul style="list-style-type: none"> ・学習全体の流れを示し、全員で共通理解を図ってから学習をスタートさせる。 ・4年生児童は1学期の販売活動の様子を2年生児童に紹介することを通して学習の振り返りを行う。 ・2年生児童は1学期の様子を知り、今後の学習に対する見通しを持つ。 ・3学期にも販売活動を行うことを確認し、この先の長期的な学習活動への意欲が高まるようにする。

②	店名やお店のマークを児童自身に考えさせ、「自分たちのお店」という意識をもたせる。	②	<ul style="list-style-type: none"> ・1学期に決定した店名や看板を大きく変更する予定はない。しかし、転入してきた2年生児童の思いを取り入れて新たに3人のお店作りが行えるように配慮する。(例えば、2年生児童のアイデアを付け加えるような方法)
③	商品はその都度相談し、児童の興味・関心だけでなく、生活や学習の実態に即したものを考える(食べ物に限定しない)。	③	<ul style="list-style-type: none"> ・1学期の学習の流れからハーブを用いた商品を準備する。1学期に扱った3種類のハーブ(タイム・ローズマリー・アップルミント)に加え、秋蒔きに適した数種類のハーブ(ルッコラ・イタリアンパセリ等)や、身近にある日本のハーブ(シソ・サンショウ・ヨモギ)を材料とした商品化を検討する。 ・4年生児童は1学期に商品化を見越した発言があったことを踏まえ、「調べ学習」等を通して自身が挑戦したい商品を検討し、より買ってもらえそうな商品を考えて自分で商品を決定する。 ・2年生児童には、担任と一緒に商品を考える活動を通して、自己決定できるよう支援する。
④	商品の価格は材料費をもとに児童と相談して決め、価格設定の大切さを知る。	④	<ul style="list-style-type: none"> ・価格設定は4年生児童を中心に取り組み、2年生児童にとってのモデルを示す。 ・1学期の学習を生かし、基本方針⑤とも関連付けながら、販売活動を通してある程度の利益が出るような価格を設定する。
⑤	売上の一部は児童がお楽しみ会等で使用し、それ以外は学校の消耗品等の購入に充てる。	⑤	<ul style="list-style-type: none"> ・児童が販売活動をやり遂げた達成感を味わうとともに、児童の思いを反映できるようなお楽しみ会等を計画する。 ・売上から学校に還元できるもの(1学期は土と画用紙)を購入して贈呈することで、自己有用感が高まるようにする。

本単元で4年生児童は、1学期の経験を生かして商品を提案できるよう、新たな図書資料や必要に応じてインターネットを活用して情報収集できるようにしたい。また、秋蒔きのハーブを育てたり、日本のハーブを題材として扱ったりすることを通し、2年生児童がハーブを“身近な植物”と感じられるようにしたい。日本のハーブについては、学級だよりで紹介し、各家庭で話題にもらったり、家庭でハーブを育てている場合は材料提供の協力を依頼したりして、3人の児童がハーブをより身近に感じられるようにしたい。商品を作るために必要な材料の一部(ヨモギなど)は学校周辺に自生しているので、児童とハーブ採集に出かける活動を取り入れ、自分たちの手で材料を準備したという思いが高まるようにしたい。そして、ハーブを材料とした商品の試作品を作ったり使ったりする活動を通し、商品としての価値(作りやすさ・使いやすさ)を考えるとともに、お客さんに的確な商品の説明ができるようにしたい。【仮説1-A】【仮説1-B】

ハーブを扱うにあたって、ハーブに詳しい本校教職員(学校図書館司書)がアドバイザーとして適宜授業に入る。アドバイザーから専門的な知識を児童に分かりやすく伝えてもらうことで、児童がよりいっそうハーブに興味をもてるようにしたい。そして、アドバイザーと一緒に試作品を作る活動を通して、準備する(モノづくりの)楽しさを感じられるようにしたい。さらに商品決定後は、商品を作る活動にも協力してもらい、ある程度の個数を効率的に準備するためのコツや、お客さんをひきつけるためのラッピング等のアドバイスを受ける。担任以外の教職員と継続的に学習することで、「ハーブのことなら〇〇先生!」というように人とのかかわりの幅を広げるきっかけとしたい。【仮説1-B】【仮説2-C】

2学期は、1学期より確実に商品を売り上げるための方策の一つとして、販売活動当日までに商品に関する事前調査(リサーチ)を2回行う。1回目の調査(リサーチI)ではより“買ってもら

えそう”な商品を調査する。2回目の調査（リサーチⅡ）は価格と準備数を決定するために行う。

リサーチⅠでは、3人がそれぞれ2商品を提案する。その商品は3人で話し合っただけでなく、一人一人が提案する。“自分の考えを提案する”という課題を与えることで、責任をもって販売活動に携わる姿を期待したい。4年生児童が提案する2商品は、ジャンルが異なる2商品※が提案できるよう、担任やアドバイザーが支援する。2年生児童（C児）は、転入して間がなく、また、馴染みの薄いハーブを扱うことなどから、担任と一緒に商品を考える。C児がハーブを材料とした商品を考えることが難しい場合は、秋蒔きしたハーブを鑑賞できる状態で売ることや料理の材料としてそのまま販売することも認める。また、C児はジャンルの異なる2商品を提案するのは難しいことが予想されるため、同ジャンル※でも大きさ・色・匂いなどの違いで2商品を提案することも認めたい。【仮説1-A】【仮説2-C】 ※ジャンルが異なるとは、例えば「ポプリ」と「虫よけ」のような提案をすることである。同ジャンルとは「ミントを使ったしおり」と「タイムを使ったしおり」のような提案である。

本時では、各児童が提案した2商品について、商品化に向けた意識調査（リサーチⅠ）を参加者に行う。2つの商品の内、『どちらがより買いたいか。』を参加者にリサーチし、その結果から気付いたことを伝え合う活動をし、商品化に適したものを話し合う次時の学習につなげたい。4年生児童は、「どちらの商品を買いたいですか。」と聞いた後、その理由を聞く。理由を聞くことで、自分が提案した商品を改善するヒントを見つけ、今後の商品展開（準備物や準備数）の見通しがもてるようにしたい。2年生児童には理由を聞くまでのことは求めず、より多くの参加者と話すことを目指す。2年生児童は自分から積極的にたくさんの参加者と話すことで、人とかかわる楽しさと難しさに気付けるようにしたい。【仮説1-A】【仮説2-C】

『どちらがより買いたいか。』という選択意見はボードにシールを貼って集約する。視覚的に分かりやすく結果を示すことで、児童が気付いたことを全体場で話しやすくなったり、友達の結果と比較しやすくなったりすることを狙っている。リサーチⅠの活動の前には児童が結果の予想を立てるので、自分の予想と反した結果が出た場合には、その理由について意見を出し合うこともできると考えられる。【仮説1-A】

また授業の振り返りの場面では、リサーチⅠの結果から分かることだけでなく、たくさんの参加者と話した感想も取り上げ、多くの人に意見を聞く良さにも気付けるようにしたい。【仮説2-C】

後日、リサーチⅠの結果を参考に販売商品を決定し、本校教職員を対象にもう一度事前調査（リサーチⅡ）を行う。これは、販売商品の価格と準備数を決定するために行う調査である。この段階で3種類程度に商品は絞られているので、4年生児童にはそれぞれの商品について希望販売価格と予想準備数を考えさせたい。価格は、材料費をもとに4年生児童が中心となって算出し、3人の児童が本校教職員に「〇円のこの商品は高いですか？安いですか？」と尋ね、値段が適切であるか調査する。また「この商品を買うとしたら、何個買いたいですか？」ということも尋ねる。この質問に対しては「買わない。」という意見もあると考えられるので、その場合は理由を聞いて販売活動当日までに改善できるようにしたい。そして販売活動当日にお客さんとして来店する本校教職員の意見を聞くことで、価格設定が適切かどうか、自分たちが考えた商品はお客さんが「買いたい」と思うものだったかどうか、一度立ち止まって考えるきっかけとしたい。【仮説1-A】【仮説2-C】

さらに人とのかかわりを広げるために、販売対象を本校の教職員だけでなく学校評議員（6名）

にも広げる。他児童や保護者など対象を広げることも検討したが、金銭のやり取りがあることや、対象を広げすぎることによって十分なコミュニケーションが図れないことが考えられたため、2学期は本校の教職員と学校評議員合わせて約30名を対象とした店作りを行う。学校評議員のほとんどは、児童と顔見知りの方々である。地域の行事等でお世話になることはあっても、自分たちのお店の“お客さん”として対応することは初めてなので、その場に合った話し方を考えて練習し、販売活動ができるようにしたい。【仮説1-B】【仮説2-C】

また、より多くの方に学習活動に協力してもらうことを通して、児童の実態を知ってもらい、特別支援学級への理解の啓発につなげたい。【仮説2-C】

4 単元の指導計画と評価計画（全18時間）

次	時	活動内容	評価（評価方法）
一	1 ・ 2	○2学期の『ながれ星ショップ』の学習に見通しをもつ。 ・1学期の『ながれ星ショップ』の様子についてA児、B児からC児に伝える。⇔C児は分からないことについてA児、B児に質問する。 ・開店予定日と販売対象を伝え、開店までの予定を知る。	・1学期の学習の様子について伝えることができる。（A児・B児 発言） ・1学期の学習の様子について集中して聞くことができる。（C児 行動観察） ・2学期の学習に大まかな見通しをもつことができる。（行動観察、発言）
	3 ・ 4	○2学期に売る商品について意見交換する。 ・アドバイザーからハーブに関する話を聞く。 ・商品化したいものについて意見を出し合う。 ・準備～販売までの時間を知り、その間でできることを考え、計画する。 ・秋蒔きハーブの準備をする。	・アドバイザーの話を、興味をもって聞くことができる。（行動観察・発言） ・意見を積極的に伝えることができる。（発言） ・準備期間の見通しをもって活動を計画することができる。（行動観察） ・進んでハーブの準備をすることができる。（行動観察）
二	5 ・ 10	○事前調査用の商品を準備する。 ・調べ学習をしたり、アドバイザーからアドバイスを受けたりする。 ・A児、B児はハーブを材料とした商品について、調べ学習等をもとに考える。 ・C児は担任とどんな商品にするか考える。 ○事前調査の練習をする。 ・商品説明に必要なもの（材料、試作品、原稿）を準備する。 ・ボードの使い方を確認する。	・図書館資料やインターネットを適切に活用して調べることができる。（行動観察） ・アドバイザーに積極的に意見を聞くことができる。（行動観察） ・商品化したいものを考え、提案することができる。（行動観察・発言） ・商品について説明することができる。（行動観察、ワークシート）
	11 本 時	○商品を紹介し、事前調査をする。（リサーチⅠ） ・準備した2商品のうち、どちらの方が買いたいか参会者に調査する。 ・調査結果を整理する。	・積極的に参会者と話したり、意見を聞いたりすることができる。（発言、行動観察） ・気付いたことを伝えることができる。（発言）
	12 ・ 16	○販売商品を決め、開店の準備をする。 ・リサーチⅠの結果をもとに、販売する商品話し合っ決めて。 ・校内の教職員に2回目の事前調査をする。（リサーチⅡ） ・準備数や価格を決め、商品の準備をする。 ・開店の案内をする。	・1回目の事前調査をもとにして意見を言うことができる。（発言） ・教職員に積極的に意見を聞くことができる。（行動観察） ・進んで開店準備をすることができる。（行動観察）

	昼 休 み +α	○商品を販売する。 ・教職員と学校評議員を対象に、なかよし学級 で商品を販売する。 ・販売後、売上の清算と片付けをする。	・販売時に自分の役割を、責任をもって果 たすことができる。(行動観察) ・進んで片づけをすることができる。(行動 観察)
三	17 ・ 18	○売上金の活用方法を話し合う。 ・自分たちがやりたいことや、学校のためにで きることを話し合う。 ・お楽しみ会をする。	・売上金の活用方法についてアイデアを出 すことができる。(発言) ・お楽しみ会の準備を積極的に行うことが できる。(行動観察)

5 本時の学習 (11/18 時間)

(1) 本時の目標

- A児： 参会者に自分から話に行き，調査をして気付いたことを伝えることができる。
- B児： 参会者の顔を見ながら話し，調査をして気付いたことを伝えることができる。
- C児： 参会者と進んで話し，調査をして気付いたことや感想を伝えることができる。

(2) 本時の展開 ※別紙

(3) 本時における具体的な評価

	十分満足できると判断される姿の具体例	おおむね満足できると判断される姿の具体例	支援を必要とする姿と指導の手立て
A 児	<個人情報保護のため省略>	<個人情報保護のため省略>	<個人情報保護のため省略>
B 児	<個人情報保護のため省略>	<個人情報保護のため省略>	<個人情報保護のため省略>
C 児	<個人情報保護のため省略>	<個人情報保護のため省略>	<個人情報保護のため省略>

(4) 授業研究の視点

- 2つの商品にしぼって意見を聞いた活動は，よりたくさんの参会者と進んでコミュニケーション（話す・聞く）をする手立てとして有効だったか。