

学びのデザインシート（本時）

主体的・対話的で深い学びを実現する授業構想【作業学習】

1 対象 特別支援学校 中学部縫製班 1～3年生

縫製班の1年生は全員が本校小学部を卒業した生徒であり、中学部入学時には作業学習を楽しみにして4月から初めての作業学習に取り組み始めた。2, 3年生は昨年度は縫製班ではないが、他の作業班での学習を積み上げてきており、3年生はリーダー役を担うことへの自覚をもっている生徒もいる。2年生は作業学習に取り組む基本的な態度が育ってきており、自分から作業に取りかかる姿がある。1年生から3年生までの生徒は、それぞれに学級とは異なる仲間や教師と関わって作業をすることに期待感をもって取り組むことができている。学習指導要領では小学部1段階から中学部2段階までの内容が適する生徒たちである。

2 単元名 「作業製品販売会に向けて、お客さんが喜ぶ製品を作ろう」（全16時間）

3 単元の目標

知識及び技能	・作業製品販売会でお客様に作業製品を販売することが分かり、良い製品の作り方に沿って自分の担当する作業に取り組んでいる。
思考力, 判断力, 表現力等	・作業製品販売会でお客様（保護者）が喜んでくれるためには、どのように作ったらよいかを考えて友達や教師に伝えている。
学びに向かう力, 人間性等	・作業販売会でお客様（保護者）に販売することを楽しみにして、仲間と協力して自分の仕事に進んで取り組んでいる。

4 言語活動

作業製品販売会に向けて、9月までに自分たちが作り上げた作業製品を実際に販売会の様に並べて、お客様役と販売役を決めて、作業販売会の模擬体験を行う。

模擬体験をきっかけとして、まずは、「いらっしゃいませ。」「ありがとうございます。」「私、これほしいな。」「これは、〇〇の自慢きんちゃくです。ぼくが、作りました。」などの生徒同士の会話でのやりとりが自然な形で生まれるようにする。次に、お客様はどんな作業製品を「買いたい!」と思うか、という視点について、生徒が自分の考えを言語化できるように、良品とそうでないものを対比して模擬店に陳列し、教師が問い掛ける。生徒らの考えをもとに、お客様が「買いたい!」と思うためには、どんな作業製品を作りたいか、という問いへと導き、「きれいに作りたい。」「まっすぐ縫う。」「ぼくは、おすすめの〇〇の刺繍をたくさん作りたい。」などの思いを言語化できるようにする。

生徒らの言語化を促すために、模擬体験や実際に作業をしている中で、気付きの瞬間を捉えて教師が問い掛けるようにする。

5 本時の目標

作業製品販売会にお客様が買い物に来てくれることを楽しみにして、正確にできるだけたくさん作ることを目指して作業に取り組むことができる。

6 授業展開

解決したい課題や問い

- ・たくさんのお客様に作業製品を買ってもらいたいな。

考えるための材料

- ・作業製品（「つくえまもるくん」「あぶらすいこさん」「〇〇の自慢きんちゃく」）
- ・既製の鍋敷き、油処理製品、きんちゃく袋
- ・販売会模擬体験用の机、買い物かご、現金
- ・商品名、値段を示すカード（画用紙、マジック）

想定される活動

- ・作業製品を陳列することにより、作業販売会のイメージをもつ。
- ・既製品と自分たちが作った作業製品を対比することにより、自分たちががんばって作った製品の価値に気付く。
- ・販売役を体験することにより、買い物場面をイメージしてお客様目線で商品を見直す。
- ・現金を用いることで、作業製品の価値を実感する。

対話と思考（対話を通じた協働的な問題解決のプロセス）

- ・販売役は作業担当ごとに行う。
- ・お客様役は教師が行う。
- ・模擬体験は授業開始時のミーティングの中で 10 分程度の短時間で行う。単元の中で 3 回程度行う。繰り返しながら少しずつ場面を変化させて、お客様のためにたくさん作りたい、お客様のために正確に作りたい、などの思いを引き出せるようにする。
- ・模擬店では、「いらっしゃいませ。」「これ、ください。」「はい、200 円です。ありがとうございます。」「売り切れです。」「えー！もう売り切れですか？」「これ、ください。」「えー！自慢きんちゃくを買ってください。ぼくが、がんばって作りました。」「これ、何ですか？」「コロッケを作ったときの油を捨てるときに、使えます。川が汚れないから SDGs です。」などの生徒同士のやりとりが自然に出るように、教師がお客様役を行って促す。

学習の成果（予想される生徒のあらわれ）

【どんな作業製品を「買いたい！」のかについて生徒同士で考えを伝え合う場面】

模擬作業販売会をとおして、自分達で作っている製品について、「普通のきんちゃくよりも自慢きんちゃくは、トマトの刺繍があるから、かわいい。」「〇〇さんががんばって作っていた。」「全部手作りだから、すごい。」「このきんちゃくはどこでも売っているけど、自慢きんちゃくは、売っていない。」「つくえまもるくんは、〇〇さんが裂いた布からできているから、買いたい。」など、良さを伝え合っている。

【お客様が「買いたい！」と思う作業製品を作るためには、自分はどんな風に作りたいかを考える場面】

作業販売会で販売することをイメージして、「お母さんに買ってもらいたい。」「お父さんに買ってもらいたい。」などの思いをもち、「線通りに縫うのをがんばりたい。」「刺繍を間違えないでやりたい。」「もっとたくさん作りたい。」「私もつくえまもるくんの作業をやってみたい。」など、製品づくりに向けた具体的な目標を考えている。