

1. 単元名

新商品開発プロジェクト

2. 目標

A：他者や社会との関わりの視点

新商品を企画しキャッチコピーを考え、地域の方々と関わる中で、他者と協力したり助け合ったりすることを通して、力を合わせて成し遂げるすばらしさを感じ、すすんで問題を解決しようとする態度を育てる。

B：学習方法の工夫の視点

探究的な学習プロセスの中で、必要な情報を身近な人から集めたり、状況に応じた思考ツールを選んで活用したりすることを通して、多面的に検討するなど、課題解決の仕方を身につけさせるとともに、自分なりに表現する力を育てる。

C：自己を見つめる視点

学習を振り返る活動を通して、自分自身や自分たちの学びの良さに気付くとともに、1時間ごとの振り返りを大切にするすることで、課題意識をしっかりと持たせ、活動してきたことを日常の生活に生かそうとする態度を育てる。

3. 指導の立場

(1) 子どもおよび学習対象について

①総合的な学習の時間に関する全体的な傾向

アンケートでは、総合的な学習の時間が「とても好き」「まあまあ好き」と答えた子どもが96.4%と非常に高く、毎時間楽しみにしている。好きな理由としては「自分たちの考えた方法で活動できる」「いろいろな考えや方法をためることができる」「いろいろな体験ができる」「みんなと協力して学習できる」「やりとげたうれしさや楽しさを感じるができる」があげられている。そして、総合的な学習の時間で学んだ事や経験したことが他教科や日頃の生活に役立っていると考えた子どもも89%と多く、思考ツールは考えを深めたりまとめたりするのに役立つと考えている。これらの点から、これまでの総合的な学習の時間が一定の効果を上げているととらえることができる。

昨年度の総合的な学習の時間の取り組みにおいて、オリジナルおにぎりを作ったの「おにぎり選手権」への参加、自作の佐伯のゆるキャラによる佐伯市のPR、佐伯市を花いっぱいにしようと取り組んだ「フラワータウンプロジェクト」など、それぞれの学級での取り組みの中で、多様な体験活動を行い、協同的に学んだり、考えたり、表現したりすることの楽しさや難しさを実感している。

②他者や社会との関わりの視点から

「知り合いには、積極的に話しかけることはできるが初めて会う人とのコミュニケーションが苦手である」「場に応じた適切な言葉遣いが課題である」という実態がある子どもたちである。さらには、地域との関わりという点でも、場面設定が十分でなく経験が不足しているために、自分たちの考えをわかりやすく人前で話すことに苦手意識をもっている子どもも多い。そんな子どもたちにとって、この単元は、開発した商品を吟味してもらうために自分たちの工夫やアピールポイントを的確に伝える必要があり、相手や目的を明確にしたコミュニケーション能力をはぐくむ貴重な場としての価値を持っている。たくさんの地域の方、友だち、保護者と積極的に関わり、失敗しながらでも、他者との接し方を学ぶことが可能である。また、商品開発をすすめる中で、すでに商品開発した経験のある地元の高校生に話を聞く活動なども取り入れることで、いろいろな年代や立場の人たちとの関わり自分の考えを相手に分かりやすく説明をすることを通して、相手と双方向のコミュニケーションを行い、自信をつけることも期待できる。

③学習方法の工夫の視点から

今回の学習対象である「新商品開発」は、カルビーの新商品企画募集のチラシからスタートする。その企画に採用された学校が考えたサッポロポテトのパッケージを見たり試食をしたりすることで、「自分たちもやってみたい」「6年1組の商品をつくりたい」という願いが生まれ、「新商品を開発する」ことに興味をもつことが期待できる。また、商品化という活動を仕組むことで、子どもたちが自分の好みだけでなく、相手（消費者）を意識し、子どもたちが「主体」となって学習活動を進めていくことが期待できる。

また、「どのような好みがあるのか」「年代によって違いはあるのか」などについての情報を収集したり、「自分たちだけで商品化できるのか」「対象の人は誰か」という目的に応じた整理・分析をしたり、活動の様子をまとめたり紹介したりする表現活動など、探究的な学習のプロセスを組み込むことも可能である。活動していく中では、いくつかの困難が子どもたちを待ち受けている。一つ目は、「自分たちの味をどのように形にし、どのように味をつけるか」である。作り方を調べたり、家の人に聞いたりして自分たちのレシピを作り、味付けの分量などは班で相談して決めていく場合は、協同的な学習の機会として生かすことができる。この活動を通してコミュニケーションの場が設定できる。二つ目は、「自分たちだけでの力では商品化するのは無理そうだ」ということである。自分たちでお菓子を作ることはできたが、味、食感、見た目などがうまくいかず、商品としては売れそうにないことが分かってくれば、その解決のために商品化の経験のある高校生やお店の人たちの力を借りる必要性が生じ、課題解決のためには外部の力を活用することの重要性を学ぶ機会ともなる。

さらに、このような主体的な活動の中で、クラゲチャート・KJ法・座標軸・ウェビング・マトリックス等の思考ツールを活用し、子どもたちが課題を解決しようとする場面で比べる・分類する・焦点化する・多面的に見るなどの思考力を身につけ、願いを実現しようとする力を育てることができる。昨年までの経験の中で、思考ツールを使い、学級の中での話し合いを繰り返し、活発な意見交換ができるようになってきているものの、教師側から提示されたツールを使いこなすということで、状況に応じた思考ツールを自ら選択して活用するまでには至っていない児童たちなので、今回の単元では、自分たちで思考ツールを選び活用できる力をつけることも期待できる。

④自己をみつめる視点から

新商品を開発する活動を通して、いろいろな年代の人たちや地域との関わりについても関心を高めたり、

自己を振り返ったりすることも期待できる。「新商品開発プロジェクト」を通して、自分たちの力で自分たちが考える新商品を実際に開発できたら、全員が総合的な学習の時間で、自分自身（学び）の良さに気づき、「学び」を通して自分や自分たちの成長を実感できると考える。さらに、課題意識をしっかりと持って、解決のために工夫しながら繰り返し活動ができれば、もし、商品化という目的が達成できなくても、「自分たちの力でここまでできた」「みんなで協力して活動できた」などの充実感を味わうことができると考える。

（２）指導について

①活動全体を見通した留意点

- 失敗や躓きを予想して、失敗や躓きをのりこえる場面を作る。
- 思考ツールを目的に応じて選択し活用できるようにする。
- 集団での協同的な学習の機会を増やし、仲間とともに解決することの楽しさを実感させる。
- 地域の協力を得、常に関わりながら活動を進める。

②人と関わり地域とつながるための工夫

本単元を通して最も大切にしていきたいことは、新商品を開発する中で、他者と協力して助け合い、力を合わせて成し遂げるすばらしさを感じ、すすんで問題を解決しようとする態度を育てることである。そのために、学校内、家庭内だけではなく、地域の人にも自分たちの思いを伝え、協力してもらおうとする姿勢が重要となる。他者とコミュニケーションを図ることが苦手な子どもが多いので、自分たちの考えた「味」に対する調査や自分たちが考えた企画を地域のお店にプレゼンテーションすることは困難が予想される。しかし、自分たちが考えた物を商品にしてほしいという強い思いを持ちながら、地域に出かけ情報を集め、地区の方々とコミュニケーションを図ることで、「自分の思いを伝える」力が向上されると考える。具体的な活動に際しては、自分たちの思いだけを押し通すのではなく、お店の仕事の状況を考えるように助言するなど、子どもたちの活動によって支障を生じさせないように、商売との関係を考えることもできる。自分たちの大好きな渡町台に自分たちのアイデアが広がっていけば、その経験が「自分たちが地域に貢献できること」の視点として、今後の総合的な学習の時間をはじめとする様々な学習活動に生かされていくと考えている。

③探究的な学習プロセスの構成

カルビーの「小学生が食べたい新しい味募集」のチラシをきっかけに、この活動は始まる。新商品を開発するにあたり、自分たちの主観だけでプロジェクトを進めていけば、途中で、困りがうまれると考える。

そこで、家の人や先生方に相談させる中で、食べる人のニーズ（好み）に合わせた材料を準備する必要があること、それに合った商品や作り方を考えなければならないこと、商品化には自分たちの力ではどうにも解決できないことがあるということが分かり、たくさんの人たちの協力が必要なことを理解させる。自分たちの企画を商品にするために、誰に協力してもらおうかを考え、地域にあるパン屋さん、お菓子屋さん、料理屋さんにとどりつく。自分たちの思いを伝え、協力をお願いしていく中で、コミュニケーション力が育まれ、感謝の気持ちが生まれるだろう。そして、実際に商品として形になれば、達成感も得られると考える。店に商品化してもらおうということは、どれだけの責任があるのかということを考えながら、利

益を生むことができる商品になっているのかどうか慎重にプロジェクトをすすめていきたい。

ア：課題設定の工夫

神奈川と広島の小学生在が開発した味のサッポロポテトを試食し、自分たちも作ってみたいという気持ちをもたせ、「新商品開発」を課題に設定した。カルビーからのミッションを紹介し、より積極的に取り組めるようにする。躓きが生じた時には、一度の失敗で諦めて終わりにならないように、お家の方に協力してもらい、活動の方向性を自分たちで考えさせたい。

イ：情報収集の工夫

情報を収集するにあたっては、まず自由に集めさせたい。その際、活動の目的を意識させることで、「だれが」「だれに」「何を」「どのようにして」などの観点も必然的に考えさせたい。まずは自分たちで情報収集の方法を体験させたい。そして、自分たちの困りが明らかになった段階で活動の目的を踏まえ、課題を解決するために必要な情報を集めることの大切さやそのための方法について考えさせたい。完成の姿を思い描き、自分たちだけでできるか、できないかを考える際に積極的に KJ 法や座標軸を使わせる。

ウ：整理・分析の工夫

体験したことや情報を整理・分析する段階では、前学年までにある程度思考ツールには触れてはきているが、学級によって活用経験には差があるので、まずは多様な思考ツールに触れさせていきたい。集めた情報を整理するために、マトリックス表やグラフを用い、誰が見ても分かりやすいようにまとめる。最終的には、自分たちで情報を整理・分析する手段として、いろいろな思考ツールを自分たちで選択し活用できるようにさせたい。それを繰り返す中で、子どもにとって考え方の方向性が見える適切なツールを自分たちで選び、活用する力をつけさせたい。また、全体で議論する場における効果的な板書や発問の工夫で、子どもたちが根拠をもとに自分の考えを表現したり思考を深めたりできるようにしたい。

最初に、カルビーで長年の人気商品であるかつぱえびせん、サッポロポテトのキャッチコピーに秘められたたくさんの思いをクラゲチャートにより見つけさせていきたい。その後、自分たちの考えた「味」のキャッチコピーを作るときにも同じ方法で活用する。今後の活動を考えていく際は KJ 法で考えを広げ分類する力を、P&S シートで問題点に対しどのような解決策があるか考える力を、ステップチャートで今後の計画を立てる力を、座標軸で視点に沿って分類し根拠をもとに選択する力をつけさせたい。また、ベン図で、事象を比較し相違点や共通点を整理させていきたい。このような、調査や、情報の分析を繰り返し、自分たちの活動の方向性をきめられるよう支援したい。

エ：まとめ・表現の工夫

商品企画ができれば、自分たちで作ってみてうまくいったことや、うまくいかなかったからプロの力を借りたいことなど、お店に対する様々なプレゼンテーションの仕方を考えさせたい。好みについての調査結果など、調査した結果（根拠）をもとに「ひとつでもお店が採用してくれたらいいな」などゴールをイメージさせて、説得力のあるプレゼンを作らせる。地域のお店に働きかけ、商品を売る

ための宣伝としてCMを作ったり、チラシを作ったりして、たくさんの人に自分たちの開発した商品をアピールする方法を工夫させたい。学習活動の最終段階なので、達成感や成就感を味わせた上で終わりたい。それを感じることができれば、学級の全員が総合的な学習の時間が一層好きと感じられる。そこで、自分たちが開発した新商品が形になり、たくさんの人たちに味わってもらうことを最後の活動に位置づけたいと考えている。新商品を形にしていく方法については、子どもたちの思考を生かし、子どもたち主体で商品化にむけて活動していく。その中には、実現が難しいことも出てくると思われるが一度は挑戦させることで、自分たちでできること、大人の協力を必要とすることなどがあることに経験を通して気づかせていきたい。プレゼンができれば、地域に出かけていき、自分たちの思いを伝える活動をする。最終的には、自分たちが考えた商品で6年間お世話になった人たちをおもてなしし、感謝の気持ちを伝えさせ、このプロジェクトの終わりにしたいと考えている。

④自己のよさ気付かせるための工夫

活動途中や活動後に、本単元の学習で子どもたちが学んだことを生かしている場を教師自身が見つけ、すぐに子どもたちに伝えるという「その都度評価」を行うことで、子どもたち自身に自己の成長を実感できるようにしていきたい。なお、「その都度評価」を行う際には、「つきたい力」だけにとらわれるのではなく、子どもたち一人ひとりの状況を踏まえて個人内評価を重視していきたい。また、子どもたちに関わってくれた地域の方々からの励まし等も視野に入れて、子どもたちが常に主体的に活動できるようにしたい。そして、1時間ごとの振り返りのなかで、友だちの良さやがんばりを紹介し励みにさせたい。毎時間振り返りシートを書かせ、次時の活動を確認させると同時に、達成感も味わせる。