

概念型探究の授業実践：アップサイクル商品の製作から販売

愛媛大学教育学部

富田英司

嵐日向子

小田夏末

吉田若菜

本実践の目的と内容

- <目的> クリスマスマーケットでの販売に向け、アップサイクル商品のデザインや販売に必要な理解を概念型探究を用いて学んで活用する授業の開発
- <内容>
 - アップサイクルを知る
 - 作り手が生み出す価値を探る
 - 価値を伝えるポスター作り
- <放課後SDGs教室> 松山市の小学生を対象にした無料の学習教室
週に2回、16:30~18:00に開催
- <研究参加者> 放課後SDGs教室に参加の小学生6名
- <実践期間> 2023年7月~2023年12月

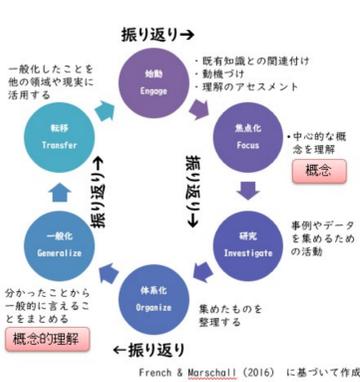
放課後SDGs教室の活動内容

<概念型探究とは>

概念型探究とは、物事を事実ベースではなく、色々な事実を包括する概念として理解する「概念型のカリキュラムと指導」(CBCI: Concept-Based Curriculum and Instruction)の考えに基づいて、授業の作り方をより具体化した授業設計の手法

概念型探究を行うことで、新しい事例を認識する際に、新しい情報を全て記憶する必要がなくなることや、児童の批判的思考力を高め、周囲の世界を分析し深く理解する能力を養うことができるなどの効果がある。

<概念型探究のサイクル>



単元1：アップサイクルを知る

段階	概要	活動内容(ガイド質問もここに組み込む)	教材・方略
始動	アップサイクルの品にふれる	・オープニングクエスチョン：「これは、何だろう？」 ・FQ：これは何でしょう？ ・FQ：これは何に使われるのでしょうか？ ・FQ：これは何の材料でできているのでしょうか？ ・身近なものから探す	・教材：アップサイクル品実物
焦点化	リサイクルとの違いを明確化	・概念4象限を用いて、リサイクルとアップサイクルを区別 ・FQ：これらのうちリサイクル品、アップサイクル品はどれ？ ・CQ：リサイクルとは何が同じ何が違うか？	・方略：概念4象×2、プレイヤーモデルX1
研究	アップサイクルの特徴理解	・実物を検討し、アップサイクル時の大事なことを見つける ・FQ：乗めたデータからはどんなことが言えるのでしょうか？ ・データ収集 - アップサイクル品について一覧表にまとめる	・教材：アイテムカード、 ・方略：実物、プリント
体系化	アップサイクル品の特徴を表に	・アップサイクルの特徴を調査結果から明らかにしよう ・FQ：乗めたデータからはどんなことが言えるのでしょうか？ ・CQ：アップサイクルをする上で大事なことは何だろうか？	・教材：子どもたちのデータ ・方略：分割表
一般化	アップサイクルの大事なことをまとめる	・アップサイクルするとき大事なことをまとめよう ・4名くらいのグループになって、4つほどアップサイクル品を選び、ワークシートのワークシートを使って一般化 ・CQ：アップサイクル品を作るときにいちばん大事なことは何だろうか？ ・CQ：アップサイクルが一番大事なことは元の素材をどのように変化させることなのだろうか？	・教材：子どもたちで体系化したもの ・方略：コネクト4
転移	アップサイクルの原理を活用する	・アップサイクルのアイデアを提案しよう ・FQ：身の回りアップサイクルできるものにはどんなものがあるだろうか？ ・FQ：みんなが見つけたものは価値をどのように高めているだろうか？	・教材：ワークシート(掲示用) ・方略：事例発表

単元2：作り手が生み出す価値を知る

段階	概要	活動内容(ガイド質問もここに組み込む)	教材・方略
始動	アップサイクルのプロに売れる商品作りのコツを教える	・アップサイクル愛媛の取り組みを紹介 ・アップサイクル愛媛の社長さんと話そう ・授業のねらいを子どもたちに説明 ・子どもたちからの質問を大久保社長が答える	・商品の実物
焦点化	アップサイクルで大事なことは	・アップサイクルにおけるブランディングとその方法の1つであるロゴについて知る	
研究	大久保社長から聞いたことを思い出して書き出す	FQ：「水曜日の大久保さんが来てくれたのはどうだった？どんなことをしたの？どんな感想を持った？」 FQ：「大久保さんの話から出たアイデアや大事なことを思い出した順番に紙に自由に書いてください」	
体系化	大久保さんのお話を事実レベルと概念レベルに分けて整理する	・ホワイトボードや黒板にまとめよう ・ウェビングマップについて他のグループや先生に紹介する	・ウェビングマップ
一般化	商品を作るための大事なことをまとめる	CQ：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？	
転移	売れる商品の原理を活用する	・ウェビングマップを見ながらそれぞれの真ん中にある大事な考え方をアップサイクルのアイデアを考えて、ホワイトボードや黒板に書き込もう	

単元3：作り手の思いを伝えるポスターを作ろう

段階	概要	活動内容(ガイド質問もここに組み込む)	教材・方略
始動	様々な種類のポスターにふれる	・FQ：「いくつかポスターをみていきましょう。みなさんはどのポスターの商品を買いたいですか？」	・教材：ポスター事例
焦点化	いいポスターの要素を明確化する	・FQ：「多くの人が買いたいと思ったポスターにはどんな要素が入っていましたか？」 ・CQ：「いいポスターには必ず入っているものは何でしょうか？」 ・FQ：「いろいろ商品ポスターを、たくさんの人に読んでもらって、どれくらい買いたいと思ったか調べましょう」	・ワークシート？ ・MS Forms
研究	いいポスターの特徴理解	・活動：オンラインアンケート作成 ・FQ：回答結果からどのようなことがわかるでしょうか？ ・発表：分析の結果を発表しよう	
体系化	いいポスターに必要な要素を表す	・CQ：いいポスターを作るにはどんな要素を含めればよいでしょうか。それぞれの言葉でまとめましょう。	
一般化	いいポスターの要素をまとめる		
転移	いいポスターの要素を活用する	・みんなが作った「いいポスターの作り方」を使って、ワークショップのみんなが作った商品を宣伝するポスターを作らしよう。	・Canva

単元1：アップサイクルを知る

<ねらい> 概念型探究を用いてアップサイクルと3Rの違いに注目し、アップサイクルについて理解する。

<授業展開例、ワークシート例>

事例質問：4つの中で違うものは何？どう違う？

下の写真のアップサイクル品には1つ違うものが混じっています。どれでしょうか？どう違うと思いますか？

概念質問：アップサイクルであるために必要なことは何？

事例1：アップサイクル品であるために必要なことは何？

事例2：アップサイクル品であるために必要なことは何？

単元2：作り手が生み出す価値を知る

<ねらい> アップサイクル愛媛の代表取締役社長である大久保さんのお話から、アップサイクル品を売るために必要な要素を明確化する。

<授業展開例、板書例>

事例質問：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例1：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例2：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

単元3：作り手の思いを伝えるポスターを作ろう

<ねらい> クリスマスマーケットでアップサイクル品を売るためのポスターを作成する。多くの人に商品を手にとってもらうためのポスターに必要な要素を既存のチラシから学び、アップサイクル品を宣伝するために必要な要素を明確化する。

<授業展開例、板書例、実際に子どもが作ったポスター例>

事例質問：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例1：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例2：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例3：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例4：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例5：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例6：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例7：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例8：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例9：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例10：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例11：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例12：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例13：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例14：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例15：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例16：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例17：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例18：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例19：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？

事例20：アップサイクル品を売るために大事なことは何だろうか？