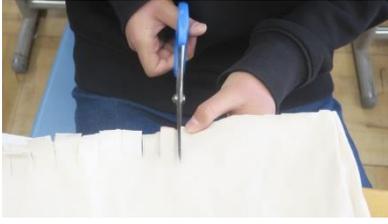


学校ブックオフ Q&A

マイバックづくり

Q1	マイバックづくりで児童に特に支援が必要なところはどこですか？
A1	<p>①裾の切り方と結び方が分からない児童がいます。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>裾の端から 2 cm幅で丁寧に切っています。切込みを長く入れた方が結びやすくなります。</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>端から向かい合う布同士をかた結びできつく結びます。</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>途中で止めて、結んでいる布同士がずれていないか確認します。</p> </div> </div> <p>②二つ一緒に束ねて結んでしまう児童がいます。 机間指導するときに助言をします。また、グループの児童同士で確認し合うことも有効です。</p> <p>③結び方がしっかりとしていないと、底が抜けてしまうエコバックになることがあります。 Tシャツの裾を切る際には、児童に丁寧に説明をしてから行います。特に、伸びる生地の場合には、きつく結ぶように助言をします。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>最後に緩いところがないか確認しましょう。</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>少し重いものを入れて、底が抜けないか確認してください。</p> </div> </div>

査定体験

Q1	第1時が45分かからずに終わってしまいそうなのですが、1時間目と2時間目を合わせて45分で実施することは可能ですか。
A1	第1時は、教材と出会い主体的に学びに向かうモチベーションを高めることを大切にしています。動画を視聴したり、自分の家に眠っている本について考えたり意見を交換したりする活動を十分に行うことで、学びに向かう力を高めてほしいと思っています。 そのため、1, 2時間目はそれぞれ45分ずつ実施することを推奨しています。
Q2	査定を「ランク」ではなく、「円」で行うことはできますか。
A2	査定の金額を1円単位で設定すると、査定金額が細かくなりすぎてしまい、話し合いの論点はぼやけてしまうことが予想されます。児童に気付かせたい「査定の視点」や「SDGsの視点」が話し合いの中心になるように、査定は「ランク」で考えさせることを推奨しています。
Q3	2時間目の段階で「査定のポイント」を児童に示したほうが、話し合いが活発になると思うのですが。
A3	この学習では「児童が体験から自分の力で学ぶ」ことを重視しています。そのため、3時間目に実施する「プロとのコミュニケーション」から、その査定のポイントに気付くことができるように、指導者が働きかけることが望ましいと考えています。 また、「査定のポイント」に基づいて、実際の査定をすることは「店舗体験」で取り組みます。

店舗体験

Q1 店舗体験の目的は何ですか？

学習のねらいは、「店舗の企画・運営を通して、SDGsや循環型社会についての理解を深めたり、発想力や工夫する力を高めたりし、自己のもつ理想を実現することの喜びを実感させる。」ことです。

児童の実態に合わせてねらいを重点化していくことで、より多様な授業を展開することも可能となります。教師のカリキュラムマネジメントが発揮できる単元です。探究的な学びを行うことも可能です。

①SDGsや循環型社会について学ばせたい

リユースやサステナブル社会について、事前学習や調べ学習を行うとともに、17項目についても再度触れてから学習に取り組みます。



店舗体験が始まると、売上げや店舗のディスプレイに児童の意識が向きがちとなります。そのときには教員がファシリテーターとして、学習のねらいを再度示し、児童のゴールイメージの修正をすることも必要です。

②起業家教育(アントレプレナーシップ教育)を実施したい

店舗体験のめあてを例えば「学校ブックオフで、エコな社会の実現を目指そう」とします。

学校ブックオフに多くのお客さんが来て、たくさんの本を売り買いし、その結果、巡回型社会を担う活動となることをゴールイメージとします。そのためには、子供たちが話し合い、プレ体験で表出した課題の解決に向けて、本番を行うことが重要です。また、実際に自分たちでブックオフの店舗に出向き、企業としてどのような工夫をしているのかを見つけ出したり、タブレット端末を活用して学校の児童にはどのような本が人気なのかを調査したりして店舗の準備に役立てます。

体験を繰り返すことにより、体験の質が高まり、「お店を目立つ場所に作りたい」「もっとお店の宣伝の工夫をしたい」「在庫管理や新着本をPCで管理したい」など課題解決型の学習が展開できます。

③児童の主体性を育みたい

児童の実行委員会を作ることがおすすめです。実行委員を中心に「学びブックP6」の開店までのイメージを話し合わせます。プレ体験では例えば5年生に限るなど学年を限定して行います。計画どおりには進まず、課題が数多く出るはずです。そこで教員はすぐに解決策を示すのではなく、児童の話し合いの時間を確保し、児童に任せながら待つ姿勢をもつことが重要です。「うまくいった点」「うまくいかなかった点」を明確にさせ、改善策を話し合わせます。

改善策を基に店舗体験が行われることで、児童は課題解決に向けて主体的に活動していきます。

Q2 最初に、本がなかなかそろわなかったり、お店に本が足りなくなったりしました。

A2

事前にお客さんになる下級生に「家に眠っている本」を持ってきてもらうように声掛けをしておきます。お便りのフォーマットがありますので、そちらを保護者宛てに出すと、家庭の理解も得られます。また、行う前に6年生が下級生に宣伝に行ったり、ポスターを作成したりすると本が集まりやすくなります。全ての本を売り切ることは難しいとおもいます。余裕教室等を活用して次年度のストックにしてください。

毎年行うことで、下級生に取り組みの内容が分かり、学校ブックオフの時期になると本が集まるようになります。それでも足りないときはブックオフに連絡すると、サポートの体制があります。