

第3学年社会科学習指導案

三原市立本郷小学校3年

単元名 店で働く人

～お店で働く人の工夫を見つけよう～

1 要 旨

本単元は、学習指導要領第3学年の内容(2)に基づくものである。

- (2) 地域に見られる生産や販売の仕事について、学習の問題を追究・解決する活動を通して、次の事項を身に付けることができるよう指導する。
- ア 次のような知識及び技能を身に付けること。
- (ア) 販売の仕事は、消費者の多様な願いを踏まえて売り上げを高めるよう工夫して行われていることを理解すること。
- (イ) 見学・調査したり地図などの資料で調べたりして、白地図などにまとめること。
- イ 次のような思考力、判断力、表現力等を身に付けること。
- (イ) 消費者の願い、販売の仕方、他地域や外国とのかかわりなどに着目して、販売に携わっている人々の仕事の様子をとらえ、それらの仕事に見られる工夫を考え、表現すること。

(1) 単元観

本単元は、消費者の願い、販売の仕方、他地域や外国とのかかわりなどに着目して、見学調査したり、地図などの資料で調べたりして、白地図などにまとめ、販売に携わっている人々の仕事の様子をとらえ、それらの仕事に見られる工夫を考え、表現することを通して、販売の仕事は、消費者の多様な願いを踏まえ売り上げを高めるよう、工夫して行われていることを理解することをねらいとしている。

本単元で取り上げる地域の生鮮食料品店は、三原市本郷に位置し、昔から地域の消費者に親しまれており、児童にとっても身近なスーパーマーケットの1つである。地域の生鮮食料品店では、1週間分の特売が掲載されているチラシの配布やホームページへの掲載、曜日によってポイント還元イベントなどを行っている。また、パンや惣菜、鮮魚は店内で調理し店頭で並べられていたり、プライベートブランドの販売や月・週・日ごとの特売品を設定したりするなど、より多くの消費者が来店するための販売の工夫がある。売り上げを高めるための工夫が多く見られ、販売の仕事の工夫や努力、地域や自分たちとの生活のつながりについて学習するのに適した単元である。

(2) 児童観

(3) 指導観

指導に当たっては、「観点を設けて販売の仕事进行分类したり、それらと消費者の願いを関連付けたりする活動」に重点を置きたい。

本単元の導入では、買い物について自分の生活を振り返らせることで、スーパーマーケットを利用する頻度が高いことに気づかせる。そこから、お客さんが利用する頻度とお店の人の工夫の関連を考えさせることで、単元を貫く問いの「スーパーマーケットで働く人はたくさんの人に買い物をしてもらうために、どのような工夫をしているのだろう」を設定する。

問いを設定した後、児童の経験や家族の話などをもとに、スーパーマーケットを多く利用する理由を予想させ、お客様に利用してもらうためにスーパーマーケットではどのような工夫をしているのかを見つけるために、実際にスーパーマーケットへ見学に行く計画を立てる。クラス全員で見学に行くことが叶わないため、教師がスーパーマーケットへ取材に行き、店内の写真や働く人のインタビューなどを撮影し、児童に提示する。また、各家庭において、買い物のときに調べることを促す。それらを通して調べた資料をもとに、自分たちの予想していたことを実際のスーパーマーケットの店内の様子や働く人の様子やインタビューの内容から確認する。見学で見つけた工夫を「産地と仕入れ」「店内の配置と売

り方」「価格」「リサイクルやサービス」などの観点で分類し、整理する。さらに、それぞれの工夫について、見学では見つけられなかった工夫や工夫のねらいについて、資料を用いて考えさせていく。その際には、地図や写真、広告や買い物をする人の話、店で働く人の話などの資料をもとに、消費者の需要と販売者の工夫を関連付けながら、スーパーマーケットで働く人の工夫や努力について具体的に考えさせる。また、スーパーマーケットに限らず販売の仕事は、消費者の多様な願いを踏まえて工夫をしていることを捉えさせるために、単元の終盤にコンビニエンスストアや専門店、ネット販売や宅配サービスなどへ学習を広げる。

単元の最後には、スーパーマーケット、コンビニエンスストア、インターネット販売などの共通点や相違点を整理し、単元を貫く問いや学習をまとめるために、かべ新聞を作る。

2 単元の見学目標

地域に見られる販売の仕事について、消費者の願い、販売の仕方、他地域や外国とのかかわりなどに着目して、見学・調査したり地図などの資料で調べたりして、白地図などにまとめることで販売に携わっている人々の仕事の様子をとらえ、それらの仕事に見られる工夫を考え、表現することを通して、販売の仕事は、消費者の多様な願いを踏まえ売り上げを高めるよう、工夫して行われていることを理解できるようにするとともに、主体的に学習問題を解決しようとする態度を養う。

3 単元の評価規準

知識・技能	思考・判断・表現	主体的に学びに向かう態度
①消費者の願い、販売の仕方、他地域や外国とのかかわりなどについて、見学・調査したり地図などの資料で調べたりして、必要な情報を集め、読み取り、販売に携わっている人々の仕事の様子を理解している。 ②調べたことを白地図や文などにまとめ、販売の仕事は、消費者の多様な願いを踏まえ、売り上げを高めるよう、工夫して行われていることを理解している。	①消費者の願い、販売の仕方、他地域や外国とのかかわりなどに着目して、問いを見だし、販売に携わっている人々の仕事の様子について考え表現している。 ②地域に見られる販売の仕事と地域の人々の生活との関連を考え、適切に表現している。	①地域に見られる販売の仕事について、予想や学習計画を立てたり、振り返ったりして学習問題を追究し、解決しようとしている。

4 知識の構造図

販売の仕事に携わる人々は、お客さんの様々な願いを踏まえ、売り上げを高める工夫や努力をしながら仕事をしている。

本郷にはさまざまな種類の店があり、お店で働く

スーパーマーケットで働く人々は、消費者のニーズに応えるとともに、

スーパーマーケット以外の販売の仕事で働く人々も、消費者のニーズに

5 社会的な見方・考え方を働かせた児童の発言

時 間	<ul style="list-style-type: none">・商品が運ばれてくるまでにたくさんの時間がかかっているんだな。・鮮度が保たれるように工夫しているんだな。
空 間	<ul style="list-style-type: none">・わたしたちがよく買い物に行くお店は、本郷の町にあるんだな。・お店の人は、いろいろな商品を、いろいろな場所から仕入れているんだな。

相互関係	・お店の人は、たくさんの人に買い物をしてもらうために、いろいろな工夫をしているんだな。
------	---

6 指導計画（全 17 時間）

次	学習内容	評価の観点			資料	評価規準 (評価方法)
		知	思	学		
第一次 問いの発生	① 普段、家の人とよく行く店を紹介し合い、白地図にまとめる。 わたしたちは、どのような店で買い物をしているのだろう。			○	・本郷の白地図	生活体験を交流し、各家庭の買い物についての現状に興味を持ち、消費生活について考え白地図にまとめている。 【知-②】 (ノート・発言)
	② 家の中の買い物について調べたことを、地図や表にまとめ、買い物に利用する店の傾向をつかむ。 わたしたちが一番よく行くお店はどこなんだろう。		○		・白地図 ・集計結果の表 ・スーパーマーケット、コンビニ、ドラッグストアの写真	気付いたことや疑問に思ったことをもとに、スーパーマーケットの仕事について問いを見出している。【思-①】 (ノート・発言)
	③ スーパーマーケットへ行く人が多い理由を発表し合い、学習問題をつくり、学習計画を立てることができるようにする。 【単元を貫く問い】 お店ではたらく人は、たくさんの人に買い物をしてもらうために、どのような工夫をしているのだろう。			○	・集計結果の表 ・スーパーマーケットの写真	スーパーマーケットの仕事について、予想や学習計画を立て、解決の見通しをもっている。 【学-①】 (ノート・発言)
第二次 問いの探求	④⑤ スーパーマーケットの店内の様子などの資料や経験をもとに、売り場の様子や働く人の様子を調べる。 スーパーマーケットでは、どのような工夫をしているのだろう。			○	・店内の写真	スーパーマーケットの店内の資料を通して、売り場の様子や働く人の様子について調べようとしている。 【学-①】 (ノート・発言)
	⑥⑦ 見学したことを、仕入れ方・店内の商品の配置・加工の仕方・特売品の観点で整理する。 見学したことを整理しよう。	○			・見学の様子 ・店内の写真	スーパーマーケットの見学を通して、売り場の様子や働く人の様子について理解している。 【知-①】 (ノート・発言)

<p>⑧ 買い物に来てもらうために、仕入れ方を工夫していることを資料をもとに考える。</p>	○		<ul style="list-style-type: none"> ・日本地図 ・世界地図 ・産地が書かれたポップの写真 ・卸売市場の写真 ・輸送トラックの写真 ・店長の話 	<p>品物がどこから来るのかを調べることを通して、売り上げを高めるために仕入れ方の工夫について理解することができる。</p> <p style="text-align: right;">【知-②】 (ノート・発言)</p>
<p>仕入れ方にどのような工夫があるのだろう。</p>				
<p>⑨ スーパーマーケットの売り方の工夫について店内配置をもとに考える。</p>		○	<ul style="list-style-type: none"> ・店内の配置図 ・品物の場所を表す看板 ・店長さんの話 	<p>お客さんが買い物しやすい工夫に必要なことに気づき、品物の並べ方の工夫について考えている。</p> <p style="text-align: right;">【思-①】 (ノート・発言)</p>
<p>品物の並べ方にどのような工夫があるのだろう。</p>				
<p>⑩ スーパーマーケットで売られている肉や乳製品の売り方の工夫の理由を、見学体験や資料をもとに店側とお客さん側の立場で多角的に考える。</p>	○		<ul style="list-style-type: none"> ・精肉売り場の写真 ・乳製品コーナーの写真 ・店内で加工している様子の写真 ・消費者の話 ・店長の話 	<p>スーパーマーケットの見学をもとに、売り場にはお客さんのための様々な工夫があることを理解している。</p> <p style="text-align: right;">【知-①】 (ノート・発言)</p>
<p>売り方にどのような工夫があるのだろう。</p>				
<p>⑪ お客さんにお得だと思ってもらうためのお店の工夫や努力の関係について考える。</p> <p style="text-align: right;">(本時)</p>		○	<ul style="list-style-type: none"> ・曜日ごとの来店者数のグラフ ・広告 ・店長の話 	<p>お客さんのニーズに応えるためのお店の工夫や努力について理解し、その工夫や努力が売り上げを高めることに繋がっていることを理解し、表現している。</p> <p style="text-align: right;">【思-②】 (ノート・発言)</p>
<p>平日にもお客さんに来てもらうためにどのような工夫をしているのだろう。</p>				
<p>⑫ スーパーマーケットは品物を売る以外にどのような取組をしているのかを調べる、理解する。</p>	○		<ul style="list-style-type: none"> ・リサイクルコーナーの写真 ・駐車場の写真 ・レジ袋カード 	<p>スーパーマーケットでは、商品を守る以外にも様々な取組をしていることを理解している。</p> <p style="text-align: right;">【知-①】 (ノート・発言)</p>
<p>売り上げには関係ないのに、なぜ、リサイクルコーナーがあるのだろう。</p>				

	<p>⑬お店で働く人の販売の工夫について、スーパーマーケットで学んだ事を振り返り、他の販売の工夫について学習計画を立てる。</p>		○	<ul style="list-style-type: none"> ・既習を振り返るためのスライド ・コンビニエンスストアの画像 ・地域の精肉店の画像 ・インターネット販売サイトの画像 ・移動販売車の画像 	<p>これまでの学習を振り返り、さらに調べるべきことを見だし、予想や学習計画を立て、解決の見通しもっている。【学-①】 (ノート・発言)</p>
<p>他のお店では、どのような工夫をしているのだろうか。</p>					
	<p>⑭コンビニエンスストアや専門店の特徴やどのようなときに利用されているのかを考える。</p>		○	<ul style="list-style-type: none"> ・コンビニエンスストアの写真 ・店内の写真 	<p>販売の仕事には、それぞれの特色を生かした商店があり、お客様の願いに応えるための販売の仕方があることに気付き、表現している。【思-②】 (ノート・発言)</p>
<p>値段が高いのに、なぜ、コンビニエンスストアを利用するのだろうか。</p>					
	<p>⑮インターネット販売や宅配業者、移動販売などが増えている理由について考える。</p>		○	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネット販売サイトの画像 ・移動販売車の写真 ・インターネット販売を利用する人の数の統計グラフ 	<p>高齢者や日中スーパーマーケットを利用することができにくい人たちのニーズに合わせて、インターネット販売や宅配業者、移動販売などの工夫をしていることに気付き、表現している。【思-②】 (ノート・発言)</p>
<p>スーパーマーケットやコンビニエンスストアがあるのに、なぜ、インターネット販売や配達するサービスが増えているのだろうか。</p>					
<p>第三次 問いの解決</p>	<p>⑯⑰スーパーマーケット、コンビニなど、販売の仕事で働く人の工夫について振り返りながら、学習問題についてかべ新聞にまとめる。</p>		○		<p>消費者の願い、販売の仕方などをもとに、販売の仕事に携わっている人の仕事の様子や工夫について考え表現している。【思-②】 (ノート・発言)</p> <p>調べたことをまとめて、販売の仕事に携わる人々は、消費者の願いを踏まえ、売り上げを高める工夫をしていることを理解している。【技-②】 (ノート・発言)</p>
<p>お店で働く人の工夫についてかべ新聞にまとめよう。</p>					

7 本時の展開 (11/16)

(1) 本時の目標

お店で働く人が特売品を出している理由を考えるを通して、お客さんの安くていい商品を購入したいという願いや生産者の願いにこたえることが店の売上げを高めることにつながることを理解し、その相互関係について表現することができる。

(2) 本時の評価規準

お客さんのニーズに応える特売品を出すことが、店の売上げを高めることにつながることを理解し、表現している。

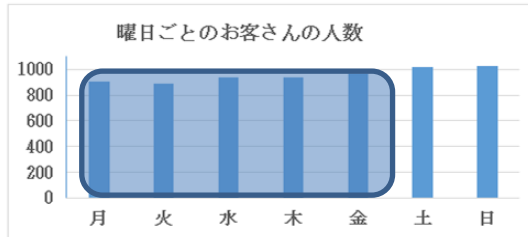
(3) 学習展開

過程	○主な発問 ・予想される児童の反応	◇指導上の留意点 ★評価規準 (評価方法)
----	-------------------	--------------------------

問
い
の
発
生

- 学習問題を確認しましょう。
 - ・お店で働く人は、たくさんの人に買い物をしてもらうためのどのような工夫をしているのだろう。
- 見つけた秘密を確認しましょう。
 - ・仕入れ方の秘密
 - ・商品の並べ方の秘密
 - ・加工の仕方の秘密

- この資料を見て、どう思いますか。
(平日の人数を隠す→平日の人数を見せる)



- ・土日の来客数と平日の来客数がほとんど変わらない。
- ・平日にもたくさんのお客さんが来ている。
- ・なんで、変わらないんだろう。
- ・平日にもお客さんに来てもらうための工夫があるはずだ。

㊦ 平日にもお客さんに来てもらうための
どのような工夫をしているのだろう。

予想

- ・平日にも、何か特売品を出していると思う。
 - ・平日は、土日と違うものを売っているからだと思う。
 - ・平日にもチラシを出してお客さんを呼んでいると思う。
- みんなの予想は、どんな資料があれば調べられそうですか。
 - ・平日のチラシがあれば調べられそう。
 - ・平日にも、特売品があるかもしれない。
 - ・店長さんに聞いてみたら、わかるかもしれない。
 - この資料から、どのような工夫をしているのかを考えましょう。
 - ・平日にも特売品を出している。
 - ・平日には、お母さんやおばあちゃんたちが買い物に来てその日に食べるものを買って帰るから、毎日、お客さんが来ている。
 - ・来るお客さんに合わせて、平日にも特売品を販売している。

◇単元を貫く問いを確認することで、お店のたくさんの人に来てもらうための工夫について考えていることをおさえる。

◇グラフを提示する際には、まず、児童がよくお店に行く土日のみを見せ、たくさんのお客さんが来ていることを実感させる。

◇平日も来店者数があまり変わらないことに気付かせ、学習課題に繋げる。

◇平日の特売品が載っているチラシを見せることで、毎日、特売品を出していることに気付かせる。

<p>問 い の 探 求</p>	<p>○お店は、特売品を出すことで損しているのではないか。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上げが減ってしまう。 ・あんまり特売品を出さない方がいいんじゃないかな。 ・毎日、特売を出さないお店も多い。 <p>●特売品を出すことでその商品の売上げが下がるのに、なぜ毎日、特売品を出すのだろうか。</p> <p>予想</p> <ul style="list-style-type: none"> ・毎日お客さんが来てくれると、それだけほかのものもたくさん売れるから、売上げが上がる。 ・よくわからないから、店長さんに質問して聞いてみたい。 <p>○店長さんへのインタビュー映像から、特売品を出す理由を考えましょう。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕入れの量の計算が立ちやすい。 ・新鮮なものをその日のうちに売り切ることができる。そうすることで、捨てたり、冷蔵庫の中で、保管したりしなくてもいい。 ・お客さんにいいものを売ることができる。 <p>○スーパーが特売品を平日に出して、平日にお客さんにきてもらうことについて、良いことは、スーパーだけでしょうか。また、お客さんにとって良いことは、特売品が安いことだけでしょうか。</p> <p>生産者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スーパーだけではなく、生産者の人にとっても良いこと。 ・たくさん売れるということは、生産したものがたくさん売れるということだから。 ・安定して生産することができる。 <p>お客さん</p> <ul style="list-style-type: none"> ・その日に必要なものをその日に買うことができるお店。 ・いつでも、新鮮な商品が売っているお店。 ・たくさんの人に来てもらって、いつでもお客さんにとっていい商品を準備している。 	<p>◇特売品を出すことで、その商品の売上げが下がることことに着目させることで、特売品を出すお店の意図を考えさせる。</p> <p>◇仕入れたものを売り切ることや冷蔵庫で保管しなくていいことがコストカットにつながり、お店の利益につながっていることに気付かせる。</p> <p>◇特売品を出し、まんべんなくお客さんに来てもらうことで、お客さんや生産者の願いにこたえ、安定した売上げを高められていることに気づかせる。</p>
<p>問 い の 解 決</p>	<p>○今日の学習をまとめましょう。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お店では、毎日、お客さんに来てもらうために特売品を出し、安定して売上げを高めるとともに、お客さんの願いや生産者の願いにこたえている。 <p>○学習を振り返りましょう。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特売品を出して喜ぶのはお客さんだけだと思っていたけど、お店にとってもいいことだということが分かった。 ・特売品を出してたくさんの人に来てもらうことで、作っている人も喜んでいるということが分かった。 ・でも、コンビニは特売品がほとんどないのに、なぜ、たくさんの方が来るんだろう。 	<p>★お客さんのニーズに応える特売品を出すことが、店の売上げを高めることにつながることを理解し、表現している。 (ノート・発言)</p>

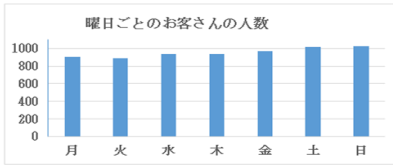
8 本時の板書計画

④

平日にもお客さんに来ってもらうためにどのような工夫をしているのだろう。

工夫

特売品



平日も土日とあまり変わらない。
平日もたくさんのお客さんが来ている。

フレスタの平日のチラシ

平日も特売品を出している。
平日→お母さんが来る。
お母さんに必要なものを特売品に

特売品にしない



特売品として出す

売上げが下がる

④

なぜ、毎日、特売品を出すのだろう。

店長さんの写真

- ・仕入れの計算ができる
- ・売り切ることができる
- ・冷蔵庫に保管しなくていい



- ・新鮮なものを買える
- ・安定して生さんでできる

お店の人

お客さん
作る人

安定した売上げ

⑤

お店では、毎日、お客さんに来ってもらうために特売品を出し、安定して売上げを高めるとともに、お客さんの願いや生産者の願いにこたえている。

・毎日、まんべんなくお客さんが来てくれれば、どれだけ仕入れればいいのか計算が立ちやすい。それによって、その日のうちに、売り切ることができ、捨てたり、冷蔵庫で保管したりしなくて済む。それによって、新鮮なものを新鮮なままでお客さんに販売することができ、お客さんにとってもいいことにつながる。また、野菜を作る人や魚を捕る人も安定して商品を生産することができる。フレスタ本郷店は、地域の人の冷蔵庫のようなお店になっていきたい。