

# 第3学年4組 社会科学習指導案

平成26年1月30日(木) 第4限 場所 3年4組教室 指導者 中村 理香

## 1 単元 井田商店探検隊～どうして61年間もお客さんに利用され続けるのだろう!?(15時間完了)

### (1) 構 想

私たちが生活をしていくうえで「買い物」はなくてはならない活動の一つだ。それぞれの家ごとに、よく行く店があったり、逆に広告をチェックして、安く売っている店を何軒もめぐったりという家もあるかもしれない。井田学区の中には、中規模のスーパーマーケットが2店舗ある。とくに、MIKAWAYAという店舗は井田小学校からも近く、この店を利用している家庭も多い。だが、もう一つの店は井田町にありながら、足を伸ばして買い物をしに行く家庭は少ない。

子どもたちは学区のコンビニエンスストアで飲み物を買ったり、岡田ショップという小さな店で駄菓子を買ったりすることを日常的に行っている。自分のこづかいの範囲の中での買い物を通して、学区の商店は身近なものとなっている。2学期のふれあい文化祭で、井田のお祭りに屋台がほしいという願いをもって、「ヨーヨー屋」「お面屋」「射的」「宝くじ屋」を開いた。そこでは、「100ッキー」をお金に代わる商品券として、自分たちで金額を設定し、一人一人がお店を経営している気持ちでお客さんを迎えた。ふれあい文化祭の中で、他のお店の金額の設定に関心をもち、「値段を下げることで、たくさんのお客さんに来てもらえる」と考え金額設定を行っていた。すべてが自分たちの感覚で物事を考えており、ふれあい文化祭の設定金額も、お客さんに来てもらうために安くすることのみ考えが集中し、お店を開くうえでかかった経費のことなど念頭にはなかった。

本単元は、学区の商店である「あおいマート」を主に学習を進めていく。子どもたちの多くは井田町以外に住んでおり、買い物や習い事など、どこかへ出かける際には親の車に乗せてもらって出かけることが多い。多くの家庭は学区の商店である「あおいマート」を利用せず、大型ショッピングセンターを利用している。また、核家族の子が多く、祖父母が学区内に住んでいても同居していない。「あおいマート」の主な客層は地域のお年寄りで、地域に寄り添った商売をしている。以前は2年生の学区探検でもお世話になっており、地域の子どもたちを大切にしようという気風を感じる店である。あおいマートの営業時間は、お年寄りの生活に合わせ、閉店時間が7時と早い。また、重い荷物は、お年寄りとともに、家まで運ぶなど、客のことを考えたサービスを行っている。商品も安いものを置くより、少し高くてもよいものが買いたいという客のニーズに合わせた商品展開をしている。「あおいマート」が61年間続いている理由を追究することを通して、子どもたちは客を集めるための工夫をする販売者と、商品の品質などを考えて買う消費者との結びつきを深く考えていくことができるだろう。

本単元では「買い物調べ」を行い、自分たちがよく利用する店を知り、その営業年数を比べる。それを通して、あおいマートは利用者が少ないにも関わらず、61年間もお客さんに利用され続けていることに関心をもたせたい。また、あおいマートへの見学活動を行う。他のスーパーとの違いを発見したり、店員さんへの聞き取りをしたりすることで、子どもたちはあおいマートを身近な存在に感じ、追究意欲を持続させて調べ活動を行っていくことができるであろう。見学を行った後には、新たな発見や疑問を出し合わせる。疑問点については、その謎を解決することができるよう、家庭での調べ活動にもどしたり、別店舗への見学を行ったりすることで、店側の工夫や、客がどんなことを考えてお店を利用しているのかに迫っていく。単元の後半では、調べ学習の結果や、見学で見つけた情報をもとに、61年の長い間、営業をしている理由を考えていく。店側の工夫と客とのつながりを見つけていくことができるように支援していきたい。

生産や販売についての学習は、これからの子どもたちの生活にとって関わりの深いものである。実際の販売活動がどのように行われており、消費者側がどのような意図をもって出掛けていくのか、その社会の仕組みに迫ることで、自分も消費者の一人であることを自覚し、今後の自分自身の消費活動に生かしていけるようになってほしい。

### (2) 単元の目標

- ① 疑問を解決するために、見学やインタビュー活動を通して、地域の住民や店員とコミュニケーションをとることができる。(関心・意欲・態度)

- ② 販売者の工夫と消費者の購入意図を比べて考えることができる。(社会的な思考・判断・表現)
- ③ 販売者や消費者の様子を調査し、見学メモやカードにわかりやすくまとめることができる。(観察・資料活用の技能)
- ④ 地域の消費生活の様子を理解することができる。(知識・理解)

(3) 計画 (15時間完了 本時 13/15 ・総合的な学習の時間はのぞく)

児童の実態

▲見学は意欲的に行うのだが、見たことを覚えていたり、経験をもとに考えることは苦手。  
▲根拠をもとに意見を述べるのは苦手。

○現在の学校や学区に満足している。  
▲自分の身近な地域にしか視点が持てず、住んでいる町以外に興味は薄く、受け身。

一・二期の実践や総学の学び

【社会+総合】わたしたちのまち みんなのまち～井田学区探検！～

大きな工場があるんだね。神社があるよ。お祭り行ってみたいな。いっぱいお店があるね。道路も広いよ。

【社会+総合】井田小のぶどう学区のぶどう～中根さんのお仕事って!?～

朝早くから農薬をまいてたいへん!! 井田小のぶどうはおいしいね

【社会+総合】3年4組ふれあい文化「祭」～こんなお祭り、してみたい!!～

井田学区のお祭りを伝えたいよ。こんな出店がほしいよ。

課題をつかむ

追究する・検討する

振り返る

創造発信

本時にかかわる単元計画

井田商店探検隊～あおいマートが長くお客さんに利用されているひみつを探れ!!～

○おすすめのお店をしょうかいしよう①

・「イオン」「ドミー」「アオキスーパー」「アビタ」「ファミリーマート」「あおいマート」

食料品を買いに行くよ。新鮮だよ。

駐車場が広くて行きやすいよ。

服やおもちやもかってもらえるんだ。

→井田学区のお店はあまり利用されていないね

○「あおいマート」が、長くお客さんに利用されているひみつを考えて、見学の計画をたてよう①

新鮮な野菜を買うと言っていたから、新鮮な野菜を売っているのかな。

すごくお値打ちな品物があるのかな。

たこ焼きがおいしいって評判らしいよ。

○「あおいマート」にお客さんが来るひみつを見つけに行こう②

大きくはないけど駐車場があるね。

店員さんがお客さんの荷物を運んでいるよ。

お肉屋さんには目立つ看板があるよ。

○見学して見つけたひみつをみんなに発表しよう①

産地は値段表示の紙に書いてあってよ。

愛知県産のものが多いけど、他県や外国のものもあるね。

麦豚って何？麦の豚なの？

○「いいもの」をなぜやすくするのか？ほかのお店とくらべてみよう①

麦豚なんて、売っていなかったよ。

安いって、どういうことかな。ミカワヤのほうがお肉が安いよ。

他のお店とはちょっとちがうみたいだね

○ドミーの「いいもの」を見つけに行こう②

お弁当セットがすごく安いよ。

お値打ち商品が目立つところがあったよ

あおいマートに比べると安いね。

○あおいマートとドミーをくらべてわかったことを発表しよう①

どちらも目玉商品があったよ。

品揃えがお店によってちがうんだね。

お客さんの年代もちがうね。

○「あおいマート」のお気に入りのところは？お客さんにインタビューしよう②

お店の人がすごく親切で私もよくかいものができらしいよ。

おいしいものしか置いてないんだって。

家から近くて歩いていけるのがいいんだって。

○あおいマートが長くお客さんに利用されているひみつを見つけよう(本時)

お肉としては安いけど、金額だけみると高いね。

おいしいものを食べたいという願いにこたえているね。

国産の野菜やお肉が中心で安心して利用できるね

○あおいマートがもっとにぎわうためにできることを考えよう③

あおいマートの広告を作りたいな。

あおいマートのキャッチコピーを考えたいな。

今度の休みに家族で買い物に行ってみよう。

【教師の支援】

- ・買い物調べを行い、「よく買い物に行くお店の名前」「その店に行くわけ」を聞くように指示する。

- ・子どもたちが予想した人気のひみつをもとに、見学の計画を立てる。

- ・見学のマナーについても考えさせ、指導する。

★一回目の見学

売り場の工夫を見つけるための見学。

- ・品物の種類や並べ方、品物に関する情報、店員さんの様子などの視点をもたせる。

- ・広告や店内の掲示から、産地がどこなのか視点をもちたせる。

★ドミーの見学

あおいマートと比べるための見学。どんな商品がいくらで売られているのか調査する。また、お店の工夫を考える。

★2回目の見学

お客さんにあおいマートのお気に入りのところをインタビューする。

- ・お店側の工夫と、お客さんの要望とが密接にかかわりあっていることを意識できるよう板書を工夫する。

【総合】見つけた！分かった！井田っ子ワールド  
・井田商店探検隊～ぼくらが井田の街をつくる!!～

社会

・地域の販売活動には特色があることを理解し、地域社会の一員としての自覚をもつ。

総合

・井田学区のことを人と関わって、学区全体の未来について関心をもつ。

児童の姿

## 2 本時の学習指導（12／15時間）

### （1）目 標

- ① あおいマートが長くお客さんに利用されている秘密を意欲的に発表することができる。  
(関心・意欲・態度)
- ② 店側の工夫と客のニーズとのつながりを、根拠を明らかにして考えることができる。  
(社会的な思考・判断・表現)

### （2）本時の授業構想と児童の実態

1回目のあおいマートの見学の際、「あおいマートは安くて、お客さんがいっぱいいることがわかった。だから、あおいマートはつぶれずに61年間も営業できているんだ。」と、早々に結論を出し納得していた。お店の方に「1枚500円もする豚肉は高くないですか」と質問した児童がいたのだが、「いいものだけど、安く売っているんだよ。」という言葉そのまま受け取って、「安く売っている店」と考えをまとめていた。だが、「4人家族の場合、夕飯はお肉だけで2000円も使わないといけないね。」と話をすると、「本当にお肉は安いのだろうか」という疑問が浮かんできた。

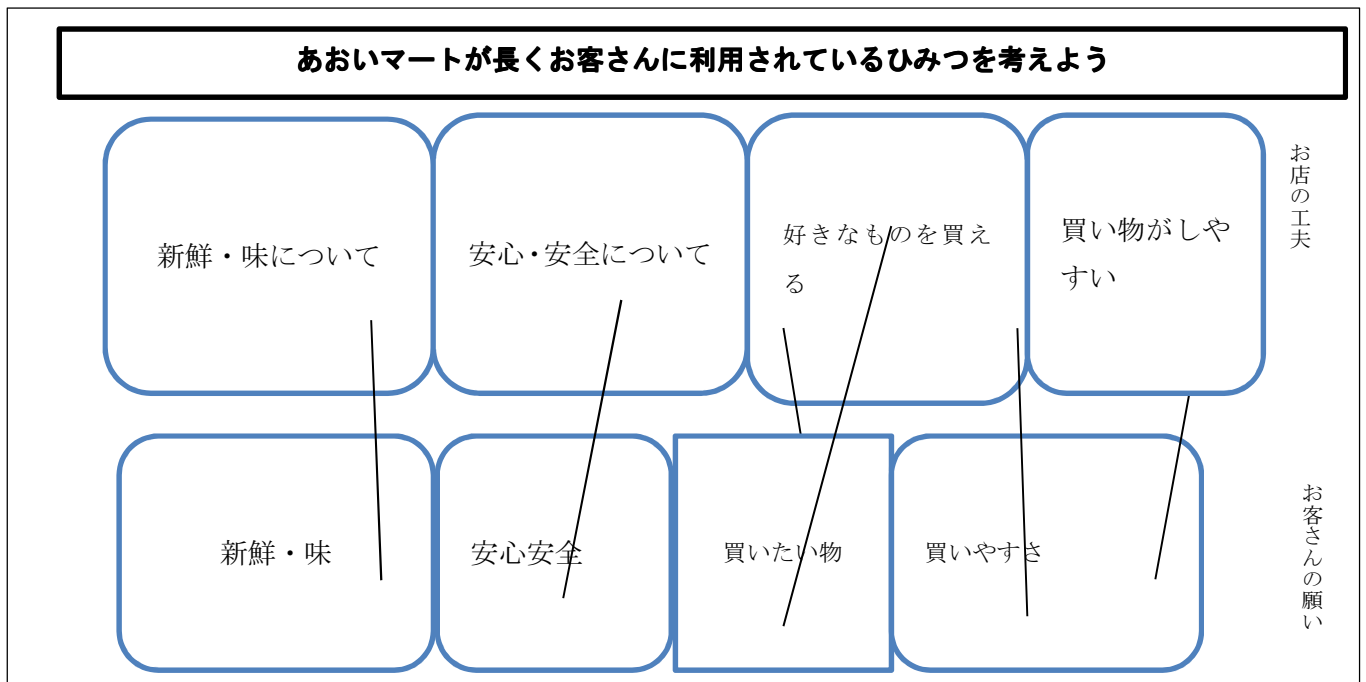
そこで本時は、まず、お店側の工夫を発表させ、どうして店がそのような工夫をする必要があるのか、また、その工夫を行うことでどのようなメリットがお客さんにあるのかを考えていく。その後、あおいマートを利用しているお客さんの、お店に通う理由を挙げていく。そこで、店側の工夫と、客側の店を利用する理由とが結びついていることを発見させたい。店側と人とを比べることで、「なぜいいものを安くしているのか」という疑問を解決させたい。

### （3）展 開

段階	児 童 の 活 動	教 師 の 活 動
導入 2分	<b>1 あおいマートで売られている商品や店の様子、客が買い物をしている写真を見る。</b> ・おいしそう。 ・インタビューしたお客さんだ。	・写真を貼って、見学した時のあおいマートの様子や、お客さんの様子を想起させる。
展開 38分	<b>2 本時の学習課題をつかむ。</b> <div style="border: 2px solid black; padding: 5px; text-align: center; margin: 10px 0;"> <b>あおいマートが長くお客さんに利用されているひみつを考えよう</b> </div> <b>3 あおいマートが長くお客さんに利用されている秘密を話し合う。</b> ・見学をして、野菜や肉、魚には産地が表示されていた。どこで作られたものかがわかるので、安心して買うことができる。 ・お買い得品が出入り口から近くにあったので、たくさん買いたくなって、長くお店が続いていると思う。 ・手作りの出来立てのものがあった。すごくおいしいから、お客さんがいつも買いに来るのだと思う。 ・お客さんが、店員さんがとても親切だと言っていた。だから、何回もあおいマートに来るのだと思う。 <b>4 なぜあおいマートは、質の高い商品を置いているのか考える。</b> ・あおいマートの利用者はお年寄りが多い。	・学習課題を提示する。  ・見学で見つけたことを根拠にして、なぜあおいマートが長くお客さんに利用されているのか、考えたことを発表させる。 ・発表された内容をもとに、話をつなげることができた児童を称賛する。 ・発表の内容ごとに分類して板書する。 (店側の見学から考えたこと。) (お客さん側の意見から考えたこと。) ・発表者が自分の席から、みんなが見やすいように体を向けて話すよう心掛けさせる。 ・発表者を見て話を聞くことができた児童や、全体を意識して体の向きを考えて発表できた児童を称賛する。  ・ノートに工夫のわけを書いて、発表をうながす。

	<p>だから、値段よりも味で商品を選びたいのだと思う。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・安い商品も置いている。いいものがほしいお客さんのために置いている。</li> <li>・</li> </ul> <p><b>5 店長さんのインタビュービデオを見て、店長さんの思いを知る。</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・お客さんの要望を聞いて、その願いにこたえたいと思っている。</li> <li>・お客さんの要望から生まれた商品がある。</li> <li>・お客さんとの対話を大切にしている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・なかなか書き出すことができない児童には、自分がお客さんだったらどう思うかと、お客さんを自分と置き換えて考えるよう助言する。</li> <li>・机間指導を行い、児童がどんな考えをもっているのかを把握し、座席表にメモをとる。</li> <li>・店長の思いと、客側の店への要望が結びつくところを、線でつないで板書する。</li> <li>・ビデオを見て、今までの発言の内容と店長さんの思いとが一致しているところに下線を引く。</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>整理 5分</b></p>	<p><b>6 今日の授業の振り返りをノートに書く</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・店長さんはお客さんのことをすごく考えているんだね。お客さんとお話することで、どんなことをお客さんが求めているのか考えているんだね。</li> <li>・お客さんはあおいマートの店員さんや、商品を信頼して購入しているんだね。</li> <li>・店長さんとお客さんの願いはつながっているね。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・どうしてあおいマートが長くお客さんに利用されているのか、授業を振り返って、思ったことをノートに書くよう指示する。</li> <li>・机間指導をしながら、店側の工夫と客のニーズのつながりに着目して書くことができた児童を把握し、発表させる。</li> <li>・次時は、今後のあおいマート、井田学区の商店について考えていくことを伝える。</li> </ul>

**(4) 板書計画**



**(5) 評価**

- ① あおいマートが長くお客さんに利用されている理由を、意欲的に発表することができたか。  
(活動3・4から)
- ② あおいマートがなぜお客さんのための工夫をするのか、客の願いと関連付けて考えることができたか。  
(活動5の発表、活動6の振り返りのノートなどから)