

第3学年1組 社会科学学習指導案

授業日 令和2年10月22日(木) 2校時

1 単元名 それ行け！スーパー調査隊 ―ものを売る仕事―

2 本単元の価値

本単元は、学習指導要領第3学年内容(2)を受けて設定したものである。

- (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。
- (イ) 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。
- (ウ) 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、他地域や外国との関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捉え、それらの仕事に見られる工夫を考え、表現すること。

本単元では、主に販売の仕事で行われている工夫にはどんな意味があるのかを追究していく。そこで、大手スーパーマーケットのA店を取り上げ、スーパーマーケット(以下:スーパー)で働く人々の仕事の様子に焦点を当てた学習活動を展開する。

スーパーは、様々ある小売店の中でも家庭で最も買い物に行く場所である。子供にとってもスーパーで買い物をすることは生活の一部になっており、身近であると共に、消費生活においてなくてはならない存在である。しかし、子供は、自分を含めた地域の多くの人々がスーパーで買い物をする理由やスーパーが消費者のことを考えて販売活動を行っていることなど、消費者の願いや販売者の工夫、それらの関連については気付いていない。

スーパーでは、消費者の多様な願いを踏まえて様々な工夫を行っている。その中でもスーパーの一番の特色は、世界の国々、全国各地から集まってきた何万点もの商品売っていることで、野菜、魚、肉、菓子など色々な食品を一度に買うことができるという点である。その品揃えの豊富さを利用して、陳列の工夫を行っている。例えば、入り口付近には、青果を置いている。これは、消費者に季節感や新鮮さをアピールするための販売者側の工夫である。また、鮮魚や精肉売り場は店の奥にある。入り口付近は温度の変化があるため、奥で一定の温度で鮮度を保てるように販売者側が工夫している。これらは、スーパーの見学を通して、獲得できる情報である。この他に、よく売れる乳製品をあえて店の奥に陳列するという工夫を行っている。こうすることで、消費者の店内滞在時間を延ばし、その間に色々な商品を見てもらったり、手に取ってもらったりする目的があり、売り上げを高めるための工夫と言える。一方、消費者側からすると、よく売れる商品に辿り着く前に広告の品や関連商品などの購入を検討することができる。このように、陳列は、一度に買い物を済ませたいという消費者の願いを踏まえた販売者側の工夫である。つまり、スーパーを取り上げて学習をすることで、販売者が行っている工夫と消費者の願いとを関連付けて捉えることができる。

また、本単元では、見学に行くA店をはじめ、その他の事例として取り上げるB店、C店など、新潟市内の各地域に店舗があり、多くの子供が一度は買い物に行った経験のある店舗を取り上げる。そのため、見学やインタビューでは、子供それぞれが自分の認識や生活経験と照らし合わせることができ、単元全体を通して、意欲的に追究活動を進めていくことが期待できる。さらに、どのスーパーにも当てはまる工夫かどうかを検討する必然性が発生する単元構成であり、一人での自力解決が難しいため、協働的な学びが促され、対話の必要性が生まれるのである。

このように、子供が意欲を持続させながら、友達や実社会で働く人々との対話を通して、問題解決をすることができるように本単元の価値がある。

3 本単元の中核的な知識・技能

販売の仕事は消費者の需要を踏まえて売り上げを高めるよう工夫していること、商店では商品の品質や並べ方、値段の付け方などを工夫していること、販売の仕事は商品や人を通して国内の他地域や外国とも関わりがあることなどを基に、販売の仕事の様子について理解する。

4 本実践で目指す姿

複数のスーパーが行っている陳列の仕方を追究することを通して、消費者にたくさん買ってもらえるような工夫を行っていることが分かり、売り上げを高めているという工夫や努力の目的を捉える。

5 指導計画 全18時間

時	学習活動	子どもの姿	☆評価する対象
1 2 3	<p>○わたしたちの家では、いつ、何を、どんなところで買っているのかを予想し、家庭の買い物の様子について調べる計画を立てる。</p> <p>○調べてきたことを表やグラフにまとめ、気付いたことや疑問を話し合う。</p> <p>○スーパーで買い物をする人が多い理由を考え、学習問題を設定する。</p>	<p>◎わたしたちは、普段、どんなお店によく行くのかな。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ぼくの家では、日曜日にスーパーで買い物をすることが多い。どんな物を買っているのかな。どうして、そのお店で買い物をするのか知りたいな。 ・土曜日と日曜日に買い物をする。スーパーで買い物をする。食料品を買う。色々な物を売っているから行く。 ・どうして、スーパーで買い物をする人が多いのかな。調べたいな。 	
4	<p>○A店の見学前に、どんな工夫を行っているのか予想を立て、調べる視点を共通理解する。</p>	<p>◎A店は、どんな工夫を行ってお客さんを集めているのかな。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サービスがいいんじゃないかな。 ・きれいなんじゃないかな。 ・品物がたくさんあるからかな。 ・買い物しやすい工夫があるからかな。 	☆ノート スーパーが行っている集客の工夫を予想し、見学の見通しを立てている。
5 6	<p>○A店に行って、見学やインタビューなどの調査活動を行う。</p>	<p>◎A関屋店は、どんな工夫を行っているのか、調べよう。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・季節に合った商品を並べている。 ・裏側に大きな冷蔵庫があつて、新鮮な状態で並べている。 ・関係のある商品を近くに置き、一緒に買ってもらえるような並べ方にしている。 	☆ワークシート 事前に決めた視点ごとに売り場の様子を観察して、必要な情報を集めている。
7	<p>○A店で見付けた工夫を整理し、意味を考える。</p>	<p>◎A店で見付けた工夫は、誰にとってどんな役割があるのか考えよう。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・A店は、お客さんのことを思って色々な工夫をして売り上げを高めている。だから、お客さんがたくさん来るんだ。 	☆ノート 消費者の願いと販売者の工夫には関係があることに気付いている。
8 9 10	<p>○既存の知識とは矛盾するスーパーの特売品に関わる工夫や努力の目的を考える。</p>	<p>◎どうしてA店やその他のスーパーはそんなに安く売っているのか考えよう。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・どのお店も、少しでも安い物を買いたいというお客さんのことを考えていると思いました。また、特売品に関係のある商品を買ってもらうことで、儲けが出て売り上げを高める工夫をしていると思いました。 	☆ノート 特売品を販売する目的は、どのスーパーにも共通することを見いだしている。
11 12 13	<p>○品物は、どこから運ばれてくるのかを調べる。</p>	<p>◎どうしてA店やその他のスーパーは色々なところから商品を仕入れているのか考えよう。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・品揃えをよくして、買いたい人の願いに答えているんだね。それがお店の売り上げにつながるんだ。 	
14 15 16 17 本時	<p>○既存の知識とは矛盾するスーパーの陳列に関わる工夫や努力の目的を考える。</p>	<p>◎一番売れる商品なのに、どうしてA店や他のスーパーは、お店の奥に置いておくのか考えよう。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・どのお店も、他の商品も買ってもらおうというお店の人の思いがあり、お客さんに一度で買い物が終わるようにじっくり見てもらおうとしていました。 	☆ノート 売れ筋商品を奥に陳列する目的は、どのスーパーにも共通することを見いだしている。
18	<p>○スーパーの工夫の秘密をまとめる。</p>	<p>◎スーパーの工夫の秘密をおうちの人に知らせるカードをつくろう。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一番驚いた工夫は、量を調整して売っていることです。そうすると、お店は売れ残りが減るし、お客さんは家族の分を買えます。お客さんのことを考えて売り上げを高めているんだと思いました。 	☆カード 一番の工夫を選び、消費者の願いを踏まえて売り上げを高めていることをまとめている。

6 本時の構想

(1) 本時のねらい (本時 17/18 時間目)

複数のスーパーが一番売れる商品を店の奥に陳列する理由について、資料の読み取りや友達との対話を通して、どのスーパーにも当てはまる販売者の工夫や努力の目的を捉えることができる。

(2) 展開

A店での見学やインタビューを通して、A店では、売り上げを高めるために、商品の並べ方、品質管理の仕方など、多くの工夫をしていることが分かった。しかも、その工夫は、消費者の願いとも関連していることも分かった。しかし、スーパーの大きな特色である品揃えを生かした陳列について、一番売れる商品を店の奥に配置して売り上げを高めているという事実や、その事実が消費者の願いに応えていること、それらが他の事例にも当てはまることには気付いていない (C0)。

教師の働き掛け	学習活動と子供の姿 ☆変える力
<p>○ 既存の知識と矛盾する事実を提示した後、その事実が他の事例にも当てはまる事実を提示し、疑問に思うことを問う。 【働き掛け1】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・説明「先生は、もう一つA店のある事実が分かりました」 ※ A店の店内のレイアウトを提示する。 ※ 自分が店長という想定で、一番売れる商品をどこに陳列すれば、お店の売り上げにつながるかを考えさせる。 ※ A店が一番売れる商品が陳列されている場所を提示する。 ※ 補助発問「こんな不思議な置き方をしているのは、A店だけですよ」 ・指示「他のスーパーが一番売れる物をどこに置いているのか、見てみましょう」 ※ B店、C店の店内に一番売れる商品が陳列されている場所を提示する。 ・発問「みんなはどんなことに疑問を感じましたか」 ※ 補助発問「みんなはこれからどんなことを考えていきたいですか」 	<p>○ 問題意識を高め、共通の目的を見いだす。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・何だろう。他にも秘密があるのかな。 ・どんな秘密があるのかな。 ・僕だったら店の入り口に置くよ。目立つ場所に置けば、たくさんの人が買ってくれるから。 ・確か、新商品はレジのそばに置くて店員さんが言ってたよ。だから、レジの側じゃないかな。 ・えっ、何でそんなところに置いてあるの。 ・奥だと、お客さんは商品に気付きにくいよ。 ・他のお店の置き方も気になる。 ・A店だけじゃないのかな。 ・見てみたい。 ・えっ、他のお店も奥に置いてある。 ・やっぱりそうだ。A店だけじゃないんだ。 ・どのスーパーも一番売れる商品をお店の奥に置いてあるのは、どうしてだろうと思った。 ・売れる商品なのに、どうして店の奥に置いてあるの。何かいいことがあるのかな。 <p><学習問題> ◎売れる商品は、目立つお店の入り口やレジの近くに置いた方がいいのに、なぜどのスーパーもお店の奥に置いてあるのかな。</p>
<p>○ 学習問題に対する考えと解決するための方法を問う。 【働き掛け2】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・発問「学習問題について、あなたの考えは何ですか」 ・指示「予想をノートに書きましょう」 ※ 補助発問「今の時点で、学習問題について、分かることは何ですか」 ・発問「学習問題を解決するために、これからどうやって学習を進めますか」 ※ 補助発問「どうやって3つのスーパーについて調べますか」 ※ 補助発問「どんなことが分かれば、学習問題が解決できそうですか」 	<p>○ 設定した学習問題を解決するための追究の見通しをもつ。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品の置き方のルールがあるんだと思う。だって、どのお店も一番売れる商品が奥の方にあったから。 ・お客さんにお店に入ってほしいからかな。だって、入り口の近くだと入ってすぐ買って帰ってしまうよね。 ・一人で3つのお店を調べるのは難しいね。 ・一人で全部調べられるかな。 ・みんなで分担して調べたい。 ・一人で調べたい。 ・お店に行って店長さんに聞けば分かるよ。 ・どうして売れる商品が奥にあるのか分かる資料がほしいです。
<p>○ 事例ごとに分担して提示した資料を基に調べ、分かったことと考えられること(誰にとってどんなよさがあるか)とを問う。 【働き掛け3】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・説明「これから、グループで分担して調べ学習を行います」 ※ グループで分担して調べ学習を行う手順を知らせる。 	<p>○ 複数の事例の中から一つの事例を分担して追究し、別の事例を調べている友達に知らせたいことがあるという思いをもつ。</p>

<ul style="list-style-type: none"> ・説明「みんなが店長さんに教えてほしいと言っていたので、店長さんから資料を預ってきました。資料を配付しておいたので、店ごとにグループを作って調べ学習を行います」 ※ iPadで調べる店ごとに資料を送信する。 ※ 同じ店の友達から分からないことを聞いてもよいことを伝える。 ※ 補助発問「写真には、売り場のどんな様子が映っていますか」 ・発問「調べて分かったことは何ですか。また、そのことは、誰にとってどんなよさがありますか」 ・指示「表に書きましょう」 ※ 補助発問「売り場がこのようになっていると、お客さんは、どんな風に買い物ができますか」 	<ul style="list-style-type: none"> ・そういうことだったのか。 ・どういうことなの。教えてよ。 ・A店のよく売れる商品は、牛乳なんだけど、牛乳にたどり着く前やその後に、たくさんのお客さんにある商品があるよね。 ・広告の商品を多く見てもらう作戦なんだよ。 ・なるほど、そうすると、牛乳だけじゃなくて、他の商品も買ってもらえるかもしれないね。 ・お客さんもいろんな商品を見て、買おうかどうかを考えられるし、一度に色々な物を買えるね。 ・A店は、よく売れる牛乳の前や後に色々な商品を見てもらうということが分かりました。 ・お店の人にとっては、牛乳以外の商品も買ってもらえるよさがあります。 ・お客さんにとっては、色々な商品に気付いて一度にたくさん買えるというよさがあります。
<p style="text-align: right;">本時ここから</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 他の事例を調べた子供と分かったことを対話したり、表に整理したりする場を設定した後、対話を通して共通していることを問う。【働き掛け4】 ※ これまでの学習の流れを確認する。 ・説明「これからグループになって自分が調べて分かったことや考えたことをグループのみんなに伝えます。まずは、鉛筆を持たないで、伝えたり、聞いたりしましょう」 ・指示「A店、B店、C店の順番に調べて分かったことを発表します」 ・説明「質問したいことがあったら友達に聞いてもいいですよ。思ったことや気付いたことを伝えてもいいですよ」 ※ 対話の様子をボイスメモで録音させる。 ※ 対話終了後、次の指示を出す。 ・指示「これから、時間をとるので、対話を通して友達から聞いたことを表にメモしましょう」 ・発問「対話を通して、あなたの班で共通していること何ですか」 ・指示「表に書きましょう」 ・指示「対話を通して、あなたの班で共通していることを発表しましょう」 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 自他の獲得した情報を共有させたり、整理させたりすることを通して、他の事例の工夫や努力の目的を理解したり、つながりを見いだしたりする。 ・B店は、一番売れる牛乳の前と後に広告の品がたくさんあったよ。お客さんにとって、お客さんに買ってほしい品物を見てもらえるよさがあると思ったよ。 ・なるほど、見てももらえるよさも考えられるね。僕は、A店を調べたよ。A店も一番売れる牛乳にたどり着く前とその後にたくさん品物があったよ。僕は、お店の人にとって、お客さんに長い時間お店にいてもらうよさがあると思った。 ・みんな考えが違うね。私のC店も品物の置き方は一緒。お客さんにとって、品物をゆっくり見て、一度に買い物を済ませられるよさがあると思ったわ。 ★解釈 ・僕と友達調べたお店、なんか似てるかも。 ・お店の人が一番売れる商品だけでなく、他の商品を買ってもらおうという目的があることが一緒だと思った。 ・お客さんにもよさがあったんだね。僕の調べたお店にもきっと当てはまるよ。 ★調整
<ul style="list-style-type: none"> ○ 実社会の人の話を提示し、学習問題の結論を問う。【働き掛け5】 ・説明「みんなが出した結論を確かめるために、店長さんから話を聞きました」 ※ 店長さんの話を提示する。 ※ 補助発問「店長さんのお話を聞いて、分かったことは何ですか」 ・発問「今までの学習を通して、学習問題について分かったことは何ですか」 ・指示「ノートに書きましょう」 	<ul style="list-style-type: none"> ○ どの事象にも当てはまる工夫や努力の目的を見だし、共通の目的を解決する。 ・やっぱり、他の商品を買ってもらおうという目的があったんだ。 ・お店に長時間いてもらうことで、売り上げが高まるのか、なるほど。 ・お客さんのことも考えて商売をしているんだ。 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>スーパーが一番売れる商品をお店の奥に置いておくのは、他の商品も買ってもらおうというお店の人の思いがあるからです。また、お客さんに一度で買い物が終わるようにじっくり見てもらおうとしていました。どのスーパーも売り上げを高めるために、お客さんの動きや買い方と商品の並べ方とをつなげて考える工夫をしていました (Cn)。</p> <p style="text-align: right;">★再構成</p> </div>

(3) 評価

商品の陳列の工夫には、売り上げを高めるという目的があり、その目的はどのスーパーにも当てはまることを見いだしている。