

第3学年A組 社会科学習誘導案

教諭 三栗谷 渉

単元 店ではたらく人の仕事

(本校教育課程 社会科単元 第3項 6月上旬～7月上旬 11時間+課外)

「単元の問題」を提起する根拠

○ 子どもの興味・関心の実態

本学級の子どもは、前単元の学習でまち探検をした際、「学校の北側の大きな道路沿いには、店が並んでいるね。」「家族と一緒に学校の近くのマルショクで買い物をしたことがあるけれど、とても人が多かったよ。」と話すなど、学校の周りがある店に興味をもっている姿が見られた。そこで、教室の背面に学校の周りがある「マルショク富野店」や「セブンイレブン小倉神幸町店」の外観や店内の写真を掲示すると、それを見ながら「わたしがよく行くスーパーと少し違うな。」「セブンイレブンはどこも似ている気がするよ。」「実際に店に行ってみ学したり、話を聞いたりしてみたいな。」と話すなど、販売の仕事についての関心が高まりつつある。

○ 子どもの能力の実態

技能については、まち探検などの見学・調査をしたり、資料を基に調べたりして、解決したい問題に関わる情報を得ることは少しずつできるようになってきている。しかし、十分に情報を得られない子どもや関係のない情報を調べた事実として記述する子どもの姿も見られる。これは、問題が真に解決したいものになっていないこと、追究の視点が焦点化・共有化されていないことなどが要因として考えられる。思考力、判断力、表現力等については、前単元の学習を通して、社会的事象の見方・考え方を働かせ、調べて分かったことを比較したり、関連付けたりしながら社会的事象の特色等を捉えることはできるようになってきている。しかし、それを地域の人々の生活と関連付けながら社会的事象の意味を考える力については差が見られる。また、社会科の学び方が十分に身に付いていないために、問題に立ち返りながら粘り強く追究することができていない子どもの姿も一部見られる。

○ 社会からの要求

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、人々の消費生活や店の販売の在り方は大きく変わった。販売者と消費者の直接的な接触を避けるため、店にはセルフレジが並び、インターネットを利用した買い物は一気に広がった。昨年5月に新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行された後もこの動きは加速し、今や人々の生活の一部となっている。このような変化は、時間と場所を選ばずに注文し、自宅で商品を受け取ることができる、労働人口減少への対応や業務改善につながるなど、消費者や販売者にとってのメリットは大きい。一方で、生産・販売・運搬などに関わる人の営みにふれる機会が極端に減ってしまい、多様な他者と協働しながら社会的な変化を乗り越えることが求められる今、大きな懸念材料と言える。このような状況にある現代社会において、地域の店を取り上げ、具体的な人の営みにふれながら販売の仕事について学ぶことは、販売の仕事への理解を深めるとともに、地域社会に対する誇りと愛情、地域社会の一員としての自覚を養う上で意義深いと考える。

○ 教科系統上の要求

本学級の子どもは、第3学年「まちの様子」「わたしたちの北九州市」の学習において、学校の周りの様子や北九州市の様子を大まかに捉え、場所によって違いがあることを学んでいる。ここでは、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について考え、販売の仕事が消費者の多様な願いを踏まえて売り上げを高めることができるように工夫して行われていることを学ぶ。これは、その後の地域に見られる生産の仕事や安全を守る仕事についての学習や第5学年の食料生産に関する学習へと発展していく。

単元の問題

店ではたらく人は、売り上げを高めるために、どのような工夫をしているのだろう。

- マルショク富野店ではたらく人は、どのような工夫をしているのだろう。
- スーパーマーケットの工夫は、お客さんのどのような願いとつながっているのだろう。
- コンビニエンスストアではたらく人は、どのような工夫をしているのだろう。

目 標

＜知識及び技能＞

- 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ができる。
- 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ができる。

＜思考力、判断力、表現力等＞

- 消費者の願い、店の客層、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工夫を考え、表現することができる。

＜学びに向かう力、人間性等＞

- 地域に見られる販売の仕事について関心をもち、販売に携わっている人々の工夫などについて進んで調べ、粘り強く学習の問題を解決しようとする。

誘 導 の 着 眼

【着眼1】 地域社会と繰り返しかわり、自分らしく追究する単元構想

子どもが地域に見られる販売の仕事への関心や追究意欲を高め、問いを見いだすとともに、自らの生活実態や興味・関心に応じて販売の仕事について追究することができるように、学校周辺の店や子どもの居住地周辺の店を学習材として単元に位置付けるとともに、学習材と出会う・かかわる活動を以下のように工夫する。

	【学習材】とその価値（◆）	学習材と出会う・かかわる活動の工夫
つかむ	【学校の近くにある「マルショク富野店」】 【学校の近くにある「セブンイレブン神幸町店・附属小前店」】 ◆ まち探検で見つけた経験を基に、販売の仕事への関心や追究意欲を高めることができる。	○ 買い物調べを基にたくさんの人が集まる店やその理由を話し合ったり、お店体験を基に販売者の立場から工夫を考えたりする活動を設定する。
さぐる・まとめる	【学校の近くにある「マルショク富野店」】 ◆ 多くのスーパーマーケットに共通する販売の工夫や周辺地域の実情を踏まえた販売の工夫が見られる。 ◆ 全員の見学が可能で直接かかわることができる。 <div style="text-align: center;">↓</div> 【居住地の近くにあるスーパーマーケット】 ◆ 「マルショク富野店」と比較したり、消費者の願いと関連付けたりして、スーパーマーケットの販売の工夫についての認識を深めることができる。	○ 「値段」「品揃え・並べ方」「新鮮さ」「便利さ」の4つの視点を基にマルショク富野店を見学する活動を設定する。また、必要に応じて店で働く人やお客さんにインタビューする場を設ける。 ○ 自分の生活実態に応じて調べる対象を選択・決定し、個で追究する活動を設定する。その際、タブレット端末等で子どもの問題解決の状況を把握し、必要に応じて個別の支援を講じる。
いかす	【学校の近くにある「セブンイレブン神幸町店・附属小前店」】 ◆ 全員の見学が可能で直接かかわることができる。 ◆ スーパーマーケットの販売の工夫と比較したり、総合したりして、販売の仕事についての認識を深めることができる。	○ 学校周辺の2つのセブンイレブンに分散して見学する活動を設定する。その後、スーパーマーケットの販売の工夫と比較したり、総合したりして販売の仕事についてまとめる活動を設定する。

【着眼2】 社会認識を深める学び合いへの支援

消費者の多様な願いや店の客層等と関連付けながらスーパーマーケットの販売の工夫についての認識を深めることができるように、以下のような学び合いに関わる手立てを講じる。

手立て	
問いの焦点化	○ マルショク富野店の清水副店長の話を中心に、他のスーパーマーケットではあまり導入していない「移動スーパー“とくし丸”」が店の売り上げ全体から見ると大きな利益を得られていない事実を提示し、「あまり売り上げがないのに、なぜ“とくし丸”を続けているのだろう。」と問いを焦点化する。
認識の深化	○ 「移動スーパー“とくし丸”」の訪問先の写真や利用者の声、清水副店長の話などを基に“とくし丸”を続けている理由を考え、話し合う活動を設定する。話し合う活動においては、既習の学校の周りの土地の様子やお店見学でインタビューした高齢者の声を想起したり、見方・考え方を働かせたりするための声かけをする。

展開計画（総時間数 1 1 時間＋課外）

	主な学習活動	教師のねらいとその手立て	評価の規準と観点
つかむ	1 買い物調べやお店体験をして、気付いたことを話し合い、学習問題を設定する。 2	○ 販売の仕事への関心や追究意欲を高めることができるように、買い物調べを基にたくさんの方が集まる店やその理由を話し合ったり、お店体験を基に販売者の立場から工夫を考えたりする活動を設定する。	○ 販売の仕事や働く人の工夫について関心をもち、学習問題を見いだしている。 (主体的に学習に取り組む態度)
	中心問題 店ではたらく人は、売上げを高めるために、どのような工夫をしているのだろう。		
	2 販売の工夫を予想し、学習計画と見学計画を立てる。1	○ 調べる視点を明確にすることができるように、教科書のイラストを基に販売の工夫を予想し、見学の視点を「値段」「品揃え・並べ方」「新鮮さ」「便利さ」に焦点化する。	○ 学習の見通しを立て、見学の計画を具体的に考え、表現している。(思考・判断・表現)
さぐる・まとめる	分析問題1 マルショク富野店ではたらく人は、どのような工夫をしているのだろう。		
	3 マルショク富野店を見学し、販売の工夫について調べ、まとめる。 2	○ マルショク富野店の販売の工夫について捉えることができるように、4つの視点を基に店内を自由に見学する活動を設定する。また、必要に応じて店で働く人やお客さんにインタビューする場を設ける。	○ 見学やインタビューをして、販売の工夫について具体的に調べている。 (知識・技能)
	4 見学して分かったことを基に、マルショク富野店の販売の工夫について話し合う。 2	○ マルショク富野店の販売の工夫を捉えることができるように、見学で見つけた工夫を4つの視点に沿って構造的に板書する。 ○ 他地域や外国との関わりに気付くことができるように、店のチラシを基に商品の仕入れ先を調べる活動を設定する。	○ 販売の工夫について、「値段」「品揃え・並べ方」「新鮮さ」「便利さ」の視点に基づいてまとめている。 (知識・技能)
	分析問題2 スーパーマーケットの工夫は、お客さんのどのような願いとつながっているのだろう。		
	5 家の近くのスーパーマーケットの販売の工夫について調べる。 課外	○ 自分らしく追究することができるように、自分の生活実態に応じて調べる対象を選択・決定し、個で追究する活動を設定し、必要に応じて個別の支援を講じる。	
6 スーパーマーケットの販売の工夫と消費者の願いの関連について考え、話し合う。 ＜本時2/2＞ 2	○ 消費者の多様な願いや店の客層等と関連付けながらスーパーマーケットの販売の工夫についての認識を深めることができるように、マルショク富野店の清水副店長の話に基づき、「あまり売上げがないのに、なぜ“とくし丸”を続けているのだろう。」と問いを焦点化し、“とくし丸”の訪問先の写真や利用者の声、清水副店長の話などを基に考え、話し合う活動を設定する。	○ スーパーマーケットの販売の工夫が消費者の多様な願いや店の客層等を踏まえて行われていることを考えている。 (思考・判断・表現)	
いかす	分析問題3 コンビニエンスストアではたらく人は、どのような工夫をしているのだろう。		
	7 セブンイレブンを見学し、コンビニエンスストアの販売の工夫について話し合い、単元をまとめる。 2	○ 販売の仕事についてまとめることができるように、学校周辺の2つのセブンイレブんに分散して見学する活動を設定し、スーパーマーケットの販売の工夫と比較したり、総合したりする活動を設定する。	○ 販売の工夫について具体的に調べている。(知識・技能) ○ 販売の仕事に関心をもち続けている。 (主体的に学習に取り組む態度)

(1) 主眼

スーパーマーケットの販売の工夫が消費者のどのような願いと結び付いているのか考えたり、マルシヨク富野店が大きな利益を得られていない「移動スーパー“とくし丸”」を続けている理由について話し合ったりする活動を通して、スーパーマーケットの販売の工夫が消費者の多様な願いや店の客層等を踏まえて行われていることを考えることができるようにする。

(2) 準備

マルシヨク富野店の清水副店長の話、「とくし丸」の利用者の声、学びの足あと

(3) 展開

学習活動と子どもの意識	誘導上の留意点 (○) と評価 (※)
<p>1 本時のめあてをつかむ。</p> <p>色々な工夫があったけれど、お客さんのことを無視するわけにはいかないよね。どんな願いとつながっているのかな。</p>  <p>スーパーマーケットの工夫は、お客さんのどのようなねがいとつながっているのだろう。</p>	<p>○ 本時の学習への問題意識や追究意欲を高めることができるように、前時の学習をふり返る場を設けるとともに、「売り上げを高めるためなら、どのような工夫でもよいのでしょうか。」と問う。</p>
<p>2 これまで調べたスーパーマーケットの販売の工夫が消費者のどのような願いと結び付いているのかを考え、話し合う。</p> <p>ぼくのお母さんは「少し高くても安全なものが買いたい。」と言っていたよ。「ねだん」にも色々な願いがあるんだね。</p> <p>私は調べた「ナチュラルナチュラル」という店は、体にやさしい肉や野菜を売っていたよ。「新鮮で、安心できるものを食べたい。」という願いに応えているね。</p> <p>ぼくは「ゆめマート」にお母さんと一緒に行ったよ。「一度で買い物を済ませたいから何でも揃うお店に行く。」と言っていたよ。</p> <p>私の家族は雨の日はリバーウォーク北九州の中にある「ロピア」に行くよ。「駐車場から濡れずに行けるから助かる。」と言っていたよ。お客さんも考えて店を選んでいるんだね。</p>	<p>○ 販売の工夫と消費者の願いを関連付けて考えることができるように、前時までに出し合った販売の工夫を学びの足あととして板書横に掲示し、4つの視点に対応させながら消費者の願いを板書する。</p>
<p>3 あまり売り上げがない“とくし丸”を続けている理由考え、話し合う。</p> <p>清水副店長</p> <p>“とくし丸”は、コロナ真っただ中の2021年に始めました。店全体から見るとあまり売り上げが多いとは言えませんが、店にとっては大切な取組です。</p> <p>売り上げが少ないなら、わざわざする意味はあるのかな。</p>	<p>○ 消費者の多様な願いや店の客層等と関連付けながらスーパーマーケットの販売の工夫についての認識を深めることができるように、マルシヨク富野店の清水副店長の話を中心に、「あまり売り上げがないのに、なぜ“とくし丸”を続けているのだろう。」と問いを焦点化し、“とくし丸”の訪問先の写真や利用者の声、清水副店長の話などを基に考え、話し合う活動を設定する。</p> <p style="text-align: right;">【着眼2】</p>
<p>山の上にある老人ホームにも行っているよ。確かに学校の東側は高い土地が多かったし、買い物に行きにくい所に売りに行っているのかな。</p> <p>ぼくが調べた家の近くのスーパーの人も「お客さんとの信頼関係をつくるのが大切。」と言っていたよ。お客さんのことを考えて願いに応える工夫をすることが、売り上げを高めることにつながるんだね。</p>	<p>実際に買い物をしたお客さんは、「買い物に行くのが大変だから来てくれて助かる。」「自分で選んで買えるのが嬉しい」と言っているよ。やっぱり“とくし丸”もお客さんの願いに応えた工夫だったんだね。</p>
<p>4 本時の学習をふり返り、次時の学習への見通しをもつ。</p>	<p>※ スーパーマーケットの販売の工夫が消費者の多様な願いや客層等を踏まえて行われていることを考えている。</p> <p>○ 自己の認識の深まりを実感することができるように、本時の学習をふり返る活動を設定する。</p> <p>○ 次時の学習への見通しをもつことができるように、「スーパーマーケット以外の店も、同じように工夫をしているのでしょうか。」と問う。</p>