

第3学年 社会科学学習指導案

福岡市立 小学校 3年 組

1. 小単元名

第3学年『近所の店の工夫』

2. 小単元の考え方

1) 児童観

○関心・意欲・態度

本学級の子ども達は、これまでに自分達の住んでいる校区の様子や福岡市の様子、家の人の買い物等について学習してきた。地域探検や福岡タワー見学等の体験活動や家の人へのインタビュー、資料を用いた追究活動等に、意欲的に取り組んできた。

○資料活用・表現・コミュニケーション能力

事前に行ったアンケートによると、本学級の子ども達のうち、 名の児童が『地図を使った学習がとても好き・好き』と答えている。また、『社会科の学習で地図や地図帳を使っているか』という問いに対して、『よく使っている・使っている』と答えた子どもが 名いた。一方で、『あまり好きではない』や『あまり使っていない』と答えた子どもの多くがあげた理由が「正確にかくことが難しい」等という作図技能に関する内容であった。また、そうした子どもの中には、作図が作業にとどまっており、作図から事実を読み取る能力が十分でない者が見られた。

子どもの学習に対する意欲は高く、地図を活用する場面では方位を用いて説明しようや地図記号を使おうとする等、既習をもちいて学習しようとする姿が多く見られた。しかし、写真や地図等の資料から読み取り、根拠を明確にして主張する力は十分ではない。

○知識・理解、社会的な見方・考え方

『福岡市の様子』では、土地の様子とその使われ方・交通の様子を学習した。同じ平地でも使われ方が異なることに気づくなど、共通点・相違点に着目して追究することができた。又、地形条件と社会事象を結びつけて考える姿や、既習、生活経験と学習内容をつなげて考える姿が一部の児童に見られた。しかし、社会的な見方・考え方の習得は、学級全体としては十分とはいえない。

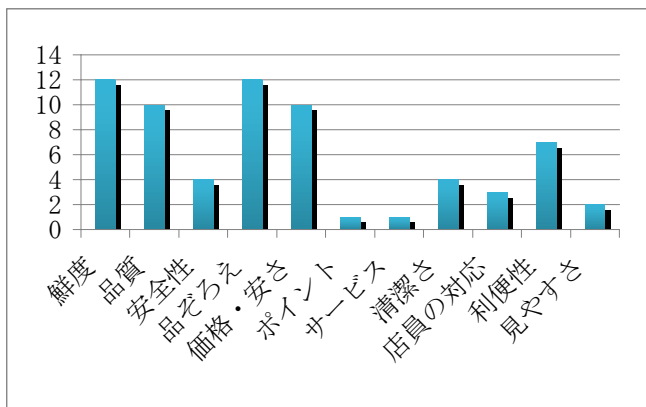
本大単元において、消費者の立場・販売者の立場からの双方向的な追及活動によって、前小単元『家の人の買い物調べ』では、消費者の立場から、家の人がいづ、どんな店でどんなものを買っているのかを1週間にわたり調べる活動を通して、家の人や家族構成や好み、買物の場面等に応じて店を使い分けていることに気付くことができている。

2) 教材観

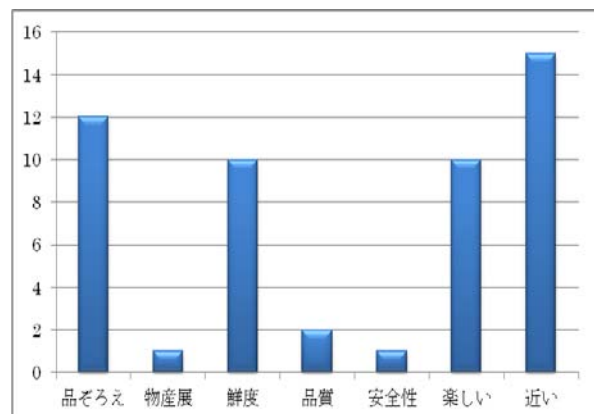
○近所の店「A店」を教材化した価値について

- 百道浜校区にあり、利用している家庭が多い。
- 広い店内には近い商品が集められていること、「品質」「品揃え」を重視するという各家庭の実態にあっている。
- 客が買い物しやすいよう陳列や表示等、様々な工夫がなされており、視覚的に工夫をとらえやすい。
- 課外でも各家庭で足を運ぶことが可能であり、繰り返し追究することができる。
- 事前に行った買い物アンケートの結果より

【買い物の際、大切にすること】



【A店を利用する理由】



○単元構成図

A店には一日に約 2500 人の買い物客が訪れる。その背景には、問屋を通さず、メーカーから直接取り寄せたり、百貨店でしか扱っていないものを扱う等、品揃えに力を入れていることや、安心して買ってもらえる商品を提供するために無農薬野菜の直売コーナーを設けたり、近隣の市場から仕入れを行ったりしていること、商品を選択しやすいように陳列したり、店内表示を行ったり、カート、駐車場等の施設・設備を充実したり、買物がしやすいよう様々な工夫を行っていること等、様々な工夫を行っているお店の人の努力がある。そうしたお店の人の工夫と、家族構成や好み、場面等に合わせて店を選択して利用する家の人の工夫は一致することから、私たちの生活がお店の人（販売の仕事に携わる人々）に支えられているといえる。

お客さんのニーズ(消費者の店選びのポイント) ※前小单元

客層：近隣の地域には、新しいマンションが建ち並び 30~40 代の世帯が多く、商品に対するこだわりも強い。

品質	価格	品揃え	利便性	サービス
<ul style="list-style-type: none"> ○安全性 ○鮮度 ○ブランド 	<ul style="list-style-type: none"> ○特売日 ○ポイントカード ○PB 	<ul style="list-style-type: none"> ○種類の数 ○ブランド ○一度で 	<ul style="list-style-type: none"> ○営業時間 ○距離・駐車場 ○買い物しやすさ 	<ul style="list-style-type: none"> ○接客態度 ○清潔感

お店の人(○○○)の工夫 ※本小单元

品質	価格	品揃え	利便性	サービス
<ul style="list-style-type: none"> ○安全性 <ul style="list-style-type: none"> ・契約農家 (一部商品) ・品質表示 ・情報公開 ○鮮度 <ul style="list-style-type: none"> ・市場に買い付けに行く ・鮮度チェック ・保冷施設 ○ブランド 	<ul style="list-style-type: none"> ○特売 <ul style="list-style-type: none"> ・定期的に特売日を設定する。 ・タイムセール ○ポイントカード <ul style="list-style-type: none"> ・ポイント累積 ・会員特典 ○PB <ul style="list-style-type: none"> ・安くて安全な商品をつくる。 ※一部ディスカウントスーパーには、安全性等の品質にこだわっているために価格が追いつかないことが課題 	<ul style="list-style-type: none"> ○種類の豊富さ <ul style="list-style-type: none"> ・食料品売り場 10万~20万種類 ・他店の調査、「お客様の声」等でニーズを把握している。 ・各地から集められている商品 ○ブランド ○品切れ防止 <ul style="list-style-type: none"> ・数の確保 ・動向調査 ○服飾等 ○専門店 	<ul style="list-style-type: none"> ○営業時間 <ul style="list-style-type: none"> ・10時~10時 ○近さ・駐車場 <ul style="list-style-type: none"> ・無料 ・110台収容 ・目的別入り口 ○買い物しやすさ <ul style="list-style-type: none"> ・店内表示 ・陳列 ・店内配置 ・カート ・広告 ・ 	<ul style="list-style-type: none"> ○接客態度 <ul style="list-style-type: none"> ・「お客様の声」 ・店内教育 ○清潔感 <ul style="list-style-type: none"> ・クリーンタイム ・服装

3. 指導構想

研究内容① 単元目標や授業のねらいに応じた作図活動の位置づけ

本小單元における地図とは

本小單元で取り扱う地図は、店内の商品やかご等、位置関係を考えたり、全体像をとらえさせるための店内図、周囲の交通などを確かめるための周辺地図、商品が日本・世界各地から商品が集められていることを考えるための日本地図・世界地図の4つである。

本小単元の目標と作図活動のねらい

本小單元では、販売者（お店で働く人）は、消費者（お客さん）のニーズに応えようと様々な工夫をしていることから、わたしたちの生活がお店で働く人によって支えられていることに気付かせることを目標としている。具体的には、①鮮度や安全性等の品質に関する工夫、②商品が様々な場所から集められていること等の品揃えの工夫、③特売日やポイントカードサービスなどの価格に関する工夫、④広告や陳列等の買い物をしやすくするための工夫である。

子ども達は、前小單元を通して、消費者である家の人々が品質や品揃え、価格、利便性等によって、お店を使い分けしていることを学習した。そのため、本小単元の学習問題「なぜ、〇〇〇は1日におよそ2500人もの人に来てもらえるのだろう」の答えについて予想を立てた際、価格や品質、品揃え、利便性については十分に予想をもつことができたが、前小單元で、見えなかった陳列や表示等の買い物のしやすさに関する工夫についての予想は十分ではなかった。そこで、単元を通して店内地図の活用を促し、商品の配置やお客さんの導線を書き込むことによって、商品の配置や店のつくりなど、買い物のしやすさに関する工夫についても考えさせたいと考えた。又、商品産地の分布を白地図に表すことによって、商品が様々なところから集められていること、つまり「国内の他地域とのつながり」についても実感を伴ってとらえさせることができると考える。

各学習段階における具体的な作図活動

① つかむ段階

何のために	何を(内容)	どのように(方法)
○店内の様子を想起させるために。 ○店内の商品や設備の配置に留意して学習を進めていくことへの意識付けを行うために。	○店内の売り場の様子や位置がわかるVTR ○店内地図（白地図）	○店内VTRを視聴させながら、店内地図で場所を確認していく。地図と店内の様子を結びつけて、カメラがいる場所を確かめながら進めていく。

② さぐる段階

何のために	何を(内容)	どのように(方法)
○商品が各地から集められていることに気付かせるために。	○野菜の産地を。 ○チーズの産地を。	○見学の際、野菜の産地を確かめておき、白地図に書き込ませていく。その際、産地名と白地図を地方ごとに色分けをしておく。
○店内の配置は、お客さんの導線を意識して、買い物しやすいように置かれていることに気付かせるために。	○関連商品が近くに置いてあることで調理法の提案をしたり、買物をスムーズにしていることを。	○お肉売り場にパンが置いてあること、魚売り場に野菜が置いてあること、野菜売り場に調味料が置いてあることを店内地図に書き込ませる。

○一つの棚の中に見える，陳列の工夫に気付かせるために。	○棚の中の商品は，お客さんの目の高さに応じて対象商品を並べていることを。	○下から順にどんなお菓子が並べてあるかを調べていき，その棚の高さと視線が合う人（幼児・子ども・大人等）が対象となる商品であることに気付かせる。
○店内の配置は快適に，買いものができるよう工夫されていることに気付かせるために。	○買い物かごやカートの配置を。 ○店内に掲示されている広告を。	○店内地図にかごが置いてあった場所・広告を書き込ませる。

③ まとめる段階

何のために	何を(内容)	どのように(方法)
○店内の配置は，お客さんが買い物しやすいこと，売り上げを高めること等，様々な意図をもって決められていることに気付かせるために。	○商品を一ヶ所に集めた鍋もの特集コーナーが設けられており，その配置は店内の客の動きをもとに決められていることを。	○客の店内での買い物の際の動きを，順番を考えながら書きこむ ○「鍋もの特集コーナー」の配置を予想させ，その理由を考えさせる。

研究内容② 作図する方法と作図した地図を生かす手だて

①つかむ段階で

まず，入り口から，青果コーナー，鮮魚コーナー，精肉コーナーの順（主な客の導線）に子どもの視線に合わせて撮影した VTR を見せ，指でビデオカメラの進む位置を確かめながら店内図をたどる。順次，映像を停止しながら売り場の位置を地図上で確かめて個々で書き込んでいく。又，子どもたちが想起した店内の様子についても地図上で確認する。これらの活動により，店内の様子をより具体的に想起させ，予想や学習計画を明確にさせたい。

② さぐる段階で

この段階でかかせる地図は主に2つに分けられる。まず，商品がどこから届いているのかを確かめるための日本地図・世界地図である。見学の際，商品の仕入れ場所をラベル表示から確認しておく。3年生は都道府県名を学習していないため，ラベル表示と白地図（県名・国名を書き込んだもの）を地方ごと・地域ごとに色分けをしておきくことで作業を簡略化する。県名を確かめながら，商品の産地を地図に書き込んでいく。2つめは店内図である。見学の際，店内図を見ながら自分の位置を確認し，調べたことを書き込んでいく。この活動を繰り返すことによって，見学後もより具体的に店の様子を想起することができる。また，店内の陳列や配置，表示の工夫についても考えさせることができるであろう。

③ まとめる段階で

店内図を用い，商品の配置の工夫について考えさせる。まず，「店内図を用いて買い物に行きましょう」と呼びかけ，事前書き込んでおいた商品の配置(点)を，「急いでいる」という条件に着目して最短のルートとなるよう繋がる。子ども達は買い物に行ったつもりで作業を進めることによって，自分たちがお客さんの一員であることを意識し，お客さんの立場から店の工夫について考えることができる。また，商品は店内のあちこちに置かれており買い物に時間がかかることに気付くであろう。次に，なべの材料を一カ所に集めていることを知らせ，その位置を「どこにあったら便利ですか」と問う。そうすることで，お客さんの導線と関連付けたり，目立つ所を考えたり，根拠を明確にして，配置の工夫を考えさせることができるであろう。

4. 単元目標

- スーパーマーケットで働く人の様子や店内の様子に関心をもち、見学や調査活動を通して、それらの工夫を意欲的に追究することができる。 (意欲・関心)
- スーパーマーケットで働く人の工夫は、お客さんの願いにこたえようとするものであることに気づき、私たちのくらしがそうした人々に支えられていることに気づくことができる。 (思考・判断)
- スーパーマーケットで行われている工夫について、見学や資料をもとに調べたことを地図に表し、自分の考えを表現することができる。 (技能・表現)
- お店で働く人が、消費者のニーズにこたえるために様々な工夫をしていることを知ることができる。 (知識・理解)

5. 単元計画 (全 10 時間)

	学習活動と内容	指導上の留意点
つかむ	<p>1 1. 店の様子と来客者数の多さを示す資料から学習問題をつくる。</p> <p>○A店について知っていることを交流する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いろいろな商品がそろっている。 ・大きな屋上駐車場がある。 ・食料品売り場も広い。 ・パン屋やクリーニング店もある。 <p>○店内の様子を表すVTRを見ながら、店内地図位置を書き込んでいく。</p> <p>○1日の来客者数について知り、学習問題をつくる。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>学習問題 なぜ、○○○は一日におよそ 2500 人のお客さんに来てもらえるのだろうか。</p> </div>	<p>○出された事実に合わせて写真を提示していく。</p> <p>○先に提示した写真と関連付けながら、進めていく。</p> <p>○2500 人という人数を視覚的に表すためにクラスの人数をもとに考えさせる。</p>
	<p>1 2. 予想を交流し、学習計画をたてる。</p> <p>【予想】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お得に買い物ができる。(価格) ・商品が新鮮・おいしい。(品質) ・他の店にない商品が揃う。(品ぞろえ) ・買い物しやすい・売り場がわかりやすい。(陳列) ・カフェやクリーニング等便利(サービス) <p>【学習計画】</p> <p>○視点A 品質(おいしい・安全・新鮮)</p> <p style="padding-left: 20px;">B 品揃え(種類が多い・数が多い)</p> <p style="padding-left: 20px;">C 価格(安い・ポイント・特売日)</p> <p style="padding-left: 20px;">D 買い物のしやすさ</p> <p style="padding-left: 40px;">みやすい(陳列・通路の幅・カート)</p> <p style="padding-left: 40px;">えらびやすい(広告・関連商品・対面販売)</p> <p style="padding-left: 40px;">利用しやすい(駐車場・テナント)</p>	<p>○予想を引き出すために、買い物調べの学習・近所の店の工夫の足跡を掲示しておく。</p> <p>○予想について、具体的な数や位置を問い返すことによって、確かめてこなくてはならないことをより明確にする。</p>

5. 本時学習について

(1) 本時目標

○商品の配置には、お客さんの買い物のしやすさや売上を伸ばすための工夫があることに気づき、自分たちのくらしが店で働く人々に支えられていることを考えることができる。 (思考・判断)

(2) 本時学習における授業仮説

自分たちがお客さんの一人であり、暮らしが支えられているという意識を持つことができていない子ども達に、お客さんになったつもりで買い物の道筋を店内図にかかせ、買物の不自由さを確かめさせてから、鍋もの特集コーナーの位置を「どこにあれば、べんりだろう」と問い、理由を明確にして地図に書き込ませることで、お店の工夫について実感をもってとらえると同時に、自分自身のくらしが支えられてことに気づかせることができるであろう。

(3) 本時指導についての基本的な考え方

○前時まで

子ども達は、本小単元の学習を通して、店の工夫はお客さんのためになされていることをとらえている。しかし、それは言葉での理解にとどまり、実感を伴っていない。また、自分自身がお客さんの一人であり、店の工夫によって暮らしが支えられているという意識が十分でない。そこで、本時学習において、「鍋物特集コーナー」の配置について店内図を用いて確かめることで、商品の配置ひとつにしてもお客さんの買い物のしやすさや売り上げを高める等の工夫を行っているお店の工夫について実感を持たせると同時に、自分自身の生活が支えられていることをとらえさせたい。

○本時は

まず、「店内図を用いて買い物に行こう」と呼びかけ、買い物に行つたつもりにさせる。「夕飯のお鍋の材料を、急いで買いに行く」という場面設定を明確にし、店内図中に既に書き込んであるお鍋の材料の売り場を、買い物をする道順を考えながら線で繋いでいく。(お客さんの導線を考える) 商品は店のあちこちにあり、行ったり来たりしなければならぬことに気付かせるためである。

次に、不自由さを解消するために、どんな工夫をしているか予想させ、お鍋の材料(冷蔵の必要のない物)を一カ所に集める「鍋もの特集コーナー」の存在について知らせる。そして、「どこにあれば、買い物をするときに便利だと思う?」と問い、店内図中の予想した場所にシールを貼らせる。その際、根拠を明確にさせることで、お店の陳列の工夫について考えを深めることができる。と考える。

最後に、実際の位置を確かめた後、その理由(①お客さんの導線上に配置することで、素早く買い物ができるように。②お鍋のメインである肉や魚売り場に置くことで気づいてもらえるように。③店の奥に配置することで、いろいろな商品を見てもらえるように。)をボンラパス店長のビデオレターで確認し、お店の売り方の工夫がお客さんのためになっていたこと、また、たくさん買い物をしてもらうための工夫でもあったことについてまとめる。

(4) 板書計画

近所の店の工夫

めあて 店内図から、〇〇〇の売り方の工夫について確かめよう。

今日の夕飯は、お鍋です。仕事帰りに、材料を買って帰ります。とても急いでいます。

お鍋の材料
白菜・しめじ・ほうれん草・すりみ・もちとり肉・糸こんにゃく・春雨・ゆずこしょうポン酢・うどん・こんにゃく・食べるラー油・

お肉やお魚が近くて、気づいてもらえる。

レジの近くで、見つけやすい

入り口に近く、目立ちやすい。

今宮店長の話
○通路の角
→目立つ・見つけやすい
○肉・魚売り場の近く
→「お鍋にしようかな」メニューが決まる
○お客さんの通り道
→早く買い物ができる
○お店の一番奥
→色々な商品を見てもらえるように。

今日の学習で
〇〇〇は、お客さんが素早く買い物できるように、鍋もの特集コーナーを設けたり、その位置を工夫したりしていることがわかった。また、その工夫はいろいろな商品を見てもらうための売上を伸ばすための工夫でもあった。そんな〇〇〇を・・・

(5) 本時展開

主な学習活動	指導上の留意点 (○) と分析細目 (●)
<p>1. 本時活動について見通しをもち、本時のめあてを確かめる。</p> <p>(1) お家の人や、仕事帰りにお夕飯の「なべ」の材料を買いに行くときのことを、店内図を使って確かめることを確認する。</p> <p>(2) 本時のめあてを確認する。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>めあて 店内図から、○○○の売り方の工夫について確かめよう。</p> </div> <p>2. 「鍋もの特集」コーナーが設置してあることと、その設置位置からお店の工夫について考える。</p> <p>(1) 買い物の順路を店内図に書き込み、気付いたことを発表する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・必要な材料を集めるためには、店内を行ったり来たりする必要はある。 <p>(2) 「鍋もの特集」コーナーが設けられていることを知り、その位置を予想して店内図に書き込む。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「鍋もの」の材料のうち、冷蔵の必要のないものが一ヶ所に集められている。→行ったり来たり探し回る必要はない。 <p>【予想される考え】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・入口近く：1番目立つので、店に来たお客さんみんなに気付いてもらえる。 ・通路の端：目立つので、気付いてもらえる。 ・店の一番奥を予想：肉・魚売り場に近く、分かりやすい。 <p>3. 店長さんからのビデオレターから、「鍋もの特集」コーナーを店の一番奥に設置した理由を知り、お店の売り場の工夫について考えを深める。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・野菜→鮮魚→精肉→乳製品という、一般的なお客さんの買い物の導線上に設置することで素早く買い物してもらえる ・「なべ」の主役である、肉・魚売り場の近くに置くことで「今夜、鍋料理にしてはどうですか？」という提案できる。 ・入口付近に集めておくことは、目立つ反面、そこで用事を済ませてしまうお客さんもいる。そこで、店の奥に置くことで、ゆっくり買い物をしてもらうことができる。 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>まとめ お店は、私たちお客さんが素早く買い物できるよう「鍋もの特集」コーナーを設けたり、その位置を考えたり、商品の売り方を工夫したり、いろいろな工夫をしているから、多くのお客さんに来てもらえる。</p> </div> <p>4. 「今日の学習で」を書く。</p>	<p>○「急いでいる」という状況設定を明確にし、同じ条件下で考えられるようにする。</p> <p>●「急いでいること」を意識して順路を決めているか。</p> <p>●必要な材料は、お店の中に点在しているため、行ったり来たりする必要があることに気付くことができているか。</p> <p>○シールをプリントに貼ることで、位置を書きこむ際の条件を揃える。</p> <p>●根拠を明確にして、「鍋もの特集」コーナーの位置を考えることができているか。</p> <p>●店長さんの説明から、商品の配置の工夫について理解することができているか。</p> <p>●たくさんのお客さんに来てもらえるよう特集コーナーを設けていること・その位置にこだわっていることに気付くことができているか。</p> <p>●そのようなお客さんのための工夫をしている○○○に対する、自身の感想をもつことができているか。</p>

