

店ではたらく人の仕事

3年社会科 6～7月 45Q (15時間)
 附属新潟小学校 教諭 八幡 昌樹

1 本単元で目指す姿

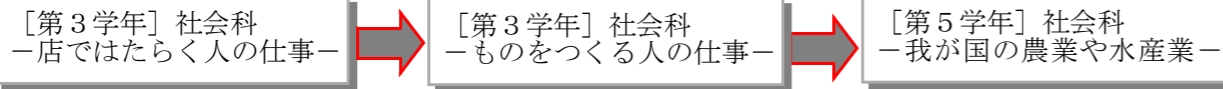
自分の生活と外国とのかかわりを考え、販売の仕事に携わる人々の工夫をとらえる子ども

具体的には、「買い物に行くとき、日本では獲れないバナナを買ったり、肉を安く買ったり することができる。それは、お店の人がお客さんの願いに合わせて日本の商品だけでなく、外国の商品も仕入れる工夫をしているからで、それが売上げを高めることにつながっている」などととらえる姿

2 本単元で育成する資質・能力 (評価基準)

	①知識・技能	②思考力・判断力・表現力	③態度
社会科	○社会生活に関する知識 ・店で働く人たちは様々な工夫や努力をしている。 ○具体的資料を効果的に活用する技能	○販売に関する仕事の特徴やよさ、相互の関連を多角的に考える力	○地域社会の一員としてまちづくりに協力しようとする態度 ○主体的に学習の問題を解決しようとする態度

3 関連する学習



4 単元の計画

	【学習活動】 ☆資質・能力	【働き掛け】	Q
一 次	○ 買い物調べを行い、自分の生活と買い物とのかかわりを考える。 ・いろいろなお店に買い物に行くよ。 ・グラフを見ると、みんなもスーパーマーケットによく行くのだな。 ・ご飯を作るのに必要な材料があるからスーパーに行っている。 ○ 消費者の願いについて考える。 ・いろいろな食品を安く買うことができるからスーパーに行く。 ○ 学習の進め方を考える。	◆ 家庭での買い物調べをさせる。 ※ 買い物をした店、買った商品について調べさせる。 ◆ 買い物調べをグラフにまとめ、気付いたこと、疑問に思うことを問う。 ※ 店の種類を類別して、グラフにまとめていく。 ◆ 消費者がスーパーで買い物をする理由を調べさせる。 ◆ 消費者が願いを叶えられる理由を問う。	9 Q 3 時 間
	スーパーで働く人は、どのような工夫をしているのか。 ・スーパーマーケットを見学して、どんな工夫をしているのか調べたい。 ・店長さんにインタビューしたい。	※ 挙げられた疑問を単元を貫く学習問題として設定する。 ◆ 単元を貫く学習課題に対する予想と解決するための方法を問う。	
二 次	○ スーパーを見学し、働く人の工夫を調べる。 ・季節にあった商品を並べている。 ・裏側には冷蔵庫があって、新鮮なまま売れるようにしている。 ○ 見学して気付いたスーパーで働く人の工夫を出し合う。 ・お客さんが買いたくなるためのいろいろな工夫をしている。	◆ 見学して調べたいこと、お店で働く人に聞きたいことを問う。 ◆ スーパーを班ごとに見学させる。 ※ 見学にあたっては、マナーを守ることが徹底する。 ◆ 見学して分かったことを問い、分類して板書する。 ※ Xチャートを提示して、値段、品揃え、新鮮さ、便利さの観点で分類する。	18 Q 6 時 間

三 次	○ 真夜中に行う仕事の内容を考える。 ・お客さんが少ないときに商品を補充している。 ・お客さんも商品がきれいに並んでいると買いやすくて便利だ。	◆ 真夜中の店内にいる店員とお客さんの数を提示する。 ◆ 店内の様子、作業している店員の様子を写真で提示する。	12 Q 4 時 間
	○ スーパーで売られている商品の仕入れ先を調べる。 ・同じものでも日本の商品もあれば外国の商品もある。 ・見学したらリンゴや鮭だけでなく、肉や果物などいろいろあった。 ・日本国内はもちろん、遠く離れた外国からも商品を仕入れている。 ○ 外国産の商品を販売する理由を追究する学習問題を設定する。 ・なぜ近いところの新鮮な商品でなく外国の商品が多いのだろうか。 ☆社会科①③	◆ 国産と外国産のリンゴ、鮭を順番に提示し、国産、外国産の商品がほかにもあるかと問う。 ◆ 商品カードと日本地図を提示し、国産の商品がどこから来たのか調べさせる。 ◆ スーパーを見学させた後、世界地図を提示し、外国産の商品がどこから来たのか分かったことをまとめさせる。 ◆ スーパーで売っている新潟市内から仕入れた商品の総数(400種類)と外国から仕入れた商品の総数(1500種類)、店長の話の順に提示し、疑問に思うことを問う。 【働き掛け1】	
四 次	○ 学習の進め方に見通しをもつ。 ・日本で獲れない時期も売れる。 ・いつでも欲しいものを買える。 ○ 資料から販売に携わっている人々の工夫を調べる。 ・高いものと安いものを売っている。 ・日本で獲れないものも売っている。 ・いつでも欲しいものを買えるようにしている。 ・お客さんはうれしいと思っている。 ☆社会科①☆ツール活用能力	◆ 学習問題に対する予想、その効果を問う。 【働き掛け2】	3 Q 1 時 間
	○ 自分の考えを確かめ、学習問題の結論を考える。 ◎ 外国の商品をたくさん売って、お客さんにとってうれしいことがある。お客さんはうれしいとまた来なくなるから、それが売上げにつながる。☆社会科②☆協働性☆ツール活用能力	◆ 外国とのかかわりが分かる事実を提示し、分かったこと、考えられることを問う。 【働き掛け3】 ※ Tチャートを提示する。 ※ ①豚肉の値段が分かる写真 ②バナナを売った国ごとの数 ③ブドウの売れた数が1番多い国	

お店に近いところから新鮮な商品を買えばいいのに、なぜお店の人は外国の商品をたくさん売っているのだろうか。

◎ 外国の商品をたくさん売って、お客さんにとってうれしいことがある。お客さんはうれしいとまた来なくなるから、それが売上げにつながる。☆社会科②☆協働性☆ツール活用能力

◎ 買い物に行くとき、日本では獲れないバナナを買ったり、肉を安く買ったりすることができる。それは、お店の人がお客さんの願いに合わせて日本の商品だけでなく、外国の商品も仕入れる工夫をしているからで、それが売上げを高めることにつながっている。☆社会科①②

◎ スーパーマーケットでは、お客さんのいろいろな思いや願いに合わせて、たくさんのお客さんの工夫をしている。それがお店の売上げを高くすることにつながっている。

◆ 店長の話提示し、学習問題に対する結論を問う。
【働き掛け5】
【店長の内容】
バナナのように日本では獲れないものや豚肉のように日本のものよりも安く売ることができるものなどを、外国から仕入れて売っている。様々なお客さんの願いに応えるためには、外国から仕入れた商品がないと売上げが高くなる。