

3年2組 社会科学習指導案

授業日 平成25年9月25日(水) 公開授業A
 授業者 附属新潟小学校 教諭 大矢 和憲
 会場 3年2組教室

1 単元名 「見直そう！ わたしたちの買い物」

2 本単元の価値

本単元は、学習指導要領3学年及び4学年の内容(2)ア、イに準拠して設定したものである。

(2) 地域の人々の生産や販売について、次のことを見学したり調査したりして調べ、それらの仕事に携わっている人々の工夫を考えるようにする。
 ア 地域には生産や販売に関する仕事があり、それらは自分たちの生活を支えていること。
 イ 地域の人々の生産や販売に見られる仕事の特色及び国内の他地域などのかかわり。
 (内容の取扱い)
 (2) 内容の(2)のイについては、次のとおり取り扱うものとする。
 イ 「販売」については、商店を取り上げ、販売者側の工夫を消費者側の工夫と関連付けて扱うようにすること。

そのうち、「販売」についての学習が本単元である。

本単元では、大手スーパーマーケット「原信関屋店」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、販売に関わる工夫や努力を具体的に追究させる。

スーパーは、家庭で最も多く買い物をするところであり、子どもにとっても、スーパーで買い物をするという事は生活上当たり前になっている。中でも、スーパー原信は、新潟市内の各地域に店舗があり、どの子どもも一度は買い物に行った経験がある。さらに、「原信関屋店」は、毎日約4000人もの客が買い物をしている大型スーパーである。

しかし、子どもは、家族を含めた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購買意識を考へて販売の工夫をしていることなど、販売者や消費者の工夫については気付いていない。スーパーでは、消費者のニーズを考へて様々な工夫を行っている。中でもスーパーの一番の特色は品揃えが豊富で、多くの商品の中から消費者がほしい物を選択して購入することができるという点である。スーパーの立場からすると、常に消費者がほしい量目の品揃えをしたり、売れ行きや残量を見て売り方を変えたりするなどの工夫をしている。一方、消費者の立場からすると、多くの商品の中から自分に合った(ほしい)商品を購入する工夫をしている。スーパーにとっても消費者にとっても、常に「品揃え」が豊富なことが重要なのである。

このように、スーパーを取り上げて学習することで、スーパーで働く人々が行っている工夫と、家族を含めた多くの人々がスーパーで買い物をする理由とを関連付けてとらえられることができる。

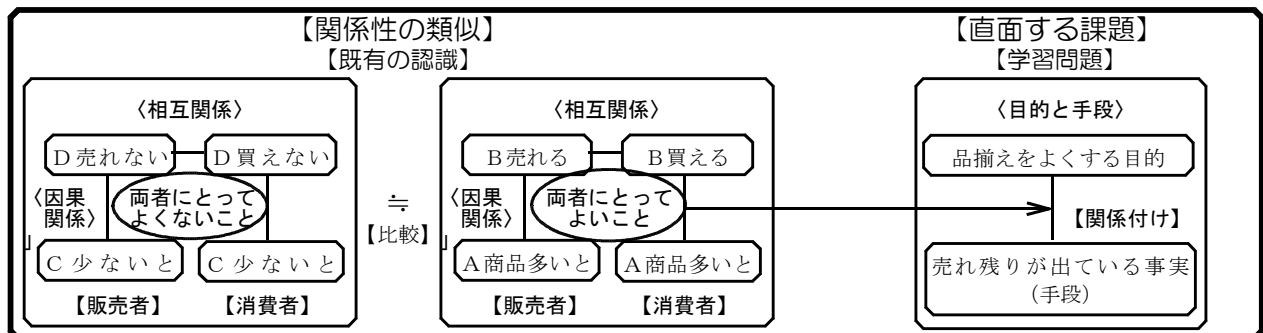
また、スーパーで働く人々の工夫や努力、理念と、購入する消費者との相互関係などを追究することを通して、「ものを売る仕事に携わっている人々は、多くの消費者から自分のほしい商品を買ってもらえるようにするために工夫や努力をしている」という、他の販売の仕事にも応用転移できる中心概念をとらえることができる単元である。

3 本単元で目指す姿と学びをつなぐ場面、「考えるすべ」

本単元では、「ものを売る仕事に携わっている人々は、多くの消費者から自分のほしい商品を買ってもらえるようにするために工夫や努力をしている」という、他の販売の仕事にも応用転移できる中心概念をとらえる子どもを目指す。本時の具体は、「商品がたくさんあるということは、スーパーにとってもお客さんにとってもいいことだ。スーパーでは、たくさんのお客さんから、自分のほしい商品を買ってもらえるようにするために、たくさん商品を出す工夫をしているんだ」と考える姿である。

子どもは学習を通して、家の人は、スーパーにはいろいろな商品があるからよく買い物に行くととらえている。また、スーパーではお客さんが買い物をしやすいようにするために、売り場や安全管理など様々な工夫や努力をしていることをとらえている。しかし、多くの子どもは、販売者と消費者の立場を関係付け、スーパーが消費者のニーズと、店の利益を意識して工夫や努力をしているとはとらえていない。このような子どもが目指す姿になるには、スーパーと消費者の視点から、スーパーが行っている手段(工夫や努力が表れている事実)と、その目的(多くの消費者に商品を買ってもらえるようにするため)とをつなぐ必要がある。

そのために、単元において、スーパーの一番の特色である「品揃え」を具体的な事実として取り上げ、その目的を追究する学習問題を設定させる。そして、子どもに、商品が多い場合(A)少ない場合(C)で、誰にどのような状況が起こりうるかを考えさせていく。このような過程を経ることで、子どもは、比較するすべを使って、「商品がたくさんあれば、多くの消費者の信頼を得て、商品を買



ってもらえる」などと、商品が多い場合と少ない場合の因果関係や、スーパーと消費者の相互関係に気付く。そして、気付いた因果関係や相互関係を基に、**関係付けるすべを使って、スーパーと消費者の視点から、スーパーの品揃え(手段)とその目的とをつなぎ**、目指す姿となる。この一連の過程が、本単元における学びをつなぐ力を高めた姿である。

4 指導計画 全16時間 (480)

《学習活動・子どもの意識》

《働き掛け》

<ul style="list-style-type: none"> ○ 買い物に関心をもち、家庭の買い物の様子を調べる。 ※1週間家庭で継続して調べる(宿題) ・自分の家では、いつ、どこで、何を買っているのか、なぜその店で買い物をしているのか調べてみよう。【1時間】 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 担任の家庭の一週間の買い物の様子を提示し、買い物に対する子どもの生活経験を問う。 ○ 家庭の買い物調べの計画を立てさせ、1週間家庭で買い物調べを行わせる。(宿題)
<ul style="list-style-type: none"> ○ 家庭の買い物調べの結果を表やグラフにまとめ、気付いたことを話し合う。 ・いろいろなお店で買い物をしているんだな。 ・スーパーで買い物をすることが多いな。 ・いろいろな物が売っているからスーパーに買い物に行き、たくさん買っているそうだ。 ・家の人たちは、買う物や場所によって店を変えている。【2時間】 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 調べた結果を、クラス全体で表やグラフにまとめる。 ・買い物をした曜日(いつ) ・買い物をした店(どこで) ・何を買っているのか(商品) ・その店で買い物をした理由 ○ 調べた結果から、気付いたことを問う。 ・スーパーの多さに着目させる
<ul style="list-style-type: none"> ○ スーパーで買い物をする人が多い理由を考える。 ◎いろいろな店があるのに、なんでたくさんの人がスーパーに買い物に行くのだろうか。 ☆スーパーにたくさんの人が買い物に行くひみつを探ろう。 ○ スーパーにたくさんの人が買い物に行く理由を予想して、見学計画を立てる。【1時間】 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 原信関屋店の1日の買い物客数を提示する。(1日平均4000人) ○ 驚きや疑問を焦点化し、学習問題を設定させる。(◎)その後、単元を貫く学習課題(☆)を設定する。 ○ 買い物に行く人が多い理由を考えさせる。 ○ スーパーについて知りたいことを発表させ、見学の視点を設定する。
<ul style="list-style-type: none"> ○ スーパー原信関屋店に見学①に行く。 ○ 見学に行って分かったことを発表する。 ・スーパーでは、お客さんが買い物をしやすいようにいろいろな工夫をしているんだな。 ○ 店員さんの仕事の様子に着目し、店員さんの仕事について調べる計画を立てる。 ○ 店員さんの仕事の様子について調べる(見学②)。 ○ 店員さんに調査をして分かったことを発表する。 ・スーパーで働いている人たちは、いろいろな工夫や努力をしているんだな。【5時間】 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 店の工夫(売り場や売り方)について調べさせる。 ○ 見学を通して分かったこと、考えたこと、思ったことを問い、全体で共有させる。 ○ 店員さんの仕事に着目させ、調べる計画を立てさせる。店員さんの仕事の様子を調べさせる。 ○ 見学を通して分かったこと、考えたこと、思ったことを問い全体で共有させる。 ○ 店の工夫や店員さんの仕事の様子について、まとめるとどのようなことが言えそうか問う。
<ul style="list-style-type: none"> ○ スーパーの売れ残りの事実を知り、驚きや疑問から、学習問題を設定する。 ◎売れ残ると分かっているのに、なぜ商品をたくさん出しているのだろうか。【1時間】 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 1週間の売れ残りのデータと、それについての店長さんの話を提示し、学習問題を設定させる。【問いを生む働き掛け】
<ul style="list-style-type: none"> ○ 小グループで、商品が多い場合と少ない場合について、既有的認識を基に起こりうる状況を考え、ウェブマップに表す。 ○ 「売り場に商品が多いと、スーパーとお客のどちらにとってもよいことがある」と、スーパーとお客の相互関係に気付く。 ○ スーパーがたくさんの商品を出している目的について全体で考えを交流し、仮説を立てる。【1時間】 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 商品が多い場合と少ない場合の売り場の写真を提示し、商品が多い場合と少ない場合について、どのようなことが起こりそうかと問い、小グループでウェブマップをつくらせる。【働1】 ○ 商品が多い場合と少ない場合では、誰にとつてどのようなことがありそうかを問う。【働2】 ○ 売れ残りが出るほどたくさんの商品を出している目的を問い、考えを交流させる。【働3】
<ul style="list-style-type: none"> ○ 仮説を確かめ、品揃えの工夫について分かったことをまとめる。【1時間】 	<ul style="list-style-type: none"> ○ スーパー原信関屋店の店長さんに電話をし、必要な情報を収集させる。【働4】
<ul style="list-style-type: none"> ○ スーパー以外の店でも同じような考え方で工夫をしているのか。また、その具体的な工夫は何かを調べる。【2時間】 	<ul style="list-style-type: none"> ○ スーパー以外の店でも同じことが言えるのか問い、考えを交流させる。 ○ スーパー以外の店に電話をして調べさせる。
<ul style="list-style-type: none"> ○ 学習のまとめとして、「お店と買い物」新聞をつくる。【2時間】 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 店の工夫と買い物の工夫について分かったことを問い、新聞にまとめさせる。

5 指導の構想

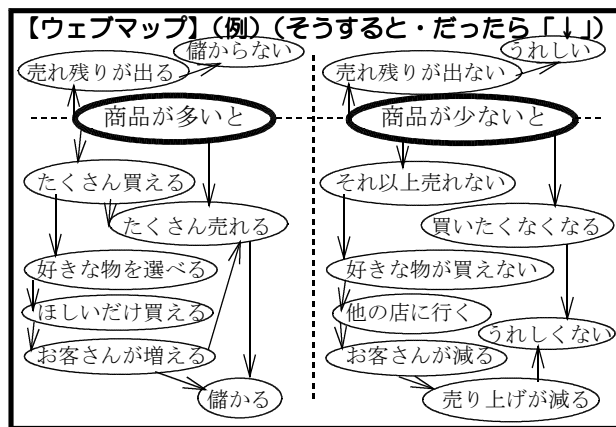
これまでの学習で、子どもは、家の人や、スーパーにはいろいろな商品があるからよく買い物に行くことや、スーパーではお客さんが買い物をしやすいようにするために、売り場や安全管理など様々な工夫や努力をしていることをとらえている。このような子どもに、『スーパーのひみつ』の一つとして、原信関屋店のある日の売れ残りの量(総菜)と、毎日売れ残りが出ていることが分かる表を順番に提示する。子どもは毎日売れ残りが出ている事実に対して、驚きや疑問を感じる。

さらに、店長さんの話として、「毎日売れ残りが出ても仕方ないと思って商品をたくさん出してい

る」という事実を提示する。子どもは、売れ残りが出ることは店にとってよくないと思っているため、この言葉に驚き、スーパーのやっていることに疑問を感じる。そこで、子どもの驚きや疑問を焦点化し、どのような学習問題がつかれそうかを問う。子どもは「121個も売れ残っているのに、なんでわざわざたくさん商品を出しているのだろうか」と、スーパーが品揃えをよくしている目的を明らかにしようとする学習問題を設定する。このとき、子どもは、スーパーの見学や家の人へのインタビューなど、既有的認識を手掛かりに、学習問題に対してスーパー（販売者）の立場やお客（消費者）の立場、商品がたくさんある場合と少ない場合など、それぞれに予想を始める。

働き掛け1
商品が多い場合と少ない場合の総菜売り場の写真を提示し、商品が多い場合と少ない場合について、どのようなことが起こりそうかと問い、小グループでウェブマップをつくらせる。

子どもは、スーパーの立場やお客の立場、商品がたくさんある場合と少ない場合など、それぞれに予想をしている。しかし、売れ残りが出るほど商品が多い場合と商品が少ない場合の結果や、スーパーの立場とお客の立場とをつなげて考えている子どもは少ない。そこで子どもの予想を基に、商品が多い場合と少ない場合の総菜売り場の写真を提示し、「商品が多い場合と少ない場合とでは、どのようなことが起こりそうか」と問う。子どもは、双方の場合について起こりそうなことをそれぞれに考え始める。このとき、小グループにマップを配付し、ウェブマップをつくらせる（右図）。子どもは、商品が多い場合と少ない場合それぞれについて、既有的認識を基に、起こりうる状況を因果関係でつなげて、多角的に考えていく。



働き掛け2
商品が多い場合と少ない場合では、誰にとってどのようなことがありそうかを問う。

商品が多い場合と少ない場合とで起こりうる状況を多角的に考えた子どもに、「商品が多い場合と少ない場合とでは、誰にとってどのようなことがありそうか」と問う。「誰にとって」と問うことで、子どもは立場を視点に、小グループでウェブマップに表したことを見直す。また、ウェブマップの「商品が多い場合」の欄には、「よい状況」が、「少ない場合」には「よくない状況」が多く表されている。子どもはそれらを見て、比較するすべを使って、「スーパーにとってよい（よくない）ことがある」「お客さんにとってよい（よくない）ことがある」と考える。そこで、全体で「誰にとってどのようなことがありそうか」についての考えを発表させ、商品が多い場合と少ない場合とに分類して子どもの考えを板書する（前ページ図）。これにより、子どもは、発言や板書から「商品が多いと、スーパーとお客さんのどちらにとってもよいことがある」という、スーパー（販売者）とお客（消費者）の相互関係に気付く。

【商品が多いと】	【商品が少ないと】
○スーパーにとっていいことがある。	○スーパーにとってよくないことがある。
○お客さんにとっていいことがある	○お客さんにとってよくないことがある
○どちらにとってもいいことがある	○どちらにとってもよくないことがある

働き掛け3
売れ残りが出るほどたくさんの商品を出している目的を問い、考えを交流させる。

スーパーが常に品揃えをよくしていることと、その目的との間にある因果関係や相互関係に気付いた子どもに、売れ残りが出るほどたくさんの商品を出している目的を問い、全体で考えを交流させた後、自分の考えをワークシートに記述させる。このとき子どもは、比較するすべを使って「商品が多い場合のスーパーとお客の立場」と「商品が少ない場合のスーパーとお客の立場」から、品揃えをよくすることの効果（関係性に包含されている意味）を抽出する。そして、それを基に、関係付けるすべを使って、スーパーの品揃え（手段）とその目的とをつなぎ、「たくさんのお客さんから自分がほしい商品を買ってもらえるようにするために、商品をたくさん出している」と、仮説を立てる。

こうして仮説を立てた子どもに、「考えは正しいのか」と問う。子どもは、「きっとこのように考えて、たくさん商品を出しているはずだ」と、自分たちの立てた仮説が本当に正しいのかどうか確かめたい。このような子どもに、仮説を確かめるためには「何が分かればよいか」「どうすればよいか」と問うことで、子どもは必要とする情報と情報を得るための方法を考え始める。

働き掛け4
スーパー原信関屋店の店長さんに電話をし、必要な情報を収集させる。

必要な情報を得るための方法を考え始めた子どもに電話を提示し、スーパー原信関屋店の店長さんに電話をさせる。子どもは、品揃えをよくすることのよさや、そのための具体的な工夫など、店長さんに自分たちの仮説を確かめるために必要な情報を聞き出し、自分たちが立てた仮説の正否を確かめる。その後、学習のまとめとして、分かったことや考えたこと、思ったことを問い、ワークシートに記述させる。このとき、「商品・スーパー・お客さん・工夫」のキーワードを用いて記述させる。子どもは、スーパーの品揃えの工夫とその目的とを関係付け、再構成し、「商品がたくさんあるということは、スーパーにとってもお客さんにとってもいいことだ。スーパーでは、たくさんのお客さんから、自分のほしい商品を買ってもらえるようにするために、たくさん商品を出す工夫をしているんだ」と考え、目指す姿となる。

6 本時の構想

(1) ねらい

商品が多い場合と少ない場合で起こりうる状況を考えることを通して、商品と購買・販売との因果関係や販売者と消費者の相互関係に気づき、スーパーが品揃えの工夫をしていることの目的について考えることができる。

(2) 主張（展開）3Q（45分）

このような子どもに（C0）

- ・家庭の買い物調べから、家の人スーパーで買い物をすることが多いのは、スーパーにはいろいろな商品があるからだのとらえている。
- ・スーパーの見学や店の人へのインタビューから、スーパーでは以下のように様々な工夫や努力をしていることをとらえている。
（買い物をしやすい売り場・陳列・表示の工夫／新鮮な商品を売る工夫／いろいろな商品を揃える工夫／値引きの工夫（タイムセール）／ユニバーサルデザインの工夫／レジ・袋詰め／広告の工夫／売れ行きをチェックしている／安全管理を考えて調理している／お客様を待たせないように・買い物しやすいようにしている／お客様に笑顔で礼儀正しく接している）
- ・スーパーでは、毎日売れ残りが出ていることや、売れ残りが出ても仕方がないと思って商品をたくさん出しているという事実を知らない。
- ・スーパーが消費者のニーズや利益を考えて、品揃えの工夫をしていることには気付いていない。

このように働き掛けると【問いを生む働き掛け】

- 説明「みんなはこれまで、スーパーのひみつを探ろうと学習してきましたね」
「ところで、スーパーのひみつについて、店長さんから付け足しの情報が届きました」
- ・指示「この表（資料1）を見てください。数字は原信関屋店のある日の何かを表しています。何の数字だと思いますか」
※〈資料1〉『原信関屋店のある日の売れ残りの量（総菜）』を提示する。
※品目→数字→タイトルの順で、マスキングを外していく
- ・説明「実はこの数字は、ある日の原信関屋店の売り残りの量を表しています」
- ・発問「みんなはこのことについてどう思いますか」
- ・説明「この表だけはある1日のことしか分かりませんね。きっとみんなは他の日はどうだったか知りたいですね」
※〈資料2〉『原信関屋店の1週間の売れ残りの量（総菜）』を提示する。
- 発問「みんなはこの表を見てどう思いますか」
説明「そうですね。毎日売れ残りが出ていることについて店長さんはどう思っているのでしょうか。店長さんの話を聞いてみましょう」
※店長さんの話をVTRで流す。

「表を見て分かるように、この店では総菜売り場の他にも、肉売り場や魚売り場などで、毎日売れ残りが出ているんです。何を隠そう、わたしの店では、総菜も肉も魚も売れ残りが出ても仕方がないと思って、いつも商品をたくさん出しているんです」

- 指示「驚いたことや疑問に思ったことを発表しましょう」
※補助発問：「どうしてそう思ったのか」「どうなっていると思ったのか」と理由を問う。
※すでに予想を話す子どもには、今どんなことについて考えているかを問う。
※子どもの驚きや疑問を黒板に記す。
- ・発問「みんなの疑問をまとめると、どのような学習問題がつかれそうですか」
- 指示「学習問題についての予想をワークシートに書きましょう」

このようになり【問い】

- 原信関屋店の売れ残りの表を見て思ったことを発表する。
 - ・たくさんお客さんが来るのに、なんで売れ残ったのかな。
 - ・他の日はどうだったのかな。休日はどうだったのかな。
- 原信関屋店の1週間の売れ残りの表を見て思ったことを発表する。
 - ・えーっ、たくさんお客さんが来るのに、なんで毎日こんなに売れ残りが出ているの。
 - ・店員さんにとって、いっぱい残ると嫌だな。売れ残ったらもったいないな。
- 店長さんの話を聞き、学習問題をつくる。
 - ・えーっ、仕方がないと思って？わざと？残るのが分かっているのになんでだろう。
 - ・残ってまでも、何で（わざと）そんなに商品をたくさん出したいんだろう。
- ◎ 121個も売れ残っているのに、なんでわざわざたくさん商品を出しているのだろうか。（学習問題）
- 学習問題についての予想をワークシートに記述する。
 - ・たくさん売れると儲かるから、たくさん売れるようにするためだと思う。
 - ・商品がなくなったら売れないから、なくならないように商品をたくさん出しているのだと思う。
 - ・お客さんが、買いたい物がなくなって困らないようにするためだと思う。
 - ・商品がたくさんあるとお客さんが買いたくなるから、商品をたくさん出しているのだと思う。
- * 上記のように、学習問題に正対する予想をワークシートに記述できていたら、問いをもてたと判断する。

このように働きかけると【働き掛け1】

- ※授業開始時に、小グループ（生活班）の形で座っている。
- 説明「前の時間、みんなはこのような学習問題をつくっていましたね。それでは、今日はこの学習問題についてみんなで考えていきましょう」
- ※学習問題のフリップを黒板に提示する。
- ・指示「学習問題についての予想を発表しましょう」
- ※商品が多い場合、少ない場合の予想をしている子どもをそれぞれ取り上げる。
- ・説明「商品がたくさんある／少ないとはどういうことですか」
- ※予想している状況を確認して、商品が多い場合の総菜売り場の写真と、商品が少ない場合の総菜売り場の写真を提示する。
- ・説明「みんなにも写真を用意しました。班に配るのでよく見てみましょう」
- ※〈資料3〉いろいろな種類・大量の商品が置いてある総菜売り場の写真（A）と、種類が少ない・少量の商品しかない総菜売り場の写真（B）を各班に配る。
- ※黒板にウェブマップを貼る。また、指示を行った後、各班にウェブマップを配る。
- ・発問「商品がたくさんある場合と少ない場合とでは、どのようなことが起こりそうですか」
- ・指示「これから、各班にウェブマップを配ります。商品がたくさんある場合と少ない場合とで、どのようなことが起こりそうか、班で話し合っウェブマップに書き込んでいきましょう」
- ※話し合っ考えたことをウェビングの形でマップに書くように指示する。
- ※補助発問：机間巡視をして、「そうするとどうなるのか」「なぜそうなるのか」「他にどのようなことが起こりそうか」と問う。
- ※机間巡視をして、スーパーとお客など、複数の立場で起こりうる状況をマップに書き込んでいたら、次の働きかけを行う。

このようになり (G1)

- 商品がたくさんある場合と少ない場合について起こりうる状況を話し合い、ウェブマップに表す。
- 【商品がたくさんある場合】
 - ・商品がたくさんあると、たくさん売れる。
 - ・たくさん売れば、スーパーは儲かる。
 - ・たくさんあると、お客さんが買いたくなる。
 - ・たくさんあると好きな物を選べる。
 - ・ほしいだけ買うことができる。
 - ・また買いに来なくなる。
 - ・また買ってもらえる。
 - ・売れ残りが出てしまう。
- 【商品が少ない場合】
 - ・少ないとそれ以上売れない。
 - ・種類が少ないと買いたくなくなる。
 - ・ほしい物がなくて買えない。
 - ・一度にたくさん買えない。
 - ・他の店に行ってみようと思う。
 - ・他の店に行ってしまったら、お客さんが減ってしまう。売り上げが下がる。
 - ・売れ残りは出ない。

このように働きかけると【働き掛け2】

- 発問「どの班もウェブマップができてきましたね。今、みんなで作ったマップに書いたことを見ると、誰にとってどのようなことがありそうですか」
- ・指示「班のみんなで話し合っみましょう。また、同じ人には同じ色で○を付けましょう」
- ※気付いたことはマップに書き込んでよいことを伝える。
- ※補助発問：「マップのこのことは、誰にとってどのようなことなのか」と問う。
- ※販売者や消費者にとってよいこと、悪いことという発言が出てきたら、次の指示を行う。
- 指示「それでは、誰にとってどのようなことがありそうか考えたことを発表しましょう」
- ※子どもの発言を、商品がたくさんある場合と少ない場合とで分けて板書する。
- ※補助発問：「なぜそのように考えたのですか」と根拠を問う。
- ※「スーパーとお客さんのどちらにとってもよいことがある」という発言が出たら、次の働きかけを行う。

このようになり (G2)

- ウェブマップを見ながら、誰にとってどのようなことがありそうかグループで話し合う。
- 学級全体で話し合う。
- 【商品がたくさんある場合】
 - ・ほしい物を買えるということは、お客さんにとっていいことがある。
 - ・お客さんが買いたくなくて売れるということは、スーパーにとってもいいことだ。
 - ・お客さんにとってもスーパーにとってもどちらにとってもいいことがある。
 - ・そうか、売れ残りが出てしまうけど、商品がたくさんあるとこんなふうに、スーパーにもお客さんにもいいことがある。
 - ・逆に商品が少ないと、売れ残りは出ないけど、スーパーにもお客さんにもよくないことがある。
- 【商品が少ない場合】
 - ・ほしい物を買えないということは、お客さんにとってよくないことだ。
 - ・買ってもらえないということは、スーパーにとってもよくないことだ。
 - ・お客さんにとってもスーパーにとってもどちらにとってもよくないことがある。
- * 販売者と消費者の立場をつなげて話している姿が見られたら、「比較するすべ」を使っていると判断する。

このように働きかけると【働き掛け3】

- 説明「みんなは、このような学習問題をつくっていましたよね」※学習問題を指す。
- ・発問「では、みんながウェブマップをつくっ気付いたことから考えると、スーパーが商品をたくさん出しているのは、一体何のためなのでしょうか」

- ・指示「考えを発表しましょう」「ワークシートに自分の考えを書きましょう」
- ※補助発問：「○○さんは、どうしてそのように考えたのですか」
- 説明「なるほど、みんなはこのように考えているんですね」
- ・発問「本当にスーパーの人たちは、このように考えているのでしょうか」
- ・発問「今、何が分かればみんなの考えが本当かどうか分かりそうですか」
- ・発問「どうすれば分かりそうですか」
- ※スーパーの人に聞いて調べるといふ考えが出たら、次の働き掛けを打つ。

このようになる (G3)

- 学習問題について、全体で考えを交流し、自分の考えをワークシートに書く。
- ・お客さんに商品をたくさん買ってもらうためだと思います。売り場に商品がたくさんあれば、お客さんも買いたくなるし、買ってもらえばスーパーも儲かってうれしいじゃないですか。だからたくさん商品を出さないとダメだと思います。
- ・お客さんが買いたい物を買えるようにするためだと思います。お客さんは、スーパーに行けば好きな物を選べるし、ほしだけ買えると思って買い物に来ているじゃないですか。買ってもらえばスーパーも儲かるから、商品をたくさん出して置くのだと思います。
- ・お客さんが、また買い物に来てくれるようにするためだと思います。もしも商品が少なければ、お客さんは、他の店に行ってしまうので、お客さんが減るじゃないですか。だからたくさん商品を出しているのだと思います。
- ※補助発問：「なぜそのように考えたのですか」と根拠を問う。
- * 商品がたくさんある場合に起こりうる結果や、少ない場合に起こりうる結果と、販売者の立場と消費者の立場とをつないで品揃えの工夫の目的について考えを述べていたら、「比較するすべ」や「関係付けるすべ」を使っていると判断する。
- 仮説を確かめるために必要な情報と、情報を得るための方法を考える。
 - ・スーパーが、お客さんにたくさん商品を買ってもらおうと考えていることが分かればいい。
 - ・店長さんに聞いてみたい。聞きに行く。電話をして聞いてみる。

本時ここまで

このように働き掛けると【働き掛け4】

- 説明「なるほど、ここに電話があるのですが、電話をかけて聞いてみますか」
- ※代表の子どもに、電話をかけさせ、店長さんに質問させる。
- ※店長さんに聞いて分かったことを板書する。
- ・発問「店長さんの話を聞いて、みんなはどう思いましたか」
- ・説明「みんなはこのような学習問題をつくって、いろいろなことを考えてきましたね」
- 指示「学習のまとめとして、分かったことや考えたこと、思ったことを〈商品スーパー・お客さん・工夫〉のキーワードを使ってワークシートに書きましょう。

このようになる (Gn)

- 店長さんの話を聞き、必要な情報を収集する。
 - ・やっぱり、たくさんのお客さんから自分がほしい商品を買ってもらえるようにするために、たくさん商品を出していたんだ。
 - ・商品が少なくなっていないかチェックをして、商品を出していたなんてすごいな。
 - ・お客さんに買ってもらうように、品揃えをよくしようと工夫していたんだな。だからたくさんのお客さんが買い物に来るんだ。
- 学習のまとめとして、分かったことや考えたこと、思ったことをワークシートに記述する。
 - ・商品がたくさんあるということは、スーパーにとってもお客さんにとってもいいことだ。スーパーでは、たくさんのお客さんから、自分のほしい商品を買ってもらえるようにするために、たくさん商品を出す工夫をしているんだ。だから、たくさんの方がスーパーに買い物に行くのだと思いました。

7 検証

(1) 検証すること

- ① 構想した働き掛けにより、想定した「考えるすべ」を使って、既有的類似した知識や経験をつなぐことができたか。
- ② 構想した働き掛けにより、学びをつなぐ力を高めた姿になったか。

(2) 検証の方法

- ① 働き掛け3を受けて、比較するすべや、関係付けるすべを使って、 のように商品がたくさんある場合に起こりうる結果や、少ない場合に起こりうる結果と、販売者の立場と消費者の立場とをつなぎ、スーパーがたくさん商品を出している目的を考えることができたかどうかを、発言やワークシートの記述から検証する。
- ② 働き掛け4を受けて、 のように、他の販売の仕事も応用転移できる中心概念をとらえることができたかを、ワークシートの記述から検証する。

※上記①②の両方の記述があれば表れありと判断する。

