

1 単元名 ぼくらのまちのすてきなスーパーマーケット

2 目標

- ・ 地域の販売に関する仕事に関心を持ち、客が店を選ぶ理由や店の客を集めるための工夫についてすすんで聞き取りをしたり調べようとしたりする。(関心・意欲・態度)
- ・ 買い物調べや地域の店調べなどをしてわかったことを、グラフや地図に記し、それらをもとに自分の考えをわかりやすくまとめることができる。(資料活用能力)
- ・ 客のニーズに応えようと努力する店側の工夫を追究していくなかで、それらの仕事と自分たちの生活とのつながりや、願いをもって働くことの大切さについて考え、適切に表現できる。(社会的な思考・判断・表現)
- ・ 集客のための店側の工夫や努力がわかり、それぞれの販売店がもつ特徴や価値を理解できる。(知識・理解)

3 指導にあたって

(1) 児童観

本学級の子どもは、自分で見たり聞いたりしたことについて、楽しさや不思議さを素直に感じながら学習に臨むことができる子が多い。本単元の前に学習した校区探検では、見つけたことをどの子もたくさんメモに書き、ていねいにまとめながら自分の発見を仲間に伝え合おうとしていた。また、田んぼや民家の庭先で仕事をしている人の姿に興味をもち、その様子をすすんで友達に伝える姿が見られた。このことから、本学級の子どもは、さまざまな社会事象に興味をもっている子が多く、見学や調査活動に意欲的に取り組み、わかったことや調べたことを友達と共有しようとする子が多い。

一方で、ある一つの考え方にふれると、十分に検討することをせず、学級全体がそれがあたかも最良な考えであるかのような雰囲気になり、正しい価値判断ができない場面があった。また、校外に出た際に「何年生？」「何しているの？」と、地域の方から話しかけられても、きちんと受け答えができない子が多かった。事前のアンケート調査では、「校区に住む大人と話をしたことがあるか(近所の人、友達のお母さんなどは除く)」について、学級の63%の子(40名中24名)が、「話さない」と答え、地域の方と交流する機会が多くないと感じた。「大人と話すこと」については、77%以上の子(40人中31名)が「好き・どちらかというが好き」と答えているが、実際に行動できる子は少ないように思われる。このことから、子どもには、これからの社会に参画していくために必要な価値判断力とコミュニケーション能力を身につけてほしいと感じている。

(2) 教材観

初めて社会科を学ぶ3年生には、家族や地域の人とかかわりながら楽しく学ばせたい。本単元であつかうスーパーマーケットは、大人にとっては生活をするうえで欠かせない身近な場所である。一方で子どもにとっては、たくさんのお菓子やジュースが置かれている楽しい場所であるが、販売者である店側の立場はもちろん、消費者や生産者の立場に立って考えることは難しい。しかし、一つ一つの店には、店で働く人の思いが込められた客を集めるための工夫が随所にあり、そのような工夫は子どもの興味をひくだろうと思われる。また、子どもが見ただけでわかる工夫は限られているので、追究をすすめていくうえで、家族、客、店で働く人、生産者などにも聞き取りをしていく必要が出てくる。

また、客を集めるための工夫と言っても、共通しているところもあれば、店の客層などによって異なるところもある。その共通点や違いをよりはっきり子どもが理解するためには、性格の異なる複数の店を取り上げることが望ましいと考えた。そうすることで、それぞれの店の集客のための工夫がわかり、その店の価値がわかるようになるだろうと考えた。そこで本単元では、以下の2つの店を主に取り上げることにした。

【フィール 豊橋あけぼの店】

株式会社フィールコーポレーションは、名古屋に本社を置く愛知県下に60店舗を擁するスーパーマーケットチェーンである。「豊橋あけぼの店」は、平成20年10月に豊橋地区3店舗目の店としてオープンした。愛知大学と豊橋技術科学大学にはさまれた住宅地に立地し、幹線道路にも面している。校区住民だけでなく、周辺地域に住む人々にとっても行きやすい便利な場所にある。近くには、「サンヨネ」や「クックマート」といった、地元根づいた人気のスーパーマーケットチェーン店が存在し、校区内にはフィールの他に3店舗の主に食料品を販売する店がある。そのようなライバル店が多くあるなか、チラシを配ったりタイムサービスを行ったりして、集客の工夫をしている。また、店長さんは、「お客さんが買い物を楽しいと思ってほしい。お店がお客さんの冷蔵庫代わりになり、毎日買い物に来てくれるようなスーパーになっていきたい。」という思いをもち、日々の業務にあたっている。店長さんの思いと同じように他の従業員の方も仕事に誇りを持ち、お客さんのためにと仕事をしている。

フィールドには、客を引きつける価格設定や広い駐車場、清潔な店内、豊富な品ぞろえなど、スーパーマーケットに見られる一般的な工夫が多く散りばめられている。そのため、子どもたちが見学に行けば、お店の工夫をたくさん見つけることができる。店舗は学校から歩いて15分のところにあり、何度も見学に行くことができる。また、店内の各部門には、担当者やパート社員の方々がおり、子どもが抱いた疑問をその場で質問することができる。

フィールドの集客の工夫とそのよさについて理解を深めることで、客のニーズに応じようとする販売者の努力がわかるだろうと考える。さらに、主体的に店長や店員、客にインタビューしていくことで、人とかかわることの楽しさを感じてほしい。

【旬彩市場】

旬彩市場は、本校区内の南側、フィールドが面している幹線道路を一本奥に入ったところに立地している。店舗面積は、売り場とバックヤードを合わせても123坪あまりで、駐車場は砂利のまま整備がされていない。正規社員とアルバイト等を合わせて7名程で営業している。フィールドのようなチェーン店ではなく、個人商店であるが、東七根町にある食彩村のようにJAとかかわりがあるわけではない。

旬彩市場は、主に野菜を販売しており、精肉や鮮魚など品は置いていない。野菜は、近くの農家が作ったものが多く、形や大きさが不揃いなものもあるが、安値で販売している。商品は、直接店まで持ってきてくれる生産者もいるが、田原や赤羽根などの地域へは店長が毎日車を走らせて集荷に回っている。旬彩市場の特徴として、商品の値段を原則生産者が決めているという点がある。本学級では、旬彩市場を頻繁に利用している家庭は少なかったが、いつも店には高齢者や主婦を中心に多くの客が買い物に来ている。旬彩市場の店長は、地域の農家が一生懸命作っている野菜を地域の人々に提供したいという思いをもっており、消費者だけでなく生産者も大切にしようとする気持ちを強くもっている。店長は、旬彩市場が消費者と生産者をつなげる店でありたいと願っている。

旬彩市場が行っている工夫は、フィールドで見つけた集客の工夫と多くの面で違いがあるため、子どもは「旬彩市場になぜ多くのお客さんが集まるのか」という疑問をもつだろう。その疑問を解決するために、店長や商品を運びに来る生産者へ聞き取りをするなかで、旬彩市場がもつ販売店としての価値に気づいてほしい。

(3) 指導観

① 地域には、販売活動を行うさまざまな店があり、客は自分のニーズに合った店を選んでいることに気づかせる

- ・ 校区の白地図に、学級の子どもたち全員の自宅と、校区にある販売活動を行う店を記すことで、校区にはたくさんの店があることに気づかせ、自宅やそれぞれの店との位置関係をつかませる。
- ・ 家族によく行く食品販売店について、その理由をインタビューし、学級全体で集約して共有することで客にはそれぞれニーズがあり、それに合わせて店を選んでいることに気づかせる。

② 販売店は、客のニーズを探り、きめ細やかに応じることで客を集める努力をしていることを知る

- ・ フィールドに見学に行き、広い駐車場、清潔な店内、豊富な品ぞろえなどの集客の工夫を見つける。
- ・ 店長や店員、客からの聞き取りを通して、さまざまな工夫に込められた店側の努力や思いを知る。
- ・ フィールド以外にも、よく行くスーパーマーケットの集客の工夫を調査し、フィールドとの共通点を探す。

③ それぞれの店がもっているよさに気づき、社会に参画していくために必要な価値判断を育てる

- ・ 旬彩市場に見学に行き、フィールドとは違う集客の工夫を見つける。
- ・ 旬彩市場にたくさんの客が集まる理由を調べるために、店長・客・生産者から聞き取りをし、旬彩市場がもっている販売店としての価値に気づく。

④ 販売者の願いや思いに寄り添い、社会へ参画していくための基礎となる概念を養う

- ・ フィールドや旬彩市場の店長へのインタビューを通して、願いをもって仕事をしている販売者の思いに寄り添い、懸命に働く人々の姿を肯定的に受け止める。
- ・ 地域の人が必要とする店について考えたり交流したりする。

4 単元構想 (21時間完了 本時 17/21時)

教師の支援

※自分たちが生活している周りにたくさんの店があることや、自宅と店舗の距離をつかむことができるようにするために、校区の白地図に全員の家と主だった店舗を記入する。

※校区に多くの店舗があるのに、校区外にも買い物に行く事実をつかむことができるようにするために、おうちの人がよく行く店を集計してグラフにまとめる。

※家族が店を選ぶ理由には値段や品質などの基準があることを認識できるようにするために、一覧表に整理し掲示する。

※消費者の立場から店を見学できるようにするために、前時にまとめた家族が店を選ぶ理由の中から特に確認したいことを選ぶよう助言する。

※前時の交流時に十分に理解できていなかったことや、仕入れの方法や働く人の思いについて理解を深めることができるようにするために、再度店舗の見学と店長へのインタビューをする場を設ける。

※フィールと自分がよく行く店を比較して考えることができるようにするために、左のような表にまとめる。

※旬彩市場について、表ではわからない魅力に気づくことができるようにするために、旬彩市場に肯定的な考えをもつ児童の店の紹介メモを発表させ広げる。

※フィールとの違いをつかむことができるようにするために、旬彩市場においても、店長や店員だけでなく客への質問時間を設ける。

※旬彩市場のよさをとらえるために、もう一度見学に行き、店長や生産者の方と十分に話をする時間を設ける。

※形のよくない野菜を思い起こすことができるようにするために、実物を提示する。

※願いをもって働くことすることの大切さに気づくため、店長の努力について考える場を設定する。

※これまでの学習に自信をもたせたり、淡然とした「客」から「地域の人」へと子どもの認識を深めるために、旬彩市場の店長の願いや思いをビデオレターで伝える。

※地域社会にかかわっていかうとする意識を高めるために、2つの店舗に見られた工夫を参考に、自分が理想と思う店を絵や言葉で表記する。

※地域の一員としての意識の高まりを生かし、店長に手紙を書き、感謝の気持ちを伝える場を設定する。

幸校区には、どんなお店があるのだろう 発表①

フィール・コロナ・フジ・コンビニ 精文館・ウインダーランド・上州屋

幸校区には、楽しくて行きたくなるようなお店がたくさんあるね
でも、こんなにたくさんある中でおうちの人はどこで買い物をしているのかな

おうちの人は、どこによく買い物に行くのかな (調査) 発表① 【手だて①ア】

フィール・コロナ・フジ コンビニ クックマート・サンヨネ・マム・エクボ

自分の家から近いところにもお店があるのに、遠いところにも買い物に行っている人もいるよ
近くにもお店があるのに、どうしてわざわざそんなところへ行くのかな

おうちの人は、どうしてそのお店を選んでいるのかな (調査) 話し合い① 【手だて①ア】

値段 品質 買いやすさ 品揃え 便利

いろんなことを考えて、お店を選んでいるんだね。知らなかったことがたくさんあったよ
フィールが一番人気だね。フィールのよさやひみつをもっと自分の目で探したいな

フィールのひみつをさぐる⑦ 【手だて①イ】

おうちの人がフィールを選ぶ理由をたしかめよう
1次見学② 話し合い①

値段 ・豆腐 29円 品質 ・できたて 品揃え ・2万点以上

買いやすさ ・きれいな陳列 便利 ・タイムセール ・チラシ

みんなで話し合ったらわからないことができたよ。
フィールにはまだまだなぞがあるよ

お店にお客さんが来るひみつをもっと知りたいな
2次見学② まとめ①

産地 ・世界中から ・日本全国 便利 ・たまご1個売り

はたらく人 ・やさしいし、いつも笑顔
・「楽しいな、遊びに来た。」って思っている

フィールじゃないお店でどうなってるのかな
(調査) まとめ①

	値段	品揃え	惣菜	醬・餃	並べ方	チラシ
コーナン	◎	○	○	○	○	○
クックマート	○	○	○	◎	○	
コロナ	○	○	○			○
7月新報		◎	◎	◎	○	○
サンヨネ	○	○	○	○	○	
旬彩市場	○		△		△	

どんなお店も、お客さんにきてもらうために、種類を多くしたり、きれいに並べたり、たくさん工夫していたんだね
でも、うちの近くにある旬彩市場には、表の○があんまりつかないな。おすすめなのに...

旬彩市場って、どんなお店なんだろう 1次見学② 話し合い① 【手だて①ウ・②ア】

値段 → 安すぎる 品揃え ・見たことない形の野菜 ・袋に、名前 店の仕組み ・チラシはない
品質 ・曲がったキュウリ・黒いピーマン ・粒がとれたトウモロコシ ・他の人が持ってきて、その人が値段を決めている

旬彩市場には、フィールと違うことがたくさんあるお店だね。でも、思っていたよりもお客さんがいたよ
3組のおうちの人で行っている人は少なかったのに、どうしてお客さんが行くのかな

旬彩市場にお客さんが来るひみつは何かな 2次見学② まとめ① 話し合い① 【手だて②イ・③ア】

ねだん → 「安い」 ことはいいい 便利 → 来やすい 働く人 → 人とのつながり 仕入れの仕方 → 「おいしい」 に自信 品質 → 新鮮・安心 スーパーとかわらない味

店長さんは、どうして形の悪い野菜まで、売っているのかな

【消費者】



【生産者】

店長さんは、お客さんだけでなく、野菜を作っている人のことも大事にしてるんだ
お店のことだけでなく、いろいろな人のことを大切にできる店長さんってかっこいいな

旬彩市場の店長さんの思いを知りたいな ビデオ視聴①

【大切にしていること】 → お客さんや生産者、一緒に働く仲間 【トラックに361日乗る】 → 大変じゃない。好きなことだから 【地域のため】 → 人が集まってもらいたい。校区のため

ぼくたちが考えていたことが本当だったわかったり、いいよって言ってくれたりして、すごくうれしい
フィールの店長さんも、旬彩市場の店長さんも、二人とも地域の人のことを考えてくれているんだ

ぼくたちも店長さんになって幸校区に理想なお店を考えよう ② 【手だて③イ】

・幸校区に住む人には割引をしよう ・お店にイスを置いて休んだり話したりしてほしい ・校区で働く人にも安くする
・親子で来たときに、一緒にケーキを作れるようにしたい ・お店のキャラクターを作って人がたくさん来るといいな

いろんな人のことを考えるって、むずかしかったな。でも、やってみるとなんだか楽しくなってきた
フィールや旬彩市場の店長さんたちも、こんなふう考えてお仕事をしているんだ

手紙を書いて、お礼をしよう ①

いろんな人を大切にしたり、ぼくたちの校区のことを考えたりしながら、大きくなりたいな。人と仲よく楽しく働きたいな

5 本時の指導

(1) 目標

旬彩市場の店長が消費者だけでなく生産者のことも考えて販売活動に取り組んでいることや、願いをもって働くことのすばらしさに気づく。

(2) 準備

・教師 提示用資料、旬彩市場で購入した野菜、仕入れ用トラックの写真

(3) 指導にあたって

家庭への聞き取り調査やフィールドへの見学をしながら学習を進める中で、子どもたちはスーパーマーケットにはたくさんの人に来てもらう工夫が多くあることだけでなく、消費者のために努力を続ける販売者としての姿があることをとらえている。しかし、旬彩市場の値段の安さや、一袋当たりの野菜の量に対する驚きはあるものの、「すごく大きい」「形がばらばら」であるものをなぜ売っているのかについては、生産者を守りたいという店長の思いと結びつけて考えていない。

本時では、フィールドのようなスーパーマーケットだけでなく、小規模ではあるが生産者から直接仕入れる旬彩市場も消費者から必要とされていることを理解させたい。前半は、店舗を見学したときの様子や、お客さんや生産者への聞き取りをもとにした発言から、集客の要因に気づかせる。そして、「店長さんは、どうして形の悪い野菜まで売っているのかな」について考えることで、消費者だけでなく生産者のことも大切にしている店長さんの姿に迫り、願いをもって働くことのすばらしさに気づかせたい。

(4) 学習課程

時間	学 習 の 流 れ	※ 教師の支援	☆ 評価
	<p>1 旬彩市場のよさを考える。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;">旬彩市場にお客さんが来るひみつは何か</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; width: 30%;"> <p>安さ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・50円, 100円, 200円 ・お得に買い物できる ・農家の人が決めているから安い ↑高い× 売れるといいな→安くする →安さ </div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; width: 30%;"> <p>便利さ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・家から近い ・雨の日はポイントサービス ・一日に何度も来れる ・お年寄りが多い →来やすさ </div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; width: 30%;"> <p>やさしさ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・やさしい ・お客さんと店員さんがたくさん話せる ・笑顔で教えてくれる →人とのつながり </div> </div> <div style="margin-top: 10px;"> <p>新鮮・安心</p> <ul style="list-style-type: none"> ・毎朝、農家の人がもってくる ・売る人がわかる ・田原や赤羽根、天伯や幸校区の野菜 ・「形はわるいけど、おいしいんだよ」 →新鮮・安心 →おいしさ </div> <div style="margin-top: 10px;"> <p>種類 ・どんなものでも商品になる</p> <p>→ここにしかないもの</p> <p>仕入れ方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店長さんが集めに行く ・店長さんが「おいしい」と思ったものを売る →「おいしい」に自信 </div> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;">旬彩市場にも、お客さんがくるひみつがいっぱいあるね</p>	<p>※前時に発表した旬彩市場のひみつを全体で確認するために、要点を書いたカードを使って板書を整理する。</p> <p>※旬彩市場のよさを、消費者の視点だけでなく、販売者の視点からも捉えられるようにするため、値段のつけ方や仕入れ方についての意見を板書で強調する。</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>☆旬彩市場に消費者が来るひみつについて、要点を整理し、理解することができたか。</p> <p style="text-align: right;">(発言)</p> </div>	
15	<p>2 店長さんの販売活動への思いにせまる。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;">店長さんは、どうして形の悪い野菜まで売っているのかな</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="width: 30%;"> <p>【お客さんのために】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新鮮でおいしいものを食べてほしい ・他の店にはないものを置きたい ・形が悪くても安くてもおいしいものを食べてほしい </div> <div style="text-align: center;"> <p>おいしいもの</p> <p>いいもの</p> <p>←届きたい → 守りたい</p> <p>お客さんと農家の人をつなげたい</p> </div> <div style="width: 30%;"> <p>【野菜を作っている人のために】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・田原や赤羽根まで野菜を取りに行く ・生産者が売りたい値段で売る ・他のスーパーでは売らないような形の悪い野菜でも売る </div> </div> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;">店長さんは、お客さんだけでなく、農家の人のことも、両方大事にしてるんだ</p>	<p>※野菜の形の悪さを視覚で確認するために、旬彩市場で売られている野菜を用意し、提示する。</p> <p>※生産者を大事にしたいという店長の思いに気づかせるため、仕入れて使っているトラックの写真を提示する。</p>	
35	<p>3 本時の学習を振り返る</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; width: 30%;"> <p>・お客さんのことを考えるだけでも大変なのに、農家の人のことも考えるなんて、毎日毎日ほんとに一生懸命に働いているんだね</p> </div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; width: 30%;"> <p>・ぼくのうちの近くに、こんなすごい店があるなんて、びっくりしたよ。今度、お母さんに教えてあげて一緒に買い物に行こう</p> </div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; width: 30%;"> <p>・もっともっと、旬彩市場のひみつを知りたいよ</p> <p>・まだまだ店長さんに話を聞いてみたい</p> <p>・ぼくたちに応援できることはないかな</p> </div> </div>		<p>☆消費者と生産者の両方を大事にしようとする店長の思いを考え、願いをもって働くことのすばらしさに気づくことができたか。</p> <p style="text-align: right;">(発言・ノート)</p>