

社会科学習指導案

日時 平成22年9月8日(水) 第3校時
児童 M区立〇〇小学校 3年1組 32名
授業者 加藤朗子
指導者 教諭 塩田華菜

1. 単元名「人びとのしごとと わたしたちの暮らし」

2. 目標

(1) 単元の目標

商店やスーパーマーケットでは消費者の願いにこたえた販売の工夫をしていることについて理解するとともに、自分たちの地域が消費生活を通して他地域とつながりあることを知る。またそれぞれの店の良さを知り、地域に愛着をもち、消費者として賢く買い物ができるようにする。

(2) 評価規準

ア 関心・意欲・態度	イ 思考・判断	ウ 観察・資料活用・表現	エ 知識・理解
○自分たちの生活と地域のお店との結びつきに関心をもち、意欲的に学習に取り組むことを通じて、地域の店を利用していこうという協力的な態度・地域への愛着が見られる。	○消費者の願い、生産者の工夫、両者の立場があって人気のお店になること、またそれぞれの立場に立って考えることができる。 ○地域のお店の工夫や努力を知り、自分が消費者としてどのように利用すればよいか判断できる。	○お店の様子を観察・調査・インタビューすることができる。 ○調べたことを自分なりに整理したり、工夫したりして発表・表現することができる。	○消費者として、賢く買い物ができる。 ○商店に置かれているものは他地域から運ばれていることから、他地域とのつながりがあることを知る。 ○消費者の工夫・お店の工夫・はたらく人々の工夫や努力がわかる。

3. 単元について

本単元では、学習指導要領第三学年目標「(1) 地域社会の様子について理解し、地域社会の一員としての自覚をもつようにする (3) 地域における社会事象を観察、調査するとともに地域社会の社会的事象の特色や相互の関連などについて考える力、調べたことや考えたことを表現する力を育てるようにする」これらの目標を実現するため「内容ア(2) 地域の販売について見学したり調査したりして仕事に携わる人々の工夫を考える」とある。芝浦の町はオフィス街であり、商店は数えるほどしかない。そのため地域外へ車を走らせ買い物をしている家庭も多いのが現状である。だが自分の地域へ愛着を深めるためにも、地域のスーパーマーケットや商店に限定して授業を進める。実際に身近な商店は児童自身が足を運ぶことができ、インタビューなど目で見て、耳で聞く作業のなかで人とのつながりも生まれる。地域の店で働く人々から直接話を聞くことで、それらの仕事に従事している人の工夫や努力を知り、それらを取り上げることで自分の生活とのつながりを見出す。地域の一員として協力的な態度や地域を愛する心を育むことがねらいである。

本学級の児童は元気で人懐こい。また進んで調べたり発表したり表現したりすることが得意であり、グループでの活動では協力して行うことができる。互いに意見を言えるため、みなが納得して進めることができる良さがある。4月に行った芝浦探検ではお店を含みさまざまな建物に関心をもって進めていた。日ごろから買い物に付

き合っているため、お店の場所やお店についてよく知っていた。だが店の工夫や消費者としての工夫など目に見えない事象については全く知らない。

そこで今回は実際にインタビューを行うなかで目には見えない事象を学ばせたい。特に働く人々の思いや努力・工夫を理解させたい。さらにインタビューという情報の仕入れ方を学び、人と関わる中で礼儀や人とのつながりを学ばせたい。学ぶ意欲があるので、実際に見学したりビデオを見たりと考えさせることを中心に行っていきたい。具体的には消費者の視点から、買い物をする際に気をつける点（賢く買い物ができる力を養う）お店に望むこと（この要望をかなえているから人気になった商店がある）。お店の立場から、お客を集める工夫、店の人の努力、野菜や果物の仕入れ先（他地域とのつながりを知る）環境を守る（リサイクルボックスの設置）ということをお話していきたい。利用者・販売者両方の立場に立って工夫を考えられるようにする。児童から出た疑問や要望を中心にすすめていく。

4. 指導計画（20時間扱い 4時間総合）

次	時数	主な学習活動	学習における具体的な評価規準
1	1	○自分の町のはたらく人々に興味をもつ ・春に作った「芝浦マップ」をもとにお店の場所を把握 ・各自 お気に入りのお店の好きなところ・いいところを見つける（消費者としての視点）	ア 自分たちの生活と地域のお店との結びつきに関心をもつ。
	2 3	○消費者の工夫 家の人たちがどのような理由でその店を利用しているのかを知る。他の店との比較などから各店の良さを知る。 ・宿題のカード（※1）をもとに話し合う （地域のどこのお店をどのような理由で利用しているのかを家の人に聞いたもの お店へのインタビューの練習を兼ねて） ○賢い消費者になろう ・消費者として気をつけていること、失敗してしまったこと、消費者のお店に対する願いを知る（結果をクラス全体でまとめる）	イ 消費者の立場に立って考えることができる。 ア 意欲的に学習に取り組み、地域への愛着が見られる。 エ 消費者として、賢く買い物ができる。
	4 (本時)	○スーパーマーケットについて知ろう ・消費者として教師が用意したスーパーマーケットのビデオを見てスーパーマーケットの工夫を知る。	イ 消費者の願い、生産者の工夫、両者の立場があって人気のお店になること、またそれぞれの立場に立って考えることができる。 エ 消費者の工夫・お店の工夫・はたらく人々の工夫や努力がわかる。

	5	○見学の計画をたてよう ・消費者としてクラスでよく利用する人気の店にインタビューするための質問・見学したいことなど計画をたてる (スーパーマーケットのそれぞれの売り場でグループに分かれる) ・聞き取りのマナーについて知る	ア 自分たちの生活と地域のお店との結びつきに関心を持ち、意欲的に学習に取り組む。
	6	○人気のスーパーマーケットへ見学に行く (クラスで話を聞いた後に、各売り場に分かれる)	ウ お店の様子を観察・調査・インタビューすることができる。
	7	○店見学についてまとめる (自身が目で見て感じたこと、親にインタビューした際に	ウ 調べたことを自分なりに整理したり、工夫したりして発表・表現することができる。
	8	聞いたポイント、お店の人の話などから人気の理由を知る)	エ お店の工夫・はたらく人々の工夫や努力がわかる。
	9	⇒消費者の望みが反映されていることを知る ○それぞれの売り場の工夫や仕事の内容などを発表 (売り場ごとの仕事を知る) ○店の品物の仕入れ先(他地域との関わり) 店の工夫(リサイクルボックス設置)などについて扱う	エ 商品が他地域から運ばれていることから、他地域とのつながりがあることを知る。
2	1	○地域の商店の工夫(販売者の視点) 既習の人気の店を思いだしながら商店にはどのような工夫が見られるかを、商店ビデオを見て興味をもつ (スーパーとは違う工夫がされていることに気づく) ○地域のどのお店に見学に行きたいかグループ決め	ア 自分たちの生活と地域のお店との結びつきに関心をもつ。 エ お店の工夫・はたらく人々の工夫や努力がわかる。
	2	○見学の計画をたてる ・どのような質問をするか決める ・電話で見学依頼する	ア 自分たちの生活と地域のお店との結びつきに関心を持ち、意欲的に学習に取り組む。
	3	○実際に見学に行く	ウ お店の様子を観察・調査・インタビューすることができる。
	4	・インタビューの諸注意など確認	
	5	○インタビューの結果をグループごとにまとめる	ウ 調べたことを自分なりに整理したり、工夫したりして発表・表現することができる。
	6	・スーパーマーケットと同じようにまとめるが、特に店の	エ お店の工夫・はたらく人々の工夫や努力がわかる。
	7	人の努力や工夫に焦点をあてたものにする	
	8	○お店ごとに発表会をする (模造紙にまとめたものをもとに発表する⇒後に冊子になる)	ウ 調べたことを自分なりに整理したり、工夫したりして発表・表現することができる。
3	1	○消費者・生産者の両者の立場からみる相互関係を知る ○スーパーマーケットと商店の違いからそれぞれの良さを知り、地域への愛着をもつ ・自分が消費者として、地域のお店についてどう思うかを記す。またこれからどのように利用していくのかも考えさ	イ それぞれの立場に立って考え消費者の願い、生産者の工夫、両者の立場があって人気のお店になることを理解できる。 イ 地域のお店の工夫や努力を知り、自分が消費者としてどのように利用すればよ

		せる。	いか判断できる。 ア 地域の店を利用していこうという協力的な態度・地域への愛着が見られる。
総合		○お店の宣伝ポスター作りなど、自分たちにできることを考える (お店の工夫や良い点を言葉で書くなど、復習ともいえる)	イ 地域のお店での工夫や努力を知り、自分が消費者としてどのように利用・貢献できるかを考えることができる。
2		○商店やスーパーにポスターや手紙、発表したものを渡しお礼をしに行く(地域のお店とのつながりを持ち、愛着をもたせる) ○全員の発表したものを印刷し冊子にまとめ、お家の人の買い物に役立ててもらおう	ア 地域の店を利用していこうという協力的な態度・地域への愛着が見られる。
3		○買い物に行こう ・グループごとに買い物に行き、どんな点に気をつけて買い物をしたか話し合う (広告を見たりまた注意する点をおさえたりし、各グループ決められた品を買いに行く)	ア 地域の店を利用していこうという協力的な態度・地域への愛着が見られる。 エ 消費者として、賢く買い物ができる。 エ 他地域とのつながりがあることを知る。
総合		○フルーツポンチを作ろう (家庭科の授業がないため、包丁などは使わずに簡単に作る)	ア 地域の店を利用していこうという協力的な態度・地域への愛着が見られる。

5. 本時の学習 (4 / 20 時間目)

(1) 本時の目標

- ・消費者・生産者それぞれの立場から、消費者の願いをもとに生産者が工夫することで、人気のお店になることを理解する。
- ・消費者の工夫・お店の工夫・はたらく人々の工夫や努力がわかる。

(2) 評価規準

- ・消費者の願いをかなえようと生産者が工夫することで 人気のお店になることが理解できたか。
(イ 思考・判断)
- ・消費者の工夫、お店の工夫、はたらく人々の工夫や努力がわかったか。(エ 知識・理解)

(3) 準備

- ・スーパーマーケットに働く人々の工夫がわかるビデオ(教育番組を録画したもの)
- ・消費者と生産者のイラスト
- ・スーパーマーケットで働く人々の写真
- ・資料①(クラスにおける店の利用グラフ)
- ・資料②(町の店の一日の利用者数グラフ)
- ・資料③(家の人の願いグラフ)
- ・スーパーマーケットの広告

(4) 展開


	児童の活動	教師の指導	☆指導上の留意点 ★評価
課題把握	<p>○前時までの振り返りをする。(購入者の願い) 資料③</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安全な品物をそろえてほしい ・産地を知らせてほしい ・新鮮な品物を買いたい ・安く買いたい ・種類が豊富だと嬉しい ・色々なサービスをしてほしい <p>・前時にまとめたクラスが利用する店の表を確認する</p> <p>○事象との出会い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町の各店の利用者数を知る <ul style="list-style-type: none"> ・品ぞろえがいい ・一度にたくさんの種類のもので買うことができる ・安売りをする <p>○課題を把握する</p>	<p>○前時までの振り返りを行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・家の人はお店にどのような願いもって買い物をしていたか確認する。 <p>・前時にまとめたクラスが利用する店の表を提示する(資料①)</p> <p>「スーパーマーケットを利用する人がクラスで多かったですね」</p> <p>○事象提示</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町の各店の利用者数を見せる(資料②) <p>「クラスだけでなく全体的に見ても、他のお店よりスーパーマーケットを利用する人が多いのはなぜでしょう？」</p> <p>○スーパーマーケットの良いところを発表させる</p> <p>○課題提示</p>	<p>☆前時までのおさらいを、前時に用いた掲示物で行う。授業の最後につながるため、黒板に貼ったままにしておく。</p> <p>☆スーパーマーケットが利用される理由に興味をもつよう、スーパーの写真も黒板に貼る。</p>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> スーパーマーケットは町の人気のお店になるために どのような工夫や努力をしているのだろう。 </div>			
追求解決	<p>○予想をたてる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個人で予想をたてた後にグループで話し合い発表する <p>「人気の商品があるのかな」</p> <p>「売り方を工夫しているのかな」</p> <p>「新鮮な品や安全な品を置いているのかな」</p> <p>「種類が豊富」</p>	<p>○予想をたてさせる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個人で考えさせた後にグループで話し合い、発表させる <p>「どんな商品が人気なのでしょう」</p> <p>「どのような売り方をしているのでしょうか」</p> <p>「安全な商品を売るために気をつけていることがありますよね」</p> <p>「どのくらいの種類の商品を置いているのでしょうかね」</p>	<p>☆地域のスーパーマーケット(生活知識)をもとに予想をたてられるよう促す。</p>

	<p>「安売りをする」</p> <p>○スーパーマーケットで働く人々のビデオを見る</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店の工夫や努力を知る 	<p>「よく広告を出していますよね」</p> <p>○スーパーマーケットで働く人々のビデオを見せる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店の工夫や努力を理解させる 	<p>☆スーパーマーケットで買い物をする機会がない児童のために、ビデオによって理解させる。</p>
<p>発問：スーパーで働く人々は どのような工夫をしていたのでしょうか。</p>			
	<p>○個人でノートに書く</p> <p>○グループで話し合い発表する</p> <p>「新鮮な商品を店に並べている」</p> <p>「安全な商品であることを知らせるため商品に顔の写真を貼って産地を知らせている」</p> <p>「人気のある商品を知っている」</p> <p>「広告を出して安売りをしている」</p> <p>「たくさんの種類の商品を置いている」</p> <p>「ポイントサービスがある」</p>	<p>○ノートに書かせる</p> <p>○グループで話し合わせ、発表させる</p> <p>「同じ意見の人」と聞き全体を把握</p> <ul style="list-style-type: none"> ・児童の意見を板書していく 	<p>★スーパーマーケットで働く人々の努力や工夫を理解できている。(エ ノート・話し合い等の行動観察・発表)</p> <p>☆たくさんの意見をまとめる際に、利用者の立場と共通になるようにまとめる。</p>
<p>習熟定着</p>	<p>○授業の最初にした板書を見る</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安全な品物をそろえてほしい ・産地を知らせてほしい ・新鮮な品物を買いたい ・安く買いたい ・種類が豊富だと嬉しい ・色々なサービスをしてほしい <p>「新鮮な商品を店に並べている」</p>	<p>・ビデオのスーパーマーケットの工夫を話し合いまとめる</p> <p>「家の方はスーパーマーケットにどのような願いをもっていましたか？」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・板書を確認する <p>「スーパーマーケットの工夫はどうですか？」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・板書を確認する 	<p>☆掲示物を指差し、一度教師が読むことで注目させる</p> <p>☆掲示物を指差し、一度教師が読むことで注目させる。</p>

<p>「安全な商品であることを知らせるため商品に顔の写真を貼って産地を知らせている」</p> <p>「人気のある商品を知っている」</p> <p>「広告を出して安売りをしている」</p> <p>「たくさんの種類の商品を置いている」</p> <p>「ポイントサービスがある」</p> <p>「同じだ！」</p> <p>「ビデオでも店長さんが言ってた！」</p> <p>「お客様の喜ぶ顔が見たいから応えていく」</p>	<p>「買う人の願いとお店の工夫、何だか似ていますね」</p> <p>「よく覚えていたね。最後にスーパーの店長さんが言っていた言葉を覚えている人いますか？」</p> <p>「お客さまの喜ぶ顔が見たいから、お客さまの要望（願い）に応えていく」</p>	<p>☆買う人の願いは色紙に書かれていて磁石で貼りつけ可能なので、店の工夫の板書と共通のものは横に並べるようにする。そして線で結ぶ。</p>
<p>お店はお客様の願いをかなえるために 工夫しているから人気なのですね。</p>		
<p>○ノートに今日の分かったことを書き提出する。</p> <p>○次時の学習について確認する。</p>	<p>「みなさんがお店やさんだったら、たくさんの人に来てほしいですね。お客様の こういうお店だったらいいなあというお店になるように お店で働く人々は頑張っているのですね。」</p> <p>○ノートに今日の分かったことを書かせる</p> <p>○次時の予告を行う</p> <p>「クラスで1番利用されているスーパーマーケット『ピーコック』にもビデオのお店みたいに工夫がありそうですね」</p> <p>「次回はピーコックの人気の理由を学習しましょう」</p>	<p>★消費者の願いを生産者がかなえることで工夫、人気のお店になることを理解できている。(イノート・発言・うなずき)</p> <p>○次時から店の工夫についてさらに深めていく</p>

(5) 板書計画


買う人の願い



- ・産地を知らせてほしい
- ・新せんな商品を買いたい
- ・安く買いたい
- ・種るいがほうふだとうれしい
- ・色いろなサービスをしてほしい

目標：スーパーマーケットは町の人気のお店になるために
どのような工夫や努力をしているのだろう。

お店の工夫

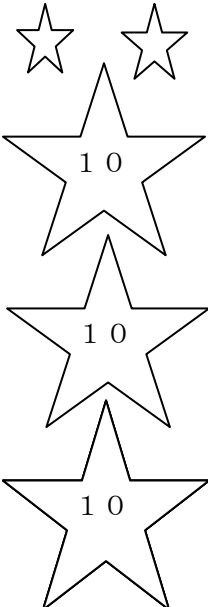
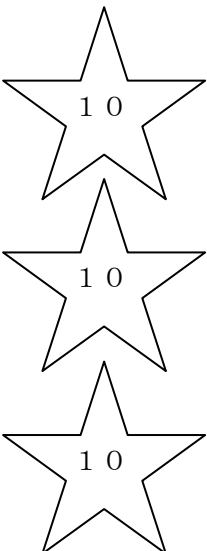
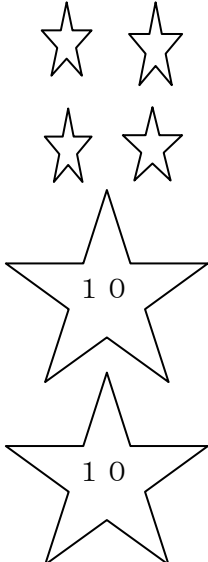
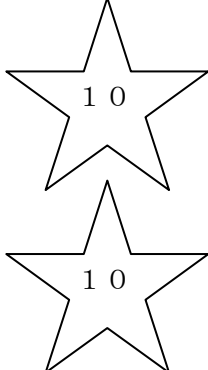
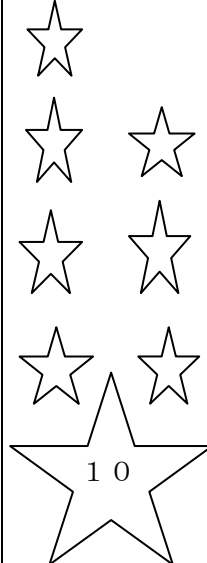


- ・産地と顔写真を知らせている
- ・新せんな商品をならべている
- ・広告などを出し、安売りを毎週している
- ・たくさんの種類を置いている
- ・ポイントカードがたまると安くなる

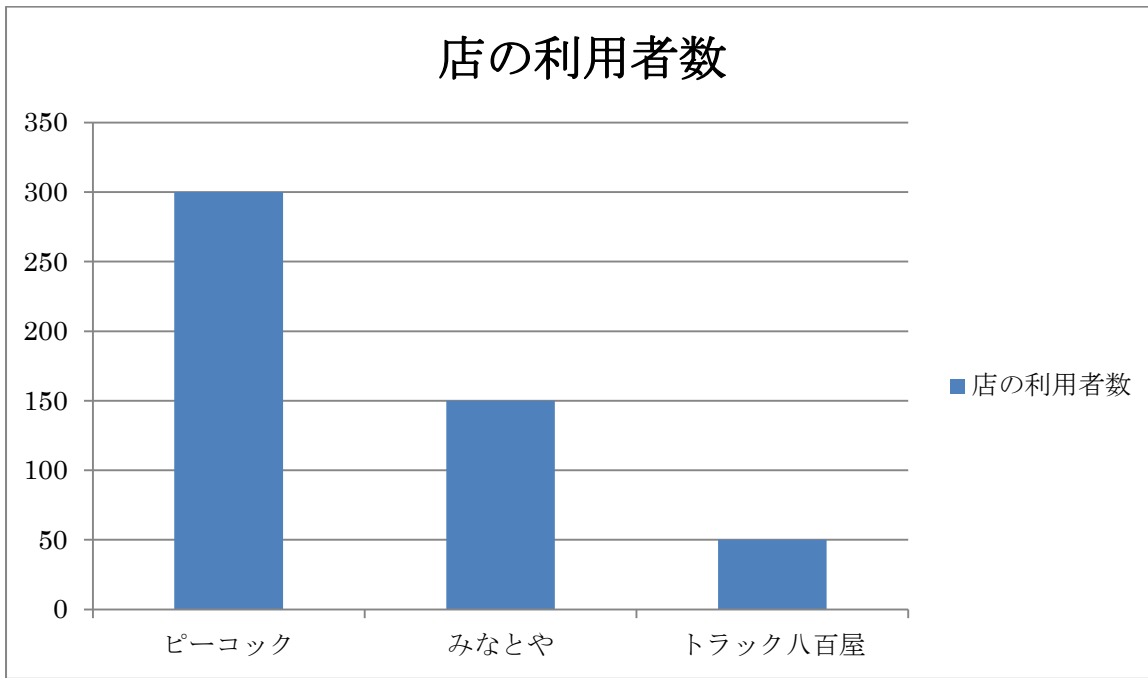
まとめ
お店は買う人の願いをかなえるために、工夫しているから人気になる。

資料①

3年1組の各店の利用者数(人)

				
ピーコック 32	みなとや 30	コンビニ 24	トラック八百屋 20	その他 17

資料②



資料③

