

3年 社会科の実践

1 単元 「見直そう わたしたちの暮らし」

2 単元の目標（評価規準）

- 身近な買い物の状況や町の商店の様子について調べ、人々は目的に合わせて商品を購入していること、また、店ではお客を集めるために販売の仕方を工夫していることを理解するとともに、販売・消費を通じた町の人々の暮らしと商店・町と他地域との結びつきや自分の生活との関わりについて考えることができるようにする。

社会的事象へ関心・意欲・態度	社会的な思考・判断	観察・資料活用 of 技能・表現	社会的事象についての知識・理解
地域の人々の販売の様子に関心をもち、それを意欲的に調べることを通して、地域社会の一員としての自覚をもつことができる。	買い物調べから学習の問題を見いだして追究・解決し、地域の販売に見られる仕事の特色や人々の工夫、また販売の仕事と自分たちの生活や国内の他地域などとの関連について考え適切に判断することができる。	地域の人々の販売の様子についての的確に見学したり調査したりするとともに、調べた結果を工夫して表現することができる。	地域の販売の仕事に携わっている人々の工夫がわかる。

3 「ひびき合う子どもたち」をめざすための指導の工夫

(1) 単元と指導

①単元について

本単元は新学習指導要領（H20.8）第3学年目標（1）（3）、内容（2）を受けて設定されたものである。本単元では、我が国の流通について、地域社会を支えている商店、家庭の身近な流通体系、商品の種類や量、商品を通しての他地域とのつながりや輸入などの特色を調べ、国民生活に果たしている重要な役割について考えることを目指している。単元で主に扱う「小売業（スーパーマーケット）」は日本の小売業全体の売り上げの40パーセントを超えており、学区内にもたくさんのスーパーマーケットがある。児童の身近な生活圏内にある商売体系ということで、児童にもわかりやすい身近な経済といえる。また学習指導要領にもかかっている「販売」については「生産」と「販売」が選択的な扱いから必修になっており、売る側の工夫と消費者の工夫と関連づけて指導する必要がある。

本単元では「小売業（スーパーマーケット）」が日本の小売業の中心であると位置づけ、児童本人や家族など近くにいる人が商品を買うために何らかの関わりを持つ人がいるという事実をふまえて扱うこととする。そこで主に2つの視点から取り上げていきたい。

1つ目は「販売」から見たスーパーマーケットである。それはお店の人の工夫や努力によって成り立っていることがあげられる。例えば消費者の希望にあう、安全で安い商品を売ることをめざしていることである。2つ目は「消費」から見たスーパーマーケットである。買い手が求めている物、「安心・新鮮・安さ・種類の多さ・買いやすさ・宣伝」など消費者に求められるニーズを押さえていかなければならない。

ただ、スーパーマーケットの様子を学習するに当たって、いくら身近な経済とはいえ、今まで興味関心をもつことがあまりないことが予想されるため、販売者の様子などイメージのわきにくいということも考えられる。スーパーマーケットの見学をしたり、店員から直接話を聞いたりすることができるようにする環境を整えていきたい。

②指導について

今回は「校外学習が好き」な児童たちに「調べたことから何がわかるか」という学習内容で授業が進んでいくわけである。授業のねらいと児童の思いがうまくかみ合うことにより、学習内容が児童たちの切実感とつながってくればいいのではないかとと思われる。これまでの学習には、児童によっては学区探検など、日常の経験で、やる前から結果が分かっているような態度で臨むこともあった。結果が明らかになっていけば、興味関心の観点からも意欲が低下してしまう。そこで、できるかぎり多様な考えを引き出せるような学習課題をあたえていきたい。そして、当たり前とされていることを覆すようなものも内容として取り入れていきたいと考えている。本時でいえば、児童は実際に買い物などを通して消費生活に関わっている。しかし自分達の生活を支えていることや販売に携わっている人々の工夫などについては目を向けてはいないと思われる実態がある。そこで、消費者の観点からの販売を見つめさせるために、身近な消費者である家族の買い物の仕方を調べたり、買い物先調べをしたりすることや、販売者の立場を考える場として、実際に見学したり、「お店を作る（企画書を作る）」という投げかけを通しての販売の疑似体験をしたりして、販売に関する児童のイメージを膨らませていきたい。そうすることで児童が本単元の学習への切実感を持てるようにしたい。

学習の流れについては「単元について」で記したように、スーパーマーケットを中心に取り上げ、調べ、発表し自分の考えを持つことで「販売」について知ることができるということを学習の柱としていく。最初の導入で、まず買い物調べを通して消費者としての買い物の工夫に気づかせ、次にスーパーマーケットを取り上げ、見学を通して販売側の工夫を調べさせる。販売する側のさまざまな工夫や願いを考えさせ、それらの具体的な知識をもとに、販売に携わる人々の工夫が自分たち消費者の生活を豊かなものにしていくことをとらえさせたい。双方の立場を学習した上でさらに、「自分の店を出すとしたら」という設定で身近な地域に目を向け、商店と地域の人々の結びつきについて児童一人ひとりが考えを深めるようにしていきたい。

本単元で、消費者側ではなく、あえて販売者側の視点を取り上げたのは、本単元で取り上げる「小売店での消費生活」について、われわれ大人には大げさな言い方だが「生きていくために買う。」といった切実な生活感があるが、児童は、小売店は身近にあるが、買い物といってもまだ、お菓子やおもちゃを買った経験があるぐらいで、ましてや児童本人が生活のために商品を購入する訳ではない。つまり児童にとって「生きていくために買う。」といった切実な生活感があるとはいえない。ましてや「販売」がもつ社会的役割について考えた経験は少ないだろう。そこで実際の課題として、「たくさんの人が集まる『スーパーマーケット』を作るための企画しよう」と投げかけている。この投げかけにより、会社を作ったことのない児童は、期待感に胸を膨らますだろう。この段階では、妄想段階なので、夢のような店を考える児童もいると考えられる。しかし、企画を立てるということは、お店（スーパーマーケット）の現状や流通過程、消費者のニーズについて必然的に学ぶことになるだろう。そしてよりよい企画をたてたいという強い願いにつながっていくことを期待したい。「人が集まるお店」というのは「消費者が求めているお店」。つまりはこれから「求められるお店」である。前時での「地域の様子」の学習を活用しながら、具体的に調べる活動を通して、「販売」のもつ意味を考えることができるようにさせる。そうすることで、お店に従事する人々が、社会や消費者の多様なニーズにこたえていることや、消費者の安全や環境を守る商品の工夫や努力がなされている事実が気がつくだろう。企画書には「立地」「店全体の見取り図」「お店の工夫」が入るように指導する。できた企画書は児童と見合っ、見た人は良いところや問題点、質問を伝える。そうすることで企画書はさらに具体的な中身を考えることになる。児童は「さらによりよい企画にしたい。」という思いを強めて、企画書の完成へと進んでいこう。児童が考えるお店のキーワードとしては、「安心・新鮮・安さ・種類の多さ・買いやすさ・宣伝」などが予想され、販売者側の工夫と消費者側の思いが一致したものになっていけば認めていきたい。また、品物特に食料品が他地域や海外からの輸入が多いことを押さえることで、これも、日本経済の基礎となっていることも押さえていきたい。調べ学習では、販売者の工夫の観点から単元全体を通して児童に確実に事実を認識させたい。さらに児童の追究を生かして、各自のお店づくりに対するこだわりも合わせて追究させていき、比較できるように工夫したい。単元のまとめにおいては、学んだことをいかして、関心をもったことを企画書、新聞等にわかりやすく表現できるようにしたい。できた企画書はお世話になったスーパーマーケットや企業に見てもらおう機会を設けたいと考えている。

学習形態については個人での活動とグループによる活動が考えられる。個人での調べ学習は前時でも行ったり、他教科でも指導したりしており、おおよそできると推測される。ただ、自分の考えを発表するとすると、活発に自分の意見を言える児童と、自信がもてず表現することに抵抗感がある児童もいる現在のクラスの様子から、個人での活動だけでは教師の発問に対する反応が鈍かったり、課題への取り組みが結果的に浅かったりする場合は予想される。そこでグループによる話し合いや討論を取り入れることで授業を活性化することが必要だと考えた。一人の学びを大切にしながら、共通の目的を持った者同士が集まり、学習グループを作ることによって班員共通の目標達成を目指したい。そして最後には個人にかえることができれば、今後の生きていく上での表現方法においてプラスになると考える。

前期に模造紙を使って「市の特色ある土地利用や集落分布」まとめて発表したため、本単元の発表の方法としては、パソコンによるプレゼンテーションを行う。文章を考え、パソコンでローマ字を打ち、児童でも扱える簡単なパソコンソフトを使って行うようにしたい。これは、これからの時代、コンピューターに触れていく機会は今まで以上に増えていくと予想され、「自分の調べたことを発表する。」ひとつの手段としてパソコンを使ったプレゼンテーションを可能な限り行う機会を設けたいからである。また、日常の中でローマ字表記が添えられた案内板やパンフレットを見たり、コンピューターを使う機会が増えたりするなど、ローマ字は児童の生活に身近なものになってきている現状がある。児童は総合的な学習の時間においてコンピューターを用いた調べる学習などを行うなど、キーボードを用いる機会が増えている。来年度から始まる新学習指導要領で平成23年度からローマ字が小学校3年生の学習内容に加わるようになっており、今年度は移行措置として「国語」や「総合」で3年生も学習しているため、可能な限り児童がローマ字で文章をうつ機会を設けたかったので、今回の単元で行うこととした。

(3) ひびき合いについて

本時で、「ひびき合う姿」が期待されるのは、企画書を作る活動を通して、これからの流通産業に求められている小売店で消費者に求められる「品質・値段・店の選択・情報・環境への配慮」の姿を具体的に発表する場面である。友達に共感や指摘を受けたりすることによって、さらに自分の考えを深めたり、他の問題にも気づいたりするようになるだろう。

本時では、販売者の工夫を調べていく学習をもとにして、地域の実態にあったお店づくりを考えるようにしたい。話し合いの場では、意見を積極的に発表できる児童も、そうでない児童も何らかの形で学習に参加し、他者の考えを受容し自分の考えが吟味できるように、ワークシートを使い、コピーを全員にわたすことにより、相手に自分の思いを伝える場面も設定する。さらに、グループの形態を工夫することにより、活発な意見交換ができるようにしたい。そして、教師による話し合いの方向付け、話し合いが活発化するような言葉の投げかけをしていくようにしたい。

4 単元指導計画（21時間・本時18/21）

	学習活動	主な支援・留意点【評価】
1 ～	・ 買い物調べをして、それぞれのスーパーマーケットで買い物をしたわけを調べ、	・ 買い物調べの結果をグラフや地図にまとめさせることで、スーパーマーケットに買い物に行く人が多いことに気がつくよ

3	話し合う。 ・ 買い物の調べをして思ったことを出し合い、学習課題を作る。 みんなの知っているスーパーマーケットよりも、もっとお客さんが集まる、人気ばくはつのスーパーマーケットを作ろう。 ・ 人が集まる理由を予想し、調べる計画を立てる。	うにする。 ・ 予想を出し合わせ観点ごとにまとめることで、見学でどのようなことを見てくるのかを明確にできるようにする。 ・ 家の人の買い物の様子やスーパーマーケットマーケットの分布をグラフ・地図で表現し、読み取る。 ・ 学習問題の解決に向けて見通しをもつ。 【関心・意欲・態度】 【思考判断】
4 ～ 1 4	・ 近所スーパーマーケットを調べる計画を立てる。 ・ 予想した工夫を実際に行っているのか、違った工夫もあるのか、スーパーマーケットに見学について調べる。 ・ グループでまとめの発表の準備をする。 ・ 自分で店を選んで個人で見学し、工夫を行っている理由をグループで話し合う。 ・ スーパーマーケットと個人商店（専門店）やコンビニエンスストアのよさについて話し合う。	・ 見学中にメモをとらせておくことで、見つけた工夫を伝え合えるようにする。 ・ 見てくる観点をメモしたワークシートを用意することで、視点を明確にした見学ができるようにする。 ・ 買い物調べで多かった2つの店に見学に行くことで、それぞれの店で様々な工夫が行われていることに気付くようにする。 【関心・意欲・態度】 【知識・理解】 【表現・技能】
1 5 ～ 1 7	・ それぞれの売り場のキーワードをもとに、スーパーマーケットの工夫について総合的に考え、それらの工夫はどうして行われているのかを考える。 ・ 見つけた工夫を出し合いまとめ、〇〇スーパーマーケットの提案を考える。	・ 見つけてきた工夫の中で「品揃えの工夫」「安全の工夫」「安売りの工夫」に注目させ、工夫の理由に目が向くようにする 【関心・意欲・態度】 【知識・理解】 【表現・技能】
1 8 ～ 2 0	・ スーパーマーケットの工夫についての調べと、自分のオリジナルスーパーマーケットの提案について発表会をし、意見交換をする。（本時） ・ スーパーマーケットの工夫を総合して、『人気ばくはつ！「??スーパーマーケット」』の全体図を完成させる。	・ 自分たちの調べや提案したこととの共通点・相違点がわかるように発表にパワーポイントを使う。（国語との関連） ・ 販売に携わる人々の工夫が、自分たちの生活を豊かなものに行っていることに気付くようにする。 【関心・意欲・態度】 【思考・判断】 【表現・技能】 【知識・理解】
2 1	・ 全体で発表会をする。 ・ お世話になったスーパーマーケットにお礼の手紙を書くとともに、できあがった「スーパーマーケット」の案を、わたくすことで、感謝の気持ちを表す。	・ 出店したお店に行きたくなる理由が、はっきりわかるように発表させる。 ・ 行きたくなる店が地域のために役立つことに気づかせる。 【思考・判断】 【関心・意欲・態度】 【表現技能】 【知識・理解】

5 本時について

(1) 計画案

①本時目標

グループごとに発表し合い、意見交換することで、スーパーマーケットの工夫を総合的に考えて、それらの工夫は、お客さんのために行われていることがわかる。

②本時展開

学習活動	指導上の支援 (T) ・ 予想される児童の反応 (S)	留意点・評価 (◇)
1 前時の学習内容を振り返り、本時の学習内容とめあてを知る。 班で考えたスーパーマーケットマーケットをお互いの班で発表し合おう。	T 話し合いの目的、おおむね満足できる状態（本時の学習のめあて）を児童に知らせ、学び合いのねらい、必要性を感じられるようにする。	これまで調べてきたこと、学習によって得た情報、わかったことをもとに友だちと学びあいながら、スーパーマーケットマーケットの企画書を立てることができる。
2 スーパーマーケットの工夫について調べたことと、それをもとにした「スーパーマーケット」の提案	T 班で意見交換しながら、学びを深めていくことを確認する。 T 時間を決めて、発表する班と聞く班に分かれる。 T 前半と後半に分かれて発表を開始する。	

<p>をお互いの班ごとに発表し、気がついたことや考えたことを意見交換する。</p> <p>3 班での発表と意見交換を振り返り、班の企画書を見直し、強化・修正・追加する。</p> <p>4 本時の学習を振り返り、ノートに記入することができる。</p>	<p>T 個人商店の経営者になったつもりで自分の店を宣伝させるようにする。</p> <p>S 「〇班は、駅のそばにスーパーを回転したいと思います。なぜなら△△だからです。」</p> <p>S 「ぼくたちはなりわい交流館付近にスーパーを開店します。駐車場もあります。タバコもお酒も売っていて、宅配もやります。」</p> <p>T 緊張して発表が難しい児童には、声かけをする。</p> <p>T 行きたくなる店のわけが多例出るよう、机間巡視して「それだけではないよね」などの言葉かけをして支援する。</p> <p>T 「お客が来るスーパーマーケット」について、班の意見を比較しながら受容的に聞き、班の考えを強化・修正・追加できるように支援する。</p> <p>T 発表・意見交換のよかったところを認め、「お店の工夫」について具体的に振り返らせる。</p> <p>T 今までの発表の掲示物やなどを手がかりに、それぞれのスーパーマーケットにどのような工夫があるのか考えることから、店の工夫の目的を今の考えよりもより深くまとめられるように助言する。</p> <p>S 「〇〇君の意見を参考にしようよ。」</p> <p>T 友だちの考えなども参考にしながら、自分の考えをまとめるよう助言する。</p> <p>T 「友達はどのようなことをいていたかな。参考にしてみよう。」</p>	<p>◇ 販売者の立場になって、消費者が求めていること（立地条件・工夫など）に触れながら表現することができる。（技・表）</p> <p>◇ どのようなことに気を付けていったらさらに良いスーパーマーケットができるか考えている。（思・判）</p> <p>◇ 友だちの考えを認め、考えをまとめる参考にしている。（思・判）</p>
--	--	---

(3) 当日案

①本時目標 計画案と同じ

②本時展開 (改訂)

学習活動	指導上の支援 (T) ・ 予想される児童の反応 (S)	留意点・評価 (◇)
<p>1 前時の学習内容を振り返り、本時の学習内容とめあてを知る。</p> <p>班で考えたスーパーマーケットマーケットをお互いの班で発表しあい、参考にしながらよりよい物を作り上げる。</p> <p>2 発表の前に、班での話し合いの時間を作る。</p> <p>3 スーパーマーケットの工夫について調べたことと、それをもとにした「?スーパーマーケット」の提案をお互いの班ごとに発表し、気がついたことや考えたことを意見交換する。(ワークシートを活用する。)</p>	<p>T 事前に宣伝する物は準備しておく。</p> <p>S 事前にプレゼンテーションの練習をしておく。</p> <p>T 今まで調べたことについて、班で確認する。</p> <p>・ 時間を決めて、発表する班と聞く班に分かれる。</p> <p>T 前半と後半に分かれて発表を開始する。)</p> <p>T 個人商店の経営者になったつもりで自分の店を宣伝させるようにする。</p> <p>S 「〇班は、駅のそばにスーパーを回転したいと思います。なぜなら△△だからです。」</p> <p>S 「ぼくたちはなりわい交流館付近にスーパーを開店します。駐車場もあります。タバコもお酒も売っていて、宅配もや</p>	<p>お互いの発表グループは生活班で行う。</p> <p>1班と2班 3班と4班 5班と6班 7班と8班</p> <p>◇ 販売者の立場になって、消費者が求めていること（立地条件・工夫など）に触れながら表現することができる。（技・表）</p>

<p>4 班での発表と意見交換を振り返り、班の企画書を見直し、強化・修正・追加する。</p> <p>5 本時の学習を振り返り、ノートに記入することができる。</p>	<p>ります。」</p> <p>T 緊張して発表が難しい児童には、声かけをする。</p> <p>T 行きたくなる店のわけが多例出るよう、机間巡視して「それだけではないよね」などの言葉かけをして支援する。</p> <p>T 「お客が来るスーパーマーケット」について、班の意見を比較しながら受容的に聞き、班の考えを強化・修正・追加できるように支援する。</p> <p>T 発表・意見交換のよかったところを認め、「お店の工夫」について具体的に振り返らせる。</p> <p>T 今までの発表の掲示物やなどを手がかりに、それぞれのスーパーマーケットにどのような工夫があるのか考えることから、店の工夫の目的を今の考えよりもより深くまとめられるように助言する。</p> <p>S 「〇〇君の意見を参考にしようよ。」</p> <p>T 友だちの考えなども参考にしながら、自分の考えをまとめるよう助言する。</p> <p>T 「友達はどうなるかを聞いていたかな。参考にしてみよう。」</p>	<p>◇ どのようなことに気を付けていったらさらに良いスーパーマーケットができるか考えている。(思・判)</p> <p>◇ 友だちの考えを認め、考えをまとめる参考にしている。(思・判)</p>
--	--	--

6. 実践を終えて

(1) 本時までの流れ

私はこの単元を機会に、今日の日本の経済システムについて考えるきっかけを与えたかった。3年生とはいえ、あと数年もすると身近に「お金」や「商品」などの生きていくための現実がすぐ横に迫ってくる。そこで経済のひとつである「販売」について考えさせることによって、自分の身近に経済を感じ、彼らが将来、日本経済の未来に目を向けられるその一歩にできるようにしたかった。

単元前のアンケートや児童の実態として、『生活のために買う。』『産地を考えて買う。』『お店の工夫』など、「消費者」の意識を持ちながら活動することは難しい。また、「よい品物とは何か。」「買い物の工夫とはどうすることか。」などについて、調べたことをもとに考えを出すことも難しいと思われた。

そこで児童には「町探検」の経験から、『自分が住む地域について知っているようでいて、意外と知らなかった経験』を振り返ることで、「自分が知っているようで、案外知らないスーパーマーケットを調べてみよう。」と投げかけた。この投げかけは児童達の単元に向けての意欲の『スイッチ』が入ったようで、この後、意欲的に学習に取り組んでいた。また、児童が「消費者としての自分」を意識して学習できるように、買い物調べ、スーパーマーケット見学、買い物計画、買った品物調べなどの活動を取り入れた。ノートやワークシートの感想・児童のつぶやきからも、この活動によって「消費者」という意識が以前よりも高くなったと感じた。

単元始めに行った家での買い物調べの結果から「スーパーマーケットに行く人が多いのだろう。調べてみたいな」と意欲を持ち始めた児童に、「なぜスーパーマーケットに行く人が多いのを調べて、秘密を教えてほしい。」と投げかけたところ、「秘密を調べるだけじゃなく、発表したい。」という発言が出てきた。そこで、「じゃあ発表もかねて、なぜスーパーマーケットに行く人が多いのかの秘密を調べて、それをいかして、『自分のスーパーマーケット』を作ってみたらどう？」とゆさぶりの投げかけを行った。(一部の児童には聞こえよく「企画してみる?」)この投げかけは「もっと調べたい」「もっと考えたい」という思いを強くした。そこで本時の学習までの間に、買い物調べを振り返り、多くの人が行く店のよさや特徴について話し合い、客が多く集まる理由について探っていくことになった。そして、調べたスーパーマーケットの工夫をさらに売り場ごとに調べ、確かな事実をつかみ、さら

に本や自分の知識を結びつけ、それらを関連、総合させたスーパーの提案を考えた。最終的には、今まで調べたことを活かして企画していくことが、本時の切実な課題となった。

単元の中で最低2回のスーパーマーケットの見学を行った。1回日は、全員で同じ店に行く見学である。同じ場所を見学しても子どもによって受け取り方が異なり、体験を共有し合う中で、自分ひとりでは見つけられなかった工夫が出された。見学からかえって意見交流をすると、振り返りのノートには「〇〇さんは、わたしが気付かなかった工夫まで見つけていた。」という意見がみられた。2回目以降は、工夫の理由を調べるために自分で選んでスーパーマーケットに行く見学である。これは同じ課題をもった班に分かれてスーパーマーケットの工夫を調べるために、主に放課後に自分たちが選んだスーパーマーケットに行き情報収集をした。そしてその調べてきたことの違いを班で話し合う中で、班の中でオリジナルのスーパーマーケットを企画し、形作る事ができた。

「発表方法としてパワーポイントを使おうと考えたのは、単元を進めるにあたって、それぞれの店のよさについての児童の考えを、目に見える形で表すことでそのよさを理解させていきたかったからである。また、国語でローマ字を学習した直後だったので、その応用を兼ねていた。さらに「スーパーマーケットを作ろう」という投げかけである以上、「作った案をパソコンのファイルにして企業に送るよ。」という投げかけを児童にすることで、児童の学習意欲をさらに高くし、継続するためである。もちろん、もし返事が来たら、子どもたちにも大きな自信になるということも頭の片隅にあった。

(2) 本時について

①全体をとおして

学習課題の設定は児童たちが意欲的に取り組んで考えたものだったのでとてもスムーズにできた。グループでの意見交流はうまくできていたので、本時の次の時間に行われた。全体的話し合いの場でも「なぜその場所にお店を作ろうと思ったのか?」「お店の売り場の工夫はなにか?」といった質問に対して、「取材の時の話を参考にした。」「見学をして得た情報を、自分たちで考えて改良した。」といった答えがかえってくるといったように、積極的な意見交換ができた。

だが、例えば安い品物がたくさんっている広告をみて、安いのはいいといった先入観を持っていたがために、企画案に「品物が安い。＝お客さんがくる。」ということ进行全面にだした班もあった。結果、この班は品物が安いという以外の情報をうまく活用することができなかった。私の投げかけももちろんだが、与える資料によっては児童たちが偏った考えになってしまうこともあることがわかる。このことからスーパーマーケットの広告や本などの資料の選定は吟味する必要があると感じた。

グループでの発表ではパソコンでスライド用ソフトを使ってスーパーマーケットの企画を発表するファイルを作り、それを元に発表を行った。本時の発表までに、作った企画ファイルをお互いが見合ったり、発表の練習をしたりして、追加、修正などが加えられた。スライド用ソフトに入力するにあたっては、よく分からないところを教師やパソコンに慣れている児童に熱心に質問しながら完成することができた。本時では、どの子も意欲的に取り組んで、プレゼンテーションを行った。調べたことを目に見える形として表すことができたのはよかったと思う。

全体的に、「自分達の考えたスーパーマーケット」という形あるものを目の前に出して、自分たちが集めた資料を根拠に話し合いができたり、家族や自分の体験を元にした理由で話し合いができていたりしていた。それにより、前よりも企画の内容や項目が増え、そのための話し合いが増えた。その結果、児童が前時より話し合いが深まったことを実感できた。児童もお互いの考えたことを発表し、意見を交換し合うことが、ひびきあいにつながる話し合いになったことを実感できたのではないかと思う。

ただ、発表の難しさも感じた。「自分の考えを発言する。」といった発表は、経験値も必要である。今回の問題点として発表の上手な児童とあまり得意ではない児童とでは、ひびきあいにつながる交流の差が見られた。他教科も含めて、日頃から発表する「場」を作り、経験をふむこともお互いの意見交流には必要だと感じた。



スマイル
スーパー企画書
小田原市立三の丸小学校
3-2 1班
2010. 11. 30

立地候補地(りっちこうほち)

場所
「小田原駅と小田原城のあいだ」

理由
駅には人がいっぱい
くるし小田原城には、
観光客が、いっぱい
くるから。

特別なプラン パンについて

人数

3-2くみのデータによると、パンはそんなに売れていない。

パン1つ100円だけど、3つだと200円にする。

特別なプラン ポイントカードを作る

- ポイントデーを週2回にしている。
- 売れない商品は、ポイント2倍にする。売れないからポイントをつけてかっぺもらうため。
- 100ポイントたまったらエコバックをプレゼントする。
- 予約ができるようにして商品をキープすることができるようにする。

お店の商品配置図
(おみせのしょうひんはいちず)

お店の商品配置図 理由
(おみせのしょうひんはいちず)

理由

- 冷えてる物と冷えてない物を横に並べると、冷えてないものが冷えてしまうから、冷えてる物とは一緒にしてないのです。

特別なプラン(2)

- 商品おすすめのしょうひんは、目立つようにたくさんならべる
- レジ袋の商品をなるべくおさえてまとめてくれる。
- お客さんが買いやすいように色々工夫をする。

特別なプラン(3)

- いろいろな工夫や、サービスをして、たくさんあつめる。
- お客さんが、買いやすいように、いろいろな工夫や、サービスをして、たくさんあつめる。

お客をよぶためのお店の工夫

- 魚を店でさばいて、家での料理を簡単にする。
- ちらしでせんでんする。
- 予約ができるようにして商品をキープすることができるようにする。

お客をよぶためのお店の工夫(2)

- 天気や季節によってそのときの人気のありそうな物を仕入れる。
- 入り口の前に旬物を置く。
- おにぎりをレジのそばに置く。
- おでんをお客さんの、みやすいところにおく。
- みやすいようになっている。
- ペットボトルが分けてある。



(4) 成果と課題

本単元の学習を通じての一番の成果は、児童たちが学習の中で、自身を消費者だけではなく「販売者としての自分」としてとらえながら授業に参加できたことである。アンケートや、調べることを通して、保護者目線での消費者意識と児童目線での消費者意識を知り、実際にお店や市場を見学した。見学を通じて、販売者側の消費者を意識した取り組みについても知ることができた。そこから得た知識は、自主的に商店について調べた児童たちの作った新聞や、個人商店・スーパーマーケットの特徴についての話し合い、また、本時でプレゼンテーションをした最後の出品計画(パワーポイント)の中に活かされていた。結果的に自分の考えを持ち、互いに考えを交流することで、ひびき合う事ができた。消費者だけではなく販売者の目線ももつことで、児童たちが一人の消費者として、小学校三年生としての自分の考えをもって、時と場合に応じた買い物ができるための力は、学習をする前よりも高まったのではないかと考える。

また、プレゼンテーション資料を大手流通関係の会社に送ったところ返事が来た。いいところや悪いところを丁寧に指導していただいた。その道の「プロ」からの返事は児童たちにも大変な自信になった。このような経済の一端を垣間見ることができる機会はなかなか得られないのでよかったと思う。

一方で、この単元でよく使われる、「よさ」という言葉を児童たちに分かりやすい視点で伝えなければならなかったと感じた。例えばお店の種類ごとの比較では、児童たちの考える「よさ」が漠然としていて、他のお店にはない「違い」や「特徴」といった点になかなかスポットを当てられなかった。中には「品物が安い」=「よさ」と決めつけて

しまう児童もいた。何を「よさ」として考え、大事にしていくかは消費者として非常に大事なことである。今後はどうやって、このねらいに迫っていくかが大切であると考え。また、児童たちの興味関心が広がっていったことで扱う内容が増え、時数配分が難しくなった。それは児童たちの想いを大切にしようとするあまり内容の精選が不十分になってしまったからだと考える。今後は児童の想いを大切にしながらも単元のねらいにそった学習を展開できるように心がけたい。

前期の地域学習では、地域探検から気づいたことを話し合い、そこからでた疑問を整理することを中心に取り組んできた。また、家の周りの地図作りでは、進んで家のまわりを探検して来たり、グループでお互いに意見を出し

合ったりと、次々と紙を継ぎ足しながら巨大な絵地図を作り上げる協力的な姿が見られた。このことから児童は見学や作業的な活動にとっても興味を持っていることが分かった。しかし、学習問題の設定や見学の際のメモのとり方、ノートの整理など、基本的な学習活動はまだ不十分である。そこで、本単元では児童一人一人の興味関心を高められるような学習問題づくりや、見学を中心とした調べ学習における基本的な学習活動に重点をおいた指導をした。また、発表をしたり、聞いたりする態度だけでなく、スーパーマーケットと自分達の生活との関わりまで意識させることに重点をおき、自分自身や家庭の買い物の体験を想起させ、その体験の中から店のよさに気づいていくことができるように、グループでの話し合いに時間をかけてとりくんだ。

しかし児童達はパワーポイントによるプレゼンテーションを見た経験はあるものの、制作するのは初めてである。「画面のつくり方をどうしたら良いのか分からない。」という質問がでた。そこでまず見本のプレゼンテーションを全員に見せ、その作品の良いところや自分のスライドづくりに取り入れたいところを中心に話し合わせることにした。そうすることによって、児童達はスライドショーのイメージをもてたようである。そして、もう一度自分たちの調べたことをカードに書いて、見合うことにした。「スライドにするのだから、文章をたくさん並べるのではなく大切な言葉だけを選んだほうが分かりやすい。」「立地候補地はわかりやすいように地図を貼り付けたほうがいいね。」「パワーポイントをつくる前に紙芝居に表してみようよ。」という意見がだされた。それらの考えをもとに一人一人が調べた内容に応じてパソコンにデータを入力した。できた