

小学3年2組 社会科学習指導案

指導者 高木 敏 光

郊外型スーパーと昔からの商店街とを見学し比較した後に、調べてわかったことをまとめて考える学び合いを行うことは、消費者のニーズや地域の特色など、より広い視野からお店のあり方や意味についてより深く考えることに有効であったか。

1 単元名 お客さんが大切にしておく店を考えよう

2 授業の構想

(1) 3年生1学期の「松江についてしょうかいしよう」の単元で、松江について見学をして、山に囲まれたところ、海が近いところ、大きなたてもものが多いところの地形や建物、そこで働く人の様子などを考えていった。その後、見学中にお店があるかについて関心が向いていたので、それぞれのところでどのようなお店をひらくとよいのか考えた。下の文章は、児童Aのものである。

山の多いところは、個人商店がいいと思います。山の多いところは、家もあまりないし、人のすがたもあまり見えません。たまに来る人がゆっくり買ってもらってもOKで、スーパーみたいなお店をつくと、ぎゃくにいっぱい人が来るともうかるけど、お客さんがもうむりってなっちゃうから人が少なくともよいと思いました。海が近いところも、個人商店がいいと思います。しずかそうで、なじみのおじいさんやおばあさんが多そうで行きやすいと思います。だからもうかると思います。(児童A)

多くの子どもは、山が多いところで、高速道路などが近いということや、海の近いところでも山間にはまっすぐな道があることに気づき、大きい駐車場を設けたスーパーをつくった方がもうかると考えていた。また、その地形にあった仕事に関心が向いている子どもは、漁をしているから魚以外を売るお店、野菜を多く作っているから野菜を売るお店等の意見があった。それは、子どもたちの日々の生活の中で家族との会話や買い物の経験によるものである。子どもたちの視点は、車によって大量の買い物をする消費者の視点であったり、それらを対象とした「安く」「たくさん」売ることによって利益を上げるといった視点であったりする傾向が強い。

児童Aの意見は、世代や仕事を、それぞれの地形から読み取り、さらにそこにくるだろう自分とは違った消費者のニーズ、それに応えようとするお店の特色をつかんだものである。児童Aは、はじめなかなか書けず困っていた。近くの席の児童Bが「大きなたてもものが多いところは、若い人が多く住んでいるが、山や海の近くに住んでいる人はお年寄りが多いから、介護用品を売るお店が必要だ。」とつぶやいた。すると児童Cが「介護用品はいつも買わないし、お年寄りは買いにくいじゃない？」と答えた。児童Aは、児童B、児童Cのつぶやきによってその地域に住む人々の生活スタイルから生まれるニーズに沿った見方を広げていったといえる。しかし、児童Aも、ほかの子どもと同じく、消費者のニーズに応えるためにお店が行っている工夫・努力があったり、それが自分たちの生活を支えているという実感をもったりはまだしていない。自分自身のみえる暮らしの中から、家族の工夫・努力を生活科でさぐってきたところである。社会科の授業を進めていく中で、子どものくらしからみえるものから徐々に子どものくらしでの社会の見方・考え方をひろげるようにしていきたい。そのことが、自分のくらしを支える社会的事象の存在や意義を理解し、社会参画へとつながるからである。

(2) 松江市の小売業は、郊外に大規模な駐車場を構え、カートを使い大量に買うような客層を対象にした店舗が増えつつある。その中で、様々な品物をそろえる複合店と、食料品、生活用品をそろえるいわゆるスーパーがある。松江市のスーパーは、安心して安全なものをより低価格で提供する努力を続けている。その一方、中心市街地の商店街は、人口の減少と高齢化が進み、空き店舗が増えている。商店街は、地域の活性化を担い、駐車場の確保やイベント開催などを行い、生

き残りをかけている。また、施設への食品の納入などを行い、店舗での営業が存続できるようにしている。

本単元で扱うA店は、本学校園の近くに平成9年に開業した郊外型のスーパーである。高齢者をのぞくような、子どもたちの家族を中心とした消費者を対象にした設備、品揃え、サービス等を行っている。B店も、本校の近くにあり、昭和30年代に開業し、本校に給食の野菜等を納入するなど、各種施設等への納入が主たる収入となっている。このB店が今年の1月に店舗を一時閉めることとした。しかし、地域の方々の強い要望に応え、同店は3月に急遽再開をされることとなった。周辺は、昭和60年代まで商店街として個人商店が数多くあったが、今は数店残るのみとなった。地域の住民は、B店など周辺の個人商店で買い物を行っている。昔からの信頼に基づき、価格は高いものの質の高い品物を売る個人商店を大切にしている住民は高齢化していき、B店を始め周辺の個人商店の存続は、地域住民の生活の存続にもかかっている。だからこそ、B店の1月の閉店は地域にとって重大なことであった。B店を運営されているご家族は、地域とともに暮らしを築いていったことをふまえ、早期の再開に踏み切ったのである。そこには、小売業がただ商品を売り、利益を上げるだけの機能ではなく、地域の人々の生活を支える社会的な意味を改めて感じさせるものである。

本学校園社会科部では、中核となる視点をもって追求することを通して、見学や調査等によって得た知識を、関連づけたり構造立てたりして社会認識の発達を促せるのではないかと考えている。さらに、思考力・判断力・表現力を、問題発見、調べる、発信する、の3つで細分化して考え、それぞれの過程を大切に、社会的事象の意味や意義を解釈していくことをめざしている。

生活科から社会科へと移り、自分の身の回りの目に見える社会的事象の中から問題を見だし、自分の既存の知識や経験を超えた社会的な見方や考え方を広げることが3年生ではめざしたい。そのことが、子どもの新たな社会的な問題を発見する力となる。そのためには、子どものくらしから生まれる問題を大切に醸成し、解決のための知識を自分の視点でじっくりと調べ、個々に調べたこと発表し、共通理解していく場を設定すること、もう一つは自分のくらしでは説明できないような問題を自分のくらしと比較しながら、友だちと解決するために考える場を設定すること、の2つを重視することが必要であると考え。

以上のことから、A店とB店を見学、調査し、比較することを通して、お店が消費者のために行う工夫・努力を、品揃えばかりではなく、陳列や駐車場、さらにはお店の存続そのものなどより広い視野で、お店のあり方について考え、お店が私たちの生活を支えているものだという理解することを本単元のねらいとする。

(3) 第1次のはじめに、子どもの家族の買い物調べるを行う。子どもは、お母さんの買い物の回数が多いのはなぜか、スーパーに行く回数が多いのはなぜか、という問題を多くもつであろう。そこで、郊外型のスーパーであるA店を紹介し、「A店にお母さんたちがたくさん行くひみつをさぐろう」という共通課題を設定し、郊外型のスーパーの工夫・努力に迫る。品揃えや価格、施設などにみられる、A店で働く人々の工夫・努力について考えさせたい。その都度、消費者としての家族へのインタビューを行い、子どもの考えるスーパーの人々の工夫・努力の予想を確かめることをしていきたい。第2次では、子どものくらしで説明できない小売業に関する社会的事象として、B店が今年1月に閉店し、3月にお客さんの要望で再び開店した事実を紹介する。お客さんがたくさん来るには、安心して安全な品物をより安く、より多く販売することが大切だと考えていた子どもたちは、「なぜB店を早く開店してほしかったと願うのか」という疑問をもつであろう。「お客さんが早く開店してほしいと願うお店のひみつをさぐろう」という共通課題を設定し、B店を始め周辺の個人商店の見学・調査を行う。その際に、お客さんや地域の方にもインタビューをし、地域になくてはならない、生活上大切な存在であることを体感させたい。そこで得た知識を、A店で学んだ小売業の工夫・努力と比較する。そのことによって、地域の方のニーズやそれに応えるB店の工夫・努力がより鮮明になるからである。

本時である第3次は本単元全体を通した学び合いの場面である。ここでは、A店、B店の工夫・努力を総合し、お店が大切にしていることを考えることを通して、お店が果たす役割について考え、私たちの生活を支えていることを自分なりに理解することをねらいとする。この学び合いが成立するために、子どもの生活から生まれる学習問題を設定し、解決する過程を設けている。第1次は子どもの生活に直結する郊外型のスーパーを取り上げ、第2次では自分たちの既習の知識や経験ではわからない個人商店を取り上げ、見学を通してそれぞれのお店の意味を考えるようにしている。さらに、お店の意味を表すために、第1、第2次の終末と同様に帯グラフを本時でも用いる。そのことにより、3年生の子どもがなかなか言語で表されないような考えや、逆に「がんばって安くしている」というような言葉の背景を掘り下げることができる。それぞれの子どもが考えるお店の工夫・努力の違いや共通点を教師が掘り下げることが可能になると考える。

3 展開計画（全16時間 本時16／16）

次	主な学習活動	時	具体的な学習・内容（◇印は、学級全体の学び合いの場面）
1	お客さんがたくさん来てくれるスーパーのひみつを考えよう	1	<ul style="list-style-type: none"> ・家族の買い物から、スーパー、大型店、個人商店、専門店のうちどれが1番多く行っているのかを知る。 ・お母さんがたくさん来てくれるスーパーのひみつを予想する。 ・A店を調べに行く計画を立てる。
		2	
		3	見学・調査
		4	
5			
6・7	<ul style="list-style-type: none"> ・見学したことからお母さんがたくさん来てくれるひみつを発表する。 ・たくさんのお母さんが来てくれるためにスーパーが大切にしていることを考える。（〇おうちの人に聞いてみる） 		
8			
2	B店がお客さんにもう一度開店してほしいといってもらえるひみつを考えよう	9	<ul style="list-style-type: none"> ・B店について知る。 ・お客さんがもう一度開店してほしいといってもらえるお店のひみつを予想する。
		10	見学・調査
		11	
		12	
13・14	<ul style="list-style-type: none"> ・A店とB店を比べて、お客さんにもう一度開いてほしいといわれるようになったB店の工夫を考える。 ・もう一度開いてほしいとお客さんがいうB店が大切にしていることを考える。（〇おうちの人に聞いてみる） 		
15			
3	お店のやくわりを考えよう	⑯	◇お店がお客さんのために大切にすることをA店とB店で学習したことから考え、さらに友だちの意見を聞いてより深く考える。（〇おうちの人に聞いてみる）

4 評価計画

次	時	社会的事象への関心・意欲・態度	社会的な思考・判断・表現	観察・資料活用の技能	社会的事象についての知識・理解
1	1	買い物調べから、お店についての疑問や気づいたことを進んで考えようとしている。		学級全体の買い物調べをまとめた表から、わかったこと、疑問をみつけることができる。	
	2				
	3	問題解決のために進んで調べたり、聞いたりしている。		A店で、お母さんがたくさん行くひみつを場所や視点をもって、調べたり、聞いたりしたことをまとめている。	
4					
5					
2	6	早く開店してほしいといわれるB店のひみつを進んで予想したり、調査・見学したりしようとしている。	調べたことをもとに、A店の工夫・努力を友だちの意見を聞きながら考え、自分の意見を深めたことを表している。	B店を早く開店してほしいと願う理由をA店と比べる視点で調べたり、お店の人に聞いたりしたことをまとめている。	郊外型のスーパーの行っている工夫、努力を理解している。
	7				
	8				
3	9	早く開店してほしいといわれるB店のひみつを進んで予想したり、調査・見学したりしようとしている。	調べたことをもとに、B店の工夫・努力を友だちの意見を聞きながら考え、自分の意見を深めたことを表している。		地域の商店街の行っている工夫・努力を理解している。
	10				
	11				
12					
13					
14					
15					
3	⑯		学習したことをもとに、お店が大切にしていることを友だちの意見を聞きながら判断したことを表している。		お店が私たちの生活を支えていることを理解している。

5 本時の学習

(1) ねらい

今までの学習をもとに、お店が大切にしていることを考え、友だちの意見を聞きながら判断することを通して、お店が私たちの生活を支えていることを自分なりの言葉で表すことができる。

(2) 展開

学習場面と子どもの取り組み	教師の支援と願い・評価 (◎は学び合いのためのはたらきかけ)
1. A店, B店の工夫・努力について学習したことをふりかえる。 2. 本時のめあてを確認する。	<ul style="list-style-type: none"> 多くの事実をえているので、理由の背景にあることを学習したことをふりかえりながら、思い起こすことができるようにする。
お店が1番大切にしていることを考えよう。	
3. お店が1番大切にしていることについて、友だちの意見をもとによりよい考えを見いだす。 ○利益を上げること ・安い値段にするには、もうかっていないといけない。 ・もうかっていなかったらつぶれてしまう。 ○価格を安くすること ・安い物を買いたいと思っているから。 ○品揃えを多種類で大量にすること ・バランスのよいものを食べさせたい、品物がないということをやくしたいから。 ○安心・安全な品物を売ること ・家族のために安心でおいしいものを食べさせたいから。 ○お客さんを大切にすること ・値段や品物だって、お客さんの望みを聞こうとしていることだから。 ・B店のようにお店を開くことがお客さんのためだから。 ○それぞれのお客さんが必要と考えることを一生懸命に応えようとする ・A店のように全国から仕入れたり、安くて安全なものをうったりすることは、なかなかもうけることにはならない。それは、B店のように地域のためにお店を開くことも同じだと思う。 ・いろいろな願いをもったお客さんのために一生懸命やっておられるっていうことが、ぼくたちのくらしをよくしているんだなあ。 4. ふりかえる ・うちの近くにあるお店やA店, B店はきてくれそうなお客さんを考えて、ねだんを考えたたり、駐車場やお店の広さを考えたりしていることがわかった。もうかることばかりじゃなくて、お客さんの生活を考えてお店をついているということがわかった。	<ul style="list-style-type: none"> 利益を上げる理由は、お店がただ単純に「もうける」ということ、より安い価格の品物を提供できること、店を存続させることの3つがあるので、3つの考えを提案し、理由の背景を明らかにする。 価格、施設など誰に対して、なぜ工夫をしているのかを問い、消費者のニーズに応えるために行っていることで、お客さんを大切にしているという視点が向くようにする。 ◎お客さんを大切にすることは、具体的にどのようなことかを掘り下げ、価格、品揃え、安心・安全な品物、存続することなどの意見がでるようになる。 A店, B店の、客層を明らかにし、それぞれの消費傾向や工夫・努力を掘り起こし、お客さんが必要と考えることに一生懸命応えようとしている事実を明らかにする。 <div style="text-align: center;"> <p>評価の観点</p> <p>(社会的な思考・判断・表現, 知識・理解)</p> </div> <p>学習したことをもとに、お店が大切にしていることを友だちの意見を聞きながら判断し、私たちの生活をお店が支えていることを自分なりの言葉で表している。</p> <p style="text-align: right;">【評価方法 ノート】</p>