

社会科学習指導案

福山市立御野小学校 指導者 川和田 園子

1 学 年 第3学年1組 26名

2 単元構成

大単元「くらしをささえる まちではたらく人びと」(全28時間)

中単元「店ではたらく人びとの仕事」(本単元) (16時間)

中単元「畑ではたらく人びとの仕事」 (12時間)

3 本単元「店ではたらく人びとの仕事」について

(1) 単元観

本単元は、学習指導要領第3学年及び第4学年の内容(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。」を受けて設定するものである。「次のこと」とは、「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」を指している。

本単元では、スーパーマーケットを中心に持ち上げ、調査や見学を行っていく。販売に携わっている人々の様々な工夫は、消費者の願いに応えるために行っていること、また、それは利益を上げることにつながっていることを考えることができる。そして、販売の仕事は、自分たちの生活を支えていることや、国内外の他地域とつながっていることにも気づくことができる単元である。

御野小校区には、大型スーパーマーケットはなく、隣接校区に4店舗が営業している。また、校区内には、2店舗のコンビニエンスストアがあり、その他にも古くからの小売店が点在している。児童は、それらの店舗に家族とよく買い物に行っている。その生活体験や調査・見学を通して、それぞれの販売の特徴を比較・関連づけながら学習を進め、販売者の工夫や努力を多面的に捉えることが期待できる。

(2) 児童観

本学級の児童は、前単元「わたしたちの市のようす」の学習で、福山市の土地利用の様子や交通の様子、主な公共施設などについて学習した。福山駅周辺の様子を見学してノートにまとめたり、たくさんの方が福山駅を利用するわけを資料をもとに考えたりする活動に意欲的に取り組んだ。

その際、見学などで実際に見たものについては、その経験を生かして積極的に発表することができたが、事象と事象を関連づけて思考する力は、十分に育っているとは言えない。

社会科学アンケートを実施したところ、次のような結果が出た。

	アンケート項目	肯定 (%)	否定 (%)
1	社会の学習は、よく分かります。	80	20
3	社会科の学習では、比較・関連づけを意識して考えています。	58	42
7	社会科の学習では、学習を振り返って、自分の考えを書いています。	54	46
8	社会科の学習は、楽しいです。	85	15

社会科の学習が楽しいと感じている児童は85%で、具体的な活動として「地図をかくことが楽しかった」(15人)、「福山市探検が楽しかった」(11人)と答えており、体験的な学習を好んでいることがわかる。社会科に対する興味関心や学習内容の理解に関する回答は肯定的なものが多く、社会科の学習に意欲的な児童が多いと言える。しかし、比較・関連づけを意識しながら考えたり、「学習の振り返り」において自分の考えを書いていると答えた児童が約半数であり、思考し表現することに関して苦手意識をもった児童が多いことがわかる。

(3) 指導観

指導にあたっては、次の3つのことを行っていく。

1つ目は、児童がさらに意欲的に学習活動に取り組めるよう、調査や見学など、体験的な活動を多く取り入れていく。その際、事前に何をどのように調べるかの計画を立て、見通しをもって活動させるようにする。さらに、学習のまとめとして、お勧めの店やコーナーを紹介する情報誌「三つ星ミニラン」を作成する活動を取り入れる。単元の導入時に児童に予告し、調査や見学の際には、店の特徴や販売の工夫を意識して活動させていく。

2つ目は、共通した資料を提示し、課題解決に向けて児童が予想を立て、自分の考えをまとめた上で意見交流をさせる。限られた資料の中で思考させることで、本時のねらいにせまる話し合い活動を展開していく。意見交流の際には、資料のどの部分を根拠に考えたかを明確にさせ、理解を深めていく。学習内容では、販売の工夫が消費者のニーズと結びついていることを理解させ、消費者としての工夫も考えさせていく。こうした活動を仕組むことで、振り返りにおいて、児童が理解したことと考えたことを書けるようにしていきたい。

3つ目は、「考え方・話し方名人」を活用しながら、思考・表現の仕方を繰り返し身につけていく。友達の意見と比較したり、資料相互を比較したりしながら話したり、友達の考えを言い換えたりさせることで、学級全体の理解を深めていく。さらに、事象と事象を関連づけて考えられるよう、切り返し発問をしていく。

これらの手立てにより、児童が自分の考えをもって意欲的に学習活動に取り組めるようにしていきたい。

4 本単元の目標

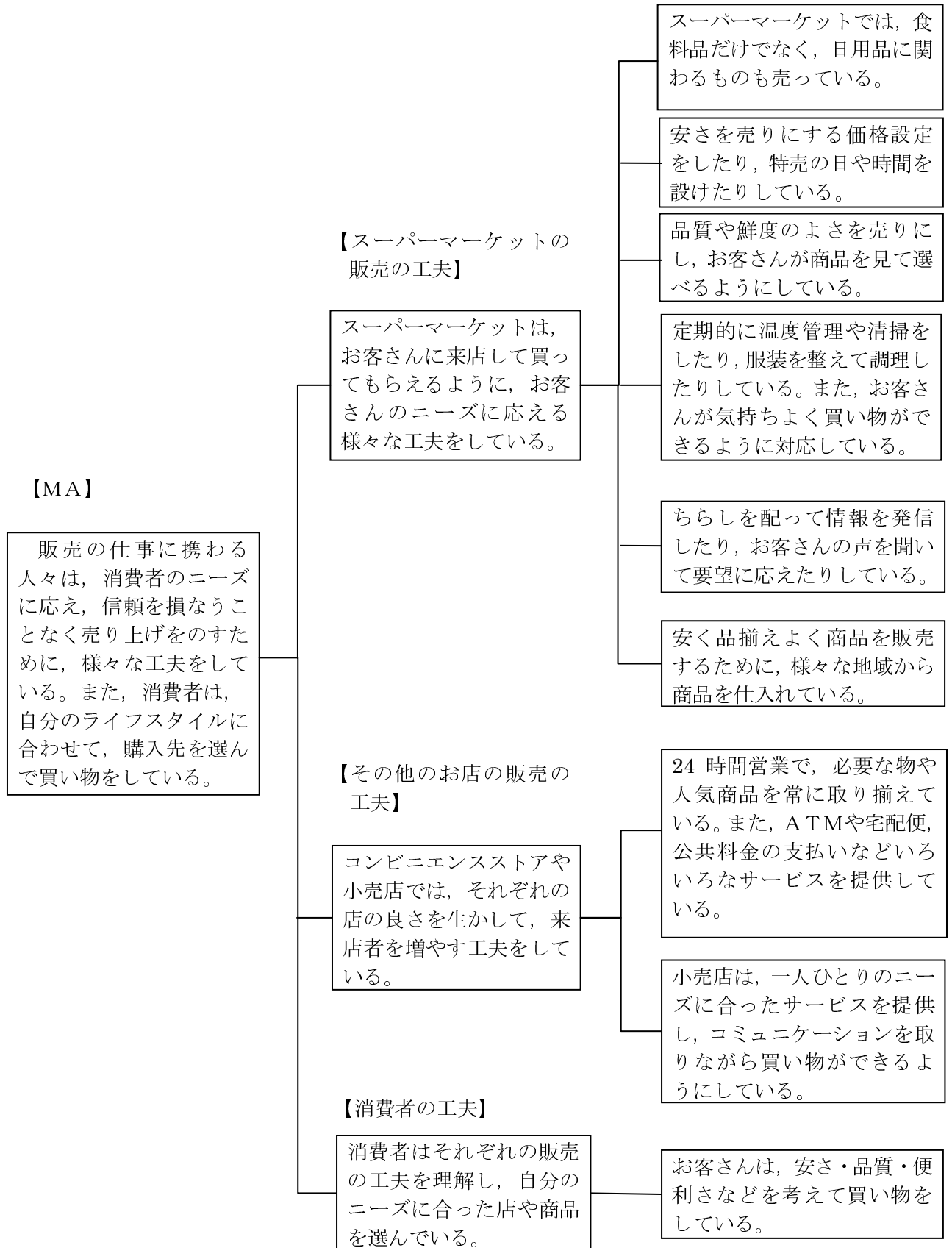
- 地域の人々の販売の様子や工夫について関心をもち、それらを意欲的に調べることを通して、自分たちの生活との関わりについて考えることができる。【関心・意欲・態度】
- 地域の人々の販売の工夫を考えたり、消費者と販売者の工夫を関連づけて考えたりし、適切に表現することができる。【思考・判断・表現】
- 商店の見学や聞き取り調査などを通して、販売の仕事に従事する人々の工夫について調べ、調べた過程や結果をノートや作品にまとめることができる。【技能】
- 地域の人々の販売にかかわる仕事は、自分たちの生活を支えていること、また販売に携わっている人々の工夫や他地域とのかかわりがあることを理解できる。【知識・理解】

5 単元の評価規準

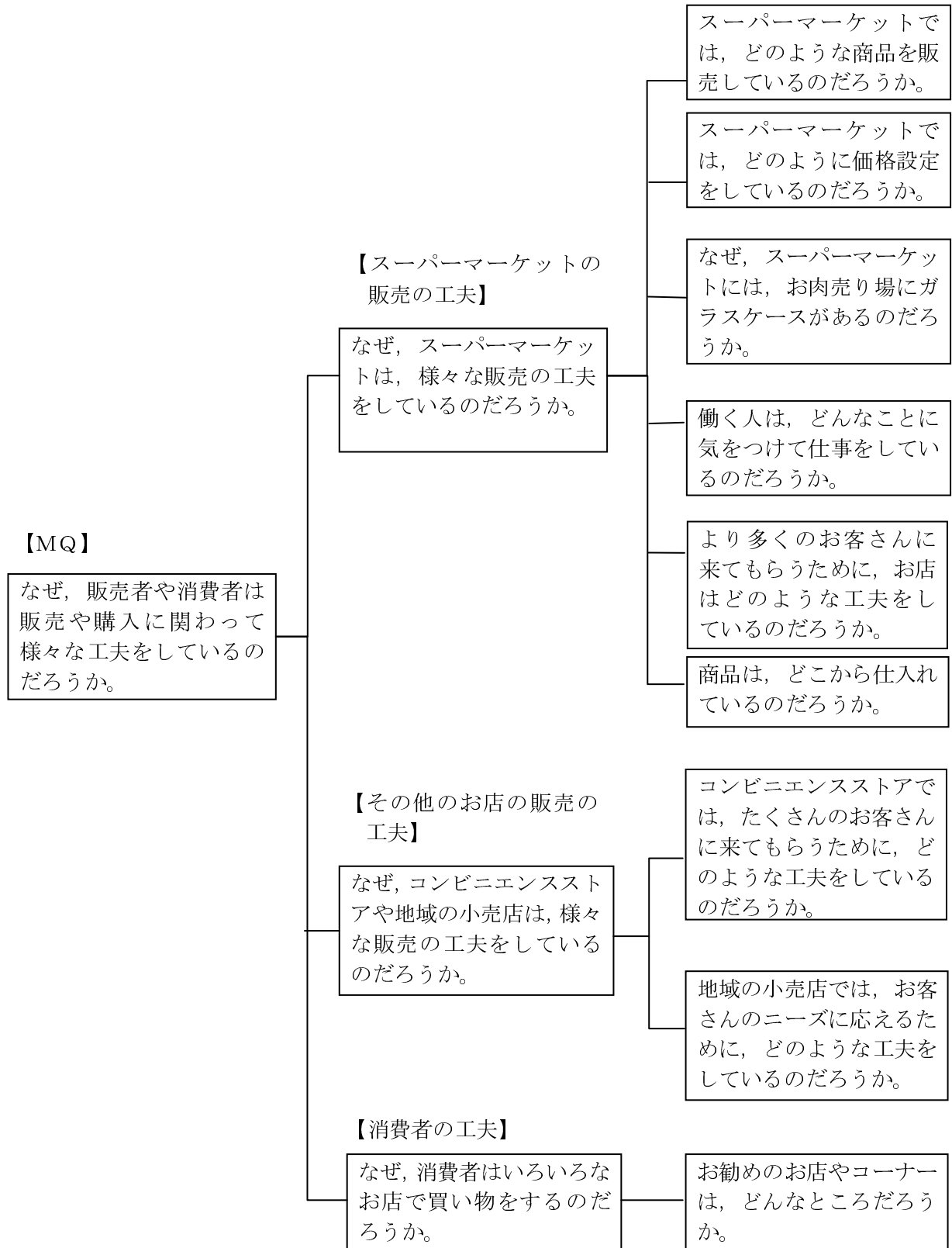
社会的事象への 関心・意欲・態度	社会的な 思考・判断・表現	観察・資料活用の 技能	社会的事象についての 知識・理解
○地域の人々の販売の様子に関心をもち、意欲的に調べている。 ○地域の人々の販売の仕事と自分たちの生活との関わりについて考えようとしている。	○地域の人々の販売の工夫や努力について考え、適切に表現している。 ○消費者の願いと店の工夫が結びついていることを考え、仕事の工夫を自分たちの生活と関連づけて適切に表現している。	○観点に基づいて見学をしたり、資料を活用したりして、地域の人々の販売の様子について必要な情報を集め、読み取っている。 ○調べたことを表やグラフ・白地図を用いながら、ノートやワークシートにまとめている。	○地域には販売する仕事があり、それらは自分たちの生活を支えていることを理解している。 ○地域の人々の販売の仕事にみられる特色や他地域などとの関わりを理解している。

6 教材解釈

(1) 本単元に関わる【知識の構造図】



(2) 本単元に関わる【問いの構造図】



7 本単元 「店ではたらく人びとの仕事」の指導計画（全16時間）

次数	時数	学習テーマ	学習目標	中心発問	評価規準	評価規準				評価方法
						関	思	技	知	
【導入課題】わたしたちは、どこで買い物をしているのだろうか。										
一	1	単元の導入 (販売)	スーパーマーケットやコンビニエンスストア、小売店の写真を見て、自分の学習課題をもつことができる。	販売の仕事について、これから調べてみたいことは、どんなことだろうか。	販売の仕事について、自分なりの学習課題を立てたり、学習の見通しをもったりしている。	◎				発言 ノート
	2	よく行く店はどこ	家の人が多様な店で何を買っているのかを話し合い、買い物調べに意欲をもつことができる。	家の人がよく買い物をする店や買っている物について調べる計画を立てよう。	買い物調べの仕方が分かり、家の人が行く店や買った品物について調べようと意欲を高めている。	◎			○	発言 ワークシート
	3	買い物調べからわかること	家の人のお買い物について調べたことを地図やグラフにまとめ、学級全体の傾向を確認することができる。	家の人とは、どのような種類の店に行き、何を買っているのだろうか。	家の人のお買物の仕方から分かったことを、買い物地図や棒グラフにまとめている。				◎	発言 地図 グラフ
【中核課題】なぜ、スーパーマーケットには、たくさんのお客さんが集まるのだろうか。										
二	4	見学の計画	スーパーマーケットで買い物をする人が多い理由について予想し、見学の計画を立てることができる。	なぜ、スーパーマーケットで買い物をする人が多いのだろうか。	スーパーマーケットの工夫を考え、見学への見通しをもって計画を立てている。				◎	発言 ノート
	5・6	スーパーマーケットの見学	計画に沿ってスーパーマーケットの見学をすることができる。	スーパーマーケットの見学に行き、予想したことを確かめよう。	進んで見たり聞いたりし、ノートにメモをしている。				◎	行動観察 見学メモ

7	店の中の様子① (品揃え)	売り場の様子から、お客さんが欲しい品物を購入できるように、たくさんの種類の商品をそろえていることについてまとめることができる。	スーパーマーケットでは、どのような商品を販売しているのだろうか。	スーパーマーケットでは、食料品だけでなく、日用品に関わる物もあり、たくさんの種類の商品をそろえていることについてまとめている。		◎	発言 ノート ワークシート
8	店の中の様子② (価格)	売り場の様子から、店の価格設定の工夫について考えることができる。	スーパーマーケットでは、どのように価格設定をしているのだろうか。	安さを売りにする価格設定をしたり、特売の日や時間を設けたりして、販売の工夫をしていることについて考えている。		◎	発言 ノート ワークシート
9 (本時)	店の中の様子③ (品質)	ガラスケースのお肉売り場の様子から、品質や鮮度を売りにした販売の工夫について考えることができる。	なぜ、スーパーマーケットAには、お肉売り場にガラスケースがあるのだろうか。	対面ショーケースにお肉を並べて販売することで、品質や鮮度を売りにした販売の工夫をしていることについて、他店舗の特徴と比較・関連づけながら考えている。		◎	発言 ノート ワークシート
10	働く人の工夫 (安心・安全)	店内の様々な場所で働く人に目を向け、働く人の工夫や努力を考えることができる。	働く人は、どんなことに気をつけて仕事をしているのだろうか。	お客さんが安心して購入できるように、働く人がさまざまな努力や工夫をしていることについて考えている。		◎	発言 ノート ワークシート

	11	売り場以外の工夫	より多くのお客さんに来てもらうためのお店の工夫を考えることができる。	より多くのお客さんに来てもらうために、お店はどのような工夫をしているのだろうか。	ちらしを配布したり、お客さんの声を聞いたりするなど、売り上げをのばすために様々な工夫をしていることを考えている。					◎			発言 ノート ワークシート
	12	品物はどこから	品物の仕入先を調べることで、店が国内の他地域や外国と結びついていることをとらえることができる。	品物は、どこから仕入れているのだろうか。	商品が生産された場所を探し、白地図に記入し、店が国内の他地域や外国と結びついていることをとらえている。					◎	○		白地図 発言 ノート
【発展課題】スーパーマーケット以外の店では、どのような販売の工夫があるのだろうか。													
	13	コンビニエンスストアの販売の工夫	コンビニエンスストアの販売の工夫について考えることができる。	たくさんのお客さんに来てもらうために、どのような工夫をしているのだろうか。	コンビニエンスストアは、お客さんのニーズに合わせて、24時間、いろいろなサービスを提供していることについて考えている。					◎			発言 ノート
	14	御野地域の小売店の販売の工夫	御野地域の小売店の販売の工夫や努力について考えることができる。	なぜ、地域の小売店でいつも買い物をするお客さんがいるのだろうか。	御野地域にある小売店の販売の工夫や特色を、スーパーマーケットやコンビニエンスストアと比較しながら考えている。					◎			発言 ノート
	15	学習のまとめ「三つ星ミニュラン」の作成（お勧めのお店やコーナーの紹介）	買い物の場面に合わせた店やコーナーを紹介する情報誌「ミニュラン」を作成することができる。	お勧めのお店やコーナーを紹介しよう。	学習したことをもとに、様々な商店の特徴や工夫をまとめている。							◎	ワークシート
四	16	評価と振り返り	学習の内容の確認と評価をする。							○	○	◎	テスト

8 本時の学習について

(1) 本時の目標

○対面ショーケースのお肉売り場の様子から、販売の工夫について考えることができる。

(2) 本時の評価規準

○対面ショーケースにお肉を並べて販売することで、品質や鮮度を売りにした販売の工夫をしていることについて、各店舗の特徴と比較・関連づけながら考えている。 【思考・判断・表現】

(3) 準備物

- ①スーパーマーケットAのお肉売り場の写真（対面ショーケースとパック詰め売り場）
- ②スーパーマーケットBのお肉売り場の写真（パック詰め売り場）
- ③対面販売をしている写真
- ④お肉の種類や品質を表しているポスター
- ⑤贈答用の箱の写真
- ⑥お肉売り場の店員さんの手紙
- ⑦お客さんの声

(4) 本時の展開

	本時の主な発問及び指示	児童の反応（学習内容）	資料	指導上の留意点(◇)及び評価規準(○) 【観点】
導 入	<p style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px;">【導入課題】 2まいの写真をくらべて、わかることは何だろうか。</p> <p>○これから2つのスーパーマーケットの売り場の写真を見せます。2枚の写真を比べて、どんなことがわかりますか。</p> <p>○ガラスケースのお肉売り場のあるお店は、たくさんありますか。</p> <p>○「ハテナ」を書きましょう。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・両方ともお肉売り場の写真。 ・1つの店は、パック詰めの売り場しかないけど、もう1つの店は、パック詰めの売り場以外に、ガラスケースにお肉が並ぶ売り場がある。 ・ガラスケースのあるお店の方が、お肉売り場が広い。 ・あまり見たことがない。 ・ほとんどない。 ・同じ名前のスーパーは、どこの店にも大きなガラスケースがある。 	① ②	<p>◇2枚の写真を比較してわかることを自由に言わせる。</p> <p>◇対面ショーケースのお肉売り場について問うことで、「ハテナ」につなげていく。</p>

【中核課題】なぜ、スーパーマーケットAには、お肉売り場に大きなガラスケースがあるのだろうか。

○なぜ、スーパーマーケットAには、お肉売り場に大きなガラスケースがあるのでしょうか。

○予想してみましょう。

○資料からわかることや考えたことを書き込みましょう。

○考えを発表しましょう。

- ・もともとお肉屋さんだから。
- ・このお店は、お肉を専門に売っているから。
- ・ガラスケースに入っていると、どんなお肉が売られているのかがよくわかるから。
- ・ガラスケースに入っていると、おいしそうに見えるから。

【はかり売り】（欲しいお肉を買いたい量だけ）

- ・ガラスケースの中を見て、欲しいお肉を選んだり、買いたい量をはかってもらえたりする。
- ・金額でも重さでも枚数でも注文できる。

【品質や鮮度】（安心・安全）

- ・会社の農場と協力農家で育てた牛が売られている。
- ・会社が工夫したえさを与えている。
- ・安心して食べられるかどうかの検査をしている。
- ・「自分の子どもに食べさせたいお肉」を売っている。
- ・「よい肉質は健康な鶏から」という考えでお肉を売っている。

③
④
⑤

◇課題に対する予想を理由をつけて言わせる。

◇個人でワークシートに考えを書き込ませてから、集団で交流させる。

◇対面ショーケースを用いるよさを考えさせる。

◇他店舗の販売の特徴と比較・関連づけて考えさせる。

○ガラスケースで販売することで、お店にどんなよいことがありますか。

○ここでお肉売り場の店員さんの手紙とお客さんの声を紹介します。

○次に、お客さんの声を紹介します。

【店員のアドバイス】

- ・店員が、料理に合ったお肉の部位を選んで勧めてくれる。
- ・どんなお肉がおいしいかやお買い得のお肉を店員に教えてもらえる。

【贈答品としての注文・宅配】

- ・その場で注文したお肉を予算の範囲内で箱詰めして送ってもらえる。
- ・おいしいお肉を人に贈ることができる。

- ・お客さんが欲しいお肉を買いたい量だけ注文することができ、喜んでくれる。
- ・お客さんと直接話しながら売ることができ、安心して買ってもらえる。
- ・お勧めのお肉をたくさん買ってもらえる。
- ・売り上げをのばすことができる。

【お肉売り場の店員さんの手紙】

この会社は、経営する牧場をもっていたり、同じ環境で育ててもらう牧場と契約していたりして、お肉を専門に扱っています。新鮮で質のよいお肉を仕入れて、お客さんに提供しています。ガラスケースを使うわけは、お客さんと話をしながらお肉を売るためです。お肉は、何円分、何グラム、何枚と、好きなお肉を必要な量だけ注文することができ、お客さんのニーズに合った販売の工夫をしています。お客さんには、お肉の選び方やおいしい食べ方などをアドバイスしています。迷っているお客さんには積極的に声をかけて、安心してお肉を買ってもらえ

【お客さんの声】

このスーパーに行くと、質の良いおいしいお肉が買えるので、お肉を中心に買いに行きます。店員さんに相談しながら買えるので、安心して買います。土曜日の朝には、牛肉の特売セールがあるので、毎週並んで買っています。

◇お肉を専門に扱っていることや、お客さんのニーズに応える販売の工夫をしていることを確かめさせる。

⑥

◇「お客さんの声」の中で、販売者の工夫を取り入れながら、上手に買い物をするの大切さにふれる。

⑦

<p>まとめ</p> <p>○今日の学習をまとめましょう。</p> <p>○自分はどのように買い物をしたいですか。そのことにもふれて、振り返りを書きましょう。</p>	<p>○なぜ、お肉売り場に大きなガラスケースがあるかという点、</p> <p>お客さんが好きなお肉を必要な量だけ注文できるようにしたり、店員がお客さんに品質や料理に合ったお肉の部位、調理法などをアドバイスしながらより多く販売できるようにしたりするため。</p> <p>だということがわかった。</p> <p>お店は、お客さんに喜んでもらえるように、いろいろな種類のお肉をガラスケースに並べて、アドバイスをしながら販売していることがわかった。新鮮で安心できるお肉を売るための工夫をしていた。</p> <p>これからは、パック詰めで買うだけでなく、店員さんと話しながらお肉を注文してみたいと思います。そして、特売の日に買い物に行ってみたいと思います。</p>	<p>○対面ショーケースにお肉を並べて販売することで、品質や鮮度を売りにした販売の工夫をしていることについて、他店舗の特徴と比較・関連づけながら考えている。 【思考・判断・表現】</p> <p>◇自分は、どのように買い物をするのかを考えさせる。</p>
--	---	--

9 板書計画

<p>単元 店ではたらく人びとの仕事</p> <p>課題 2まいの写真をくらべて、わかることは何だろうか。</p>	<p>① A店のお肉売り場の写真</p> <p>パックづめ ガラスケース 売り場が広い。</p>	<p>② B店のお肉売り場の写真</p> <p>パックづめ だけ</p>	<p>【予想】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・もともとお肉屋さんだから。 ・お肉せんもの店だから。 ・どんなお肉があるかわかるから。 ・おいしそうに見えるから。 	<p>③ 店員が対面販売をしている写真</p> <p>【はかり売り】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・すきなお肉 ・買いたい量 <p>○円, ○g, ○まい</p>	<p>④ お肉の種類や品質を表しているポスター</p> <p>【品質やせんど】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会社の牧場と協力農家 ・工夫したえさ ・けんさ 	<p>⑤ 贈答用の箱の写真</p> <p>【どうとう品としての注文・たぐいはい】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目で見ても注文 ・手間いらず ・店員のアドバイス
<p>ガラスケース</p>			<p>新せんで安心できるお肉をならべる。</p> <p>↓</p> <p>売り上げアップ!</p>	<p>・店員さんと話しながら注文する。</p> <p>・お買いどく品を買う。</p>		