|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| （６） | なぜ、みんなはスーパーマーケットで  買いものをするの？ | ２ | お店は、どんなところ？～消費者入門～ |
| □封筒⑥　□封筒⑮[共通]　□ワークシート（6） | |

|  |
| --- |
| １　この学習のねらいについて |
| スーパーマーケットは、食料品を中心に日用雑貨類を販売するセルフサービス方式の大規模小売商をいい、大量仕入れで仕入れ値の引下げやセール品等を消費者に提供して、利益を得る工夫を重ねています。その店舗に商品を納入している会社や工場も購入してもらうことで利益を得ていますので、たくさん買ってもらうために、消費者の購入意欲を高めるよう様々な工夫（試食・おまけつき・割引・セット販売など）をしているのです。  ここでは、売る側の工夫とその理由を学び、売る側に乗せられて、むだな買い物をしないことが大切だということを学びます。商品を買うのか買わないか考えることが消費者としての基礎を培う学びです。 |

|  |  |
| --- | --- |
| ２　学習前の準備と指導の見通し等 | |
| 封筒⑥：[１]試食・[２]おまけつき  [３]割引シール  封筒⑮：[１]スーパーA・[２]がまぐちくん  ・[４]がまぐち母・[５]家庭学習ﾏｰｸ  ワークシート：（６）  ⑥[１]試食　　⑥[２]おまけつき　⑥[３]割引シール    ⑮[１]スーパーA ⑮[２]がまぐちくん ⑮[４]がまぐち母 ⑮[５]家庭学習マーク | 活用場面：社会 |
| ○指導の見通し○  がまくんは、お店で売るための工夫に気づきました。どうしてこんな工夫をするのでしょう。  ↓  たくさん買ってもらってもうける工夫をしている。  ↓  安いから、おまけがあるから、お店の人に勧められるからと言って考えずに買っていたら、お金やものがむだになることに気づく。 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ３　児童の実態と段階別目標 | | |
|  | 学習前の子供の様子 | 目標 |
| A | ・一人で買い物をしたことがない。  ・周りの人に言われると何も考えずに従う。 | ・おまけにつられないで商品を選ぶことができる。  ・試食や割引のある商品を勧められたら、周りにいる家族などに相談できる。 |
| B | ・一人で買い物をしたことがある。  ・周りの人に誘われると、迷っても断れず従ってしまう。 | ・店が消費者に売るための工夫を２つ以上言える。  ・誘われた場合、どうしたらよいか考えて断ることができる。 |
| C | ・一人で買い物をしたことがある。  ・周りの人に誘われると迷っても断れずに従ってしまうことがある。 | ・店が消費者に売るための工夫を３つ以上言える。  ・誘われても、今自分に必要か、考えることができ、必要でない場合は断ることができる。 |

|  |  |
| --- | --- |
| 指導例 | |
| 活　動　内　容 | 指導のポイント |
| 1. 本時の学習内容を知り、がまくんと似た経験を発表する。   がまくんは、夕飯のお買い物で、お家の人と一緒にスーパーマーケットに行きました。色々な商品があるので、夕飯の材料が全部揃いそうです。がまくんは、おまけつきのソーセージを見つけて、おねだりしようとお家の人を探していると、試食や割引に気が付きました。  ・試食をすすめられて家の人におねだりした  ・いつもより、安くなっていてたくさん買った  ・おまけのキャラクターがほしくて買った   1. 学習問題を知る。   なぜ、スーパーマーケットは売るための工夫をするのでしょう。   1. なぜか考える  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 工夫 | | なぜ、こんなことをするの？ | | １ | 試食 | おいしいと分かってもらう  たくさん売りたい | | ２ | おまけ | おまけにつられる  たくさん売りたい | | ３ | 割引 | たくさん早く売りたい  ごみにしたくない |  1. ロールプレイングをする。   先生：お客さん  子供：お店屋さん  「おいしいよ」「おまけがついてるよ」  「今だけやすいよ」   1. まとめをする。   お店の人は、売ってもうけるために工夫をしているので、わたしたちは必要か必要でないか考えて買う。 | □絵カードを提示しながら似たような経験を発表させる等してイメージを膨らませます。  □子供の経験や意見を引き出しながら、板書例を参考に進めていきましょう。  たくさん売れると店はどうなるか発問して、  ３つ以外の工夫があれば発表させます  お店では売れないと、お給料がもらえないし、  商品も捨てないといけなくなってしまうこと  も気付かせましょう。  **ポイント**  K:\教材データ\ポイントの指.png  □先生が、お店側のねらいにのってしまい、必要のないものを買ってしまった経験を話しながら、防ぐにはどうしたらよいか考えさせるとよいでしょう。 |









・お店は売ってお金をたくさんもうけようとしている。

・お店のさそいにのって買ってばかりいるとお金が足らなくなる。

・ひつようかひつようでないか考えて買う。

お家の人とやって

みましょう

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 売るための  くふう | りゆう | 買う 買わない | りゆう |
| 1 |  | おいしいと分かれば買ってくれる | |  |  | | --- | --- | | 買う | 人 | | 買わない | 人 | | 家の人にたべさせたい  今はいらない |
| 2 |  | おまけがほしくて買ってくれる | |  |  | | --- | --- | | 買う | 人 | | 買わない | 人 | | おまけがどうしてもほしい  今はいらない |
| 3 |  | 安くなったと思えば買ってくれる | |  |  | | --- | --- | | 買う | 人 | | 買わない | 人 | | 家の人にたべさせたい  今はいらない |



・おまけつきのガム

・ふたつで100円で安い

・きょうのおかいどく

・ししょくがおいしくておねだり

おまけつきの

ソーセージがほしい！





なぜ、スーパーマーケットは売るためのくふうをするのでしょう。