

視点取得に基づく社会科授業の構造

— 小3社会科授業実践「わたしたちのくらしとはたらく人びと
～店ではたらく人びとの仕事～」を手がかりに —

The structuring of the social studies class based on the perspective-taking

— through Social studies class practice of “Our life and work ~The work of people in a shop~” in the third grade —

峯 岸 由 治*

Abstract

This study analyzed third grader social studies class practice in Kurashiki municipal institution Oimatu elementary school. The analysis object is a teaching plan and a class record. The analysis viewpoint is question of the teacher and the teaching materials, instructions and learning activity. As a result of analysis, the contents and the method of this class became the structure based on the perspective-taking.

キーワード：社会科、視点取得、授業分析

1. はじめに

「視点取得」とは、「ものごとを他の人の視点から見た場合にどのように見えるかが理解できること」である¹⁾。「いろいろな位置や他者に視点を設定したり、それを移動させてみたりする」ことは、「ものごとを深くわかるときに重要な役割を果たしている」と指摘されている²⁾。こうした観点から、社会科においても、例えば、「消費者としての工夫が売る側の人たちの工夫にも結び付いていることに触れて指導する」ことが指摘されている³⁾。すなわち、消費者と小売業者という双方の立場に立って考える視点の取得によって、社会事象に対する見方や考え方を広げたり深めたりすることが意図されると言える。

この小学校3年生における地域の商店や商店街に

関する学習は、小売業者の販売についての工夫や努力を、消費者の立場から考える内容となっている。地域の商店や商店街を扱った学習は、これまでも数多く実践されてきた。例えば、民間教育研究団体の機関誌に掲載された実践記録は、1970年から2005年までの35年間で25事例ある⁴⁾。これらの実践では、「買い物調べ」という観察や聞き取りによる複数の消費者の購買行動と、「売るためのくふうとくろう」という聞き取り調査による小売業者の経営努力とによって、双方向の関係を視野に入れた学習指導が展開されている⁵⁾。しかし、消費者と「売る側の人たち」との結び付き、すなわち、消費者が商品を購入するお店を選ぶ際の判断基準となる価格や品質、品揃えやサービスなどという小売業者の経営努力と関連付けて、両者の関係の理解を意図した事例は見られない。小売という経済活動に関する社会事象を理

* Yoshiharu MINEGISHI 教育学部准教授

- 1) 子安増生「視点取得」岡本夏木・清水御代明・村井潤一監修『発達心理学辞典』ミネルバ書房、1995年、p.277. なお、視点取得に関する研究としては、発達心理学や教育心理学の分野で多数の論文が発表されている。視点取得経験と社会認識形成に関する研究としては、加藤寿朗氏の一連の研究がある。加藤氏は、実験的な調査を行い、視点取得と経済認識の発達との関連について研究成果をまとめられている。その主な研究成果は、次のとおりである。
 - ①加藤寿朗「児童の社会認識の発達を規定する要因に関する調査的研究—小学校社会科の教育内容を基盤として—」全国社会科教育学会『社会科研究』第50号、1999年、pp.121～130.
 - ②加藤寿朗『子どもの社会認識の発達と形成に関する実証的研究』風間書房、2007年.
- 2) 宮崎清孝・上野直樹『視点』東京大学出版会、1985年、p.i.
- 3) 文部省『小学校社会科指導要領解説 社会編』日本文教出版株式会社、平成11年5月、p.51.
- 4) 拙稿『「地域に根ざす社会科」実践の歴史的展開—授業内容と授業展開を視点として—』兵庫教育大学院連合学校教育学研究科教科教育実践学専攻学位（博士）論文、2009年、付録 pp.39～56.
- 5) 例えば、次の実践がある。
 - ①佐々木勝男「子どもと共につくる社会科」歴史教育者協議会『歴史地理教育』No.235、1975年、p.4～15.
 - ②秋山敏「お店屋さん大作戦」歴史教育者協議会『歴史地理教育』No.262、1977年、p.10～21.

解するには、「消費者としての工夫」「売る側の人たちの工夫」それぞれを具体的に明らかにし、両者の関係を理解する学習指導を展開する必要があると思われる⁶⁾。なぜなら、消費者と小売業者の間には、経営努力による小売業者から消費者への働きかけと、需要による購買動向の変化という消費者から小売業者への影響とによる関係が見られるからである⁷⁾。

このような問題意識から、本小論では、岡山県倉敷市立老松小学校(当時)で、橋本秀基氏が行った、小3社会科授業実践「わたしたちのくらしとはたらく人びと～店ではたらく人びと」を取り上げ、この授業の構造を解明し、そこに内在する授業理論を引き出したいと考える⁸⁾。この授業を取り上げたのは、後述するように、この授業実践が視点取得を通して、小売業者と消費者との関係を鮮明にした学習指導が展開されているからである。

橋本氏の実践は、広島県立教育センター(当時)の中本和彦氏によって、分析が行われている⁹⁾。中本氏は、「『調べ学習』はなぜ活動主義を生み出すのか。それはどういう問題をはらんでいるのか。そして、どうすれば、それを克服することができるのか」という問題意識のもとに、橋本氏の実践を学習内容の構成、学習過程と調べ活動の関連から分析・検討している。そして、「児童の社会的な見方・考え方を、日常世界から解放させ、価値をできるだけ排除してより科学的に、そして、よりリアルに拡大・深化させるものであり、これまでの『調べ学習』の問題を乗り越えたもの」と評価されている。しかし、中本氏自らが「授業者の実践的課題」と指摘している、「調べ活動をどの程度取り入れて資料を提供するか」という授業内容と教材、展開方法との関連が

明らかにされていないところに研究の限界がある。そこで、本小論では、以下の研究方法をとる。第一に、「店ではたらく人びとの仕事」の学習指導案と授業記録を分析対象とした。授業記録を分析対象としたのは、「授業はどのように行われたのか」という、授業の事実を確定するためである。そして、「なぜそのような授業となるのか」を考察するため、学習指導案を分析対象とし、授業に対する教師の考えを把握したいと考えた¹⁰⁾。

第二に、学習指導案と授業記録を、次の三つの手順で分析、考察する¹¹⁾。

- (1)「店ではたらく人びと」の授業記録に見られる教師の働きかけ(発問・指示、教材、学習活動)と児童の反応を抽出する。
- (2)抽出した資料をもとに、内容と展開方法の両面から授業の構成を確定する。取り上げられている内容、及びその順番を内容構成とする。また、授業で展開されている教授活動、並びに学習活動を展開方法とする。
- (3)授業の構造として、授業内容がなぜそのような構成され、教授・学習活動がなぜそのような展開されるのかを明らかにし、実践の背後にある授業理論を引き出す。

このような方法をとったのは、視点取得を促すために、教師が「どんな内容を」「どんな方法で」、児童に学習させようとしたのかを明らかにしたいと考えたからである。授業は、児童の質的変容と主体的な関与を促すことを意図して行われる。そのために、教師は、自身の経験や研究に基づいて授業を構想する。授業の内容的側面については発問と教材によって、方法的側面については指示と学習活動の設定によって計画される。そして、その選択や構成に

6) 例えば、販売に関わっている人々の仕事の工夫として、「客の多様なニーズを把握して商品を取りそろえる」ことが挙げられている。文部省前掲(3)、p.29。

7) 小売業の経営要素、並びに小売業者と消費者との関係については、いくつかの文献を参考にした。主な文献は、次のとおりである。

①清水滋『21世紀版 小売業のマーケティング』ビジネス社、平成4年。

②増田大三編著『現代小売業の構図と戦略』中央経済社、平成7年。

③川崎進一『新小売業経営の条件』商業界、2001年。

④木下安司・竹山芳江『小売店長の常識』日本経済新聞社、2005年。

8) この授業は、平成16年11月5日(金)、倉敷市立老松小学校3年ろ組で行われたものである。指導案、授業記録、授業で使われたワークシートなど、橋本氏から提供していただいた。なお、橋本氏は、現在、福山市教育委員会学事課に勤務されている。

9) 中本和彦「『調べ学習』の特性を生かした社会科授業構成の論理—小学校地域学習を事例として—」鳴門社会科教育学会『社会認識教育学研究』第20号、2005年、pp.11~20。なお、中本氏は、現在、四天王寺大学に勤務されている。

10) 中村哲『社会科授業実践の規則性に関する研究—授業実践からの教育改革』清水書院、1991年、p.4。

11) 分析方法については、以下の文献を参考にした。

①中村 前掲(10)p.37。

②永井滋郎・平田嘉三編『社会科重要用語300の基礎知識』明治図書、p.75・77。

表-1

段階	次数	時数	学習問題と活動の流れ
つかむ	一	1	お母さんの買い物とおばあちゃんの買い物くらべ① <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">なぜ、おばあちゃんとおかあさんとは、品物の入れ物が違うのでしょうか。</div> <p>◎今と昔の買物の品物の様子の絵を比べて、疑問を出し合い整理しながら地域のお店や家の人の買物の様子について興味を持つ。 ◎買い物調べについて確認しあう。(課外)</p>
		2	買い物調べのまとめ② <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">どんなお店で、何を買っているのかまとめてみよう。</div> <p>◎自分や家の人が何を買っているのかについて調べ、買物の仕方や店の選び方の傾向を捉え、学習問題を作る。 ◎スーパーマーケットで、なぜよく買物をするのか家族に聞き取りをする。</p>
追求する	二	3	スーパーマーケットのみみつ予想③ <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">なぜ、スーパーマーケットでの買い物する人が多いのだろう。</div> <p>◎スーパーマーケットで、買物をする理由について家族から聞いたことを発表しあう。 ◎安さ、安心、品数、サービス、設備の5項目に分類し、それぞれの項目名を考えさせる。 ◎消費者の願いを実現するためにスーパーで行われていることを調べるための見学をすることを意識づける。 ◎消費者の願いを見学の視点に設定する。 <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">スーパーで働く人は、お客さんの願いをかなえるためにどんな工夫をしているのだろうか。</div></p>
		4	スーパーマーケットの見学④ <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">スーパーマーケットを見学しよう</div> <p>◎スーパーマーケットを見学し、自分たちの課題について見学したり、インタビューしたりして調べる。 ◎見学中に出てきた新たな疑問は、その場でできるだけ解決させる。</p>
	三	5 見学のまとめづくり⑤⑥ 6 <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">調べたことをまとめよう</div> ◎調べてきたことを、各グループごとにまとめ、発表の準備をする。 7 スーパーのみみつ発表会⑦ <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">スーパーマーケットで働く人の工夫を発表しよう</div> ◎スーパーマーケット調べの発表会を開き、お互いの調べたことを発表しあう。	
ふかめる	四	8	スーパーマーケットのみみつまとめ⑧⑨ <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">スーパーマーケットで働く人の工夫をまとめよう</div> <p>◎分かったことをもとに、集団で話し合い、スーパーマーケットの工夫をまとめる。 ◎子ども達が調べた工夫を、商品とサービス・設備に区別してまとめる。</p>
		9 本時	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">なぜ、スーパーマーケットは老松小学校の運動会日程が必要なのだろうか。</div> <p>◎運動会日程を何に活用しているのかを考えさせる。 ◎お弁当の食材の売り上げからや発注数に興味を持たせて問題解決を行う。 <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">なぜ、スーパーで働く人は様々な工夫を行っているのだろうか。</div> ◎子ども達の考えに対して、GTの店長さんにお話をしてもらう。</p>
はたらきかける	五	10	他のお店の工夫調べ⑩⑪
		11	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">なぜ、他のお店に、買い物しに行っているのだろう。</div> <p>◎買い調べの結果より、スーパー以外での買物があったことを思い出させ、なぜ、それぞれのお店に人が行くのかを調べる。 ・値段が高いのに、なぜコンビニで買物する人が多いのか。 ・なぜ、小さな魚屋さんで魚を買う人がいるのか。 ◎スーパーと他のお店のこだわりとの共通点から、商店で働く人が大切にしていることをまとめる。</p>
		12	上手に買物するためには?⑫ <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">賢いお客さんになるためにどんなことを工夫すればよいのだろうか。</div> <p>◎これまでの買物経験を振り返りながら、上手に買物するために気をつけることを話し合う。</p>

は、教師が経験や研究を通して培ってきた知見が反映されているのである。したがって、授業における教師の働きかけ、具体的には発問や指示、教材、学習活動を検討することにより、授業の仕組みが明らかにできると考えたのである。

2. 「店ではたらく人びとの仕事」の概要

本単元の目標は、次の通りである¹²⁾。

- 「◎地域の人々の生産や販売の仕事に関心を持ち、意欲的に調べ、考えながら追求しようとする。
(社会事象への関心・意欲・態度)
- ◎調べたことをもとにして、生産や販売の仕事に携わる人々の工夫について、考えることができる。(社会的な思考判断)
- ◎地域の生産や販売の仕事に携わっている人のはたらく様子や工夫を見学、調査して調べ、分かったことを整理してまとめることができる。(観察・資料活用の技能・表現)
- ◎自分たちの住んでいる地域の生産や販売の仕事が自分たちの生活を支えていることを理解しそれらの仕事の特色や人や物の国内の他地域との関わりについて理解する」

そして、これらの目標に到達させるために、指導計画は、表-1のように組まれている。なお、指導計画は、12時間扱いとなっている¹³⁾。

3. 「店ではたらく人びとの仕事」の構成

本時は、「スーパーマーケットの、学校行事情報の活用目的を考えることを通して、スーパーマーケットでは、消費者のニーズをつかみ、応える工夫をして、お客に喜ばれるお店作りを目指したり、利益を増やそうと努力したりしていることを理解する」という目標を達成するために、次のように展開されている¹⁴⁾。

学習活動1、および2では、「前時を振り返る」とともに、「学習問題の設定」が行われている。具体的には、「スーパーマーケットについて勉強してきたけど、始めの学習問題は何だったかな」「どうして、スーパーに行くんだったのかな」という発問のもと、「お客様の願いをかなえる工夫をいっぱいしている」「お客様の願いにこたえる工夫をしている」

といったスーパーに対する消費者の購買動機とこれに対応した販売者の経営努力が再確認されている。そして、学習問題を設定するための資料＝地域行事予定表が、児童の興味を触発する、教師の次のような発言と共に提示されている。

「今日は、みんなに、協力して謎を解いて欲しい。スーパーの矢野店長さんにたくさんのお店の資料をもらったんだけど、よく分からない資料が一つあったんだよ」

すなわち、意外性のある資料の提示により、児童の動機付けが図られているのである。

提示した資料の説明があった後、「9月26日は何があった日」という確認を促す発問が行われる。そして、「どうして、店長さん達は、老松小学校の運動会日程をもっていただろう」という、再び児童の興味を触発する発言を加えながら、学習問題「なぜ、スーパーマーケットは老松小学校の運動会日程が必要なのだろうか」が提示されている。

学習活動3では、この学習問題について話し合いが行われる。話し合いでは、「スーパーマーケットでは、お客の欲しい品物を知って、用意できるように学校の行事情報を大切にしている」という学習問題に対する答えを導くために、まず生活経験や学習経験に基づいた児童の予想が発表される。

次に、「運動会前後の食材の売り上げ数の資料」が提示され、児童の予想が検証される。検証に当たっては、「おさしみ、牛乳、なし、鶏肉の売れた量を、棒の長さで表しています。赤いところが運動会の日だよ」というグラフの見方の説明。「火曜日だけ牛乳が多いね。何の日」「みんなのお弁当にも入ってた」「25日に、この3つだけ一杯売れている理由は」といった確認を促す発問。「この、鶏肉、ミニトマト、なしだけなぜ、増えているの」といった焦点化を図る発問。「これも火曜日だね」「お弁当に使うんだね」「弁当の材料を買いに来たんだね」といった強調など問答の技法が使われている。

さらに、検証結果を強化するために、「スーパーマーケットが運動会日程を知らなくても、売り上げは伸びただろうか」という、新たな課題が投げかけられる。この課題の提示に当たっては、「運動会の前日は、みんなのお母さんはお弁当の材料を買い

12) 橋本秀基「第3学年社会科学学習指導案」倉敷市立老松小学校、3年ろ組、平成16年11月5日、p.2.

13) 指導案には、「評価規準」「評価基準」「評価方法」を伴った詳細な「単元指導計画」があるが、紙幅の関係から筆者が書き直した。

14) 橋本 前掲(12)p.6. また、いただいた授業記録を基にした。

に行くよな。だったら、矢野店長さんが、運動会日程を知らなくても、お母さん達は、お弁当の材料を買いに行ったんじゃないの」「だったら、運動会日程を知らなくてもいいんじゃないの」という「揺さぶり」の発問が投げかけられている。そして、児童の予想-資料による検証という過程の中で、「品物がなくなるって言うてるけど、冷蔵庫があったよな。その中にいっぱいあるんじゃないの」「伸びないと思う人は、どんな資料があれば、証明できる」という切り返し。「発注の資料をみて、数がどうなっていたらいいの」というグラフの見方の確認。「グラフから何が分かるの」「どうしてこの日だけ多いの」といった焦点化を図る発問などによって、児童の話し合いへの介入が行われ、「日程を知っていたから、こんな風に発注できたんだね」と学習問題に対する答えが、改めて強調されている。

学習活動4では、最初のまとめが行われる。まとめは、まず、「運動会前日にたくさん売れるから、たくさん品物が無いといけない。それで、たくさん発注するから日程が必要」「運動会前日にたくさん品物を出しているのが分かりました」というように、児童が自分の言葉でまとめている。続いて、「スーパーでは、お客様の願いを知るために、運動会日程を使っている」と全体でのまとめが行われている。

学習活動5ではこのまとめを受けて、「どうして、スーパーで働く人は、ここまでたくさんの工夫をするんだろう」という二つ目の学習問題が提示され、児童の考えが発表されている。二つ目の学習問題の提示にあたっては、「昨日は、願いを叶えるための工夫。今日は願いを知るための工夫。どうして、スーパーで働く人は、ここまでたくさんの工夫をするんだろう。」と、「スーパーで働く人」の「工夫」が強調されている。児童は、「お客さんにいっぱい利用して欲しいから」「もうけたいから」「工場のように信頼されて、もうけをだしたいから」というように、これまでの学習経験に基づいて考え（予想）を発表している。さらに、教師は、こうした児童の考え（予想）に対して、「どうしてこう思ったの」と、その根拠を説明させることによって、これまでの学習経験を強化している。すなわち、これまでの学習経験を強化することによって、「ものをつくる人々の仕事」に見られる経済活動の共通性を焦点化しよ

うとしているのである。

学習活動6では、この児童の考え（予想）が、次のような店長さんの話を通して検証される。「なぜ工夫するかというと、たくさんのお客さまに来て欲しいからです。働きながら考えていることは、①安全な商品を売りたい。②いつも必要なものがあるようにしたい。だから、行事予定やテレビ情報を大切にしています。③気持ちよく買い物をして欲しい。この3つのことを大切にしています。そうすることで、お客様に信頼されるお店にして、もうけも出したいと考えています。」

すなわち、店長さんのお話を通して、お店の人がいろいろと工夫する理由が説明されているのである。

最後に、学習活動7では、「買い物をするときにどんな工夫をすればいいか」という店長さんから出された新たな課題を確認して授業が終了している。

つまり、本授業は、本時の目標を達成するために

(1) 消費者のニーズを知るための工夫

(2) お店の人が工夫をする理由

という二つの学習内容によって構成されていると言える。そして、これらの内容を児童に獲得させるために、

(1) 資料の読み取り

(2) 話し合い（資料の分析と検討、考えの発表）

(3) 店長さんの話の聞き取り

という三つの学習活動によって授業が展開されているのである。

4. 「店ではたらく人びとの仕事」の構造

「店ではたらく人びと」の授業は、なぜこのような構成になるのであろうか。橋本氏は、「どうして地域行事予定表を資料として使ったのであろうか」「なぜ、学習問題を二つ設定したのであろうか」ここでは、この二つの問いを考察することによって、本授業実践の構造を明らかにしたいと考える。

第一に、橋本氏は、「どうして地域行事予定表を資料として使ったのであろうか」それは、橋本氏が、スーパーマーケットは、「天気予報やテレビ情報、学校情報など、あらゆる情報を集め消費者の求める商品を推測して販売活動を行っている」ことを児童に気づかせたいと考えたからである¹⁵⁾。橋本氏がこのように考えた理由は、こうした「情報の収集」が、

15) 橋本 前掲(12)p.1.

「子ども達や一般の買い物客にもあまり知られていないスーパーの努力」だからである。そして、「多く子ども達や家庭では、これらのスーパーマーケットの働く人の工夫や企業努力に気が付いていない」のは、「子ども達が、消費者として社会生活を送るうえで、大きな課題」であり、「消費者としての願いを自覚し、お店の工夫に気が付いたとき、実際の生活の中で、よりゆたかな買い物ができる消費者になれるのではないだろうか」という橋本氏の考えがある¹⁶⁾。

したがって、「なぜ、スーパーマーケットは老松小学校の運動会日程が必要なのだろうか」と問われ、関連する資料の読み取ることによって、児童は「よく売れる品物をたくさん仕入れておかないといけない」というように、「店長さんやお店の意識の底」にある「常に消費者を意識し、消費者のニーズ（需要）に応える（供給）」という「需要と供給」の原則を理解するのである。つまり、「なぜ、スーパーマーケットは老松小学校の運動会日程が必要なのだろうか」という問いを設定することによって、これまで消費者の購買行動から見てきた小売業者の経営努力を、小売業の立場から考えさせるという視点の転換を促していると言える。そして、こうした視点の移動を児童に保障していくために、前時までの学習活動が関連付けられている。すなわち、家の人の「買い物やスーパーに対するニーズ」という購買行動及び購買動機の調査によって得られる自分とは異なる消費者の視点、調査結果に基づく話し合いという複数の消費者の視点、「消費者のニーズ」に基づく小売業者の経営努力の検証と観察という多様な視点が設定されているのである。

第二に、橋本氏は「なぜ、学習問題を二つ設定したのであろうか」それは、スーパーマーケットを学習した後に、「異なる店舗形態を持つコンビニエンスストアや他の小売店など、子ども達の興味のある店を調べさせてみたい」という、学習展開の見通しを橋本氏が持っていたからである¹⁷⁾。橋本氏が、異なる店舗形態を持つ小売店を「調べさせてみたい」と考えたのは、「スーパーマーケットよりさらに、働く人に視点のあつた工夫や努力、こだわり、つまりは働く人々の生き様が見えてくる」のではない

かと、この学習の効果に期待しているからである¹⁸⁾。

したがって、「なぜ、スーパーで働く人は様々な工夫を行っているのだろうか」と問われ、関連する資料を調べ、「店長さんの話」を聞くことによって、児童は「お客さんの気持ちに応えるため」「もうけたいから」というように、「多くの消費者がやってきて満足のいく買い物をしてもらいたい」という「働く人の意欲」とそれを支える「利潤追求への意欲」を理解するのである。つまり、「なぜ、スーパーで働く人は様々な工夫を行っているのだろうか」という問いを設定することによって、児童がこれまで見てきた「様々な工夫」つまり経営努力の目的を、小売業者の視点から帰納的に分析させていると言える。そして、小売業者の視点で行うこの帰納的な分析を児童に保障するために、前時までの学習内容が関連づけられているのである。すなわち、消費者の購買動機と購買行動、購買行動の判断基準となる小売業者の経営努力である。具体的には、「安さ」といった価格、「新鮮」「品数豊富」といった品質や品揃え、「特売」「並べ方・配置」といった販売方法、「営業時間」「接客態度」といったサービス、「駐車場」「電子レンジ」といった店舗規模や店舗施設という経営要素に関する知識である。

これらの知識の獲得を通して、経営努力という小売業者から消費者への働きかけと、「ニーズ（需要）」という消費者から小売業者への影響という双方向の関係認識がめざされていると言える。さらに、消費者と小売業者の関係認識は、「異なる店舗形態」を持つお店の調査活動、及び「賢いお客さんになるためにどんなことを工夫すればよいのだろうか」という、再び消費者の視点から行われる調査活動、及び話し合いを通して豊かにされていくという構造になっているのである。

5. おわりに

本小論では、岡山県倉敷市立老松小学校教諭（当時）橋本秀基氏の行った小3社会科授業実践「店ではたらく人びとの仕事」の学習指導案と授業記録を対象として分析・考察し、授業の構造を解明した。本研究の意義は、内容構成と展開方法を関連付け

16) 同上

17) 同上

18) 橋本 前掲(12)p.2.

て、授業の構造を明らかにしたところにある。「店ではたらく人びとの仕事」の授業は、視点取得が内容構成の原理となっていた。そして、この内容構成原理は、消費者と小売業者との関係が発生する経営努力に焦点を当て、視点の移動と転換が図られていたのである。展開方法では、調査活動といった児童を主体とした形態、及びこの調査結果や教師が収集した資料に基づく話し合いといった児童と教師相互の交流形態が展開方法の原理となっていた。そして、この展開方法原理は、消費者の判断基準としての経営努力の調査と話し合い、小売業者が消費者の

需要に対応しようとする経営努力の発見と検証という内容構成の構造に関連づけられていたのである。

今後の課題は、本研究で取り出した視点取得という授業の構造を、同一単元の他の授業分析を通して吟味すること、取り出した構造に基づいて他の社会科授業を構想し、授業実践を通して検証することが考えられる。

本研究をまとめるにあたって、橋本秀基氏には指導案や授業記録などの資料を提供していただきました。記して感謝いたします。

【小3「店ではたらく人びとの仕事」授業分析表】

発問・指示 ※教材	学習活動	児童の反応
<p>1. スーパーマーケットについて勉強してきたけど、始めの学習問題は何だったかな。</p> <p>2. で、調べて、発表会して、みんなでまとめたね。どうして、スーパーに行くんだったのかな。</p> <p>3. 今日は、みんなに協力して謎を解いて欲しい。スーパーの矢野店長さんにたくさんのお店の資料をもらったんだけど、よく分からない資料が一つあったんだよ。</p> <p style="text-align: center;">※地域行事予定表</p> <p>4. 資料の概要説明</p> <p>5. 9月26日は何があった日？</p> <p>6. この資料は8月にももらったんだけど、どうして、店長さん達は、老松小学校の運動会日程をもっていたんだろう。</p> <p>【学習問題1】</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <p>なぜ、スーパーマーケットは老松小学校の運動会日程が必要なのだろうか。</p> </div> <p>7. この日に、どんな物が売れていたかの資料ももらいました。</p> <p style="text-align: center;">※9/21～9/30の来店者数と売り上げ</p> <p>8. おさしみ、牛乳、なし、鶏肉の売れた量を、棒の長さで表しています。赤いところが運動会の日だよ。</p> <p>9. 気が付いたことは？</p> <p>10. 火曜日だけ牛乳は多いね。何の日？</p> <p>11. これも、火曜日だね。</p> <p>12. この、鶏肉、ミニトマト、なしだけなぜ、増えているの？</p> <p>13. お弁当に使うんだね。みんなのお弁当にも入ってた？</p> <p>14. では、この3つだけ残します。(グラフを取る)</p> <p>15. 25日に、この三つだけ一杯売れている理由は？</p> <p>16. 弁当の材料を買いに来たんだね。</p> <p>17. 運動会日程を持っているのはそのためだったのか・・・</p> <p>18. でも、運動会の前日は、みんなのお母さんはお弁当の材料を買いに行くよな。だったら、矢野店長さんが、運動会日程を知らなくても、お母さん達は、お弁当の材料を買いに行ったんじゃないの？だったら、運動会日程を知らなくてもいいんじゃないの？</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <p>スーパーマーケットが運動会日程を知らなくても、売り上げは伸びただろうか。</p> </div> <p>19. この問題を考えてみよう。</p> <p>20. 伸びると思う人。手を挙げて。</p> <p>21. 伸びないと思う人。手を挙げて。</p> <p>22. 伸びると思う人、理由は？</p>	<p>発表する</p> <p>グラフを読み取る</p> <p>話し合う</p>	<p>○なぜ、多くの人がスーパーに行くのか。</p> <p>○スーパーでは、お客様の願いをかなえる工夫をいっぱいしてるから。</p> <p>○スーパーでは、お客の願いにこたえる工夫をしているから。</p> <p>○運動会</p> <p>○運動会の日は、たくさんの方がお弁当を買いに行くから。</p> <p>○前日におかずの買い忘れがないように、品物を前に出さないと行けないから。</p> <p>○その日にお弁当を買いに行くから。</p> <p>○運動会の日が一番お客様が来るから、お店の人もたくさん買っていかないといけないから。</p> <p>○前日に、お弁当の材料を買いに来るから、材料を前に出しておくため。</p> <p>○なし、ミニトマト、鶏肉は、運動会の前日にたくさん買われている。</p> <p>○当日はあまり売れてない。</p> <p>○当日は、うちの人は運動会に来ていて忙しいから、あまり売れないんだと思う。</p> <p>○お刺身は、あんまり、変わってない。</p> <p>○牛乳もあまり変わってない。</p> <p>○あっ！火曜市の安売りの日です。</p> <p>○なし、ミニトマト、鶏肉は前日がいっぱい売れている。</p> <p>○牛乳、お刺身は運動会が過ぎてから売れている。</p> <p>○鶏肉はお弁当に入れて元気ができるように・・・。</p> <p>○なし、ミニトマト、鶏肉はお弁当に良く入れる物。</p> <p>○お刺身、牛乳は、お弁当に入れない。</p> <p>○入ってた！入ってた！</p> <p>○運動会のおかずのため。</p> <p>○そうそう。</p> <p>○行く・・・。</p> <p>○うん。</p> <p>○のびない！のびる！（口々に）</p> <p>○伸びる 4～5人挙手</p> <p>○伸びない ほとんど挙手</p> <p>○前日なんだから、お母さん達は買いに来るから。</p>

発問・指示 ※教材	学習活動	児童の反応
23. 伸びないと思う人の理由は？		<ul style="list-style-type: none"> ○店長が日程を知らなくても、お母さん達は勝手に買うから。 ○たくさんの人が買うと、すぐに品物が無くなってしまって、買いたい人が買えなくなる。 ○たくさん、仕入れていて、少し安くしたら、売り上げは伸びる。 ○たくさんの人が来るはずだから、たくさん発注しておかないといけない。 ○少ししか品物がなかったら、買えない人が怒るから日程は必要。 ○日程が分かれば、運動会にいる物をお客様に教えてあげられてたくさん売れる。 ○店長が知っていたら、割引してたくさん売れる。 ○それだけじゃ足りないかも。 ○冷凍庫にも買い置きがないかも。 ○なしとかは、一杯余っているとおもう。 ○運動会を知らなかった時の売り上げ。 ○たくさん、売れていなかったという証拠。 ○26日の2日前に発注しないといけないから、24日にどのくらい仕入れたかの資料。 ○2日前の発注の数が多ければいい。
24. 品物が無くなるって言うけど、冷凍庫があったよな。その中にいっぱいあるんじゃないの？		
25. 伸びないと思う人は、どんな資料があれば、証明できる？		
26. 発注の資料をみて、数がどうなってたらいいの？ ※なし・鶏肉・ミニトマトの発注数	グラフを読み取る	
27. グラフから何が分かる？	話し合う	<ul style="list-style-type: none"> ○2日前が多い。 ○2日前に発注して、25日に届くから。 ○お弁当の材料が売れる日に届くように。 ○運動会前日にたくさん売れるから、たくさん品物が無いといけない。それで、たくさん発注するから日程が必要。
28. どうして、この日だけ多いの？		
29. 日程を知っていたから、こんな風に発注できたんだね。		
30. 今日の課題についての答えを学習プリントに書いてみよう。		<ul style="list-style-type: none"> ○運動会前日にたくさん品物を出しているのが分かりました。 ○お弁当は前の日に用意しないといけないから、日程が必要。 ○よく売れる品物をたくさん仕入れておかないといけないから。 ○2日前にお弁当の材料を買う人が多いことが分かって、どのくらい発注すればいいか分かるから。
31. お客様が何を買いに来るか分かるから必要なんだね。		<ul style="list-style-type: none"> ○たくさん買ってもらうための工夫。 ○お客様の願いを叶えるための工夫。
32. なんの工夫といたらいい？		
33. 昨日の学習ででた疑問はなんだった？		<ul style="list-style-type: none"> ○なぜ、スーパーマーケットの人にお客様の願いが分かるんだろうか？ ○願いを知る工夫。
34. だったら、これが何の工夫になる？		
35. まとめるよ。		
36. じゃあ、最後の質問。		<ul style="list-style-type: none"> ○お客さんにいっぱい利用して欲しいから。 ○もうけたいから。 ○たくさん売るために。 ○安全、新鮮な物売っていっぱいもうけるため。 ○工場のように信頼されて、もうけをだしたいから。 ○お客さんの気持ちにこたえるため。 ○工場見学をしたから。 ○店長代理の藤井さんが言ってたから。 ○他のお店の人もみんな言ってたから。
37. 昨日は、願いを叶えるための工夫。今日は願いを知るための工夫。どうして、スーパーで働く人は、ここまでたくさん工夫をするんだろう。		
38. どうしてこう思ったの？		
39. じゃあ、店長さんにもう一度聞いてみようね。		

発問・指示 ※教材	学習活動	児童の反応
<p>【店長さんの話】</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>・なぜ工夫するかというと、たくさんのお客様に来て欲しいからです。</p> <p>・働きながら考えていることは、</p> <p>①安全な商品を売りたい。</p> <p>②いつも必要なものがあるようにしたい。だから、行事予定やテレビ情報を大切にしています。</p> <p>③気持ちよく買いものをして欲しい。</p> <p>この3つのことを大切にしています。そうすることで、お客様に信頼されるお店にして、もうけも出したいと考えています。</p> </div> <p>40. みんなの考えは、あった？</p> <p>41. 店長さんから、宿題が出されたのわかった？</p> <p>42. また、考えてみようね。では、これで終わりました。</p>	話を聞く	<p>○あった。</p> <p>○買いものするときにどんな工夫をすればいいか、考えてみる。</p>