

- (1) ねらい S店が契約している農家の野菜を販売している理由を考えることを通して、消費者においしい品物を食べて満足してもらうためであることに気づき、消費者の願いと販売者の思いを関連付けて考えたことを表現することができる。
- (2) 評価規準 S店が契約している農家の野菜を販売している理由について、消費者の願いと販売者の工夫を関連付けて考え、表現している。(思考・判断・表現)
- (3) 学習展開 (11/14)

過程	学習活動	教師の指導・援助(留意点)
導入	<p>1 前時の学習を振り返り、資料から課題を生み出す。</p> <p>資料1 S店の野菜売り場</p> <ul style="list-style-type: none"> S店では全国から品物を仕入れていた。市場で品物を仕入れて、大きなトラックでまとめて運んでいた。 トウモロコシ売り場には、生産地だけでなく、生産者の名前も書いてある。 どうしてS店では野菜を売る農家さんを探して仕入れをしているのかな。 <p>市場でまとめて仕入れることもできるのに、なぜ、S店ではトウモロコシを売ってくれる農家をさがして仕入れをしているのだろうか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「市場でまとめて仕入れて大きなトラックで運ぶことで、安く仕入れができる。」ことを確認した後で、「S店では、野菜を売ってくれる農家さんを探して仕入れをすることがある。」という事実を提示することで、児童に疑問をもたせ、課題につなげる。
展開	<p>2 予想を交流する。</p> <ul style="list-style-type: none"> 宮下農園さんのトウモロコシがおいしいから。 作った人が分かると安心して食べることができるから。 <p>3 資料から調べたことを交流する。(個人追究→全体交流)</p> <p>資料2 「買い物をする時に気を付けていること」</p> <ul style="list-style-type: none"> 外国産のものよりも、国産のものを買うようにしている。 食品を買う時には、色や形を見て、新鮮そうなものを選んでる。 <p>おいしくて、安心して食べられるものを買いたい。</p> <p>資料3 「トウモロコシがお店に届くまで」</p> <ul style="list-style-type: none"> 市場から仕入れをすると、お店に届くまでに二日かかる。 農家から仕入れをすると、朝採れたものがその日のお昼ごろ届く。 <p>より新鮮なものを販売することができる。</p> <p>資料4「S店の店長の林さんの話」</p> <ul style="list-style-type: none"> 誰が作ったか分かる方が、お客様に安心して食べてもらえる。 トウモロコシやアスパラガスは採れたてのものが一番おいしいので、朝採れたものをその日のうちに販売したいと考えている。 <p>安心しておいしいものを食べてもらいたい。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 消費者と販売者の視点で考えをもつことができるように、資料を提示する。 4において「トウモロコシを仕入れるためにトラックを使わなくてはいけなから、その分お金がかかってしまう。」ことについて問うことで、販売者は消費者のニーズに応え、信頼を得ようとしていることに気付かせる。
	<p>4 考えを深めるための追究をする。</p> <p>市場で仕入れをすれば1台のトラックで運べるけれど、トウモロコシを農家から直接買うためには、もう1台トラックを使わなくてはならない。</p> <ul style="list-style-type: none"> もう1台トラックを使うとお金はかかるけれど、早くお店に届くから新鮮でおいしい野菜が売れる。 おいしいものを食べられた方がお客さんは嬉しくて、次も買おうと思う。 <p>販売者は、消費者のニーズに応じて満足してもらい、売り上げをのぼすことができるようにしている。</p> <p>5 本時の学習のまとめをする。→ペア交流</p>	<p>【ICT活用の工夫】</p> <ul style="list-style-type: none"> これまで学んできたことをデジタル資料として活用することで、誰にでも見やすく資料を視覚的に示しながら表現できるようにする。 話し合いを通して考えをもった後に、S店の店長とオンラインで話をするこて、実際に自分達で考え合ったことを検証し、自分の考えを深めるようにする。また、直接S店の店長に聞く場を設定することで、主体的な学びのよさを引き出すようにする。
終末	<p>今日のキーワードは、「新鮮」にしました。(「新鮮」「安心」など、消費者のことを考えた言葉であればよい。)お店に早く品物が届くことで、お客さんが安心しておいしいものを食べることができるからです。S店の店長さんは、お客さんがどんな物を食べたいか考えて、品物を仕入れているのだと思いました。</p>	

