



- (1) ねらい B店で多くの種類の豆腐を販売している理由を考えることを通して、多くの人に買ってもらいたいという店の人の願いに気付き、お店で働く人は、おいしさや安さを求める消費者の願いを踏まえて販売の工夫をしていることを理解することができる。
- (2) 評価規準 お店で働く人は、おいしさや安さを求める消費者の多様な願いを踏まえた販売の工夫をしていることを理解している。(知識・技能)
- (3) 学習展開 (10/15)

過程	学習活動	教師の指導・援助(留意点)						
導入	<p>1 B店の豆腐売り場の写真から、課題を設定する。</p> <p>B店で30種類の豆腐を売っているのはなぜだろう。</p> <p>2 予想を立て見通しをもつ。</p> <ul style="list-style-type: none"> たくさん食べたい人もいるから、安くて大きいものがあると思う。 一度にたくさん食べられない人もいるから小さいものもあると思う。 <p>3 資料を基に、自分の考えをまとめ全体交流をする。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 重さの感覚が分かるように、2、3種類の豆腐を準備する。 <p>【ICT活用の工夫】</p> <ul style="list-style-type: none"> 豆腐売り場の写真を提示し、課題につなげる。 						
展開	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">消費者</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;"> <p>大きさ・量</p> <ul style="list-style-type: none"> 小さくて3個のものや大きくて1つのももある。 →僕の家族は3人だから、3パックが使いやすい。 ちょうどよい </td> <td style="width: 50%; padding: 5px;"> <p>値段</p> <ul style="list-style-type: none"> 48円から218円のものもある。 →大家族だから、安い豆腐がよい。 安い </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="padding: 5px;"> <p>固さ</p> <ul style="list-style-type: none"> 麻婆豆腐用や「しっかり固い」豆腐、やわらかい豆腐もある。 →崩れない麻婆豆腐がうれしい。 固さを選ぶ </td> </tr> </tbody> </table> <p>いろいろなお客さんに、自分に合った買い物をして満足してもらおう。</p>	消費者		<p>大きさ・量</p> <ul style="list-style-type: none"> 小さくて3個のものや大きくて1つのももある。 →僕の家族は3人だから、3パックが使いやすい。 ちょうどよい 	<p>値段</p> <ul style="list-style-type: none"> 48円から218円のものもある。 →大家族だから、安い豆腐がよい。 安い 	<p>固さ</p> <ul style="list-style-type: none"> 麻婆豆腐用や「しっかり固い」豆腐、やわらかい豆腐もある。 →崩れない麻婆豆腐がうれしい。 固さを選ぶ 		<ul style="list-style-type: none"> 第2時の買い物調べの「買い物をするとき気を付けていること」を参考にしよう働きかける。 個人追究の視点を明確にする。 自分が考えたことを視点ごとに色を変え、立場を明らかにして交流できるようにする。(考えの可視化) <p>【ICT活用の工夫】</p> <ul style="list-style-type: none"> 選択できる資料と思考ノート(クラゲチャート)を配付し、一人一人が自分のペースで選択し、思考できるようにする。 
消費者								
<p>大きさ・量</p> <ul style="list-style-type: none"> 小さくて3個のものや大きくて1つのももある。 →僕の家族は3人だから、3パックが使いやすい。 ちょうどよい 	<p>値段</p> <ul style="list-style-type: none"> 48円から218円のものもある。 →大家族だから、安い豆腐がよい。 安い 							
<p>固さ</p> <ul style="list-style-type: none"> 麻婆豆腐用や「しっかり固い」豆腐、やわらかい豆腐もある。 →崩れない麻婆豆腐がうれしい。 固さを選ぶ 								
終末	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">お店</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;"> <p>四大白物(牛乳・豆腐・食パン・卵)を買っていくお客さんが多い。→多くの人に来てもらい、買ってほしい。</p> </td> <td style="width: 50%; padding: 5px;"> <p>「他店にはないものがあるってうれしい」と言うお客さんがいた。→多くの人に来てもらい、自分に合ったものを買ってほしい。</p> </td> </tr> </tbody> </table> <p>4 秋から冬に商品を少しずつ入れ替えていることを知り、なぜ入れ替えているのかを考え、交流する。(深めの発問)</p> <ul style="list-style-type: none"> 「冷冷」がなくなっている。・鍋用の豆腐や焼き豆腐が増えている。 冬は、鍋を食べる人が増えるから増やしている。 <p>お客さんに喜んでもらうために商品を入れ替えている。</p> <p>5 店長さんの話を提示する。</p> <p>6 課題に対してまとめる。</p> <p>B店で、30種類の豆腐を売っているのは、一人暮らしの人や大家族の人、子どもやお年寄りなど様々なお客さんに自分に合った買い物をし、喜んでもらいたいからだと分かった。今度、お店に行ったら、僕のお気に入りの豆腐を見つけてみたい。</p>	お店		<p>四大白物(牛乳・豆腐・食パン・卵)を買っていくお客さんが多い。→多くの人に来てもらい、買ってほしい。</p>	<p>「他店にはないものがあるってうれしい」と言うお客さんがいた。→多くの人に来てもらい、自分に合ったものを買ってほしい。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 2つ以上の事実を関連付けて理由が書けるように視点を明確にする。 <p>【ICT活用の工夫】</p> <ul style="list-style-type: none"> 仲間の意見を参考に思考できるように、共同閲覧機能を使用する。 <ul style="list-style-type: none"> 夏の売り場の様子や秋の売り場の様子を比較できるようにする。 再度、消費者の願いを踏まえて販売していることを理解できるようにする。(深めの発問) 		
お店								
<p>四大白物(牛乳・豆腐・食パン・卵)を買っていくお客さんが多い。→多くの人に来てもらい、買ってほしい。</p>	<p>「他店にはないものがあるってうれしい」と言うお客さんがいた。→多くの人に来てもらい、自分に合ったものを買ってほしい。</p>							

【検証：期待される学習効果】

- ・スクリーンに売り場の映像を映し出すことで、見学時の売り場の様子を想起することができる。また、画面を拡大することで、着目させたい画面に注目させることができる。
- ・一人一人の進度に合わせて学習を進めることができる。また、デジタル上で資料を配付することで、写真と関連付けて思考ノートを作成でき、自分の考えをまとめることができる。
- ・共同閲覧機能を使用することで、仲間の意見を参考に思考を深めたり、確かなものにしたりすることができる。