

シリーズ掲載

言語活動の充実に向けたはじめの一歩



「学びかけのある魅力的な学習課題づくり」 Vol. 4

～コンビニの不思議から課題をつくる～



《小学3年「販売に関する仕事に携わる人々の工夫」より》

コンビニは子どもたちにとって身近な店です。しかし、大人が考えているほど、子どもたちはコンビニのことを理解しているわけではありません。ここでは「値段」に注目させます。日常生活でよく利用するスーパーとコンビニの値段に着目させ、同じ品物でもスーパーとコンビニなど、お店によって値段が変化することをとらえさせます。そこから、「お店を選べば少しでも安く買い物ができる」という見方を、子どもたちは持ります。

授業では、導入で次のような提示と問い合わせをします。

ここに500m入りのスポーツドリンクのペットボトルが3本あります。

それぞれ学校の近くの別々のお店で買ってきていたのですが、それぞれいくらだと思いますか？

子どもたちは、口々に予想します。

正解を提示します。

A店・・・130円
B店・・・98円
C店・・・147円

A店 130円、B店 98円
C店 147円 どのお店で
買いますか？



子どもたちは、C店がとび抜けて高いことを発見します。

それがどんな店かを予想させます。その後、A店は駄菓子店、B店はスーパー、C店はコンビニであることを教えます。そして、子どもたちに「どこのお店のスポーツドリンクを買いたいですか？」と問うと、口々に「スーパー！」と答えるでしょう。理由はもちろん、値段が安いからです。

3年生の子どもたちにとって、コンビニはよく利用する店なのですが、価格が高いという認識を持っている子はほとんどいません。

そこで、次のような学習課題をつくり、学習を進めます。

「コンビニは、値段が高いのにどうして客がたくさん入るのか」

コンビニをよく利用するが、安さという視点からでは説明できないことから、子どもたちは、

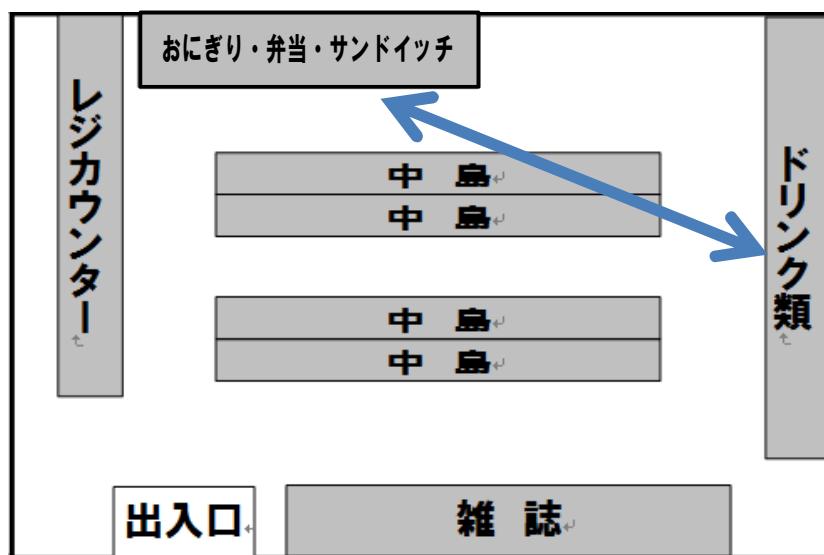
・家からの距離 ・買い物する時間 ・買い物をする目的や量 ・各種サービス等

の視点からコンビニでの買い物を見つめ直していきます。

そこから、消費者は単純に値段だけで店選びをしているのではないこと、そして「安く買いたい」「すぐに買いたい」などのニーズに応えるために値段の設定を含め、店側が様々な工夫や努力をしていることをとらえることができます。

コンビニは、なぜ高くて売れるのか？それは名前の通り「便利だから」です。「いつでも開いている」「生活に必要なものはほぼ揃っている」「時間をかけずにすぐに買える」「銀行ATMや各種支払等の様々なサービスが受けられる」など売れる秘密や魅力があり、そのことを話合いで深めることで、ねらいとする概念をつかませていきます。

あらゆる「追い風」の中で隆盛を極めたコンビニですが、バブルの崩壊後、価格面では「100円均一ショップ」などに押されています。しかし、コンビニはこの価格競争にも立ち向かっています。コンビニの主力商品は「おにぎりや弁当」です。多くの客は弁当を買いに来たついでに、飲み物やパン、お菓子、雑誌などを買います。そのために弁当売り場が奥にあり、また、飲み物売り場が弁当売り場と離れた場所にあります。雑誌コーナーを外から見やすいところに設置し、お客様がたくさん入っていることをアピールしています。



【コンビニの商品配置図】

近頃は“コンビニカフェ”なるコーヒーマシンが登場し、挽き立ての美味しいコーヒーが百円程度で手軽に味わえます。このコーヒーを買うついでに他の商品も買う客が多いそうです。あるコンビニでは、店内で食事をすることができる「イート・イン」コーナーを設ける予定だそうです。これは、少しでも長く店内に滞在してもらい、より多くの商品を購入してもらうのが、ねらいだそうです。このように、コンビニは日々進化し続けています。

地域の販売学習の単元では、見学の容易さなどからスーパーを取り上げることが多いようです。スーパーを主教材として扱い、販売の工夫などを学習した後にコンビニを取り上げることで、

「店には様々な種類があり、消費者は自分の生活に
合せて店を選択して商品を購入している」

という概念をつかませることができます。

※ 地域の販売店を教材化する際は、指導内容等について事前に販売店に理解してもらい、教材化の了承を得るなどの配慮が必要です。

★まとめ★

学習課題をつくる際、子どもたちの持つ認識と事実のギャップから課題づくりをすることが、学習意欲を喚起し、主体的な学びにつながっていきます。