

Fusyo Collaboration letter



6月 14日

No.11

文責 廣田 秀俊

授業公開 社会 3年生の教室から

学習課題“お客さんに買い物に来てもらうために、どのような工夫をしているのだろうか～「お店のこだわりはココ！」を探せ～”。これは3年生の社会科の学習です。地域に目を向け、販売の仕事に携わる事柄について、様々な角度から考え、学習課題を追求していきました。

子どもたちは事前に地域のお店に足を運んで見学していました。“メロン”や“産直とれたて市場”は学校の近くにある地域のお店です。お家の人のアンケートを基に、いろいろな視点で見学地でのことをまとめていきました。



メロンのお店に置いてある商品は、形がほぼ同じで傷がないものです。ポップやシールを見ると大分県産であることや値段が分かります。産直とれたて市場にも、きれいな形の商品がありますが、それと一緒に“訳あり品”も見つけることができました。



“メロンにはきれいな商品だけだったのに、産直とれたて市場では、訳あり品を売っているのはなぜか？”ここからさらに子どもたちの思考が始まります。

「捨てる可能性があるから訳あり品を売った方が良いから」

「値引きできるものだから、買ってもらえると嬉しい無駄にならないから」

「傷があっても安全なもの、食べてもいいものだから」

「商品を捨ててしまうと商品が減ってお客さんが困るから」

「生産者の方がもってきた新鮮な商品で、作った物は全部食べて欲しいから」



“訳あり品があっってお店にいいことは何だろう”とさらに深掘りをしていきました。もうけにつながることで、お客さんにおいしく食べてもらうこと、出荷にお金がかかる生産者のことを考えていることなどの意見が出ると、「全部がつながってきた」という声が教室に響きました。

最後にゲストティーチャーをお招きしました。産直とれたて市場の福田さんです。福田さんからは、安さ・新鮮・安全のニーズに応えるために生産者が野菜を作り、決められた基準でないと市場には出荷できないことなどを教えてもらいました。そして訳あり品については、元々捨てていた商品で安いのでお客さんが喜んでくれること、作っている人も収入になるため喜ぶこと、お店もお客さんから「おいしかった」と報告してもらえることが喜びになることを話してくれました。子どもたちから「一石三鳥だ！」の声があがり、お店の人・お客さん・生産者の人、それぞれの立場の視点から考えを広げていくことができました。

