

商品にふさわしい「価格」を考えよう —生産者の立場で価格を考えることで、消費者として ものやサービスを適切に選択する目を育てる—

(総授業時数：25 時間)

実施学年、教科等

第1 学年 技術・家庭科 (家庭分野)、総合的な学習の時間

題材の目標

- (1) 自分の消費生活に関心を持ち、商品の価値にふさわしい価格を考えることができるようにする。
- (2) 布を用いた物の製作を通して、生活を豊かにするための工夫ができるようにする。
- (3) 家庭生活と地域とのかかわりについて理解することができるようにする。

学習の評価

- (1) 自分の消費生活に関心を持ち、商品の価値にふさわしい価格とは何かを考えようとしている。
(学習カード、授業への取り組み)
- (2) 買い手の情報や要望を積極的に取り入れて、衣生活を豊かにするための製作品を考え、製作計画や方法について自分なりに工夫している。
(製作計画表、製作品、製作への取り組み)
- (3) 家庭生活が地域の人々とのつながりの中で成り立っていることを理解している。(学習カード、授業での取り組み)

展開の特色

- (1) 技術・家庭科 (家庭分野) の学習を生かして、自分たちが製作したものを販売することで、生徒たちは作り手の立場になり、作り手の視点で商品を考えることができる。また販売活動に取り組むに当たっては、総合的な学習の時間と関連させることもできる。
- (2) お金の使い方には、自分のために使うこと以外に、社会に役立つための使い方があることに気付かせ、お金を集めて自分も何かしてみようという意欲につなげる。
- (3) 中学生は、その発達段階から、自分ができることを低く自己評価しがちであるが、小中学生のアイデアが採用され商品化された例を紹介し、中学生にもよさがあることに気付かせる。

その他

- ・この題材の授業を終えた後、実際の販売活動 (授業 2 時間相当) が行われるため、題材展開の中に、振り返りの時間を設けていない。販売活動後に振り返りの時間を設けることで、「価格」に関するより深い理解につながると考える。
- ・販売活動のための製作に当たっては、材料準備の方法や、材料費を誰が負担するか等を事前に確認しておく。

「学校における金融教育の年齢層別目標」の該当項目

* 記号については、P.32 ~ 45 を参照。

Aーア・イ、Bーア・イ・エ、Cーア、Dーア・イ・ウ

学習内容のキーワード

地域貢献、ボランティア、商品の価値、相手意識、販売活動、ものづくり教育、費用、価格、フェアトレード、児童労働

1 金融教育のねじりと基本的性格

2 金融教育の目標と方法

3 金融教育を支援する関係機関等の活動

4 金融教育の指導計画の作成と実施に向けて

5 小学校における金融教育

6 中学校における金融教育

7 高等学校における金融教育

資料

●指導計画

| 時数 | ねらい | 学習内容・学習活動 | ◆金融教育の視点 | ★指導上の留意点 | その他(資料等) |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 2 3 | <ul style="list-style-type: none"> 地域の中で育てられてきた自分に気付き、自分も地域に対して何かしたいという意欲がもてる。 | <ul style="list-style-type: none"> ●地域のために、自分ができようことを考えよう。 ●地域の方から、中学生のためにしてくれていることや、どんな気持ちでそれらをしていくかを伺う。 ●地域のボランティア活動の例を知り、自分たちが地域に対してできることを考える。 | <ul style="list-style-type: none"> ◆地域の方が自分たちの成長を見守ってくれていたことに、感謝の気持ちをもつ。 ◆お金には、社会に役立つ使い方があることに気付き、お金を集めて自分たちも何かしたいという意欲がもてる。 | <ul style="list-style-type: none"> ★学校に来校されるボランティアや、学校への寄贈品の例を紹介し、中学生が地域の方に、様々なことをしていただいていることに気付かせる。 ★活動資金が増えることでボランティア団体の活動が充実し、中学生にもできることが広がることに気付かせ、販売活動に取り組む意欲をもたせる。 | <ul style="list-style-type: none"> ●学校支援コーディネーター ●社会福祉協議会ボランティアコーディネーター ●諏訪市社会福祉協議会 / 諏訪市ボランティア・市民活動センターHP ●日本ユニセフ協会HP ●小野晶子(2007)等 ●学習カード |
| 4 | <ul style="list-style-type: none"> ●企業の方のお話を聞いて、製作への意欲をもつ。 ●買ってもらえる商品を作るために大切にしたいことが分かる。 | <ul style="list-style-type: none"> ●販売活動でお金を集めるために、企業の方から、買ってもらえる商品を作る工夫を伺おう。 | <ul style="list-style-type: none"> ◆企業の方のものづくりに対する思いや努力を知り、尊敬の気持ちをもつとともに、自分たちも買い手に喜んでもらえるものを作るために努力しようという意欲がもてる。 | <ul style="list-style-type: none"> ★生徒の興味・関心を高めるため、講演は、生徒がよく知っている地元企業に依頼する。 | <ul style="list-style-type: none"> ●企業の方の講演 |
| 5 5 19 | <ul style="list-style-type: none"> ●買ってくれる人のことを考えて、製作計画を考え、製作に取り組める。 | <ul style="list-style-type: none"> ●自分たちが販売するものの製作計画を立て、製作しよう。 ●中学生の強みを生かして、販売するものの製作計画を立てる。 ●製作計画にしたがって製作を進める。 | <ul style="list-style-type: none"> ◆販売品の製作に向けて、材料費と販売価格のバランスを考えながら、製作材料を用意できる。 ◆不要品を活用することのよさにも気付かせる。 | <ul style="list-style-type: none"> ★地域にあるお店が継続して営業していくためには、お店や商品自体の魅力や価値を高める必要があることも気付かせたい。 ★学習支援ボランティアの方に、不要衣類を生かして製作されたものを提示していただき、不要衣類を活用することのよさにも気付かせたい。 ★学習支援ボランティアの方には、製作指導の補助もしていただく。 | <ul style="list-style-type: none"> ●学習支援ボランティア ●製作計画表 |
| 20 本時 | <ul style="list-style-type: none"> ●商品の価値にふさわしい価格とは何か考えられる。 | <ul style="list-style-type: none"> ●商品にふさわしい価格を考えよう。 ●市販の商品の価格に含まれるものを想起する。 ●一般に消費者が、商品の価格から、商品に対してどんなイメージをもつか整理する。 ●商品を提示し、消費者が、それぞれの商品を購入する(しない)理由を考える。 ●自分たちの製作した商品を何円くらいで売りたいか、考える。 | <ul style="list-style-type: none"> ◆労働と賃金を知る。 ◆海外の児童労働など、安価な商品には労働者の低賃金がかかっているかもしれないことや、安価な商品を購入することは、それを助長しているかもしれないことに気付く。 ◆商品には、本来の用途に即した使用価値とデザイン等の付加価値があり、購入する人は、商品の価値を比較検討し、自分からみて商品の価値が価格に見合うと判断したとき、購入を決定することに気付く。 | <ul style="list-style-type: none"> ★比較検討するために、生徒にも製作できるもの(実際に製作経験のあるものが望ましい)や、一見して高級感のあるもの、購入することに社会的な意味のあるもの(例:フェアトレード製品)などを提示する。 | <ul style="list-style-type: none"> ●洞口勝人(2007) ●アジア太平洋資料センター編(2004) |
| 21 22 23 24 25 | <ul style="list-style-type: none"> ●少しでも商品としての価値を高めるために、自分たちが作っている販売品を点検し、よりよいものにしようとするができる。 ●販売品の価値に見合った価格を考えることができる。 | <ul style="list-style-type: none"> ●当日の販売活動に向けて、準備しよう。 ●製造物責任法について知り、自分たちの製作した商品の安全性を点検する。 ●商品を点検後、必要に応じて手直しさせ、販売用に包装などをする。 ●販売に向け、自分たちの製作した商品のどこをアピールするか等を考え、POPや値札などを用意する。 | <ul style="list-style-type: none"> ◆製造物責任法の内容を知り、自分の製作した販売品の安全性について考えることができる。 | <ul style="list-style-type: none"> ★販売活動を終了後、本題材を通しての振り返りの時間をもてる方が望ましい。 | <ul style="list-style-type: none"> ●製造物責任法 |

1 金融教育のねらいと基本的性格

2 金融教育の目標と方法

3 金融教育を支援する関係機関等の活動

4 金融教育の指導計画の作成と実施に向けて

5 小学校における金融教育

6 中学校における金融教育

7 高等学校における金融教育

資料

1 金融教育のねらいと基本的性格

2 金融教育の目標と方法

3 金融教育を支援する関係機関等の活動

4 金融教育の指導計画の作成と実施に向けて

5 小学校における金融教育

6 中学校における金融教育

7 高等学校における金融教育

資料

本時の目標

ア：商品の価値には、本来の用途に即した使用価値とデザイン等の付加価値があり、付加価値によっても商品の価格が変わることに気付く。
 イ：商品が人々のどのような労働によって生産されているかを知り、フェアトレードや倫理的な消費者の視点から、商品には適正な価格があることに気付く。
 ウ：「作り手」「売り手」の立場から、自分たちが製作した商品の価値を考え、商品にふさわしい価格を考えることができる。

●本時の展開

| | ●学習内容 | ●学習活動 | ◆金融教育の視点 | ★指導上の留意点 | その他 (資料等) |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 導入 | <ul style="list-style-type: none"> 商品の価格に含まれるものを確認する。 | <ul style="list-style-type: none"> 商品の販売価格には、どんな費用が含まれていたかを想起させる。 価格から消費者がもつイメージを確認し、自分たちが製作したものにふさわしい販売価格とは何円くらいか、投げかける。 | <ul style="list-style-type: none"> 商品の販売価格には、生産費用として様々なものが含まれていることをおさえる。 | <ul style="list-style-type: none"> 販売価格の中には、商品の開発費用や、売れ残ったときの処分費用も含まれることにも触れる。 | |
| 展開 | <ul style="list-style-type: none"> 販売価格の違うコースターの、それぞれのコースターを購入する(しない)と思う理由を考える。 | <ul style="list-style-type: none"> 4種類のコースターを提示し、販売価格を予想させる。 それぞれのコースターの特徴と、販売価格を知らせる。 それぞれのコースターを買おうと思う理由、買うのをやめようと思う理由を考えさせる。 <ul style="list-style-type: none"> Aは値段が高いけど、特別なお客さんが来たときにはいいかも。 Bは高いけど、被災地の支援になるならいい。 Cは安くたくさん買えるけど、すぐだめになりそう。 Dは、中学生が作ったものだから、大きさとかがそろっていなかったり、欲しいだけの枚数がないかも。 「高いから汚したくない。だから買っても使いたくない」や「安くても、すぐに壊れそう」といった発言があれば取り上げ、そういうものを購入することは無駄ではないか、投げかける。 | <ul style="list-style-type: none"> 人々が、ある商品を購入する(しない)理由には様々なものがあり、一人ひとり大事にする価値が異なることに気付かせる。 少しでも安価な商品を作るため、グローバル化により、海外の安い労働力が使われていることや児童労働の例にも触れる。 | <ul style="list-style-type: none"> 4種類のコースターを購入する(しない)と思う理由について、付せんを使ってグループごとに整理させてもよい。 商品の原価を抑えるために、海外の安い労働力を利用していることにも触れる。 | <ul style="list-style-type: none"> 学習カード コースターの実物と、販売時に添付されている表示やパンフレットなどを用意する(できれば生徒が実物を手に取って比較できるように十分な量を用意できるとよい)。 付せん・模造紙 海外の児童労働についての資料 |
| | <ul style="list-style-type: none"> 商品の価値にふさわしい価格であることを、どんな基準で判断しているか、考える。 | <ul style="list-style-type: none"> 販売価格が商品の価値にふさわしいと買い手が判断するとき、何を根拠にしているか、考えさせる。 | <ul style="list-style-type: none"> 商品には、使用価値と付加価値があること、付加価値によっても商品の販売価格が変わってくることに気付かせる。 | <ul style="list-style-type: none"> 商品の付加価値によっても、消費者の購買意欲が促されることに気付かせたい。 | |
| | <ul style="list-style-type: none"> 販売活動に向けて、自分たちが作った販売品のよいところを考える。 | <ul style="list-style-type: none"> 商品の付加価値で価格が変わることを確認し、自分たちの作っている販売品のよいところを考えさせる。 | <ul style="list-style-type: none"> 商品を安価で販売することが、売り手としてよいこととは言い切れないことに気付かせ、自分の労働やアイデアの対価としても、商品の価値にふさわしい価格を考えさせたい。 | <ul style="list-style-type: none"> 自分たちが作っている販売品のよいところについて、友達同士で意見交換させてもよい。 | |
| まとめ | <ul style="list-style-type: none"> 本時のまとめをする。 | <ul style="list-style-type: none"> 学習カードに、本時の学習でわかったこと、気付いたこと、考えたことなどを記入させ、発表させる。 | <ul style="list-style-type: none"> 自分の消費行動を振り返り、自分からみて、商品の価値に見合った価格で購入していたか、考えさせる。 販売品を、少しでも高額で売るためには、売り手が、販売しようとする商品の付加価値を高めておく必要があることにも気付かせる。 | <ul style="list-style-type: none"> 生徒たちの学習カードの記述から、商品の価格と付加価値について触れたものや、自分の消費行動を振り返ったもの、自分たちが作った販売品の価値を買い手の立場から考えているものがあれば、全体場で取り上げる。 | <ul style="list-style-type: none"> 学習カード |

1 金融教育のねらいと基本的性格
 2 金融教育の目標と方法
 3 金融教育を支援する関係機関等の活動
 4 金融教育の指導計画の作成と実施に向けて
 5 小学校における金融教育
 6 中学校における金融教育
 7 高等学校における金融教育

1 金融教育のねらいと基本的性格
 2 金融教育の目標と方法
 3 金融教育を支援する関係機関等の活動
 4 金融教育の指導計画の作成と実施に向けて
 5 小学校における金融教育
 6 中学校における金融教育
 7 高等学校における金融教育

●教材・資料等 (本時の授業で用いる教材や資料、ワークシート等)

1. 学習カード

学習カード「自分にできることで、地域の方の役に立とう」

今日の学習は 商品にふさわしい「価格」を考えよう。

1年 組 番：名前

1 確認しよう

- (1) 商品の価格に含まれるもの。
- (2) 価格から、買い手がつイメージや気持ちを整理しよう。
 - ① 価格が高い→品質が() いかもしれない→商品の扱いは()
 - ② 価格が安い→品質が() いかもしれない→商品の扱いは()

2 消費者(買い手)が購入する理由・購入しない理由を考えよう。

| | A | B | C | D |
|---------|---|---|---|---|
| 購入する理由 | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| 購入しない理由 | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

3 消費者(買い手)は、ある価格がその商品にふさわしいと、何を根拠に判断できるでしょうか？

| |
|--|
| |
| |
| |
| |

4 自分たちが作った商品の、販売価格を考えよう。

- ① 自分たちがチャレンジショップに向けて作ったものには、消費者(買い手)からみてどんな付加価値(選ぶ・購入する理由)があると思いますか？作ったものをアピールするためにも考えよう。

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

- ② 生産者・販売者(作り手・売り手)として、何円くらいで売りたいと思いますか？

参考：生産にかかる費用

- ・材料費・包装費用
- ・人件費・給料
- ・輸送・運搬費
- ・工場・お店の土地代・電気ガス水道代など
- ・商品開発費用
- ・広告・宣伝費
- ・利益
- ・売れ残ったときの損金・処分料
- ・消費税

円
 くらいで売りたい。

5 今回の授業でわかったこと・気付いたこと・考えたこと・感想など

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

1 金融教育のねらいと基本的性格

2 金融教育の目標と方法

3 金融教育を支援する関係機関等の活動

4 金融教育の指導計画の作成と実施に向けて

5 小学校における金融教育

6 中学校における金融教育

7 高等学校における金融教育

資料

2. 板書計画

板書計画「自分にできることで、地域の方の役に立とう」

今日の学習は 商品にふさわしい「価格」を考えよう。

1 確認しよう

(1) 商品の価格に含まれるもの。

参考：生産にかかる費用

- ・材料費・包装費用
- ・人件費・給料
- ・輸送・運搬費
- ・工場・お店の土地代・電気ガス水道代など
- ・商品開発費用
- ・広告・宣伝費
- ・利益
- ・売れ残ったときの損金・処分料
- ・消費税

(2) 価格から、買い手がつイメージや気持ちを整理しよう

- ①価格が高い
 - 品質がいいかもしれない
 - 商品の扱いは(ていねい・大事にする)
- ②価格が安い
 - 品質がよくないかもしれない
 - 商品の扱いは(雑)

2 消費者(買い手)が購入する理由・購入しない理由を考えよう。

| | Aのコースター | Bのコースター | Cのコースター | Dのコースター |
|---------|---------|---------|---------|---------|
| 購入する理由 | | | | |
| 購入しない理由 | | | | |

3 消費者(買い手)は、ある価格がその商品にふさわしいと、何を根拠に判断できるでしょうか？

4 自分たちが作った商品の、販売価格を考えよう。

- ①チャレンジショップに向けて作ったものには、消費者(買い手)からみてどんな付加価値(選ぶ・購入する理由)があると思いますか？
- ②生産者・販売者(作り手・売り手)として、何円くらいで売りたいと思いますか？

5 今日の授業でわかったこと・気付いたこと・考えたこと・感想など

3. 参考文献等

本指導計画例の執筆に当たり、福島大学人間発達文化学類 教授 角間陽子先生よりご指導頂いた。

角間陽子・小口博子、「学びを活用した社会参画力育成の可能性—中学校家庭分野と「ものづくり科」の実践—」、『日本家庭科教育学会東北地区会 平成26年度(第37回)大会 研究発表要旨』、発表番号4、『東北家庭科教育研究』第14号、平成27年、60頁