

## 1 題材名 「#18歳から大人」

## 2 指導観

- 成人年齢引下げから1年が経過した。国民生活センターの調査によると、20歳代の相談内容の特徴である「美（脱毛，エステ等）」、「金（内職・副業）」の項目が18・19歳にも多く見られるようになっている。成人することで生じる権利と責任について気付き、知識や対策を身に付けていく必要がある。

本題材は、消費者として必要な知識を SNS 媒体で拡散するための投稿内容を作成する活動を通して、成人すると生じる権利や責任を踏まえ、消費者として情報を収集、適切な選択をし、活用しようとする態度を育成することをねらいとする。学習内容としては、消費者トラブルの現状、成人すると生じる権利と責任、契約の仕組み、物資・サービスの選択に必要な情報の選択と活用、二者間契約と三者間契約の違い、消費者トラブルへの対応、消費者の権利と責任、クーリングオフ制度等の活用方法、中高生に必要な消費者知識などがある。このような学習内容から生徒は、現在の日常生活で行っている消費行動と成人した後に行う消費行動では、責任の重さが変容することに気付き、生徒自身が様々な消費者知識を成人する前に身に付けることの必要性を実感することができる。したがって、本題材を学習することは、生徒が消費者として必要な知識を自ら収集し、活用することの大切さに気付くきっかけを与え、成人後も主体的に学び続ける消費者の育成に繋げることができるため、大変意義深い。

個人情報保護のため、  
生徒観は省略しています。

- 本題材の指導にあたっては、「成人するまでに必要な消費者知識を中高生に拡散しよう。」という学習課題を提示する。そして、消費者として必要な知識を拡散するための SNS 媒体を通じた投稿内容を吟味する活動を通して、消費者として必要な知識を自ら収集し、日常生活での実践に繋げることのできる主体的な消費者としての在り方に気付かせたい。そのためにまず、生活に潜む消費者トラブルの現状に気付き、自らにできることを探らせる。ここでは、消費者としての知識を得る必要性に気付かせるために、国民生活センターに寄せられる事例を提示し、消費者トラブルが増加しているのはなぜかを問う。次に、成人するまでに必要となる消費者知識を探らせる。ここでは、広告、宣伝の意義や契約の仕組み、契約の際の留意点に気付かせるために、宣伝の考案や模擬契約の場を設定する。さらに、消費者知識を拡散するための投稿内容を作成させる。ここでは、情報を正確かつ端的にまとめることの必要性に気付かせるために、国民生活センターの投稿内容と自らの投稿と比較するよう促し、他者に伝わりやすい内容になっているかを問う。最後に、作成した投稿内容を比較し、これからの実生活への生かし方を検討させる。ここでは、様々な投稿内容から新たな気付きや問いを生み出させるために、他者の投稿に「いいね」する場を設定し、生活に必要な消費者知識を確認するよう促す。

## 3 目標

- 売買契約の仕組みや消費者被害の背景とその対策を踏まえて、契約する際に留意すべき視点と消費者としての権利と責任が社会に与える影響について説明することができる。
- 消費者被害の背景と成人して得られる権利や責任を踏まえて、中高生に必要な消費者知識を吟味し、多くの人に注意喚起を呼びかけるための資料を提案することができる。
- よりよい消費生活の実現に向けて、消費者の権利と責任や消費者トラブルの背景を踏まえて、生活の課題を把握し、主体的に生活を工夫しようとしている。

## 4 計画 (8時間)

知：知識・技能 思：思考・判断・表現 態：主体的に学習に取り組む態度

次	配時	学習活動・内容	主な手だて	評価規準
一	1	1 生活に潜む消費者トラブルの現状に気づき、自らにできることを探る。 ・消費者トラブルの現状	○ 消費者としての知識を得る必要性に気付かせるために、消費生活センターに寄せられている事例を提示し、なぜ18歳・19歳で消費者トラブルが増えているかを問う。	態：消費者トラブル増加の背景を踏まえて、学習課題解決に対して、見通しをもち主体的に取り組もうとしている。
		【学習課題】 成人するまでに必要な消費者知識を中高生に拡散しよう。		
二	4	2 成人するまでに必要となる消費者知識を探る。 (1) 成人すると得られる「自由」と「責任」について議論をする。 ・成人すると生じる「義務」と「権利」	○ 成人することでの変化に着目させるために、短編映画「18歳」を視聴し、得られた問いや疑問を共有するよう促す。	知：成人すると得られる「権利」や「責任」について説明することができる。
	本時	(2) 日常生活で目にする広告や宣伝から「誰が」、「どのような目的」で発信しているのかを探る。 ・「広告」、「宣伝」の意義 ・広告に潜む仕組み	○ 日常生活で当たり前目している「広告」や「宣伝」に対して疑問をもたせるために、実際に商品の宣伝を考える場を設定する。	知：「広告」や「宣伝」の意義や注意点を説明することができる。
		(3) 契約方法や消費者トラブルの事例をもとに、対策を考案する。 ・二者間契約 ・三者間契約 ・消費者トラブルの事例 (4) 消費者にとっての「権利」や「責任」とは何かを探る。 ・消費者の権利と責任 ・制度の活用方法	○ 消費者トラブルの巧妙さに気付かせるために、ロールプレイングの場面を設定する。  ○ 「買い物は企業に対する投票」であることに気付かせるために、商品購入のプロセスと企業の取り組みを提示する。	知：売買契約の仕組みや消費者トラブルの背景を説明することができる。  思：消費者としての権利と責任を踏まえて、消費生活をよりよくするための対策を提案できる。
三	2	3 成人するまでに必要な消費者知識を拡散するための投稿内容を作成する。 (1)～(2) 一次～二次で得た知識から伝えるべき内容を吟味し、投稿内容を作成する。 ・中高生に必要な消費者知識 ・情報の収集と活用	○ 必要な情報を端的にまとめるために、消費者庁の投稿を提示する。 ○ 多くの人に興味を示してもらう投稿を作成させるために、他者の投稿内容との比較を促す。	思：成人する際に必要な消費者知識を整理し、中高生にもわかりやすくまとめ、表現することができる。
四	1	4 作成した投稿内容を比較し、これからの実生活への生かし方を検討する。 ・これからの生活に必要な消費者知識	○ 他者の考えから、新たな問いや気づきを発見させるために、他者の投稿に「いいね」する場を設定する。	態：よりよい消費生活の実現に向けて、消費者知識を踏まえた生活の工夫を実践しようとしている。

5 本 時 令和5年11月10日（金） 第3校時 計画 第二次の2 家庭科室にて

(1) 主 眼

- 商品やサービスの宣伝内容を考案し、他者と比較する活動を通して、購買意欲を誘うための宣伝の仕組みと商品の選択、購入に必要な視点を説明できる。

(2) 準 備

- ①ワークシート（ロイロノート） ②宣伝フォーマット（ロイロノート） ③マーケティング資料

(3) 過 程

学習活動・内容	準備	主な手だて（○）と評価（◇）	形態	配時
<p>1 日常生活にある広告や宣伝の種類に気付く。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・日常生活で目にする広告・宣伝の種類</li> <li>・広告と宣伝の違い</li> </ul> <p>めあて 広告や宣伝から得られる情報を探ろう。</p>	①	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 商品を購入する際に、広告や宣伝からも情報を得ていることに着目させるために、消費行動をとる時に吟味する情報はどこから得るかと問う。</li> <li>○ 日常生活で多くの広告や宣伝を目にしていることを再認識させるために、SNSや新聞、テレビなど様々な媒体の広告や宣伝を提示する。</li> <li>○ 広告や宣伝にはどのような意味があるのかを考察させるために、提示した広告や宣伝は、何のために作られているかを問う。</li> </ul>	一斉 ↓ 個 ↓ 一斉	10
<p>2 商品やサービスを売るための宣伝を考案する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・宣伝に用いる言葉</li> <li>・消費者を惹きつける宣伝内容（キャッチコピー）</li> </ul>	②	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 消費者が商品やサービスを購入する際に、着目する視点に気付かせるために、化粧品、健康食品、オンラインゲームでの商品やサービスの購入を促す宣伝内容を考案するよう促す。</li> <li>○ 消費者の購買意欲が高まるポイントに着目させるために、価格やデザイン以外の内容で宣伝効果を高めることに繋がる工夫はないかと問う。</li> <li>○ 広告や宣伝には多くの要素が含まれていることに着目させるために、再度様々な宣伝を提示する。</li> </ul>	一斉 ↓ 個 ↓ 小集団	20
<p>3 宣伝や広告がもつ役割や効果について探る。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・宣伝や広告が持つ情報</li> <li>・マーケティングの仕組み</li> <li>・ダークパターンの仕組み</li> </ul>	③	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ どのような宣伝内容が購入を促すかを吟味させるために、個人の制作物を共有し、実際に購買意欲をそそられる宣伝はどのような内容かを問う。</li> <li>○ 広告や宣伝によって、消費者の意思決定を誘導されていることに気付かせるために、マーケティングやダークパターンの仕組みの資料を提示し、日常生活で見かけたことがあるかと問う。</li> <li>○ 宣伝や広告に潜む、消費者の意思決定を誘導する仕組みに気付かせるために、好きなインフルエンサーの紹介する商品を購入したいかと問い、ステルスマーケティングの資料を提示する。</li> </ul>	一斉 ↓ 小集団 ↓ 一斉	15
<p>4 本時の気づきや疑問を共有し、今後の生活への生かし方を記述する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・今後の生活に生かすことのできる事</li> <li>・大人に必要なこと</li> <li>・契約する際の注意点</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 成人した際には、多くの情報の中から適切な情報を見つけることの必要性に気付かせるために、今後どのような学習をしていくべきかと問う。</li> <li>○ 日常生活の中に、無意識で得ている情報が多くあることに気付かせるために、通学路やインターネット上にある宣伝や広告を提示する。</li> <li>◇ 広告や宣伝の中に含まれる購買意欲を誘うための仕組みを踏まえて、商品を購入する際に見るべき視点を説明することができる。＜ワークシート分析＞</li> </ul>	一斉 ↓ 個	5