



仕事のくふう、
見つけたよ

スーパーマーケット・ コンビニエンスストア

青山由紀 監修



はじめに

みなさんが大人になったとき、どんな世の中になっているでしょう。今よりもさらにAI（人工知能）が活躍しているだろうと予想されています。けれども、いくらAIが進化したとしても、人間にしかできないことがあります。それは、「なぜだろう」と疑問をもち問題を発見する力、見つけた問題を解決する道すじを組み立てる力、物事を比較したり、その関係やつながりを考えたりする力、今までにないことを新たに創造する力、考えたことを自分らしく人に伝える力、相手のことを思いながらコミュニケーションをする力などです。次の時代を生きるみなさんに求められるこれらの力を、効果的に身につけるのに有効なのが、調べ学習です。

「仕事のくふう、見つけたよ」シリーズは、仕事のくふうについて調べる活動を通して、先ほど述べたような力が身につく構成になっています。調べたい仕事について、事前に準備しておくこと、調べるときのポイント、まとめ方まで、みなさん自身が、調べ学習をしているかのように書かれています。これらは、「仕事のくふう」にかぎらず、何かを調べてまとめる活動をするときのヒントとなるはずです。

質問を考えたりまとめたりするときのマッピングやベン図、チャート、マトリックスといった図表は、大人になってからも使える、物事を考えるときに力を発揮する手段となります。報告文という目的や形式の決まった文章の書き方も、これから先もずっと使えるものです。

また、同じ仕事について調べる人にとっては、本書を読んで下調べをすることで調査やインタビューをするときの質問や疑問を考えたりする助けとなることでしょう。同じ仕事でも、たずねる相手によって、くふうはちがうものです。ぜひ、たずねた方から引き出してください。

このシリーズが、みなさんの調べ学習と自分らしい報告文を書く助けとなることを願っています。

青山由紀（あおやま ゆき）

筑波大学附属小学校教諭。小学校で学級を受け持ちながら、複数の学年の国語の授業をおこなっている。また、筑波大学など複数の大学で、小学校の教員を目指す大学生も指導している。小学校『国語』『書写』教科書（光村図書）の編集委員をつとめる。著書に『「かわり言葉」でつなぐ学級づくり』（東洋館出版社）、監修に『小学館の子ども図鑑プレ NEO 楽しく遊ぶ ことこの図鑑』（小学館）、『季節の言葉』シリーズ（金の星社）などがある。

も

く

じ

何を知りたいかはっきりさせよう	4
インタビューのしかた	6

スーパーマーケットを調べよう

●売り場の配置には、くふうがたくさん！	10
●野菜売り場、魚売り場のくふう	12
●肉売り場、そうざい売り場のくふう	14
●お菓子、日用品売り場などのくふう	16
●レジとサービスカウンターのくふう	18
●チラシ、売り場のかざりつけのくふう	20

取材結果をふりかえろう	22
文章にまとめて報告しよう	24
スーパーマーケットを取材したまとめ	26

コンビニエンスストアを調べよう

●売り場の配置のくふう	30
●さまざまな便利機器を設置する！	32
●商品を買ってもらうためのくふう	34

取材結果をくらべよう	36
いろいろなまとめ方	38

さくいん	40
------	----





スーパーマーケットを調べよう

たくさんの食料品や日用品が売られている、スーパーマーケット。お店の商品は、どのようにならべられているのでしょうか。売り場のようすをチェックしてみましょう。

情報 1

商品は、こうして売り場にならべられる！

多くのお店では、開店する前の朝と午後に、トラックにつまれたたくさんの商品がとどきます。とどいた商品は、すぐに売り場にならべられるものと、コロッケやサラダなどのそうざい（おかず）のように、調理をしてから売られるものがあります。

商品の種類は、大きく分けて、食品と、ティッシュペーパーや調理器具などの日用雑貨です。売り場面積の大きいお店では、下着などの衣類も売っています。これらの商品は、売り場の決められた場所にならべられます。

情報 2

売り場以外に、商品の倉庫や調理場がある

スーパーマーケットには、売り場のほかに、事務室や休けい室、商品をストックしておく倉庫、冷蔵庫や冷凍庫を置いた調理場などがあります。

これらの売り場でない場所のことをバックヤードといいます。バックヤードの調理場には、魚をさばいたり、野菜をカットしたり、そうざいなどをつくったりする人がいて、商品を売り場に出すための準備をしています。また、缶づめなどの加工食品や、雑貨などの商品は、売れて数が少なくなってきたら、倉庫から出し、売り場にならべられます。

肉売り場

もも肉やひき肉など、いろいろな切り方をして売られているのはなぜ？
→ 14 ページ

野菜・くだもの売り場

入り口の近くに、野菜やくだもの売り場があるのは、理由があるのかな？
→ 10～12 ページ

魚売り場

夕方近くになって刺身の数が増えたみたいだけど、どうして？ → 13 ページ

レジ

お昼や夕方近くはレジがこむけれど、スムーズに買い物ができるくふうがあるのかな。 → 18 ページ

サービスカウンター

商品の売り場を聞いている人がいたよ。宅配便の受けつけもしているみたい。 → 19 ページ

情報 3

商品が置かれている場所に注目！

商品は、お店の売り場の中の決まった場所に置かれていて、お客さんが自由に手に取って見ることができるようになっています。

下の絵は、あるスーパーマーケットの店内です。店内をよく見ると、「買いものがしやすいくふう」「商品をたくさん買ってもらうためのくふう」がみつかります。



▲売り場の裏側にあるバックヤード。お店にとどいた商品はここで管理される。取材をお願いするときは、バックヤードの中を見せてもらえるかどうか、たしかめておこう。



野菜売り場、魚売り場のくふう

「お店の顔」となる野菜やくだもの売り場には、さまざまなくふうがあります。
新鮮な魚を買ってもらうために、お店がおこなっている「売り方」にも注目しましょう！

くふう
3

野菜、くだもの売り場は 食品の色で配置が決まる！

ほとんどのスーパーマーケットで、入り口の近くにある、野菜やくだもの売り場は、「お店の顔」ともいえる大事な場所です。この売り場に、食べごろの野菜やくだものがたくさんならんでいると、「いつも新鮮な商品を買えるお店」として、評判がぐんと上がるといいます。

そこでお店では、野菜売り場を広く取って、「産地直送野菜」や「地元野菜」の販売コーナーなどをもうけています。中には、おすすめ野菜を使った、料理の動画を流すお店もあります。これらは、いろいろな種類の商品をたくさん買ってもらうためのお店のくふうです。

また、似た色の野菜を集めてならべたり、こい色の食品の間にうすい色の食品をはさんだりするなど、野菜やくだもの色を生かしたならべ方をくふうしています。すると、売り場が美しく見えて、よりおいしそうに感じるのです。

▼地元野菜と、産地別の野菜を売る特設コーナー。うしろの商品だにも、種類別の野菜がずらりとならぶ。



▲赤いりんごの列の間に黄色いりんごをならべることで、美しく、おいしそうに見えるくふうをしている。



▲ブロッコリースプラウトの売り場に置かれた料理の動画。商品を使い切ってもらうための、お店のアイデアだ。

野菜やくだものは、仕入れた状態のまま売れるものと、カットしてから売れるものがあるんだね。どうしてだろう？



くふう
4

新鮮な魚介を食べてもらう 魚売り場の値引き作戦！

魚売り場の仕事は、朝、トラックにつまれてお店にとどいた新鮮な魚介（魚、貝、エビ、カニ、イカ、タコ、ウニなど）を、商品として売り場に出すことです。

商品は、そのままパックに入れて売るもの、切り身や刺身などにスタッフが加工してから売り場に出すものなど、さまざまです。きれいに仕上げるのはもちろんのこと、魚をすばやくさ



野菜、くだもの、魚、肉などは、値引きすることで、むだを出さないようにしているんだ。

◀夕方になる前に加工したばかりの刺身をならべる。売り場には、魚料理に使う調味料も売っている。



▼重さをはかりながら、シラスのパックづめをするようす。衛生管理のために、帽子や手ぶくろ、マスクを身につける。



▲刺身のもり合わせをつくるスタッフ。作業場はせいつつにたもたれ、温度もきちんと管理している。

まとめる

文章にまとめて 報告しよう

次は、報告文を書く準備に移りましょう。つくったメモやカードをもとにして、取材結果を整理し、伝えたいことや文章の組み立てについて考えていきます。

ほかの人に
わかりやすく
伝えるためには、
ここが大事な
作業なんだ。



表にして整理しよう

報告文でたいせつなのは、そのお店のことや、仕事のことをよく知らない人にもわかりやすく伝えるように、順序立てて文章を組み立てることです。

いきなり文章にするのはむずかしいので、報告文を書く前に、カードをもとにして、「疑問に思ったこと」「実際に聞いたこと」「そのときに感じたことや考えたこと」のように分類して、表をつくってみましょう。あとで文章にまとめるときに役立ちます。

疑問に思ったこと	聞いたこと	考えたこと
どうして入り口の近くに野菜売り場があるの？	きれいな色でお客様の目を引く。また、野菜を買っていくお客様が多い。	お店に入ったらすぐカラフルな色が目につくと、おいしそうで食欲がわいてくる。
夕方になると刺身やそうざいがふえるのはなんでだろう？	夕食を買いにくるお客様に新鮮なものを手に取ってもらうために、つくる時間を調整している。	できたての食べものはおいしそうで買いたくなる。
どうしてタダで試食をすすめているのだろう？	試食と販売をいっしょにすることでその商品のよさを知ってもらい、商品を買ってもらう。	試食で食べてみておいしかったら、買ってみたいと思う。

疑問、答え、感想が見やすく
まとまってきたね！



文章の組み立て方

いよいよ、報告文を書いていきます。

今回は、

- 調べた理由
- 調べた方法
- 調べてわかったこと
- まとめ

の4つの段落に分けて考えてみましょう。

はじめに、なぜその仕事やお店を取材しようと思ったのか、どんな疑問をもったのかを書くと、読む人の興味を引きます。次に、どんな方法で調べたのか、どんな人に話を聞いたのかを書きます。

そして、実際に取材に行ってわかったことや学んだことを説明していきます。ここが報告文の中心となります。読む人にわかりやすく、しっかり書くため、文章はいちばん多くなります。最後は感じたことや自分の意見を書いて、まとめにしましょう。

読みやすさに加えて、
読み手に報告文の
内容が伝わる表現を
考えてみよう。



ポイント

文章を書くときの注意点

- そのお店や仕事のことをよく知らない人が読むことを考えて、ていねいに説明する
- 文章の量によって取りあげる内容をえらぶ
- 「です・ます」または「だ・である」など、文章の最後をそろえる
- 同じ話をくりかえさないように気をつける

ポイント

書き方のヒント

- 見たことがない人にも伝わるように、具体的に書こう
(例)「取材したスーパーマーケットのバックヤード(倉庫)は、教室2個分ぐらいの大きさで、たくさんの段ボールがつまれていました。」
- 読み手に疑問を投げかけてみよう
(例)「ほとんどのスーパーマーケットでは、お店に入るとまず野菜・くだもの売り場があります。なぜでしょうか。」
- 絵や写真をじょうずに使おう
文章だけでは伝わりにくいと思った点は、写真や図、表などを入れるとわかりやすくなる。たとえば、スーパーマーケットでは売り場の写真や見取り図などを入れると読み手に伝わる報告文になる。

色や形などのようすを
正確に伝えたいときは
写真を使うと
とても効果的だよ。





商品を買ってもらうためのくふう

コンビニエンスストアに行くと、ついろいろな商品を買いたくなりますよね。
お客さんに商品を買ってもらうために、お店はどんなくふうをしているのでしょうか。

くふう
5

つねに商品を補充し、 新商品でお店のファンをゲット

「いつでも、ほしい商品を買える」のがコンビニエンスストアのいちばんの魅力。その魅力を、多くのお客さんに感じてもらうために、お店では、商品管理をしっかりおこなっています。商品の数が少なくなると、すぐに倉庫から出して補充します。商品の発注も、品切れになる前におこない、つねにたくさんの商品が売り場にならぶようにしています。

また、「いつ行っても新しさがある」と思わせることも大事です。その秘密は、毎週発売される新しい商品です。おにぎり、弁当、お菓子などの売り場には「新発売」のシールがはられた、いくつもの新商品が並びます。

商品だなが、つねに商品でいっぱいだったり、新発売の商品がたくさんならんでいたりすると、お店に行くことが楽しみにになります。これらも、お店がファンをふやすくふうなのです。



▲いちばん上のたなまで、ずらりならんだカップめんの新商品。たなに、新発売のシールがたくさんはってあるよ。

多くのコンビニエンスストアでは、火曜日に新商品が発売されるんだって。実際にお店に行ったら、しめて、理由も聞いてみよう。

◀商品の情報はコンピューターで管理。今ある商品の数や売り上げなどを調べて、必要な商品を発注する。



くふう
6

毎日きれいにそうじして、 いごちのよいお店に！

コンビニエンスストアにとって、「いごちのよさ」はとても大事なことです。いごちがよければ、商品をじっくり見てもらえますし、何度も足をはこんでもらえるからです。そのため、お店では、店内のそうじを、徹底しておこないます。

24時間営業のコンビニエンスストアの場合、最初のそうじは朝6時くらいにはじめます。まず、お店の入り口をそうじし、お店にはこぼれてきた商品をならべ、お客さんをむかえます。そのあとも、決められた時間にトイレや商品だなのそうじをしたり、ゆかをみがいたりして、きれいな状態をたもっていきます。

また、商品だなの手前の品物が売れたら、次に買うお客さんのために、奥の商品を手前に出します。こうして、お客さんが買いものをしやすい売り場をととのえていくことが、多くのお客さんに来てもらうことにつながります。



▲お店のゆかのそうじをして、みがきをかけている。ゴミなどが落ちていない、きれいなお店をたもつことが大事。



▲売れた列のおにぎりを、手前に出すスタッフ。お客さんが、商品を買いやすいようにととのえるのもお店のくふうだ。

お仕事インタビュー



コーヒーマシーンと、 手づくりのそうざいが大人気！

どのコンビニでもコーヒーマシーンは人気です。当店には、買った商品を店内で食べられるイートインがありますが、コーヒーマシーンを入れたことで利用するお客さまがふえました。

また、手づくりのそうざいをあついているお店もあります。お店の調理場で、手づくりの弁当やおにぎりといっしょにつくっています。手づくりの食品は、お昼に近くの会社から買いに来るお客さまにとっても人気があるんですよ

(コンビニエンスストア店長)



◀大人気のコーヒーマシーン。レジの近くに置くことで、お客さんが気軽に買いやすいようにしている。

コンビニエンスストアにも、その店のPB商品(→17ページ)がある。お店の人に、商品の特徴について聞いてみよう！



まとめる

取材結果を くらべよう

スーパーマーケットにつづき、コンビニエンスストアの取材もおわりましたね。今度はスーパーマーケットとコンビニエンスストアをくらべて、にている点やちがう点をさがしてみましょう。

どちらも品物をお客さんに売るお店だったね。



コンビニエンスストアの 取材結果について

スーパーマーケットの取材と同じように、コンビニエンスストアの仕事とくふうをまとめてみましょう。グループで話し合い、取材メモを見ながら、コンビニエンスストアの特徴をかじょう書きにして表にしたり、カードにしたりして書き出していきます。

今回はスーパーマーケットと同じところ、ちがうところをくらべていくので、そのあたりも意識しておきましょう。「営業時間」「お店の大きさ」「仕入れの回数」などは、ちがいをくらべやすいポイントですね。

コーヒーマシンや
チケットの発券機も
コンビニエンスストア
ならではのものだね。



コンビニエンス
ストアのレジの
まわりにあるもの

- ・コーヒーマシーン
- ・おでん
- ・肉まん
- ・ホットスナック

コンビニエンス
ストアにある
便利なもの

- ・プリンター（コピー機）
- ・ATM
- ・チケット発券機
- ・イートインスペース

ポイント

コンビニエンスストアの特徴

- 面積がせまく、倉庫も小さい
- お店の数が多
- 1日の仕入れの回数は10回以上
- 多くのお店が24時間営業
- 安売りはあまりしない
- なまの肉、魚、野菜はほとんど置いていない
- チケットの発券や公共料金の支払いができる
- 新商品が多い

スーパーマーケットとコンビニエンスストア、くらべてみよう

スーパーマーケットとコンビニエンスストアでは、お客さんの目的が少しちがうようです。スーパーマーケットでは野菜や肉など、家で調理する材料が多く売っていましたが、コンビニエンスストアではお弁当やパンなど、できあがったものを多くあつかっていました。目的に合わせて商品をそろえ、売るためのくふうをしているのです。

下のような図にして、まとめてみましょう。

コンビニエンスストアは仕入れの回数を多くしてたくさんの商品を置いていたね。



ポイント

同じところとちがうところ

スーパーマーケットとコンビニエンスストアの同じところとちがうところを、下のような図にして、分けてみましょう。重なる部分が同じところですよ。

