My Project6：**「**１００円で買います！？」



～お客さんをひきつけるCMで商品を売り込もう～

class( ) No.( ) Name( )

　世界的にも、日本の100円ショップの商品は、安くてとても魅力的です。一見何に使うか分からない商品にも、あっと驚く使い方がありますよね。あなたは、100円ショップの商品を、海外の人に向けて売り込むことになりました。アイデアのつまった100円ショップの商品紹介をテレビCM風に作り、魅力的に紹介し売り込みましょう。

１　ＣＭ台本のモデルを確認しましょう。

Structure【文章の構造】 　紹介する商品：**“Key finder”**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 構成 | Customer お客さん | Clerk 売り込む人 |
| **① つかみ**  ・困っていることなど | Oh, no!  なんてこと！  I lost my key again!  またかぎをなくしちゃったわ！  What should I do?  どうしましょう。 |  |
| **②おすすめの商品紹介**  ・こんな時この商品が役に立ちます  ・商品の名前 |  | Don’t worry!  ご心配なく！  Here’s “key finder” for you!  そんなあなたには「キーファインダー」です！  It is very popular in Japan.  それは日本でとても人気があります。  More than 1,000 were sold last month.  先月1,000個以上売れました。 |
| **③ おすすめポイント**  ・～ができます  ・～な時に使います  ・もし～ならば、  ○○できます  ・～よりも○○です  ・一番～です  ・～されるものです  ・値段　　など | Really?  本当に？  Uh-huh.  ふーん。  Oh, it’s good!  まぁ、それはいいね！  Wow!  わぁ！  Wonderful!!  すばらしい！! | Yes!  そうですよ！  It has three good points.  それには３つ良い点があります。  First, you can find your key easily  if you attach “key finder” to your key.  あなたのかぎに「キーファインダー」をつければ、簡単にかぎを見つけることができます。  Look!  見て！  Use this like a key chain.  キーホルダーのように使うんです。  Second, it glows in the dark.  ２つ目は、暗い場所で光ります。  Look.  見て。  Third, if you cannot find this “key finder”, your cell phone can help you.  ３つ目に、もしこの「キーファインダー」を見つけられなくても、携帯電話で探せます。  Like this!  このように！ |
| **④　特典など**  ・色は～があります  ・今なら～％オフ  ・今なら～個サービスします  ・今なら～をおつけします  ・送料無料  ・電話番号やアクセス方法　など | Nice!  いいね！  I want a pink one.  ピンクがほしいな。  But it must be expensive.  でも高いんでしょう。 | And we have five colors.  そして、色は５色あります。  Black, pink, blue, yellow and white.  黒、ピンク、青、黄色と白です。  No, no!  いえいえ！  It is cheaper than you think.  思われるよりも安いんです。 |
| **⑤　決めゼリフ**  ・お客さんに訴える最後の決めセリフ |  | Just 100 yen!  たった100円！  Don’t miss out!  お見逃しなく！ |

２　こんなＣＭ台本を書きましょう。

【条件】

① 文章構成(つかみ→おすすめの商品→おすすめポイント→特典など→決めゼリフ)を意識して文章を書きましょう。

② 助動詞(willやmustなど)や接続詞(whenやifなど)、比較表現（比較級や最上級）、

受け身表現（～される・された）などを用いて文章を書きましょう。

③ 相手が理解しやすい簡単な単語や文で書きましょう。



【「書くことに関するルーブリック」】

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 内容 | 文の数 | 語彙・文法 |
| Ａ  ５点 | □客と店員の対話の流れが自然である。    □つかみの場面設定が、聞き手の興味を引く内容である。  □商品について具体的に説明している。  □おすすめポイントを３つ以上説明している。  □購入者特典を２つ以上説明している。 | 対話を20文以上で書いている。  先生方へ！  ルーブリックの数値や記述は、目安として示しています。生徒の実態に応じて、先生方で数値や記述を変更してご活用ください。 | 語彙や文法の間違いが２つ以下である。 |
| Ｂ  ３点 | □客と店員の対話の流れが自然である。  □つかみの場面設定ができている。  □商品について具体的に説明している。  □おすすめポイントを２つ説明している。  □購入者特典を１つ説明している。 | 対話を15文程度で書いている。 | 語彙や文法の間違いが３～５つである。 |
| Ｃ  １点 | □商品について紹介している。 | 対話が10文以下である。 | 語彙や文法の間違いが６つ以上ある。 |

３　商品の情報についてマッピングしましょう。

class( ) No.( ) Name( 　　　　　　　　 )

４　ＣＭ台本を書きましょう。（下書き）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 構成 | Customer お客さん | Clerk 売り込む人 |
| **① つかみ**  ・困っていること　　　など  ☆聞き手の興味を引く一番大切な部分 |  |  |
| **②おすすめの商品紹介**  ・こんな時この商品が役に立ちます  ・商品の名前 |  |  |
| **③ おすすめポイント**  ・～ができます  ・～な時に使います  ・もし～ならば、  ○○できます  ・～よりも○○です  ・一番～です  ・～されるものです  ・値段　　など |  |  |
| **④　特典など**  ・色は～色あります  ・今なら～％オフ  ・今なら～個サービスします  ・今なら～をおつけします  ・送料無料  ・電話番号やアクセス方法　　など |  |  |
| **⑤　決めゼリフ**  ・お客さんに訴える最後の決めセリフ |  |  |

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　合計（　　　　　　）文

５　演出を考えながら発表に向けて練習しましょう。

(1)　３ページの【「書くことに関するルーブリック」】を確認しましょう。

　(2) 【「話すこと（発表）に関するルーブリック」】を確認しましょう。

【「話すこと（発表）に関するルーブリック」】

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 声 | アイコンタクト | ビジュアルエイド | 工夫 |
| Ａ  ５点 | 相手が聞き取りやすいように、はっきり大きい声で発表している。 | 台本を暗記し、聞き手にアイコンタクトをとりながら発表している。 | 話に合わせてタイミングよくジェスチャーを使っている。 | □適切なスピードで発表している。  □適切な間を取りながら発表している。  □表情が豊かである。  □商品を指し示しながら発表している。  □伝えたい部分をゆっくり言ったり繰り返したりしている。 |
| Ｂ  ３点 | 時々聞き取りにくい声で発表している。 | 時々台本に目を落としながら発表している。 | ジェスチャーを使っている。 |
| Ｃ  １点 | 聞き取りにくい声で発表している。 | 台本を読んでいる。 | ジェスチャーを使っていない。 |

　(3) 【「聞き手としてのルーブリック」】を確認しましょう。

①　友達の発表を聞く前に、目標を設定し、達成を目指す項目の□にチェック✔を書きましょう。

②　友達の発表を聞き終わった後に、達成できた項目の□に✔を書きましょう。

【「聞き手として」に関するルーブリック】

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 目標 | 達成 | 項目 |
| ✔1つにつき１点！  Ａ⇒５点以上  Ｂ⇒３点以下  Ｃ⇒１点以下 |  |  | １　話し手が話しやすいような、温かい雰囲気をつくる。  （うなずきながら聞く・メモをとる・相手の顔を見て聞くなど） |
|  |  | ２　相手の発表に対して適切なコメントが一つ以上できる。 |
|  |  | ３　yes-no questionを用いて、内容に関する質問ができる。 |
|  |  | ４　疑問詞ではじまるquestionを用いて、内容に関する質問ができる。 |
|  |  | ５　発表の後には拍手をする。 |

class( ) No.( ) Name( 　　　　 )

６　ＣＭ台本を清書しましょう。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 演出 | Customer お客さん | Clerk 売り込む人 |
| **① つかみ** | 先生方へ！  演出の欄には、「もったいぶって商品を出す」や「実際に商品を触らせる」、「テロップを指さす」など、CMの役を演じるときの動作などを生徒に書かせましょう。  先生の女の子のイラスト（将来の夢） |  |
| **②おすすめの商品紹介** |  |  |
| **③ おすすめポイント** |  |  |
| **④　特典など** |  |  |
| **⑤　決めゼリフ** |  |  |