

ふかめる

分かると快感!

Z会ナビ

▶算数

理科

社会

お題

2割引き? 3割引き?

ある商品が、定価1000円で売られています。

ある日、「2割引きセール」が行われると聞いた一郎さん、次郎さん、三郎さんは、この商品を買いに行くことにしました。実際に買い物にいくと、たしかにセールをやっていました。しかも、運よくタイムセールの時間だつたため、次のように書いてありました。

店内全品2割引き!
タイムセール3割引き!!

この看板を見て3人は次のように話しました。

一郎「やった、700円で買えるよ」

次郎「いいや、500円で買えるんじゃないかな」

三郎「ぼくは、560円だと思うんだけれどなあ」

3人が出した値段はバラバラでしたが、みんな計算ミスなどではなく、きちんと理由があつての値段のようです。どんな理由で出てきた金額なのでしょうか。ただし、消費税は考えないことにします。

考え方次第で……

看板を、「2割引きセール中だが、いまだけ3割引き」と読むと、商品の値段は定価の3割引きですね。割引される値段は、

$$1000 \times 0.3 = 300 \text{ (円)}$$

だから、 $1000 - 300 = 700$ (円) で買えます。一郎さんは、このように考えたようですね。

「2割」と「3割」が同時に引かれる、と考えることもできます。定価から「定価の2割」の値段を引いたあと、さらに「定価の3割」の値段も引くときを考えてみましょう。定価の2割の値段は、

$$1000 \times 0.2 = 200 \text{ (円)}$$

定価の3割の値段は、

$$1000 \times 0.3 = 300 \text{ (円)}$$

だから、 $1000 - 200 - 300 = 500$ (円) で買えます。次郎さんが言った値段になりました。

商品はすべて2割引きになっていて、それがさらに3割引きになる、と考えるとどうでしょうか。定価の2割の値段は、



$$1000 \times 0.2 = 200 \text{ (円)}$$

だから、定価の2割引きの値段は $1000 - 200 = 800$ (円) です。これの3割の値段は、

$$800 \times 0.3 = 240 \text{ (円)}$$

だから、2割引きされた値段をさらに3割引きにしたときの値段は、 $800 - 240 = 560$ (円) です。これが、三郎さんの考え方ですね。

正確に伝えるには

問題の図にあるような看板では、受け取る人によって考える値段が変わってしまうことがわかりました。思っていた値段とレジで言われた値段がちがつたら、お店の人とお客様でけんかにならしまうかもしれません。これを防ぐには、どうしたらよいでしょうか。

店が、一郎さんの考え方で計算してほしいと思っていたら、「2割」と「3割」が同時に引かれそうな表現はよくないです。「2」の数字をすっかり隠してしまえば確実です。もしくは、「さっきまでは2割引きだったのが、今は3割引きですよ」と伝えてお得感を出す作戦を使いたいなら、「2」という数字を見せつつも、今は使われていないことがわかるような見せ方にするのもよさそうです。

店内全品2割引き!
タイムセール3割引き!!

反対に、「さらに3割引き」のように、2割引きと3割引きが同時に使われそうな書き方をすれば、次郎さんや三郎さんの考え方で計算しても

らえるはずです。そのうえで、2人の考え方の違うところである、「何の3割引きの値段か(もともとする値段は何か)」が伝わるような書き方ができるとよいでしょう。次郎さんの考え方で計算してほしいなら「さらに定価の3割引き」、三郎さんの考え方で計算してほしいなら「割引後の価格をさらに3割引き」などの表現が考えられます。

ほかに、実際のお店でよく見かける表現で、「表示価格の3割引き」という書き方もあります。表示価格が定価のままなら定価の3割引きだし、値札を割引後の値段につけて直しているお店なら、割引後の価格から引くことになります。もともと割引をしている商品としていない商品が混ざっている場合にまとめて割引を設定するときなどに、説明がしやすいやり方といえますね。

(Z会・柳田雅史)

! こんかい
今回の
きょうくん
教訓

割引の仕方によって、いくらで買えるかが変わりました。世の中には割引・ポイント・現金還元など「お得になる」というさまざまなキャンペーンがありますが、それぞれどのような規則でお得になっているのか、しっかりと理解したうえで使いたいものですね。



柳田雅史さん 2004年Z会に入社。小学生～高校生向け講座の設計を担当。妻もZ会社員で、このコーナーの内容を家で一緒に考えることも。1979年東京生まれ。