

時	ねらい	学習活重	評価規準・場面・方法	資料および指導・援助
1 生産のしくみ	株式会社のしくみを調べる活動を通して、株式会社は資本を効率的に集めることのよさを生かした企業であることがわかる。	<p>1 知っている企業について交流する。</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業はたくさんある。共通しているのは(株)ということである。こういう企業は株式会社という。株式会社とは何だろう。 <p>株式会社はどうやってできて成り立っているのだろう。</p> <p>2 株式会社のしくみをつかむ。</p> <ul style="list-style-type: none"> 資本を基にして設立する。(自然 労働) 資本の集め方 設立 生産 利潤 配当・拡大再生産 <p>3 株式会社の形態のよさを考える</p> <ul style="list-style-type: none"> 株を売ることにより、多額の資本を集めることができる。 多額の資本を基に多くの生産ができる。利潤を生みやすい。 利潤を基に、拡大再生産がやりやすい。 <p>4 株式会社以外の形態の会社をつかむ。</p> <ul style="list-style-type: none"> 有限会社。農家や個人経営の店も企業である。 <p>5 学習のまとめをする。</p>	<p>エー</p> <p>株式会社は、多額の資本を一度に集めることができるという利点を生かした企業形態であることを理解することができる。</p> <p>場面 「授業後」</p> <p>方法 「ノートまとめ」</p> <p>株式会社は、多額の資本を一度に集めることができるという利点を生かした企業形態であることを理解しているかどうか分析する。</p>	<p>会社を作るために必要なもの 株式会社をつくる 株式会社のしくみ (とうほう社「ビジュアル公民」)</p> <p>援助 ・資本を集める場合、株であれば一人当たりの金額が少額であり負担が軽くそれだけ多数の人が株を購入しやすいことに着目させる。</p>
		日本にはたくさんの株式会社がある。一度にたくさんの資本を集めることができその分利潤をあげやすいという仕組みのよさから多いことがわかった。株主も利潤に応じて配当金がもらえるから株を買うので株式会社は、一般人(株主)でも成り立っているといえる。いつ誰でも会社を設立することも資本主義経済の特色である。		
2 日本経済の現状	現在不景気が続く日本の現状の中で、収益を伸ばす企業や、何とか維持している企業もあることに気づき、その理由を追究する課題を設定できる。	<p>1 完全失業率、倒産件数のグラフから最近の日本経済の様子をつかむ。</p> <ul style="list-style-type: none"> 失業者数は減っているが、雇用の数も減っている。失業率自体は10年前から増加し続けている。 1989年を境に、倒産件数が増え続けている。バブル崩壊から今まで続いている。 国府町や高山市にある4つのスーパーも株式会社だが、D社は本社は多治見市にあり、収益の伸びもある。あとのA・B・C社は高山市に本社があるが伸びはほとんどない。これから大丈夫なのか。 <p>《単元を貫く課題》</p> <p>この不景気な日本の中で、生き延びていくために企業はどうすればよいのだろうか。</p> <p>2 学習のまとめをする。</p>	<p>アー</p> <p>日本経済の現状が決して明るくないことをつかみ、その中で地元の株式会社(スーパー)がどう乗り切ろうとしているのに関心を持ち、その理由を予想することができる。</p> <p>場面 「授業中の発言」および 方法 「感想の記述」</p> <p>日本経済の現状の中で地元の株式会社(スーパー)がどう乗り切ろうとしているのに関心を持ちその理由を予想することができるか分析する。</p>	<p>完全失業率の推移グラフ 年度別倒産推移グラフ (帝国データバンク調べを元に自作) 地元スーパー4社の収益の伸び (聞き取り調査を元に自作)</p> <p>援助 ・過去数年間のデータから推測させる。地元の企業(スーパー)の成長の様子から明るい現状か否かという点で比較させる。</p>
		ここ10数年、日本では倒産する企業が増え、それに伴い失業者も増加している。この様子から日本の景気は現状として不景気であることが分かった。そんな中でD社のように業績を上げ高山市に進出してきたスーパーがあり、もともと高山市にあったスーパーは伸び悩んでいて、この先大丈夫なのかと思った。これからこういう小さい株式会社はどうやって経営を進めるのだろう。		
3 消費者の権利と保護	生産者である企業が、法律によって安全性の高い商品を生み出しているのは、法律を守るという義務と責任とともに、消費者に信頼を受けより利潤を得るためであることがわかる。	<p>1 同じ人形(ただし新旧)比較し違いを見つける。</p> <ul style="list-style-type: none"> 着せ替え人形は、新しいほうのバックが大きくなっている。 <p>企業が商品を改良しているのはなぜだろう。</p> <p>2 予想を立て交流する。</p> <ul style="list-style-type: none"> 目に入ったり口の中に入れたりして危険だから大きくしたり、柔らかいものにしたのでは。 <p>3 製造物責任法(PL法)から課題を考える。</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品に関して何か事故があった場合、事故を起こした人ではなく、生産者である企業が責任を取らなくてはならないから。だから事前に事故を予測して改良している。 <p>4 企業側の改良の努力の意図をさらに追究する。</p> <ul style="list-style-type: none"> 品質や安全に関するマークなどもつけている。これは消費者に自分の会社の製品を信用してもらうためだ。 信用してもらえば、それだけより利潤を得ることができるのでは。 <p>5 学習のまとめをする。</p>	<p>イー</p> <p>企業は、法律に基づき消費者の安全を守ることを考慮して商品を生産し、また同時に消費者の信頼を得ることにつながっていることが理解できる。</p> <p>場面 「授業後」</p> <p>方法 「ノートの記述」</p> <p><思考・判断></p> <p>企業は、法律に基づき消費者の安全を守ることを考慮して商品の生産をしていることが理解できているか分析する。</p>	<p>着せ替え人形の写真 (新旧の比較用) (とうほう社ビジュアル公民より)</p> <p>ゴムでできた人形 (実物)</p> <p>援助 ・PL法によると、万が一おもちゃによる事故が起きた場合その自己責任はどこにあるのかといった視点で考えるよう助言する。</p>
		企業は、法律に基づき消費者にとって安心で安全な商品を生み出す必要がある。また、そうでないと消費者の信用を得ることができない。逆に信用を得ることにより、より企業としての業績も上がり、この不景気の中乗り切ることができるのではないか。この地域のスーパーも、不況を乗り切るために消費者の信用を得るためにどんな安全安心を心がけているのか。		

時	ねらい	学習活動	評価規準評価方法	資料および指導・援助
4 市場と価格	価格の変動は、需要量と供給量のバランスによるものであることがわかる。	1 キュウリの月ごとの価格の違いをつかむ。 ・毎月価格が違っている。 ・同じ1kgでも夏場は安く、冬場は高い。なぜか。 同じ1キログラムのきゅうりで月ごとに価格が違うのはなぜか。	エー 価格は生産量(供給量)によって変動し、消費者の求める量(需要量)の増減で調節していることが理解できる。企業においても消費者の需要の面で価格を決定していることが理解できる。 場面 「授業後」 方法 「感想の記述」 価格は生産量(供給量)によって変動し、消費者の求める量(需要量)の増減で調節していることが理解できるか分析する。	きゅうりの価格の動き きゅうりの入荷量の動き (教科書より) 出荷されることなく山積みされたキャベツ(写真) (教科書より) 援助 ・生産量が多いときは単純に利潤が増えるかどうかを消費者の食事の量から考えるよう助言する。
		2 きゅうりの入荷量をもとにして考える。 ・きゅうりの入荷量、つまり収穫が多いときは安く、少ないときは価格が高い。 3 消費者の求める量(需要量)から、考える。 ・夏場収穫が多いのだから、その分利潤が増えるのではないか。なぜ、価格が低いのか。 ・消費者のきゅうりを求める量は、限界がある。あまり多く収穫があっても、あまってしまう。だから価格を下げて売ろうとするのではないだろうか。 ・取れすぎた野菜を捨ててしまうのは、あまり価格が下がるとかえって損をしてしまうから、捨てて量を調節して、価格が下がるのを抑えているのではないか。 4 学習のまとめをする		
価格はいつも一定ではなく需要量で決まる。需要量より供給量が多くなると価格を下げて消費者に買ってもらうとする。また供給量より需要量が増えると、価格を高くして売ろうとする。価格というのは生産する企業と消費者によって変わることが分かった。				
5 流通のしくみ	商品が消費者に届くまでには卸売市場を通り、そのため価格が変わってくるのが分かり、また流通経路を省略化する企業もあることが分かる。	1 2つのスーパーのトマトの価格の違いをつかむ。 同じ商品で、店によって価格が違うのはなぜだろう。	イー 商品の流通経路によって価格が変わり、(A)商品の流通経路が短くなれば中間マージンが減るので価格が安くなるということを理解できる。 場面 「授業後」 方法 「感想の記述」 商品の流通経路によって価格が変わるといふことに気づいたか分析する。	トマト(実物) 商品の流通経路 A, Bスーパーのそれぞれの仕入れ方法。 (自作資料) 商品が消費者に届くまで (とうほう社 ビジュアル公民) 援助 ・2つのスーパーの流通の経路の違いは何かということに着目させ、途中にある問屋の経費が価格に加算されていることを考えるよう助言する。
		2 2つの店の流通経路から考える。 ・Aスーパーは、卸売市場へ行って買ってくる。Bスーパーは、直接契約した農家から買ってくるという違いがある。 ・1つの価格の中には生産者の取り分だけでなく、卸売手数料がかかっている。また運搬費なども含まれる。 3 学習のまとめをする。		
同じトマトでも流通経路によって価格が変わってくるのが分かった。流通があるからスーパーにさまざまな商品が来て私たちはほしいものを簡単に手に入れることができる。しかし消費者は安いものをほしいと思うので、企業は流通の合理化を図ろうとしているのだ。地元のスーパーも生き抜くために流通の合理化を図っていると思う。				
6 地域スーパーの奮闘	不景気な日本経済の中、売り上げが横ばいである地元スーパーの様子から、どうやって生き抜こうとしているか関心を持ち生き抜き方を追究していこうとすることができる。	1 地元スーパーD店の「世界的に見ても地元で展開するスーパーはけっこう根強いんです。」の言葉について交流する。 ・売り上げも横ばい状態の地元スーパーで、この言葉はどういうことだろう。 ・どうやって、地元スーパーは根強くこの時代を切り抜けようとしているのか。 不景気の中地元スーパーはどうやって生き抜こうとしているのか。	アー 地元企業が売り上げ横ばいでどう生き抜こうとしているか追究視点を既習内容から設定し、理由について予想することができる。 場面 「学習活動2の最中」 方法 「ノートの記述」 地元企業が売り上げ横ばいでどう生き抜こうとしているか追究視点を既習内容から設定しているか分析する。	地元スーパー4社の収益の伸び(自作資料) 地元スーパーD社の営業部長さんの言葉 援助 ・2つのスーパーの流通の経路の違いは何かということに着目させ、途中にある問屋の経費が価格に加算されていることを考えるよう助言する。
		2 予想を交流し、追究の視点を設定する。 ・できるだけ人が多く住むところの近くに店を作るようにしているのではないか。立地条件 ・広告に店独自のこだわりを示し、店のアピールに努めているのでは。店舗の広告、アピール ・流通の工夫をして価格を下げる努力をしているのでは。流通のしくみ、低価格 ・PL法で学習したが、消費者に安全で品質の高いものを提供するように工夫して、地元の人の信頼を得ようとしているのでは。高品質、安全・安心 3 学習のまとめをする。		
・やはり消費者にとって価格が安いのは魅力がある。大型の店に負けたいためには、地元スーパーは地元の農家などに頼んで直接仕入れて流通のコストを減らしているのではないか。次の時間は、地元スーパー3社の流通ルート調べてみたい。				

時	ねらい	学習活重力	評価規準・場面・方法	資料および指導・援助
7 地域スーパーの奮闘	地元スーパーがどうやって生き延びようとしているかその手段を明らかにするために、前時の予想について追究できる資料を収集することができる。	<p>不景気の中地元スーパーはどうやって生き抜こうとしているのか。</p> <p>1 自分の追究の視点をもとに、資料を収集して考えを持つ。 (インターネット、図書館、教師作成資料等)</p> <p>2 資料から追究した考えをまとめ、次時の発表準備をする。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流通の視点から追究したが、直接買い付けをしていることが分かった。このことより、中間マージンを削減して、できるだけ価格を安くして売ろうとしている。 ・広告の視点から追究したが、週に2回は広告を出している。また地元の店から近い地域にターゲットを絞っている。このことから、 <p>3 学習のまとめをする。</p>	<p>ウー</p> <p>追究視点と対応させて、資料を収集し、予想以外のことについても資料を収集し、追究できる。</p> <p>場面 「学習活動2の最中」</p> <p>方法 「ノートの記述」</p> <p>追究視点と対応させて、資料を収集し、追究できているか分析する。</p>	<p>A~D社の立地場所・条件、広告戦略、独自の流通、品質を落とさない工夫</p> <p>(自作資料)</p> <p>地元スーパーのホームページ</p> <p>援助</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業側(スーパー)の話しやそこにある消費者が来たくなるような工夫として何があるかという点に着目するよう助言する。
		<p>自分の視点から資料を使って地元のスーパーがどのようにして生き抜こうとしているかわかった。流通の視点から調べたが、方法はいろいろだが、できるだけ流通経路を短くして価格を下げる努力をしている。新鮮な商品を売れるという点も見つけた。品質の視点で調べた意見と聞き比べてみたい。</p>		
8 地域スーパーの奮闘	地元スーパーの流通や商品販売の工夫努力を交流し、地元スーパーは、努力や戦略によって地元の消費者の信頼を得て売り上げを伸ばしていることが分かる。	<p>不景気の中地元スーパーはどうやって生き抜こうとしているのか。</p> <p>1 各視点追究を交流する。</p> <p>立地条件 どのスーパーもはじめは高山市の中心にあったが、少し離れたところにたて大きな駐車場を確保している。車を利用する消費者が多いのでそうやって売り上げを伸ばそうとした。</p> <p>低価格 流通経路を短くしている。産地に直接行って、契約し調節仕入れる形。価格を安くできる。</p> <p>高品質 流通経路短縮による新鮮な商品の買い付けと販売。また独自ブランドで、品質は同じでメーカー品よりも安い物を提供しているスーパーもある。</p> <p>広告 お値打ち品を大々的に分かりやすくしている。週に2回はチラシで宣伝。地元の人にターゲットを絞って客を増やそうとしている。</p> <p>2 さらにスーパーが持っている今後の戦略を知る。</p> <p>3 学習のまとめをする。</p>	<p>イー</p> <p>地元スーパーが売上を維持向上するために客を増やそうとする理由を「立地条件」「低価格」「高品質」「広告」の面から考察し、その関わりについて考察し、地元スーパーが地元消費者の信頼を得るために安全・安心を得ようとする戦略を取ろうとしていることをとらえることができる。</p> <p>場面 「学習活動1の最中」</p> <p>方法 「発表内容」</p> <p>地元スーパーが売上を維持向上するために客を増やそうとする理由を「立地条件」「低価格」「高品質」「広告」の面から考察しているか分析する。</p>	<p>教師作成資料</p> <p>各自で収集した資料</p> <p>各自追究シート</p> <p>援助</p> <ul style="list-style-type: none"> ・消費者にとってのスーパーの魅力との関連から考えるよう助言する。
		<p>流通の面から調べて流通経路を短くすることで、価格を下げお客さんがたくさん来る工夫をしていることが分かった。また、そうすることでより新鮮な商品を販売し、お客さんに安全で安心な思いをさせて信用を得ることも分かった。話し合った中で、価格を下げるともうけが少なくなることもあるが、客を増やすことを優先していることも分かった。そして、こういう戦略だけでなくこれから生き抜くために、地元の人を大切に社員の育成がこれから大切であるという考え方があった。</p>		
9 金融のはたらき	預金者が受け取る利子、貸し付けた銀行の利子、借りた者が支払う利子に着目して、銀行には経済活動を円滑にしていく働きがあることが分かる。	<p>1 なぜ銀行を利用するのか交流する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お金がない時に借りることができる。 ・家においておくより預けた方が利子がつく。 <p>銀行の働きはなんだろう。</p> <p>2 資料を通して分かったことを交流する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・銀行はお金を貸し付けた時にお客からもらう利率を高くしておく。預けてくれた人の利率を低くしておきその差額が銀行のもうけになる。 ・もうけがまた貸し付けになって企業や私たちに返ってくることになる。 ・企業や私たちの生産活動や消費活動につながってくる。 <p>3 日本銀行の働きをつかむ。</p> <p>4 学習のまとめをする。</p>	<p>ウー</p> <p>金融はお金の貸し借りをする仲立ちをしながら私たちの生活を支えており、また、企業の実活動もささえていることを理解することができる。</p> <p>場面 「学習活動2の直後」</p> <p>方法 「ノートの記述」</p> <p>金融はお金の貸し借りをする仲立ちをしながら私たちの生活を支えていることが理解できているか分析する。</p>	<p>銀行のしごと (ビジュアル公民)</p> <p>援助</p> <ul style="list-style-type: none"> ・消費者や企業が銀行を利用する目的に着目させる。
		<p>・銀行は、お金を預かったり貸したりしながら、利子の差額でもうける一つの企業であるが、同時にこの活動でわたしたちの生活や企業の活動を活発にする働きがあることも分かった</p>		

時	ねらい	学習活動	評価規準・場面・方法	資料および指導・援助
10 独占価格	<p>厳しい経済状況の中、生産の能率を上げたり、市場拡大のために他企業と合併しながら生きぬこうとする企業があることが分かる。</p>	<p>1 最近の企業吸収合併の様子をつかむ。 ・コンビニ、銀行などで合併がけっこう行われているのだな。 企業が合併して行く傾向にあるのはなぜだろう。</p> <p>2 資料をもとにして考え交流する。 ・AコンビニとBコンビニが合併したことによりコンビニ業界では1位になり2位以下を大きく引き離している。 ・A社に吸収されたB社は、倒産するか吸収されて生き延びるかという選択だった。</p> <p>3 独占・寡占の様子をつかむ。 ・バイク、テレビゲーム、ビールなどが少数の企業で市場を占めている。 ・銀行は吸収合併をくり返し、巨大化している。</p> <p>4 単元を貫く課題をふまえて学習のまとめをする。</p>	<p>エー 企業は単独での経営が難しい場合に合併することで販売網を広げていき、他企業と差をつけていきながら力をつけていこうとすることを理解することができる。</p> <p>場面 「授業後」</p> <p>方法 「感想の記述」</p> <p>企業は単独での経営が難しい場合に合併をすることで販売網を広げていることが理解できているか分析する。</p>	<p>合併した企業の例 合併前後の市場に占めるシェアと販売網 「生産の集中はなぜおこる」 (ビジュアル公民より) 日本での生産の集中(寡占化) 教科書より</p> <p>援助 ・合併後のシェアの拡大に着目させる。また、なぜ合併にふみきったのかを企業の考え方からとらえるように助言する。</p>
<p>現在の日本経済はきびしい。合併することも、企業が生き延びたりさらに利潤を上げる一つの方法であることがわかった。力を持つ企業はさらに力をつけていく様子が分かった。地元のスーパーもこういう状況の中でなんとか力をつけ、生き延びるための工夫や努力をしている。共通していることは、生き延びる作戦の中に、消費者の信用や信頼を得ることが最重要課題になっているということだと思った。</p>				