

単元評価規準と小単元評価規準

研究事例	第3章 ビジネスと流通活動 ビジネスシミュレーションソフトを利用した授業展開例			
単元名	第3章ビジネスと流通活動 1 経済活動と流通 2 流通活動の特徴 3 流通活動と企業 4 ビジネスの担当者			
単元の目標	生産者、卸売・小売業、金融・保険業、運輸・通信業、サービス業など流通に関連するビジネスの担当者を取り上げて、その活動の概要について理解させる。			
単元の評価規準	関心・意欲・態度	思考・判断	技能・表現	知識・理解
	ビジネスの諸活動に関する諸問題について関心をもち、その改善・向上を目指して意欲的に取り組むとともに、ビジネスに対する望ましい心構えや実践的な態度を身に付けている。	ビジネスに関する諸問題を経済生活との関連から的確に把握し、自ら考察を深め、基礎的・基本的な知識と技術を活用して適切に判断し、創意工夫する能力を身に付けている。	ビジネスに関する基礎的・基本的な技術と望ましい心構えを身に会の一員としてビジネスの諸活動を適切に実践するとともに、その成果を的確に表現する。	商業を学ぶ目的や学び方を理解するとともに、ビジネスに関する基礎的・基本的な知識を身に付け、経済社会におけるビジネスの意義や役割を理解している。

小単元名	3 流通活動と企業（8時間）			
小単元の目標	流通活動を円滑に行うために、企業は環境変化に対応した形態をとり、社内を組織してきたことについて理解させる。また、一般的な企業の形態や組織の概要について理解させるとともに、商品の流通に関連した諸活動であるマーケティングについても触れる。ビジネスシミュレーションソフトを利用し理解を深める。			
小単元の評価規準	関心・意欲・態度	思考・判断	技能・表現	知識・理解
	流通の担い手である企業の形態や経営組織に関心をもち、実際の流通活動について、自らすすんで調べたり、まとめたりしようとする。	流通の担い手である企業の形態や経営組織のあり方について、様々な角度から主体的かつ客観的に考察するとともに、流通活動と企業の相互関係をとらえようと考察する。	流通の担い手である企業の形態や経営組織に関する様々な資料を適切に選択して活用し、実際の流通活動を客観的に把握するとともに、その過程や結果を具体的に説明することができる。	流通流通の担い手である企業の形態や経営組織とマーケティングに関する基礎的・基本的な知識を身に付け、企業組織の概要を理解している。

小単元の指導と評価の計画

小単元「流通活動と企業」の指導と評価の計画

授業の流れ		一次 流通の担い手である企業（3時間） 二次 企業の経営組織（2時間） 三次 企業活動とマーケティング（3時間）				
次	時	学習内容	学習活動における具体的評価規準および評価方法			
			ア 関心・意欲・態度	イ 思考・判断	ウ 技能・表現	エ 知識・理解
1	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業とは何かを理解させる。</li> <li>企業形態の種類にはなにがあるのか理解する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業とはどういう組織か関心をもち、意欲的に調べたりまとめようとしている。</li> <li>企業形態にはどのような形態があるか関心をもち、意欲的に調べようとしている。（観察）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業とはどういう組織かその定義を簿記の内容と関連してとらえようとしている。</li> <li>企業形態にはどのような形態があるか表にまとめ区別しようとして考察している。（ノート記述）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業とはどういう組織かその定義を具体的に説明できる。</li> <li>企業形態にはどのような形態があるか区別して説明できる。（対話）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業とはどういう組織かその定義を理解している。</li> <li>企業形態にはどのような形態があるかその区別を理解している。（対話・ワークシート・小テスト）</li> </ul>
	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>私企業の種類を理解する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>私企業の種類にはどのような種類があるのか関心をもち、意欲的に調べたりまとめようとしている。（観察）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>私企業の種類にはどのような種類があるのか6種類を区別し表にまとめ理解しようとして考察している。（ノート記述）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>私企業の種類にはどのような種類があるのか6種類を区別してそれぞれの特徴を説明できる。（対話）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>私企業の種類にはどのような種類があるのか責任範囲などそれぞれの特徴を理解している。（対話・ワークシート・小テスト）</li> </ul>
	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>公企業と公私合同企業を理解する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>公企業と公私合同企業に関心をもち、意欲的に調べたりまとめようとしている。（観察）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>公企業と公私合同企業についてその特徴を表にまとめようとして考察している。（ノート記述）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>公企業と公私合同企業についてその特徴を区別して説明できる。（対話）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>公企業と公私合同企業についてその区別を理解している。（対話・ワークシート・小テスト）</li> </ul>
2	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の経営組織を理解する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の経営組織はどのような組織か関心をもち、意欲的にまとめようとする。（観察）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の経営組織はどのような組織か理解しようとして考察している。（対話）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の経営組織はどのような組織か説明できる。（対話）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の経営組織はどのような組織か理解している。（対話）</li> </ul>
	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>職能別組織と事業制組織を理解する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>職能別組織とは何か、事業制組織とは何か関心をもち、意欲的にまとめようとする。（観察）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>職能別組織とは何か、事業制組織とは何か図表にまとめ理解しようとして考察している。（ノート記述）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>職能別組織、事業制組織についてどのような経営組織か区別して説明できる。（対話）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>職能別組織、事業制組織についてどのような経営組織か区別して理解している。（対話・ワークシート・小テスト）</li> </ul>

小単元の指導と評価の計画

小単元「流通活動と企業」の指導と評価の計画

授業の流れ		一次 流通の担い手である企業（3時間） 二次 企業の経営組織（2時間） 三次 企業活動とマーケティング（3時間）				
次	時	学習内容	学習活動における具体的評価規準および評価方法			
			ア 関心・意欲・態度	イ 思考・判断	ウ 技能・表現	エ 知識・理解
3	1	・マーケティングとは何か理解する。	・マーケティングとはどんな活動か関心をもち、意欲的にまとめようとしている。（観察）	・マーケティングとはどんな活動かその重要性を理解しようと考えしている。（対話）	・マーケティングとはどんな活動かその重要性が説明できる。（対話）	・マーケティングとはどんな活動かその重要性を理解している。（対話）
	2	・マーケティング活動の内容をビジネスシミュレーションソフトを利用し理解する。	・マーケティング活動内容に関心をもち、ビジネスシミュレーションソフトに意欲的に取り組もうとしている。（観察）	・マーケティング活動内容にはどのような活動があるのか表にまとめ、ビジネスシミュレーションソフトを理解しようと考えしている。（ワークシート）	・マーケティング活動内容にはどのような活動があるのか、ビジネスシミュレーションソフトを利用してその内容が説明できる。（対話）	・マーケティング活動内容にはどのような活動があるのか、ビジネスシミュレーションソフトを利用しその内容を理解している。（対話・ワークシート）
	3	・マーケティング管理をビジネスシミュレーションソフトを利用し理解する。	・マーケティング管理とは何か関心をもち、ビジネスシミュレーションソフトに意欲的に取り組もうとしている。（観察）	・マーケティング管理とはどういうことかビジネスシミュレーションソフトを利用し理解しようと考えしている。（ノート記述）	・マーケティング管理とはどういうことか、ビジネスシミュレーションソフトを利用してわかることを説明できる。（対話）	・マーケティング管理とはどういうことか、ビジネスシミュレーションソフトを利用し理解している。（対話・小テスト）



<資料と観点>

資料1、2、3-1~3-3は同時に配布する。「やってみ店長」の説明資料である。  
資料3-1~3-3は拡大印刷をし掲示するか黒板に記入するなどして生徒が全体通してとらえられるようにするといふ。  
グループの進行状況を見て、机間指導しながらマーケティングの内容をつかんでいるか確認する。  
資料4については、あらかじめまとめるための目的を説明しないと自由記述のため生徒は困惑するので市場調査の結果、なにがどう理解できたか？または、コンビニの工夫されている点は何か？など補足説明する。

(指導上のポイントと考察)

「ビジネス基礎」でのマーケティングを扱う時間と内容が少ないのでいかにその内容を押さえるかが大切である。そのなかで特に生徒が身近に感じ、すぐにわかりやすいのがコンビニエンスストアである。近くのコンビニへ出かけたどんな陳列になっているのか市場調査がしやすい。内容もわかりやすく取りかきやすいのでグループでなく個人でも行いやすい。小売業は立地産業であることを押さえ、商品陳列や棚割、販売促進という点も押さえられる。何気なく入っているコンビニでこのマーケティングが具体的に実体験でき、理解へとつなげたい。

- 注1：講義中心の一方的な授業になりやすいので、生徒に主体性を持たせるため、学習支援パソコンを活用した。また、グループで討議し発表できるような授業展開とした。資料1・2・3を配布する。
- 注2：情報機器の操作方法は、生徒により差がある。スムーズに行えるよう配慮が必要である。
- 注3：生徒配付資料とおなじプリントを拡大印刷もしくはB紙を利用して掲示するとよい。
- 注4：時間配分を適当にしないと2日目には入れないので注意する。
- 注5：机間指導をしながら生徒の考えや状況を把握し、授業展開に反映していく。
- 注6：グループの代表者の意見を尊重しながら、補足説明をする。
- 注7：簿記の授業の進度により売上、売上原価を学習していなかったり、3文法によらないところは説明を要す。

※ 参考サイト [www.teacher.ne.jp/welcome/seihin/s\\_ytt/index.html](http://www.teacher.ne.jp/welcome/seihin/s_ytt/index.html)  
このURLアドレスはベネッセコーポレーションのスクールオンライン【総合学習・特別活動】職体験シミュレーションのサイトである。「やってみ店長」はベネッセコーポレーションの製品である。

<実践風景>

グループでの討議



店舗の設定開始



設定終了、開店



営業状況を見る



各グループの結果を記録する



損益計算書の記入 注7

① 売上原価 給料 営業費 支払利息	損益計算書 売上高	② 売上原価 給料 営業費 支払利息
③ 売上原価 給料 営業費 支払利息	損益計算書 売上高	④ 売上原価 給料 営業費 支払利息

# ソフト体験 「やってみ店長」

1. まず、出店場所を選びます。

- ① 駅前商店街中央 (賃料: 80万円)
- ② 学校前・公園となり (賃料: 50万円)
- ③ 商店街・郵便局となり (賃料: 80万円)
- ④ 病院前 (賃料: 40万円)
- ⑤ 駅前ビジネス街 (賃料: 80万円)
- ⑥ 工場向かい・マンション (賃料: 40万円)
- ⑦ 病院向かい・団地 (賃料: 60万円)

次へ で次に進みます。

2. 資金を設定します。(ただし、400万円以上)

※ 自己資金が多い方がいい。

次へ で次に進みます。

3. 商品の棚割をします。

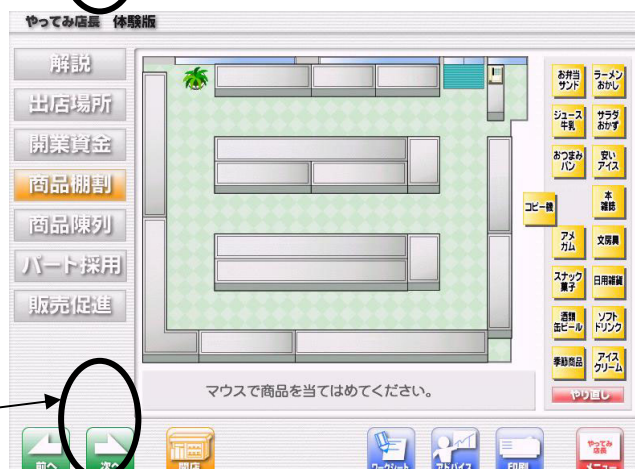
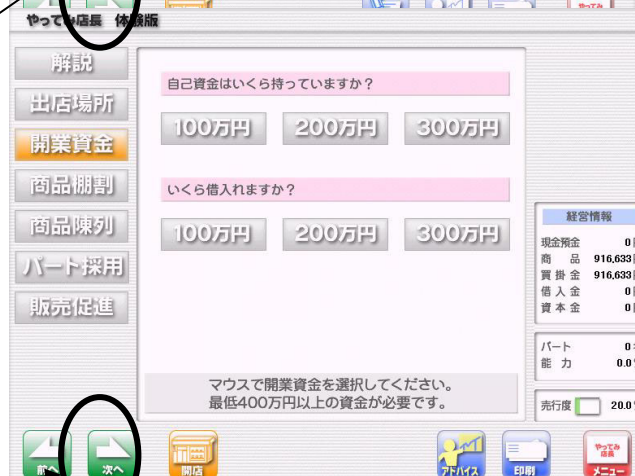
マウスで商品を選び、□の中にクリックして並べます。

次へ で次に進みます。

4. 次に、商品を並べます。

いつも行くコンビニはどんな並び方をしているのか、思い出して並べてみましょう。

次へ で次に進みます。

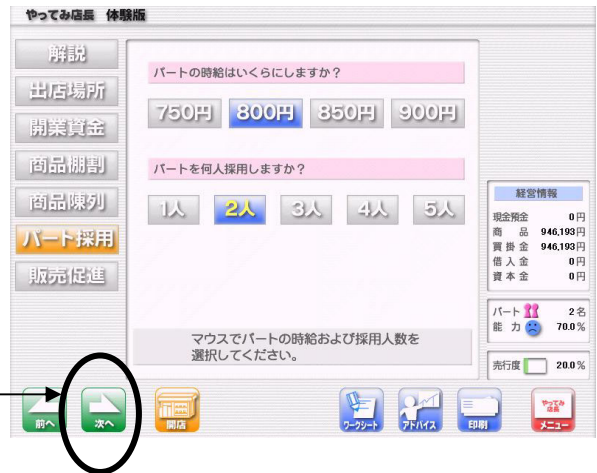


5. 次に、パートさんの時給と人数を決めます。

※ 金額が高い方がいいです。

※ 人数が多い方がいいです。

次へ で次に進みます。



6. 各設定が終わったら、開店をします。

開店 です。

1日の開店時間は23:00までです。



7. 成績が出ます。

成績 何点だったか、売上金額、顧客数など結果を書きましょう。

点 数 \_\_\_\_\_  
売上金額 \_\_\_\_\_  
顧客数 \_\_\_\_\_

アドバイスなどを見ても面白いです。

※ 2日目までの営業ができるソフトですが、2日目の設定ができれば、2日目に進みますが、残念ながら、時間の都合で終わる場合があります。

## 1 日目

## 出店場所

- ① 賃料 80万円 駅前商店街中央                      ② 賃料 50万円 学校前・公園となり  
 ③ 賃料 80万円 商店街・郵便局となり              ④ 賃料 40万円 病院前交差点  
 ⑤ 賃料 80万円 駅前ビジネス街                      ⑥ 賃料 40万円 工場向かいマンション  
 ⑦ 賃料 60万円 病院向かい後ろ団地

## 開業資金

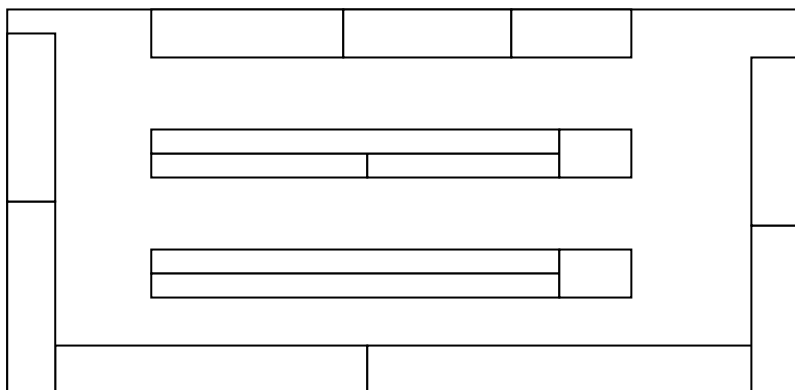
自己資金

- ① 1,000,000円    ② 2,000,000円    ③ 3,000,000円

借入金

- ① 1,000,000円    ② 2,000,000円    ③ 3,000,000円

## 商品棚割



- ①お弁当・サンドウィッチ    ②ラ  
 ーメン・おかし    ③ジュース・牛  
 乳    ④サラダ・おかず類    ⑤おつ  
 まみ・パン    ⑥安いアイス    ⑦コ  
 ピー機    ⑧本・雑誌    ⑨アメ・ガ  
 ム    ⑩文房具    ⑪スナック菓子  
 ⑫日用雑貨    ⑬酒類・缶ビール  
 ⑭ソフトドリンク    ⑮季節商品  
 ⑯アイスクリーム

## 商品陳列


- ① おにぎり  
 ② サンドウィチ  
 ③ 調理パン  
 ④ お弁当  
 ⑤ おかず

## パート採用

「時給」 ① 750円    ② 800円    ③ 850円    ④ 900円

「採用人数」 ① 1人    ② 2人    ③ 3人    ④ 4人    ⑤ 5人

## 販売促進

「チラシ」 ① 出さない    ② 出す

「のぼり」 ① 出さない    ② 出す



## 2日目

### 借入金返済

「借入」① 100万円 ② 200万円 ③ 300万円

「返済」① 100万円 ② 200万円 ③ 300万円

### パート関連

「採用人数」① 1人 ② 2人 ③ 3人 ④ 4人 ⑤ 5人

「解雇人数」① 1人 ② 2人 ③ 3人 ④ 4人 ⑤ 5人

「教育費」 ① 0.5万円 ② 1.0万円 ③ 1.5万円 ④ 2.0万円 ⑤ 2.5万円

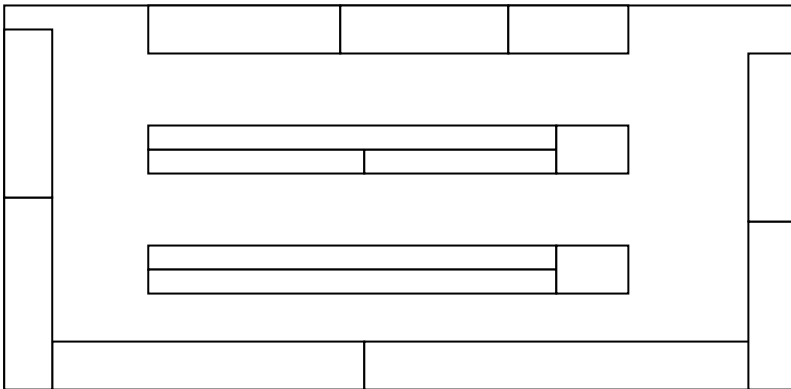
### サービス商品

① 宅配便（100万円） ② DPE（50万円） ③ クリーニング（100万円）

④ ファックス（100万円） ⑤ 公共料金（70万円） ⑥ キャッシング（600万円）

⑦ チケット（800万円） ⑧ 鉄道・航空券（900万円）

### 商品棚割



- ①お弁当・サンドウィッチ ②ラーメン・おかし
- ③ジュース・牛乳 ④サラダ・おかず類
- ⑤おつまみ・パン ⑥安いアイス
- ⑦コピー機 ⑧本・雑誌
- ⑨アメ・ガム ⑩文房具
- ⑪スナック菓子 ⑫日用雑貨
- ⑬酒類・缶ビール ⑭ソフトドリンク
- ⑮季節商品 ⑯アイスクリーム

### 商品陳列


- ① おにぎり
- ② サンドウィチ
- ③ 調理パン
- ④ お弁当
- ⑤ おかず

### 販売促進

「チラシ」 ① 出さない ② 出す

「のぼり」 ① 出さない ② 出す





損益計算書

売上原価 給料 営業費 支払利息	売上高
---------------------------	-----

損益計算書

資料3-3

売上原価 給料 営業費 支払利息	売上高
---------------------------	-----

損益計算書

売上原価 給料 営業費 支払利息	売上高
---------------------------	-----

損益計算書

売上原価 給料 営業費 支払利息	売上高
---------------------------	-----

損益計算書

売上原価 給料 営業費 支払利息	売上高
---------------------------	-----

このまとめプリントは、評価の観点としてマーケティングの要素（市場調査、仕入計画、販売計画、販売促進など）についての理解度をみるために行います。自由記述のため、焦点がずれる場合もあります。生徒の記入しやすいように補足説明するとより記入しやすくなります。

コンビニエンスストアの 出店場所 商品棚割 商品陳列  
パート採用 販売促進 について気づいた点、感じた点を発表してください。

出店場所

商品棚割

商品陳列

パート採用

販売促進

グループで実施してみてもの感想や授業についての感想

感想：