

(1) 単元の評価規準と小単元の評価規準

科目名	ビジネス基礎		単位数	2 単位
研究事例	「売買業者のビジネス展開」の授業展開例			
単元名	第3章 ビジネスと流通活動（16時間） 第1節 経済活動と流通 第2節 流通の意義と役割 第3節 売買業者のビジネス 第4節 流通活動とマーケティング			
単元の目標	経済活動における流通の役割や機能とその担当者、商品の分類と流通経路、売買業者の機能や役割、流通活動におけるマーケティングの役割や展開について理解できる。			
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
	経済活動における流通の意義やその担い手の役割、売買業者のビジネス、マーケティングの意義などに関心をもち、調べたりまとめようとする。	売買業のビジネスの展開方法について、を考察することができる。企業がどのようなマーケティングを展開しているか判断ができる。	流通の意義やその担い手の役割、売買業のビジネスの展開方法、企業が取り組んでいるマーケティングについて説明ができる。	流通の意義やその担い手と役割、売買業におけるビジネスの展開方法やマーケティング展開についての基本的な知識を身につけ、企業の実態について理解できる。

小単元名	第3節 売買業者のビジネス（予定配当時間：3時間）			
小単元の目標	・流通における売買業者の機能や役割について理解できる。 ・売買業者が、どのようなビジネス展開をしているか理解できる。			
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
	売買業者の意義や役割について関心をもち、ビジネスの展開や今日の課題などを調べたり、まとめようとする。	小売業や卸売業の機能や特徴、ビジネスの展開方法、今日の課題について考察することができる。	小売業のビジネス展開や小売業の業態や組織化、卸売業の機能の特徴について表現できる。	小売業の業態や卸売業の機能の特徴についての知識を持ち、売買業者がどのようにビジネス展開しているか理解できる。

(2) 小単元の指導と評価の計画

小単元「第3節 売買業者のビジネス」の指導と評価の計画 (一次 小売業のビジネス 抜粋)

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
			売買業者の意義や役割について関心を持ち、ビジネスの展開や今日の課題など調べたり、まとめようとする。	小売業や卸売業の機能や特徴、ビジネスの展開方法、今日の課題について考察することができる。	小売業のビジネス展開や小売業の業態や組織化、卸売業の機能の特徴について表現できる。	小売業の業態や卸売業の機能の特徴についての知識を持ち、売買業者がどのようにビジネス展開しているか理解できる。
授業の流れ			一次 小売業のビジネス (2時間) 二次 卸売業のビジネス (1時間)			
			学習活動の具体の評価規準および評価方法			
次	時	学習内容	関心・意欲・態度	思考・判断	技能・表現	知識・理解
一	1	小売商の役割と種類を理解する				小売業の役割や種類、組織化について理解できる。 (ワークシート)
	2	小売業の組織化を理解する	小売業のビジネスについて関心を持ち、主体的に考えたり調査しようとする。 (行動観察)	小売商のビジネス展開の方法について考察しようとする。 (ワークシート)	小売業の組織化について調査した情報を利用して自らの考えが表現できる。 (ワークシート)	
二	1	卸売商の役割と種類を理解する	卸売業のビジネスについて関心を持ち、主体的に考えたり調査しようとする。 (行動観察)	卸売商のビジネス展開の方法について考察しようとする。 (ワークシート)	卸売業の組織化について調査した情報を利用して表現できる。 (ワークシート)	卸売業の役割や種類、組織化について理解できる。 (ワークシート)

学 習 指 導 案

科 目	ビジネス基礎	単元名	第3章 ビジネスと流通活動 第3節 売買業者のビジネス	
本時の主題	小売業のビジネス (2時間目/2時)			
本時の目標	小売業のビジネスについて関心を持ち、主体的に考えたり調査することができる。 【関】 小売商のビジネス展開の方法について考察することができる。 【思】 小売業の組織化について調査した情報を利用して自らの考えが表現できる。 【技】			
過程	指導の内容・ねらい	学 習 活 動	指導上の留意点・観点別評価	
導 入 5 分	<ul style="list-style-type: none"> ・ノートパソコンを準備 ・前時の復習 ・本時のねらい 	<ul style="list-style-type: none"> ・小売業の役割や種類について確認する。 ・小売業の組織化と集積化について確認する。 ・本時の学習内容・ねらいについて説明する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・パソコンを起動させる。 ・前時に学習した、小売商ビジネスの役割、チェーンストアについて確認する。 	注1 資1
展 開 40 分	<ul style="list-style-type: none"> ・小売業のフランチャイズ・システム ・フランチャイズ契約について ・小売商の起業について 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンビニエンスストアのホームページにアクセスさせ次のことを調べ、考える。 (1)フランチャイズ・システムのしくみについて調べる。 Q フランチャイズ・システムには、どのようなメリットがあるだろうか？ (2)フランチャイズ・システムのメリットについてまとめる。 (3)フランチャイズ契約について調べる。 Q 企業によってどのようにフランチャイズ契約が違うか？ (4)小売ビジネスの起業について考え、発表する。 Q あなたが小売店を起業する場合、どのような方法を選択するか？ 	<ul style="list-style-type: none"> ・身近にあるコンビニエンス・ストアを調査することができる。 <評価方法>(目標) 行動観察 ・フランチャイズ・システムの契約内容や本部のサポート体制などのメリットについて調査するように指示する。 ・数人の生徒に調査内容を発言させ、気づいたことをワークシートに記入するように指示する。 <評価方法>(目標) ワークシート ・契約内容を比較させるために、2～3社程度の企業の契約内容をワークシートに記入できているか確認する。 ・自己資金、ロイヤルティなどの違いを見つけることができる。 <評価方法>(目標) 行動観察 ・様々な方法により起業することができることを気付かせるために、これまでの学習した内容について再度説明を加える ・起業方法ごとの選択理由を発言させ、気づいたことをワークシートに記入するように指示する。 <評価方法>(目標) ワークシート 	注2 注2 注3 資3 注4 注5 注3
ま と め 5 分	<ul style="list-style-type: none"> ・本時のまとめ 	<ul style="list-style-type: none"> ・小売商のビジネスの役割と組織化のしくみについてまとめる。 ・パソコンを終了させ片付ける。 	<ul style="list-style-type: none"> ・調査した内容や生徒の意見などの発言を引用しながら本時の学習内容をまとめる。 	

<資料と観点>

資料1は、パソコンやインターネットの検索に慣れていない生徒向けに、関係するサイトの一覧を用意すると指導しやすい。

資料2は、フランチャイズ・システムについての説明があるサイト。
社団法人 日本フランチャイズチェーン協会 http://jfa.jfa-fc.or.jp/qa_1.html
社団法人 日本ボランタリーチェーン協会 <http://www.vca.or.jp/>

資料3は、フランチャイズ加盟店募集のサイト。
(株式会社サークルKサンクス) <http://www.circleksunkus.jp/member/index.html>

<指導上のポイントと考察>

- 注1：インターネットを利用して調べ学習ができるコンピュータ実習室で行う。
注2：生徒全員に同一のサイトを検索したり、プロジェクトなどで見せながら説明する方法もある。
注3：自分との考え方の違いや参考になる意見があればワークシートに記入するように指示する。
注4：企業によって、項目の内容が異なるので机間巡視をしながら適宜指導する。
注5：ワークシートの事項に従って、起業の方法についての例えを説明する。

<観点別評価>

小売業のビジネスについて関心を持ち、主体的に考えたり調査することができる。

【関心・意欲・態度】(行動観察)

(A)十分に満足できる	(B)おおむね満足できる	(C)努力を要する(生徒への手だて)
学習する内容を理解して、ワークシートの内容や関連した内容について意欲的に調べることができる。	学習する内容を理解して、ワークシートの内容について調べることができる。	学習する内容を理解させ、ワークシートの内容について調べることができるよう支援する。

小売業のビジネス展開の方法について考察することができる。

【思考・判断】(ワークシート)

(A)十分に満足できる	(B)おおむね満足できる	(C)努力を要する(生徒への手だて)
小売業のビジネス展開の方法について十分理解して、そのメリット、デメリットについて思考できる。	小売業のビジネス展開の方法について理解して、そのメリットについて思考できる。	小売業のビジネス展開の方法について理解させ、そのメリットについて思考できるよう支援する。

小売業の組織化について調査した情報を活用して自らの考えが表現できる。

【技能・表現】(ワークシート)

(A)十分に満足できる	(B)おおむね満足できる	(C)努力を要する(生徒への手だて)
小売業の組織化の特徴について十分に理解し、自らが起業する場合の手段およびその理由について表現できる。	小売業の組織化の特徴について理解し、自らが起業する手段について表現できる。	小売業の組織化の特徴について理解させ、自らが起業する手段についても表現できるよう支援する。

<成果>

- ・講義による授業より、主体的に取り組んでいた。
- ・気楽に生徒同士が教えあいながら機器等の操作ができていた。
- ・基礎的な科目である「ビジネス基礎」において調べ学習をさせることは、商業に対する関心をもたせることができる。
- ・他の科目や専門的な学習をする際に、インターネットやパソコンを利用した学習の基礎・基本となる。また、このように調べ学習に慣れさせることによって、今後学習する科目に対して自主的に情報の収集、調査・研究をすることができる。

<課題>

- ・「ビジネス基礎」の単位数が少ない場合、内容を絞り込んで指導することが大切である。
- ・パソコンやインターネットを使用して検索することに慣れていない生徒や調べる内容が理解できていない生徒は、目的のサイトにたどり着くまでの時間がかかった。あらかじめ関係サイトのリンク集やデスクトップにショートカットを用意しておく等の手だてを事前準備しておくことが望ましい。
- ・検索してもホームページに掲載してある文書を読んで内容を理解するまでの時間がかかる生徒に対する指導が必要となった。
- ・検索した情報をまとめたり、自分の意見をまとめさせるための指導が必要である。
- ・単位数が少ないため、時間をかけて学習することができない。

(3) コンビニエンスストアについて調べてみよう。

フランチャイズシステムについて

<p>a フランチャイズシステムのしくみ</p> <p>b フランチャイズシステムのメリット</p>	<p>【知識・理解】</p> <p>【思考・判断】</p>
---	--

フランチャイズシステムの契約について

<p>a フランチャイズシステムの契約条件について調べてみよう</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 20%;">店 名</th> <th style="width: 20%;">開業資金</th> <th style="width: 20%;">契約期間</th> <th style="width: 20%;">ロイヤルティ</th> <th style="width: 20%;">備 考</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table> <p>〔条件の違い〕</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>b あなたが、起業するとしたらどのような小売ビジネスを展開しますか</p> <p>() 自らが開業する独立した小売ビジネス</p> <p>() ボランタリーチェーンに加盟した小売ビジネス</p> <p>() フランチャイズ加盟店として小売ビジネス</p> <p>〔その理由〕</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	店 名	開業資金	契約期間	ロイヤルティ	備 考																<p>【技能・表現】</p> <p>【思考・判断】</p>
店 名	開業資金	契約期間	ロイヤルティ	備 考																	

<p>【MEMO】</p>

ワークシート記入例

第1章 コンビニの発展地図 第1回 発展地図の作成

目標 ・流通における売買業者の機能や役割について理解する。
・店舗業者が、どのようなビジネス展開をしているかを理解する。

1 小売業のビジネス

(1) 小売店について調べてみよう。(理解別に関する小売店名を記入) (10分・100)

業種別の業種	店名	電話	経営者に分類	店名	店名
総合スーパー	ジャスコ		2000系大店型	ヤマザキ	
	ユニオン			ローソン	
	イトーヨーカ堂			ファミリーマート	
日用品	松屋		高級専門店	ユニバ	
	高島屋			エイゲン	
	三越			ジュンケン	

(2) 小売業の役割について考えてみよう。(10分・100)

- ・ 売上税・消費税と消費者生活
- ・ 消費者の情報をメーカーに伝える
- ・ 商品情報などを提供する
- ・ 販売時に様々なサービスを提供する
- ・ 配送や在庫管理

(3) 小売業の種類について (10分・100)

(チェーンストア)

単一企業が各店舗展開をして、各店舗を集中管理、運営する大規模小売店のこと

(フランチャイズ)

中小規模の小売店が、標準的なやり方で、広大な地域をカバーする仕組みのこと

(コンビニエンスストア)

フランチャイズ的により、同一チェーンで各店舗を運営し、互いの店舗として、ロイヤリティを支払う

(ハイパーマーケット)

専門のメーカーが建物と建設し運営し、計画的に店舗を配置した集約施設 (Mitsukoshi, etc.)

1年1組 1番 武石

(3) コンビニエンスストアについて調べてみよう。

①フランチャイズシステムについて

a. フランチャイズシステムのしくみ (10分・100)

b. フランチャイズシステムのメリット (10分・100)

- ・ 店舗経営の指導が受けられる (ノウハウもノウハウ)
- ・ 広告宣伝活動と本部がする (商品情報、物流、etc.)
- ・ フロントスタッフを支援して商品管理が楽
- ・ 商品の供給 (委託・委託サービス)

②フランチャイズシステムの役割について (10分・100)

a. フランチャイズシステムの発展要因について調べてみよう

店名	開業年	店舗数	ロイヤリティ	備考
セブンイレブン	1971年	10000	10%	コンビニエンスストアの先駆者
ファミリーマート	1973年	10000	10%	コンビニエンスストアの先駆者
ローソン	1975年	10000	10%	コンビニエンスストアの先駆者

(資料の意)

- ・ 関東地区から広がって行く
- ・ ロイヤリティは無料

b. あなたが、経営する立場からどのような小売店を展開しますか (10分・100)

- ① 自ら開業する独自の小売店
- ② フランチャイズチェーンに加盟した小売店
- ③ フランチャイズ加盟店として小売店

(その理由)

① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺

①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺

①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺

①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺

学習風景

