

指導日時・教室	平成19年7月17日(火) 3・4限連続 ライフサポート事務局
対象生徒・集団	3年生後半35・36・37H合同 12講座開設 少人数学習(12名前後)
科目名	課題研究(2単位)
使用教科書	特定教科書なし

1 研究テーマ

- (1) 研究テーマ 『実学としてのマーケティングミックス』
- (2) 研究テーマ設定の理由

本校模擬株式会社である「金商ライフサポート株式会社(模擬)」(以下ライフサポート)は県内においてアントレプレナー教育の推進役を担っており、実際のビジネスに即した形での実学をモットーとしている。地域企業とも連携しながら学校外の教育力も取り込み、論理的思考力・創造力・責任感・社会性・コミュニケーション能力の向上を目指している。また、商品開発をとおして、商品計画として本物のマーケティング活動を体験させ、幅広い視野と経営感覚、実践力を持った経済人の育成と、地域経済の発展に寄与できる人材の育成を目指す。

2 単元名 「模擬株式会社における商品開発」

3 単元の目標

- ① 商品開発に対して意欲的に取り組み、マーケティング諸活動に積極的に参加する態度がある。
【関心・意欲・態度】
- ② 商品計画の重要性に気付き、仕入価格・販売価格の決定や損益分岐点分析等により論理的思考力や創造力を高め、責任ある判断をすることができる。
【思考・判断】
- ③ 市場調査の手法を工夫し、適切な現状分析を行い、その結果を販売計画や販売促進計画に実践力を持って反映することができる。
【技能・表現】
- ④ 入札制度の導入による本物の営業活動やプレゼンに触れることで、コミュニケーション能力および対人関係調整力を養い、望ましい勤労観や職業観を理解している。
【知識・理解】

4 指導に当たって

(1) 生徒の状況

3クラス合同の課題研究に12講座を開設したが、本講座の生徒12名は株式会社の商品開発を経験してみたいとの希望者である。運動部員が多く、発言力・積極性は高く、アイデアや創造力に長けている。また、「北都の王座」が登録商標として正式に認可されたことを受けて、登録商標を利用した「北都の王座」エコバッグを開発しようとする機運が高まった。

(2) 指導方針・方法

積極性は高いのだが、選択授業でマーケティングを選択していた生徒が少なく、マーケティング活動の必要性から指導する必要がある。製品計画の始まりは市場調査からなので、「北都の王座」エコバッグを製作するにあたり、環境意識調査を実施させた。その結果、環境保護意識は高いのだが、エコバッグには無関心な生徒が多いことを知り、販売促進計画を工夫しなければ在庫が大量に残る可能性もあることが予測できたので、プレミアム販売(景品付き販売)などの販売戦略を立てさせた。また、仕入業者の選定は初めて入札制度を導入し、適切な業者・仕入価格などの比較検討会議から商品開発会議へとつなげた。

5 単元の指導計画（総時数16時間）

- 第一次 商品計画（登録商標を利用して何を作って売るか）・・・（2時間）
- 第二次 市場調査（環境意識アンケートの立案と実施および検討）・・・（4時間）
- 第三次 仕入計画（入札制度、業者・仕入価格等の比較検討）・・・（2時間）・・・本時
- 第四次 製品計画（商品開発会議）・・・（2時間）
- 第五次 販売計画（販売価格・販売（仕入）数量、損益分岐点の決定）・・・（2時間）
- 第六次 販売促進計画（プレミアム販売等の立案、ポスター作成）・・・（4時間）

6 本時の指導と評価の計画（第三次 仕入計画）

（1）本時のねらい

- ① 商品計画の一環として、適切な業者・仕入価格・数量・形状・デザイン・色彩・商品コンセプトを比較検討するといった論理的思考力や創造力を高め、責任ある判断力を養う。【思考・判断】
- ② 入札制度の導入による本物の営業やプレゼンに触れることで、コミュニケーション能力および対人関係調整力を養い、望ましい勤労観や職業観を理解することができる。【知識・理解】

（2）準備・資料等

- ・事前に連携候補社に対し商品化コンセプトの趣旨説明と見積依頼を済ませる。
- ・賛同してくれた業者に、見積書・カタログ・商品サンプルなどを使い、生徒に対しプレゼンテーションを行うことを依頼する。
- ・当日のプレゼンテーション機器等の準備

（3）本時の展開（2時間連続授業計110分（途中10分休憩含む））

時間	学習内容	生徒の学習活動	教師の指導・留意点	評価規準【観点】（評価方法）
導入 5	・入札制度ガイダンス	・入札制度の意味と目的を理解する。	・ワークシートを使い、入札制度のポイントを理解させる。	
展開 45	・入札制度実施（1社当たり15分）	・連携候補企業のプレゼンを実施する。 ・質疑応答	・候補企業の本物の営業活動やプレゼンを聞かせ、ワークシートに特徴やポイントを記入させる。 ・発問させ、各社の営業マンと会話をさせる。	・プレゼンターの意欲的な態度や本物の営業活動に触れて、望ましい勤労観や職業観を理解している。【知識・理解】 (ワークシート)
休憩 10				
展開 40	・比較検討協議(ブレーンストーミング形式)	・商品化に適合する業者の選定。 ・長所・短所など意見を出し合う。	・商品計画の一環として、連携業者、見積価格、デザインなどを総合的に協議・判断させる。	・論理的思考力、創造力を持って売れる商品の見極めができ、会社経営に対して責任ある判断ができる。【思考・判断】 (観察)
まとめ 10	・連携業者の決定	・意見をまとめて連携業者を決定する。	・連携業者を決定させ、引き続き値引き交渉などをしていくことを予告する。	

