

高等学校第3学年 商業科「課題研究」 学習指導案

期 日 平成27年10月27日（火）第2校時

場 所 県立鹿本商工高等学校 実践室講義室

指導者 教諭 葉玉 英世

講師 大石 健太

実習教師 林田 実季

1 題材名

「課題研究における販売実習」

2 題材について

(1) 題材観

この題材では、常設の実習店舗での販売実習や校内での自動販売機の販売管理を通して販売活動や店舗経営を体験的に学習する。このことでビジネスの意義や役割を理解するとともに、商業の専門的な知識と技術の深化、総合化を図り、問題解決の能力や自発的、創造的な学習態度、及び豊かなコミュニケーション能力を育てることをねらいとしている。

また、地域産業の振興を担う人材を育成する観点から、地域産業への理解と貢献の意識を高めさせるために、地域産業や地域の教育力を積極的に取り入れながら実践的な活動を行う。

(2) 系統観

1・2・3年		➡	3年 課題研究 販売実習
マーケティング分野	マーケティング 商品開発 広告と販売促進		
ビジネス経済分野	ビジネス経済応用		
会計分野	簿記 財務会計Ⅰ 財務会計Ⅱ 原価計算		
ビジネス情報分野	情報処理 ビジネス情報 電子商取引		
総合的科目	総合実践		
基礎科目	ビジネス基礎		

(3) 生徒観

この授業の選択者は、商業科3年生の男子3名、女子3名から成る。授業においては、積極的に発言し、主体的に活動することができ、全体的に前向きに取り組む雰囲気がある。一方で、学習に対する興味・関心や商業の基礎的、基本的な知識や技術の習得に関する個人差もあり、グループ活動などでは配慮が必要である。

また生徒は、商業の各科目において個別に学習した内容を部分的には理解しているが、ビジネスの一連の流れの中で理解、整理できていない場面が見受けられる。同様に身に付けた知識や技術を実際の販売活動や店舗経営に十分に活用することができていない課題がある。

(4) 指導観

○これまで商業の各科目で学習した知識や技術を深化し、総合化が図れるように学んだ知識や技術を活用する場面や探究する場面を意図的、計画的に設定する。

○体験的な学習を通して商業を学ぶ意義を認識する。

○生徒一人一人が主体的に取り組めるようにグループ活動を取り入れ、グループ内での意見交換し、教え合い、学び合う雰囲気を醸成する。

○言語活動を問題解決や探究活動の過程に位置付けることで、思考力・判断力・表現力等の育成を図る。

○下級生向けのプレゼンテーションや資料の作成を通して相手意識を持った言語活動に取り組ませる。

○評価にルーブリックを用いることで、生徒の資質や能力を多面的に把握し、評価を行えるようにする。

また、学習状況を生徒にフィードバックさせることで指導と評価を一体化させ、学習の質を高めるようにする。

【視点１】学びを引き出す 豊かなかかわり合いのある 言語活動	【視点２】学びを振り返る 思考過程の可視化と 学びの振り返り	【視点３】学びを支える 一人学びのUD化と 効果的なICTの活用
【視点１】 ・協働学習を通して折り合いをつける、価値を創造する場面を意図的に設定することで言語活動を充実させる。	【視点２】 ・ICTを活用することで思考を可視化する。 ・ループリックを活用し学びの振り返りを促す。	【視点３】 ・一人一人が学習に見通しが持てるように学習過程を提示する。 ・考えを共有する場面や思考を可視化する場面でICTを活用する。

◇インクルーシブ教育の視点から

【基礎的環境整備】

- ・一人一人が学習に見通しが持てるように学習過程を提示する。

【合理的配慮】（省略）

3 単元の目標と評価規準

単元の目標	○これまで学んだ商業各科目の知識や技術を積極的に活用することで商業の学びの意義を理解することができる。 ○販売分析を実際の実販売活動に活用することに関心を持ち、学習活動に意欲的に取り組むことができる。 ○グループで協働しながら、自律的に分かりやすい資料を作成することができる。 ○相手の立場に立ち、分かりやすい資料の作成やプレゼンテーションを行うことができる。
関心・意欲・態度	①販売分析について関心を持ち、販売分析の意義や役割を理解し、販売分析の手法をグループのメンバーと協働して探究しようとしている。 ②相手の立場に立ってプレゼンテーションをしようとしている。
思考・判断・表現	○情報の入手と活用及びプレゼンテーションの必要性とその役割について思考を深め、基礎的・基本的な知識と技術及び経験等を基に適切に判断し、導き出した考えを表現している。
技能	○販売分析に関する売上データを収集し、得られた売上データの持つ意味を読み取り、整理している。
知識・理解	①商業各科目の知識や技術を活用することで商業の学びの意義や役割を理解している。 ②販売分析に関する知識を身に付け、その方法と特徴を理解している。

4 指導・評価の計画（7時間取扱い 本時6／7）

次時	学 習 活 動	指 導 上 の 留 意 点 【3つの視点から】	評価の観点（評価方法） B基準
1	○販売分析の意義とねらいの理解	・今年度の売上データと昨年度までの売上データを整理し、売上データを分析することの意義や販売活動に活用するための方法や手法を理解させる。 【視点２】ループリックをもとに自己評価するとともに、この単元で身に付けたい資質・能力についての到着目標を確認する。	知識・理解①（ワークシート） 販売分析の意義や役割を理解している。 関心・意欲・態度①（ワークシート・観察） 販売分析に対して関心を持っている。

1	2	○売上データを用いた販売分析1 ファンチャートの作成	・ファンチャートを作成できるように売上データを整理させる。 ・ファンチャートが何を表しているか、実習やグループの話し合いによって理解させる。 【視点1】意図的な言語活動の設定。	知識・理解②（ワークシート） ファンチャートが、何を表しているのか理解している。 技能（成果物） 売上データが持つ意味を読み取り、整理している。
	3	○売上データを用いた販売分析2 Zチャートの作成	・Zチャートを作成できるように売上データを整理させる。 ・Zチャートが何を表しているのか、実習やグループの話し合いによって理解させる。 【視点1】意図的な言語活動の設定。	知識・理解②（ワークシート） Zチャートが、何を表しているのか理解している。 技能（成果物） 売上データが持つ意味を読み取り、整理している。
	4	○売上データを用いた販売分析3 ABC分析の作成	・ABC分析ができるように売上データを整理させる。 ・ABC分析が何を表しているのか、実習やグループの話し合いによって理解させる。 ・ファンチャート、Zチャート、ABC分析の特徴と違いに着目させる。 【視点1】意図的な言語活動の設定。	知識・理解②（ワークシート） ABC分析が、何を表しているのか理解している。 思考・判断・表現（ワークシート） それぞれの分析法をグループ内での話し合いを通して理解を深め、その特徴と違いを的確に判断し、表現している。
	5	○売上データを用いた販売分析4 プレゼンテーションの作成	・グループでの話し合いが活発に行われるように、積極的に助言を行う。 ・2年生から見て、分かりやすいプレゼンテーションになるように助言を行う。 【視点1】意図的な言語活動の設定。	思考・判断・表現（スライド） スライド作成において、これまで収集した資料を基に適切に判断し、表現している。
	6 (本時)	○プレゼンテーション ○自己評価	・経営コンサルタントの立場から2年生（営業企画）にプレゼンテーションさせる。 ・2年生のレイアウト案を根拠に基づいて評価させる。 【視点3】一人一人が学習活動に見通しが持てるように学習過程を提示する。	関心・意欲・態度②（観察） 相手の立場に立ってプレゼンテーションをしようとしている。 思考・判断・表現（ワークシート） 2年生のレイアウト案を根拠に基づいて評価を行っている。
	7	○振り返り	○2年生の反応やこれまでの活動を振り返り評価させる。 【視点2】ループリックをもとにこれでの学習を振り返る。	関心・意欲・態度①（ワークシート・観察） これまでの活動を振り返り、今後の活動に活かそうとしている。

5 本時の学習

- (1) 目標
- 相手の立場に立ってプレゼンテーションをすることができる。
 - 作成したプレゼンテーションが、他者の意思決定に役立つことを体験的に理解する。
 - これまでの販売実習の経験等から根拠を持って2年生の自動販売機レイアウトを評価する。

(2) 展開

過程	学習活動	指導上の留意点及び評価	備考
導入 3分	1 本時の目標と学習活動を確認する。	○本時の目標と学習活動をしっかり把握させる。 【視点3】一人一人が学習活動に見通しが持てるように学習過程を提示する。	
展開 40分	学習課題（めあて） 営業コンサルタントとして2年生の自動販売機レイアウト（商品陳列）の意思決定を支援しよう。 2 販売分析の結果を2年生にプレゼンテーションする 【言語活動】（設定の意図） 2学年にプレゼンテーションをすることで相手の立場に立ったプレゼンテーションを行う。 3 2年生の話し合いから自らのプレゼンテーションを自己評価する。 4 2年生の自動販売機レイアウト案を評価する。	○時間配分に留意しながら、発表させる。 ○資料等を活用させる。 ○2年生からの質疑応答を促す。 評価：関心・意欲・態度②（観察） B基準 相手の立場に立ってプレゼンテーションをしようとしている。 A基準 B基準に加え、相手の理解度を考慮してプレゼンテーションをしようとしている。 〈B基準に達していない児童（生徒）への手立て〉 相手の顔を見ながらプレゼンテーションするように助言する。 ○2年生がレイアウト案を再考している場面で、どのような話し合いが行われているか確認する。 ○2年生の話し合いを以下の項目に留意させ、ワークシートに記入させる。 ・どのようなポイントが2年生の自動販売機レイアウトに影響を与えたか。 ・2年生がそれぞれの分析手法やその分析結果を十分に理解できていたか。 ○2年生の自動販売機レイアウト案の発表を聞き、これまでの販売実習等の経験を活かして根拠に基づいた評価を行わせる。 評価：思考・判断・表現（ワークシート） B基準 2年生のレイアウト案を根拠に基づいて評価を行っている。 A基準 B基準に加え、2年生のレイアウト案から合理性を見だし、根拠に基づいて評価を行っている。 〈B基準に達していない児童（生徒）への手立て〉 それぞれのレイアウト案の良さを挙げさせる。	実物投影機
整理 7分	5 まとめ 2年生に対してレイアウト案の評価を発表する	○全員が発表できるように発表時間に留意させる。	

