

【授業改善】

○ケーススタディ

1 鳥取県立鳥取商業高等学校の事例

- (1) 科目
「マーケティング」
- (2) 内容
販売促進
- (3) ケーススタディの流れ
 - ① ケース教材の内容に対する理解を深める。
 - ② グループで討議する。
 - ③ 各グループの考えをホワイトシートにまとめる。
 - ④ ファシリテータが指定した班によるプレゼンテーションと質疑応答を行う。
 - ⑤ ワークシートを活用してまとめと振り返りを行う。
- (4) 討議の視点

ア 「販売」と「マーケティング」の違いを考える。

イ 「ケースA」から、この新入社員は製造・販売に対する気持ちがどのように変化していったのか考える。

ウ 「ケースB」の下線部の「商業」を学習する高校生へのメッセージを基に、工業や農業などと比較して『商業』とは何か、自分の考えを簡潔にまとめる。

エ 本時で学んだことを振り返り、「鳥商デパート」や「将来、働く上」でどのように生かすか等について考える。
- (5) 生徒の役割分担

各グループのメンバーには、次のとおり役割を与えている。それにより自己の役割を果たす意識を持たせるとともに、討議や質疑応答が充実する効果が生じている。

担当	役割
社長（班長）	人事権、議事進行、決定権
広報部長	記録及びプレゼンテーション
調査部長	他のグループへの質問
お客様相談室長	質問、クレーム、コメントへの対応
オールマイティ	全役割の相談役、補佐

(6) 学習評価

【評価規準】

販売員に必要な資質は何か、思考を深め、適切に判断して導きだした考えを表現している。（思考・判断・表現）

【ワークシート（抜粋）】

販売とマーケティングの違い ～販売員に必要な資質を考える～

2年 組 番 氏名

【設問①】

「販売」と「マーケティング」の違いを考えなさい。

	販 売	マーケティング
目 的	商品を売ること	
対象者	不特定多数の消費者	
活 動	商品と代金の交換活動	
完結時	販売した時点	

【設問②】

「ケースA」から、この新入社員は製造・販売に対する気持ちがどのように変化していったのか予測しなさい。

【設問③】

「ケースB」の下線部は、『商業』を学習する高校生へのメッセージである。工業や農業などと比較して『商業』とは何か、自分の考えを簡潔に述べよ。

【振り返り】

本時で学んだことを「鳥商デパート」や「将来、働く上」でどのように活かしたいですか。また、今後どのような『力』を身につける必要がありますか。



討論の結果についての発表

【ケース教材】 販売とマーケティングの違い
～販売員に必要な資質を考える～

【ケースA】

新入社員のころ。初めてのお盆時期で、朝5時から寿司づくりの応援で店舗に出ることとなった。初めての寿司づくりで緊張していたものの、調理場はとても寒く、静かで、黙々と作業していると、ふと手が止まってしまう、眠さを耐えるのが辛くてたまらなかった。それでもやっと、5～6人前の握り寿司セットを2パック作り終え、お客様がお待ちだから持って行ってといわれ、売場へ向かった。

そこには、お父さんと小さなお子さんが2人お待ちだった。できたばかりの寿司を渡すと、子供たちが「わあ」と言いながらそれをのぞき込む。お父さんが、お寿司が傾かないように気をつけながらレジまで持って行かれるのを、ぼおつと見送った。

きっと今日は大勢の家族が集まっているんだろう。お盆だもんね。楽しいんだろうな。子供たちは玉子の取り合いになるかもしれないなあ・・・と思いながら。

お寿司が来なくちゃ食事が始まらないはずだ。私がお寿司を作っている間ずっとお待たせしているんだろうか・・・。そんなふうに考えているとき、ふと視線を感じて振り返った。すると、そこには、5人ほどのお客様が、お寿司の出来上がりを待っていたのだ。どのお客様にもおいしい寿司を待つ家族がいるんだと思った瞬間、早くしなければと、新たなお寿司を作り慌てて調理場へ戻ったのだった。

その瞬間、仕事に対するやる気がでた。眠気が吹っ飛んだ。大切な家族団らんのシーンを飾るお寿司を作らせてもらえることに、ちょっとした誇りまで感じた。

出典：『食品商業』2007年4月号

【ケースB】

12月6日・7日の2日間、鳥取商業高校の体育館を会場に『鳥商デパート』が開催される。今年で第21回目を迎える。

数ある店舗の中、全国お取り寄せグルメの店舗副社長である3年の田島樹里さんは青森県三戸郡にあるコムラ醸造株式会社の商品「なんばんみそ」を仕入・販売するため、さっそく電話で取引可能か交渉し、見積依頼書をFAXで送信した。同時に商品サンプルを送っていただくようお願いをした。

数日後、商品サンプルが学校に届いたのだが、商品と一緒に一通の手紙が入っていた。それは、コムラ醸造株式会社 総務取締役 小村美恵子様から田島樹里さんに宛てられたものだった。

—鳥取商業高校 田島樹里—

この度はご注文有り難うございました。早速、お見積りとサンプルを送致致します。
取ある商品がある中、ご注文いただき有り難うございます。作力手の商品をお客様にピーアールして販売していく商業の楽しさ、そしてルールを現実的に保つていく体験ができて幸いです。
将来の思い出として、多くを学んで下さいませ。御明に注文の数量に添わせていただきます。
コムラ醸造（株）小村美恵子

○知識構成型ジグソー法

1 概要

あるテーマについて、異なる視点でまとめられた資料を用意し、それを基にして生徒が自分なりの説明を作って交換し、交換した知識を統合してテーマ全体の理解を深めたり、テーマに関連する課題を解決したりする協調的な学習方法の一つ。

指導の流れ

- ①問いを設定する。
- ②問いを解くために必要な部品を説明する資料を用意する。
- ③同じ資料を読み合うグループを作り、他のグループの人に説明するための活動（エキスパート活動）を行わせる。
- ④異なる資料を読んだ生徒を一人ずつ合わせてグループを作り、担当した内容を説明し合い、問いの答えを導き出す活動（ジグソー活動）を行わせる。
- ⑤答えとその根拠を全体に発表し、互いの発表を検討する活動（クロストーク活動）を行わせる。

2 鳥取県立鳥取商業高等学校の事例

(1) 授業の概要

授業プランのとおり

(2) 具体的な学習活動

① エキスパート活動（10分）

3つのエキスパート班に分け、それぞれ次の内容について理解を深めさせる。

A班：客層の変化

大手コンビニエンスストアの客数に占める女性の比率の推移、年齢別の1日1店舗当たりの平均客数のデータを資料として示し、そこから読み取ることができることをまとめさせる。

B班：様々な顧客ニーズへの対応

商品開発、品ぞろえ、店内レイアウトの事例を資料として示し、様々な顧客を念頭に置いた工夫や新規顧客を取り込むための品ぞろえについてまとめさせる。

C班：サービスの多様化

食材等の配送サービス、生活基盤としての機能の充実の事例を資料として示し、宅配サービスのターゲットやコンビニエンスストアが担っている役割についてまとめさせる。

② ジグソー活動（15分）

各班で話し合った内容を他のメンバーに説明させる。聞き手の生徒には、ワークシートに記入させ理解を深めさせる。また、ジグソー活動を通して導き出した班としての考えを、ホワイトシートにまとめさせるなどクロストーク活動の準備を行わせる。

③ クロストーク活動（15分）

グループでまとめた結果をクラス全体に発表させ、導き出したことをクラス全員で共有させる。

(3) 生徒の状況

ここで取り上げた内容を含めて4つの課題で実施している。すべての課題での学習を終えた後のアンケート調査では、授業の理解度については、91%の生徒が5段階評価の4以上としている。知識構成型ジグソー法での学習を通して、自分の意見をしっかりと持ち、それを相手に伝えることができるようになることは、将来あらゆる場面で生きてくると思う、といった声が聞かれている。

授業プラン

1 科目

「ビジネス基礎」

2 内容

ビジネスの担い手（小売業者）～コンビニエンスストアの役割

3 教材のねらい

コンビニエンスストアは、生徒にとってなじみのある存在です。成長が続いているコンビニエンスストアの活動や動向を様々な角度から考察するとともに、社会の中での役割についてイメージできるようにする。

4 授業のデザイン

課題 コンビニエンスストアは、なぜ成長が続いているのだろうか？

○このエキスパートでおさえたいポイント

【客層の変化】

・利用客については、若者の利用が減少傾向で、女性や高齢者の利用が増えている。

○扱う内容、活動

◆客数に占める女性の比率の推移
◆年齢別の1日1店舗当たりの平均客数

○このエキスパートでおさえたいポイント

【様々な顧客ニーズへの対応】

・女性や高齢者に対する商品開発や品ぞろえを行っている。
・店内の商品配置は女性が入りやすいように工夫している。

○扱う内容、活動

◆商品開発の事例
◆ニーズに対応した幅広い品ぞろえ
◆顧客を呼び込む店内レイアウトの工夫

○このエキスパートでおさえたいポイント

【サービスの多様化】

・コンビニエンスストアは公的インフラとしての役割を担っている。

○扱う内容、活動

◆食材等の宅配サービス
◆生活基盤としての機能の充実

期待する回答の要素

コンビニエンスストアが成長している理由
①今まで若者の利用が多かったが、近年は女性や高齢者の顧客が増えている。
②女性・高齢者などを中心にして、新たな顧客を取り込むために、PB商品の開発や「いれたてコーヒー」の提供など、幅広い商品を取り扱い始めた。
③買い物に行けない人への食材等の宅配サービスを実施するなど、コンビニエンスストアの幅広いサービスの提供は社会ではなくてはならない役割を担っている。
このように、コンビニエンスストアは、特に利用が増えている女性や高齢者を対象にして商品開発や品ぞろえをするともに、食材等の宅配サービスなど幅広いサービスは利用者に対して公的なインフラとしての役割を担ってきているため、成長が続いている。

○販売実習

1 販売実習の事例

販売実習の取組の例

学校名	名称	日数	来訪者数	特色
長野県長野商業高等学校	長商デパート	3	16,000	笑顔とまごころで創る日本一のデパートをモットーに、創立以来の歴史の中で代々受け継がれて開催している。生徒会組織とは別の会社組織を構成しており、市場調査、商品開発、仕入、販売等のビジネス活動を全て生徒主体で実践する。「心は高く身は低く」を社訓に、一年をかけて準備し全校生徒が一丸となって取り組む。
富山県立富山商業高等学校	TOMI SHOP	2	7,000	株式の発行、企画・仕入・販売・経理・広告・株主総会にいたるまでを体験する。
兵庫県立神戸商業高等学校	KENSHO SHOP infini	常設	—	常設店舗 infini（アンフィニ）で、商品開発、販売実習、店舗経営実習等を行う。
鳥取県立鳥取商業高等学校	鳥商デパート	2	7,500	企画、運営、仕入、販売、決算までの一連の動きを生徒が主体となって行う。
那珂川町立福岡女子商業高等学校	女子商マルシェ	2	10,000	商品計画から仕入れ・販売・経理までを生徒が行う店舗経営実習。
長崎県立島原商業高等学校	島商ッブ	3か月程度	—	生徒自ら企画・運営し、仕入・販売実習と実戦的な経験を積み重ね、ビジネスの基礎・基本を学ぶ。

（平成26年度高等学校産業教育担当指導主事連絡協議会聴取資料）

2 兵庫県立神戸商業高等学校の常設店舗の開設

(1) 目的

本校生の職業観、勤労観を育てるキャリア教育の一環として、創造力、企画力、コミュニケーション能力、起業家精神を備えた人材の育成を目的とする。

マーケティングをはじめとするビジネス教育の成果を、商品開発、販売実習、店舗経営実習等、体験にもとづく学習の場を通して検証する。

(2) 店舗の名称

KENSHO SHOP infini（アンフィニ）

(3) 場所

神戸商業高校正門の向かい

(4) 開設日

平成25年6月9日（日）

(5) 取扱い商品

植垣米菓とのコラボ商品「神戸磯の舞」
永楽堂とのコラボ商品「ぺったん焼き」
小麦庵ラ・シュエットとのコラボ商品「オールシチュ」
KENSHO 産学連絡協議会に参加企業の商品

(6) 営業時間

平日及び土曜日 10:00～18:00

店休日は、日曜日、祝日、考査期間中、その他臨時休業あり

(7) 教育課程上の位置付け

部活動「産業調査部」を中心に、「マーケティング」「商品開発」「販売と広告活動」「総合実践」「課題研究」等授業の一環として取り組む。



店舗の様子
（兵庫県教育委員会 Web ページより）

【共通教科を含めた学校全体での人材育成】

○鳥取県立鳥取商業高等学校

1 教科
数学科

2 趣旨

学習目的の根幹である「商業を学ぶ」ことを意識させ、新たな数学学習に位置付けられた「数学的活動」における①数学との関連付け、②課題の発見と解決への道筋、③自らの考えを数学的に説明することにつなげる教材を作成し活用

3 教材（抜粋）

(1) 一次不等式（数学Ⅰ）

次の資料に基づいて、以下の各問に答えなさい。

1. 販売単価 @2,000円

2. 実際製造原価

変動費 @1,100円（製品1個当たり）

固定費 4,500,000円（月次総額）

(1) 損益分岐点の販売数量と、そのときの売上高を求めなさい。

(2) 目標利益3,600,000円としたときの販売数量と、そのときの売上高を求めなさい。

(3) 上記資料の販売価格を20%値下げすることになったとする。目標利益を2,250,000円としたときの販売数量と、そのときの売上高を求めなさい。

(2) 微分法（数学Ⅱ）

当工場では製品Aと製品Bの2種類を生産・販売している。工場は24時間稼働しており、製品Aを千個作るのに8時間、製品Bを千個作るのに4時間稼働する必要がある。

また、消費者アンケートによると、製品Aより製品Bの方が需要度が高い。製品Aを x （千個）、製品Bを y （千個）生産・販売したときの満足度は次の式で与えられる。

$$u = x y^2$$

(1) 工場の稼働時間の条件を利用して、 y を x の式で表せ。さらに u を x の式で表せ。

(2) 満足値 u が最大となるときの製品A、製品Bの生産量を求め、そのときの満足値を求めよ。

4 その他

(1) 教科数学科の目標の解説

数学的活動とは、数学学習にかかわる目的意識をもった主体的な活動のことであるが、…高等学校で特に次の活動を重視している。

- ・学習した内容を生活と関連付け、具体的な事象の考察に活用すること。

(2) 数学Ⅰの内容の解説

(5) 課題学習

(1)、(2)、(3)及び(4)の内容又はそれらを相互に関連付けた内容を生活と関連付けたり発展させたりするなどして、生徒の関心や意欲を高める課題を設け、生徒の主体的な学習を促し、数学のよさを認識できるようにする。

(3) 大学入試問題の例

2種類の製品A、Bを生産している会社があり、その会社の従業員は24人である。従業員は必ずAかBのどちらかの生産に従事するものとする。A、Bの生産量をそれぞれ x 、 y としたとき、その生産に必要な従業員の数は、 $x^2 + 2x + y^2$ 人で与えられる（ただし、 $x \geq 0$ 、 $y \geq 0$ ）。またA、Bの値段は1単位あたりそれぞれ12、16であり、会社の売上金額は、 $12x + 16y$ で表される。このとき、次の問いに答えよ。

[1] すべての従業員がAの生産に従事する場合、その生産量は ソ であり、売上金額は タ である。

[4] いままでは、従業員数は24人で一定であると考えていた。これからは、従業員数を会社が自由に決めることができるとする。従業員を L 人だけ雇うのに、1人あたり1だけ人件費がかかるとすると、売上金額から人件費を引いた利益は、 $12x + 16y - L$ と表せる。この利益が最大になるときのAの生産量は ナ 、Bの生産量は ニ である。

（立命館大学）