

教科	科目	学科	学年	単位数	使用教科書	使用副教材
商業	ビジネス基礎	ビジネス科	1年	2	ビジネス基礎(実教出版)	ビジネス基礎準拠問題集(実教出版) 全商商業経済検定模擬試験問題集3級 (実教出版)

<b>学習の到達目標</b>	<p>商業の見方・考え方を働かせ、実践的・体験的な学習活動を行うことなどを通して、ビジネスを通じ、地域産業をはじめ経済社会の健全で持続的な発展を担う職業人として必要な基礎的な資質・能力と次のとおりを育成することを目指す。</p> <p>(1) ビジネスについて実務に即して体系的・系統的に理解するとともに、関連する技術を身に付けるようにする。</p> <p>(2) ビジネスに関する課題を発見し、ビジネスに携わる者として科学的な根拠に基づいて創造的に解決する力を養う。</p> <p>(3) ビジネスを適切に展開する力の向上を目指して自ら学び、ビジネスの創造と発展に主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。</p>
----------------	--

評価の観点と評価方法		
知識・技能	思考・判断・表現	主体的に学習に取り組む態度
ビジネスについて実務に即して体系的・系統的に理解し、ビジネスの様々な場面で役に立つ、ビジネスに関する基礎的な知識と技術を身に付けている。	ビジネスをはじめとして様々な知識、技術を活用し、ビジネスに関する課題を発見するとともに、企業活動が社会に及ぼす影響を踏まえ、市場の動向、ビジネスに関する理論、データ、成功事例や改善に要する根拠に基づいて工夫してよりよく解決ことについて考えている。	ビジネスを適切に展開する力の向上を目指して自らビジネスについて学ぶ態度及び組織の一員として自己の役割を認識して、当事者としての意識をもち、他者と信頼関係を構築して積極的に関わり、ビジネスの創造と発展に責任をもって取り組もうとしている。
定期テスト 単元ごとの小テスト	定期テスト(記述・論述問題など) ワークシート、レポート 討論、発表など	提出課題 討論、発表 学習の振り返り

月	学習項目	学習内容および評価規準	知	思	主
4   5	第1章 商業の学習とビジネス 1. いざ、ビジネスの世界へ 2. 私たちの社会とビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商業を学ぶ重要性と学び方、ビジネスの概要について理解している。</li> <li>・ 商業を学ぶこと及びビジネスの意義と課題について、経済社会の持続的な発展と関連について考えている。</li> <li>・ ビジネスの基礎的な事項について自ら学び、ビジネスに主体的かつ協働的に取り組んでいる。</li> </ul>	○	○	○
6	第2章 ビジネスとコミュニケーション 1. コミュニケーション 2. ビジネスマナー 3. 情報の入手と活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ビジネスにおける信頼関係構築について実務に即して理解するとともに、関連する技術を身に付けている。</li> <li>・ ビジネスの場面を分析し、ビジネスにおいて他者への対応について考えている。</li> <li>・ 情報を入手して活用し、評価・改善している。ビジネスに主体的かつ協働的に取り組んでいる。</li> </ul>	○	○	○
7	第3章 経済と流通の基礎 1. 経済の仕組みとビジネス 2. 経済活動と流通	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経済と流通について経済社会における事例と関連付けて理解している。</li> <li>・ 経済と流通に関する課題を発見し、科学的な根拠に基づいて課題への対応策を考えている。</li> <li>・ 経済と流通について自ら学び、経済の基本概念を踏まえ、流通と流通を支える活動に組織の一員として主体的かつ協働的に取り組んでいる。</li> </ul>	○	○	○
9   10	第4章 さまざまなビジネス 1. ビジネスの種類 2. 小売業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ビジネスの種類と流通や流通に関わる様々なビジネスについて、経済社会における事例と関連付けて理解している。</li> <li>・ 流通や流通に関わる様々なビジネスに関する課題を発見し、科学的な根拠に基づいて課題への対応策を考えている。</li> </ul>	○	○	

月	学習項目	学習内容および評価規準	知	思	主
	3. 卸売業 4. 金融業 5. 情報通信業	・流通や流通に関わる様々なビジネスについて自ら学び、これらの組織の一員として主体的かつ協働的に取り組んでいる。			○
11   12	第5章 企業活動の基礎 1. ビジネスと企業 2. マーケティングの重要性 3. 資金調達 4. 財務諸表の役割 5. 企業活動と税 6. 雇用	・企業活動について経済社会における事例と関連付けて理解している。  ・企業活動に関する課題を発見し、科学的な根拠に基づいて課題への対応策を考えている。  ・企業活動について自ら学び、企業活動に関する事例などを踏まえ、企業活動に主体的かつ協働的に取り組んでいる。	○	○	○
1	第6章 ビジネスと売買取引 1. 売買取引の手順 2. 代金決済	・取引について実務に即して理解するとともに、関連する技術を身につけている。 ・取引に関する課題を発見し、科学的な根拠に基づいて課題への対応策を考えている。 ・取引について自ら学び、適切な契約の締結と履行に主体的かつ協働的に取り組んでいる。	○	○	○
2	第7章 ビジネス計算 1. ビジネス計算の基礎 2. ビジネス計算の応用	・ビジネス計算について実務に即して理解するとともに、関連する技術を身につけている。 ・ビジネス計算について自ら学び、主体的かつ協働的に取り組んでいる。 ・ビジネス計算について企業活動や取引に即した課題を発見し、その対応策を考えている。	○	○	○
3	第8章 身近な地域のビジネス 1. さまざまな地域の魅力と課題 2. 地域ビジネスの動向	・さまざまな地域のビジネスについて理解している。 ・身近な地域のビジネスに関する課題を発見し、科学的な根拠に基づいて、ビジネスの振興策を考え、実施及び評価・改善を行っている。 ・身近なビジネスについて自ら学び、ビジネスの振興による地域の発展に主体的かつ協働的に取り組んでいる。	○	○	○

教科	科目	対象学科	対象学年	単位数	使用教科書	副教材等
商業	課題研究 (チャレンジショップ)	ビジネス科	3	3	なし	なし

## 1 学習の到達目標等

科目の概要 及び 到達目標	商業に関する課題を設定し、その課題の解決を図る学習を通して、専門的な知識と技術の深化、総合化を図るとともに、問題解決の能力や自発的、創造的な学習態度を育てる。
---------------------	---

## 2 学習計画

学習内容		学習のねらいおよび到達目標
単元	学習項目	
販売実習 (1)	商品計画 仕入計画 出資金集め  仕入 販売促進 (ポスター、CM制作、POP広告の作成)  販売実習  実施報告書の作成	<ul style="list-style-type: none"> <li>生徒主体で販売実習をするため、生徒で考えた内容を重視し、販売活動に必要な役割を考えることができる。</li> <li>取り扱う商品や店舗設計、広報活動など、一連のマーケティング活動をいかに能率的に業務が遂行できるかを考えることができる。</li> <li>仕入れ先への連絡では、総合実践で学習した「電話のかけ方」、CM制作ではマーケティングの「販売促進」など各科目の単元を復習し、経営活動に反映させることができる。</li> <li>仕入代金や釣り銭用のお金を過不足がないように管理することができる。</li> <li>販売実習当日では売れ具合を見ながら、有効な商品の陳列レイアウトや販売促進活動を考え、それを実践することができる。</li> <li>簿記会計に基づいて、財務諸表を作成し、収支決算報告をすることができる。</li> </ul>
販売実習 (2)	チャレンジショップ報告会	<ul style="list-style-type: none"> <li>1年の活動の成果を文書化し、課題研究で取り組んできたことを文集としてまとめる。</li> <li>コンピュータを用いた発表を通して、プレゼンテーションの効果的な方法を考え、工夫することができる。</li> </ul>
まとめ	資格取得に向けて	<ul style="list-style-type: none"> <li>冬の検定シーズンで、最後の1級取得に向けて学習する。</li> </ul>
検定学習	卒業後の進路先研究  「後輩へのメッセージ」作成	<ul style="list-style-type: none"> <li>就職内定者は、内定企業やその業界について、進学内定者は、内定学科の予習となる学習に取り組む。</li> <li>ビジネス科に入学してからの3年間を反省し、後輩へアドバイスとなる文集を作成する。</li> </ul>

## 3 評価方法

評価の観点・ 評価の方法	販売実習について基本的な概念を理解しているか。販売実習について一連の経営活動を考察し、結論に導くことができるか。販売実習に対応する技能が身に付いているか。自らの考えを的確に表現できるか。販売実習への関心を持ち、授業に意欲的に取り組んでいるか。
-----------------	---

## 4 学習のアドバイス

<p>ビジネス科で2年間、授業で学習してきたことの実践活動を通して、総合的に学習するのが目的です。生徒自らが販売実習の企画、立案をします。生徒は企業と同じように担当部署に分かれ、社長などの管理職、担当部署の部長を決定。それぞれの仕事を分担し、業務を進めていきます。仕入れ交渉やCM制作、出資金の募集なども生徒主体で取り組みます。経営の難しさや地域の方々との触れあいは、学校では学習できない要素が多くあり、そのことが実社会で役に立つ内容にもなるので、特に就職希望者は有意義な学習になります。</p>
--