

商業科（ビジネス基礎） 学習指導

商業科 令和5年6月15日（木）第1校時	1年1組 1年1組教室	担当教員 指導者 実習生
-------------------------	----------------	-----------------

1 単元名

4章 さまざまなビジネス
1. ビジネスの種類 2. 小売業 3. 卸売業

2 単元の目標

- (1) 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する。
- (2) 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見出している。
- (3) 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む。

3 単元の評価規準

知識・技術	思考・判断・表現	主体的に学習に取り組む態度
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。	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見出している。	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主体的かつ協働的に取り組もうとしている。

4 指導上の立場

○単元観

ビジネスの種類には、流通や流通に関わる様々なビジネスがある。その中で、流通や流通に関わるビジネスに関する知識を基盤として、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、その対応策を考えさせたい。

流通や流通に関わる組織の一員としての役割を果たすための力を身につけさせ、ビジネスを通じ、よりよい社会の構築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。ここでは流通の役割について生活水準の向上や生産の高度化などによる生産と消費の隔たりと関連付ける。また、卸売業と小売業の分類と機能及び小売業の変化について扱う。

○生徒観

穏やかな雰囲気です学習に取り組むことができる集団である。多くの生徒は、自分の考えを述べることができている。しかし、科学的根拠を持って意見を述べることに慣れておらず、思ったことを発言しているように感じる場面が多い。そこで、「なぜ」という発問を中心に、根拠を持って答えられる力を養いたい。

○指導観

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る力を養いたい。

そのためには、ペアワークでの話し合いを通じて、相手が納得するような話し方はどのようにしたらよいのか、試行錯誤しながら自分で発見できるように繰り返し使用できるように指導したい。

6 本時案（第三次 第1時）

(1) 本時の目標

卸売業の役割について理解を深める！

(2) 展 開

学習活動	教師の指導・支援	評価規準及び評価方法
1 流通経路と卸売業の関係性について復習をする	<ul style="list-style-type: none"> ・前回の復習も兼ねて流通経路の意味、本時の目標と流れを確認する ・教科書P.96を用いる 	
<p>目標 卸売業の役割について理解を深める！</p>		
<p>2 卸売業のビジネスについて理解する</p> <p>3 卸売業の種類・機能を理解する</p> <p>4 卸売業の課題をつかむ</p> <p>5 振り返りをする</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・卸売業が流通経路でどのような役割を果たしているのかを簡略な図を板書する ・話し合いを通じて卸売業の長所、短所を理解するためにペアワークの時間を設ける ・取引総数最小化の原理はプリントの図を用いて説明する。不確実性のプール原理は、卸売業、小売業の在庫数の変化を踏まえた例を挙げて説明する ・卸売業の種類と機能をプリントの図、具体例を挙げて説明する ・卸売業の現状について理解し、どのような展開を広げているのかを教科書P.98を用いる ・今日の授業を通し、卸売業について理解を深められるように、様々な視点からワークシートに記入する 	<p>自分の意見、他者の意見を調整的に取り組もうとする。ペアワーク・机間指導「主体的に学習に取り組む態度」</p> <p>卸売業が小売業に進出している身近な企業を調べる ワークシート「思考・判断・表現」</p>
<p>まとめ 卸売業は自分たちの見えないところで重要な役割を担っていることを理解する！</p>		

◎「おおむね満足できる」状況（B）と判断する生徒の姿の例

- ・「主体的に学習に取り組む態度」課題や話し合いの際に主体的に取り組む態度を見ることができ
- ・「思考・判断・表現」卸売業の新たな展開について考案している

(3) 準備物

教科書、ワークシート

3 卸売業

本時の目標

--

1 卸売業のビジネス

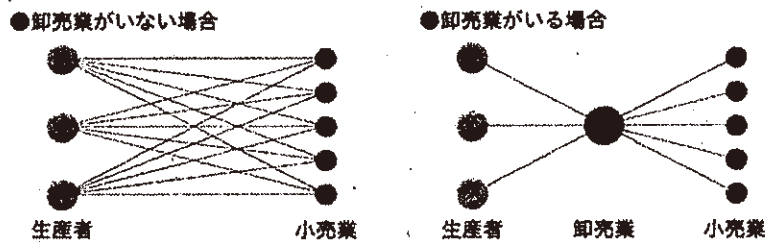
()…流通経路での()と()の橋渡し

⇒生産者のニーズと小売業のニーズを満たす

生産者のニーズ…()

小売業のニーズ…()

※卸売業は()とも呼ばれている



生産者が3人、小売業が5社いるとします。卸売業がない場合には、左図のように取引回数は15回、いる場合には右図のように8回となります。取引回数が減ることによって、流通全体の輸送費など、費用が節約できます。

★話し合おう★

卸売業がある場合、小売業側のメリット、デメリットについて考えてみよう!

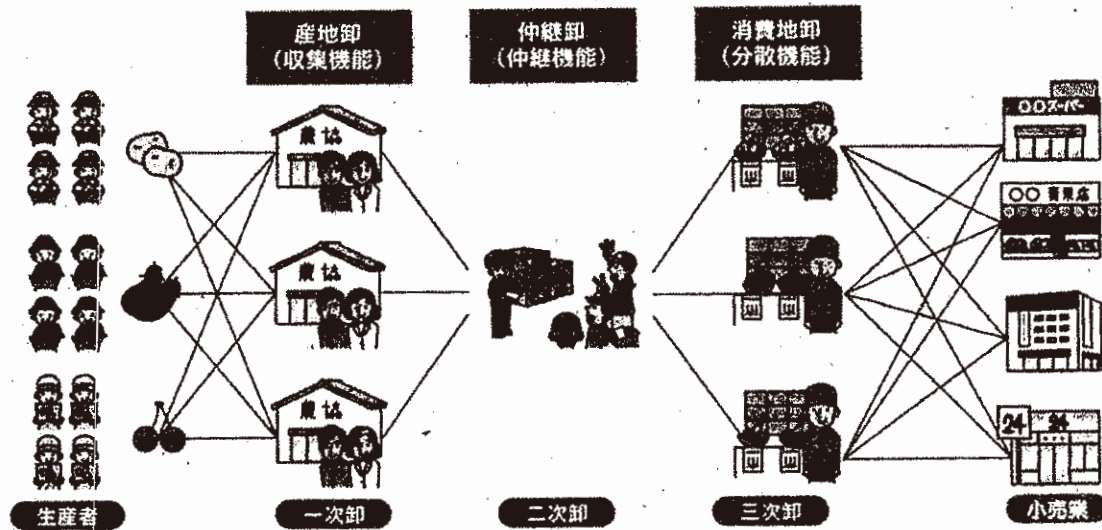
<p>メリット</p> <p>自分の考え</p> <p>()の考え</p>
<p>デメリット</p> <p>自分の考え</p> <p>()の考え</p>

※ヒント 卸売業者は一定期間商品を保管することで……

()…生産者と小売業の間に卸売業者が入ると取引総数が最小化され、取引にかかる社会全体のコストを下げる。

()…生産者と小売業の、売れるかどうかわからない不確実性というリスクを負担する重要な役割を果たしている。

2 卸売業の種類



- () …生産者から商品を仕入れ、小売業や別の卸売業に販売する卸売業
- () …別の卸売業から商品を仕入れ、さらに別の卸売業や小売業に販売する卸売業
- () …生産者から商品を買集め、出荷する卸売業者
- () …大口の売り手から商品を仕入れて大口の買い手に販売する卸売業者
- () …収集や仲継機能から仕入れた商品を消費地で小売業などに販売する卸売業者

3 卸売業の新たな展開

販売先である中小規模の小売店が減少したり、大規模な小売業が生産者と直接取引したりして卸売業は()して厳しい環境に置かれている。

振り返り	自己評価(数字に○をする) 3・2・1
今日の卸売業の役割についてわかったことを書いてみよう💡	
今日の学びをこれからにどう活かす？	
今日の授業を受けて、卸売業が小売業に進出している企業を調べて書いてみよう！	
() 組 () 番 氏名 ()	振り返り評価 A・B・C