

令和4年度 第三商業高等学校 年間授業計画  
 教科：（ 商業 ） 科目：（マーケティング） 対象：（2年商業選択B）  
 教科担当者：（1・2・3組選択者 本田 貴臣 ㊟、4・5組選択者 麿嶋 美和 ㊟）

使用教科書：

使用教材：

	指導内容 【年間授業計画】	具体的な指導目標 【年間授業計画】	評価の観点 方法	配当 時数
4月	第1章 現代市場とマーケティング 1. 現代市場の特徴	・社会の経済的な変化について考えさせ、高度経済成長期からバブル経済崩壊後の消費の動向について理解させる。消費生活の変化について概観させ、消費の二極化と物ばなれの傾向を実感させる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	1
		・現代市場の特徴的な要素を具体的に把握させる。 ・環境保全への社会的意識が高まり、従来のコンシューマリズムが、グリーンコンシューマリズムへと発展する経緯を理解させる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
		・物の生産の動向についても概観させ、高度経済成長期の量的な拡大を渴望し、それを技術革新により達成しようとする様子を知る。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
5月	第1章 現代市場とマーケティング 1. 現代市場の特徴	・現代市場の特徴的な要素を具体的に把握させる。 ・技術革新の実態を身近に把握させ、新しい可能性を認識させるとともに、今日の生産活動に果たす情報通信技術の役割を考察させる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
		・現代市場の特徴的な要素を具体的に把握させる。 ・生産の方式が、かつての注文生産方式から市場生産方式へと移行し、さらに情報通信技術に変化した経緯を考察させる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		・生産過程に携わる第一次産業と第二次産業の就労者が減少する傾向により経済全体に占める第三次産業の就労者が増加する産業構造の変化について調べさせる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		・現代市場の特徴的な要素を具体的に把握させる。 ・寡占市場の成立と規制緩和と政策の進行が、価格形成に影響を与えている状況を調べさせる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		・新しい小売業者と営業方法や取扱商品が異なる電子商取引が普及し、オンラインショップを通じて商品を購入するようなネット販売が普及している背景を考えさせ身近な例示をさせる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
6月	第2章 市場調査 1. 市場調査の意味	・市場調査はマーケティング活動の出発点であることを理解させ、その広範な内容を整理させる。 ・市場占有率の計算と活用方法を習得させる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
	2. 市場調査の手順	・「状況分析→予備調査→本調査」という市場調査の手順を「調査仮設の設定→絞り込み→本格的検証」という形で理解させる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		・財務諸表の分析について、実際に計算をさせ、数値の意味を理解させる。 ・予備調査の対象について理解させる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
	3. 実態調査の方法	・全数調査と標本調査の使い分けを理解させ、標本調査の手順を把握させる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		・様々な標本抽出法の特徴、質問票作成上のポイント、質問の種類と仕方などを理解させる。各種資料収集方法の特徴と変化をとらえる動態調査について理解させる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
7月	3. 実態調査の方法	・各種資料収集方法の特徴と変化をとらえる動態調査について理解させる。	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	1

9月	第3章 消費者行動 1. 消費者行動と購買	<ul style="list-style-type: none"> <li>・購買を消費者による問題解決行動として位置づけ、5段階からなるその意思決定過程を概観させる。</li> <li>・AIDASの理論を取り上げて、消費者が受けとる情報や刺激について認識させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
	2. 購買意思決定過程	<ul style="list-style-type: none"> <li>・購買意思決定過程に影響を及ぼす要因について、具体的に認識させながら、個人差要因と社会的環境要因に分けて整理させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・購買動機を2つの基準で分類し、立体的かつ具体的に把握させる。その際、できればマズローの欲求段階説にも触れる。</li> <li>・3種類の問題解決行動について、理解を深める。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・態度の形成が購買意図に繋がっても、直ちに購買行動が生じるとは限らないことを理解させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
	3. 製品のライフサイクルと普及	<ul style="list-style-type: none"> <li>・購買後（使用・消費後）に消費者が満足を感じる状況について理解させる。</li> <li>・認知的不協和の行動体験を想起させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
10月	第4章 販売計画 1. 販売計画と販売予測	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売計画は、企業の積極的な意思を示し、マーケティング計画策定の前提となることを理解させる。</li> <li>・販売予測の方法を指導し、計数把握の視点を養う。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売予算の編成と販売割当の設定について、一般的な基準を概観させる。</li> <li>・計画と実績を比較検討し、活動統制の重要性を認識させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
	第5章 製品計画 1. 製品計画の概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製品計画は、企業の利益の実現と社会の長期的発展の基礎となるものであることを認識させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・環境性能を第三の商品選択基準として認識させ、循環型社会の形成に寄与する意識と態度を育てる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
11月	2. 製品ミックスと製品政策	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製品アイテム・ライン・ミックスの関係を明確に把握させ、製品ミックスの拡大と縮小について理解させる。</li> <li>・製品標準化政策と多様化政策の違いを把握させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
	第6章 仕入計画と商品管理 1. 仕入計画	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仕入計画の立案においては、仕入優先ではなく、販売優先の考え方が重要であることを認識させる。</li> <li>・仕入計画は年間の計画を立て、月別に分ける理解をさせる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
	2. 商品管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・様々な価格の種類と販売価格の構成について概観させるとともに、値入について理解させる。</li> <li>・値入率と利幅率の違いを認識させ、販売価格の計算を習得す</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
	第7章 販売価格 1. 販売価格の決定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・価格決定の基本的なメカニズムとして、需給関係のダイナミズムを理解する。</li> <li>・販売価格には、様々な工夫が込められていることを実感する。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
	2. 価格戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・卸売価格政策のうち、割引政策の合理性について理解させる。</li> <li>・価格の維持・安定政策についてその現状と方向性を、法的な規制と絡めながら理解させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
	第8章 販売経路 1. 販売経路の設定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費者による売り場での価格比較の困難性を認識させることで、単位価格表示の必然性を理解させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
12月	2. 販売経路の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・4種類の販売経路政策を理解させ、さらに、そのうちの特約販売経路政策と直接販売経路政策については、多様な手法を概観させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売経路の系列化は、ともに戦う集団づくりであり、それには前方統合型と後方統合型の2類型があることを理解させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・今日、販売経路はサプライチェーンとしてとらえられるようになり、その適切な管理によって顧客満足の向上が図られていることを理解させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2

1月	第9章 販売促進 1. 販売促進の重要性 2. 広告	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売促進をコミュニケーション活動として理解させ、その説得機能を認識させる。</li> <li>プロモーションミックスの組合せ方と、2種類の販売促進戦略の基本的な構成を理解させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		<ul style="list-style-type: none"> <li>広告の役割を、経済的なものと社会的なものに分けて理解させ、さらに、広告には公的規制に加え、多様な自主規制がなされていることを認識させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		<ul style="list-style-type: none"> <li>広告の計画と実施の手順を概観させ、効果測定の必要性、広告代理店の存在についても認識させる。</li> <li>広告を主体・内容・メディアを基準にして分類し、それぞれの特徴を概観させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		<ul style="list-style-type: none"> <li>広告とPR活動、PR活動とメセナ活動、広告とパブリシティの違いを、それぞれしっかりと認識させる。</li> <li>インターネットによるコミュニケーションツールの発達・発展に伴い、今日の企業には、パブリシティ戦略に加え、クチコミ戦略の必要性が増していることを理解させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
2月	3. 販売員活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売促進における販売員活動の位置づけを理解させ、店舗販売と訪問販売に分け、顧客の心理を分析させながら、手順と要点を把握させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
	4. ブランド	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売員管理の手順と訓練の方法を概観させる。</li> <li>ブランドの形式的・部分的な意味を理解させる。</li> <li>コーポレートブランドとアイテムブランドの位置づけを認識させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
		<ul style="list-style-type: none"> <li>中間的な統一ブランドであるカテゴリブランドとファミリーブランドについて、それぞれの意味と登場の経緯を理解させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
	5. 信用販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>信用販売は、与信行為と受信行為から成り立っていること、また、信用販売には、販売促進効果に加えて社会経済的な効果があることを認識させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	2
		<ul style="list-style-type: none"> <li>クレジットカードによる販売の仕組みを理解させる。</li> <li>信用販売の問題点を認識させ、それを未然に防ぐための消費者の心掛けと、事件・事故発生時の解決策を把握させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	3
3月	6. その他の販売促進	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売サービスについて、販売時に行われるものとアフターサービスに分け、それぞれの種類と意義（企業側の意図）を理解させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>販売サービスの費用は、売り手が負担する場合と価格に転嫁される場合があると考えられがちであるが、長期的・最終的には価格に転嫁されていることを認識させる。</li> </ul>	知識、技能、思考、関心 授業ノート・問題集	1