

## 商業科「商品開発」授業実践紹介

授業者：野本 竜太

学 年：2年

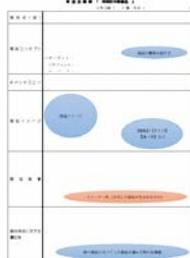
単元名：開発した商品を販売する

### 本時のねらい

- ① 生徒が自ら考え、企画、試作を行い、販売、経理等の実際の、体験的な学習を行い、職業人として知識、技能を養う。
- ② 実践的なビジネス知識とビジネスマナーを習得する。
- ③ 働くことの意義や喜びを体得する。

### 単元の流れ

- ① 個人で企画書を作成し、プレゼンを行う。  
(5時間)



- ② 協力企業に提案し、試作品についてアンケート調査を行う。(1時間)



- ③ 完成した商品をパッケージ、POP・看板作りを行う。(1時間)



- ④ 販売当日、開発した商品をお客様にきちんと説明しながら対面販売を行う。(3時間)

### 単元のルーブリック

	2	1	0
<b>I</b> 関心・意欲・態度	表情豊かに接客マニュアルを正しく理解し、販売を行った。	接客マニュアルに基づいて販売を行った。	販売に対し、積極的に取り組めない。
<b>II</b> 知識・技能	開発した商品を正しく理解し、お客様きちんと説明できている。	開発した商品を伝えることができている。	開発した商品をきちんと伝えることができていない。
<b>III</b> プレゼンテーション力	プレゼン内容に個性がありかつ論理的なもので、説得力がある。	プレゼン内容に個性的なものがある。概ね説得力がある。	プレゼン内容に工夫がなく、説得力に欠ける

### 単元を通して身につけてほしいこと

企画書の作成を通じて、実際に店舗等で販売されている商品の生産者、開発者の思いを考える力を身に付けてもらいたい。

また、他の生徒のプレゼンテーションの発表を聞くことで、新しい発見や、態度を養ってもらいたい。

販売実習を通して、接客の大切さ、モノが売れる喜びを知り、働くことの意義を体験し職業観を養ってもらいたい。

## 実践の背景

- 本校は互いのよさを生かしながら、よりよい社会を実現しようとする態度を養うことを目標としています。また、自分で深く考え学ぶ時間を創ろうとしています。
- 商業科では多くの授業で検定取得を目指す科目があります。しかし、商品開発においては検定取得を考えるとなく、実践的な取り組みをしています。そのため、外部資料や地元企業と連携して、授業を進められるようにしています。

## 授業改善のアプローチ

- 担当教員は、実在する商品の企画書、開発背景をまとめプレゼンテーションを行わせ、コンセプトの設定からプレゼンテーションまで一連のマーケティング活動を実践する力を身につけるねらいで設定した。
- この単元では、生徒自ら考案した商品を協力企業に依頼し、商品化した商品を販売する。自らが生み出した商品を購入してもらうために、自分たちの言葉できちんと伝えられるように支援する。
- 実践的な学びの中で、仲間との協力ができるように役割を細かく設定した。

## 単元のヤマ場となる授業場面

### 単元の構成

第1次（5時間）	第2次（1時間）	第3次（1時間）	第4次（3時間）
企画した商品のターゲット層、ベネフィット、シーンを細かく設定し、企画書を作成する。身ぶりを交えながら、プレゼンを行う。	試作品からサイズ・食感・風味などをまとめていき、原材料などを計算し、販売価格を決定する。	自分たちで考案した商品をよりわかりやすく消費者に伝えることができるかを考察しながら作成する。	販売実習を通じて、身につけさせたい知識・技能（場面に応じて声かけ、感謝の気持ちを伝える等）をはかるために以下の学習課題に取り組む。

### 学習課題

場面に応じた声かけ、購入していただいた方へ感謝を伝える等、販売実習を通じて自らの成長をきちんと具体的に書き出すことができる。

### パフォーマンス課題のルーブリック

	A	B	C
<b>I 内容</b>	場面が具体的であり、成長した内容をきちんと振り返ることができている。	成長した内容に具体性があるが、場面までを踏まえて振り返りができていない。	具体性がなく、記述ができていない。
<b>II 伝える能力</b>	他者を意識して、言語による表現を工夫して分かりやすく説明できた。	言語による表現をまとめることができた。	言語による表現でまとめることができなかった。

上記のルーブリックによる評価のほかに自己評価を行った。

自己評価

- ・積極的に学習できた。（ 5 ・ 4 ・ 3 ・ 2 ・ 1 ）
- ・目標（計画）に向かって学習できた。（ 5 ・ 4 ・ 3 ・ 2 ・ 1 ）
- ・学習内容が理解できた。（ 5 ・ 4 ・ 3 ・ 2 ・ 1 ）