

【商品の基礎知識】

1 1 新潟県立新潟翠江高等学校（通信制課程）

履修区分	単位数	レポート提出回数	最低出席時数	試験回数
選択	2	6	6	2
準教科書			学習書・その他教材	
『商品開発と流通』（実教出版）			『ビジネス法規便覧』（とうほう） 『社会への扉』（消費者庁）	

グラデュエーション・ポリシー	～卒業までにこのような資質・能力を育みます～ ①生涯にわたって自ら意欲的に学び続け、目標に向かって努力する態度を育成します。 ②互いの人権や考えを尊重し、命を大切にする心と行動力を育成します。 ③社会的・職業的自立に必要な勤労観や職業観を育成します。
カリキュラム・ポリシー	～上記の資質・能力を育成するため、このような教育活動を行う～ ①多様な生徒の学習歴や興味・関心に合わせた科目選択ができる教育課程を編成します。 ②思考力・判断力・表現力の獲得を目指した、学びを充実させる丁寧な面接指導(スクーリング)を行います。 ③生徒が自学自習しやすい報告課題(レポート)を作成し、生徒の学びを深める丁寧な添削指導を行います。 ④放送視聴や平日校外スクーリングなど、通信制の特徴を活かした多様な学び方を促します。 ⑤コミュニケーション能力の伸長を図るため、生徒交流会や運動会、体験学習等の特別活動を行います。

學習目標

商品開発と流通に関する知識・技術を一体的に修得することを目指します。また、流通を見据えて商品開発を行うとともに、商品企画や事業計画を理解した上で流通を展開するために必要な資質や能力を育成する。また知的財産の保護と活用に関する課題を発見し、法的な根拠に基づき、知的財産を保護・活用する方策を考案する力を育成する。企業経営者・販売者・サービス提供者になった場合の「顧客満足を実現」することの重要性を理解させるとともに、学んだ知識と技術を企業の商品企画等の多様なビジネスシーンで応用し、実際のビジネスの現場で即戦力となることを目指す。

学習内容

- | | | |
|--------------------------------------|---|----------|
| (1) 第1章 商品開発と流通の概要 (第1回レポート) | } | <前期試験範囲> |
| (2) 社会への扉 「契約について」 (第1回レポート) | | |
| (3) 法規便覧 消費者による売買契約の取り消し (第1回レポート) | | |
| (4) 第2章 商品の企画 (第2回レポート) | | |
| (5) 法規便覧 独占禁止法で禁止されている行為とは (第2回レポート) | | |
| (6) 第3章 事業企画の立案 (第3回レポート) | | |
| (7) 法規便覧 会社の代表取締役とは (第3回レポート) | | |
| (8) 第4章 商品の開発 (第4回レポート) | } | <後期試験範囲> |
| (9) 法規便覧 法の規定がない場合の責任 (第4回レポート) | | |
| (10) 第5章 商品の販売 (第5回レポート) | | |
| (11) 法規便覧 切餅事件「特許権侵害」 (第5回レポート) | | |
| (12) 社会の扉「損害賠償請求」 (第5回レポート) | | |
| (13) 第6章 商品開発と流通に関わる新たな展開 (第6回レポート) | | |
| (14) 社会への扉 「お金の支払・債務・投資」 (第6回レポート) | | |
| (15) 法規便覧 保証と連帯債務の違い (第6回レポート) | | |

学習方法		
・レポート 前期は、新しい商品がどのように開発されるかを追っていきます。また、売買契約についても扱います。後期は商品開発にかかわるデザイン・知的財産・流通の各分野を取り上げます。特許権についても過去の事例を扱います。教材は準教科書を使用しますが、単元は準教科書の『商品開発と流通』の流れに沿って進みます。契約・流通・販促戦略、知的財産、金融に関わる部分では『社会への扉』を使い消費者の視点で考えていきます。準教科書『ビジネス法規便覧』では実際の生活の中で起こる得るトラブルの事例が載っています。レポートの解答を探すだけでなくそれらの事例をよく読み、実際の生活に注意を払ってみることで、学習を深め、役に立つ知識を得ることにつながります。買い物をする、広告や宣伝を見ることなど、実際の生活がそのまま教材となるのです。 レポートの問題文は、準教科書の本文とは必ずしも一致しません。また答えるべき用語も準教科書に太字で書かれているものとは限りません。そのため、インターネットなどを利用して自分で調べることが重要となります。 ・面接指導 面接指導では基本的にレポートの解説をしますが、準教科書で取り上げられていない消費者として商品を見た場合の注意点なども取り上げていきます。一度、レポートに目を通してから、面接指導を受けた方が、より面接指導の内容を深く理解することができます。 ・試験 試験は、レポートの学習内容を確認する問題を出します。準教科書を細部まで暗記する必要はありませんが、内容を理解してきてください。レポートの解答だけを覚えてきても試験問題は解けません。		

評価の観点の趣旨		
知識・技能	思考・判断・表現	主体的に学習に取り組む態度
【評価規準】 商業の各分野に関する基礎的・基本的な知識や技能を身に付け、ビジネスの意義や役割を理解している。	【評価規準】 ビジネスの諸活動に関する諸課題の解決を目指して思考を深め、基礎的・基本的な知識・技術を基に、ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し、表現する創造的な能力を身につけている。	【評価規準】 ビジネスの諸活動に関する諸課題について関心をもち、その改善・向上を目指して主体的に取り組もうとするとともに、実践的な態度を身につけている。

評価方法		
各観点における評価方法は次のとおりです。		
知識・技能	思考・判断・表現	主体的に学習に取り組む態度
以上の観点を踏まえ ・定期試験の分析 ・レポートの内容の分析 などから、評価します。	以上の観点を踏まえ ・定期試験の分析 ・レポートの内容の分析 などから、評価します。	以上の観点を踏まえ ・定期試験の分析 ・レポートの内容の分析 などから、評価します。
内容のまとまりごとに、各観点「A：十分に満足できる」、「B：おおむね満足できる」、「C：努力を要する」で評価します。		

担当者からの一言
あなたが売り手であっても買い手であっても役に立つ内容です。ただし、準教科書を漫然とを写しているだけでは役に立ちません。「なるほど」と興味・関心を持って学習することが、上手な売り手、賢い消費者になる秘訣です。