

商業科「マーケティング」学習指導案

1 単元について

(1) 単元名「第1章 現代市場とマーケティング」

1. 現代市場の特徴 2. マーケティングの概要」

(2) 単元の概要と目標

何ができるようになるか	
市場環境の変化、マーケティングの発展など現代市場におけるマーケティングに関する知識などを基盤として、マーケティングの意義と課題について自らの考えをもつとともに、マーケティングについての意識と意欲を高め、組織の一員として役割を果たすことができるようになる。	
何を学ぶか	どのように学ぶか
<ul style="list-style-type: none"> ・日本における生産・流通・消費の動向、人口動態などマーケティングを取り巻く市場環境の変化を学ぶ。 ・顧客満足の実現や顧客価値の創造などを通じて顧客を創造し続けることを学ぶ。 ・環境分析、セグメンテーション、標的市場の選定、ポジショニング、マーケティングミックスの考え方及びマーケティング管理の重要性を学ぶ。 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客満足の実現、顧客の創造、顧客価値の創造などマーケティングの考え方に広がりを持たせる活動。 ・マーケティングに関する具体的な事例について多面的・多角的に分析し、考察や討論を行う活動。

(3) 単元の評価規準

知識・技術	思考・判断・表現	主体的に取り組む態度
市場環境の変化、現代市場におけるマーケティングに関する知識を身につけ整理することができる。	マーケティング活動を自ら思考を深め、基礎的・基本的な知識と技術を基に、ビジネスの諸活動に携わる者として思考を深め適切に判断し、表現する創造的な能力を身に付けている。	マーケティングに関する具体的な事例に対して知識を活用しながら思考し自らの学習を調整しながら粘り強く、主体的かつ協働的に取り組もうとしている。

(4) 指導と評価の計画 (6) 時間

太枠が本時の授業

次 程	学習活動	評価の観点			評価規準 ・評価方法
		知	思	主	
第 一 次 (3 時 間)	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> [ねらい] 具体的な事例を用いて企業で行われているマーケティングについて理解を深めることができる。 </div> <ul style="list-style-type: none"> ■現代市場の動向を整理し、物ばなれ変化、わが国の人口ピラミッドから統計を読み取り、気付いたことをワークシートに整理する。 ■ワークシート記入 <ul style="list-style-type: none"> ・生産方式の変遷と多品種少量生産の必然性、産業構造の変化とサービス経済化の傾向を理解させる。 ・マーケティングの全体像をつかむとともに、内容と手順、管理手法を理解させる。 				

	<p>■グループワーク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現代市場の特徴的な要素を、具体的な事例を元に把握させる。 <p>■ワークシート記入</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングの全体像をつかむとともに、内容と手順、管理手法を理解させる。 <p>■単元テスト</p>	●	<p>【知技】</p> <p>[単元テスト]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングの概要を理解できる。
第二次 (3時間)	<p>■地域産業を担うビジネスに関するケース教材「自然のバイオリズムに寄りそうお茶づくり」を読み、身近な地域企業のマーケティングの動向を捉える。</p> <div data-bbox="220 745 896 882" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>ケース教材を元に、ワークシート作成にSTP分析、ソーシャルマーケティングの視点で思考し判断・表現させる。</p> </div> <div data-bbox="220 902 896 1048" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>上水園のSTP分析とお茶の分析の比較をさせる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Think-pare-share <p>[個人学習→ペア学習→グループ学習]</p> </div> <p>■振り返り</p> <div data-bbox="220 1122 896 1223" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>振り返りを行い、企業で行われているマーケティングの知識の定着を図らせる。</p> </div>	●	<p>【</p> <p>主体]</p> <p>[観察 議事録]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・具体的な事例を用いて主体的かつ協働的に取り組むことができる。
	<p>■質問会議</p> <ul style="list-style-type: none"> ・前時のケース教材や調べた内容を元に、上水園のマーケティングについて質問方式で深める。 <div data-bbox="220 1400 896 1536" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>上水園の事例を元に、ワークシート作成にSTP分析、4P、ソーシャルマーケティングの視点で思考し判断・表現させる。</p> </div> <p>■振り返り</p> <div data-bbox="220 1780 896 1917" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>振り返りを行い、企業で行われているマーケティングの定着を図らせ、次への学習の改善へとつなげさせる。</p> </div>	●	<p>【思判表】</p> <p>[ワークシート]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング管理（STP）、4Pに対し自ら考え判断し記述することができる。 <p>●</p> <p>【主体】</p> <p>[ワークシート]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・振り返り改善しようとしている。

(5) 本時の授業計画

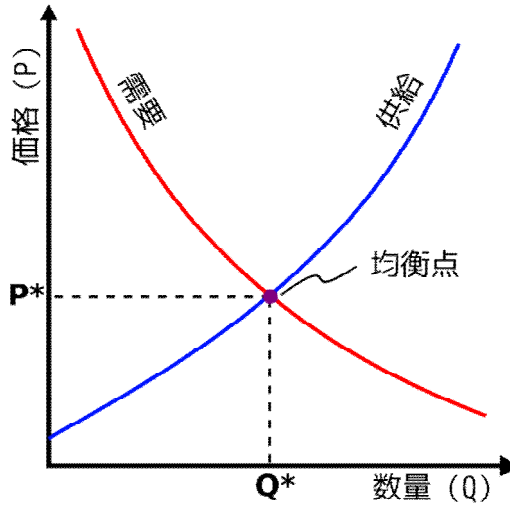
段階	学習内容・活動	指導上の留意点	評価規準・評価方法
導入 15分	<p>[ねらい] 質問会議を行い、具体的な事例を用いて企業で行われているマーケティングについて理解を深めることができる。</p> <p>■設問の確認</p> <p>○上水園の生産者の思い</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・自ら調べた内容振り返らせ上水園の STP や 4P を主として質問させる。 ○どのような意図でバ付茶が生産されたのか経緯や背景を聞かせる。 	
展開 25分	<p>■上水園の STP 分析、4P について考えよう</p> <p>教科書の学びを更に深めるために、地元企業の STP、4P を考えさせたものを、確認する</p> <p>■上水園の企業の社会的責任について考えさせる。</p> <p>バイオ茶を販売しているだけでなく、社会貢献活動に触れる</p> <p>■新商品構築のプロセスについて</p> <p>新商品を発売に至るまでのプロセスや苦労したことなどについて触れる</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・グループで考えた内容について質問する。 ・傾聴者は、分かったことをワークシートに記載する。 ・質問が出ない場合や行き詰まりを感じたときは司会の教師が、対話の場を整え対話を促していく。 ・利益だけ無く、社会貢献活動を行うことにより企業価値や関係性のつながりを強めていることを学ばせる。 ・ビジネスは試行錯誤を行いながら行われていることを学ばせる。 	<p>【思判表】 [ワークシート] ・マーケティング管理 (STP)、4P に対し自ら考え判断し記述することができる。</p>
まとめ 10分	<p>■ [ワークシートのまとめ 振り返り]</p> <p>上水園で学んだことを振り返る</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・授業内で感じたこと、気づいたことを振り返らせる。 	<p>【主体】 [ワークシート] ・学んだことを振り返り改善しようとしている。</p>

第1章 現代市場とマーケティング

1 現代市場の特徴

1 現代市場のメカニズム

問題① 次のグラフを何というでしょう。中学校で習ったはず・・・



今は買い手市場？売り手市場？

就職したい人の数より、求人票数が多い状況は何市場？生徒1人に対して5社の求人だったら？

2 消費の動向

(1) 社会経済的な変化

非正規労働者問題とは？

正規社員		非正規社員	
成果や実績は職歴として評価()。		アルバイト経験は職歴として評価()。	
男性の平均年収	(万円)	男性の平均年収	(万円)
女性の平均年収	(万円)	女性の平均年収	(万円)

問題② 宮崎県の人口は約116万人です。2060年には(万人)と予測されています。その原因や問題点を考えてみましょう。

※教科書p9～10の用語を使って答えを書いてみて！

(2) 消費生活の変化

・消費の二極化: 選択的な消費では、()化志向や()化志向が、基礎的な消費では、()志向が見られる。

・物ばなれの傾向: 消費支出の比重が、()から()へと移行している。

(3) 環境保全生活態度

・(): 消費者をリサイクル活動やグリーン購入などに導く。

3 生産の動向

(1) 技術革新と新鮮品の登場

・技術革新:

素材の革新と新技術の開発→()の登場、()の向上、製品の()

(2) 生産方式の変化

()方式や()帆船意識の時代を経て、()を駆使した様々なビジネスモデルが登場している。

(3) 産業構造の変化

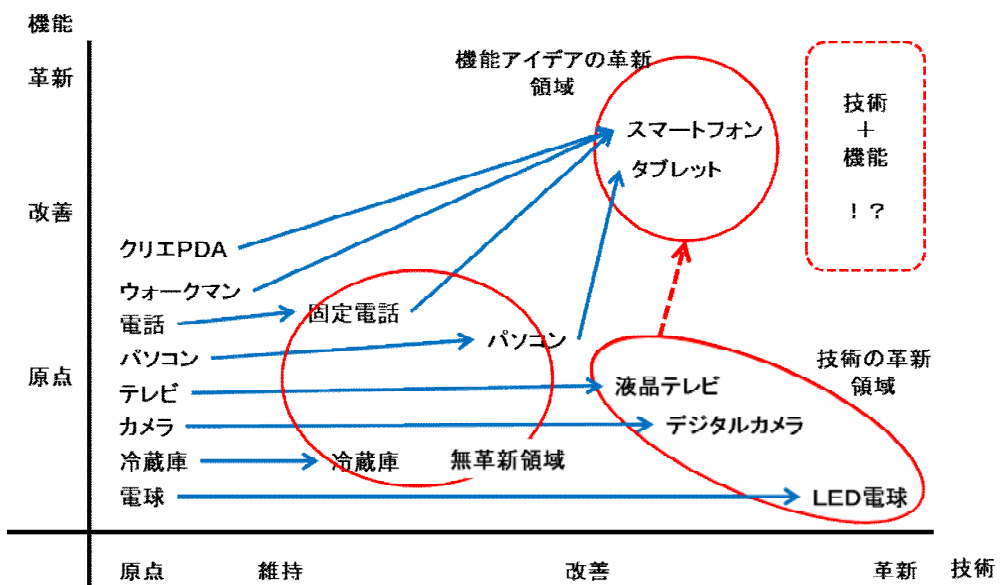
・生産の合理化と国際化: 原料や部品の()調達、製造や加工の()委託

・サービス経済化: 経済全体に占める()産業の非常が増加

・商品のソフト化: 海外からの()に、()の高い商品で対抗する。



※日経経済新聞より引用



第1章 現代市場とマーケティング

4 流通の動向

(1) 現代市場の特徴的な要素

- ・**買い手市場**: 市場に()があふれており、買い手()の状態。
- ・**個人市場**: ()志向により、個人市場への対応が求められている。
- ・**高齢化市場**: 子どもや若者市場 () 高齢者の市場。
- ・**女性市場**: 女性の()進出、()や結婚を望まない。
- ・**国際市場**: 生産・仕入れ・販売など地理的な()は存在しない。
- ・**サービス市場**: 無形財としてのサービスの販売や提供には特別な配慮がある。
- ・**仮想市場**: ()革命は市場に大きな変革をもたらした。

(2) 価格形成に関する状況

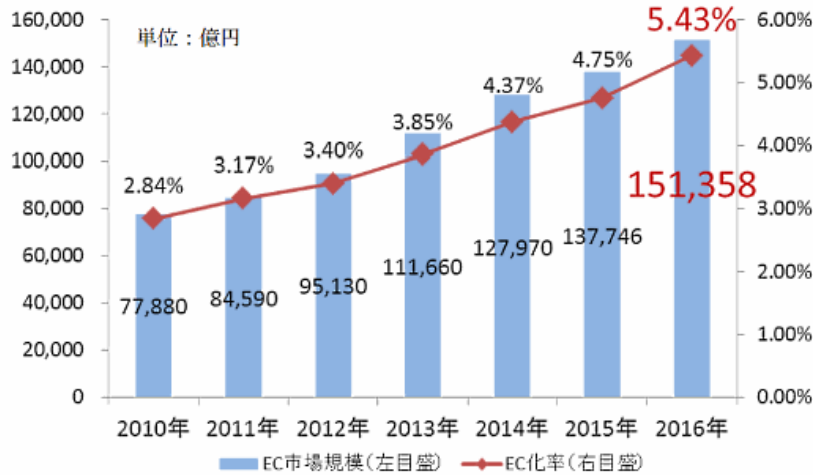
- ・()が成立し、価格が管理されて下がりにくくなっている。
- ・()の進行や()により、価格競争が激化している。

(3) 流通機構の近代化

- ・流通業者の()と流通の()が進んでいる。

(4) 小売業の移り変わり

- ・従来の業態間で、営業方法や取扱商品に()や()がみられる。
- ・()が定着し、さらに新しい業態が登場している。



	2015年	2016年	伸び率
A. 物販系分野	7兆2,398億円 (EC化率 4.75%)	8兆43億円 (EC化率 5.43%)	10.6%
B. サービス系分野	4兆9,014億円	5兆3,532億円	9.2%
C. デジタル系分野	1兆6,334億円	1兆7,782億円	8.9%
総計	13兆7,746億円	15兆1,358億円	9.9%

参考資料: <https://netshop.impress.co.jp/node/4256>

第1章 現代市場とマーケティング

確認テスト

- ①出生率が低下し、65歳以上の高齢者の割合が増加している現在の我が国の社会を何というか。
 - ②人口問題に化する社会的な問題として、都会から郊外へ人口が移動する現象を何というか。
 - ③極端に高い商品・サービスを購入する消費と、安価なものを購入する商品の傾向が顕著になること何というか。
 - ④ある特定の分野や、社会全体の技術水準が格段に向上することを何というか。
 - ⑤一般に、各種の産業は大きく三つに分類されている。農業、林業漁業に分類される産業を何というか。
 - ⑥一般に、各種の産業は大きく三つに分類されている。工業・採石業・砂利採取業、建設業、製造業に分類される産業を何というか。
 - ⑦一般に、各種の産業は大きく三つに分類されている。情報通信業、運輸業、卸売・小売業、金融・保険業、サービス業に分類される産業を何というか。
 - ⑧情報通信技術のことで、Information and Communication Technology の略を何というか。
- ①()②()③()④()
 ⑤()⑥()⑦()⑧()

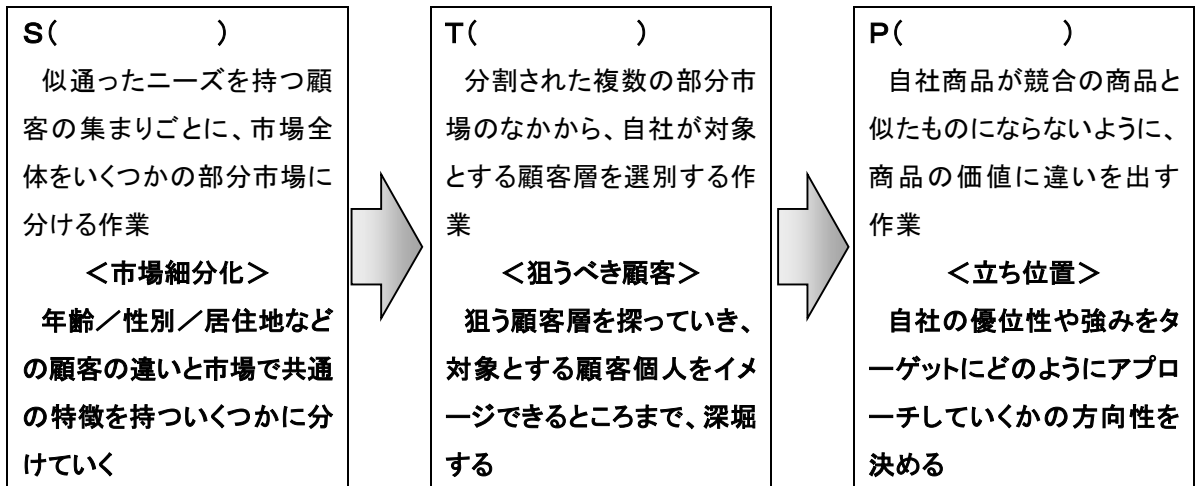
2 マーケティングの概要

1 マーケティングの内容と手順

(1) マーケティング計画

・多様なマーケティング目標の達成をめざす行動計画であり、その中心は、()という一連の作業と()の作成からなる。

(2) STP



あなたの使っているシャンプー・リンスは何？ p21の事例を使って検証しましょう

- ① 使っているシャンプー・リンスの名前は？
- ② 男性用？ 女性用？
- ③ しっとり系？ さらさら系？
- ④ 香り重視？ ダメージ重視？

第1章 現代市場とマーケティング

(3) 4P政策

- ・STPに基づいて()、すなわち四つのPの最適な組み合わせを実現する政策
- (P :)…何を売るのか？
- (P :)…いくらで売るのか？
- (P :)…どうやって届けるのか？
- (P :)…どうやって知らせるのか？

(4) 個別のマーケティング活動

- ・()を実施する。
- ・()を研究する。
- ・()を立案・実施する。
- ・(:)を企画・立案・実施する。
- ・()を決定する。
- ・()を設定する。
- ・()を実施する。

(5) マーケティング管理

- ・マーケティング活動の進行は()
- (P :)
- (D :)
- (C :)
- (A :)



2 マーケティングの発展

(1) ()

- ・社会的な()の重視、企業の()の自覚という視点を積極的に導入したマーケティング。1970年代ごろから提唱された。
- ・()のマーケティングと()のマーケティングという形で展開されてきた。

(2) ()

- ・商品の差別化を主な目的としたSTPと4P政策の活動領域を超えて、より上位の階層、すなわち()レベルと()レベルで競争優位の実現を目指すマーケティング。1980年代ごろから提唱された。

(3) ()

- ・たとえ少数でも、()の見える優良顧客を対象に、()商品を購入してもらうということを目的にしたマーケティング。1990年代頃から提唱された。

確認テスト

- ①第三次産業の就業者数が産出額の割合が、経済全体で相対的に増加している産業構造の傾向を何とよいか。

第1章 現代市場とマーケティング

- ②物価が継続的に下がり、貨幣の価値が上がっている状態を何というか。
 - ③巨額の投資やチャネルの確保が難しいため、新規参入が難しく、少数の販売業者しか存在しない市場を何というか。
 - ④市場を細分化(セグメンテーション)したあと、どの市場を選ぶか決定することを何というか。
 - ⑤市場を細分化(セグメンテーション)を行い、的確に目標市場を選定してマーケティング活動を展開することを何というか。
 - ⑥標的市場で一定の市場シェアを確保し、自社や自社商品のイメージを消費者の心に位置付けてもらう作業を何というか。
 - ⑦標的指示用に対する目的達成の手段として、マーケティングの四つの要素(4P)を組み合わせる戦略を何というか。
 - ⑧マーケティングの四つの要素(4P)のうち、Productを日本語で何というか。
 - ⑨マーケティングの四つの要素(4P)のうち、Priceを日本語で何というか。
 - ⑩マーケティングの四つの要素(4P)のうち、Placeを日本語で何というか。
 - ⑪マーケティングの四つの要素(4P)のうち、Promotionを日本語で何というか。
 - ⑫個人や組織のあらゆる活動を「Plan(計画)」「Do(実施)」「Check(評価)」「Act(改善)」の順に実施して繰り返す手法を何というか。
- ①()②()③()④()
 ⑤()⑥()⑦()⑧()
 ⑨()⑩()⑪()⑫()

課題研究 p40

①あなたの周囲では、グリーンコンシューマリズムに基づき、どのような活動が行われていますか？隣の人と話し合って、出た意見を書きましょう。

②地域にある企業を選び、その企業が具体的にどのようなマーケティングを行っているか、調べてみましょう。対象とする企業は「九州パンケーキ」「ヤマエ」「栗山農産」「宮崎清掃公社」「高砂」「上水園」「外山木材」とします。

自己評価

()HR()番氏名()

自ら進んで学習に取り組むことができましたか。	5	4	3	2	1
学習内容を理解することができたか。	5	4	3	2	1
自ら考えグループ活動でも積極的に取り組むことができましたか。	5	4	3	2	1

CASE 教材

everyday everyone everywhere



「自然のバイオリズムに寄り添うお茶づくり」

バイオ茶とは・・・

霧島山が見守る、宮崎県三股町の上水園。自家茶園で栽培した茶葉 100%。農薬や化学肥料は一切使わず、太陽の光、水と自然エネルギーを最大限に生かした独自の栽培法と加工法によって上水漸（すすむ）社長が 1986 年に環境に優しい、子どものお茶離れを変えたいと考えバイオ茶を誕生させた。栽培において最も大事にしているのが、“植物のバイオリズム” 植物が生きるうえでなくてはならない”水”をコントロールして、すこやかに育てている。環境を人に合わせるのではなく植物に合わせて葉に通る水の流れを顕微鏡で観察を行い、天気の状態をデータ管理など科学的な根拠に基づいてバイオ茶を完成させた。ネーミングにもバイオリズムから由来している。



日本初の水出し茶の製品化となり、運動中も飲めて、おなかのたばたばせず、体の回復が早いとオリンピック選手をはじめ、アスリートに愛飲されてきた。宮崎陸上競技協会より公式飲料に認定された。

試行錯誤を行いながら・・・

上水社長は、利益を追求するだけでなく、企業活動が社会へ与える影響に責任をもち、商品の安全性はもちろん、環境保全など社会全体からの要求に対して適切な意思決定を行っている。例えば上水社長が開発した独自の栽培法と加工法を、月 1 回の勉強会を開き広める活動や、味覚・健康に良いお茶を開発しているのは、企業の社会的責任を果たしていることと言える。当初宮崎県内で販売を行っていたが、さらに販売経路の拡大に努めていくために販路開拓を行った。都城商業高校出身である上水社長の 2 人の娘が会社を手伝うことになり、商品計画、販売経路や販売促進に力点を置き、試行錯誤を行いながらマーケティング活動を行い、企業戦略を行っている。



このように地元企業が試行錯誤を行いながらビジネスを展開しマーケティングを活用しながら、顧客のために日々活動を行っている。人の幸せと健康を願い日々成長し続けている地元企業である。

地元企業の STP 分析や 4P 政策によって、差別化を図ることに成功していることに着目して考えてみましょう。インターネット等を使用し学習しましょう。

CASE 教材

問1 上水園について分かったことを記入して下さい。

問2

上水社長が開発した独自の栽培法と加工法は月に1回勉強会を開き世に広めて行く活動や、味覚や健康に良いお茶を開発しているのは一つの企業の社会的責任を果たしていることを（ ）マーケティングという。

問3 宮崎上水園の新商品、「everyday everyone everywhere」を文中からSTP分析の「ターゲット」及び「ポジショニング」はどのようなものか考えて下さい。

問4 都城商業高校出身の上水社長の2人の娘さんはどのような戦略を行ったと思いますか

個人：

グループ：

振り返り この授業でわかったこと、感想などを書いてください。

マーケティング

第1章 マーケティングの概要

質問会議でわかったことや、地元企業「宮崎上水園」のSTP分析、4Pを書いてみよう。

() HR () 番氏名 ()

【学習後】

STP分析についてわかったことを書きなさい

4Pについてわかったことを書きなさい

・上水園のマーケティングについて、どのような学びがありましたか。またその感想を述べてください。

・さらに、次への単元の学習をする際にどのようなことに意識を持って、つなげていきたいと考えましたか。

自己評価

本日の取組状況 4 できた 3 少しできた 2 少しできなかった 1 できなかった

STP, 4P の学習の理解が深まりましたか	4	3	2	1
上水園のマーケティングについて理解が深まりましたか	4	3	2	1
上水園の方々に質問はできましたか (関わりを持ってましたか)	4	3	2	1
配布プリントはしっかり取り組めましたか	4	3	2	1
自ら進んで学習できましたか	4	3	2	1

観察シート

() HR

単 元 名	現代市場とマーケティング		
学 習 活 動	マーケティングの内容について、具体的な事例に基づきグループで話し合いができていますか。		
評価の観点	主体	学習活動に即した評価規準	話し合いをリードし意見を整理し関連付けたりして発言でき、課題達成に貢献することができる。

グループ	生徒の動き	NO.	氏名	評価	特記事項
1 班	1 2	1		A B C	
		2		A B C	
	3 4	3		A B C	
		4		A B C	
2 班	1 2	1		A B C	
		2		A B C	
	3 4	3		A B C	
		4		A B C	
3 班	1 2	1		A B C	
		2		A B C	
	3 4	3		A B C	
		4		A B C	
4 班	1 2	1		A B C	
		2		A B C	
	3 4	3		A B C	
		4		A B C	
5 班	1 2	1		A B C	
		2		A B C	
	3 4	3		A B C	
		4		A B C	
6 班	1 2	1		A B C	
		2		A B C	
	3 4	3		A B C	
		4		A B C	
7 班	1 2	1		A B C	
		2		A B C	
	3 4	3		A B C	
		4		A B C	
	5	5		A B C	
8 班	1 2	1		A B C	
		2		A B C	
	3 4	3		A B C	
		4		A B C	
9 班	1 2	1		A B C	
		2		A B C	
	3 4	3		A B C	
		4		A B C	
	5	5		A B C	

※A または C については理由を特記事項に記入する。

第1章「マーケティングの概要」 ルーブリック評価表

観 点	評価 方法	A (15)	B (10)	C (5)
		十分満足できる	おおむね満足できる	努力を要する
【主体的に学習に取り組む態度】	活動 (CASE教材)	建設的な発言を行うことができ、他のメンバーに対しても配慮し、課題達成に大いに貢献することができる。	話し合いをリードし意見を整理し関連付けたりして発言でき、課題達成に貢献することができる。	話し合いに参加しているものの、自分の課題に関する情報が全く伝わっていない。 <small>(知識を活用して自ら考えることや対話の重要性を教師と考えながら取り組むきっかけを与える。)</small>
【主体的に学習に取り組む態度】	内容 (質問会議)	質問会議に主体的に取り組み、その内容を踏まえて活動を振り返り、改善を図ろうとしている。 他者の意見や助言などを踏まえて活動を振り返り、新たな課題を発見し、改善を図ろうとしている	質問会議に主体的に取り組み、その内容を踏まえて活動を振り返り、改善を図ろうとしている。	質問会議に主体的に取り組んではいるが、その内容を踏まえて活動を振り返り、改善を図ろうとまでは至っていない。 <small>(知識を活用して自ら考えることや他者の協力を得ながら解決策を導き、学習方法を振り返ることの重要性を教師と考えながら取り組むきっかけを与える。)</small>
【思考・判断・表現】	内容 (質問会議)	マーケティングの理論のワードを示すことができ、理論以外にも多角的に物事を考え記述することができる。	ソーシャルマーケティング、STPの内容を明確に記述することができる。	内容は示すことはできているが、不明な所も多く理解しにくい。 <small>(マーケティングの4PやSTPなどの具体的な事例を整理させマーケティング活動の大切さに気付かせる。)</small>

C (努力を要する) の具体的な手立て… ()