

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4章 販売計画

1. 販売計画の立案・実施・統制 2. 販売計画の実施と統制」

(2) 単元の概要と目標

| 何ができるようになるか | |
|---|---|
| 販売計画の概要と目的など販売計画に関する知識などを基盤として、販売計画に関する具体的な事例など科学的な根拠に基づいて、販売計画について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 |
| 販売計画と販売予測の意義、販売計画の立案の手順、市場需要を測定する方法及び在庫管理の意義と方法について学ぶ。 | マーケティングに関する理論を実験などにより具体的な事例を用いて確認する学習活動 |

(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 |
|---|--|--|
| 販売計画に関する基礎的・基本的な知識を身に付け、販売計画の意義や役割について理解し適切に活用している。 | 販売計画に関する諸課題の解決を目指して思考を深め知識と技術を基に、適切に判断できる。 | 自ら情報を集め、マーケティングに関する具体的な事例を自らの学習を調整しながら主体的かつ協働的に取り組むことができる。 |

(4) 指導と評価の計画 (2) 時間

| 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) | [ねらい] 代表的な販売予測の方法を具体的な事例を用いて理解させる。 | | | | |
| | <p>■ワークシート記入</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売計画の手順及び販売予測の方法を学ばせる。 <p>EXCEL を用いて、具体的な事例に基づいて販売予測を計算させる。</p> | | ● | ● | <p>【思判表】</p> <p>EXCEL で事例を元に考え判断している。</p> <p>【主体】</p> <p>情報処理で学んだ知識を活用し分析しようとしている。</p> |
| | <p>■ワークシート記入</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売計画の立案・実施・統制を理解させる。 販売目標は損益分岐点の計算により予測できることに気づかせる。 | | | | |
| | ■単元テスト | ● | | | <p>【知技】</p> <p>単元テスト</p> |

販売計画と販売予測

1 販売計画の必要性

問題①

「令和に入って平成のお菓子が無くなった」という話題は知っていますか。

この話題を知っていますか？ (はい ・ いいえ)

このお菓子の商品名を知っていたら教えてください (商品名:)

どうして、すごく人気があるのに生産中止になるのだろうか…不思議に思いませんか？原因は何だと思えますか考えてみてください。隣の人と話をし出した意見を書き入れましょう。

| |
|-------|
| |
| |
| |

企業の積極的な () を示し、すべての計画策定の前提となる () は、次の手順で立案され、() ・ () される。

販売計画の手順 P l a n (計画)

- ① () の算出
- ② () の設定
- ③ () の編成
- ④ () の設定

2 販売予測

(1) 販売予測の方法

- ① () 法
- ② () 法
- ③ () 法

事例を使って計算してみよう。

○意見集約法による販売予測

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K |
|---|--------|--------------------------------|----|-------|---|---|---|----|---|--------|---|
| 1 | 業界団体から | | | | | | | | | | |
| 2 | | 「おおよそ | ※※ | 万本程度」 | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | |
| 4 | | I～Ⅲの意見から、K社では「潮嗟味」の今年の夏の市場占有率を | | | | | | ※※ | | と予測した。 | |
| 5 | | | | | | | | | | | |
| 6 | | 計算式 | | | | | | | | | |
| 7 | | ※ | | 本 | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | | | | |

※C 2および I 4には数値を入力し、B 7には計算式を当てはめて答えること。

○売上高実績法による販売予測

| | A | B | C | D | E | F | G | H |
|---|-------|-------------|-------------|------|------|------|------|--------------|
| 1 | | | | | | | | |
| 2 | | 第1年度 | 第2年度 | 第3年度 | 第4年度 | 第5年度 | 第6年度 | 第7年度 (予測) |
| 3 | 売上高 | 456,325,000 | 487,229,000 | ※※ | ※※ | ※※ | ※※ | ※ |
| 4 | 対前年度比 | - | 107% | ※ | ※ | ※ | ※ | ※ |
| 5 | | | | | | | | |

※B3～G3までは数値を入力し、C4～G4およびH4は計算式を当てはめ、H3を求めること。

○市場指数法による販売予測

| | A | B | C | D | E | F |
|----|---|----------------|---------------|---------|------|---|
| 1 | | | | | | |
| 2 | 年度 | 売上高 (単位：万円) | 指数とその密度(ウエイト) | | | |
| 3 | | | 住宅建築着工戸数 | 夏場の平均気温 | 実質賃金 | |
| 4 | | | 30% | ※※ | ※※ | |
| 5 | A (基準年度) | 45,260 | 110 | ※※ | ※※ | |
| 6 | B (予測年度) | 売上見込高 | 125 | ※※ | ※※ | |
| 7 | | | | | | |
| 8 | ③ 各指数の対基準年度比にウエイトを乗じて重みづけをし、それらを合計した数値。 | | | | | |
| 9 | | ※ | | | | |
| 10 | ④ B年度の売上見込みの算出。 | | | | | |
| 11 | | ※ | | | | |
| 12 | | | | | | |

※D4～E6までは数値を入力し、B9およびB11は計算式を当てはめ求めなさい。

(2) 売上見込高の算出

売上見込高の算出については、複数の()の方法を組み合わせ、()に達成可能な()を算出する。

販売計画の立案・実施・統制

1 販売計画の立案

(1) 販売目標の設定

売上見込高を企業の()の観点から検討し、さらに社内体制にも十分考慮するが、最終的には企業や経営者の()が大きく反映される。

採算性とは・・・

一般的には、()による()の分析が行われる。

損益分岐点と限界利益を計算してみよう！

| | A | B | C | D | E | F |
|---|---------|---------------|--------|--------|--------|---|
| 1 | | | 昨年度 | A案 | B案 | |
| 2 | 売上高(S) | | 17,500 | 17,500 | 17,500 | |
| 3 | 固定費(F) | | 1,500 | 1,400 | 1,500 | |
| 4 | 変動費(V) | | 14,700 | 14,700 | 14,600 | |
| 5 | 変動費率 | = 変動費 ÷ 売上高 | 84.00% | ※ | ※ | |
| 6 | 限界利益率 | = 1 - 変動費率 | 16.00% | ※ | ※ | |
| 7 | 損益分岐点 | = 固定費 ÷ 限界利益率 | 9,375 | ※ | ※ | |
| 8 | 損益分岐点比率 | = 損益分岐点 ÷ 売上高 | 53.57% | ※ | ※ | |
| 9 | | | | | | |

(2) 販売予算の編成

() は、販売目標高とそれを達成するための方策を金額で見積もる。内容としては、() 予算、() 予算、および() の予算からなる。

(3) 販売割当の設定

() とは、一定期間の売上目標高を様々な() で分割し、負担させて、責任の所在を明確にする。割り当て基準には、商品や部門別、季節や月別、地域や取引先別、支店や営業所別、販売委員別などがある。

2 販売計画の実施と統制

() を実施し、() の達成に向けて販売統制を行う。すなわち、一定期間の販売予算と実績の差異を() し、その() を調べて販売活動を修正する。

確認問題 4

1 次の文中の() に適切な用語を記入しなさい。

販売目標高は、() に大枠を与え、「これだけは売りたい」という企業の積極的な() を示すものである。

販売統制は、() が着実に達成されているかどうかを確認する管理活動であり、その中心は() の統制である。

2 次の資料により、売上高実績法を用いて第6年度の販売予測を行いなさい。ただし、パーセント未満・千円未満は四捨五入すること。

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I |
|---|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---|---|
| 1 | | | | | | | | | |
| 2 | | 年度 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | |
| 3 | | 項目 | 36,213 | 37,950 | 39,465 | 40,649 | 42,278 | ※ | |
| 4 | | 対前年度比率 | - | ※ | ※ | ※ | ※ | ※ | |
| 5 | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | |

※D4～G4までを求め、H4およびH3を求めること。

自己評価

| | | | | | |
|---------------------|---|---|---|---|---|
| 販売予測は理解できましたか | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 配布プリントはしっかり取り組めましたか | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 自ら進んで学習できましたか | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

振り返り 学んだことや感想を書いてください。

第4章「販売計画」 ルーブリック評価表

| 評価観点 | 評価方法 | A (15) | B (10) | C (5) |
|-----------------|-------------|--|--|---|
| | | 十分に満足できる | 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・内容 | 自ら情報を集め、販売予測に関する具体的な事例を振り返りながら主体的かつ協働的に取り組むことができる。また、リーダーシップを発揮しながら行動できる。 | 自ら情報を集め、販売予測に関する具体的な事例を振り返りながら主体的かつ協働的に取り組むことができる。 | 自ら情報を集め、販売予測に関する具体的な事例を振り返ることはできるが、主体的かつ協働的に取り組むことが不十分な点がある。 (分からない点は友人に助けをもらうなど自分で判断して行動に移すことに気付かせる。) |
| 【思考・判断・表現】 | 内容 (授業プリント) | 販売計画に関する販売予測をEXCEL 機能を活用して思考を深め、適切に判断できる。さらに、2年時の販売実習等と関連付ける基礎ということが判断できる。 | 販売計画に関する販売予測をEXCEL 機能を活用して思考を深め、適切に判断できる。 | 販売計画に関して考えていることはできているが、販売予測をEXCEL を使用して考えることができない。 (情報処理で学んだ知識技術を確認しながら商業は各科目と繋がりがあること気付かせる。) |