※令和４年度以降入学生用

学校番号	3018

令和５年度　商業科

教科	商業	科目	アントレプレナーチャレンジⅠ	単位数	２単位	年次	２年次
使用教科書	なし						
副教材等	ビジネス実践　（実教出版）						

1　担当者からのメッセージ（学習方法等）

「実際に起業してみる！」　そんな夢をかなえる、チャレンジ精神が問われる実践的な授業です。模擬株式会社の設立から仕入れ、販売促進活動、販売実践、株主総会まで一連の企業活動を経験することができます。市場調査や企業とのコミュニケーション活動などグループ形式で行います。将来、ビジネスを始めるマインドを持ったアントレプレナー精神を育てるのが狙いです。

2　学習の到達目標

市場調査から仕入、店舗レイアウト、販売、会計報告までを体験することで商品が消費者に渡るまでを学習する。また、交渉や報告会等を通じてプレゼンテーション能力の向上を図る。

3　評価の観点及びその趣旨

観点	a:知識・技能	b:思考・判断・表現	c:主体的に学習に取り組む態度
観点の趣旨	市場調査、仕入、販売、会計報告など、企業に必要なスキルを身につけている。	社会の潜在的なニーズを捉え、新たな商品や販売方法を創造し、社会（消費者）に発信することができている。	日常のビジネスチャンスに目を向け、自ら課題を見つけ、解決する力を身につけている。

上に示す観点に基づいて、学習のまとまりごとに評価し、学年末に５段階の評定にまとめます。学習内容に応じて、それぞれの観点を適切に配分し、評価します。

※令和４年度以降入学生用

４　学習の活動

学期	単元名	学習内容	単元(題材)の評価規準	評価方法		
				知(a)	思(b)	主(c)
1学期	市場調査	1.　市場調査･ビジネスプラン作成 ･市場調査準備、市場調査 ･調査発表準備、発表	a:市場調査の目的や調査方法を理解している。 c:起業に関心をもち、魅力あるビジネスプランを実現させる態度を身につけている。	定期考査	定期考査 レポート 発表	レポート 授業観察 発表
	会社設立	2.　会社設立･創立総会 ･販売業種の考案 ･仕入れ経路、販売方法の考案	a:会社設立に必要な知識、登記申請書類を理解している。 b:仕入れ先を決定し、販売方法を考案することができる。			
2学期	開店	3.　仕入活動 ･取引先の選定 (過去に取引経験のある会社と取引を実施) ･取引商品の決定	c:電話や文書で取引先と円滑に応対するスキルを身につけている。 a:意欲をもって協働的に取り組む態度を身につけている。	定期考査	定期考査 レポート ワークシート	レポート ワークシート
	販売	4.　店舗レイアウト･販売計画 ･チラシ作成，店舗レイアウト 5.　淀翔モール(販売) ･接客マナー　レジ操作	a:広告宣伝活動に関心をもって協働的に取り組めている。 c:TPO に応じた接客マナーを身につけている。			
3学期	決算	6.　会計報告、活動報告 ･会計報告準備 ･会計報告会 ･学年合同発表会 (株主総会) ･記帳例題	a:会計報告に必要な知識をもって決算報告の書類を作成することができる。 b:株主総会の意義を理解し報告する技能を身につけている。	定期考査	定期考査 発表	発表

※　表中の観点について　a:知識・技能　b:思考・判断・表現　c:主体的に学習に取り組む態度