|  |  |
| --- | --- |
| 分野名 | マーケティング分野（マーケティング） |
| 教科書 | マーケティング（実教出版） |
| 単元 | 章 | １章　マーケティングの概要（４節　マーケティング・マネジメント）６章　価格政策 |
| 教材タイトル | ３Ｃ分析と価格政策 |
| 教材からの学び | １　考案した新製品の３Ｃ分析から、類似のビジネスとの違いを理解する。２　身近な商品、サービスの収益費用計算から利益の計算を理解する。３　考案した新製品にかかる費用を計算したのち販売価格について考察する。４　基本データを活用して、考案した新製品の収益を計算し利益計算をする。 |
| 時間数 | ２時間 |
| 授業の進め方 | 〈３Ｃ分析・価格政策〉１　グループで考案した新製品について３Ｃ分析を行うことで、“誰に向けた“商品なのか（ターゲット）を確認する。また、競合他社についても調べ学習を行い市場分析し、開発した製品の強みを確認する（40分）。２　グループで身近な商品（サービス）としてYouTubeのフェルミ推定に基づいた収益、費用計算を行う（10分）。３　グループで考案した新製品を作るのに必要な費用を計算する（25分）。４　グループで基本データを活用して新製品の売上高についてフェルミ推定をする（25分）。 |

「３Ｃ分析と価格政策」　授業計画

■本単元の位置付け

　第１章　マーケティングの概要（４節　マーケティング・マネジメント）

　第６章　価格政策

■本単元の目標

　１時間目（グループワーク）

　前時に考案した新製品について３Ｃ分析を行う。自社と顧客、競合を分析することで考案した新製品の強みを確認するとともに市場を分析する。

　身近なサービスとしてYouTubeの収益と費用について計算する。

　２時間目（グループワーク）

　　考案した新製品について必要なコストを計算する。

　　考案した新製品についてフェルミ推定によって売上高の計算を行い、利益計算をする。

■評価の規準

【Ａ】知識・技術

・必要な情報を収集する力が身に付いている。

・数値データを分析し、基本的な計算をすることができる。

 【Ｂ】思考・判断・表現

・集めた情報を論理的な思考で、答えを導き出している。

・自分の意見を他者に論理的に説明している。

 【Ｃ】主体的に学習に取り組む態度

・グループワークを積極的に取り組もうとしている。

・課題解決に向けて粘り強くかつ協働的に取り組もうとしている。

■留意事項

　グループワークにおいて役割分担を決め、全員で課題に取り組めるよう留意する。

【３Ｃ分析と価格政策】

テーマ：「新製品の価格を考えよう」

１　開発した新製品の３Ｃ分析をしよう。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Company（自社）****“自分たちに何ができるか”** | **Customer（お客様）****“誰に売るのか”** | **Competitor（競合）****“他社は何をしているのか”** |
|  |  |  |

２　フェルミ推定によるYouTubeの売上や費用を計算してみよう

収益計算（１か月）

１か月の動画本数15本、１本あたりの視聴数10万回、１視聴あたりの収入0.7円だった場合

　売上＝式：　　　　　　　　　　　　　　売上額　　　万円

 事業の費用計算（１か月）

 脚本・演出作成費用１万円、撮影スタッフ費用１万円、編集スタッフ費用１万円、動画数15本

　 費用＝式：　　　　　　　　　　　　　　費用　　　　万円

 利益の計算（１か月）

 　利益＝式：　　　　　　　　　　　　　　利益額　　　万円

３　新製品にかかる費用を計算しよう。

新製品に必要な材料は？　　作るのに必要な人材は？　　新製品に必要な技術は？

４　基本データから収益をフェルミ推定しよう。また、上記３より利益の計算をしよう。

　基本データ

人口：12,500万人（2050年１億人、2060年9,000万人）

平均寿命：84歳

　世帯：5,000万戸

　平均世帯数：2.5人

　国土面積：38万平方キロメートル（30％平地、70%山岳地）

　小学校の数：20,000校

　中学校の数：10,000校

　高校の数：5,000校

　短期大学の数：300校

　大学の数：750校

　大企業の数：1.1万社

　中企業の数：55万社

　小企業の数：330万社

　市の数：800か所

　町の数：750か所

　村の数：200か所

　給与所得者：5,000万人

　平均年収：430万円

　フェルミ推定

　　　　年　　　組　　　番　氏名

これより教師用参考資料

【３Ｃ分析と価格政策】

テーマ：「新製品の価格を考えよう」

１　開発した新製品の３Ｃ分析をしよう。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Company（自社）****“自分たちに何ができるか”** | **Customer（お客様）****“誰に売るのか”** | **Competitor（競合）****“他社は何をしているのか”** |
| *自分たちは、自動運転車を作れる* | *安全に車を運転したい人**ペーパードライバー**高齢者* | *スポーツカータイプの自動運転車* |

２　フェルミ推定によるYouTubeの売上や費用を計算してみよう

収益計算（1か月）

1か月の動画本数15本、1本あたりの視聴数10万回、1視聴あたりの収入0.7円だった場合

　売上　＝　15本×10万×0.7円　　　売上額　105万円

 事業の費用計算（1か月）

 脚本・演出作成費用1万円、撮影スタッフ費用１万円、編集スタッフ費用１万円、動画数15本

　 費用　＝　（1万＋１万＋１万）×15本　費用 45万円

 利益の計算（１か月）

 　利益　＝　105万　―　45万　　利益額 60万円

３　新製品にかかる費用を計算しよう。

新製品に必要な材料は？　　作るのに必要な人材は？　　新製品に必要な技術は？

４　基本データから収益をフェルミ推定しよう。また、上記３より利益の計算をしよう。

　基本データ

人口：12500万人（2050年１億人、2060年9,000万人）

平均寿命：84歳

　世帯：5,000万戸

　平均世帯数：2.5人

　国土面積：38万平方キロメートル（30％平地、70%山岳地）

　小学校の数：20,000校

　中学校の数：10,000校

　高校の数：5,000校

　短期大学の数：300校

　大学の数：750校

　大企業の数：1.1万社

　中企業の数：55万社

　小企業の数：330万社

　市の数：800か所

　町の数：750か所

　村の数：200か所

　給与所得者：5,000万人

　平均年収：430万円

　フェルミ推定

*例題：小学校から大学までに子供は何人いるだろうか。*

*→　小学校から高校までの進学率は100%として、100万人×12学年＝1,200万人*

*大学の進学率は約50％であるため、1,200万人×50％×４学年＝200万人*

*1,200万人＋200万人＝1,400万人*

*※フェルミ推定はある程度細かい数字を無視することが大切*

　　　　年　　　組　　　番　氏名