

各班のシミュレーションの内容

		再検討後の変更・追加等の内容
企業名	改式 株式会社 (1班)	
社会的責任	幅広い客層の人に、安全で便利な交通手段を提供する	
商品名	ブンブンカー	
商品説明	中学校1年生からお年寄りまで免許なしで乗ることができる2人乗りの電動車。 「超音波機能」が危険を察知して、安全に乗ることができる。ナビ付き。	
価格	40,000円(税込み)	20,000円(税込み)
販売方法	フリーダイヤル 0120-	
客層	中学1年生からお年寄り	
戦略	・ブンブンカーは、自分で買って、プラモデルのように組み立て式。 ・組み立て方がわからない人には、全国無料で社員を派遣して組み立てる。	・購入者にラジコンミニカーをプレゼント ・60歳以上の購入者に肩たたき券をプレゼント
企業名	カイトニア株式会社 (2班)	
社会的責任	便利で簡単な商品を提供する	
商品名	未定	
商品説明	靴ひもを通すとき、一気に、簡単に靴ひもを通すことができる。	
価格	350円	
販売方法	未定	商店で売る
客層	未定	小学校低学年～お年寄り
戦略	検討中	
企業名	ケンちゃんの超スーパー株式会社 (3班)	
社会的責任	子どもに夢を与える！	
商品名	ケンちゃんのオフロードゲーム！	
商品説明	おふろの中でゲームができる。画面が水面に映る。 インターネットにつなげて、外の友達とも遊べる。	
価格	19,800円(コード別売り)	
販売方法	商店	
客層	子どもやマニアックな大人	
戦略	・CMの作成！！	・受信機を内蔵してコードレスでインターネット可 ・水面の揺れをゲーム機がおさえる機能付き ・おもちゃ屋の広告に割引券を添付
企業名	株式会社 NISHI (4班)	
社会的責任	使いやすさを提供する	
商品名	カラーテープ	
商品説明	カラーペンをテープ状にしたもの。半透明です。5mm×5m。	
価格	200円	
販売方法	店頭販売	
客層	未定	子ども～大人まで
戦略	・売り上げを上げる ・いろいろな種類をそろえる	
		再検討後の変更・追加等の内容
企業名	株式会社 ノブ。 (5班)	
社会的責任	環境にやさしく、安心して使える商品を作ること。	
商品名	未定	パワー オブ サン
商品説明	携帯電話のパネル部分がソーラーになっていて、充電がいらぬ携帯電話。 アンテナ内蔵、カメラ付き、超高音質、デジカム並みの超高画質。	
価格	19,800円	
販売方法	未定	携帯電話ショップ
客層	未定	子ども～お年寄り
戦略	検討中	・より多くの電気を作れるように改良 ・CMの作成 ・つくった電気をためておく(バッテリーを別売する)
企業名	株式会社 GEN-GEN (6班)	
社会的責任	安価、安全、安心と喜びをやさしくお届けする	
商品名	ポッカ ロンのやさしい くつ下	
商品説明	かいるの靴下、使い終わったら、土に埋めると約1ヶ月で肥料に変わる。 使い捨てのあとは肥料に変わるので、環境にやさしい。	
価格	1セット78円 1週間セット(7セット)500円	
販売方法	未定	遊園地、スキー場などの寒い場所
客層	未定	老若男女
戦略	スキー場やディズニーランドなど、冬、寒い中で並ばなければならない場所で売る。大手デパートでも売って、観光地でも売って実用性を実感してもらって、1週間セットを買ってもらうようにする。	・ディズニーランド限定品を作る ・月に1回、ニューカラーを販売する

## 公民プリント 3

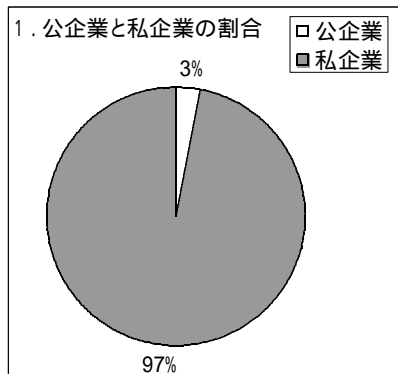
もしも、社長になれるなら、こんな会社を作りたい！

会社名
住所
社長
目的
社会的責任
生産するものやサービス
販売方法
価格
価格 B
----- 変更した理由
客層
利潤を増やす方法

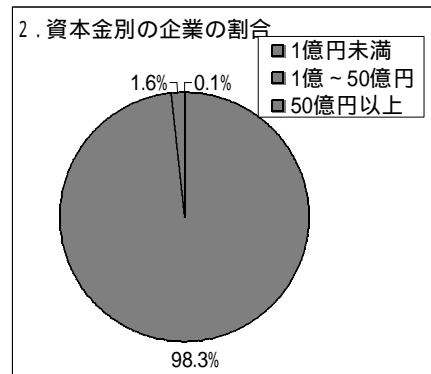
3年 組 番 社長の氏名

# 公民プリント 7

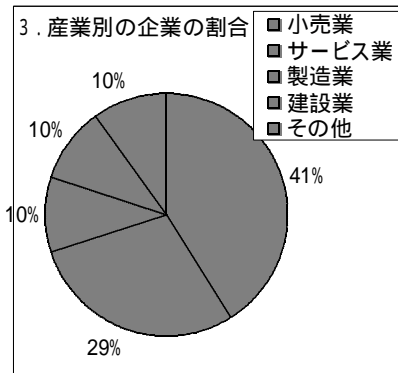
## 企業の分類グラフ



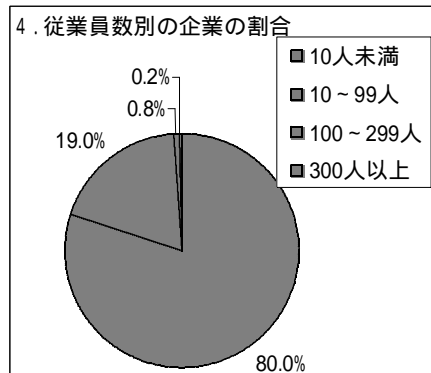
公企業	3%
私企業	97%



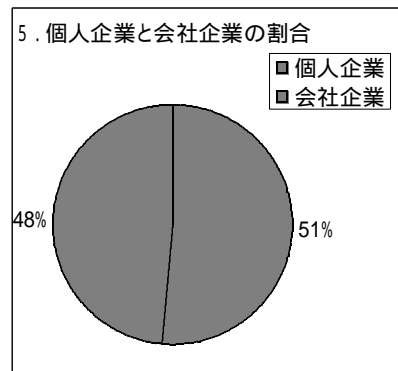
1億円未満	98.3%
1億～50億円	1.6%
50億円以上	0.1%



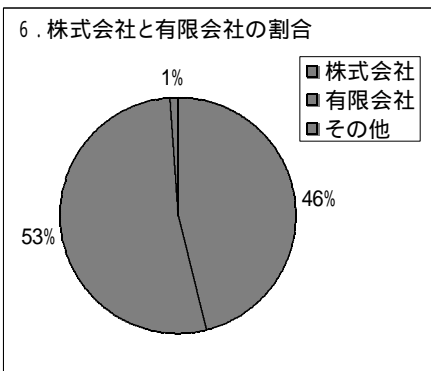
小売業	41%
サービス業	29%
製造業	10%
建設業	10%
その他	10%



10人未満	80.0%
10～99人	19.0%
100～299人	0.8%
300人以上	0.2%



個人企業	51%
会社企業	48%



株式会社	46%
有限会社	53%
その他	1%

## 公民プリント 10

今日の授業では社会的責任について学習しましたが、持ってきた広告の会社は、それぞれどのような社会的責任を負っていると思いますか。あなたの考えを短く記入しましょう。3つ記入できなくてもいいです。

[ 会社名 : ]

-----
-------

[ 会社名 : ]

-----
-------

[ 会社名 : ]

-----
-------

[ 会社名 : ]

-----
-------

3年 組 番 氏名

# 公民プリント 1 1

コンビニ VS スーパー 価格対決！

商 品 名	コンビニ価格 ( )	スーパー価格 ( )
	円	円
	円	円
	円	円
	円	円
	円	円

コンビニの時間帯別アルバイト代比較

時 間 帯 コンビニ名 ( )	時 給
~	円
~	円
~	円
~	円
~	円

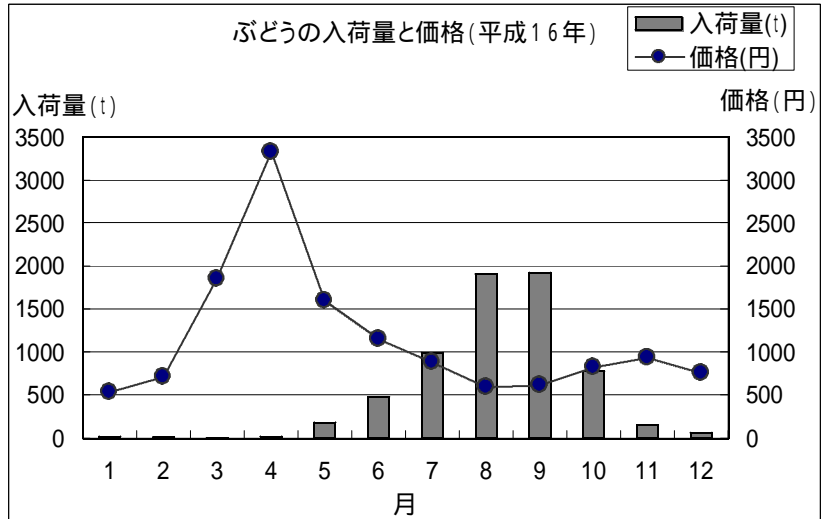
3 年 組 番 氏名

# 公民プリント 13

ぶどうの入荷量と価格(1kg当たり)

月	入荷量(t)	価格(円)
1	23	533
2	12	711
3	3	1852
4	20	3322
5	178	1593
6	482	1146
7	992	881
8	1911	594
9	1924	613
10	781	821
11	150	933
12	60	756

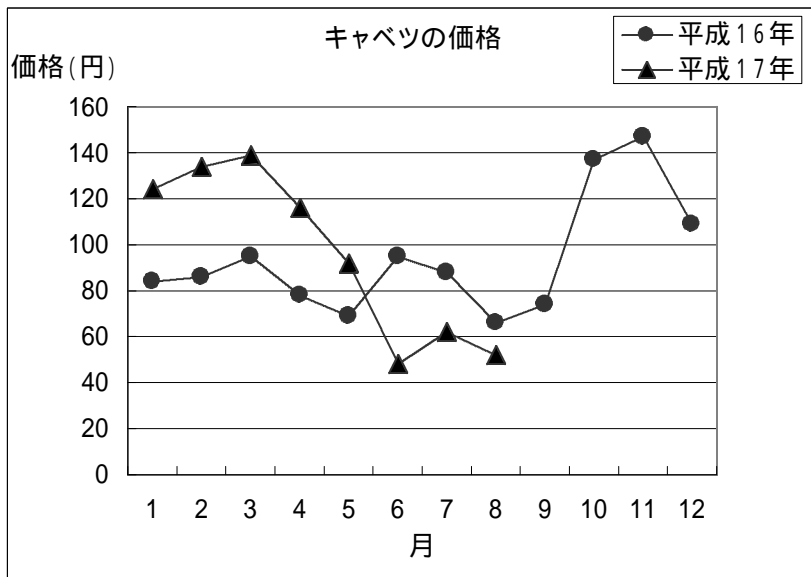
(東京都大田市場)



キャベツの価格(1kg当たり)

月	平成16年	平成17年
1	84	124
2	86	134
3	95	139
4	78	116
5	69	92
6	95	48
7	88	62
8	66	52
9	74	
10	137	
11	147	
12	109	

(東京都大田市場)

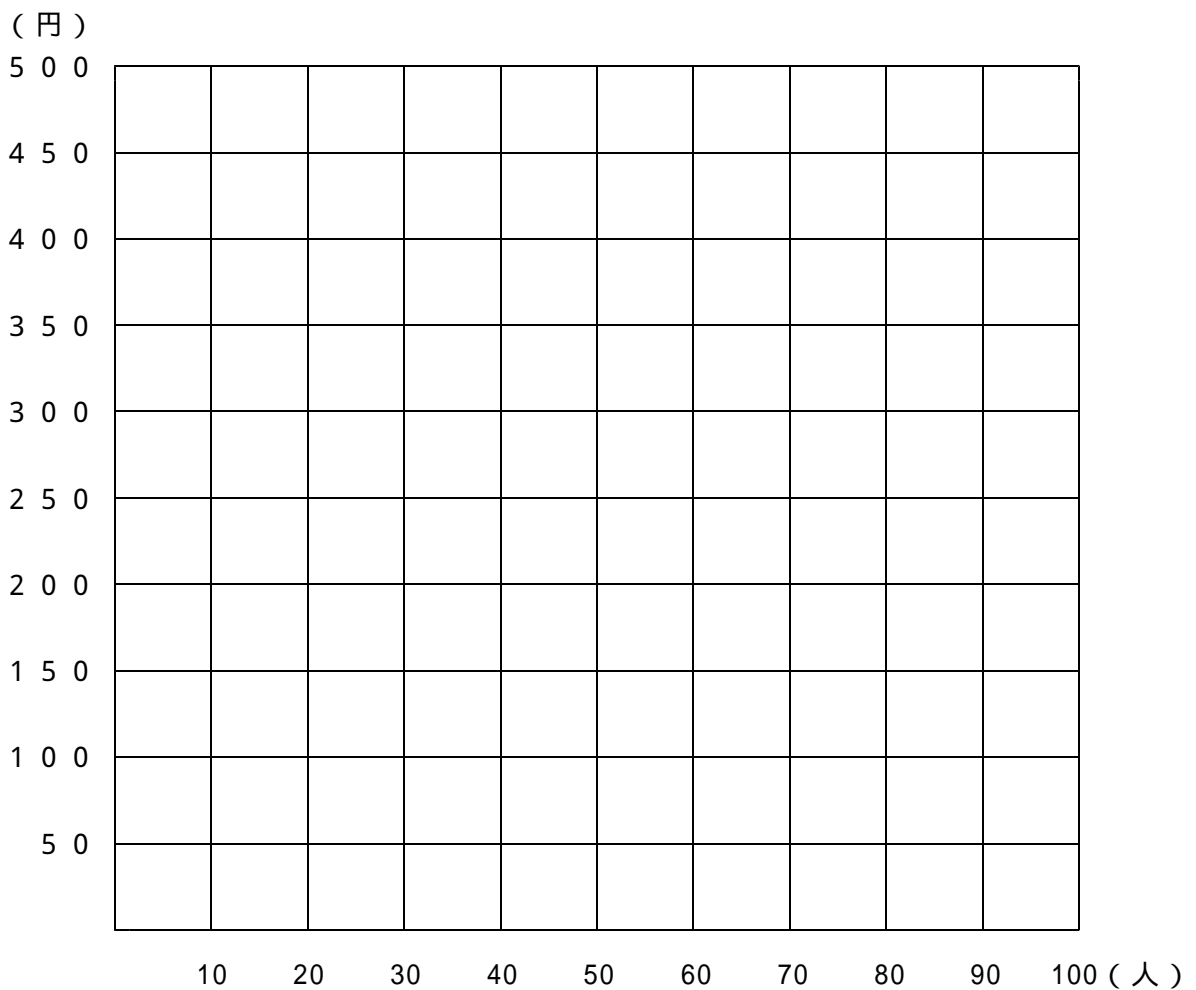


3年 組 番 氏名

# 公民プリント 16

需要と供給のようすをグラフに表してみよう

キャベツの価格	買いたい人の数 (需要)	売りたい人の数 (供給)
50円	100人	2人
100円	75人	25人
150円	55人	45人
200円	40人	60人
250円	30人	70人
300円	20人	80人
350円	15人	85人
400円	10人	90人
450円	5人	95人
500円	2人	100人



3年 組 番 氏名

ベンチャー企業を起業しよう

班 -

会社名

社員の氏名

本社所在地（都道府県名）

↑社長の氏名を○で囲む

基本理念（社会的責任）

事業内容（生産するものやサービス）

商品名【	商品説明
図や絵	.....
	.....
	.....
	.....
	価格
	円

販売方法

客層

利潤を増やす方法や④戦略など

.....

.....

.....

.....

目標株主資本 万円



# 公民プリント25 - 1

1 班	評価(1回目)				合計(1回目)	合計(2回目)	
	社会的責任を果たす会社になっているか	4	3	2	1		/ 5
	需要はあるか(買ってくれる人がいるか)	4	3	2	1		
	販売方法は適切か	4	3	2	1		
	価格は適切か(高すぎたり安すぎたりしないか)	4	3	2	1		
	アイデアがあるか(目的ははっきりしているか)	4	3	2	1		
	利潤を増やす方法を考えているか(戦略が考えられているか)	4	3	2	1		
				/ 2 4			

2 班	評価(1回目)				合計(1回目)	合計(2回目)	
	社会的責任を果たす会社になっているか	4	3	2	1		/ 5
	需要はあるか(買ってくれる人がいるか)	4	3	2	1		
	販売方法は適切か	4	3	2	1		
	価格は適切か(高すぎたり安すぎたりしないか)	4	3	2	1		
	アイデアがあるか(目的ははっきりしているか)	4	3	2	1		
	利潤を増やす方法を考えているか(戦略が考えられているか)	4	3	2	1		
				/ 2 4			

3 班	評価(1回目)				合計(1回目)	合計(2回目)	
	社会的責任を果たす会社になっているか	4	3	2	1		/ 5
	需要はあるか(買ってくれる人がいるか)	4	3	2	1		
	販売方法は適切か	4	3	2	1		
	価格は適切か(高すぎたり安すぎたりしないか)	4	3	2	1		
	アイデアがあるか(目的ははっきりしているか)	4	3	2	1		
	利潤を増やす方法を考えているか(戦略が考えられているか)	4	3	2	1		
				/ 2 4			

4 班	評価(1回目)				合計(1回目)	合計(2回目)	
	社会的責任を果たす会社になっているか	4	3	2	1		/ 5
	需要はあるか(買ってくれる人がいるか)	4	3	2	1		
	販売方法は適切か	4	3	2	1		
	価格は適切か(高すぎたり安すぎたりしないか)	4	3	2	1		
	アイデアがあるか(目的ははっきりしているか)	4	3	2	1		
	利潤を増やす方法を考えているか(戦略が考えられているか)	4	3	2	1		
				/ 2 4			

5 班	評価(1回目)				合計(1回目)	合計(2回目)	
	社会的責任を果たす会社になっているか	4	3	2	1		/ 5
	需要はあるか(買ってくれる人がいるか)	4	3	2	1		
	販売方法は適切か	4	3	2	1		
	価格は適切か(高すぎたり安すぎたりしないか)	4	3	2	1		
	アイデアがあるか(目的ははっきりしているか)	4	3	2	1		
	利潤を増やす方法を考えているか(戦略が考えられているか)	4	3	2	1		
				/ 2 4			

6 班	評価(1回目)				合計(1回目)	合計(2回目)	
	社会的責任を果たす会社になっているか	4	3	2	1		/ 5
	需要はあるか(買ってくれる人がいるか)	4	3	2	1		
	販売方法は適切か	4	3	2	1		
	価格は適切か(高すぎたり安すぎたりしないか)	4	3	2	1		
	アイデアがあるか(目的ははっきりしているか)	4	3	2	1		
	利潤を増やす方法を考えているか(戦略が考えられているか)	4	3	2	1		
				/ 2 4			

3年 組 番 氏名