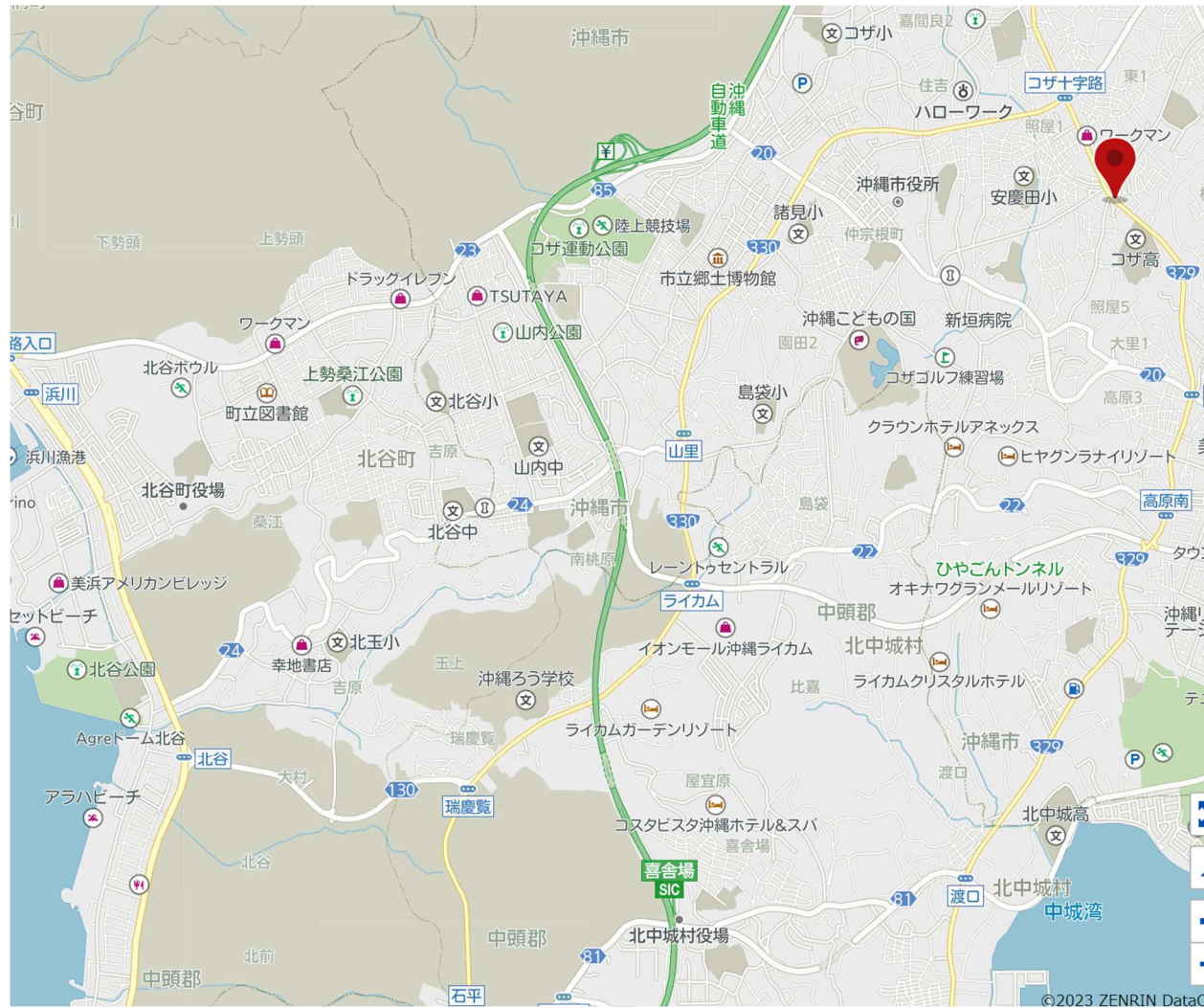


# 軌跡と領域

あなたは電器店 B の店長です。父親の代から続く電器店で一生懸命働いています。ところが最近、ライカムにも電器店ができ、このままでは大きい商業施設にお客さんが流れていきそうで心配です。そこでライバルとなる電器店 Y と自分のお店電器店 B について調べてみました。調べた内容をまとめると次のようになりました。

- (1) 品揃えも値段も電器店 Y と同じくらいである！負けていない！
- (2) 配達してもらうためにはどちらも直線距離につき配送料がかかる。  
電器店 B は 1 km につき配送料 100 円、  
電器店 Y は 1 km につき配送料 200 円である。

これからの販売戦略を考えるために、いろいろ考えてみることにしました。



ちなみに、電器店 B は地図上の印にあり、ライカムから東に 3 km、北に 4 km の場所にあります。

問① まずは大型契約がとれそうな施設について考えました。次の施設のうち、どの施設に売り込みにいくとよいでしょうか。理由をつけて答えてみよう。

○ 北中城高校

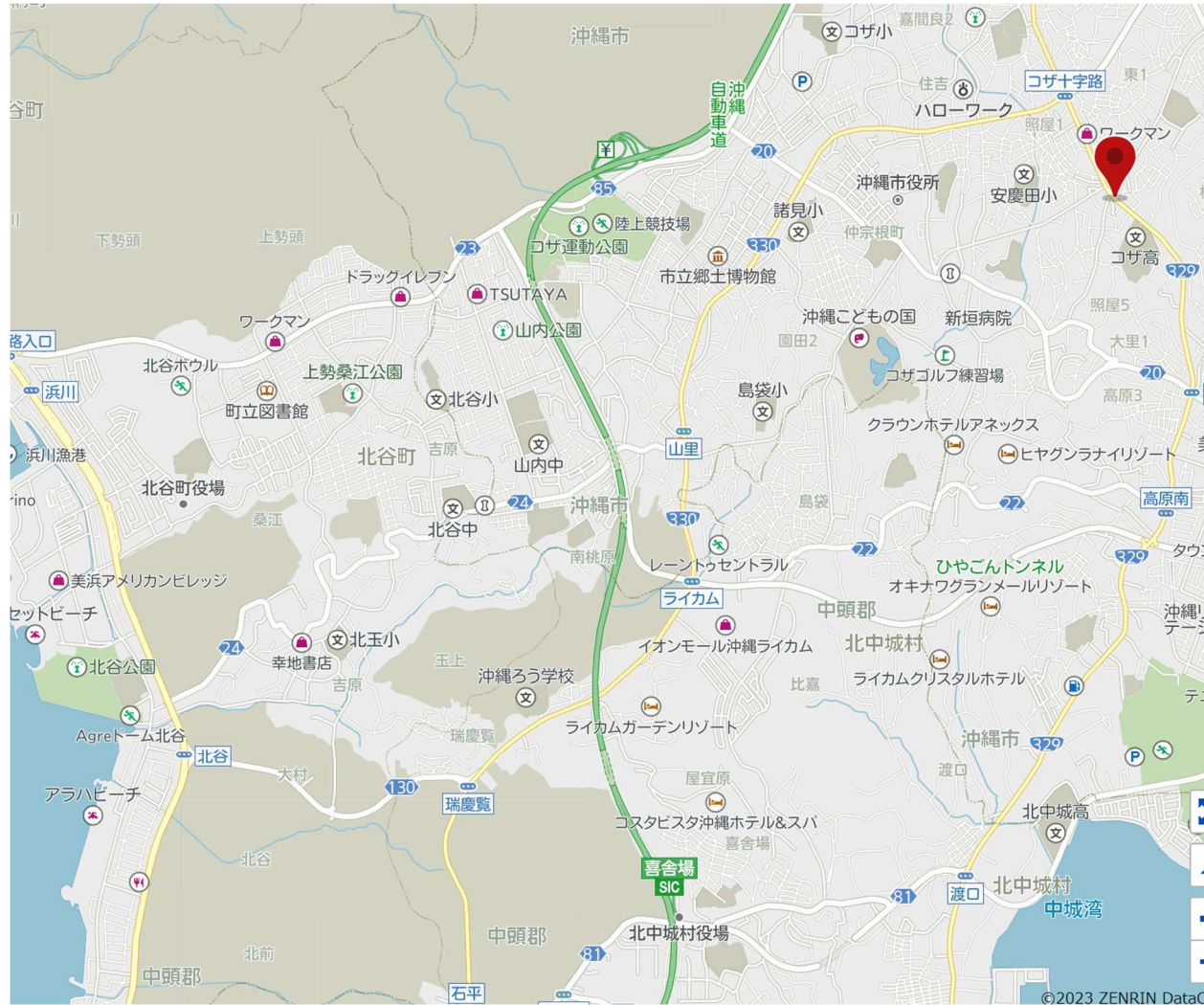
○ 山内中

○ オキナワグランメールリゾート

問② どちらの電器店に頼んでも配送料が同じ場所は、地図上のどの位置になるだろうか、説明してみよう。

# 軌跡と領域

問③ 「『この地域』に住んでいる人はB店に来た方が配送料がお得ですよ」ということを宣伝するチラシを作りたい。『この地域』がわかりやすく伝わる方法を考え、実際にチラシを作ってみよう。



本時の評価基準 【主体的に学習に取り組む態度】

A (十分に満足できる)	筋道立てて考え、それを伝わりやすく説明できている。
B (おおむね満足できる)	説明する方法を考え、記述に自分の考えを分かるように残している。
C (努力を要する)	考えられない。記述ができていない。