

令和4（2022）年度 長岡大学シラバス

授業科目名 科目コード	ロジスティクス(Logistics) 392091-14500					担当教員	丸山 一郎 (マルヤマ イチロウ)		
科目区分	専門科目	必修・ 選択区分	選択	単位 数	2	配当年次	2年次	開講期	前期
科目特性	資格対応科目／知識定着・確認型 AL								

① 授業のねらい・概要									
<p>1. 「生活の視点」「システムの視点」「経営の視点」の、3つの視点からロジスティクスを学ぶ。ロジスティクスとは「商品や物資を顧客の要求に合わせて届けるとき、発生地点から到着地点までの商流(物的流通)を効率的かつ効果的に計画・実施・統制する」こと。</p> <p>2. 販売士3級「販売・経営管理」に対応し、小売業に於ける販売員の役割、法令知識、計数管理、店舗管理の基礎を学ぶ。</p>									
② ディプロマ・ポリシーとの関連									
職業人として通用する能力／専門的知識・技能を活用する能力									
③ 授業の進め方・指示事項									
<p>1. レジメ、小レポートは Google classroom 内に配布する。</p> <p>2. 小レポートの提出は Google classroom を使い提出する。</p> <p>3. レポートの作成に当たっては現地(店舗)視察をすること。</p> <p>※尚、優秀小レポートは適時授業で公表する。</p> <p>4. 小テストを実施する。</p> <p>5. 普段利用する小売店舗を注意深く観察する習慣を身に着ける。</p>									
④ 関連科目・履修しておくべき科目									
マーケティング、マーチャンダイジング、マネジメントに関するすべての専門科目									
⑤ 評価Aに対応する具体的な学習到達目標の目安									
<p>(i)ロジスティクスのシステムと経営について他者に説明できる。</p> <p>(ii)販売士3級レベルの「販売員の役割と法令知識」について他者に説明できる。</p> <p>(iii)販売士3級レベルの「小売業の計数管理と店舗管理」について他者に説明できる。</p>									
⑥ テキスト（教科書）									
<p>1. 苦瀬博仁、共著(2021)『ロジスティクス概論』【増補改定版】白桃書房</p> <p>2. 販売士3級「販売・経営管理」に対応した資料を配布する</p>									
⑦ 参考図書・指定図書									
1. 日本商工会議所・全国商工会連合会編『販売士ハンドブック(基礎編)～リテールマーケティング(販売士)検定試験3級対応～「販売・経営管理」株式会社キャリアック									

⑧ ルーブリック					
評価項目	評価基準				
	S 到達目標を越えたレベルを達成している	A 到達目標を達成している	B 到達目標達成にはやや努力を要する	C 到達目標達成には努力を要する	D 到達目標達成には相当の努力を要する
(i) ロジスティクスのシステムと経営	ロジスティクスのシステムと経営について資料等に頼らず説明でき、授業内容を超えた学修成果を示している	ロジスティクスのシステムと経営について資料等に頼らず説明できる	ロジスティクスのシステムと経営について資料等を見ながら説明できる	ロジスティクスのシステムと経営について資料等を見ながら、さらに教員等の支援を受けて説明できる	ロジスティクスのシステムと経営についても、教員等の支援を受けても説明できない
(ii) 販売員の役割と法令知識(販売士3級レベル)	販売員の役割と法令知識(販売士3級レベル)販売員の役割と法令知識(販売士3級レベル)について資料等に頼らず説明でき、授業内容を超えた学修成果を示している	販売員の役割と法令知識(販売士3級レベル)に付いて資料等に頼らず説明できる	販売員の役割と法令知識(販売士3級レベル)について資料等を見ながら説明できる	販売員の役割と法令知識(販売士3級レベル)について資料等を見ながら、さらに教員等の支援を受けて説明できる	販売員の役割と法令知識(販売士3級レベル)についても、教員等の支援を受けても説明できない
(iii) 小売業の計数管理と店舗管理(販売士3級レベル)	小売業の計数管理と店舗管理(販売士3級レベル)について資料等に頼らず説明でき、授業内容を超えた学修成果を示している	小売業の計数管理と店舗管理(販売士3級レベル)について資料等に頼らず説明できる	小売業の計数管理と店舗管理(販売士3級レベル)について資料等を見ながら説明できる	小売業の計数管理と店舗管理(販売士3級レベル)について資料等を見ながら、さらに教員等の支援を受けて説明できる	小売業の計数管理と店舗管理(販売士3級レベル)についても、教員等の支援を受けても説明できない

⑨ 学習の到達目標(評価項目)とその評価の方法、フィードバックの方法								
学習到達目標(評価項目)	試験	小テスト	課題	レポート	発表・実技	授業への参加・意欲	その他	合計
総合評価割合	50%	20%		15%		15%		100%
(i) ロジスティクスのシステムと経営	30%	10%		5%		5%		50%
(ii) 販売員の役割と法令知識(販売士3級レベル)	10%	5%		5%		5%		25%

(iii)小売業の計数管理と店舗管理(販売士3級レベル)	10%	5%	5%	5%	25%
フィードバックの方法	小レポートについては評価・考察して返却する。尚、優秀小レポートは適時授業にて公表する。また、小テストについては評価返却と共に解答を配布し解説する。				

⑩ 担当教員からのメッセージ (昨年度授業アンケートを踏まえての気づき等)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. 毎回新鮮でワクワクする授業を心掛け、チェーンストア企業の最新情報なども提供する。 2. 経営効率の計算公式は何故かテキスト、参考書では難しく記載されているが、授業で用意するレジュメでは解かり易い公式にしている。 3. 授業に対する積極性(出席回数含め)や小レポートに対する真剣な取組みを大いに評価する。 4. 授業は欠席しない事。 	

⑪ 授業計画と学習課題			
回数	授業の内容	授業外の学習課題と時間 (分) (※特別な持参物)	
1	「イントロダクション」 ・授業内容、進め方について	配布資料の振返り	60分
2	「ロジスティクス」① ・ロジスティクスと生活・ロジスティクスの内容	テキストによる「ロジスティクスと生活、ロジスティクスの内容」の振返り	60分
3	「ロジスティクス」② ・ロジスティクスと流通 ・ロジスティクスの物流機能	テキストによる「ロジスティクスと流通、ロジスティクスの物流機能」の振返り	60分
4	「ロジスティクス」③ ・ロジスティクスと物流事業 ・ロジスティクスとマーケティング	テキストによる「ロジスティクスと物流事業、ロジスティクスとマーケティング」の振返り	60分
5	「ロジスティクス」④ ・ロジスティクスと経営・ロジスティクスの管理	テキストによる「ロジスティクスと経営、ロジスティクスの管理」の振返り	60分
6	「ロジスティクス」⑤ ・ロジスティクスの施設、技術、制度 ・ロジスティクスの国際化と物流政策	テキストによる「ロジスティクスの施設、技術、制度・ロジスティクスの国際化と物流政策」の振返り	60分
7	「ロジスティクス」⑥ ・受発注システムと請求、支払システムの業務内容 ・在庫管理システムと作業管理システムの業務内容	テキストによる「受発注システムと請求、支払システムの業務内容・在庫管理システムと作業管理システムの業務内容」の振返り	60分
8	「ロジスティクス」⑦ ・貨物管理システムと輸送管理システムの業務内容	テキストによる「貨物管理システムと輸送管理システムの業務内容」の振返り	60分
9	「ロジスティクス」⑧ ・ロジスティクスの情報システム	テキストによる「ロジスティクスの情報システム」の振返り	60分
10	「販売・経営管理」① ・販売員の役割の基本	配布資料による「販売・経営管理」①の振返り	60分

11	「販売・経営管理」② ・販売員の法令知識	配布資料による「販売・経営管理」 ②の振返り	60分
12	「販売・経営管理」③ ・小売業の計数管理－1	配布資料による「販売・経営管理」 ③の振返り	60分
13	「販売・経営管理」④ ・小売業の計数管理－2	配布資料による「販売・経営管理」 ④の振返り	60分
14	「販売・経営管理」⑤ ・店舗管理の基本	配布資料による「店舗管理の基本」 ⑤の振返り	60分
15	「まとめ」	配布資料とテキストによる振返り	60分

⑫ アクティブラーニングについて	
1. 小レポートの作成に当たっては現地(店舗)を視察して具体的な実例をレポートする。 ※尚、優秀小レポートは適時授業で公表する。	
2. 普段利用する小売店舗を注意深く観察する習慣を身に着ける。	

※以下は該当者のみ記載する。

⑬ 実務経験のある教員による授業科目	
実務経験の概要	
1. 1977年のコメリホームセンター1号店開店の前年から1100店舗に至る迄の間、店舗用地開発、建設を中心に業務に当たる。他にも店頭販売、店長、商品部バイヤー、販売促進、リフォーム事業部や再生可能エネルギービジネスプロジェクト、他新規事業プロジェクトの立ち上げ等、執行役員として多くの部署で実務を担当。	
2. 2013年より長野県松本市、アルピコホールディングス(旧松本電鉄)の中核企業であるスーパーマーケット、株式会社アップランド(現株式会社デリシア)にて常務取締役開発本部長として店舗開発部署を統括した。	
3. 2017年2月韓国大手企業であるCJグループとコンサル業務契約を締結。同社における新規事業開発に関するコンサル業務を韓国ソウル本社にて実施。	
4. 2017年7月からは福井県の東証一部上場ドラッグストア企業、ゲンキー株式会社にて建設部長として店舗建設コスト削減企画他、物流センター及びプロセスセンター建設企画等の実務を中心に担当。他にも用地開発、テナント誘致、メンテナンス業務を担当。	
実務経験と授業科目との関連性	
ホームセンター、スーパーマーケット、ドラッグストア等、多岐に渡るチェーンストア業態での商品部バイヤー、販売担当者、店長、店舗開発、建設、新規PJリーダーの実務経験を基にして、テキスト、決算資料、最新企業情報などを使い、現場経験を交えて具体的に解説する。	