

授業科目名 科目コード	中級販売士演習(Exercises for Retail sales & management specialists-Intermediate-) 395159-14500					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	1～4 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

この授業では「販売士2級」の資格取得を目指し、授業を通して小売業のマーケティング理論と実践的な店舗運営、販売・経営管理の手法について学ぶ。販売士2級的能力・人物像としては、マーケティング、マーチャダイジングをはじめとする流通・小売業における高度な専門知識を持ち、販売促進の企画・実行をリードし、店舗・売場を包括的にマネジメントする人材である。

『販売士2級試験科目・試験時間・合格基準・試験方法』は以下の通り。

【試験科目】

①小売業の種類②マーチャダイジング③ストアオペレーション④マーケティング⑤販売・経営管理

【試験時間】70分 ※2021年度から変更

【合格基準】平均の得点が70点以上 ※但し、1科目ごとの得点が50点以上

【試験方法】2021年度からネット試験方式となっている。試験会場（テストセンター）のパソコンを使用し、インターネットを介して試験を実施する。

※これまでの年2回の統一試験日での実施と異なり「随時受験が可能」となった。

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を養う。

③ 授業の進め方・指示事項

1. 第一回授業より販売士2級に対応した資料を配布する。
2. 第二回授業からは授業開始と同時に小テストを毎回実施する。
※尚、出題範囲はテストを実施する前回の授業内容から出題する。
3. 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。

④ 関連科目・履修しておくべき科目

マーケティング、マーチャダイジング、マネジメントに関するすべての専門科目。
販売士3級の知識を習得していることが望ましい。

⑤ 評価Aに対応する具体的な学習到達目標の目安

- (i) 小売業の種類に関する販売士2級問題が解答できる。
- (ii) マーチャダイジングに関する販売士2級問題が解答できる。
- (iii) ストアオペレーションに関する販売士2級問題が解答できる。
- (iv) マーケティングに関する販売士2級問題が解答できる。
- (v) 販売・経営管理に関する販売士2級問題が解答できる。

⑥ テキスト（教科書）
販売士 2 級に対応した資料を配布する。
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(応用編)～リテールマーケティング(販売士)検定試験 2 級対応～「小売業の類型」「マーチャダイジング」「ストアオペレーション」「マーケティング」「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) 小売業の類型に関する販売士 2 級問題	小売業の類型に関する販売士 2 級問題について資料等に頼らず解答でき、授業内容を超えた学修成果を示している	小売業の類型に関する販売士 2 級問題について資料等に頼らず解答できる	小売業の類型に関する販売士 2 級問題について資料等を見ながら解答できる	小売業の類型に関する販売士 2 級問題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解答できる	小売業の類型に関する販売士 2 級問題について資料等を見ても、教員等の支援を受けても解答できない
(ii) マーチャダイジングに関する販売士 2 級問題	マーチャダイジングに関する販売士 2 級問題について資料等に頼らず解答でき、授業内容を超えた学修成果を示している	マーチャダイジングに関する販売士 2 級問題について資料等に頼らず解答できる	マーチャダイジングに関する販売士 2 級問題について資料等を見ながら解答できる	マーチャダイジングに関する販売士 2 級問題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解答できる	マーチャダイジングに関する販売士 2 級問題について資料等を見ても、教員等の支援を受けても解答できない
(iii) ストアオペレーションに関する販売士 2 級問題	ストアオペレーションに関する販売士 2 級問題について資料等に頼らず解答でき、授業内容を超えた学修成果を示している	ストアオペレーションに関する販売士 2 級問題について資料等に頼らず解答できる	ストアオペレーションに関する販売士 2 級問題について資料等を見ながら解答できる	ストアオペレーションに関する販売士 2 級問題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解答できる	ストアオペレーションに関する販売士 2 級問題について資料等を見ても、教員等の支援を受けても解答できない
(iv) マーケティングに関する販売士 2 級問題	マーケティングに関する販売士 2 級問題について資料等に頼らず解答でき、授業内容を超えた学	マーケティングに関する販売士 2 級問題について資料等に頼らず解答できる	マーケティングに関する販売士 2 級問題について資料等を見ながら解答できる	マーケティングに関する販売士 2 級問題について資料等を見ながら、さらに教員等の支援を受け	マーケティングに関する販売士 2 級問題について資料等を見ても、教員等の支援を受けても解答

	修成果を示している			で解答できる	できない
(v)販売・経営管理に関する販売士 2 級問題	販売・経営管理に関する販売士 2 級問題について資料等に頼らず解答でき、授業内容を超えた学修成果を示している	販売・経営管理に関する販売士 2 級問題について資料等に頼らず解答できる	販売・経営管理に関する販売士 2 級問題について資料等を見ながら解答できる	販売・経営管理に関する販売士 2 級問題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解答できる	販売・経営管理に関する販売士 2 級問題について資料等を見ても、教員等の支援を受けても解答できない

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）	期末試験	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%	40%				10%		100%
(i)小売業の種類	10%	8%				2%		20%
(ii)マーチャンダイジング	10%	8%				2%		20%
(iii)ストアオペレーション	10%	8%				2%		20%
(iv)マーケティング	10%	8%				2%		20%
(v)販売・経営管理	10%	8%				2%		20%
フィードバックの方法	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）	
<p>1. この授業では「販売士 2 級」の取得を目指し、授業を通して小売業のマーケティング理論と実践的な店舗運営、販売・経営管理の手法について学ぶ。</p> <p>2. 2021 年度からネット試験方式に変わり、受験回数も年 2 回から随時受験に変更されている。積極的に挑戦しましょう。</p>	

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	配布資料による振返り	60 分
2	・小売業の種類① ・小テスト	配布資料による「小売業の種類①」の振返り	60 分

3	・小売業の種類② ・小テスト	配布資料による「小売業の種類②」の振返り	60分
4	・マーチャライジング① ・小テスト	配布資料による「マーチャライジング①」の振返り	60分
5	・マーチャライジング② ・小テスト	配布資料による「マーチャライジング②」の振返り	60分
6	・マーチャライジング③ ・小テスト	配布資料による「マーチャライジング③」の振返り	60分
7	・ストアオペレーション① ・小テスト	配布資料による「ストアオペレーション①」の振返り	60分
8	・ストアオペレーション② ・小テスト	配布資料による「ストアオペレーション②」の振返り	60分
9	・ストアオペレーション③ ・小テスト	配布資料による「ストアオペレーション③」の振返り	60分
10	・マーケティング① ・小テスト	配布資料による「マーケティング①」の振返り	60分
11	・マーケティング② ・小テスト	配布資料による「マーケティング②」の振返り	60分
12	・マーケティング③ ・小テスト	配布資料による「マーケティング③」の振返り	60分
13	・販売・経営管理① ・小テスト	配布資料による「販売・経営管理①」の振返り	60分
14	・販売・経営管理② ・小テスト	配布資料による「販売・経営管理②」の振返り	60分
15	・小テスト ・まとめ	配布資料による「2級販売士資格試験全般」の振返り	60分

⑫ アクティブラーニングについて	
1.	第二回授業からは授業開始と同時に小テストを毎回実施する。 ※尚、出題範囲はテストを実施する前回の授業内容から出題する。
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、株式会社アップルランド(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。