

授業科目名 科目コード	流通論(Distribution System) 2037-4-33-129					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	3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									
1. 普段利用している様々なタイプの小売業態(食品スーパー、総合スーパー、コンビニエンス・ストア、ドラッグストア、ホームセンター、ディスカウント・ストア、家電量販店など)を理解する。									
2. その小売業を支える卸売業、情報、物流(ロジスティクス)について学ぶ。									
3. 流通構造、日本型取引慣行を理解する。									
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									
1. レジメ、小レポートは Google classroom 内に配布する。									
2. レポートの作成に当たっては現地(店舗)視察をすること。									
※尚、優秀小レポートは適時授業で公表する。									
3. 小テストを実施する。									
4. 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、マーチャンダイジング、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 テキスト (教科書)									
1. 石原武政、竹村正明、細井謙一、共著(2020)『1からの流通論』【第2版】(株)碩学舎									
2. 毎回レジメを配布する									
⑥ 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」株式会社キャリアック									
2. 苦瀬博仁、共著(2021)『ロジスティクス概論』【増補改定版】(株)白桃書房									
⑦ 評価 A に対応する具体的な学習到達目標の目安									
(i)小売業を業態別に説明できる。									
(ii)卸売業、情報、物流(ロジスティクス)について説明できる。									
(iii)流通構造、日本型取引慣行について説明できる。									

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) 小売業の業態	小売業の業態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	小売業の業態について資料等に頼らず説明できる	小売業の業態について資料等を見ながら説明できる	小売業の業態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	小売業の業態について資料等を見ても、教員等の支援を受けても説明できない
(ii) 卸売業、情報、物流(ロジスティクス)の機能	卸売業、情報、物流(ロジスティクス)の機能について資料等に頼らず他者に説明でき、授業内容を超えた学修成果を示している	卸売業、情報、物流(ロジスティクス)の機能について資料等に頼らず説明できる	卸売業、情報、物流(ロジスティクス)の機能について資料等を見ながら説明できる	卸売業、情報、物流(ロジスティクス)の機能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	卸売業、情報、物流(ロジスティクス)の機能について資料等を見ても、教員等の支援を受けても説明できない
(iii) 流通構造、日本型取引慣行の実態	流通構造、日本型取引慣行の実態について資料等に頼らず説明でき、授業内容を超えた分析も説明できる	流通構造、日本型取引慣行の実態について資料等に頼らず説明できる	流通構造、日本型取引慣行の実態について資料等を見ながら説明できる	流通構造、日本型取引慣行の実態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	流通構造、日本型取引慣行の実態について資料等を見ても、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) 小売業の業態	20%	10%		5%		5%		40%
(ii) 卸売業、情報、物流(ロジスティクス)の機能	20%	5%		5%		5%		35%
(iii) 流通構造、日本型取引慣の実態	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）	
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. 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。 3. 授業で疑問に思う事はオフィスアワーを積極的に活用して理解する事。 4. 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	流通とは何か	テキストによる「流通とは何か」の振返り	60分
2	百貨店と総合スーパー	テキストによる「百貨店と総合スーパー」の振返り	120分
3	食品スーパーとコンビニエンス・ストア	テキストによる「食品スーパーとコンビニエンス・ストア」の振返り	120分
4	ディスカウント・ストアとSPA	テキストによる「ディスカウント・ストアとSPA」の振返り	120分
5	商店街とショッピングセンター	テキストによる「商店街とショッピングセンター」の振返り	120分
6	小売業態とは何か	テキストによる「小売業態とは何か」の振返り	120分
7	小売りを支えるロジスティクス	テキストによる「小売りを支えるロジスティクス」の振返り	120分
8	インターネット技術と新しい小売業態	テキストによる「インターネット技術と新しい小売業態」の振返り	120分
9	小売りを支える卸	テキストによる「小売りを支える卸」の振返り	120分
10	流通構造とその変容	テキストによる「流通構造とその変容」の振返り	120分
11	日本型取引慣行	テキストによる「日本型取引慣行」の振返り	120分
12	小売りを中心とした取引慣行	テキストによる「小売りを中心とした取引慣行」の振返り	120分
13	売買集中の原理と品揃え形成	テキストによる「売買集中の原理と品揃え形成」の振返り	120分
14	商業とまちづくり 製販連携の進展	テキストによる「商業とまちづくり 製販連携の進展」の振返り	120分

15	まとめ	テキスト「1からの流通論」の振り返り	120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PRM市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した。

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。