

2025年度 長岡大学シラバス

授業科目名	ロジスティクス (Logistics)					担当教員	丸山 一郎 (マルヤマ イチロウ)	
2020-23年度 入学者(20K-23K)	科目コード	科目区分	必修・ 選択区分	単位数	配当年次	開講期	科目 特性	資格対応科目 / 知識定着・確 認型 AL
	2037-4-23-126	専門科目	選択	2単位	2年次	前期		
2024-25年度 入学者(24K-25K)	科目コード	科目区分	必修・ 選択区分	単位数	配当年次	開講期	科目 特性	資格対応科目 / 知識定着・確 認型 AL
	2437-4-23-065	専門科目	選択	2単位	2年次	前期		

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. 授業では国内外の最新事例を紹介する。</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. レジメはGoogle classroom内に配布する。</p> <p>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。</p> <p>3. 小テストを実施する。</p> <p>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。</p> <p>5. 日本経済新聞にある最新経済情報を使い、ケーススタディーとして議論する。</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 テキスト(教科書)※授業で使用する。					
毎回の授業でレジメを配布する。					
⑥ 参考図書・指定図書 ※授業では使用しないが、授業内容に関係し、理解を深めるために必要とする。					
<p>1. 苦瀬博仁、共著(2022)『ロジスティクス概論』【増補改定版2刷】白桃書房</p> <p>2. 毎回レジメを配布し、また関連する資料を適宜配布する。</p>					
⑦ 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. 毎回新鮮でワクワクする授業を心掛け、国内外のロジスティクス企業の最新情報なども提供する。</p> <p>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メでは解かり易い公式にしている。</p> <p>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。</p> <p>4. 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。</p> <p>5. 授業は欠席しない事。</p>					
⑧ 評価Aに対応する具体的な学習到達目標の目安					
<p>(i) ロジスティクスと流通について他者に説明できる。</p> <p>(ii) 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>(iii) ロジスティクス企業の経営分析について他者に説明できる。</p> <p>(iv) ロジスティクス企業の経営分析</p>					

⑨ ルーブリック					
評価基準	S	A	B	C	D
評価項目	到達目標を越えたレベルを達成している	到達目標を達成している	到達目標達成にはやや努力を要する	到達目標達成には努力を要する	到達目標達成には相当の努力を要する
(i)ロジスティクスと流通	ロジスティクスと流通について資料等に頼らず説明でき、授業内容を越えた学修成果を示している	ロジスティクスと流通について資料等に頼らず説明できる	ロジスティクスと流通について資料等を見ながら説明できる	ロジスティクスと流通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	ロジスティクスと流通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) 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	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	ロジスティクスのシステムと経営について資料等を見ても、教員等の支援を

	内容を越えた学修成果を示している			の支援を受けて説明できる	受けても説明できない
(iii) 受発注、請求、支払、在庫・作業・貨物・輸送管理システム	受発注、請求、支払、在庫・作業・貨物・輸送管理システムについて資料等に頼らず説明でき、授業内容を越えた学修成果を示している	受発注、請求、支払、在庫・作業・貨物・輸送管理システムについて資料等に頼らず説明できる	受発注、請求、支払、在庫・作業・貨物・輸送管理システムについて資料等を見ながら説明できる	受発注、請求、支払、在庫・作業・貨物・輸送管理システム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	受発注、請求、支払、在庫・作業・貨物・輸送管理システム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
(iv) ロジスティクス企業の経営分析	ロジスティクス企業の経営分析について資料等に頼らず説明でき、授業内容を越えた学修成果を示している	ロジスティクス企業の経営分析について資料等に頼らず説明できる	ロジスティクス企業の経営分析について資料等を見ながら説明できる	ロジスティクス企業の経営分析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	ロジスティクス企業の経営分析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

⑩ 学習到達目標（評価項目）	定期試験 (レポート含む)	小テスト	課題	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%		10%	20%		100%
(i) ロジスティクスと流通	12.5%	5%		2.5%	5%		25%
(ii) ロジスティクスのシステムと経営	12.5%	5%		2.5%	5%		25%
(iii) 受発注、請求、支払、在庫・作業・貨物・輸送管理システム	12.5%	5%		2.5%	5%		25%
(iv) ロジスティクス企業の経営分析	12.5%	5%		2.5%	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。						

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 ロジスティクスと生活 ※第1回授業内レポート	レジメ、テキストによる「ロジスティクスと生活」の振り返り
2	ロジスティクスの内容 ※第2回授業内レポート	レジメ、テキストによる「ロジスティクスの内容」の振り返り
3	ロジスティクスと流通 ※第1回グループワーク	レジメ、テキストによる「ロジスティクスと流通」の振り返り
4	ロジスティクスの物流機能	レジメ、テキストによる「ロジスティクスと物流機能」の振り返り
5	ロジスティクスと物流事業 ※第1回小テスト	レジメ、テキストによる「ロジスティクスと物流事業」の振り返り
6	ロジスティクスとマーケティング	レジメ、テキストによる「ロジスティクスとマーケティング」の振り返り
7	ロジスティクスと経営 ※第2回グループワーク	レジメ、テキストによる「ロジスティクスと経営」の振り返り
8	ロジスティクスの管理	レジメ、テキストによる「ロジスティクスの管理」の振り返り
9	ロジスティクスの施設、技術、制度	レジメ、テキストによる「ロジスティクスの施設、技術、制度」の振り返り
10	ロジスティクスの国際化と物流政策 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 貨物管理システムと輸送管理システムの業務内容	レジメ、テキストによる「ロジスティクスの国際化と物流政策、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、貨物管理システムと輸送管理システムの業務内容」の振り返り
11	ロジスティクスの情報システム ※第2回小テスト	レジメ、テキストによる「ロジスティクスの情報システム」の振り返り
12	第2回小テスト返却と解説 ※第1回小テスト再度解説	全レジメ、テキストによる振り返り 過去実施小テストの見直し、再確認
13	販売・経営管理 ロジスティクス企業の経営分析	配布資料による「ロジスティクス企業の経営分析」の振り返り

14	外部講師授業	ロジスティクスの現場を理解する レジメ、テキストの振返り	120分
15	まとめ	全レジメ、テキストによる振返り 過去実施小テストの見直し、再確認 期末試験準備	120分

⑫ アクティブラーニングについて

1. グループワークを2回実施する。
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。

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。