

2026年度 長岡大学シラバス

授業科目名	販売管理 (Sales Management)					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 / 協同学修型AL
	2037-4-23-127	専門科目	選択	2単位	2年次	後期		
2024-26年度 入学者(24K-26K)	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 / 協同学修型AL
	2437-4-23-066	専門科目	選択	2単位	2年次	後期		

① 授業のねらい・概要					
<p>1. 販売士 2 級「販売・経営管理」に対応し、チェーンストア経営システムによる小売業の実践的な経営・販売管理のスキルを習得することを目的とする。</p> <p>2. 授業の具体的内容は以下の通り。 (i)取引、仕入、販売に関する法令 (ii)経営効率数値の算出と経営分析 (iii)小売業の組織体制及び店舗施設の維持管理</p> <p>3. 経営効率数値の分析ではグループワークを実施する。 課題として挙げた上場チェーンストア企業の損益計算書及び貸借対照表から算出された数値を基にして企業の経営管理状況を分析、発表する。</p> <p>4. 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>					
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. 毎回 Google Classroom にレジメを配布する。</p> <p>2. 経営効率数値の分析ではグループワークを実施する。課題として挙げた上場チェーンストア企業の損益計算書及び貸借対照表から算出された数値を基にして企業の経営管理状況を分析、発表する。</p>					
④ 関連科目・履修しておくべき科目と履修に望ましい予備知識・技能					
マーケティング、マーチャндаイジング、マネジメントに関するすべての専門科目ほか、簿記入門、人的資源管理。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）※授業で使用する。					
テキストは使わず Google Classroom 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. 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〜「販売・経営管理」』株式会社キャリアック</p> <p>2. 奥林 康司、神林 憲雄、平野 光俊(2010)『入門 人的資源管理』中央経済社</p> <p>3. 林總(2023)『経営分析の基本』日本事業出版社</p> <p>4. 渥美 俊一(2010)『チェーンストアのマネジメント(チェーンストアの実務原則シリーズ)』実務教育出版</p> <p>5. 渥美 俊一(2008)『チェーンストア経営の原則と願望』実務教育出版</p> <p>6. 松井 忠三(2015)『図解 無印良品は、仕組みが 9 割』角川書店</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. 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>2. 組織体制と従業員管理では履修前に人的資源管理(HRM)の学習を求めたい。</p> <p>3. 授業に対する積極性(出席回数含め)や小レポート、グループワークに対する真剣な取組みを大いに評価する。</p> <p>4. 疑問に思う事はオフィスアワーを積極的に活用し理解する事。</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>(1)取引、仕入、販売に関する法令について他者に説明できる。</p> <p>(2)経営効率数値の算出と経営分析について他者に説明できる。</p> <p>(3)小売業の組織体制及び店舗施設の維持管理について他者に説明できる。</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

(1)	取引、仕入、販売に関する法令について他者に説明できる	取引、仕入、販売に関する法令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	取引、仕入、販売に関する法令について資料等に頼らず説明できる	取引、仕入、販売に関する法令について資料等を見ながら説明できる	取引、仕入、販売に関する法令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	取引、仕入、販売に関する法令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
(2)	経営効率数値の算出と経営分析について他者に説明できる	経営効率数値の算出と経営分析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	経営効率数値の算出と経営分析について資料等に頼らず説明できる	経営効率数値の算出と経営分析について資料等を見ながら説明できる	経営効率数値の算出と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	経営効率数値の算出と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
(3)	小売業の組織体制及び店舗施設の維持管理について他者に説明できる	小売業の組織体制及び店舗施設維持管理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	小売業の組織体制及び店舗施設維持管理について資料等に頼らず説明できる	小売業の組織体制及び店舗施設維持管理について資料等を見ながら説明できる	小売業の組織体制及び店舗施設維持管理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	小売業の組織体制及び店舗施設維持管理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）	定期試験 (レポート含む)	小テスト	課題	発表・ 実技	授業への 取組姿勢・意欲	その他	合計
総合評価割合	50%	30%		5%	15%		100%
(1)取引、仕入、販売に関する法令について他者に説明できる。	20%	10%			5%		35%
(2)経営効率数値の算出と経営分析について他者に説明できる。	20%	10%		5%	5%		40%
(3)小売業の組織体制及び店舗施設の維持管理について他者に説明できる。	10%	10%			5%		25%
評価項目「その他」詳細							
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」 ・授業内容、進め方について	配布資料による振返り	60分
2	「販売管理者の法令知識」① ・取引の法知識	配布資料による「販売管理者の法令知識」①の振返り	120分
3	「販売管理者の法令知識」② ・仕入に関する法知識	配布資料による「販売管理者の法令知識」②の振返り	120分
4	「販売管理者の法令知識」③ ・販売に関する法知識 1	配布資料による「販売管理者の法令知識」③の振返り	120分
5	「販売管理者の法令知識」④ ・販売に関する法知識 2	配布資料による「販売管理者の法令知識」④の振返り	120分
6	「商標法、不正競争防止法、景品表示法」「リスクマネジメント」	配布資料による「商標法、不正競争防止法、景品表示法」「リスクマネジメント」の振返り	120分
7	「販売事務管理に求められる経営分析」① ・広義の経営分析・狭義の経営分析 ・主要な経営分析・グループワークの説明	配布資料による「販売事務管理に求められる経営分析」①の振返り	120分
8	「販売事務管理に求められる経営分析」② ・グループワーク 上場チェーン企業の経営分析、発表	グループで配布資料を使い上場チェーンストア企業の経営効率数値を算出して経営状況を考察、発表する	120分
9	「販売事務管理に求められる経営分析」③ ・グループワーク 上場チェーン企業の経営分析、発表	グループで配布資料を使い上場チェーンストア企業の経営効率数値を算出して経営状況を考察、発表する	120分
10	「販売事務管理に求められる経営分析」④ ・グループワーク 上場チェーン企業の経営分析、発表	グループで配布資料を使い上場チェーンストア企業の経営効率数値を算出して経営状況を考察、発表する	120分
11	「小売業の組織体制と従業員管理」① ・小売業の組織のあり方	配布資料による「小売業の組織体制と従業員管理」①の振返り	120分
12	「小売業の組織体制と従業員管理」②	配布資料による「小売業の組織体制と従業員管理」②の振返り	120分

	・雇用・就業の動向と従業員管理		
13	「小売業の組織体制と従業員管理」③ ・人材育成とリーダーシップのあり方	配布資料による「小売業の組織体制と従業員管理」③の振返り	120分
14	「店舗施設などの維持管理」 ・防犯、防災対策、店舗施設の保守、衛生管理	配布資料による「店舗施設などの維持管理」の振返り	120分
15	「まとめ」	配布資料による「販売管理」の振返り	120分
⑫ アクティブラーニングについて			
<p>1. グループワークでは上場チェーンストア企業を分析する。 課題に挙げた上場チェーンストア企業の経営数値を算出し、経営管理状況を分析して発表する。 メンバーは積極的に参加し、毎回必ず全員が発表する。</p> <p>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。</p>			

※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
<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
実務経験と授業科目との関連性
<p>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。</p>