

令和 3 (2021) 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) 392089-14500					担当教員	武本 隆行 (タケモト タカユキ)		
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	後期
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
小売業の店舗運営(ストアオペレーション)に関する専門的な知識を身に付け、中級レベルの販売業務の遂行能力を修得できるよう、講義、小テスト、配布資料などを組み合わせ、体系的に学んでいく。毎日、習慣的に行っている消費行動の場である小売業を「店舗運営」の視点で捉えることで、小売業の仕組みを理解することをねらいとする。リテールマーケティング(販売士)検定試験3級「ストアオペレーション」「販売・経営管理」科目に対応した科目である。
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
授業は、①小テスト、②前回授業の復習、③本日の授業、の計3パートで構成される。各パートの内容は下記である。 ① 時間配分は約10分 出題範囲は前回分に限定し、記述問題20問、資料持込不可で行う ② 時間配分は約30分 記憶の再生、定着を促すものであるが、ミニテストの解説という側面もある ③ 時間配分は約50分 パワーポイントで説明しつつ、配布された書き込み式の授業資料の空欄を学生自ら埋めていく方法で進める
④ 関連科目・履修しておくべき科目
「流通論」「商品学」「マーケティング2」「販売戦略」「販売管理」の5科目と併せて履修することを強く推奨
⑤ 標準的な達成レベルの目安
(i) 小売業のストアオペレーションに関する理論、概念などについての基礎的な説明が知人・友人へできる (ii) 小売業の店舗運営に関する計算式、意味、応用計算を説明できる
⑥ テキスト(教科書)
テキストは指定しない。毎回、書き込み式授業資料を配布する。
⑦ 参考図書・指定図書
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)下巻』(キャリアック)

⑧ 学習の到達目標とその評価の方法、フィードバックの方法								
具体的な学習到達目標	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%	30%				20%		100%
(i) 理論、概念の説明	40%	25%				10%		75%
(ii) 関連分野の計算、意味	10%	5%				10%		25%
フィードバックの方法	小テストや小論文を適宜実施。毎回解説・採点のうえ返却							

⑨ 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）
「知識の習得」と「思考の基礎体力向上」を通じ、＜主体的に学ぶ力＞の修学を第一義とする

⑩ 授業計画と学習課題				
回数	授業の内容	持参物	授業外の学習課題と時間（分）	
1	イントロダクション		衣料品小売業の売場を観察し、気づいたことをまとめる	60分
2	ストアプレゼンテーションの基本① ストアプレゼンテーション・サイクル/開店準備業務/日常の運営業務	配布資料	ストアプレゼンテーション・サイクルについて調べる	60分
3	ストアプレゼンテーションの基本② メンテナンス業務/チェックアウト業務/ミートング	配布資料	メンテナンス業務及びチェックアウト業務について調べる	60分
4	包装技術の基本 包装の意義/包装の基本	配布資料	包装の種類やその意味を整理する	60分
5	ディスプレイの基本 目的と基本的役割/基本パターン/ ディスプレイ技術	配布資料	陳列とディスプレイの違いを理解する	60分
6	作業割当の基本 ワークスケジュールの基本知識/ パートタイマー・アルバイトの活用方法	配布資料	人時生産性の計算式を理解する	60分
7	販売員の役割の基本 目的と役割/接客マナー/クレームや返品 の対応	配布資料	クレーム対応の意味について整理する	60分
8	販売員の実践知識	配布資料	購買プロセスを理解する	60分

9	販売員の法令知識① 小売業に関する主な法規	配布資料	関連法規について復習する	60分
10	販売員の法令知識② 消費者基本法と個人情報保護/ 環境問題と消費生活	配布資料	関連法規について復習する	60分
11	計数管理の基本 計数管理の必要性/決算データ	配布資料	決算データの意味を理解する	60分
12	経営分析 広義の経営分析/狭義の経営分 析	配布資料	損益計算書及び貸借対照表について 復習する	60分
13	店舗管理の基本 金券管理/万引防止対策/衛生 管理/店舗施設の保守・管理	配布資料	現金以外の支払い方法を整理する	60分
14	人材育成とリーダーシップ	配布資料	ティーチングとコーチングの違いについて整理 する	60分
15	総括	配布資料		60分

⑪ アクティブラーニングについて

知識定着・確認型ALを採用する。小売業マーケティングにおける「ストアオペレーション」及び「販売・経営管理」に関するトピックをテーマにした課題(参加意欲評価点を含む)を課し、講義の中で解題を行う。

※以下は該当者のみ記載する。

⑫ 実務経験のある教員による授業科目

実務経験の概要

20余年の広告代理店勤務にて、マーケティング戦略の設計から店頭プロモーションの企画・運営、販売スタッフ研修など、分野横断的に実践を重ねる。そうした経験主義に、経営管理学修士(MBA)の取得を通じての系統主義を加えた、実務と理論を架橋し体系化させた業務従事の特徴とする。

実務経験と授業科目との関連性

現在の流通業界は単にモノを仕入れて売るというだけではなく、消費者のニーズを探り心理変化を読みとることが求められる。上述の経験をもとに、日常生活を「経済活動」の視点で捉え小売業の現場がより身近に感じることのできる授業構成とする。