

令和 3 (2021) 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)		
科目コード	392107-14500								
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	協同学修型 AL / 資格対応科目								

① 授業のねらい・概要

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。
2. 授業では毎回配布するレジメを使い小売業を中心に経営管理や販売管理の基礎と実践的な手法について学ぶ。
3. レジメを基に基礎知識を習得したのちにケーススタディを行い、事例から気づきを得ることを通じて、小売業の経営管理と販売管理の実践力を養う。

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. レジメと課題レポートは毎回 Google classroom 内に配布する。
2. 学生による課題レポートの提出は Google classroom を使い提出する。
3. 小レポートの課題は机上及び現地(店舗)を実際に視察して作成すること。尚、優秀小レポートの学生による発表を実施する。
4. 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。  
各グループが選んだ課題企業(各授業で 1 社、計 3 社)の経営数値を算出し、各企業の経営戦略、差別化戦略を明確にする。メンバーは積極的に参加し、毎回必ず全員が発表する。また、グループワークでは「自他評価表」を使い、他のグループの発表内容を評価するだけでなく、自身のグループも評価する。
5. 第 12 回の授業(雇用・就業動向と従業員管理)では元外資企業、取締役人事部長による講義を予定している。貴重な現場の実態について聞き逃すことなく習得して欲しい。尚、授業回は変更になる場合がある。

④ 関連科目・履修しておくべき科目

マーケティング入門、マーケティング 1、2、経営管理論、販売戦略、流通論入門、流通論、簿記入門、人的資源管理 1、2、販売士(リテールマーケティング)検定 3 級以上の知識を習得していることが望ましい。

⑤ 標準的な達成レベルの目安

- (i)実践的な経営・販売管理のスキルの習得。
- (ii)小売業の経営管理・販売管理の基本的な考え方の理解。
- (iii)経営分析指標を理解する。

⑥ テキスト（教科書）								
1. 毎回の授業でレジメを配布する。								
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～「販売・経営管理」』株式会社キャリアック								
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								
3. 森田 松太郎(2004)『ビジネス・ゼミナール 経営分析入門』日本経済新聞社								
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								
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								
6. 松井 忠三(2015)『図解 無印良品は、仕組みが9割』角川書店								
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%			35%		15%		100%
(i) 実践的な経営・販売管理のスキルの習得。	20%			15%		5%		40%
(ii) 小売業の経営管理・販売管理の基本的な考え方の理解。	20%			15%		5%		40%
(iii) 経営分析指標を理解する。	10%			5%		5%		20%
フィードバックの方法	小レポートおよびグループワークについては、評価・考察を行い、フィードバックする。また、優秀レポート提出者による発表を実施する。							

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）								
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理解し易い公式として再現した。								
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。								
3. チェーンストアに関する事前学習が必要。参考書、指定図書にある渥美俊一氏、松井忠三氏の著書は読了を求めたい。								
4. 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。								
5. 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。								
6. 発表は小レポートの課題をもとに全員が必ず実施する。従って小レポートの取組みが無いものは発表が出来ず、評価の対象にもならない。								
7. 授業はやむを得ない場合を除き、欠席しない事。								

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」 ・ 授業内容、進め方について ・ 小レポート次週課題説明	電卓	・ チェーンストア理論と用語の 事前学習	60分
2	「販売管理者の法令知識」① ・ 取引の法知識 ・ 小レポート次週課題説明	小レポート	・ 課題の取組み ・ 契約、支払いの法律に関する理解	60分
3	「販売管理者の法令知識」② ・ 仕入に関する法知識 ・ 小レポート次週課題説明	小レポート	・ 課題の取組み ・ 仕入方法、独占禁止法の理解	60分
4	「販売管理者の法令知識」③ ・ 販売に関する法知識 1 ・ 小レポート次週課題説明	小レポート	・ 課題の取組み ・ 消費者契約法、電子商取引関連法の 理解	60分
5	「販売管理者の法令知識」④ ・ 販売に関する法知識 2 ・ 小レポート次週課題説明	小レポート	・ 課題の取組み ・ 消費者保護、割賦販売法、特定商取 引法の理解	60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」 ・ 小レポート次週課題説明	小レポート	・ 課題の取組み ・ 商標法、不正競争防止法、景品表示 法の理解	60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	小レポート 電卓	・ 課題の取組み ・ 財務諸表、損益分岐点、キャッシュ フロー、損益計算書、貸借対照表、 売上高総利益率、営業利益率 経常利益率、ほか経営数値の理解	60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	経営分析表 電卓	・ 各グループが選んだ上場チェーンス トア小売り企業の有価証券報告書 を使い経営分析	60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	経営分析表 電卓	・ 各グループが選んだ上場チェーンス トア小売り企業の有価証券報告書 を使い経営分析	60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	経営分析表 電卓	・ 各グループが選んだ上場チェーンス トア小売り企業の有価証券報告書 を使い経営分析	60分

	上場チェーン企業の経営分析 ・小レポート課題説明			
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 ・小レポート次週課題説明	小レポート	・課題の取組み ・小売業の組織形態のありかたを理解	60分
12	「小売業の組織体制と従業員管理」② ・雇用・就業の動向と従業員管理について元外資企業取締役人事部長による講義 ・小レポート次週課題説明	小レポート	・課題の取組み ・雇用・就業の動向と従業員管理の理解	60分
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 ・小レポート次週課題説明	小レポート	・課題の取組み ・人材育成とリーダーシップのあり方を理解	60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	小レポート	・課題の取組み ・防犯、防災対策、店舗施設の保守、衛生管理の理解	60分
15	「まとめ」 ・チェーンストア最新情報		・レジメ全資料の振返り	60分

⑪ アクティブラーニングについて

1. グループワークを3回実施する。グループは課題企業の経営状況を分析、発表し、質疑応答を受ける。メンバーは積極的に参加し、毎回必ず全員が発表する。また、グループワークでは「自他評価表」を使い、他のグループの発表内容を評価するだけでなく、自身のグループも評価する。
2. 課題の下、現地店舗の観察分析判断そしてレポート提出。優秀レポート数名による発表。
3. 有価証券報告書、決算説明会資料を分析、レポート提出。

※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

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。

4. 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。

#### 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流通・小売業の販売管理を解説する。