

令和 3 (2021) 年度 長岡大学シラバス

授業科目名 科目コード	流通論(Distribution System) 393131-14500					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	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									
小売業の多様な組織形態、店舗形態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、テキスト、参考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「類型」の視点で捉えることで、小売業の仕組みを理解する一助となる。リテールマーケティング(販売士)検定試験2級「小売業の類型」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									
「ロジスティックス」「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)小売業の類型及び中小小売業、商業集積に関する理論、概念などについて、友人・知人への説明や質問に回答することができる。									
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(応用編)上巻』(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	50%	30%				20%		100%
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		流通の定義を復習する 60分
2	流通における小売業の役割	配布資料	100円ショップとトドラッグストア、マーケットを比較する 60分
3	業態変化の理論	配布資料	小売の輪の理論 日本における事例を調べる 60分
4	世界の小売業の動向 日本市場における課題	配布資料	日本進出のグローバルプレイヤーの名前を調べる 60分
5	組織小売業、チェーンストア理論	配布資料	チェーンストアのメリット、デメリットを復習する 60分
6	組織形態 1 レギュラーチェーン 組織形態 2 ボランタリーチェーン	配布資料	当該店舗形態の名称、利用経験有無 当該店舗形態の名称、利用経験有無 60分
7	組織形態 3 フランチャイズチェーン 組織形態 4 生協	配布資料	当該店舗形態の名称、利用経験有無 当該店舗形態の名称、利用経験有無 60分
8	店舗形態 1 専門店 店舗形態 2 百貨店	配布資料	当該店舗形態の名称、利用経験有無 当該店舗形態の名称、利用経験有無 60分
9	店舗形態 3 総合品揃えスーパー	配布資料	当該店舗形態の名称、利用経験有無 当該店舗形態の名称、利用経験有無 60分
10	店舗形態 4 スーパーマーケット	配布資料	当該店舗形態の名称、利用経験有無 当該店舗形態の名称、利用経験有無 60分

11	店舗形態 5 ホームセンター	配布資料	当該店舗形態の名称、利用経験有無 当該店舗形態の名称、利用経験有無	60分
12	店舗形態 6 トラックストア	配布資料	当該店舗形態の名称、利用経験有無 当該店舗形態の名称、利用経験有無	60分
13	店舗形態 7 コンビニエンスストア	配布資料	当該店舗形態の名称、利用経験有無 当該店舗形態の名称、利用経験有無	60分
14	店舗形態 8 スーパーセンター	配布資料	当該店舗形態の名称、利用経験有無 当該店舗形態の名称、利用経験有無	60分
15	中小小売業の動向、課題 ショッピングセンターの課題、動向	配布資料	中小小売店舗の利用経験有無 ショッピングセンターの名称、利用経験有無	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組織形態、店舗形態に関するトピックスをテーマにした課題(参加意欲評価点に含む)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を特徴とする。
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でできる授業構成とする。