

令和3(2021)年度 長岡大学シラバス

授業科目名	販売戦略(Sales Strategy)					担当教員	丸山 一郎 (マルヤマ イチロウ)		
科目コード	393152-14500								
科目区分	専門科目	必修・ 選択区分	選択	単位 数	2	配当年次	3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「小売業の類型」「マーチャンドライジング」「ストアオペレーション」「マーケティング」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態を学ぶ。 2. 授業では毎回配布するレジメを使い、具体的な小売業の活動内容を理解する。									
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									
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. 毎回配布するレジメにもとづきチェーンストア小売業の基礎を理解する。 4. 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。 5. グループ対抗小テストを 2 回と、まとめ小テスト(個人)を 1 回実施する。 6. 第 5 回の授業では現役スーパーマーケット・マネジャーによる講義を予定している。貴重な現場作業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、販売管理、流通論入門、流通論、簿記入門、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) チェーンストア小売業の基礎を理解する。 (ii) 小売業の類型、マーチャンドライジング、ストアオペレーション、マーケティングを理解する。 (iii) 経営分析指標を理解する。									
⑥ テキスト(教科書)									
1. 毎回の授業で販売士 2 級対応のレジメを配布する。									
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〜「小売業の類型」「マーチャンドライジング」「ストアオペレーション」「マーケティング」株式会社キャリアック									

2. 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								
3. 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								
4. 松井 忠三(2015)『図解 無印良品は、仕組みが9割』角川書店								
5. 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								
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) チェーンストア小売業の基礎を理解する。	20%			15%		5%		40%
(ii) 小売業の種類、マーチャライジング、ストアオペレーション、マーケティングを理解する。	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対抗小テスト、個人小テストについては、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. 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。	
3. 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。	
4. 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を大いに評価する。	
5. グループ対抗小テストを2回と、まとめ小テスト(個人)を1回実施する。	
6. 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 「小売業の種類」① ・流通と小売業の役割	・参考書	・チェーンストア理論と用語の事前学習 ・販売士2級テキストによる予習(小売業の種類) 60分

2	「小売業の類型」② ・組織形態別小売業の運営特性	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (小売業の類型)	60分
3	「小売業の類型」③ ・店舗形態別小売業の運営特性	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (小売業の類型)	60分
4	「小売業の類型」④ ・中小小売業の課題と商業集積の方向	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (小売業の類型)	60分
5	「マーチャンダイジング」① ・マーチャンダイジングの戦略的展開 ・商品計画の戦略的立案	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (マーチャンダイジング)	60分
6	「マーチャンダイジング」② ・販売計画の戦略的立案 ・仕入計画の策定と仕入活動の戦略的展開 ※ゲスト講師を予定	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (マーチャンダイジング)	60分
7	「マーチャンダイジング」③ ・販売政策の戦略的展開 ・商品管理政策の戦略的展開 ・物流政策の戦略的展開	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (マーチャンダイジング)	60分
8	「ストアオペレーション」① ・戦略的ストアオペレーションの展開視点 ・店舗運営サイクルの実践と管理 ・グループ対抗小テスト	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (ストアオペレーション)	60分
9	「ストアオペレーション」② ・戦略的ディスプレイの実施方法	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (ストアオペレーション)	60分
10	「ストアオペレーション」③ ・レイバースケジュールリングプログラムの役割と仕組	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (ストアオペレーション)	60分
11	「ストアオペレーション」④ ・人的販売の実践と管理	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (ストアオペレーション)	60分
12	「マーケティング」① ・リテールマーケティング戦略の考え方 ・リテールマーケティング戦略	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (マーケティング)	60分

	の実施方法			
13	「マーケティング」② ・顧客戦略の展開方法 ・リージョナルプロモーションの企画と実践	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (マーケティング)	60分
14	「マーケティング」③ ・商圈分析ならびに出店戦略の立案 ・店舗(業態)開発の手順と実践 ・グループ対抗小テスト	・配布レジメ ・参考書	・販売士2級テキストによる予習 (マーケティング)	60分
15	「まとめ」 ・小テスト(個人)	・配布レジメ ・参考書	・テキスト、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. 課題の下、現地店舗を観察分析判断してレポートを提出。優秀レポート数名による発表。
2. グループ対抗小テストを2回と、まとめ小テスト(個人)を1回実施する。

※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・小売業の販売戦略を解説する。