

講義名	対2)教養特講 (流通)			授業形態	
担当教員	長坂 泰之	開講期・曜日・時限	前期 火曜日 4 時限		
		単位数	2	履修開始年次	1 年生

主題と概要

私たちは普段、流通とは何かあるいは流通という言葉をもとに意識していないで生活していますが、実は流通は私たちの日常生活に密接に関連しています。例えば、私たちはコンビニエンスストアで買い物したり、家電量販店でスマートフォンを買ったり、あるいはインターネットで本を買ったり、様々な消費行動をしています。このように私たちが必要とするものを手に入れるためには流通は欠かせず、大きな役割を果たしていると言えます。私たちは流通なしには生活できないと言っても過言ではありません。当科目では、「学生を対象として、私たちの生活と流通の接点であり身近な存在となる「店」を中心に、流通の仕組み、小売業の役割、小売業の経営の仕組みの基本を学びます。なお、オンデマンドで履修する学生に関しては、登録を求める場合があります。

到達目標

以下の点について能力を高めることを目標としています。
 履修した学生が、流通の仕組みについて理解することができる。
 履修した学生が、流通における小売業の役割について理解することができる。
 履修した学生が、流通における小売業の経営の仕組みの基本について理解することができる。
 以上から、履修した学生が、教養として流通を理解することにより、2年次以降、流通についてさらに深く学ぶことができる。

提出課題

毎回のレポート
 レスポンを使用して、毎回の授業で当該授業の理解度チェックを兼ねたレポートが出ます。
 また、授業中にResponなどを使用して、教室内の意見を集約・発表することなどによって、様々な考え・意見が存在することを理解するとともに、自らの考えや理解を深めることを目指します。
 中間まとめテスト(レポート方式)を行います。
 期末まとめテスト(レポート方式)を行います。

課題(レポートや小テスト等)に対するフィードバックの方法

必要に応じて、講義連絡、次回以降の講義、メール等により講評、解説を行います。

評価の基準

毎回のレポート・・・60% (毎回の提出を基本としますが、以下の が提出されても、毎回のレポートについて最低9回以上の提出がないと単位が取得できません)
 レポート以外に授業中にResponなどを使用して、教室内の意見を集約・発表する内容、参加意欲なども加味します。
 中間まとめテスト(レポート方式)・・・20% (必須)
 期末まとめテスト(レポート方式)・・・20% (必須)
 毎回のレポートで、定性的な記述において、全く同様の内容、類似した内容、ネット等からのコピペについては、関係した全ての学生のレポート評価を0評価とします。

履修にあたっての注意・助言他

1. 講義連絡について
 基本的にRYUKAポータル上の「講義連絡」を通じて、講義の連絡、テキストの配布及びレポートの内容・期限等を通知します(対面の履修生には講義資料を配布します)。
2. レポートなどの期限について
 レポート、レスポンの提出期限は厳守です。また、「対面」「オンデマンド」のレスポンの提出ミスは「未提出」扱いになるので十分気を付けてください。
3. 他の受講生の迷惑となる行為(私語、飲酒、講義途中の無断での入退出、ゲーム・動画の視聴など)は厳禁とし、違反者は厳重に対応します。場合によっては退会を命じることもあります。

教科書

.使用しない。

参考図書

その他

資料
 RYUKAポータルの講義連絡からPDFで配信します。
 参考文献
 ・石原武政、竹村正明(編著)、『1からの流通論』、中央経済社、2018年
 ・上岡史郎著、『販売士検定3級 テキスト＆問題集』、成美堂出版、2018年

授業計画

- 1 流通の基本
- 2 流通革命と業態革新
- 3 製造業の流通・卸売業の流通
- 4 小売業の流通 (基本)
- 5 小売業の流通 (業態)
- 6 小売業のマーチャントライジング (計画)
- 7 小売業のマーチャントライジング (管理)
- 8 前半の振り返り(中間まとめテスト)
- 9 小売業のマーケティング (概略)
- 10 小売業のマーケティング (店舗・売場)
- 11 小売業の販売・経営管理 (基本)
- 12 小売業の販売・経営管理 (法規)
- 13 小売業の集積とまちづくり
- 14 小売業の生き残りと課題
- 15 総括「私たちは教養特講「流通」で何を学んだのか」(期末まとめテスト)

授業形態(アクティブ・ラーニング)

<input type="radio"/> A: PBL(課題解決型学習)	イ: 反転授業(知識習得の要素を授業外に済ませ、知識確認等の要素を教室で行う授業形態)
<input type="radio"/> B: ディスカッション、ディベート	エ: グループワーク
<input type="radio"/> C: プレゼンテーション	オ: 実習、フィールドワーク
<input type="checkbox"/> K: その他(A・L型であるけども、以上の項目のいずれにも該当しない場合)	

準備学修(予習・復習等)の具体的な内容及びそれに必要な時間

予習
 事前にシラバスに記載された内容等について、参考文献やその他の書籍、インターネット等で調べてこよう(1時間程度)
 復習
 授業中に強調されたところを中心に、レジュメと参考文献等を読み直し、理解を深め、レポートを作成しよう(1時間程度)
 中間及び期末のまとめレポート作成に向けて必要な学習を行おう(1時間程度)
 授業での学びから、将来に向けて必要と思われる知識の習得や、必要に応じて現場で活動をしてみよう(1時間程度)

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

流通業界及び関連業界の動向や問題点を理解するための基礎知識を身に付け、これをもとに、マーケティング、流通に関する問題探索ができる。
 社会システムとしての流通の動向や仕組み、役割を理解し、これからの流通の姿を構想することができる。
 小売業の社会的意義等について関心や理解をもち、それをもとに社会で活躍することができる。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

Responなどを使用して、教室内の意見を集約・発表することなどによって、様々な考え・意見が存在することを理解するとともに、自らの考えや理解を深めることを目指します。

実務経験の有無及び活用

実務経験あり
 経済産業省登録中小企業診断士、商店街、共同店舗、中小小売業の経営診断の経験あり。流通の現場の実態を伝えます。

備考
