

## 平成26年度授業シラバスの詳細内容

科目名(英)	流通経営論(Distribution Management)		授業コード	E041351
担当教員名	橋本 堅次郎		科目ナンバリングコード	E20305
配当学年	2	開講期	後期	
必修・選択区分	選択	単位数	2	
履修上の注意または履修条件				
受講心得	考える力をしっかりと養うとともに、専門知識の習得をするつもりで授業に出席してください。目と耳の集中力を高め、情報を整理しながら受講してください。考えると考え抜くは違うことを理解・実践する			
教科書	特にありません。			
参考文献及び指定図書	「流通の基本」(小林隆一、日本経済新聞社)、「流通の基本が面白いほどわかる本」(為廣吉弘、中経出版)、「流通業界の動向とからくりがよーくわかる本」(林真史、秀和システム)			
関連科目	日本のサービス産業、マーケティング関連			

授業の目的	流通についての基礎知識の習得。業界事例について知る。考える力を鍛える。流通業の基本を理解するとともに、日々変化する流通業の最新の情報を取り上げ流通業への理解を深めます。
授業の概要	最後に当日の授業についてレポートを作成します。授業の最初にレポートからの質問を取り上げながら、授業の内容を深めていきます。

○授業計画	
学修内容	学修課題(予習・復習)
<b>第1週：講義の目的と進め方。流通の基本構造</b> 講義の目的と進め方について理解をする。流通という様々な解釈があるが流通の基本構造について学ぶ。  講義の目的と進め方について理解をする。流通という様々な解釈があるが流通の基本構造について学ぶ。	
<b>第2週：日本の小売業①</b> 高度成長期以降の小売業の変遷について考え、現在の各小売業界の業界勢力図から小売業が時代の変化とともに変容していくことを理解します。	
<b>第3週：日本の小売業②</b> 小売業に関する理論を紹介し、実際の事例に当てはめて考えます。また日経新聞の小売業のランキングから今後の小売業の方向性を考察します。	
<b>第4週：日本の小売業③</b> 小売業の巨大化が進んでいますが、実際は小規模の小売業が生き残るのも小売業の特徴です。大きいと強いのかとテーマに中小スーパー、商店街の事例を取り上げます。	
<b>第5週：日本の物流業①</b> 日本の物流業について考える材料として「宅配便」を最初の取り上げます。進化を続ける物流業の姿を事例を取り上げながら考察します。	
<b>第6週：日本の物流業②</b> 具体的な事例として「ヤマト運輸」を取り上げ、創業から現在までの物流の進化の歴史を検証し、企業経営のありかたについて考えてみます。空運、海運、陸運についても紹介します。	
<b>第7週：中間のまとめと質問への返答</b> 今までの講義内容をまとめ、レポートに書かれていた質問について返答します。前半、講義を集中して聞いた学生諸君の力が徐々に徐々についてくる段階に入ります。	
<b>第8週：日本の卸売業①</b> 卸売業がなぜ必要。また卸売業の全体像、業界勢力図、ランキングについて紹介します。卸売業の基本機能について理解を深めます。	
<b>第9週：日本の卸売業②</b> 卸売業の事例を具体的にあげながら、卸売業の持つ機能についての理解を深めます。また卸売に関係して進む小売りの再編についても議論を進めます。	
<b>第10週：日本の卸売業③</b>	

卸売業のまとめをします。卸売業について応え切れてなかった質問を中心に疑問点に 応えていいきます。	
<b>第11週：流通業の今日的課題①</b> 流通業を取り囲む今日的課題を取り上げます。小売業各社で進むプライベートブランド の事例を取り上げその意味について考察します。	
<b>第12週：流通業の今日的課題②</b> 流通業の事例を取り上げながらその戦略について考えます。戦略理論をもとに現在の 小売業の政策が戦略的にどのような意味をもつかについて考えます。	
<b>第13週：流通業の今日的課題③</b> 流通が対応する様々な課題について取り上げます。CO2、食品廃棄、安全への取り組 みなど様々な課題にどのように取り組んでいるかについて学びます。	
<b>第14週：現在の最新の流通テーマ</b> 刻々と変化する流通業では常に業界再編、新業態、既存業態のリニューアルといった テーマが出てきます。この半年の中で出てきた最新のテーマを取り上げます。	
<b>第15週：まとめ</b> 小売業、物流、卸売業を俯瞰してきましたが、再度、流通業の全体像を理解するために 全14回の授業のまとめをします。	
<b>第16週：期末試験</b> 授業で配布したプリントのみ持ち込み可	
授業の運営方法	(1) 授業の形式 「講義形式」
	(2) 複数担当の場合の方式
	(3) アクティブ・ラーニング
備考	

<b>○単位を修得するために達成すべき到達目標</b>	
<b>【関心・意欲・態度】</b>	流通業(小売り、卸し、物流)について関心を深める。特に目に触れることの少ない卸し、物流に ついての関心を高める。
<b>【知識・理解】</b>	流通業への基本知識を習得し、理解を深める。また日々変化する流通業への知識を深める。
<b>【技能・表現・コミュニケーション】</b>	毎回のレポートを通して、授業で得た識見を文字で表現することを学ぶ。さらに他の学生のレ ポート内容を知ることによって識見の幅を広める。
<b>【思考・判断・創造】</b>	全15回の授業で流通業への情報を蓄積し、新たに起こってくる流通業の出来事、課題について 思考・判断ができるようになること。自分自身の考えを創造することができるレベルを目指す。

○成績評価基準(合計100点)			合計欄	100点
到達目標の各観点と成績評価方法の関係および配点	期末試験・中間確認等(テスト)	レポート・作品等(提出物)	発表・その他(無形成果)	
<b>【関心・意欲・態度】</b> ※「学修に取り組む姿勢・意欲」を含む。	10点	10点		
<b>【知識・理解】</b> ※「専門能力(知識の獲得)」を含む。	20点	10点		
<b>【技能・表現・コミュニケーション】</b> ※「専門能力(知識の活用)」「チームで働く力」「前に踏み出す力」を含む。	10点			
<b>【思考・判断・創造】</b> ※「考え抜く力」を含む。	30点	10点		
<b>(「人間力」について)</b> ※以上の観点に、「こころの力」(自己の能力を最大限に発揮するとともに、「自分自身」「他者」「自然」「文化」等との望ましい関係を築き、人格の向上を目指す能力)と「職業能力」(職業観、読解力、論理的思考、表現能力など、産業界の一員となり地域・社会に貢献するために必要な能力)を加えた能力が「人間力」です。				

○配点の明確でない成績評価方法における評価の実施方法と達成水準の目安	
成績評価方法	評価の実施方法と達成水準の目安
レポート・作品等(提出物)	
発表・その他(無形成果)	