

科目名 Course Name	流通論 Theory of Distribution			ナンバリング No.	C3-013		
年次	2 年	期別	前期	単位数	2 単位	授業形態	講義
担当者氏名	長江 庸泰						
連絡方法	C-ラーニングにて対応、オフィスアワー:研究室 月～木曜 (授業・会議時間を除く)						
必修/選択	選択						
関連 DP	DP2, DP3, DP5						
授業の概要と到達目標	<p>経済発展を背景に成熟化された豊かと利便性の追求から、商品が適切な「時期」・「量」・「価格」で供給されるように流通管理の重要性が高まっており、売れる製品づくりを追求する生産活動においても、販売の現場と生産活動の現場を円滑に運用することが不可欠となっている。本講義は、生産から販売までを一連のシステムとして捉え、そのシステムを円滑運用するための手法について学習しながら、流通システムをマネジメントする能力を習得する。</p> <p>①販売活動とそれを支える流通機構について習得できるようにする。 ②業種・業態による問題・課題を整理し、物流システムの現状を説明できるようにする。 ③情報化に対応した流通システムの構築と運用方法を習得できるようにする。</p>						
授業の方法	本授業は、講義、マルチメディア授業、デジタルテキスト、プレゼンテーション、ディスカッション、グループワーク等を活用しながら、流通論に精通した人材育成を目指すものである。						
学習成果	L01						
	L02						
	L03	①販売活動とそれを支える流通機構について習得できる。 ②業種・業態による問題・課題を整理し、物流システムの現状を説明できる。 ③情報化に対応した流通システムの構築と運用方法を習得できる。					
	L04						
課題に対するフィードバック	小テスト・期末試験等の解答を示し、結果は、C-ラーニング等で個別にフィードバックする。						
教科書/参考図書	鈴木邦成『販売流通管理の体系』 英光社(978-87097-184-4)及び長江庸泰作成の“デジタルテキスト[流通論 2022 年度版]”を活用する。						
履修上の留意点やルール等	事前・事後学習各回 180 分、本学の教育理念(想う人、考える人、行う人を創る)を体現する自主創造の教えを基に、「1)常に疑問を持ち、2)物事を多面的に考え抜きながら、3)自分で調べ・学ぶ、課題解決型のアクティブラーニング」を常に心掛けること。						
担当教員の実務経歴	●実務経歴(職種:会社役員 職歴:42 年)、実務経験を流通活動の実践面と学習・説明等で活用する。						

成績評価の方法と基準					
評価の領域	評価基準	学習成果の割合			
		L01	L02	L03	L04
授業参加態度	以下の 3 点から評価する:①ノートに関し、創意工夫してまとめられている、②自分の意見を論理的に述べている、③積極的に質疑応答に臨んでいる。S 評価の基準:上記参加態度を全て満たすもの。			10	
レポート/作品	S のレポートの評価:①創意工夫してまとめられている、②自分の意見を論理的に展開している、③課題の本質と学習成果が十分にまとめられている。レポート最新課題は、月 1 回計 3 回提出予定(締切は各月末)。			30	
発表	S の発表評価:①創意工夫した発表となっている、②自分の意見をまとめながら論理的に述べている、③積極的に質疑応答に臨んでいる。			20	
小テスト	毎時間実施。成績評価:S(傑出した内容)=90-100、A(平均を上回る内容)=80-89、B(平均的内容)=70-79、C(平均を下回る内容)=60-69、D(左記以外の内容)=0-59			20	
試験	成績評価:S(傑出した内容)=90-100、A(平均を上回る内容)=80-89、B(平均的内容)=70-79、C(平均を下回る内容)=60-69、D(左記			20	

	以外の内容)=0-59				
その他					
<b>合 計</b>					100

回数		授業計画
1	授業内容	授業ガイダンス:本授業の進め方と学び方/レポート課題説明と出題の解説、シラバスを読んでおき、各授業に関する質問事項等を考えておくこと。
	事前・事後学習	事前学習(上記質問事項等を準備しておくこと)・事後学習(ノートを整理しながら、自分で調べ・学ぶ姿勢を身につけること)。
2	授業内容	小売販売の原則:(1)業種と業態(2)小売業(3)経営の特徴、流通の社会的役割。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
3	授業内容	店舗出店戦略:(4)卸売業(5)卸売業経営の特徴(6)事例、流通機能の意義と領域—流通機能の意義と内容。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
4	授業内容	ストアマネジメントの実践:(1)流通の社会的役割(2)流通機構の仕組み(3)商流的流通活動、流通経路の意義(グループワークによるプレゼンとディスカッション①)。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
5	授業内容	商品陳列・棚卸管理、小売業の存在意義。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
6	授業内容	販売効率の分析、小売業の生起・発展に関する仮説の解説およびその問題点。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
7	授業内容	消費者購買行動分析、流通における卸売業の位置づけ、卸売業の機能、卸売業の存在意義。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
8	授業内容	仕入れ・調達、卸売業の分類①—取扱商品、商圈、流通過程の位置、規模、経営主体、遂行する機能、所有権の有無/(グループワークによるプレゼンとディスカッション②)。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
9	授業内容	卸売業の分類②—経営主体による分類、遂行する機能による分類、所有権の有無による分類、*レポート(提出は第14回目)。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
10	授業内容	価格戦略政策、小売業の経営課題—小売業における競争、生き残り経営課題。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
11	授業内容	販売促進・広告・広報、卸売業の経営課題—卸売業における競争、卸売業の生き残り経営課題。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
12	授業内容	販売員管理、流通政策と現代流通—流通政策の概念と範囲、わが国の大型店政策、新しい流通政策。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
13	授業内容	情報管理(1)情報化時代への対応(2)循環型社会への対応(3)電子商取引学修の準備:ネット販売。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
14	授業内容	競争政策と現代流通②—流通・取引慣行ガイドラインと取引慣行・商慣行/(グループワークによるプレゼンとディスカッション③)。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。
15	授業内容	販売流通の今後の展開(1)流通改革(2)事例研究、競争政策と現代流通②—流通取引における独占禁止法の問題領域。
	事前・事後学習	上記の質問事項等の準備とノートの事後整理学習。