

講義名	対)教養特講 (流通)			
担当教員	長坂 泰之			
開講期・曜日・時限	前期 火曜日 4時限	授業形態	講義	
履修開始年次	1年生	単位数	2	備考
主題と概要				
<p>私たちは普段、流通とは何かあるいは流通という言葉をほとんど意識していないで生活をしていますが、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が大きな役割を果たしているのです。私たちは流通なしには生活ができないと言っても過言ではありません。当科目では、1年生を対象として、私たち生活者と流通の接点であり一番身近な存在と言える「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。</p>				
到達目標				
<p>以下の点について能力を高めること。 流通の仕組みについて理解する 流通における小売業の役割について理解する 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</p>				
提出課題				
<p>毎回の小テスト レスポンを使用して、毎回の授業において出席及び当該授業の理解度チェックを兼ねた小テストを行います。 レポート(2回程度(予定)) 中間まとめテスト、期末まとめテスト</p>				
課題(レポートや小テスト等)に対するフィードバック				
原則として当該講義中または次回講義中に解説を行う。				
評価の基準				
<p>毎回の出席(小テスト含む)及びレポート(2回程度)50% 中間まとめテスト25%、期末まとめテスト25% なお、評価項目及びウェイトを変更することがあります。 また、レポートで、定性的な記述において、全く同様のレポートもしくは酷似しているレポートが存在した場合は、その全てのレポートを0評価とします。</p>				
履修にあたっての注意・助言他				
<p>座席指定 他の受講生の迷惑となる行為(私語、飲食、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。場合によっては退出を命じることもあります。</p>				

教科書				
.使用しない。				
プリント資料及び参考文献				
<p>資料 RYUKAポータルサイトの講義連絡から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</p>				
授業計画				
<p>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 (戦略) 6. 小売業のマーチャンダイジング (計画) 7. 小売業のマーチャンダイジング (管理) 8. 中間まとめテスト 9. 小売業のマーケティング (戦略) 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. 小売業の集積りと課題 15. 期末まとめテスト なお、新型コロナウイルス感染症等の影響により、一時的に通学困難になった場合は、対面授業中での対応(オンデマンド授業へ移動はしない)とします。</p>				
授業形態(アクティブ・ラーニング)				
<input type="radio"/> ア: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"/> ウ:ディスカッション、ディベート				エ:グループワーク
<input type="radio"/> オ:プレゼンテーション				カ:実習、フィールドワーク
<input type="radio"/> キ: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				
<p>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おくこと。(2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、理解を深めること。(2時間程度) その他 1) 中間及び期末のまとめテストに関する勉強時間(自90分) 2) レポート 2回程度に必要な時間(自60分)</p>				
卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連				
<p>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。 システムとしての流通の動態や仕組み、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。</p>				
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				
<p>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。</p>				
備考				
<p>新型コロナウイルス感染症等の影響により、一時的に通学困難になった場合は、対面授業中での対応(オンデマンド授業へ移動はしない)とします。 なお、対面クラスにおいて、新型コロナウイルス感染症の感染者、または、濃厚接触者に指定され、一時的に通学が禁止となった学生への対応について、通学できない期間の講義を補完するための方法は、オンデマンドの授業のYoutube配信及びPDFテキストデータの配信により対応します。</p>				