

2025年度 授業シラバスの詳細内容

○基本情報			
科目名	流通経営論（Distribution Management）		
ナンバリングコード	E20305	大分類 / 難易度 科目分野	経営経済学科 専門科目 / 標準レベル マーケティング・流通
単位数	2	配当学年 / 開講期	2 年 / 後期
必修・選択区分	コース必修: Bソリューションコース 選択: 地域マネジメントコース、会計ファイナンスコース、スポーツビジネスコース、こども・福祉コース コース選択必修: 情報メディア学科 情報コミュコース ※入学年度及び所属学科コースで異なる場合がありますので、学生便覧で必ず確認してください。		
授業コード	E041351	クラス名	-
担当教員名	橋本 堅次郎、小久保 雄介		
履修上の注意、 履修条件	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。講義を通して考えると考え抜くは違うことを理解・実践します。また双方向での授業を重視するので質問に対しては積極的に意見を述べてください。		
教科書	なし（資料を配布します）		
参考文献及び指定図書	崔容熏・原頼利・東伸一（2014）『はじめての流通』 有斐閣。 田村正紀（2001）『流通原理』千倉書房。		
関連科目	経営学入門、経営学総論、日本のサービス産業、マーケティング関連科目		

○基本情報		
授業の目的	流通についての基礎知識や、日々変化する流通業の最新の情報や事例を学び、流通業への理解を深めます。この学びを通じて、流通の社会的な役割を理解し、流通企業の立場に立ってビジネスを考える思考力を身に付けることを目的とします。	
授業の概要	毎回の課題はレポート作成です。授業の最初に前回の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	「共同担当方式」
	(3) アクティブ・ラーニング	「ディスカッション、ディベート」
地域志向科目	カテゴリー Ⅲ: 地域における課題解決に必要な知識を修得する科目	
実務経験のある教員による授業科目	本授業に関する実務経験として、コンサルタント会社における経営指導経験、食品業（東証1部）における上場担当取締役、管理本部長としての経験、個人事業主としての起業経験あり。	

○成績評価の指標		○成績評価基準(合計100点)		
到達目標の観点	到達目標	テスト (期末試験・中間確	提出物 (レポート・作品等)	無形成果 (発表・その他)
【関心・意欲・態度】	流通業（小売業、卸売業、流通関連企業）について関心を深める。		10点	5点
【知識・理解】	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。	20点	10点	5点
【技能・表現・コミュニケーション】	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で識見の幅を広める。	10点		5点
【思考・判断・創造】	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。	20点	10点	5点

○成績評価の補足(具体的な評価方法および期末試験・レポート等の学習成果・課題のフィードバック方法)
成績評価はテスト50%、レポート30%、出席・授業態度20%とします。 毎回のレポート提出により回を重ねる毎のレポート内容の充実を求めます。良いレポートの場合は授業でフィードバックします。授業での発言を重視し成績に反映します。

○その他
双方向授業とは、教員と学生が双方で対話をしながら授業を展開する形態のことです。そのメリットとしては「コミュニケーション能力の向上である」問題に対して、深く考え、伝える、巻き込むなどの力が身に付くことです。さらに、他者の意見を聞く、傾聴力も身に付きます。

2025年度 授業シラバスの詳細内容

○授業計画		科目名	流通経営論（Distribution Management）	授業コード	E041351
		担当教員	橋本 堅次郎、小久保 雄介		
学修内容					
1. 講義の目的と進め方(小久保)					
講義の目的と進め方を確認します。流通の基本構造について学ぶとともに、なぜ流通が必要かについて理解します。					
予習	流通と何かを事前学習				約2時間
復習	業者と業態についてまとめる				約2時間
2. 講義の目的と進め方(小久保)					
流通業者が社会的になぜ必要か、その役割について学びます。また流通業者がもつ4つの機能について学びます。					
予習	流通業者とは何かを事前学習				約2時間
復習	価格戦略についてまとめる				約2時間
3. 小売業の役割(小久保)					
小売業とは何か、その基本的な経営形態や差別化の方法について学びます。					
予習	小売業についての事前学習				約2時間
復習	変化対応業についてまとめる				約2時間
4. ゲストスピーカーによる講演					
ゲストスピーカーによる講演になります。授業で学習してきたことを駆使しながら講演を聞くことで実社会での事例を考えていきます。					
予習	ゲストスピーカーの経歴や企業を調べ、質問項目を考える。				約2時間
復習	授業に関してのレポート作成・提出				約2時間
5. 小売業態①(橋本)					
小売業はその経営方法に基づいて、コンビニやスーパーなどの「小売業態」が区分されます。業態を区分する考え方や、各業態の特徴について学びます。					
予習	代表的な小売業態についての事前学習				約2時間
復習	チェーンストアについてまとめる				約2時間
6. 小売業態②(橋本)					
食品スーパーやコンビニエンスストア、百貨店といった代表的な小売業態の特徴とその歴史について学びます。					
予習	代表的な小売業態についての事前学習				約2時間
復習	商品企画についてまとめる				約2時間
7. 卸売業の役割①(橋本)					
卸売業について皆さんはほとんど知らないことと思います。卸売業とは何か、その役割、および代表的な企業や分類について学びます。					
予習	卸売業とは何かについての事前学習				約2時間
復習	授業のレポート提出				約2時間
8. 卸売業の役割②(橋本)					
流通システムにおける卸売業の役割と、日本の流通の特徴である多段階性がなぜ起こるのかについて学びます。					
予習	流通の多段階性についての事前学習				約2時間
復習	授業に関してのレポート作成・提出				約2時間

○授業計画	科目名 流通経営論 (Distribution Management)	授業コード E041351
担当教員 橋本 堅次郎、小久保 雄介		
学修内容		
9. プライベートブランド(小久保) 流通業者が自主企画する商品である「プライベートブランド」について学びます。さらに、メーカーとプライベートブランドの関係についても学びます。		
予習	プライベートブランドについての事前学習	約2時間
復習	授業に関してのレポート作成・提出	約2時間
10. 物流業について(橋本) 物流業とは何か？物流の未来について学びます。		
予習	物流という言葉についての事前学習	約2時間
復習	授業に関してのレポート作成・提出	約2時間
11. 倉庫業(橋本) 倉庫は物流にとって欠かせないものです。倉庫業の種類や将来について学びます。		
予習	倉庫業界についての事前学習	約2時間
復習	授業に関してのレポート作成・提出	約2時間
12. EC(小久保) 近年、成長目覚ましいEC(Electronic-commerce:電子商取引)について、代表的な企業や、その強みと弱みを学びます。		
予習	ECについての事前学習	約2時間
復習	授業に関してのレポート作成・提出	約2時間
13. オムニチャネル(小久保) 先進的な企業において実装化が進んでいる、実店舗とECを最適に組み合わせる「オムニチャネル」という経営手法について、その登場の背景や企業の事例を学びます。		
予習	オムニチャネルについての事前学習	約2時間
復習	授業に関してのレポート作成・提出	約2時間
14. プラットフォーム(小久保) IT企業を中心に「プラットフォーム」と呼ばれるビジネス形態が成長し、流通業にも大きな影響を与えています。プラットフォームとは何か、その事業構造や代表的な企業事例を学びます。		
予習	プラットフォームについての事前学習	約2時間
復習	授業に関してのレポート作成・提出	約2時間
15. まとめ 再度、流通業の全体像を理解するために全14回の授業の復習とまとめをします。		
予習	授業で印象に残ったことを整理。	約2時間
復習	授業に関してのレポート作成・提出	約2時間
16. 期末試験 ここまで学習したことのまとめとしての試験を実施します。		
予習		
復習		