

科目名	流通論／流通と物流	単位数	2単位	学期	前期
担当教員	木村 誠	実務経験の有無		○	
科目区分	カリキュラムマップを表示する	関連するディプロマポリシー			
ナンバリング	X-31-B-2-440019	経営情報学部A：健全な社会生活を営むための常識を持ち、他者と協力して問題解決にあたることができること			
授業の目的	流通業（小売・卸・物流）の基礎、概況を把握する。流通業の今の問題点に触れ、経営者意識を持って考えて自分なりの見解を持つてようにする。流通業の基本的なデータマイニング手法（教師なし機械学習）であるマーケットバスケット分析の考え方と手順を解説する。				
学修到達目標	<p>◎知識・理解の観点：従来の流通業の仕組みと基本用語について学び、それを理解できる。今の流通業界の動向を知り、その諸策の論理を理解できる。業界分析の枠組みを使って諸要因を理解できる。</p> <p>◎思考・判断の観点：多様な価値（収益向上、コスト削減、顧客満足、従業員満足等）について考える。事例分析を通じて多面的判断である経営的意志決定を試みる。データ分析および重要指標評価に基づいた流通方策の策定を試みる。</p> <p>◎技能・表現の観点：事例分析を通じて、ものごとの「見えない」本質について考え、自分なりの言語化、図式化ができる。統計解析ソフトウェアRを用いたマーケットバスケット分析（教師なし機械学習）の手順を遂行できる。</p>				
実務経験との関連性	米国製ソフトウェア販売代理店業務（営業企画推進）の経験を活かし、企業間取引および商いの考え方について解説。				

授業計画	
第1回	オリエンテーション：7-11日本の創成期（ビデオ鑑賞）と議論。週次課題レポート説明
第2回	小売（発注）の技術：7-11日本のIT導入と組織設計。週次課題レポート説明
第3回	コンビニ会計（ロスチャージ会計）：フランチャイズ契約形態（本部と加盟店）。週次課題レポート説明

第4回	オムニチャネル戦略：セブン&アイの「店舗販売とネット通販の融合」。週次課題レポート説明
第5回	ディスカウントストア：ダイソーの仕組み。ビデオ鑑賞。週次課題レポート説明
第6回	ダイソー2代目社長になったつもりで考えてみる：ダイソーの強みと業務改革の検討。週次課題レポート説明
第7回	SPA（製造小売業）：ユニクロの仕組みと強み。週次課題レポート説明
第8回	柳井社長になったつもりで考えてみる：ユニクロの業務改革の検討。週次課題レポート説明
第9回	卸・問屋：菓子卸販売の「吉寿屋」ビデオ鑑賞。卸業、卸販売の業態の仕組み。週次課題レポート説明
第10回	アンチチェーンオペレーション：ビレッジヴァンガードのビデオ観賞。週次課題レポート説明
第11回	商いの考え方：「てんびんの詩」（ビデオ鑑賞）。週次課題レポート説明
第12回	R Studio環境設定：RとR Studioインストール。週次課題レポート説明
第13回	マーケットバスケット分析(1)：その基本概念とアソシエーションルール導出。週次課題レポート説明

第14回	マーケットバスケット分析(2)：階層化クラスター分析とクラスター別評価。週次課題レポート説明
第15回	期末課題レポートの解説：「マーケットバスケット分析による販売促進策の提案」
第16回	期末課題レポートについての質疑応答：「マーケットバスケット分析による販売促進策の提案」

授業時間外の学習	
【予習】時間・内容	Trelloを用いて次回のチェックリスト確認。事前配布資料確認。教科書の該当箇所の通読。これらに2時間を要する。
【復習】時間・内容	教科書の該当箇所の確認。週次課題レポートに取り組むための調査、整理と思考、図示化と記述、そして提出。これらに2時間を要する。

成績評価	
評価基準・方法	週次課題レポート（60%）、期末課題レポート（40%）による総合的評価を行う。6回以上の欠席者は対象外として評価しません。
フィードバック方法	毎回、前回の週次課題レポートについて振り返り、解説する。Slackの「help-流通論」チャンネルでインタラクティブに対応する。

アクティブラーニング	
実施の有無	○
実施内容	PBL（課題解決型学習）

教科書/参考書	教科書：石原武政・竹村正明『1からの流通論《第2版》』 中央経済社，2018年，2,640円
受講上の留意点等	教科書の目次通りに授業は進行しません。マーケットバスケット分析の際に、ラップトップPCを持参しないと授業進行に参加できません。
JABEE	