

2009年度

科目名	販売管理論		
担当教員	尾川 信之		
配当	人社2	コード	43620
開期	前期	講時	木曜日3限
		単位数	2
授業テーマ	生産者・製造者から消費者までの一連のモノの流れを通して流通の仕組みを理解する。		
目的と概要	<p>目的 新聞、ビジネス雑誌等の流通に関する記事を読み解く力を習得する。</p> <p>概要 経済学の分野における人類の最大の発明は、分業、マーケットおよび貨幣だと言われていいいます。私たちは日常生活の中でこれらの恩恵を受け、必要な商品を購入しています。日頃、私たちが目にし、接触するのは販売の部分ですが、この販売に至るまでの間には精巧な流通の仕組みがあるのです。一方で、この流通の仕組みは固定的ではなく、進化を続けています。また、小売業も再編が加速されています。本授業では流通という仕組みを理解し、その上に立って販売管理を学習します。また、近年日本の流通業界で何が起きているのかを考えていきます。従って、普段皆さんがお店を訪れた時の観察力が授業でのディスカッションで重要となります。</p>		
成績評価法	期中のレポート(40%)＋期末試験(60%)		
テキスト	ベースック流通のしくみ/井本 省吾/日本経済新聞社		
参考書			
履修に当たっての注意・助言			
講義計画			
<p>第1回 イントロダクション (行商のおばさんから学ぶ流通の基本形) (1)行商のおばさんの仕事を分析する、(2)もの、情報、金の流れの基本形</p> <p>第2回 流通とは (1)流通の役割、(2)小売業、卸売業、物流とは、(3)なぜ大量・現金仕入は安く仕入れられるのか</p> <p>第3回 小売業 (1)小売業の定義と役割、(2)日本の小売業の歴史、(3)小売店の仕事</p> <p>第4回 今、日本の小売業で何が起きているか (1)百貨店、(2)総合スーパー、(3)専門店</p> <p>第5回 新しい小売業の形体 (1)フランチャイズチェーン、(2)ネット・通信・TV、(3)駅ナカ・駅チカ</p> <p>第6回 卸売業 (1)卸売業の定義と役割、(2)卸機能の高度化</p> <p>第7回 物流 (1)物流の役割、(2)物流システムの仕組み、(3)物流とロジスティック</p> <p>第8回 マーチャндаイジング1 (1)マーチャндаイジングとは、(2)販売流通情報システム(POSとEOS)</p> <p>第9回 マーチャндаイジング2 (1)商品計画、(2)商品予算計画、(3)仕入計画</p> <p>第10回 ストアオペレーション1 (1)売場レイアウト、(2)陳列、(3)荷受・検収</p> <p>第11回 ストアオペレーション2 各自のストアオペレーションの調査結果を発表 ?各自が目する店舗を調査する?</p> <p>第12回 売上高・原価・利益 (1)売上・原価・利益の意味、(2)小売大手の損益計算書の比較</p> <p>第13回 限界利益と損益分岐点 (1)この利益を出すためには、いくらを売り上げなければならないか?</p> <p>第14回 総合演習</p> <p>第15回 まとめ</p>			