

流通店舗のマネジメントと情報化

Management and informatization of Distribution store

中小企業診断コース関連科目

担当教員	鵜飼雄太（客員） 武篤志（客員）	単位数	2単位
開講学期	春学期	開講曜日・時限	授業スケジュール参照 授業スケジュール参照
位置づけ	オペレーション管理, 情報化・DX化, 技術・イノベーション 応用段階		
区分	事業創造コース コース重点科目		

科目紹介

科目の重要性・必要性	<p>【情報】 流通業分野の企業経営に資する情報化のスキルを習得する。クラウド・IoT・AI時代となり、情報化の重要性は増している。</p> <p>【店舗】 中小企業支援については特定の業種に偏ることなく各業種の特徴、診断のポイントについて一定の知識を得ておく必要がある。特に経営視点での指導にとどまらず、現場レベルの改善・改良についての指導を求められる可能性が高い。具体的には小売業の業界特性、トレンドを含む一般的な知識を得る必要がある。また店内環境、マーチャンダイジング、VMD等の店づくりに関連する知識や、売場図面作成方法、競合店調査の手法を学習することによって、小売分野を支援するための知見を身につける必要がある。</p>
------------	---

<p>科目の目的</p>	<p>【情報】 流通業分野の企業の経営課題およびその経営課題を克服するための情報化課題を的確に発見し、その課題克服の具体的方策の立案について指導、支援、アドバイスできる技能を修得する。</p> <p>【店舗】 知識のインプットにとどまらずケーススタディや、実店舗への覆面調査等の手法を通じて、店づくりの考え方について理解を深めるとともに、店舗コンセプト作成、それに基づく店内レイアウト等のプラン作りにより店舗施設についての支援・アドバイスができるスキルの修得。店内レイアウト作成手法の体感とExcel、PowerPoint、CAD、手書き等を活用して売場図面を作ってみることに より売場改善をビジュアルに表現するスキルを身につけること。</p>
<p>到達目標</p>	<p>【情報】 流通業分野の企業の経営目標クリアするための経営課題と、その経営課題を克服するための情報化課題を的確に発見できるとともに、明確化された情報化課題を克服するため、経営戦略に根ざした情報化の基本的な改善提案をそれまでに修得した知識等を基に策定できること。</p> <p>【店舗】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 経営戦略と一貫性のある店舗コンセプトの策定ができる。 2. 策定した店舗コンセプトに基づき店舗レイアウトを作成し、投資採算性を含めた店舗施設計画の策定ができる。 3. 流通業診断実習に向けた基本的な診断スキルの修得。
<p>受講してもらいたい院生</p>	<p>中小企業経営等の経営コンサルタントを目指す院生</p>

授業計画

第1回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：中小流通業の情報化課題について考察してくる。 復習：流通業分野の企業の経営課題と情報化課題の関係を考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	流通業で押さえておくべきIT技術と最新動向（1） 流通業分野の企業の経営環境の変化を踏まえた上で、支援を行う際に押さえておくべきIT技術（SCM、POS、オープンデータ活用、クラウドファンディング等）を学ぶ。
	授業課題	無
第2回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：情報化の進展に伴う中小流通業を取り巻く環境変化について考察してくる。 復習：流通分野の企業の情報化に関する経営環境の変化（IT化の進展、SCMの変化、購買行動の変化など）に関する動向を考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	流通業で押さえておくべきIT技術と最新動向（2） 昨今の急激な外部環境の変化に伴い、“非対面型ビジネスモデルへの適用”を求められる中小流通業の実態を事例を通じて学ぶ。
	授業課題	無
第3回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：中小流通業のWebマーケティング活用について考察してくる。 復習：自身の身近中小流通業のWebマーケティングについて考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	中小流通業におけるWebマーケティング（1） マーケティング戦略(目的)におけるWeb(手段)の役割(関係性)を理解し、Web技術の活用時にどういった支援を行うべきかについて学ぶ。
	授業課題	無

第4回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：中小流通業のWebマーケティング活用について考察してくる。 復習：自身の身近中小流通業のWebマーケティングについて考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	中小流通業におけるWebマーケティング（2） Web活用の基礎知識として、Webサイト（ランディングページ）の作成方法について学ぶ。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック
第5回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：中小流通業のWebマーケティング活用について考察してくる。 復習：自身の身近中小流通業のWebマーケティングについて考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	中小流通業におけるWebマーケティング（3） グループワーク形式でケーススタディを元に実際にランディングページ作成を体験し、支援を行っていく為の具体的な能力を培う。
	授業課題	無
第6回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：中小流通業にとっての情報化のポイントについて考えてくる。 復習：自身の身近な流通業事業者を例にして、情報化を進める場合の懸念点やどう助言すべきかを考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	IT相談ケーススタディ（1） 実際のケーススタディを用いて、中小流通サービス業からIT相談を受けた場合に、どのように対処すべきかをグループワーク形式で学ぶ。
	授業課題	無

第7回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：中小流通業にとっての情報化のポイントについて考えてくる。 復習：自身の身近な流通業事業者を例にして、情報化を進める場合の懸念点やどう助言すべきかを考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	IT相談ケーススタディ（2） 実際のケーススタディを用いて、中小流通サービス業からIT相談を受けた場合に、どのように対処すべきかをグループワーク形式で学ぶ。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック
第8回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：SNSや動画マーケティングについて考察してくる。 復習：第1回～第8回の講義内容について考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	SNS, 動画マーケティング 中小流通業でプロモーション手段を検討する際に必要となるSNS、動画マーケティングについて学ぶ。
	授業課題	無
第9回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	【店舗】 予習：一次試験「運営管理」の知識を再確認しておく。演習では図面を描く練習をします。図面作成手法について事前に練習しておく（Excel、PowerPoint、CAD等。手書き＜定規等が必要です＞）。
	授業内容	【店舗】 ・流通業界の動向確認（業態別の特徴、将来性等について）。 ・最近の消費者動向の変化について。
	授業課題	無

第10回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	【店舗】 授業の内容を振り返る。
	授業内容	【店舗】 ・ 店舗機能の確認。陳列方法・売場づくりの考え方について学ぶ。 ・ 消費者の購買意欲を喚起する仕組み（VMD等）。
	授業課題	無
第11回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	【店舗】 予習：コロナ禍の状況により変えるが、リアル店舗視察に基づくレポート作成。または受講生の自宅近くの商店街の視察に基づくレポート作成のいずれか。
	授業内容	【店舗】 ・ 店舗の立地環境、品揃えの特長、対象顧客の類推、売場レイアウトの特長等について顧客の視点で調査しレポート作成。 ・ 調査結果の発表。意見交換、講師コメント。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第12回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	【店舗】 授業の内容を振り返る。
	授業内容	【店舗】 ・ 調査結果の発表。意見交換、講師コメント。 ・ 店舗視察の意義、目的。留意点について学ぶ。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

第13回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	【店舗】 予習：演習課題の読み込み。必要な情報の入手。
	授業内容	【店舗】 ・ 店づくりを体験するための演習課題の実施。 ・ 立地環境、商圈、ビジネスモデルの作り方の知識を得る。 ・ 収支計画を作ってみることで店舗のマネジメントのポイントを掴む。
	授業課題	無
第14回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	復習：演習課題の取り組み（講義時間中はチームワーク）。個人研究は宿題になります。
	授業内容	【店舗】 ・ 店舗づくりの基本を学ぶ。 ・ コンセプト、ビジネスモデル作成、売場への落とし込み。収支計画作成により実現可能性のある店舗の作り方を学ぶ。
	授業課題	無
第15回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	【店舗】 予習：発表資料の準備。
	授業内容	【店舗】 ・ 演習課題の個人発表。意見交換。質疑応答。講師コメント。 ・ 発表内容の共有により、知識・プロセスの相互補完を行う。 ・ 企画のまとめ方、プレゼン能力の修得。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

第16回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	【店舗】 授業の内容を振り返る。
	授業内容	【店舗】 ・発表内容の共有により、知識・プロセスの相互補完を行う。 ・企画のまとめ方、プレゼン能力の修得。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

授業情報	
授業方法	<p>【情報】 講義、個人演習およびチームワークで構成する。</p> <p>【店舗】 基本的知識修得のための座学と、チーム演習、個人ワークを交えて実施する。講義中に演習を2回実施①講義時間外に店舗（又は商店街）視察およびレポート作成。②演習課題の実施（店舗コンセプトの策定、売場図面作成、収支計画作成）。</p>
テキスト	<p>【情報】 情報化に取り組む流通業の企業（小売り業、卸売り業など）のケースを含むオリジナル講義資料</p> <p>【店舗】 講義内容をまとめたテキストを事前配布予定です。 一部演習課題等は講義中に配布します。</p>
参考図書	<p>【情報】 適宜紹介します。</p> <p>【店舗】 適宜紹介します。</p>

評価方法

評価の視点	評価 ウェイト	備考
【情報1回～8回】 課題レポート 【店舗9回～16回】 研究レポートの内容	60%	【情報】 課題レポートを1回出します。 【店舗】 課題は二つ。視察研究及び課題演習となります。内容、レポートへの取り組み姿勢。発表姿勢、説得力等の評価します。
【情報1回～8回】 講義への参画度 【店舗9回～16回】 講義への参画度	40%	【情報】 講義の中で実施する討議への積極的な参画度を評価する。 【店舗】 講義全体を通じてグループ討議への参画度、リーダーシップ力の発揮度。積極的な質問や意見の発言度。講義の中での発表内容の評価します。
合計	100%	

受講生へ

(授業科目のアピールポイント、必要な基礎となる科目の履修や知識・スキル)

【情報】

情報化の進展が流通業に与えている多大な影響を認識し、中小流通業にとっての情報化の意味について認識するようにしてほしい。

【店舗】

苦手な業界であってもこの機会に知ろうとする積極姿勢が重要です。講義中はパソコンを利用しますので必ず持参してください。