

店舗施設マネジメント

Management of Distribution store

中小企業診断コース関連科目

担当教員	武篤志（客員）	単位数	1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
位置づけ	オペレーション管理 応用段階		
区分	基幹科目		

科目紹介	
科目の重要性・必要性	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。
科目の目的	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。
到達目標	<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能力の修得。
受講してもらいたい院生	中小企業経営等の経営コンサルタントを目指す院生

授業計画		
第1回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：「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	店舗施設マネジメントの進め方（1）（講義とディスカッション） ・店舗コンセプトとマーチャンダイジング 小売業の戦略策定として、流通業界の動向、立地、商圈、法規制、ドメインや最近の消費者動向の変化が影響を与える、店舗コンセプトとマーチャンダイジングについて学ぶ。
第2回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	授業の内容を振り返る。
	授業内容	店舗施設マネジメントの進め方（2）（講義とディスカッション） ・店舗の構成 店舗の各機能、目的と効果、施設と要素について学ぶ。 陳列方法・売場づくりの考え方について学ぶ。演習方法としては、ケースを活用して実施。
第3回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：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	店舗施設マネジメントの進め方（3）（講義とディスカッション） ・店舗の構成 店舗の立地環境、品揃えの特長、対象顧客の類推、レイアウトの特長等について顧客の視点で調査し、個別にレポート作成する。
	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4回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	授業の内容を振り返る。
	授業内容	店舗施設マネジメントの進め方（4）（講義とディスカッション） ・第3回の講義課題に対する調査結果の個別発表。 意見交換を行い、店舗の構成について店舗の各機能、目的と効果、施設と要素、立地環境、品揃えの特長、対象顧客の類推、レイアウトの特長等について、講師講評を通じて理解を深める。
	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5回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：演習課題の読み込み。必要な情報の入手。
	授業内容	店舗施設マネジメントの進め方（5）（講義とディスカッション） ・店舗設備 陳列の基本と商品レイアウトと配置について学ぶ。 店舗における効果的な照明と色彩の知識と組み合わせについて学ぶ。
第6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	店舗施設マネジメントの進め方（6）（講義とワークショップ） ・店づくりを体験するための演習① 立地環境、商圈、ビジネスモデルについて演習を通じて作成し、店舗のマネジメントのポイントについて学ぶ。演習方法としては、ケース問題を活用し、チームに分かれて実施。

第7回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：発表資料の準備。
	授業内容	店舗施設マネジメントの進め方（7）（講義とワークショップ） 第6回の続き。 コンセプト、マーチャンダイジング、売場レイアウトへの落とし込みと収支計画作成について、演習を通じて学び、実現可能性のある店舗の作り方について考察する。
	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8回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	授業の内容を振り返る。
	授業内容	店舗施設マネジメントの進め方（8）（講義とディスカッション） ・店づくりを体験するための演習③ 第7回の続き。 演習課題の個人発表。立地環境、商圈、ビジネスモデル、コンセプト、マーチャンダイジング、売場レイアウトへの落とし込みと収支計画作成について、講師講評を通じて理解を深める。発表内容の共有により、知識・プロセスの相互補完を行う。
	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	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）。

テキスト	講義は担当教員が作成したオリジナルテキストを使用する。（なお、資料によっては必要に応じOffice365に事前・事後アップする。）
参考図書	沼田明美『売上につながるディスプレイ』同文館出版 ISBN:9784495528416 田村登志子『図解VMDの基本』織研新聞社 ISBN:9784881241967

評価方法		
評価の視点	評価 ウェイト	備考
演習レポートの内容 視察 研究及び課題演習の内容、 レポートへの取り組み姿勢。 発表姿勢、説得力等の評価 する。	50%	
講義への参画度 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 での発表内容を評価する。	50%	
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)
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。

その他

シラバスの講義内容は、一部変更する場合がある。
変更の場合は、各教員の講義初日に改めて説明を行う。