

大阪情報コンピュータ専門学校 授業シラバス (2026年度)

専門分野区分	ビジネス応用	科目名	リテールマーケティング I				科目コード	T1681A1		
配当期	前期	授業実施形態	通常				単位数	2 単位		
担当教員名	池田 大輔	履修グループ	1F(BI/BO)				授業方法	演習		
実務経験の内容	資格スクールにおいて、MS-Office (Word・Excel・PowerPoint・Access) を利用した顧客名簿の管理業務全般、及び教材の編集業務に携わった。その経験を活かし、ビジネスシーンに必要な知識やスキルを実践的に講義する。									
学習一般目標	本授業 では、日本商工会議所主催のリテールマーケティング検定3級の基礎知識を修得し、実務で活用できることを目指す。									
授業の概要および学習上の助言	1回ごとの授業を着実に積み重ね、ステップアップしながら理解を深めていく形式の講義となる。配布された資料等は、復習に役立てください。 講義内容はリテールマーケティング検定3級に対応しているため、科目で得た知識を資格取得に活用することも考慮にいらしてください。									
教科書および参考書	販売士教科書 リテールマーケティング(販売士)3級 一発合格テキスト&問題集 第5版(翔泳社)									
履修に必要な予備知識や技能	特になし									
使用機器	課題などをUNIPAに提出できる端末が必要です。									
使用ソフト	特になし									
学習到達目標	学部DP(番号表記)	学生が到達すべき行動目標								
	1/2	小売業の特徴について理解できる。								
	1/2	商品のコンセプトやメリットについて説明できる。								
	3/4/5	発注と物流の基本知識について理解できる。								
	5	科目全体を理解することで、就職活動、就業への意識を高める。								
	5	授業に意欲をもって取り組むことができる。								
達成度評価	評価方法	試験	小テスト	レポート	成果発表(口頭・実技)	作品	ポートフォリオ	その他	合計	
	学部DP	1.知識・理解	20							20
		2.思考・判断	30	10						40
		3.態度		10					10	20
		4.技能・表現								
		5.関心・意欲							20	20
	総合評価割合		50	20					30	100
評価の要点										
評価方法		評価の実施方法と注意点								
試験		前期定期試験期間中に筆記試験を実施する。								

小テスト	ほぼ毎回の授業で演習課題(小テスト)を実施する。
レポート	
成果発表(口頭・実技)	
作品	
ポートフォリオ	
その他	授業への出席、取り組みなどを含め総合的に判断する。

### 授業明細表

授業回数	学習内容	授業の運営方法	学習課題(予習・復習)
第1回	ガイダンス 第1章-1 小売業とは 第1章-2 流通の役割	講義 問題演習	
第2回	第1章-3 商品の分類 第1章-4 現代の流通の役割 第1章-5 販売形態の種類と特徴	講義 問題演習	
第3回	第1章-6 店舗形態別小売業の業種	講義 問題演習	
第4回	第1章-14 さまざまな小売・卸売店舗形態 第1章-15 チェーンオペレーションの基本知識	講義 問題演習	
第5回	第1章-16 チェーンストアの種類と特徴 第1章-17 商店街の種類と特徴	講義 問題演習	
第6回	第1章-18 ショッピングセンターの種類と特徴 第1章-19 店舗販売と無店舗販売の融合 第1章-20 電子商取引	講義 問題演習	
第7回	第2章-1 マーチャンドアイジングの基本	講義 問題演習	
第8回	第2章-4 マーチャンドアイジングの基本 第2章-5 コンビニのマーチャンドアイジングシステム	講義 問題演習	
第9回	第2章-4 インストア・マーチャンドアイジング 第2章-5 仕入計画の基本	講義 問題演習	
第10回	第2章-6 発注と物流の基本知識 第2章-7 価格の決定の基本	講義 問題演習	
第11回	第2章-8 平均値入率の計算 第2章-9 商品管理の基本知識	講義 問題演習	
第12回	第2章-10 データによる在庫管理	講義 問題演習	
第13回	第2章-11 情報通信技術の活用	講義 問題演習	
第14回	課題解決型授業1 授業で学んだ内容に関する課題	課題提出 実施時期:2期(6/1~ 6/15)	

第15回

課題解決型授業2  
授業で学んだ内容に関する課題

課題提出  
実施時期:4期(7/1~  
7/15)