

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Ⅲ				科目コード	T1683A1		
配当期	前期	授業実施形態	通常				単位数	4 単位		
担当教員名	河本 順子	履修グループ	2F(BO)				授業方法	演習		
実務経験の内容	インストラクターとして約10年間会計やビジネスについて、企業や官公庁への指導経験を活かし、販売について実務で活用できるように講義する。									
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2級の応用知識を修得し、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。配布された課題プリント等は各自整理・保管を心がけ、復習に役立ててほしい。 講義内容はリテールマーケティング検定2級に対応しているので、科目で得た知識を資格取得に活用することも考慮に入れておくこと。									
教科書および参考書	販売士教科書 販売士(リテールマーケティング)2級 一発合格テキスト&問題集 第4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	PC持参									
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	オリエンテーション 第1章-1 流通と小売業 第1章-2 小売業の構造変化と業態変化に関する理論仮説 第1章-3 世界の小売業の動向	講義 問題演習	
第2回	第1章-4 組織小売業の運営特性 第1章-5 チェーンストアとは何か 第1章-6 チェーンオペレーションの原則 第1章-7 レギュラーチェーン 第1章-8 ボランタリーチェーン	講義 問題演習	
第3回	第1章-9 フランチャイズチェーン 第1章-10 COOP 第1章-11 専門店	講義 問題演習	
第4回	第1章-12 百貨店 第1章-13 総合品ぞろえスーパー 第1章-14 スーパーマーケット 第1章-15 ホームセンター 第1章-16 ドラッグストア	講義 問題演習	
第5回	第1章-17 コンビニエンスストア 第1章-18 スーパーセンター 第1章-19 中小小売業の課題 第1章-20 商店街の運営特性 第1章-21 ショッピングセンターの今日的課題と方向	講義 問題演習	
第6回	第2章-1 マーチャンダイジングの概念 第2章-2 商品計画の立案 第2章-3 商品カテゴリー構成と品目ミックス	講義 問題演習	
第7回	第2章-4 販売管理の意義とその基本的内容 第2章-5 予算管理と利益計画 第2章-6 損益分岐点の計算式 第2章-7 仕入形態と発注システム	講義 問題演習	
第8回	第2章-8 消費財の分類と再発注のポイント 第2章-9 価格設定の方法 第2章-10 棚割システムの活用方法	講義 問題演習	
第9回	第2章-11 商品管理の方法と商品回転率 第2章-12 POSシステムの活用方法 第2章-13 小売業の物流システム	講義 問題演習	
第10回	第2章-14 サプライチェーンの効率化とパートナーシップ 第3章-1 顧客満足度を向上させるストアオペレーション 第3章-2 売上・利益向上のためのストアオペレーション	講義 問題演習	

第11回	第3章-3 発注システムの運用と管理 第3章-4 商品の補充 第3章-5 戦略的ディスプレイの方法	講義 問題演習	
第12回	第3章-6 棚卸と在庫管理の重要性 第3章-7 レジチェッカーの役割 第3章-8 購買促進を活発化させるディスプレイ方法 第3章-9 ビジュアルマーチャンダイジング	講義 問題演習	
第13回	第3章-10 売り場の効率化を図る指標 第3章-11 レイバースケジュールングプログラム 第3章-12 販売員の接客技術	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)	