

1. 本授業科目の基本情報

科目名（コード）	リーテルマーケティングⅡ		(TDB144)
講義名（コード）	リーテルマーケティングⅡ		(TDB144)
対象学科	デジタルビジネス学科	配当学年	1学年
対象コース	デジタルビジネス学科	単位数	2
授業担当者	忍足祐之	時間数	30
成績評価教員	忍足祐之	講義期間	秋学期
実務者教員		履修区分	選択必修
実務者教員特記欄		授業形態	講義

2. 本授業科目の概要

到達目標・目的	受講者が以下のことを理解し、卒業後の進路に役立てることを到達目標・目的とする To enable the students to obtain the following knowledge and skills which can be their assets after graduation. ①日本企業の仕組みと特長を理解する 前期 Understand mechanism of Japanese companies and characteristics. ②リーテルマーケティングの仕組みとスキルを理解する 後期 Understand merchandizing mechanism and related skills (2nd term)
全体の内容と概要	授業(じゅぎょう)は講義(こうぎ)も含めて(ふくめて)双方向(そうほうこう)の質疑(しつぎ)応答(おうたう)形式(けいしき)で行う(おこなう)。Conduct each class through mutual Q&A.
授業時間外の学修	毎回(まいかい)各項(かくこう)目について(もくについて)各自(かくじ)1つ質問(しつもん)を用意(ようい)してくる (ここが分からない(わからない)、等(とう)) Bring in at least 1 question on each item at class.
履修上の注意事項等	・分からないことは完全(かんぜん)に分かる(わかる)まで質問(しつもん)する Should ask questions until you understand them completely enough to answer the similar questions raised by others

3. 本授業科目の評価方法・基準

評価前提条件			
評価基準	知識（期末試験点） 60%	自己管理能力（出席点） 30%	協調性・主体性・表現力（平常点） 10%
評価方法	期末試験の点数	出席率X 0.3 (小数点以下切り上げ)	授業中の活動評価点 (5点を基準に加点・減点)
成績評価基準	評価	評価基準	評価内容
	S	90～100点	特に優れた成績を表し、到達目標を完全に達成している。
	A	80～89点	優れた成績を表し、到達目標をほぼ達成している。
	B	70～79点	妥当と認められる成績を表し、不十分な点が認められるも到達目標をそれなりに成している。
	C	60～69点	合格と認められる最低限の成績を表し、到達目標を達している。
	D	59点以下	合格点と認められる最低限の成績に達しておらず、到達目標を充足しておらず単位取得が認められない。
	F	評価不能	試験未受験等当該科目の成績評価の前提条件を満たしていない。

4. 本授業科目の授業計画

回	到達目標	授業内容
1	①前期の内容を復習を通じて理解する Review what you have learned in 1st term ②後期のリーテルマーケティングとは何かを理解する Understand what retail marketing is	①会社の成り立ち・概要・部門・日本的経営の特徴を振り返る Review structure, organization, characteristics Japanese management ②リーテルマーケティングとは何か? を例題を通じて学ぶ Understand what retail marketing is by trying example questions

2	①流通産業の変遷と歴史 history of distributing industry ② 流通構造と卸売り、小売の役割 wholesale and retail ③流通産業の形態 category of distributing industry を理解する	①流通とはどういう意味か？なぜマーケティングの4Pに入っているか？What does distribution mean? Why is it included in 4P? ②卸売りと小売りの違い Roles of differences between wholesale and retail ③ 流通にはどんな形態があるか category of distribution outlets
3	マーチャンダイジングの基本を理解する Understand basics of merchandizing	①商品と製品の違い difference between product and merchandize ②仕入と販売purchase and sales ②販売管理 sales management
4	利益profit、決算書financial statements、損益計算書PL、貸借対照表BSを理解する	80円で仕入れた商品を100円で売ったら、どういう仕訳になって、損益計算書と貸借対照表にどう反映されるか？ If you sell a goods at ¥100 purchased at ¥80, what will happen in both P/L and B/S?
5	店舗運営の基本を理解する Understand basics of store management	①開店準備 Preparation for opening a store ②包装 Wrapping ③販売促進sales promotion、広告display/advertisement
6	流通産業の形態を理解する Understand specific outlet styles of distribution industries	——百貨店department stores、専門店specialized shops、GMS、スーパーマーケット、ホームセンター、ドラッグストア、コンビニエンスストア等
7	商圈と立地 target market and sites	どんな場所に店舗を構え、どう売るか？ Where to open a shop and how to sell goods その意思決定に際しての調査方法 Research methods for making a decision
8	マーチャンダイジングの基本——店舗作り、品揃え、棚割り・ディスプレイを理解する	どんな場所に店舗を構え、どう売るか？ Where to open a shop and how to sell goods その意思決定に際しての調査方法 Research methods for making a decisio
9	価格戦略を理解する Understand pricing strategy	価格の決め方、それぞれの方法の長所と問題点how to decide selling price, and advaantages/disadvantages of each method. 価格は誰が決めるか？安ければ売れるか？Who will decide the price? If set in cheap, does it sell well?
10	在庫管理を理解する Understand inventory control	在庫の多寡は立場にとって異なる What an inventory level means varies with a position.
11	販売管理を理解する Understand sales management	店舗のオペレーションの実際とサイクル Actual operation of a retail shop and its cycle
12	顧客満足度をどうやって高めるかを理解する Understand how to increase customer satisfaction	顧客満足の要素 Factors for customer satisfaction, 測定方法 measurement methods
13	IT思考、スキルをリーテルマーケティングにどう生かすか？ How to utilize IT concept and skills for retail marketing	システムの作成と利用 Development of the system and how to use it for increasing sales
14	後期試験(しけん) 2nd term examination	
15	後期試験(しけん)フィードバック ↑feedback と年刊授業のまとめ summary of full-year class	

5. 本授業科目の教科書・参考文献・資料等

教科書	リーテルマーケティング検定3級 税務経理協会
参考文献・資料等	講師がその都度用意する Organized by the lecturer as required
備考	授業は原則日本語で行うが、必要・要望があれば英語の解説を加える Language in class is basically Japanese, while English explanation is added as requested.