

広島商船高等専門学校		開講年度	令和05年度 (2023年度)		授業科目	専門基礎 (流通)	
科目基礎情報							
科目番号	1914002		科目区分		専門 / 必修		
授業形態	講義		単位の種別と単位数		履修単位: 2		
開設学科	流通情報工学科		対象学年		1		
開設期	通年		週時間数		2		
教科書/教材	ビジネス基礎新訂版 (実教出版)						
担当教員	田上 敦士,風呂本 武典,金子 春生						
到達目標							
(1)流通と生活の関係からその役割が説明できる。 (2)小売業の形態が説明できる。 (3)卸売業の形態が説明できる。 (4)流通戦略が説明できる。 (5)基本的なレポートの書き方を理解できる。 (6)プレゼンテーションソフトを利用して基本的な作業ができる。 (7)グループワークで協調性ある行動ができる。							
ルーブリック							
	理想的な到達レベルの目安		標準的な到達レベルの目安		未到達レベルの目安		
評価項目1	生産と消費を結ぶ流通の役割が説明できる。		流通の基本的な用語が理解できる。		流通の基本的な用語が理解できない。		
評価項目2	業種・業態分類で小売業の形態が説明できる。		小売業の基本的な用語が理解できる。		小売業の基本的な用語が理解できない。		
評価項目3	卸売業の機能やその種類といった形態が説明できる。		卸売業の基本的な用語が理解できる。		卸売業の基本的な用語が理解できない。		
学科の到達目標項目との関係							
教育方法等							
概要	流通情報工学科での専門教育への導入に必要な基礎知識を習得する。流通のしくみ、小売業とは何か、卸売業とは何か、流通を支える機能、商取引とマーケティング、情報化と流通などの基礎的な知識を学習する。						
授業の進め方・方法	(1)教科書を暗記するのではなく授業中の解説を記入し、自学自習ノートとしてしっかりと整理すること。 (2)シラバスの項目内容を確認して予習をしておくこと。また、復習のためにレポート課題を適宜出題するので期限内に必ず提出すること。 (3)定期試験時に講義メモ(ノート)チェックを実施し評価の対象とすることがある。 (4)複数人で担当するので授業内容が前後したり項目などが入れ替わることがある。						
注意点	座学を中心としますが、途中で関連分野をテーマとしたグループワークを行います。グループワークの作業に必要なアプリケーションソフトの演習は専門基礎 (情報) で学習します。グループワークはレポート課題および取り組み姿勢やプレゼンテーション等で評価します。使用する教科書は、高学年においても使用するので、卒業時まで捨てないようにする。						
授業の属性・履修上の区分							
☒ アクティブラーニング		☐ ICT 利用		☐ 遠隔授業対応		☒ 実務経験のある教員による授業	
授業計画							
		週	授業内容		週ごとの到達目標		
前期	1stQ	1週	1.流通と生活		1-(1) 生産と消費を結びつける流通のしくみを理解する。		
		2週	1.流通と生活		1-(2) 流通の発達と豊かな生活の関係を理解する。		
		3週	1.流通と生活		1-(3) 流通チャネルを理解する。		
		4週	1.流通と生活		1-(4) 独特の商慣習がある日本の流通を理解する。		
		5週	1.流通と生活		1-(5) 生産と消費の変化と流通の進展を理解する。		
		6週	2.小売業		2-(1) 生産と消費の手間を省く小売業の機能を理解できる。		
		7週	2.小売業		2-(2) 小売業の業種分類と業態分類が理解できる。		
		8週	2.小売業		2-(3) チェーン小売業やプライベートブランドが理解できる。		
	2ndQ	9週	2.小売業・情報通信業		2-(4) バーコードとPOSシステムが理解できる。		
		10週	2.小売業・情報通信業		2-(5) 小売業の技術革新が理解できる。		
		11週	3.卸売業・金融業		3-(1) メーカーと小売業を結ぶ卸売業の機能が理解できる。		
		12週	3.卸売業		3-(2) 小売業の仕入れや品揃えを支える卸売業が理解できる。		
		13週	3.卸売業・情報通信業		3-(3) メーカーの販売と情報収集を支える卸売業が理解できる。		
		14週	3.卸売業		3-(4) 卸売業の分類ができる。		
		15週	3.卸売業・物流業		3-(5) ロジスティクスが理解できる。		
		16週	テスト		前期を振り返り、学習内容を整理し、答案にまとめることができる。		
後期	3rdQ	1週	4.流通戦略 (企業活動)		4-(1) マーケティングの基礎が理解できる。		
		2週	4.流通戦略 (企業活動)		4-(2) 流通チャネルの選び方が理解できる。		
		3週	4.流通戦略 (企業活動)		4-(3) メーカーと流通業との関係が理解できる。		
		4週	4.流通戦略 (企業活動)		4-(4)資金調達や危険回避、企業倫理に基づいた活動が理解できる。		

		5週	5.グループワーク（ビジネスコミュニケーション）	5-(1) 命題(テーマ)が理解できる。
		6週	5.グループワーク（ビジネスコミュニケーション）	5-(2) グループの役割が分担できる。
		7週	5.グループワーク（ビジネスコミュニケーション）	5-(3) グループで議論できる。
		8週	5.グループワーク（ビジネスコミュニケーション）	5-(4) 文書作成ツールを利用してレポートが作成できる。
	4thQ	9週	5.グループワーク（ビジネスコミュニケーション）	5-(5) プレゼンテーションツールを利用して発表資料が作成できる。
		10週	5.グループワーク（ビジネスコミュニケーション）	5-(6) スケジュールが管理できる。
		11週	6. ビジネスと売買	6-(1) 売買取引の手順が理解できる。
		12週	6. ビジネスと売買	6-(2) 代金決済の方法が理解できる。
		13週	6. ビジネスと売買	6-(3) 売買に関する計算ができる。
		14週	6. ビジネスと売買	6-(4) 売買に関する計算の応用ができる。
		15週	テスト	後期を振り返り、学習内容を整理し、答案にまとめることができる。
		16週		

評価割合							
	試験	発表	相互評価	態度	ポートフォリオ	その他	合計
総合評価割合	100	20	0	20	0	60	200
基礎的能力	50	10	0	10	0	30	100
専門的能力	50	10	0	10	0	30	100
分野横断的能力	0	0	0	0	0	0	0