

# 流通概論 -流通や販売の仕組みがよくわかる-

単位数	ナンバリングコード		
2	DBA210		
	教員名	佐藤 芳彰	
	専門	流通システム、マーケティング	
	出身校等	北海道大学 大学院 博士 後期課程 経済学修士	
	現職	北海学園大学 経営学部 教授	
<b>授業形態</b>			
前期印刷授業・後期印刷授業			
<b>授業範囲</b>		<b>試験範囲</b>	
教科書の第1章の1-1「流通の基本概念」 第2章の2-1「マーケティング・チャネル戦略」と2-3「日本の流通システムの特徴」 第4章「自動車・家電・医薬品・書籍の流通」の全部 第5章「百貨店・スーパー・コンビニエンスストアの経営」の全部 第7章の7-2「衣料品専門量販店とハニーズの延期的システム」と7-4「ショッピングセンターの経営」		授業範囲すべて  【試験時参照許可物】 一切自由 ※ただしWebページ（通信教育部POLITEを除く）と生成系AIの参照は不可とする。	
<b>科目の概要</b>			
前半はメーカーの流通活動を中心に流通システムを学習する。自動車・家電・医薬品・書籍など、特徴的な仕組みを持つものをとりあげる。後半は主に小売業の経営を業態別に学習する。百貨店・スーパー・コンビニエンスストア・専門量販店など身近な業態をとりあげる。全体的なテーマとしては、小売業の大規模化と発展によって、メーカーによる統制によって作られた流通システムが、徐々に変化してきたことである。取引慣行で言えば、建値制がなくなりリベートが簡素化されている。メーカーから小売へのパワーシフトとも、製販連携とも言える。また、小売業が卸売業や製造業者の機能の一部を遂行するようになったとも言える。			
<b>授業における学修の到達目標</b>			
メーカー中心の日本の流通システムがどのように変容してきたか、また、その主要な原因であった小売業の発展を理解する。メーカーと小売業の間において卸売業は、メーカーからの独立性を高めてきたことを理解する。			
<b>講義の方針・計画</b>			
第1回：流通の基本概念 第2回：マーケティング・チャネル戦略と日本の流通システム 第3回：自動車の流通 第4回：家電の流通 第5回：医療用医薬品（新薬）の流通 第6回：後発（ジェネリック）医薬品と大衆薬の流通 第7回：書籍の流通			

<b>講義の方針・計画</b>
第8回：百貨店の経営 第9回：大丸の営業改革 第10回：スーパーマーケットの起源と特徴 第11回：現代の総合スーパーと食品スーパーの特徴 第12回：コンビニエンスストアの特徴とセブン-イレブン 第13回：コンビニエンスストアの延期的システムと本部加盟店間の問題 第14回：衣料品専門店とSPA 第15回：ショッピングセンターの経営
<b>準備学習</b>
印刷授業は、教科書や学習用プリントなどを基に自学自習で学習を進めますが、授業範囲の内容の他に、教科書の内容全体を2単位で90時間かけて学習することを目安としています。 わからない用語や内容は、参考文献等で検索することが準備学習として必要になります。
<b>課題(試験やレポート等)に対するフィードバック方法</b>
印刷授業は、提出されたレポートについて講評を付与して返却する。
<b>成績評価の方法およびその基準</b>
科目試験による評価100%
<b>教科書</b>
書名：流通システムと小売経営 改訂版 著者名：佐藤芳彰 発行所：千倉書房 ISBN：9784805111345
<b>参考書</b>
なし
<b>その他</b>
この科目は、以下のカリキュラムの方が履修可能です。 ・卒業要件カリキュラム（'05）、（'15） ・教職課程カリキュラム（'22）、（'19）、（'17）
<b>試験期間</b>
シラバス検索画面トップページ（ <a href="https://syllabus-tsushin.do-johodai.ac.jp/">https://syllabus-tsushin.do-johodai.ac.jp/</a> ）下部の「2024学年暦」を参照
<b>学習プリント</b>
あり
<b>教職科目</b>
商業5の1（必修）、商業6の4
<b>関連受講科目</b>
なし
<b>担当教員の実務経験</b>
実務経験なし