

年 度	2020年度（令和2年度）		
科 目	ショップマネジメント		
担 当	岩井秀男	使用教室	44
実務経験	ヤマギワ電気で経理・総務を担当。売上向上のための施策や売上の商品別分類を作成、売上計画に活かす。		
種 別	<input checked="" type="checkbox"/> 前期 ・ 後期 ・ 通年		
到達目標	小売業の店舗運営をするにあたっての、仕入れ・ディスプレイ・人材・等のマネジメントについて学び、店舗運営の戦力となり活躍できるようになること。		
資格実施月	なし		
評価方法	定期考査（中間・期末）の成績（70%）と平常点（レポート提出、出席状況等）30%の合計		
教科書等	なし		
授業計画	<ol style="list-style-type: none"> 1. 第1週 ショップマネジメントとは <ul style="list-style-type: none"> ・どのような店舗にするのかを「誰に」「何を」「どのように」という事業定義で考えることの理解 2. 第2週 古い形の個人商店と現在の店舗経営の違い <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングの手法で店舗経営を考える 3. 第3週 顧客起点の小売経営について <ul style="list-style-type: none"> ・顧客が喜んで来店する店作りを、実際の店舗の例をあげながら学ぶ 4. 第4週 顧客起点の小売経営 <ul style="list-style-type: none"> ・顧客が喜んで来店する店作りを「成城石井」というスーパーマーケットの展開例を中心に学ぶ。 5. 第5週から第8週 <ul style="list-style-type: none"> ショップマネジメントの視点から見た売り上げの差 ・不況時での好調な企業（店舗）とそうでない企業との原因の調査 6. 第9週から第11週 <ul style="list-style-type: none"> 調査内容の発表に向け資料の整理・パワーポイントの作成 ・調査資料をレポートにまとめる ・パワーポイントの作成 		

7. 第12週から第13週

発表練習

- ・発表内容の修正をしながら声を出して練習

8. 第14週 発表

- ・校長、教員、ビジネス系生徒、IT系生徒の前で発表

9. 第15週 新しいビジネスの創造

- ・イノベーションが新しいビジネスを生むことを過去の例に学ぶ

10. 第16週から第18週

生徒自身のオリジナルなビジネス、いま静かに目を出してきた新しいビジネスを調査しレポートにまとめる。小売業の価格マネジメント