

年 度	2021年度（令和3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	<p>1. 第1週 ショップマネジメントとは</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul> <p>2. 第2週 古い形の個人商店と現在の店舗経営の違い</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティングの手法で店舗経営を考える</li> </ul> <p>3. 第3週 顧客起点の小売経営について</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul> <p>4. 第4週 顧客起点の小売経営</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul> <p>5. 第5週から第8週</p> <p>ショップマネジメントの視点から見た未来の社会とショッピングのかわりを調べる。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・未来の社会を変えるといわれる「5G」（第5世代通信システム）について調べ、5Gを利用したビジネスを調査する。</li> </ul> <p>6. 第9週から第11週</p> <p>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</p>		

- ・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

未来都市での小売店やサービス業の店舗形態や顧客とのかかわり等を5Gの世界の中で考えレポートにまとめる。