

年 度	2022年度（令和4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	☒ 前期 ・ 後期 ・ 通年		
到達目標	小売業の歴史・業態の変化の過程を調べ、今の小売業の状況を調査し、これからの小売業の未来について研究する。また、調査した知識等を生かして、将来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	1. 第1週 ショップマネジメントの学習内容について ・小売店を「コンビニ」「100円均一」「百貨店・スーパー・ドラッグストア」に分けて、それぞれの歴史と現状の課題・未来の形を研究調査を分担する。 2. 第2週 コンビニを「セブンイレブン」「ファミリーマート」「ローソン」について分担して調べさせる。その他の小売店も同様に調べさせる・ ・名前の由来や、一号店について調査内容に入れることを指示 3. 第3週から第5週 それぞれの課題を調査 ・関連のビデオ資料を鑑賞 ・後期に学習するストックリーグの説明 4. 第6週から第8週 それぞれの課題の調査とストックリーグの事前学習 ・関連のビデオ鑑賞 ・3時間のうち1時間を使って今の社会の課題や興味ある事柄を一つ上げ、その理由や経済に影響する事象を考える 5. 第9週から第12週 調査した内容を発表するための準備 ・研究調査したレポートで発表用にパワーポイントを作成する ・ストックリーグの事前学習 課題を一つ選び、その理由や経済に影響する事象を考える		

授業計画	6. 第13週から第14週 発表練習 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15週から第16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17週から第18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19週から第20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 ・小売りの未来についてレポート完成
------	---