産業能率大学 経営学部

ストア・オペレーション	履修年次	3
	単位	2
大神 賢一郎、高原 純一	配当期	後
	授業方法	講義

授業の内容

[授業の概要]
本講座では実際にショップを出店、経営していく際に直面するであろうさまざまな課題にスポットを当て、考察していきます。
こうした多様な業務の中でもとりわけ、顧客と接点を持つ、
①店舗(売り場)、②商品(品揃え)、③人(接客)以上の 3 要素が重要となってきます。
本講座では、これら 3 要素について【店舗計画】【商品計画】【人員計画】という形で捉え、実際の店舗運営に必要な知識を習得していきます。具体的には【店舗計画】では、出店立地選定、店舗レイアウト、内外装等、【商品計画】では仕入れ、適正在庫、品揃え等、【人員計画】ではワークスケジュール、作業割り当て、人件費管理等について学習します。授業自体は「ショップ経営の計数」講座と関連付けて講義や演習を進行していくので、店舗計画は投資計画と、商品計画は売上計画と、そして人員計画は経費計画等と連動し、分かりやすく学習ことが出来るよう構成しています。
前学期、後学期のユニット全 4 科目はすべて「自分のショップを立ち上げる!」というテーマで統一され、連動しています。後学期は具体的な出店計画を作成、発表をしてもらいます。特に計画立案力の習得には重点を置き、出店計画に必要な要素の洗い出し、優先順位付け、目的−手段の体系化など計画立案に必要なスキルについても学習していきます。

この科目の到達目標

・ショップ運営業務が多岐にわたることを理解し、それらを効率的に遂行する手法を身に付ける。
・店舗の出店に必要とされる業務を理解し、出店計画を立案することができる。
・店舗の業績を上げ、利益を確保するために必要な知識と、遂行する能力を身に付ける。

成績評価の方法

定期試験、課題提出、授業出席、授業外学習などを総合的に評価する。

週	授業項目	週	授業項目
1	ストア・オペレーションとは?【導入と基礎知識】	8	売上計画【自店売上予測の方法】
2	店舗計画①【店舗機能、立地選定】	9	人員計画【ワークスケジュールと人件費管理】
3	店舗計画②【店舗レイアウト】	10	出店計画シミュレーション【投資採算の検討】
4	商品計画①【52 週のマーチャンダイジング】	11	出店計画書の作成①【プレゼン資料作成】
5	商品計画②【品揃えと複合化】	12	出店計画書の作成②【プレゼン資料作成】
6	出店候補地の立地調査の準備	13	出店計画発表①【ショップ出店計画プレゼンテーション】
7	出店候補地の立地調査の実施	14	出店計画発表②【ショップ出店計画プレゼンテーション】