

講義名	流通概論(2年生以上)			授業形態	
担当教員	新 雅史	開講期・曜日・時限	前期 金曜日 3時限		
		単位数	2	履修開始年次	1年生

### 主題と概要

当科目は、全学必修科目である「流通科学入門」と一体となった講義です。「流通科学入門」において流通・マーケティングの問題に気づいていただき、それを学部専門科目においてどのように深く学ぶことが出来るのか、その構築しとなるのが本講義です。  
 とくに本講義では、ディプロマ・ポリシーの「知識を知恵に転換することができる、論理的思考力」の育成に力を着きます。流通・マーケティングの現場では、現状の課題を適切に見出し、その課題の解決を模索するなかから、新しいビジネスや業態が生まれています。本講義では、流通・マーケティングの現場における課題発見や構想を理解することで、自らも問題探索、課題提案ができる力の習得をめざします。

### 到達目標

- ・マーケティング動向、流通業界及び関連業界の動向や問題点を理解するための基礎知識を身に付ける。
- ・変化する消費者を捉えるための企業の実践を、マーケティング活動やブランド構築などの中から、学修することができる。
- ・流通の動態や仕組み、小売業の社会的意義についての基礎知識を身に付けることができる。

### 提出課題

中間レポートと期末レポートを実施します。

### 課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバックの方法

理解を深めることを目的として、中間レポート後に解説を行います。

### 評価の基準

中間レポート 50%  
 期末レポート 50%

### 履修にあたっての注意・助言他

当科目は、「流通科学入門」と一体となった講義です。したがって、すでに「流通科学入門」を履修する（もしくは、この二つの講義を同期に受講する）ことが前提となった講義内容であることを留意ください。  
 履修登録自体は、「流通科学入門」を修得していなくても可能です。

### 教科書

.使用しない。

### 参考図書


### その他

毎回の講義において、事前に読むべき資料があります（「流通科学入門」と同じ資料です）。各自でダウンロードし、予習したうえで講義に臨んでください。

### 授業計画

1. 目の前に広がる流通の世界  
 【事前学修（2時間）】  
 自宅から大学までの間で利用している店舗・サービスを洗い出し、それぞれがどのような流通経路を経て商品・サービスを提供しているかを調べ、簡単な図にまとめる。  
 【事後学修（2時間）】  
 講義内容を踏まえ、流通の機能（調達・在庫・輸送・販売など）を整理し、自分の生活との関係をノートにまとめる。
2. 商店街と大型店  
 【事前学修（2時間）】  
 近隣の商店街と大型店について、店舗数・業種構成・立地条件などを調べ、特徴を比較表にまとめる。  
 【事後学修（2時間）】  
 講義で扱った理論（集積効果・規模の経済など）を用いて、両者の強みと課題を整理する。
3. コンビニとドラッグ・ストア  
 【事前学修（2時間）】  
 両業態の売場構成や取扱商品を観察し、共通点と相違点を箇条書きで整理する。  
 【事後学修（2時間）】  
 講義内容を踏まえ、立地戦略や価格戦略の違いを具体例とともにまとめる。
4. 小売業で活躍する人材  
 【事前学修（2時間）】  
 小売業の職種（販売、仕入れ、物流、マネジメントなど）を調べ、それぞれの役割を整理する。  
 【事後学修（2時間）】  
 講義内容を踏まえ、今後求められる能力やスキルについて具体的に書き出す。
5. 店頭での顧客との価値共創  
 【事前学修（2時間）】  
 店舗での接客場面を観察し、店員と顧客のやり取りの特徴を記録する。  
 【事後学修（2時間）】  
 講義内容と照らし合わせ、どのような点で価値共創が行われているかを整理する。
6. 実店舗とバーチャル店舗  
 【事前学修（2時間）】  
 同一商品の実店舗価格とオンライン価格を比較し、サービス内容の違いを調べる。  
 【事後学修（2時間）】  
 講義内容を踏まえ、オムニチャネルの意義と課題を整理する。
7. 中間レポートおよび前半の応用編  
 【事前学修（2時間）】  
 第1回～第6回の要点を整理し、重要概念を一覧化する。  
 【事後学修（2時間）】  
 各概念がどのように関連しているかを図示し、理解を深める。
8. ブランド  
 【事前学修（2時間）】  
 身近なブランドを3つ挙げ、それぞれのターゲット層や特徴を整理する。  
 【事後学修（2時間）】  
 講義内容を踏まえ、ブランドが消費者行動に与える影響を具体例とともに整理する。
9. 流通とマーケティング  
 【事前学修（2時間）】  
 特定企業の販売チャネルとマーケティング施策を調べる。  
 【事後学修（2時間）】  
 講義理論と照らし合わせ、流通構造との関係を整理する。
10. ITの発展と流通・マーケティング  
 【事前学修（2時間）】  
 キャッシュレス決済やECサイトの事例を調べ、その仕組みを整理する。

### 授業形態（アクティブ・ラーニング）

ア：PBL（課題解決型学習）	イ：反転授業（知識習得の要素を授業外に済ませ、知識確認等の要素を教室で行う授業形態）
ウ：ディスカッション、ディベート	エ：グループワーク
オ：プレゼンテーション	カ：実習、フィールドワーク
キ：その他（A・L型であるけれども、以上の項目のいずれにも該当しない場合）	

### 卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

本講義は、特に本学ディプロマポリシーにある「論理的思考力を持った人材育成」に資することを念頭において、講義を構成している。

### 双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

「レスポ」などのICTツールを活用して、講義内容の確認および質疑応答をおこなう。

### 実務経験の有無及び活用

「実務経験あり」。商店街やまちづくりの回にて、近年の実践例を紹介する。

### 備考

この講義を受講するにあたり、次の点に注意してください。  
 初回の講義に必ず出席すること  
 最初の授業では、講義の内容やルールについて詳しく説明します。重要な情報を逃さないよう、必ず出席してください。  
 授業中のマナーを守ること  
 授業中の私語、居眠り、遅刻、途中での退室、スマートフォンの使用など、授業の進行を妨げる行為は禁止です。