

講義名	リテリングケーススタディ			授業形態	
担当教員	新 雅史	開講期・曜日・時間	後期 木曜日 3 時限		
		単位数	2	履修開始年次	3 年生

主題と概要

この講義では、流通業の事例研究(ケーススタディ)を通じて、小売業の仕組みや戦略を学び、現代の商業環境を理解する力を養います。小売業は、消費者ニーズや社会環境の変化に対応しながら進化してきました。本講義では、商店街や地場産業などの伝統的な小売形態から、新しい販売手法やデジタル技術を活用した小売業の最新様相まで、多様な事例を取り上げ、経営やマーケティングの視点から分析します。

講義では、沖縄の「マチグー」や神戸の地場産業を事例に、小売業の地域特性や歴史的背景を学ぶとともに、立地戦略や移動販売、マルシェの運営など、商業空間の形成とその役割を考察します。また、価格設定の考え方、鮮魚業やリユース業の展開、日本の工芸品の再ブランド化といった具体的な業界の事例を取り上げ、小売業が直面する課題と機会を探ります。さらに、「応援消費」や「ライブコマース」、インターネットを活用した輸入販売ビジネスなど、デジタル技術を活用した新たな小売モデルにも注目し、消費者との関係構築の変化を学びます。

本講義を通じて、小売業の多様な形態とビジネスモデルを体系的に理解し、流通業界における課題と今後の展開について考察する力を身につけることを目指します。

到達目標

- 事例を通じて、小売業の成り立ちと地域特性を理解する
沖縄の「マチグー」や神戸の地場産業を事例として、小売業がどのように地域の歴史や社会環境と結びついて発展してきたのかを学びます。
- 事例を通じて、現代の小売業の多様な展開を知る
移動販売やマルシェの取り組み、ライブコマースや応援消費の実践例をもとに、新しい販売手法や消費者との関係構築の方法を理解し、小売業の進化を学びます。
- 事例を通じて、小売業の経営戦略を学ぶ
価格設定の工夫や立地戦略、工芸品やクラフトビールの再ブランド化など、具体的な企業や業界の事例をもとに、小売企業の競争力を高めるための考え方を身につけます。
- 事例を通じて、小売業に求められる専門知識とスキルを習得する
リユース業や鮮魚業など、専門性が求められる業界の事例を通じて、小売業において重要な経営やマーケティング、販売促進のスキルを学びます。
- 事例を通じて、小売業の社会的役割を考える
地域社会や環境問題と小売業の関係を、応援消費やサステナブルな販売手法の事例をもとに理解し、持続可能なビジネスのあり方について考える力を養います。

提出課題

- レスポンス(もしくはキャンバスクロス)上の課題と期末試験
1. リユース業の可能性を探る
【予備】リユース業の代表的な企業やサービスを調べ、特徴をまとめる。(2時間)
【復習】講義内容を基に、リユース業のビジネスモデルと今後の可能性を整理する。(2時間)
 2. 鮮魚業のゆくえ
【予備】近くのスーパーや市場で魚の販売状況を観察し、気づいた点をメモする。(2時間)
【復習】講義内容を基に、鮮魚業の課題や今後の展望を整理する。(2時間)
 3. アメリカと日本におけるクラフトビールの展開
【予備】クラフトビールの定義を調べ、日本とアメリカの代表的なブランドを確認する。(2時間)
【復習】講義で学んだクラフトビール市場の違いを整理し、今後の展開を考察する。(2時間)
 4. 日本工芸品の再ブランド化
【予備】日本の伝統工芸品を調べ、どのように販売されているか確認する。(2時間)
【復習】講義で学んだ工芸品の再ブランド化の成功事例を整理し、ポイントをまとめる。(2時間)
 5. 応援消費とは何か
【予備】「応援消費」の意味を調べ、具体的な事例を1つ見つける。(2時間)
【復習】講義をもとに、応援消費の意義と消費者の心理的要因を整理する。(2時間)
 6. ライブコマースの可能性について
【予備】ライブコマースとは何かを調べ、実際に行われている例を確認する。(2時間)
【復習】講義で学んだライブコマースのメリット・デメリットを整理し、市場の展望をまとめる。(2時間)

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

- レスポンス(もしくはキャンバスクロス)の課題については、講義中に総括、講評をおこないます。

評価の基準

この講義は、次の2つの要素から評価を行います。

授業ごとの課題提出(20%)
レスポンス(またはキャンバスクロス)を用いた授業内の課題。
期末試験(80%)
学期の終わりに実施する試験。

この2つを総合して、講義で学んだ内容をどれだけ理解できたかによって成績を判定します。

履修にあたっての注意・助言他

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。

最初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。

迷惑行為には厳しく対応します
周囲の学習を妨げる行為が目立つ場合は、名前を確認したうえで退室してもらいます。その回の授業は欠席扱いとなるので、十分注意してください。

事前に流通企業について調べておくこと
流通業界についての基本的な知識を持っておくこと、授業がより理解しやすくなります。特に、流通企業の経営者に関するニュースや書籍を読んでおくこと、業界の動きがよく分かります。

教科書

.使用しない。

参考図書

その他

講義連絡を通じて資料を配布します。参考文献は各自において適宜指示します。

授業計画

1. ガイダンス
【予備】シラバスを読み、授業の全体像を把握する。(2時間)
【復習】講義のポイントと疑問点をまとめる。(2時間)
2. 沖縄の商店街はどう歴史的に形成されたか: マチグーとは何か
【予備】「マチグー」の意味を調べ、代表的な商店街を1つ選び、その特徴を簡単にまとめる。(2時間)
【復習】講義で学んだ沖縄の商店街の歴史や特徴を整理し、他地域との違いをまとめる。(2時間)
3. 沖縄における新規事業の展開
【予備】沖縄で最近話題になっている新規事業を1つ調べ、概要を把握する。(2時間)
【復習】講義で学んだ新規事業の特徴を整理し、成功要因や課題を分析する。(2時間)
4. 神戸の地場産業
【予備】神戸の代表的な地場産業を1つ調べ、主要な製品や特徴をまとめる。(2時間)
【復習】講義内容を基に、神戸の地場産業の成り立ちや競争力を整理する。(2時間)
5. 小売業における立地の考え方
【予備】近所の商業施設や店舗の立地を観察し、なぜその場所にあるのかを考える。(2時間)
【復習】講義内容を基に、小売業の立地戦略を整理し、事例とともにまとめる。(2時間)
6. 移動販売の過去・現在・未来
【予備】移動販売の事例を1つ調べ、その特徴やターゲットを簡単にまとめる。(2時間)
【復習】講義で学んだ移動販売の変遷や現代の課題、将来の可能性を整理する。(2時間)
7. マルシェのつくりかた
【予備】地域で開催されているマルシェの事例を調べ、特徴を把握する。(2時間)
【復習】講義内容を整理し、マルシェ運営に必要な要素や成功事例をまとめる。(2時間)
8. 価格をどう設定するか
【予備】普段利用する商品の価格を観察し、なぜその価格なのかを考える。(2時間)
【復習】講義で学んだ価格設定の考え方を整理し、価格戦略の種類をまとめる。(2時間)
9. 鮮魚業のゆくえ
【予備】近くのスーパーや市場で魚の販売状況を観察し、気づいた点をメモする。(2時間)
【復習】講義内容を基に、鮮魚業の課題や今後の展望を整理する。(2時間)
10. アメリカと日本におけるクラフトビールの展開
【予備】クラフトビールの定義を調べ、日本とアメリカの代表的なブランドを確認する。(2時間)
【復習】講義で学んだクラフトビール市場の違いを整理し、今後の展開を考察する。(2時間)
11. リユース業の可能性を探る
【予備】リユース業の代表的な企業やサービスを調べ、特徴をまとめる。(2時間)
【復習】講義内容を基に、リユース業のビジネスモデルと今後の可能性を整理する。(2時間)
12. 日本工芸品の再ブランド化
【予備】日本の伝統工芸品を調べ、どのように販売されているか確認する。(2時間)
【復習】講義で学んだ工芸品の再ブランド化の成功事例を整理し、ポイントをまとめる。(2時間)
13. 応援消費とは何か
【予備】「応援消費」の意味を調べ、具体的な事例を1つ見つける。(2時間)
【復習】講義をもとに、応援消費の意義と消費者の心理的要因を整理する。(2時間)
14. ライブコマースの可能性について
【予備】ライブコマースとは何かを調べ、実際に行われている例を確認する。(2時間)
【復習】講義で学んだライブコマースのメリット・デメリットを整理し、市場の展望をまとめる。(2時間)
15. インターネットを用いた輸入販売ビジネスとは何か

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

流通業界をとりまく経営環境の変化を主体的に読み取ることができ、かつ、その変化にあわせてマーケティング活動やブランド戦略を柔軟に立案することができる。社会システムの発展にあわせて先進的小売企業がどのように流通機能を担ってきたかを理解するとともに、今後の流通の姿に対する心構えと対応力を習得することができる。小売業の社会的役割およびそこで就業することの意義を理解することができる。その理解を通して、小売業でリーダーシップをもって働くことができる意欲と倫理観を涵養する。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

レポートの講評などにおいてレスポンスやキャンバスクロスなどの機能を用います。

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に関わる内容を中心に、近年の実践例を紹介する。

備考
