

講義名	流通企業経営論			授業形態	
担当教員	新 雅史	開講期・曜日・時間	後期 木曜日 2 時限		
		単位数	2	履修開始年次	2 年生

主題と概要

流通業は、私たちの生活に深く関わる産業であり、都市の発展や交通システムの変化、人々の消費スタイルに大きく影響を受けています。そして、流通企業は常にこうした社会の変化に対応しながら、新しい形へと進化し、生き残りを図っています。

本講義では、流通業を取り巻く社会環境の変化を理解するために、メーカーと小売業の力関係の変遷、消費の多様化への対応、グローバル化、情報技術の進化、サステナビリティといったテーマを軸に、日本の流通企業がどのように事業を展開し、戦略を講じたかを学びます。具体的には、化粧品・自動車業界に対する流通系列化、スーパーマーケットやファミリーレストランの郊外展開、百貨店の経営改革、ドン・キホーテの個店経営、楽天のオンラインモール、ファストファッションとスローファッションなど、多様な業態の事例を取り上げ、それぞれの企業がどのように成長し、競争を乗り越えてきたのかを考えます。

また、日本国内だけでなく、ウォルマートをはじめとする海外の流通企業の動向にも目を向け、グローバル市場でどのような流通の仕組みが展開しているのかを比較します。これにより、異なる市場環境における流通の特徴や、デジタル化・サステナビリティへの対応など、日本の流通業がこれから直面する課題についても理解を深めていきます。

到達目標

- 流通業界の基本構造を理解する
卸売業・小売業の現状や流通系列化の仕組みを学び、メーカー・卸売業・小売業の間の力関係や流通チャネルの構造について基礎的な知識を身につけます。
- 多様な業態の経営戦略を分析する力をつける
百貨店、スーパーマーケット、ディスカウントストア、オンラインモール、ファストファッションなど多様な業態の事例を通じて、各企業が採用する経営戦略（チェーンストア理論、個店経営、SPA、プラットフォーム型ビジネス等）の特徴と課題を比較・分析する力を養います。
- 社会の変化に対応する流通の進化を理解する
グローバル化、デジタル化、消費の多様化、サステナビリティといった現代社会の変化に対し、流通企業がどのように事業モデルを転換し対応しているのかを学び、今後の流通業界の方向性を自ら考察できる力を育てます。
- 流通企業が社会に果たす役割を多角的に考える
流通企業の経営やマーケティングの考え方を学ぶことで、流通が消費者の生活、地域経済、労働環境、環境問題といった社会全体の仕組みの中でどのような役割を果たしているのかに関心を持ち、多角的に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

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付します。
基本的な参考文献は以下の通り。それ以外も適宜紹介します。
矢作敏行、1996『現代流通 理論とケースで学ぶ』。有斐閣
矢作敏行編、2011『日本の優秀小売業の底力』日本経済新聞社
など

授業計画

- ガイダンス：流通企業経営論の意義
【予備】シラバスを熟読し、講義の主要テーマを把握。関心のあるテーマを1つ選び、業界ニュースを調査。（2時間）
【復習】講義内容を整理し、重要な概念やキーワードをまとめる。（2時間）
- 卸売業と小売業の現状
【予備】経済産業省の統計資料を確認し、日本の卸売・小売業の市場規模と業態の特徴を整理。（2時間）
【復習】講義内容を整理し、日本の流通業の現状と課題をまとめる。（2時間）
- メーカーによる流通支配 / 流通系列化：化粧品業界を事例に学ぶ
【予備】資生堂や花王の販売戦略を調査し、メーカー主導の流通構造を整理。（2時間）
【復習】講義内容を振り返り、流通系列化の仕組みと影響をまとめる。（2時間）
- メーカーによる流通支配への対抗：量販店を事例に学ぶ
【予備】量販店の仕入れ戦略を調査し、メーカー支配との関係を考察。（2時間）
【復習】講義内容を整理し、メーカーと小売業の力関係の変遷を理解する。（2時間）
- 生鮮品の流通構造の変化：スーパーマーケットを事例に学ぶ
【予備】生鮮品の流通構造の変遷を調べ、スーパーマーケットの役割を整理。（2時間）
【復習】講義のポイントをまとめ、生鮮流通の課題を考察。（2時間）
- メーカー主導型流通企業の展開：自動車業界を事例に学ぶ
【予備】トヨタの販売戦略を調査し、メーカー主導の流通戦略を把握。（2時間）
【復習】講義内容を整理し、ディーラー制度の特徴を理解。（2時間）
- メーカー主導型流通企業の展開：自動車業界を事例に学ぶ
【予備】前回の学習を踏まえ、ディーラーの役割や販売チャネルの変化を調査。（2時間）
【復習】メーカーと販売店の関係性を講義内容と照らし合わせて整理。（2時間）
- 郊外部における流通企業の展開：ファミリーレストランを事例に学ぶ
【予備】ファミリーレストランの立地戦略を調査し、郊外型店舗の特徴を整理。（2時間）
【復習】講義のポイントをまとめ、流通と都市構造の関係を理解。（2時間）
- 小売業の国際化：ウォルマートはいかに小売業の巨人になったか
【予備】ウォルマートの成長戦略を調査し、日本市場への参入事例と比較。（2時間）
【復習】講義を振り返り、グローバル小売業の特徴を整理。（2時間）
- 文化商品を取り扱う流通企業：TSUTAYAと真夏書店
【予備】TSUTAYAのビジネスモデルを調べ、文化商品の流通特性を整理。（2時間）
【復習】講義内容をもちに、文化商品の流通とマーケティング戦略を理解。（2時間）
- ファストファッションとスローファッション
【予備】ファストファッションの代表的ブランド（UNIQLO、ZARA、H&M）のビジネスモデルを調査し、SPA（製造小売）の仕組みを理解する。（2時間）
【復習】講義を振り返り、ファストファッションの環境・労働問題と、スローファッション（パタゴニア等）やリユース市場の拡大についてエシカルなサプライチェーンの観点から整理する。（2時間）
- 店舗運営改革：大丸松坂屋百貨店の事例から考える
【予備】百貨店の仕入れ方法（買取・委託・消化仕入れ）の違いを調査し、百貨店業界の現状を把握する。（2時間）
【復習】講義を振り返り、大丸松坂屋百貨店の第一次、第二次営業改革の内容及び、テナント戦略、外商戦略など新たな経営モデルへの転換を整理する。（2時間）
- 製造・卸売・小売の境：楽天の事例から考える
【予備】楽天市場のビジネスモデル（クラウドファンディング）を調査し、Amazonとの違いを比較する。（2時間）
【復習】講義を振り返り、楽天市場の「集積の経済」による成長プロセスや、出店者サポートの仕組み（RIS、ECコンサルタント、楽天大学）を整理する。（2時間）
- ドン・キホーテの経営戦略と企業革新
【予備】ドン・キホーテ（PPH）の店舗を訪問または動画等で観察し、「圧縮陳列」「POP洪水」などの特徴を確認する。（2時間）
【復習】講義を振り返り、チェーンストア理論との違い（権限委譲・主権在現・個店経営）や、「競争」による人材育成、CVDH+の業態コンセプトを整理する。（2時間）
- まとめ：流通企業経営論の総括と現代流通の展望

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

マーケティングや流通業界の動向を踏まえながら、流通企業がいかにマーケティングやブランド戦略をおこなっているかを、具体的に学修できる。ライフスタイルの変化にともなう消費者ニーズの多様化に対して、先進的な流通企業がいかなるマーケティング活動やブランド構築を展開したかを具体的に理解し、変容する社会環境のなかで自組織の強みをリーダーシップをもって消費者に訴求できる能力を身に付けることができる。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

レスポンスのアンケート機能を用いるなど、ICTツールによる双方向性を意識した授業を予定している。

実務経験の有無及び活用

「実務経験あり」。商店街における商業支援から得た現場レベルの情報を適宜紹介する。

備考