

講義名	流通システム原理特論			授業形態	
担当教員	長坂 泰之	開講期・曜日・時限	前期 火曜日 3時限		
		単位数	2	履修開始年次	1年生

主題と概要

本講義は、流通システムに関する基本知識の習得を目的としている。流通・マーケティング分野に関連する他の講義を履修する上で必要な基礎知識、とりわけ流通システムの構造と動態、それらを規定する要因に関する理解を深めることを狙いとしている。

到達目標

1. 流通システムの構造と動態、それらを規定する要因に関する理解を深めることができるようになる。
2. 現実の背後にある問題を理論的に論じることができるようになる。
3. 学術論文を作成する際に必要となる流通システムに関する基礎理論を完全にマスターすることができるようになる。
4. 着眼すべき論点から解明すべき研究上の問題を導くことができるようになる。

提出課題

毎回の講義で取り上げるテーマに関して、議論すべき課題を中心にディスカッション形式で行う。

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

最終記述試験については、各自の答案に必要な応じて解説中心のコメントをつけて返却する。

評価の基準

- 次の3側面から総合評価する。
- (1) 講義への貢献度(講義の内容・ディスカッションへの参加度) 30%
 - (2) 中間レポート 30%
 - (3) 最終記述試験 40%

履修にあたっての注意・助言他

取り上げるテキストを毎回配布する。必ず事前に予習したうえで、ディスカッションに参加すること。学生からの質問・問題提起を題材にしてディスカッションする。いわゆる一方的な知識伝達としての「講義」は行わない。

教科書

.使用しない。

参考図書

.コマースの興亡史・商業倫理・流通革命・デジタル破壊 . .	矢作敏行	日本経済新聞出版社	3850	9784532135195
.ベーシック流通と商業(第3版).	原田英生, 向山雅夫・渡辺達朗	有斐閣アルマ	2200	9784641221710
.ビジネス・エッセンシャルズ 5 流通 .	大阪市立大学商学部	有斐閣	3300	9784641052680

その他

講義初回にテキストを配布すると同時に、参考文献リストを提示する。

授業計画

- 授業計画
- 1 講義解題・担当割り当て
 - 2 流通機能
 - 3 流通機能
 - 4 流通機能の分化と統合
 - 5 商業の社会性と売買集中の原理
 - 6 商業者の機能と存立根拠
 - 7 マーケティングと商業
 - 8 流通革命論
 - 9 卸売商業構造(新聞屋無用論を含めて)
 - 10 業態論
 - 11 業態論
 - 12 中小小売商業の存立
 - 13 流通政策
 - 14 まとめ
 - 15 最終記述試験

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

当該授業は流通システムに関する諸理論を理解し、それを駆使して現実の現象を分析し、問題を解決する方法を提示し、また諸概念について批判的検討を加える。そうすることで、卒業認定の当否、視点の置き方、理論の適用方法、研究対象の範囲、証拠の充実程度、方法・手法の妥当性からなる研究上の問題意識を受け、明らかにすべき研究課題が設定できるようになる。課題設定は当該分野の研究の発展・深化への積極的な提案でもあるべきだから、実行にも十分活用できる。また、流通システムに関する理論が他でも通用するか、他事例にも拡張できるかといった一般化および現象性を常に検討するようになる。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

少人数授業のため、ICTを活用しなくても双方向授業形式になっている。

実務経験の有無及び活用

実務経験あり。
教科書「中心市街地活性化のツボ」に掲載されている20以上の事例は自ら実務として関わった事例もしくは現地でのピアリングをもとにその成功要因などを分析したものです。
国の中小企業・地域に関する政策実施機関である独立行政法人中小企業基盤整備機構に30年以上在籍。中小企業の融合化(産学官連携)、人材育成(中小企業診断士養成、中小企業経営後継者育成等)、インキュベーション(起業・創業)運営、流通団地、工業団地、中心市街地、商店街、共同店舗(以上、産業界)、中小小売業の経営診断の経験あり。流通の現場の実態を伝えます。経済産業省登録中小企業診断士。内閣府地域活性化伝道師。

備考