

講義名	業界研究（流通）		
科目区分	特別研究		
担当教員	長坂 泰之		
開講期・曜日・時限	前期 月曜日 3時限	授業形態	
履修開始年次	2年生	単位数	2
備考			

主題と概要			
<p>本講義は、一般社団法人日本ショッピングセンター協会の提供による寄付講座である。一言でいえば「ショッピングセンターマスター講座」と称することができる。その内容は以下の4分野から構成される。</p> <p>①開発 SCの新規開発は減少傾向であり、現在の大学生が仮にSC関連の業務に就いたとしても新規開発に関わる可能性は高くない。従って新規開発に複数単元を割くよりはリノベーションやコンバージョンを含めて開発業務を紹介する。</p> <p>②リニューアル 新規開発が減少し、既存物件のリニューアルに力を入れるディベロッパーが増加している。従ってリニューアルを1単元分けて、事例も含めて紹介する。</p> <p>③人財 人材ではなくあえて人財とした。現在のSC経営において最重要課題であることは間違いない。労働力としての人財、経営資源としての人財をそれぞれ論じた上で、人間が果たすべき業務と、オートメーション化すべき業務について考える。</p> <p>④デジタル化 今後のSCを考察する上で、非常に重要な内容と考える。過去の成功事例が全く通用しない世界になりつつあることから、未来を想像してヒントを提供する単元にしたいと考える。</p>			

到達目標			
<p>ショッピングセンターに関してくまなくマスターできる講義であり、「ショッピングセンターマスター講座」と言える。我が国のショッピングセンターの新規開発は減少傾向である中で、ショッピングセンターが生存をかけて時代の変化に対応すべくどのような取り組みをしているのかを理解することを目標とする。</p>			

提出課題			
<p>第2回目から第14回目まではSCに関してくまなくマスターできる講義内容である。各講義を聴いたうえで、①講義内容のポイントをまとめ、②自らの役に立ったことや社会に出るうえで参考になったこと（2点以上）を記載し提出すること（様式指定、提出日は、講義2日後の18時まで。提出場所は第1研究棟1階事務室前のBOX）。このレポートを評価対象とする。</p>			

課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバック			
<p>必要に応じて毎回のレポートをフィードバックします。</p>			

評価の基準			
<p>第2回目から第15回目のレポートで評価する。第15回目のレポートは、14回目までの講義で印象に残った講義とその理由を記載、複数選択可。一般社団法人日本ショッピングセンター協会と情報共有。初回を除く10回以上のレポートの提出を持って出席の下限の要件を満たすものとし、合計14回のレポートの内容で評価する。なお、全く同じレポートが提出された場合は、すべてのレポートを無効とするので注意すること。</p>			

履修にあたっての注意・助言他			
<p>外部講師の方々には本来の多忙な業務の時間を調整して講義をしてください。感謝の気持ちで臨みましよう。ショッピングセンターに関してくまなくマスターできる講義はあまりなく貴重な機会であり、この機会を有効に活用して欲しいと思います。講義中の私語、居眠りは社会人ではあり得ないので厳禁とします。</p>			

教科書			

プリント資料及び参考文献			
<p>プリント・資料は毎回の講義の際に配布する。参考文献は第1回目の講義時に指示する。</p>			

授業計画			
<ol style="list-style-type: none"> 1. ガイダンス（長坂） 2. 日本のSC <ul style="list-style-type: none"> ・SCの定義、歴史、ビジネスモデル・日本におけるSC発展の要因・所有と経営の概念 3. 海外のSC <ul style="list-style-type: none"> ・世界のSC事例・日本型SC運営との違い・日本式SCの海外進出 4. SCと中心市街地 <ul style="list-style-type: none"> ・英国の中心市街地とSCの関係性（長坂） 5. SCの新規開発（事例研究①） <ul style="list-style-type: none"> ・SCの新規開発手順・リノベーション&コンバージョン・SCの新規開発事例 6. SCのマーケティング <ul style="list-style-type: none"> ・SCビジネスの本質・SCを取り巻く環境の変化・SCの「売れる仕組み」の作り方 7. SCのマーケティング（事例研究②） <ul style="list-style-type: none"> ・「LUQUA 1100（ルクア イーレ）」のマーケティング手法・SCのマーケティングで重要なこと・SCの持続的な発展を可能とするPDCA 8. SCの管理運営 <ul style="list-style-type: none"> ・マネジメントオフィス（管理事務所）の役割・SCの営業管理と施設管理・管理運営の必要性とは 9. SCのリニューアル（事例研究③） <ul style="list-style-type: none"> ・リニューアルの必要性・リニューアルの手順・リニューアル事例 10. 地域との連携 <ul style="list-style-type: none"> ・SCの構成要因とステークホルダー・地域のハブとして・公共性と災害時に果たすべき役割 11. SCと人財 <ul style="list-style-type: none"> ・SCが求める人財、テナントが求める人財・変わる人財の概念と多様な労働力・SCでのキャリアパス 12. SCを取り巻く環境変化 <ul style="list-style-type: none"> ・SCへの来店動機が多様化・Eコマースとリアル店舗の関係性・人口減少&少子高齢化への対応 13. SCのデジタル化 <ul style="list-style-type: none"> ・テクノロジーの活用・キャッシュレス社会の到来・非ショッピング業態の拡充 14. ディベロッパーの役割（事例研究④） <ul style="list-style-type: none"> ・SCというビジネスモデルの限界・ディベロッパーが持つノウハウと可能性・未来のSCとは（OOSCの事例を参考に） 15. 総括（長坂） （長坂以外は外部の実務家。講師陣は業務の都合で変更になることがある） 			

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		

準備学修（予習・復習等）の具体的な内容及びそれに必要な時間			
	【予習】 シラバスに毎回の講義の概要が記載されているので、不明な単語については予め調べておくこと（15～30分）		
	【復習】 ①講義内容のポイントをまとめ、②自らの役に立ったことや社会に出るうえで参考になったことをレポートとして取りまとめることで、振り返りとなると考えている。業界に興味のある学生がさらに学習を進めて欲しい（15～60分）		

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述			
<p>外部講師陣による講座であり、双方向授業になればより好ましいと考えているが、基本的には講師陣に委ねている。</p>			

実務経験の有無及び活用			
<p>【実務経験あり】 担当教員及び各回でお話いただく学部講師は全員実務経験者であり、将来を考えたときにこれだけ様々な実務経験者の講義を聞くことは非常に有意義であると考えます。ぜひ、就職活動に生かして欲しいと考えています。</p>			

備考			