講義名	小売成長戦略論				
科目区分	展開				
担当教員	向山　雅夫				
開講期・曜日・時限	前期 木曜日 ３時限		授業形態		
	2019年度 人間社会学部 人間健康学科 スポーツマネジメントコース／2019年度 人間社会学部 人間健康学科 スポーツ健康コース／2019年度 人間社会学部 人間健康学科／ 2019年度 人間社会学部 観光学科 ホテル・ブライダルコース／2019年度 人間社会学部 観光学科 観光事業コース／2019年度 人間社会学部 観光学科／				
履修開始年次	２年生	単位数	2	備考	

主題と概要

「日本の小売企業は、どのようにして大規模な近代的小売業に成長していったのか」について理解することが本講義のテーマである。いまアジアでは、流通革命が急速に進行している。日本はアジアでは最初に流通革命が発生し、その後流通近代化が実現した。

本講義では、日本における流通の過去から現在までを「小売企業成長戦略」という概念の元で、包括的に検討する。

到達目標

以下の点について理解を深めること。
1. 流通革命の本質を理解すること
2. 企業成長の論理を知ること
3. 企業成長のための戦略の個々の内容について考えること
4. 日本の流通の発展について語れるようにすること

提出課題

本講義は他に月曜2限にも開講している。月曜クラスと木曜クラスでは、講義方式に違いをつける計画であったが、オンライン講義形式に変更になったことに伴い、今年度は両クラスの講義内容・講義形式を共通化するように変更した。よって、受講者はどちらのクラスを選択しても両者間に全く違いはない。

講義は下記の授業計画にも書いたように、各テーマごとに、「オンラインで講義と、その翌週に課される理解度テスト」のセットから構成される。理解度テストは、講義開始時に開示され、その講義時間中に回答し、講義終了後にWEB提出してもらう。

課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバック

理解度テストは、講義をきちんと受講すれば容易に回答することができるが、念のために翌週までに「回答のポイント」を開示する。

評価の基準

理解度テストは各15点、テスト回数は全7回。合計15×7＝105点満点で採点する。

履修にあたっての注意・助言他

講義はオンライン形式で実施される。毎週きちんと時間割に従って自主学習し、内容の理解に努めることが求められる。

教科書

. 使用しない.

プリント資料及び参考文献

参考文献
・田村正紀、『業態の盛衰』、千倉書房、2008.
・石井淳蔵＆向山雅夫 (編著）、『小売業の業態革新』、中央経済社、2009.
・向山雅夫＆崔相鐵（編著）、『小売企業の国際展開』、中央経済社、2009.
・矢作敏行（編著）、『デュアル・ブランド戦略』、有斐閣。2014.
・向山雅夫＆J. Dawson（編著）、『グローバル・ポートフォリオ戦略』、千倉書房、2015.

授業計画

4月23日　1. 本講義をどのように受講するべきか？－詳細なオリエンテーション－
4月30日　2.　新専門店の成長
5月7日　3. 流通革命とは何か？
5月14日　　前回テーマに関して課題提示して、回答の上で当日提出
5月21日　4. 小売企業成長パターン1：規模拡大　　－店舗数増加戦略－
5月28日　　前回テーマに関して課題提示して、回答の上で当日提出
6月4日　5. 小売企業成長パターン2：規模拡大　　－店舗規模拡大戦略－
6月11日　　前回テーマに関して課題提示して、回答の上で当日提出
6月18日　6. 小売企業成長パターン3：市場拡大　　－小売国際化－
6月25日　　前回テーマに関して課題提示して、回答の上で当日提出
7月2日　7. 小売企業成長パターン4：業態開発　　－業種と業態－
7月9日　　前回テーマに関して課題提示して、回答の上で当日提出
7月16日　8. 業態開発事例DVD＆理解度テスト（当日提出）
7月23日　9. 小売企業成長パターン5：利益拡大　　－PB開発－
7月30日　　前回テーマに関して課題提示して、回答の上で当日提出

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：本講義の内容に関連する参考文献を副読本として各自で自由に読破し、講義内容の理解を容易にする努力をしてほしい。

復習：毎回の講義ファイルを活用し、講義内容を繰り返し理解してもらいたい。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

実務経験の有無及び活用

実務経験なし。本講義は、小売成長戦略を理論的に解明することを目的にしている。それについては、実務経験の有無は何の関係もない。ただし、理論のみではなく、常に現実との関連性を踏まえて講義することは言うまでもなく、それについても実務経験の有無は無関係である。

備考

本年度の講義は、（1）商学部における流通関係の講義すべてに関わるトピックスを包括的に取り上げて、流通の世界に興味を持ってもらうこと、（2）学びたい学生に真剣に講義に取り組んでもらうこと、を狙っている。