

講義名	対)小売成長戦略論			
担当教員	向山 雅夫			
開講期・曜日・時限	前期 月曜日 2時限	授業形態	講義	
履修開始年次	2年生	単位数	2	備考

主題と概要				
<p>「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。</p> <p>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。</p>				

到達目標				
<p>以下の点について理解を深めること。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 流通革命の本質を理解できるようになる 2. 企業成長の論理を知ることができるようになる 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ができるようになる 4. 日本の流通の発展について語れるようになる 				
提出課題				
<p>本講義は他に木曜2限にも開講している。月曜クラスと木曜クラスでは、両クラスの講義内容・講義形式を共通化している。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。</p> <p>講義は下記の授業計画を書いたように、各テーマごとに、「講義と、その登壇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、テスト日前日に問題が講義登録を通じて告知され、その講義時間中に回答し、講義日翌日までに提出してもらう。</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>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、念のために登壇までに「回答のポイント」を開示する。また最近のトピックスを取り上げて特別レポートを提出してもらう。</p>				

評価の基準				
<p>理解度テストは各15点の6回、特別テスト1回15点、合計15×7＝105点満点で採点する。</p>				

履修にあたっての注意・助言他				
<p>講義は原則対面で行う。ただし、理解度テスト・特別レポートを実施する時は、オンラインのメリットを生かして効率的にテスト・レポートを実施するために、オンライン形式で行われる。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。</p> <p>この講義内容・形式は木曜2時限に開設するオンライン講義クラスと全く同様である。したがって、月曜と木曜のいずれを受講するかは、自らの判断で選択すればよい。両クラスで全く差異はない。</p>				

教科書				
.使用しない。				

プリント資料及び参考文献				
<p>参考文献</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 田村正紀、『業態の盛衰』、千倉書房、2008。 ・ 石井淳蔵&向山雅夫(編著)、『小売業の発展革新』、中央経済社、2009。 ・ 向山雅夫&崔相福(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・ポータルフォリオ戦略』、千倉書房、2015。 				

授業計画				
4月12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19日	2. 新専門店の成長			
4月26日	3. 流通革命とは何か？			
5月3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10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17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24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			
5月31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7日	6. 特別レポート			
6月14日	7. 小売企業成長パターン3: 市場拡大・小売国際化			
6月21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28日	8. 小売企業成長パターン4: 業態開発・業種と業態			
7月5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12日	9. 小売企業成長パターン5: 利益拡大・特許			
7月19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）				
<input type="radio"/> 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）
<input type="radio"/> ウ：ディスカッション、ディベート				エ：グループワーク
<input type="radio"/> オ：プレゼンテーション				カ：実習、フィールドワーク
<input type="radio"/> 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）				

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				
<p>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。最低毎週4時間の予習が必要となる。</p> <p>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。最低毎週3時間は必要となるだろう。</p>				

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連				
<p>小売企業が成長するとはいかなることが、それはどのような戦略によって可能になるのかを理解することは、流通業界の歴史性を含めた現状に至るまでのプロセスを学び、各企業が実施してきた行動そのものの理解に直結する。これはまさに共通のそのものの理解である。</p> <p>小売企業の成長は、まさにその変化を引き起こす動因である。現在の流通の世界が、どのような企業の、どのような変化によって生み出されたのかの理解（特に到達目標(3)(4)はコース固有の達成そのものである）。</p> <p>4つの到達目標はすべて、小売企業の戦略行動を理解することを通じて達成されるものである。そして小売企業を含む流通の世界は日本経済の第三次産業における核部門である。このことから、小売企業の歴史と戦略を理解し、それが流通の世界における意義を理解することによって、学生の流通業界への興味を刺激し、同分野への就職を希望するようにエンカレッジすることができる。</p>				

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				
<p>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としている。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。</p>				
備考				
<p>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。</p> <p>またコロナ感染によって通学できない場合には、当該期間の講義に関してYoutubeによる動画を配布することによって自習してもらう。</p>				