

講義名	オ)19～アジア市場論/15～アジア流通論		
担当教員	白 貞壬		
開講期・曜日・時限	前期 木曜日 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

日本の流通はいま大きな変革期にある。流通を取り巻く環境が大きく変化し、流通活動を展開する技術が飛躍的な進歩を見せ、流通活動の場も世界に向けて広がっている。その中で、新興市場での流通企業の市場行動を分析するためには、グローバル・マーケティング論および小売国際化論という理論視角が必要である。

本講義では、アジア諸国の市場環境および流通構造を題材に、グローバル・ネットワーク化した世界の先端国際小売企業とのダイナミックな競争関係に焦点を絞りながら、アジア諸国出身の新生小売企業の市場行動を明らかにする。

到達目標

(1) グローバルな文化環境及びアジア市場の特性を理解できるようになる。
(2) アジア諸国の市場環境および流通構造が、日本とどのように異なっているかが比較できるようになる。
(3) グローバルな市場参入戦略、製造戦略、ブランド戦略について理解できるようになる。
(4) アジア市場で事業活動している日本の流通企業の事例を中心に、直面している課題の探索や成功するための戦略が理解できるようになる。

提出課題

中間レポート課題と期末レポート課題を課す。

課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバック

課題実施後は必ず解説を行い、採点結果を公開する。

評価の基準

中間レポート課題（50%）と期末レポート課題（50%）の2つにより総合的に評価する。

履修にあたっての注意・助言他

1. 自宅での動画視聴できるインターネット環境が必要になります。
2. 万が一等自宅以外の不特定の人が集まるスペースでの視聴は、感染症予防の観点から避けるようにしましょう。
3. 講義を録画したものの、スクリーンキャプチャしたもの、ダウンロードしたものを第3者に適用すること、第3者が閲覧可能な形でアップロードすること、講義のリンク（URL）を第3者に提供することは禁止します。
4. 不明な点は担当教員にメールにて遠慮なく相談してください。

教科書					
.使用しない。					

プリント資料及び参考文献

講義のはじめにプリント及び関連資料を配布する。

参考文献としては、
向山雅夫『ビュア・グローバルへの着地』千倉書房（1996）
川藤最夫『小売業の海外進出と戦略』新評論（2000）
矢野敏行『小売国際化の正体』有斐閣（2007）
向山雅夫・崔相讓編『小売企業の国際展開』中央経済社（2008）
向山雅夫・J.Dawson編『グローバル・ポートフォリオ戦略－先端小売企業の軌跡－』千倉書房（2015）

授業計画

1. アジア流通論への招待
2. アジア流通・マーケティングの最近の動向
3. 国際化とアジア市場の特性
4. グローバルな文化環境
5. グローバル市場参入戦略
6. グローバル製造戦略
7. グローバルブランド戦略
8. セブン・イレブンの国際化プロセス
9. コンビニ業態のグローバル・イノベーション
10. SEJの国際展開
 11. 中国市場における日系小売企業の国際行動
 12. 韓国OS業界の最近の動向（前半）
 13. 韓国OS業界の最近の動向（後半）
14. 良品計画の国際展開
15. 無印良品の中国進出

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
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

第1回目の授業から次回講義を行う予定の範囲を踏みますので、配布プリントまたは参考文献の該当箇所を必ず予習して（2時間）、授業で積極的発言・議論できるようにしてください。受講後は、当日の授業内容を忘れないうちに復習する（2時間）ようにしてください。

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

目標(1)(2)(3)(4)を達成することで業界の動向や問題点を理解でき、それをもとにマーケティング、ブランド戦略、小売業界、流通に関する問題探索、課題提案ができるという共通ディプロマ・ポリシーに貢献できる。世界市場においてアジア経済圏の比重は劇大であり、高い経済成長率とともに消費市場も大きな成長ぶりを見せている。それを支えているのが小売業であり、相次いでいる日本の小売企業のアジア市場への参入とその行動を理解することは、将来同分野でグローバル人材として活躍できる受講生には知っておくべき内容である。目標(1)、(2)、(3)の達成は、小売業の社会的意義や日本社会で活躍することに直接には貢献しない。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

大人教育のため、原則、オンデマンド型方式（YouTubeを通じての動画配信）で行います。教材の中身に目を通し、覚えたり、練習したりする時間も十分与えることにします。教材の中での質問に対してはメールやレスポンスで対応することにします。ただし、コロナ拡大に伴い講義方式の変更があった場合でも成績評価方法は変更しません。

実務経験の有無及び活用

備考