

<b>講義名</b>	対)19～業界研究（流通）/15～企業論特別講義（流通）			
<b>担当教員</b>	長坂 泰之			
<b>開講期・曜日・時限</b>	前期 月曜日 3時限	<b>授業形態</b>	講義	
<b>履修開始年次</b>	2年生	<b>単位数</b>	2	<b>備考</b>

**主題と概要**

本講義は、一般社団法人日本ショッピングセンター（以下、SCという）協会の提供による寄付講座です。講義内容を一言で表現するとすれば「ショッピングセンター（SC）マスター講座」と言うことができます。その内容は以下の4つの部門から構成されます。

開店  
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は無い。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しします。

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単元分設けて、事例も含めて紹介しします。

人材  
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。労働力としての人材、経営資源としての人材をそれぞれ論じした上で、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ます。

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ています。

**到達目標**

SCに関してうまくマスターできる講義であり、前述のとおり「ショッピングセンター（SC）マスター講座」と言えます。

我が国のSCの新規開発、出店は様々な要因から減少傾向であり、その中で、SCと言う業態がその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します。

**提出課題**

第2回目から第14回目まではSCに関してうまくマスターできる授業内容です。

1. 授業方法  
コロナ状況の状況も踏まえ、以下の3通りのいずれかの形で授業を実施する予定です。  
本学にて授業を聴いたときと同等に聴きたい  
事前にご希望いただいたビデオ等を教室で視聴する  
オンラインで授業を実施していただき（Zoom等）、教室で視聴する
2. 提出課題  
各講義を聴いたうえで、講義内容のポイントをまとめ、自分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）を記載し提出してください（様式指定、提出日は、原則として講義2日後の18時までとします（レスポンドでの提出を予定）、このレポートを評価対象とします（レポートの内容は変更する場合があります）。

**課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバック**

必要に応じて毎回のレポートをフィードバックします。

**評価の基準**

第2回目から第15回目のレポートで評価します。

第15回目のレポートは、14回目までの講義の総合的なレポートとします。

またその内容は、一般社団法人日本ショッピングセンター協会及び今回の講師と情報共有します。

レポート内容が外部の講師に見られることに十分に留意してください。

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します。

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してください。

**履修にあたっての注意・助言他**

外部講師の方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ます。感謝の気持ちで臨みまします。

ショッピングセンターに關して、このようにうまくなくマスターできる講義は他にあまりなく貴重な機会ですので、是非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。

<b>教科書</b>	・「使用しない」。				

**プリント資料及び参考文献**

資料は毎回RYUKAポータル講義連絡からPDFにて配信します。

原則として共通的な参考文献（教科書）はありません。参考文献がある場合にはその都度連絡します。

- 授業計画**
1. ガイダンス（長坂）
  2. 自己紹介
  3. 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
  4. 海外のSC
    - ・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
  5. SCと中心市街地
    - ・英国の中心市街地とSCの関係性（長坂）
  6. 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
  7. SCのマーケティング
    - ・SCとビジネスの本質・SCを取り巻く環境の変化・SCの「売れる仕組み」の作り方
  8. SCのマーケティング（事例研究）
    - ・「LUCIA 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POCA
  9. SCの管理運営
    - ・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
  10. SCのリニューアル（事例研究）
    - ・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
  11. SCと人財
    - ・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
  12. SCが求める人材、テナントが求める人材・変わる人材の概念と多様な労働力・SCでのキャリアパス
  13. SCを取り巻く環境変化
    - ・SCへの業種動向の多様化・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
  14. SCのデジタル化
    - ・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
  15. ディベロッパーの役割（事例研究）
    - ・SCというビジネスモデルの現状・ディベロッパーが持つノウハウと可能性・未来のSCとは（〇〇SCの事例を参考に）
  16. 総括（長坂）
    - （長坂以外が外部の実務家、講師達は講義の都合で変更になることがある）  
なお、前編・中編・後編の授業内容の構成により、一部の受講困難に及んだ場合は、対面授業の中で対応（オンデマンド授業へ移動はしない）とします。

**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）	

実務家による実務的な講義である一方でアクティブラーニングの予定はありません。

**準備学習（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きましょう。また、毎回の講義の概要に興味のある内容については予め調べておき、必要に応じて講義中に質問ができるようにしておきましょう（2時間）。

【復習】  
講義内容のポイントをまとめ、自分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、振り返りと今後の知見となると考えています。また、業界を就職先の候補の一つとして考えたうえで、業界情報についてさらに詳しく学習を進めることが望ましいと考えます（2時間）。

**卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連**

マーケティング動向、流通業界及び関連業界の動向や問題点を理解するための基礎知識を身につけ、これをもとに、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ができる。

社会システムとしての流通の動向や仕組み、役割を理解し、これからの流通の姿を構想することができる。

小売業の社会的意義や日本経済における重要性について深い関心や理解をもち、これをもとに社会で活躍することができる。

**双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述**

現時点では双方向型の授業は予定していません。講師によっては実施する場合もあります。

**実務経験の有無及び活用**

【実務経験あり】  
担当教員及び今回お話しした講師は全員実務経験者であり、将来の仕事を考えてときに、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、この講座を就職活動に生かしてください。

**備考**

本講義は、一般社団法人日本ショッピングセンター（以下、SCという）協会様の提供による寄付講座です。

一般社団法人日本ショッピングセンターのホームページは以下の中から見ることができます。  
http://www.jcsc.or.jp/

新型コロナウイルス感染症の影響により、一時的に通学困難になった場合は、対面授業の中で対応（オンデマンド授業へ移動はしない）とします。

なお、対面クラスにおいて、新型コロナウイルス感染症の感染者、または、濃厚接触者に指定され、一時的に通学が禁止となった学生への対応について、通学できない期間の講義を補完するための方法は、オンデマ