

講義名	リテールマネジメント概論			授業形態	
担当教員	梶田 真生	開講期・曜日・時間	後期 金曜日 2 時限		
		単位数	2	履修開始年次	2 年生

主題と概要

この講義は、小売企業の存在意義や特徴、およびマネジメントの方法について学んでいきます。ケースと理論を組み合わせながら、1回1回の授業をまとまりのあるストーリーとして、小売のマネジメントを理解できるように進めていきます。また歴史的に重要なケースから最新のケースまでを取り扱い、小売マネジメントの「過去、現在、未来」を学びます。この講義は、他のリテールマネジメント関連科目の基礎になるという意味でも重要です。そのため、皆さんがリテールマネジメントの知識を確実に増やすことに重点を置きます。

到達目標

- (1) リテールマネジメントの基礎概念や理論を身につける。
- (2) 現実の小売企業がどのようなマネジメントを行っているかを理解できる。
- (3) 学んだ概念や理論を通じて、現実の小売企業のマネジメントを説明できる。

提出課題

授業の理解度を高めるために、授業内容に関するリアクションペーパーと質問の作成を課します。また学期中に中間レポートを課します。

課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバックの方法

優れたリアクションペーパーや質問は、授業中に取り上げ、加点対象とします。

評価の基準

リアクションペーパー・中間レポート：50%
期末試験：50%

履修にあたっての注意・助言他

授業中の私語、妨害行為、迷惑行為は厳禁です。

教科書

.使用しない。

参考図書

.はじめての流通 新版.	崔容黒・原精利・東伸一	有斐閣ストゥディア	2200	4641151032
.小売経営論.	高嶋克義・高橋郁夫	有斐閣	2860	4641165653

その他

授業計画

1. オリエンテーション、小売業の存在意義
2. 小売業の役割
3. 代表的な小売業態
4. 代表的な小売業態
5. 販売活動の管理（店舗レイアウト、品揃え、価格）
6. 販売活動の管理（販売促進、サービス）
7. 仕入活動の管理
8. プライベートブランド
9. 立地選択と出店戦略
10. 小売企業戦略
11. 消費者の買物行動
12. EC（オンライン販売）
13. オムニチャネル
14. 小売業の国際化
15. 全体のまとめ

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】 各回のキーワードについて、新聞、書籍、インターネットなどで調べて概要を掴む...2時間
- 【復習】 授業内容を振り返り、リアクションペーパーと質問を作成する...2時間

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

リテールマネジメントにおける重要な概念や理論、および事例を学習することで、以下のディプロマ・ポリシーの達成に貢献する。
・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、課題提案ができる。

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

備考