

講義名	小売業概論			授業形態	
担当教員	新 雅史	開講期・曜日・時限	後期 火曜日 3 時限		
		単位数	2	履修開始年次	2 年生
				ナンバリング・コード	
主題と概要					
私たちは、日々さまざまなモノやサービスを購入していますが、たとえば食材ひとつとっても、さまざまな方法によって入手することができます。八百屋や肉屋のような専門店で購入する方法、百貨店のような高級食材を扱っている場所で購入する方法、スーパーマーケットのような総合店で購入する方法、あるいは産地からのネット購入という方法もあるでしょう。販売方法が変われば、当然、そこで提供される顧客価値も異なります。こうした販売方法の違いは、どのような顧客に、どの程度の付加価値のある商品を、どのように提供するのかという「小売業態」から整理することができます。この授業では、日本の流通企業がそれぞれの時代の課題に対応して、どのような小売業態を開発してきたかを、具体的なケースから学びます。					
到達目標					
(1)さまざまなタイプの小売業の特徴を理解する。 (2)小売業を支える仕組みの変化を理解する。					
提出課題					
レスポンス上の課題と期末レポート（もしくは期末試験）					
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					
レスポンス上の課題については、講義中に総括、講評をおこないます。					
評価の基準					
毎回の講義におけるレスポンスでの課題提出を50%、期末レポート（期末試験）を50%にて、学習の到達度を評価します。レスポンスの内容が優れている場合は、加点をおこないます。					
履修にあたっての注意・助言他					
どのようなタイプの小売業があるかを、事前に調べておくこと。例えば、日経MJ（日経流通新聞）などが提供する小売業のニュースにふれるとよいでしょう。					
教科書					
.1からの流通システム.		崔相龍・岸本敬也（編著）	碩学会	2640	978-4-502-261
参考図書					

その他		
講義連絡を通じて資料を配付します。 基本的な参考文献は以下の通り、それ以外も適宜紹介します。 新雅史、2012「商店街はなぜ滅びるのか」光文社新書 石原武政・竹村正明・棚井健一編著、2018「1からの流通論（第2版）」碩学会 石原武政編著、2018「小売業起点のまちづくり」碩学会 など		
授業計画		
1. ガイダンス：「小売業態」の意味を考える 2. 小売業態はどのように歴史的に変化したか 3. 小売業態として商店街を考える 4. 興業店はどのように百貨店に生まれ変わったか 5. なぜ関西の電鉄はタミナル百貨店をつくったか 6. 「流通革命」とスーパーマーケット 7. 総合スーパーマーケットの興亡 8. 地域密着型総合スーパーマーケット 9. 家電専門店はどう広がったか 10. 紳士服を軸とする仕組み 11. 家具専門店から考える製造小売業（SPA） 12. 薬局はいかにドラッグストアに生まれ変わったか 13. 均一価格店のビジネスモデルとは 14. インターネット上につくられる「モール」とは何か 15. 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）		
準備学修（予習・復習等）の具体的な内容及びそれに必要な時間		
* 各回のテーマに沿った資料の収集および講義資料の確認：各1時間×14回=14時間 * 各回の講義内容の復習：各1時間×15回=15時間 * 期末レポート（試験）の準備：5時間 合計 34時間		
卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連		
①流通業界の動向や関連を理解するための基礎知識を身につけることができる。特に、小売業界に関する問題探索に役立つ。 ②流通における小売業の動向や役割を理解できる。 ③主要な小売業の業態を理解することを通じ、小売業の社会的意義を深め、業界での就業意欲が高まる。		
双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述		
レスポンスのアンケート機能をもちいるなど双方向性をもった授業を予定しています。		
実務経験の有無及び活用		
「実務経験あり」。商店街やまちづくりに関わる内容について、近年の実践例を紹介する。		
備考		