

講義名	小売成長戦略論				授業形態	
担当教員	向山 雅夫		開講期・曜日・時間	前期 月曜日 4 時限		
			単位数	2	履修開始年次	2 年生
主題と概要						
「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。 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。						
到達目標						
以下の点について理解を深めること。 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						
本講義は他に月曜 4 限にも開講している。2限クラスと4限クラスでは、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。 講義は下記の授業計画にも書いたように、各テーマごとに、「講義と、その翌週に課される理解度確認テスト」のセットから構成される。理解度確認テストは、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WEB提出してもらう。						
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						
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「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。						
評価の基準						
理解度確認テストは各15点の6回、特別レポート1回15点、合計15×7＝105点満点で採点する。						
履修にあたっての注意・助言他						
講義は原則対面で行う。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。 この講義内容・形式は月曜 2 時間に開設するクラスと全く同様である。したがって、2限と4限のいずれを受講するかは、各自の判断で選択すればよい。両クラスで全く差異はない。 毎年2限と4限の履修希望者数に偏りが発生している。極端な偏りが発生した場合には、大人数クラスの受講者の一部の人は、少人数クラスへの履修変更を要請することがあることを断っておく。						
教科書						
・使用しない。						
参考図書						

参考文献		
・田村正紀、『業態の盛衰』、千倉書房、2008。 ・石井淳蔵&向山雅夫(編著)、『小売業の業態革新』、中央経済社、2009。 ・向山雅夫&菅相眞(編著)、『小売企業の開業展開』、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र्टフォリオ戦略』、千倉書房、2015。		
授業計画		
第1回	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～	
第2回	2.新専門店の成長	
第3回	3.流通革命とは何か?	
第4回	前回テーマに関して課題提示して、回答の上で当日提出	
第5回	4.小売企業成長パターン1:規模拡大 ー店舗数増加戦略ー	
第6回	前回テーマに関して課題提示して、回答の上で当日提出	
第7回	5.小売企業成長パターン2:規模拡大 ー店舗規模拡大戦略ー	
第8回	前回テーマに関して課題提示して、回答の上で当日提出	
第9回	6.特別レポート	
第10回	7.小売企業成長パターン3:市場拡大 ー小売国際化ー	
第11回	前回テーマに関して課題提示して、回答の上で当日提出	
第12回	8.小売企業成長パターン4:業態開発 ー業種と業態ー	
第13回	前回テーマに関して課題提示して、回答の上で当日提出	
第14回	9.小売企業成長パターン5:利益拡大 ーPM開発ー	
第15回	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)		
☐ オ	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: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。		
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。		
卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連		
①小売企業が成長するとはいかなることか、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。これはまさに流通そのものの達成である。 ②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) ③4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、同分野への就職を熱望するようにエンカレッジすることができる。		
双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述		
実務経験の有無及び活用		
実務経験なし。本講義は、小売成長戦略を理論的に説明することを目的にしている。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。		
備考		
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。		