

講義名	業界研究（小売業）			授業形態	
担当教員	長坂 泰之	開講期・曜日・時間	前期 月曜日 3 時限		
		単位数	2	履修開始年次	2 年生

## 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）協会からの提供による寄付講座です。講義内容を一言で表現すれば「ショッピングセンター（SC）マスター講座」です。その内容は以下の4つの部門から構成されます。

**要約概要**  
そもそもSCとはどんな業態であり、他の業態に比べてどんな特徴があるのか、SCが日本で成長してきた要因や、海外SCとの違いなどを学びます。また、ディベロッパーとテナントとの関係性を理解し、ビジネスの仕組みを学びます。

**開発**  
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ありませんが、日本企業が海外でSCを開発する事例や、SC開発のノウハウを活用した公共施設の価値向上や他業態とのコラボ開発といった新たな開発業務において若手人材の活躍が期待されています。

**管理運営・リニューアル**  
地域社会の一員として生活に欠かせないインフラであるSCは、人口動態やライフスタイルの変化に合わせて進化し続ける必要があります。管理運営によりSCをどう育てていくのか、を学びます。また近年は既存SC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ます。リニューアルによって価値を向上させる事例も学びます。

**デジタル化するSCと未来のSC**  
コロナを経てSCに求められる要素が変化した今、そして人口減少と高齢化社会において持続可能なSCのモデルへ進化させていくために「デジタル化」が必須課題となっています。過去の成功事例が全く通用しない世界になり、SCの新たな未来を想像する単元にしたいと考えています。

なお、所要の感染予防措置を講じた上で、原則としてすべての授業を対面授業で実施します。新型コロナウイルス感染症の状況により変更がある場合には、別途連絡します。そして、第2回から第14回までの13回は外部講師による講義となります。外部講師の方は、基本的には、本学に直接お越しいただき講義をしていただきますが、コロナ災禍の状況により、事前に準備い

## 到達目標

SCに関してくまな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の新規開発は様々な要因から減少傾向で、他業態との連携やリニューアルが活発な状況です。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、どのような進化をして、どんな未来を創造しようとしているのかを理解することを目標とします。

## 提出課題

各講義の、講義内容のポイントをまとめ、自ら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。原則として講義2日後の16時までとします。レスポンスから提出してください。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の方法

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括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各回の講師と情報共有します。  
レポート内容が外部講師に見られること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

1. 講義連絡については、基本的にUKAポータル「講義連絡」を通じて、講義の連絡、テキストの配布及びレポートの内容・期限等を通知します。対面の履修生には講義資料を配布します。  
2. レポートなどの期限については、レポート、レスポンスの提出期限は厳守です。また、レスポンス番号の間違い等による提出ミスは「未提出」扱いになるので十分気をつけてください。  
3. 外部講師の方は本学業務の時間を削いで私たちのために講義をしてください。感謝の気持ちで授業に臨みましょう。  
ショッピングセンターに関して、このようにくま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。レポート内容が講師の目さんに見られる、読まれることに十分に留意し、講義をしっかりりと視聴したうえでレポートを提出してください。

## 教科書

.使用しない。

## 参考図書

.なし。

## その他

資料は毎回UKAポータルの講義連絡から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）  
ショッピングセンター（以下、SC）に関する講義の流れを理解する  
2. SCを理解する(1) - SCとは -  
3. SCを理解する(2) - テナントとSC -  
4. SCを理解する(3) - SCでの仕事 -  
5. SCができるまで(1) - SCの開発手順 -  
6. SCができるまで(2) - SC開発研究 -  
7. SCができるまで(3) - SC開発事例研究 -  
8. SC育てる(1) - SC管理運営 -  
9. SC育てる(2) - SCと地域の連携 -  
10. SC育てる(3) - リニューアル -  
11. SCの現在と未来 - リニューアル事例研究 -  
12. SCの現在と未来 - 近年のトレンド -  
13. SCの現在と未来 - デジタル化するSC -  
14. SCの現在と未来 - 未来のSC -  
15. 総括（長坂）総括、この講義で私たちは何を学んだのか（長坂以外は外部の実務家の方が講師です。講師陣は業務の都合で変更になることがあります）

## 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）	

## 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

【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、毎回の講義の概要と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、自ら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付け、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、そ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。ただし、講師によっては実施する場合もありません。

## 実務経験の有無及び活用

実務経験あり。担当教員及び自前でお話いただく講師は全員実務経験者であり、将来の仕事を考えたときに、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も生かしてください。

## 備考

本講義は、一般社団法人日本ショッピングセンター協会から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協会様のホームページは以下から見るすることができます。  
<http://www.jcsc.or.jp/>