

講義名	小売国際化論/グローバル流通論			授業形態	
担当教員	白 貞王	開講期・曜日・時限	後期 木曜日 1時限		
		単位数	2	履修開始年次	2年生

#### 主題と概要

小売国際化論(グローバル流通論)は、流通においてグローバル化という現象がどのような動きとして現れているかを理論的に分析することである。この授業では、小売企業の国際競争力をテーマにし、小売企業はいかにして国際的に競争力を発揮するかの問題を明らかにしたい。この課題を達成するためには、「小売国際化」の基礎理論を学び、その理解を前提として複数のケースを取り上げて現状を正確に把握する。そうすることによって、現代の流通論に欠かせない小売国際化論(グローバル流通論)を身につけることができる。

#### 到達目標

- (1) 小売業において国際化という現象がどのような動きとして現れているかが理解できるようになる。
- (2) 「小売国際化」の基礎理論を身に付けることができる。
- (3) その理解を前提として現状を理論的に分析できるようになる。
- (4) 小売企業はいかにして国際的に競争力を発揮するかの問題について解答を見つけるようになる。

#### 提出課題

小レポート(2回)と期末レポートを課す予定である。

#### 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

小レポート(2回)および期末レポートについて授業中に解説を行い、採点結果を公表する。

#### 評価の基準

小レポート(50%)、期末レポート(50%)の2つにより総合的に評価する。

#### 履修にあたっての注意・助言他

1. 教室内での私語および飲食、不要な出入りは禁止する。
2. 授業開始から15分後の入室は禁止する。
3. 授業中にやむを得ず手洗いに行く際は、許可を得てから行く。

#### 教科書

『小売業のグローバル・イノベーション』	白 貞王	中央経済社	3300	9784502298615
---------------------	------	-------	------	---------------

#### 参考図書

『コンビニからアジアを覗く』	佐藤 寛・アジアコンビニ研究会編	日本評論社	2640	9784535559530
『欧米小売企業の国際展開』	佐々木保幸・鳥羽達郎編	中央経済社	3740	9784502318917
『日系小売企業のアジア展開』	鳥羽達郎・柳 純編	中央経済社	3300	9784502233814

#### その他

講義のはじめにプリント及び関連資料を配布する。

#### 授業計画

1. 小売国際化論への招待
2. 第1章 現地新生小売企業はいかにして先端国際小売企業に生まれ変わるのか
3. 第2章 グローバル・イノベーションとは何か(前半)
4. 第2章 グローバル・イノベーションとは何か(後半)+小レポートの実施(第1回目)
5. 第3章 日本市場における先端国際小売企業と需要創造(前半)
6. 第3章 日本市場における先端国際小売企業と需要創造(後半)
7. 世界のファストフード業界における先端国際企業と現地新生企業の競争的相互作用
8. 第4章 内なるグローバルイノベーションと小売業態の発展(後半)
9. 第5章 現地新生小売企業の成長と国際化行動
10. 第6章 日本型O&S輸送型O&Sの生成・発展プロセス
11. スターバックスのグローバル戦略
12. 第8章 イケアの日本進出とホームファイナシング戦略+小レポートの実施(第2回目)
13. 第9章 家具インテリア業界におけるイケアとニトリ+期末レポート課題の告知
14. 第10章 小売国際化におけるイノベーションの発生と企業の進化(前半)
15. 第10章 小売国際化におけるイノベーションの発生と企業の進化(後半)

#### 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

第1回目の授業から次回授業を行う予定の範囲をお知らせしますので、配布プリントまたは教科書の該当箇所を必ず予習して(2時間)、授業で積極的に発言・議論できるようにしてください。受講後は、当日の授業内容を忘れないうちに復習する(2時間)ようにしてください。

#### 卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

到達目標(1)。(2)。(3)。(4)を達成することで、共通ディプロマ・ポリシーに貢献できる。現代の流通論に欠かせないグローバル・ネットワーク化の必要性や企業間の競争関係を理解しておくことは業界の動向や喫緊点を理解するために必要である。とりわけ、到達目標(3)。(4)を達成することで国内に限らず、世界を舞台に活動することでよりダイナミックな流通の動向が理解できるようになり、現状分析や企業の新しい成長戦略の構築にも結びつけることができるようになる。その中でも到達目標(4)を達成することで、歴史的に新興国市場の流通近代化に貢献してきた日本の先端国際小売企業において、さらなるグローバル人材として活躍することが期待できる。

#### 双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

教材の中での質問に対しては、メールやキャンパスクロスでも対応するようにします。

#### 実務経験の有無及び活用

#### 備考