

講義名	小売成長戦略論			授業形態	
担当教員	秦 洋二	開講期・曜日・時限	前期 月曜日 2時限		
		単位数	2	履修開始年次	2年生

主題と概要

小売業者は流通業者の中でも特に最終消費者をターゲットとする事業者を指します。小売業者が成長するためには消費者のニーズを的確に捉えた品揃えによって、消費者に選ばれる存在になる必要があります。昨今の社会情勢の急激な変化は、これまで成功してきたビジネスモデルを一瞬で陳腐化してしまうこともあります。逆に以前は失敗と見なされていたビジネスが、今になって日の目を見ているということもあり得るのです。本講義では、新旧様々な小売業者の事例を通じて、小売業者の成長戦略について学んでいきます。

到達目標

- ・小売業の成長戦略に関する知識を習得し、それらについて自分の言葉で説明できる。
- ・小売業の成長戦略に関する実践的学びを通して、自ら小売業の成長戦略を立案し、実行していく力を獲得する。

提出課題

- ・授業内レポート
- ・期末試験（もしくは期末レポート）

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

授業中に適宜指示します。

評価の基準

- ・授業内レポート 50%
- ・期末レポート 50%

履修にあたっての注意・助言他

講義では積極的な議論への参加が求められます。

教科書

.使用しない。

参考図書

.なし。

その他

必要な資料は都度配布します

授業計画

1. イントロダクション
2. 小売業の特徴と近年の傾向
3. 小売業の成長戦略 多店舗化
4. ケーススタディ
5. 小売業の成長戦略 店舗の大型化
6. ケーススタディ
7. 小売業の成長戦略 市場拡大
8. ケーススタディ
9. 小売業の成長戦略 新業態の開発
10. ケーススタディ
11. 小売業の成長戦略 PB開発
12. ケーススタディ サービス化
13. 小売業の成長戦略
14. ケーススタディ
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：資料を精読し、重要な点を自分の言葉でまとめる（2時間）
- ・復習：講義中の議論を振り返りながら、関連文献を渉猟する（2時間）

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

本講義は、ディプロマ・ポリシー「理論的・実証的な課題を研究するために必要な科学的的方法論を身につけていること」及び「研究者として、流通科学諸分野における豊かな学識と研究能力を身につけていること、または高度専門職人として、より実践的・課題解決的な能力を身につけていること」に関連しています。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

講義内での積極的な発言と議論への参加を求めます。

実務経験の有無及び活用

備考