

講義名	小売業態論					授業形態	
担当教員	新 雅史	開講期・曜日・時限		前期 木曜日 2 時限			
		単位数	2	履修開始年次	2 年生	ナンバリング・コード	DIS283

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。同じ食材を買う場合でも、八百屋や肉屋の専門店、百貨店、スーパーマーケット、ネット通販など、購入の方法はさまざまです。そして、どこで、どのように買うかによって、消費者が受け取る価値も変わります。例えば、専門店ではこだわりの商品や店主の知識が活かされた販売が行われ、百貨店では高級感やブランド価値が提供されます。一方で、スーパーマーケットは利便性や低価格が強みとなり、ネット通販では自宅にいながら買い物ができる利便性が魅力です。このような販売方法の違いを整理する考え方が「小売業態」です。 小売業態は時代とともに変化し、新しい形が次々と生まれています。例えば、大型ショッピングモールは、一か所で多くの買い物ができる利便性を提供し、コンビニエンスストアは24時間営業を取り入れることで、いつでも買い物ができる環境を整えました。さらに、最近ではスマートフォンを活用したオンライン注文と店舗受け取りを組み合わせた販売方法も普及しています。このように、流通企業は社会の変化に対応しながら、新たな小売業態を開発してきました。 この授業では、日本の流通企業がどのように時代の課題に向かい合い、小売業態を発展させてきたのかを、具体的な事例を通して学びます。歴史的な流れをふまえながら、現在の流通業界の動向を理解し、今後の小売業態の可能性についても考えていきます。					
到達目標					
1. さまざまな小売業の特徴を知る スーパーやコンビニ、百貨店、専門店など、異なる小売業態がどのような特徴を持ち、それぞれがどのような価値を提供しているのかを理解します。 2. 小売業を支える仕組みの変化を学ぶ 商品の仕入れや物流、販売の方法など、小売業が成り立つための仕組みが時代とともにどのように変化してきたのかを学びます。 3. 現代の小売業の発展について考える ネット通販の普及や新しい販売スタイルの登場など、小売業態がどのように進化しているのかを理解します。					
提出課題					
レスポンス（もしくはキャンバスクロス）上の課題と期末試験					
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（もしくはキャンバスクロス）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					
この講義は、次の2つの要素から評価を行います。 授業ごとの課題提出（20%） レスポンス（またはキャンバスクロス）を用いた授業内の課題。 期末試験（80%） 学期の終わりに実施する試験。 この2つを総合して、講義で学んだ内容をどれだけ理解できたかによって成績を判定します。					
履修にあたっての注意・助言他					
この講義を受講するにあたり、次の点に注意してください。 初回の講義に必ず出席すること 最初の授業では、講義の内容やルールについて詳しく説明します。重要な情報を逃さないよう、必ず出席してください。 授業中のマナーを守ること 授業中の私語、居眠り、遅刻、途中での退室、スマートフォンの使用など、授業の進行を妨げる行為は禁止です。 迷惑行為には厳しく対応します 周囲の学習を妨げる行為が目立つ場合は、名前を確認したうえで退室してもらいます。その回の授業は欠席扱いとなるので、十分注意してください。 事前に流通に関するニュースに触れること 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.		崔相薫・岸本敬也（編著）	碩学舎	2640	978-4-502-261
参考図書					

その他		
講義連絡を通し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・細井謙一編著、2018『1からの流通論（第2版）』碩学舎 石原武政編著、2018『小売業起点のまちづくり』碩学舎 など		
授業計画		
1. ガイダンス：「小売業態」の意味を考える 【予備】「小売業態」について辞書やウェブで調べ、代表的な業態を3つ挙げて特徴を簡単に整理する。（2時間） 【復習】講義内容をともに、小売業態の分類と特徴を表にまとめ、それぞれの違いを説明できるように整理する。（2時間） 2. 小売業態はどのように歴史的に変化したか 【予備】20世紀初めから現代までの小売業の変遷について簡単に調べ、主要な転換点を3つ挙げる。（2時間） 【復習】講義内容をともに、小売業の発展過程を時系列で整理し、各時代の特徴を図表化する。（2時間） 3. 小売業態として商店街を考える 【予備】自分の住んでいる地域や知っている商店街の特徴を簡単に調べる。（2時間） 【復習】講義で取り上げた商店街の役割、衰退・活性化の要因を整理し、具体的な事例とともにまとめる。（2時間） 4. 呉服店はどのように百貨店に生まれ変わったか 【予備】三越や高島屋の創業時の業態と現在の業態の違いを調べる。（2時間） 【復習】講義内容をともに、呉服店から百貨店への発展の過程を図解し、百貨店の成長要因をまとめる。（2時間） 5. なぜ関西の電鉄はターミナル型百貨店をつくったか 【予備】阪急百貨店の成り立ちや鉄道会社との関係について簡単に調べる。（2時間） 【復習】講義で学んだ鉄道会社の経営戦略を整理し、ターミナル百貨店が果たした役割を説明できるようにまとめる。（2時間） 6. 「流通革命」とスーパーマーケット 【予備】「流通革命」という言葉の意味を調べ、日本のスーパーマーケットの始まりについて簡単にまとめる。（2時間） 【復習】講義をもとに、日本のスーパーマーケットがどのように発展したかを整理し、流通革命との関連を説明する。（2時間） 7. 総合スーパーマーケットの興亡 【予備】総合スーパー（GMS）の代表企業を2社（例：イオン、ダイエー）調べ、業績の変遷を確認する。（2時間） 【復習】講義内容をともに、総合スーパーの成長と衰退の原因を比較し、その特徴を表に整理する。（2時間） 8. 地域密着型総合スーパーマーケット 【予備】地元のスーパーマーケットの特徴を調べ、品揃えや顧客層の違いに着目する。（2時間） 【復習】講義をもとに、大手スーパーと地域密着型スーパーの違いをまとめ、競争戦略の特徴を整理する。（2時間） 9. 家電専門店はどこまで広がったか 【予備】ヤマダ電機やビックカメラなどの主要な家電量販店の歴史や市場シェアを調べる。（2時間） 【復習】講義で学んだ家電専門店の成長戦略を整理し、大手企業の競争手法を比較する。（2時間） 10. 紳士服を量販する仕組み 【予備】紳士服量販店（例：青山、AOKI）のビジネスモデルと販売戦略を調べる。（2時間） 【復習】講義内容をともに、低価格・大量販売の仕組みを整理し、成功の要因をまとめる。（2時間） 11. 家具専門店から考える製造小売業（SPA） 【予備】ニトリやIKEAのビジネスモデルを調べ、SPA（製造小売業）の特徴を整理する。（2時間） 【復習】講義で学んだSPAのメリット・デメリットを表にまとめ、他の業態と比較する。（2時間） 12. 薬局はいかにドラッグストアに生まれ変わったのか 【予備】ドラッグストアの歴史や、従来の薬局との違いを簡単に調べる。（2時間） 【復習】講義をもとに、ドラッグストアの成長要因とマーケティング戦略を整理する。（2時間） 13. 均一価格店のビジネスモデルとは 【予備】100円ショップの代表的な企業（ダイソー、Seriaなど）とその特徴を調べる。（2時間） 【復習】講義内容をともに、均一価格店のビジネスモデルを整理し、その利点と課題を分析する。（2時間） 14. インターネット上につくられる「モール」とは何か 【予備】楽天市場やAmazonなどのECモールの仕組みを調べ、主な違いを整理する。（2時間） 【復習】講義で学んだオンラインモールの収益モデルや市場規模を整理し、従来の小売業との違いをまとめる。（2時間） 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）	
卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連		
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。 流通における小売業の動態や役割を理解できる。 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		