

講義名	海外マーケティング研修/海外流通リテール研修			授業形態	
担当教員	秦 洋二 / 白 貞真 / 三浦 玉緒		開講期・曜日・時限	前期 月曜日 2 時限	
	単位数	4	履修開始年次	2 年生	ナンバリング・コード CSM240

### 主題と概要

日本と外国のスーパーマーケットやサービス業の店舗比較を行い、マーケティングの実態について理解を深めます。日本とは異なる文化・社会的背景を持つ国・地域の流通事情に触れることを通じて、受講生の多くが将来のキャリアとして選択するであろう小売業を中心とする流通業におけるマネジメントやマーケティング活動への関心が高まります。

当科目は、前期・月曜 2 時限の講義と、夏休み期間（8 月末 - 9 月前半、現地 4 泊 6 日を予定）における海外視察研修の、2 部構成です（4 単位数）。前期期間において、リテールマネジメントやマーケティングの基礎、海外流通事情についての講義、店舗視察の実習等を行います。そこで学んだことをふまえて、夏休み期間に海外の複数のショッピングセンターやスーパーマーケット、サービス業の店舗を視察し、日本との店舗比較分析を行います。視察先はマレーシアを予定していますが、研修先の国・地域は諸般の事情により、変更される場合があります。

### 到達目標

- \* 店舗視察の手法について、実習を通じて身につけます。
- \* 近年急速に経済発展を遂げているマレーシアの小売業やサービス業について、自らの体験を通じて理解を深めます。
- \* ふたたび利用している（日本の）スーパーマーケットやサービス業についての認識を、海外との比較を通じて相対化させることによって、新たなビジネス展開についての発想を広げます。

### 提出課題

- \* 前期期間の講義において、数回のレポート提出を課します。
- \* 視察研修における実習に関しても、レポート課題を設定します。

### 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

- \* 講義中に適宜、解説をします。

### 評価の基準

- \* 前期期間の講義における数回のレポート：50%
- \* 海外視察研修における実習：50%
- \* 期末試験は実施しません。

### 履修にあたっての注意・助言他

- \* 前期期間の講義の受講のみ、あるいは、夏休み期間の視察研修への参加のみ、での単位修得はできません。
- \* 視察研修の参加には、海旅費・滞在費などを合わせて35万円前後の費用を要します。金額は為替状況や諸般の事情により変動することがあります。
- \* 上記のことを含め、初回講義時にガイダンスを行なうので必ず出席してください。

教科書	. 1 からのリテールマネジメント.	清水信年・坂田隆文編著	碩学舎	2640	9784502697
-----	--------------------	-------------	-----	------	------------

### 参考図書


### その他

適宜、指示・配布します。

### 授業計画

1. 当科目の狙いと受講ポイント  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
2. リテールマネジメントの基礎  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
3. リテールマネジメントの基礎  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
4. リテールマネジメントの基礎  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
5. リテールマネジメントの基礎  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
6. マレーシアの小売業の現状  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
7. マレーシアの小売業の現状  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
8. 購入者の購買行動  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
9. 実習：購買行動観察の基礎  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
10. 実習：購買行動観察の基礎  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
11. 実習：購買行動観察の基礎  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
12. 小売店舗の売り場観望  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
13. 小売店舗の売り場観望  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
14. 小売店舗の売り場観望  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）
15. 講義まとめ/発展研修に向けて  
事前学習：日本と海外のマーケティング事例についての資料収集と分析（2時間）  
事後学習：講義内容の復習と関連資料の収集・精読（2時間）

### 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

【ブランド戦略コース】  
日本と海外のマーケティング活動の比較を行う現地実習を通じて、教科書や講義を通じて学ぶ理論や専門用語に対する理解を深めるとともに、将来マーケティングとして仕事をする際に種となるような貴重な実体験を得ることが出来る。

【流通ビジネスコース】  
日本と海外の小売業・サービス業の店舗比較を行う現地実習を通じて、教科書や講義を通じて学ぶ理論や専門用語に対する理解を深めるとともに、社会における流通の役割と将来のあるべき姿について実体験をもとに考えることができるようになる。

### 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

### 備考
