

講義名	商業起業論(マーケティング学科)			授業形態	
担当教員	秦 洋二	開講期・曜日・時限	前期 木曜日 1時限		
		単位数	2	履修開始年次	2年生
				ナンバリング・コード	DIS261
<b>主題と概要</b>					
<p>われわれの身近にある流通の現実は、長い歴史の中で起きてきた様々な商業革新（たとえば百貨店の誕生など）によって絶えず変化している。本講義では現在の商業革新がどのように生まれてきているのかを理解することを目的とする。</p> <p>新しいビジネスは、最先端の科学技術からのみ生まれるわけではない流通段階でも革新的なビジネスは次々と生まれ出されている。本講義が焦点を当てる「商業起業」とはそうした革新的な商業者の行為を意味している。本講義では流通についての基礎知識や理論・分析枠組みについてのレクチャーに加えて、商業起業についての具体的な事例を数多く取り上げることで、より実践的な知識の獲得を目指す。</p>					
<b>到達目標</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>商業起業に関する基礎理論・分析枠組みを身につける。</li> <li>商業起業の具体的な事例から、商業起業に必要な企業家精神について学ぶ。</li> </ul>					
<b>提出課題</b>					
<p>必要な場合、適宜指示する。</p>					
<b>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</b>					
<p>講義中に解説を行う。</p>					
<b>評価の基準</b>					
<p>中間レポート 50% 期末試験 50%</p>					
<b>履修にあたっての注意・助言他</b>					
<p>講義への積極的な参加を求めます。</p>					
<b>教科書</b>					
<p>・使用しない。</p>					
<b>参考図書</b>					
.1からの流通論（第2版）。		石原武政・竹村明・細井謙一編著	碩学社	2640	9784502283611
.新版・現代商業学。		高崎克義	有斐閣	2310	9784641124646
<b>その他</b>					
<b>受業計画</b>					
<p>1 ガイダンス 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>2 商業とは何か 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>3 小売商業の構造 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>4 新しい商業の構造 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>5 情報化による流通革新 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>6 新しい商業の登場 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>7 変化する小売業 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>8 小売業者による販路開拓 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>9 小売業者による販路開拓 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>10 インターネットと流通 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>11 ネットショッピングによる販路開拓 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>12 サービス・マーケティング 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>13 サービス・マーケティング 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>14 市場地域と都市的視点による販路開拓 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p> <p>15 まとめ 事前学習：講義内容に関連する文献収集と精読（2時間） 事後学習：講義内容の復習（2時間）</p>					
<b>受業形態（アクティブラーニング）</b>					
<p>ア：BL（課題解決型学習） ウ：ディスカッション、ディベート オ：プレゼンテーション</p>			<p>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） エ：グループワーク カ：実習、フィールドワーク</p>		
<p>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）</p>					
<b>卒業認定・学部授与の方針と当該授業科目の関連</b>					
<p>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つけ、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、課題提案ができる。</p>					
<b>双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述</b>					
<b>実務経験の有無及び活用</b>					
<b>備考</b>					