

講義名	業界研究（小売業）			授業形態	
担当教員	長坂 泰之	開講期・曜日・時間	後期 月曜日 3 時限		
		単位数	2	履修開始年次	2 年生
				ナンバリング・コード	SSP243

主題と概要

本講義は、一般社団法人日本ショッピングセンター（以下、SCという）協会の提供による寄附講座です。講義内容を一言で表現すれば「ショッピングセンター（SC）マスター講座」です。その内容は以下の4つの部門から構成されます。

要領概要
そもそもSCとはどんな業態であり、他の業態に比べてどんな特徴があるのか。SCが日本で成長してきた要因や、海外SCとの違いなどを学びます。また、ディベロッパーとテナントとの関係性を理解し、ビジネスの仕組みを学びます。

開発
SCの新規開発は減少傾向であり、現在の大学生が仮にSC関連の業務に就いたとしても新規開発に関わる可能性は高くありませんが、日本企業が海外でSCを開発する事例や、SC開発のノウハウを活用した公共施設の価値向上や他業態とのコラボ開発といった新たな開発業務において若手人材の活躍が期待されています。

管理運営・リニューアル
地域社会の一員として生活に欠かせないインフラであるSCは、人口動態やライフスタイルの変化に合わせて進化し続ける必要があります。管理運営によりSCをどう育てていくのか、を学びます。また近年は既存SCのリニューアルに力を入れるディベロッパーが増加しています。リニューアルによって価値を向上させる事例も学びます。

デジタル化するSCと未来のSC
コロナを機にSCに求められる要素が変化し、今、そして人口減少と高齢化社会において持続可能なSCのモデルへ進化させていくために「デジタル化」が必須課題となっています。過去の成功事例が全く通用しない世界になり、SCの新たな未来を想像する単元にしたいと考えています。

なお、所要の感染予防措置を踏まじ、原則としてすべての授業を対面授業で実施します。新型コロナウイルス感染症の状況により変更がある場合は、別途連絡します。そして、第2回から第14回までの13回は外部講師による講義となります。外部講師の方は、基本的に、本学に直接お越しいただき講義をしていただきますが、コロナ災禍の状況により、事前に準備い

到達目標

SCに関してくまなくマスターできる講義であり、前述のとおり「ショッピングセンター（SC）マスター講座」と言えます。我が国のSCの新規開発は様々な要因から減少傾向で、他業態との連携やリニューアルが活発な状況です。その中で、SCと云う業態がその生存をかけて時代の変化に対応すべく、どのような進化をして、どんな未来を創造しようとしているのかを理解することを目標とします。

提出課題

各講義の、講義内容のポイントをまとめ、自らの役に立ったことや社会に出るうえで参考になったこと（2点以上）を記載し提出してください。原則として講義2日後の16時までとします。レスポから提出してください。このレポートを評価対象とします（レポートの内容は変更する場合もあります）。

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

必要に応じて毎回のレポートをフィードバックします。

評価の基準

第2回目から第15回目のレポートで評価します。
第15回目のレポートは、14回目までの講義の総括的なレポートとします。
またその内容は、一般社団法人日本ショッピングセンター協会及び各回の講師と情報共有します。
レポート内容が外部の講師に見られること十分に留意してください。
初回を除く10回以上のレポートの提出を持って出席の下限の要件を満たすものとし、合計14回のレポートの内容で評価します。
なお、全く同じレポートが提出された場合は、すべてのレポートを無効とするので注意してください。

履修にあたっての注意・助言他

1. 講義連絡については、基本的にUKAポータル「講義連絡」を通じて、講義の連絡、テキストの配布及びレポートの内容・期限等を通知します。対面の履修生には講義資料を配布します。
2. レポートなどの期限については、レポート、レスポンの提出期限は厳守です。また、レスポンス番号の間違い等による提出ミスは「未提出」扱いになるので十分気をつけてください。
3. 外部講師の方は本学業務の時間を削いで私たちのために講義をしてくださいます。感謝の気持ちで授業に臨みましょう。
ショッピングセンターに就いて、このようにくまなくマスターできる講義は他にあまりなく貴重な機会ですので、是非この機会を有効に活用して欲しいと思います。
レポート内容が講師の皆さんに見られる、読まれることに十分に留意し、講義をしっかり視聴したうえでレポートを提出してください。

教科書

.使用しない。

参考図書

.なし。

その他

資料は毎回UKAポータルの講義連絡からPDFにて配信します。原則として共通的な参考文献（教科書）はありません。参考文献がある場合にはその都度連絡します。

授業計画

1. イントロダクション（長坂）
ショッピングセンター（以下、SC）に関する講義の流れを理解する
【予備内容】（各60分、合計120分）
事前のキャンパスコース等で送付されたテキストを確認し、講義全体の全体像を理解しておくこと。
テキストで説明されていない用語のうち、理解できない用語については予め調べておくこと。
【復習内容】（各60分、合計120分）
授業中に提出した課題をきめて学んだことの振り返りを行い、重要事項を中心にその内容を整理すること。
毎回出題される課題について、出題の真の意図を理解したうえで、期限内に課題に取り組み提出すること。

2. SCを理解する(1) - SCとは -
【予備内容】（各60分、合計120分）
事前のキャンパスコース等で送付されたテキストを確認し、当該回の授業の全体像を理解しておくこと。テキストが配布されない場合は、講義の講義概要、企業概要を理解しておくこと。
テキストで説明されていない用語のうち、理解できない用語については予め調べておくこと。
【復習内容】（各60分、合計120分）
授業中に提出した課題をきめて学んだことの振り返りを行い、重要事項を中心にその内容を整理すること。
毎回出題される課題について、出題の真の意図を理解したうえで、期限内に課題に取り組み提出すること。

3. SCを理解する(2) - テナントとSC -
【予備内容】（各60分、合計120分）
事前のキャンパスコース等で送付されたテキストを確認し、当該回の授業の全体像を理解しておくこと。テキストが配布されない場合は、講義の講義概要、企業概要を理解しておくこと。
テキストで説明されていない用語のうち、理解できない用語については予め調べておくこと。
【復習内容】（各60分、合計120分）
授業中に提出した課題をきめて学んだことの振り返りを行い、重要事項を中心にその内容を整理すること。
毎回出題される課題について、出題の真の意図を理解したうえで、期限内に課題に取り組み提出すること。

4. SCを理解する(3) - SCでの仕事 -
【予備内容】（各60分、合計120分）
事前のキャンパスコース等で送付されたテキストを確認し、当該回の授業の全体像を理解しておくこと。テキストが配布されない場合は、講義の講義概要、企業概要を理解しておくこと。
テキストで説明されていない用語のうち、理解できない用語については予め調べておくこと。
【復習内容】（各60分、合計120分）
授業中に提出した課題をきめて学んだことの振り返りを行い、重要事項を中心にその内容を整理すること。
毎回出題される課題について、出題の真の意図を理解したうえで、期限内に課題に取り組み提出すること。

5. SCができるまで(1) - SCの開発手順 -
【予備内容】（各60分、合計120分）
事前のキャンパスコース等で送付されたテキストを確認し、当該回の授業の全体像を理解しておくこと。テキストが配布されない場合は、講義の講義概要、企業概要を理解しておくこと。
テキストで説明されていない用語のうち、理解できない用語については予め調べておくこと。
【復習内容】（各60分、合計120分）
授業中に提出した課題をきめて学んだことの振り返りを行い、重要事項を中心にその内容を整理すること。
毎回出題される課題について、出題の真の意図を理解したうえで、期限内に課題に取り組み提出すること。

6. SCができるまで(2) - SC開発研究 -
【予備内容】（各60分、合計120分）
事前のキャンパスコース等で送付されたテキストを確認し、当該回の授業の全体像を理解しておくこと。テキストが配布されない場合は、講義の講義概要、企業概要を理解しておくこと。
テキストで説明されていない用語のうち、理解できない用語については予め調べておくこと。
【復習内容】（各60分、合計120分）
授業中に提出した課題をきめて学んだことの振り返りを行い、重要事項を中心にその内容を整理すること。
毎回出題される課題について、出題の真の意図を理解したうえで、期限内に課題に取り組み提出すること。

7. SCができるまで(3) - SC開発事例研究 -
【予備内容】（各60分、合計120分）
事前のキャンパスコース等で送付されたテキストを確認し、当該回の授業の全体像を理解しておくこと。テキストが配布されない場合は、講義の講義概要、企業概要を理解しておくこと。
テキストで説明されていない用語のうち、理解できない用語については予め調べておくこと。
【復習内容】（各60分、合計120分）
授業中に提出した課題をきめて学んだことの振り返りを行い、重要事項を中心にその内容を整理すること。
毎回出題される課題について、出題の真の意図を理解したうえで、期限内に課題に取り組み提出すること。

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：グルブワーク
オ：プレゼンテーション	カ：実習、フィールドワーク

○ 併：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）

外部講師を招聘するので、基本的には一方的な講義となるが、一部の学部講師の授業については、レスポから全学生の質問を集め、講師と双方向でやり取りをする場合

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

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ができる。
社会システムとしての流通の態や仕組み、役割を理解し、これからの流通の姿を構想することができる。
小売業の社会的意義や本経路における重要性について深い関心や理解をもち、それをもとに社会で活躍することができる。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

現時点では双方向型の授業は予定していません。ただし、講師によっては実施する場合もあり得ます。

実務経験の有無及び活用

実務経験あり。担当教員及び自前でお話しいただく講師は全員実務経験者であり、将来の仕事考えたときに、これだけ様々な実務経験者の講義を聞くことは非常に有意義であると考えます。ぜひ、この講座を就職活動にも生かしてください。

備考

本講義は、一般社団法人日本ショッピングセンター協会様の提供による寄附講座です。一般社団法人日本ショッピングセンター協会様のホームページは以下から見る事ができます。
<http://www.jcsc.or.jp/>