

講義名	流通企業経営論					授業形態	
担当教員	新 雅史	開講期・曜日・時間		前期 木曜日 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	DIS282

主題と概要
流通業は、私たちの生活に深く関わる産業であり、都市の発展や交通システムの変化、人々の消費スタイルに大きく影響を受けています。そして、流通企業は常にこうした社会の変化に対応しながら、新しい形へと進化し、生き残りを图っています。 本講義では、流通業を取り巻く社会環境の変化を理解するために、「食の変化」「グローバル化」「情報技術の進化」といったテーマを軸に、日本の流通企業がどのように事業を展開し、戦略を練ってきたのかを学びます。具体的には、スーパーマーケットやコンビニエンスストア、ネット通販などの事例を振り返り上げ、それぞれの企業がどのように成長し、競争を乗り越えてきたのかを考えます。 また、日本国内だけでなく、海外の流通企業の動向にも目を向け、世界各国でどのような流通の仕組みが展開しているのかを比較します。これにより、異なる市場環境における流通の特徴や、日本の流通業がこれから直面する課題についても理解を深めていきます。

到達目標
1. 流通業界の基本を理解する 流通企業の事例を通じて、流通業界やそれに関わる企業がどのように動いているのか、またどのような課題があるのかを学び、基礎的な知識を身につけます。
2. 流通業界の特性と課題を考える力をつける 流通企業の経営戦略やマーケティングの事例を学ぶことで、流通業特有の問題点や特徴を理解し、これらの流通業界がどう発展していくのかを考える力を養います。
3. 社会の変化に対応する力を身につける グローバル化、デジタル化、高齢化といった現代社会の変化に対し、流通企業がどのように対応しているのかを学び、将来の社会の変化にも柔軟に対応できる力を育てます。
4. 流通企業の役割を深く考える 流通企業の経営やマーケティングの基本的な考え方を学ぶことで、流通が社会全体の仕組みの中でどのような役割を果たしているのかに関心を持ち、より深く考える力を養います。

提出課題
レスポシ（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
レスポシ（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%） レスポシ（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。 ◆事前に流通企業について調べておくこと 流通業界についての基本的な知識を持っておくと、授業がより理解しやすくなります。特に、流通企業の経営者に関するニュースや書籍を読んでおくこと、業界の動きがよく分かります。

教科書
.使用しない。
参考図書

その他
講義連絡を通じ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。 矢作敏行、1996『現代流通 理論とケースで学ぶ』有斐閣 矢作敏行編、2011『日本の優秀小売業の底力』日本経済新聞社 など 授業計画

1. ガイダンス：流通企業経営論の意義 【予習】シラバスを熟読し、講義の主要テーマを把握。関心のあるテーマを1つ選び、業界ニュースを調査。（2時間） 【復習】講義内容を整理し、重要な概念やキーワードをまとめる。（2時間）
2. 卸売業と小売業の現況 【予習】経済産業省の統計資料を確認し、日本の卸売・小売業の市場規模と業態の特徴を整理。（2時間） 【復習】講義内容をもとに、日本の流通業の現状と課題をまとめる。（2時間）
3. メーカーによる流通支配／流通系列化：化粧品業界を事例に学ぶ 【予習】大手メーカーの販売戦略を調査し、メーカー主導の流通構造を整理。（2時間） 【復習】講義内容を振り返り、流通系列化の仕組みと影響をまとめる。（2時間）
4. メーカーによる流通支配への対抗：量販店を事例に学ぶ 【予習】量販店の仕入れ戦略を調査し、メーカー支配との関係を考察。（2時間） 【復習】講義内容を整理し、メーカーと小売業の力関係の変遷を理解する。（2時間）
5. 生鮮品の流通構造の変化：スーパーマーケットを事例に学ぶ 【予習】生鮮品の流通構造の変遷を調べ、スーパーマーケットの役割を整理。（2時間） 【復習】講義のポイントをまとめ、生鮮流通の課題を考察。（2時間）
6. メーカー主導型流通企業の展開①：自動車業界を事例に学ぶ 【予習】トヨタの販売網を調査し、メーカー主導の流通戦略を把握。（2時間） 【復習】講義内容を整理し、ディーラー制度の特徴を理解。（2時間）
7. メーカー主導型流通企業の展開②：自動車業界を事例に学ぶ 【予習】前回の学習を踏まえ、ディーラーの役割や販売チャネルの変化を調査。（2時間） 【復習】メーカーと販売店の関係性を講義内容と照らし合わせて整理。（2時間）
8. 郊外部における流通企業の展開：ファミリーレストランを事例に学ぶ 【予習】ファミリーレストランの立地戦略を調査し、郊外型店舗の特徴を整理。（2時間） 【復習】講義のポイントをまとめ、流通と都市開発の関係を理解。（2時間）
9. 日本型コンビニエンスストアはいかに生まれたか 【予習】セブン-イレブンの成長過程を調査し、日本独自のコンビニモデルを整理。（2時間） 【復習】講義の内容を整理し、コンビニの流通システムの特徴をまとめる。（2時間）
10. 小売業の国際化：ウォルマートはいかに小売業の巨人になったか 【予習】ウォルマートの成長戦略を調査し、日本市場への参入事例と比較。（2時間） 【復習】講義を振り返り、グローバル小売業の特徴を整理。（2時間）
11. 文化商品を取り扱う流通企業：TSUTAYAと喜屋書店 【予習】TSUTAYAのビジネスモデルを調べ、文化商品の流通特性を整理。（2時間） 【復習】講義内容をもとに、文化商品の流通とマーケティング戦略を理解。（2時間）
12. 食消費の構造変容と小売業：オアシックスなどの事例から考える 【予習】オアシックスの事業モデルを調査し、食のEC市場の特徴を整理。（2時間） 【復習】講義内容を整理し、食の流通の変化と今後の課題を考察。（2時間）
13. 製造・卸売・小売の統合：ユニクロの事例から考える 【予習】ユニクロのSPAモデルを調査し、製造・小売の一体化のメリットを整理。（2時間） 【復習】講義の内容をもとに、流通の統合戦略を理解。（2時間）
14. 情報化社会における流通：楽天の事例から考える 【予習】楽天のEC戦略を調べ、デジタル化が流通に与えた影響を整理。（2時間） 【復習】講義のポイントをまとめ、流通のデジタル化の意義を理解。（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
①マーケティングや流通業界の動向を踏まえながら、流通企業がいかにかにマーケティングやブランド戦略をおこなっているかを、具体的に学修できる。 ②ライフスタイルの変化にともなう消費者ニーズの多様化に對して、先進的な流通企業がいかなるマーケティング活動やブランド構築を展開したかを具体的に理解し、変容する社会環境のなかで自組織の強みをリターナップをもって消費者に訴求できる能力を身につけることができる。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述
レスポシのアンケート機能を用いるなど、ICTツールによる双方向性を意識した授業を予定している。

実務経験の有無及び活用
「実務経験あり」。商店街における商業支援から得た現場レベルの情報を適宜紹介する。

備考
