

授業形態	開講学部	サービス経営学部		選択	2単位	講義	
	3年次	開講期	前期	ディスカッション	無	学外授業	無
授 業 科 目 （ 英 名 ）	リテールビジネス論（ Theory on Retail Business ）						
担 当 教 員 名	李 楊 （◎は科目責任者）						
[授業の概要] 本授業は、生産者と消費者を結ぶ重要な流通の役割を理解し、その形態を詳細に知ることで、リテール・ビジネスの社会における重要性を知ることです。今までも時代とともに変化してきた流通業の変遷を辿りながら、今後も続く小売業の革新についても学んでいきます。また、中間流通の役割を担う卸売業や物販の輸送を担う物流業の役割や機能についての知識も吸収しつつ、チェーンストアの原理やコンビニエンスストアやネットスーパーの革新性などについても触れ、小売業の国際化を含め将来のリテール・ビジネスのあり方を考えられるようにしていきます。							
[科目の位置付け（全学年を通しての関連科目）] 本科目の位置づけは、本学部のカリキュラム・ポリシー（3）に該当する、サービス・マネジメントコースの実践的で柔軟な専門性を修得する科目として位置づけられています。1年次の基礎経営学やサービス・マネジメント論を基礎とした、流通サービス領域の専門科目で、流通システム論、マーチャンドライジング論なども履修することで、流通サービスに関する知識をより広くかつ深く学ぶことが可能になります。							
[到達目標] (1) 流通の基本的な役割や機能について理解し、チェーン・ストアの原理などについて説明できる。 (2) 中間流通の役割を担う卸売業や物販の輸送を担う物流業の役割や機能などについて説明できる。 (3) コンビニエンスストアなどの小売の革新性や小売業の国際化を含めた将来のリテール・ビジネスのあり方についても論ずることができる。							
回	授業計画			授業外学修 （事前学修・事後学修）		担当者	
1	講義、評価の方法および科目の特徴、流通とは。パワーポイント資料を利用しながら順次説明、途中質疑を交えながら、2回にわたる”今日の理解度チェック”記入で学習確認。終了後資料配布。			事前学修（90分）：小売業に関する情報を新聞等で調べ要点メモを作成 事後学修（90分）：当該授業の配布資料を読み要点を整理		李	
2	小売業の分類。パワーポイント資料を利用しながら順次説明、途中質疑を交えながら、2回にわたる”今日の理解度チェック”記入で学習確認。終了後資料配布。			事前学修（90分）：小売業に関する情報を新聞等で調べ要点メモを作成 事後学修（90分）：当該授業の配布資料を読み要点を整理		李	
3	チェーンストアの社会的役割、3つのタイプについて。パワーポイント資料を利用しながら順次説明、途中質疑を交えながら、2回にわたる”今日の理解度チェック”記入で学習確認。終了後資料配布。			事前学修（90分）：小売業に関する情報を新聞等で調べ要点メモを作成 事後学修（90分）：当該授業の配布資料を読み要点を整理		李	
4	チェーンストア・オペレーションの原理（流通の近代化、チェーンストアの存在意義と特長、流通革命）			事前学修（90分）：中内功の「安売り哲学」と松下幸之助の「水道哲学」について調べてみる。 事後学修（90分）：授業での配布資料（AAAにも掲載）を読み直し、要点を整理する		李	
5	顧客起点の小売経営（顧客起点の経営、ファンをつくるマネジメント）			事前学修（90分）：あなたにとって「また来たい」「また買いたい」と思う売り場を考えてみる。 事後学修（90分）：授業での配布資料（AAAにも掲載）を読み直し、要点を整理する。		李	
6	売り場のデザイン（来店を促す売り場づくり、売上げを高める販売促進）			事前学修（90分）：あなたがスーパーの店長だと思って、売り場のデザインや陳列を考えてみる。 事後学修（90分）：授業での配布資料（AAAにも掲載）を読み直し、要点を整理する。		李	
7	バックヤードのデザイン（バックヤードの革新、食品スーパー経営の要）			事前学修（90分）：いくつかの店舗で、商品の品揃えや鮮度、品切れなどの状況を比較してみる。 事後学修（90分）：授業での配布資料（AAAにも掲載）を読み直し、要点を整理する。		李	
8	取引関係とロジスティクスのマネジメント（物流体制の改革、ロジスティクスの基盤構築）			事前学修（90分）：商品がどのように商品が選ばれ、どこから調達されているのかを考えてみる。 事後学修（90分）：授業での配布資料（AAAにも掲載）を読み直し、要点を整理する。		李	
9	小売業の商品開発（NBとPBの比較、NBとの共同商品開発）			事前学修（90分）：同じカテゴリーの商品で、実際に販売されているNBとPBの違いを比較してみる。 事後学修（90分）：授業での配布資料（AAAにも掲載）を読み直し、要点を整理する。		李	
10	小売業の価格マネジメント（EDLP:エブリディ・ロー・プライス、ハイ・アンド・ロー・プライス）			事前学修（90分）：良く利用しているスーパーの値付けで、工夫していることを整理してみる。 事後学修（90分）：授業での配布資料（AAAにも掲載）を読み直し、要点を整理する。		李	

11	顧客情報の活用（FSP：フリークエント・ショッパーズ・プログラム、CRM：カスタマー・リレーションシップ・マネジメント、顧客クラスター分析）	事前学修（90分）：カードで情報を集めている小売業は、データをどのように活用しているか考えてみる。 事後学修（90分）：授業での配布資料（AAAにも掲載）を読み直し、要点を整理する。	李
12	店舗立地と商圈分析（出店戦略と商圈設定、小売吸引力と商圈、競争を考えた立地選択）	事前学修（90分）：小売業が新規に出店する際に重視している要因を整理してみる。 事後学修（90分）：授業での配布資料（AAAにも掲載）を読み直し、要点を整理する。	李
13	ネットスーパーの革新（店舗型スーパーと倉庫型スーパー、パレートの法則とロングテール）	事前学修（90分）：あなたが考えるネットスーパーのメリットとデメリットを整理してみる。 事後学修（90分）：授業での配布資料（AAAにも掲載）を読み直し、要点を整理する。	李
14	小売業の国際展開（店舗展開におけるグローバルとローカル、商品調達と配送、人的資源管理）	事前学修（90分）：国際展開しているイオンやユニクロが抱える問題点を考えてみる。 事後学修（90分）：当該授業の配布資料を読み要点を整理	李
15	全体のまとめ・確認	事前学修（90分）：今まで講義で学んだことを振り返り、理解が不十分だった箇所を復習する。 事後学修（90分）：授業での配布資料（AAAにも掲載）を読み直し、要点を整理する。	李
成績評価の方法と基準		期末レポート（50%）に加えて、毎回理解度を確認するために課すコメント、小テスト、授業への参加（50%）などにより総合的に評価します。	
履修上の留意点		各回で取り上げるテーマに関して、適時受講生の皆さんにも問いかけ、考えてもらいます。そのためには、日頃から小売業を取り巻く環境の変化を把握しつつ、皆さんの身近にある小売業の動向にも注意を払い、変化があれば、その変化の背景にあることは何かを考える習慣をつけてください。また、現状の小売業の良い面、悪い面も整理しながら、今後の小売業の在り方を自分なりに考えてみてください。	
ディプロマ・ポリシーとの関連		本科目は、サービス経営学部ディプロマポリシーの（1）～（3）と関連しています。特に、（1）知識・理解では体系的な学修や多様な学修を通して、サービス経営学を構成する諸科学の学問内容及び方法を理解するという点で本科目はとても重要です。	
教科書		特に教科書は指定しませんので、毎回講義資料は配布します。	
参考書・参考資料		参考文献：清水信年、坂田隆文著 『1からのリテール・ビジネス論』 碩学社 2012年	
学生との連絡方法		連絡がある場合は、AAAのスレッド欄を活用してください。また、オフィスアワー（月3、火3）の時間帯で2号館の研究室に来ていただいて構いません。	
実務経験科目			