

| | | | | | | | |
|------------------------------|--|-------------------------------|----|------|---------------|----------|----|
| 科目名 | 商学概論B Introduction to Commerce B | | | | | | |
| 科目担当者 | 日高 光宣 HIDAKA Mitsunori | | | | | | |
| 単位数 | 2 | 配当年次 | 1年 | 授業形態 | 講義 | 開講学期 | 後期 |
| 履修学部・学科 [区分] | 経営学部・経営学科 [専門教育科目 専門科目] | | | | ディプロマポリシーとの関連 | (3)(4) | |
| 授業の概要 | 本講義では、小売業における「感動」の創造、「エンターテインメント」を中心テーマとしています。その理解を深めるために、国内外の最新の業態フォーマットを紹介しながら、そこに内蔵されたストア・コンセプト、巧妙な売りのテクニックについて解説していきます。 | | | | | | |
| 授業の到達目標 | ① 流通構造と小売業の社会・経済における役割と機能を理解する。 ② 小売業者の市場における行動をその事業形態と小売競争枠組みを検討することを通じて理解する ③ 小売競争理論と小売マーケティング ミックスを理解することにより、小売市場におけるビジネス競争・戦略活動をマネジメントできる基礎を身に着ける。 ④ 小売ビジネスと消費者心理の関係について理解する。 | | | | | | |
| 授業計画・内容 | 1 | 小売業態論 | | | | | |
| | 2 | 顧客維持手法：フリークエントショッパーズプログラム | | | | | |
| | 3 | 顧客ロイヤリティとリレーショナルマーケティング | | | | | |
| | 4 | 小売業とブランド | | | | | |
| | 5 | ソリューションセリング | | | | | |
| | 6 | ネットショッピングの現状と将来 | | | | | |
| | 7 | デパートメントストアの課題と将来 | | | | | |
| | 8 | 食料品スーパーマーケットの課題と将来 | | | | | |
| | 9 | コンビニエンスストアの課題と将来 | | | | | |
| | 10 | 専門量販店の課題と将来 | | | | | |
| | 11 | エンターテインメントという考え方 | | | | | |
| | 12 | オムニチャネル戦略という考え方 | | | | | |
| | 13 | 流通メガバトル：情報化社会で生き残るための小売業の戦略とは | | | | | |
| | 14 | 小売業の国際化 | | | | | |
| | 15 | まとめ | | | | | |
| 授業外学修 (事前学修) | 毎回、授業計画の「内容」に示されたテキストや参考書の該当章を熟読し、ノートに整理しておいてください（毎週2時間程度）。また、日々の生活において、流通に関する現象を意識して観察しておくこと、授業の理解がよりスムーズになると思います。 | | | | | | |
| 授業外学修 (事後学修) | 毎回の授業内容について要点を整理し、不明な箇所を調べておく（毎週2時間程度）。 | | | | | | |
| 成績評価方法・ 評価比率・到達 目標との対応 | 成績評価方法 | | | | 評価比率 | 到達目標との対応 | |
| | 定期試験 | | | | 70% | ①②③④ | |
| | 授業中の小テスト 2回の課題の提出 | | | | 10% 20% | ②③ ③④ | |
| 成績評価基準 | 秀：（評点 90 点以上）到達目標を極めて高い水準で達成している場合 優：（評点 80 点～89 点）到達目標を高い水準で達成している場合 良：（評点 70 点～79 点）到達目標を一定の水準で達成している場合 可：（評点 60 点～69 点）到達目標を最低限の水準で達成している場合 不可：（評点 60 点未満）到達目標に達していない場合 | | | | | | |
| 教科書 | 市原武政・竹村正明著『1からの流通論』碩学舎 | | | | | | |
| 参考文献 | 適宜、コピーを配布いたします。 | | | | | | |
| その他 | | | | | | | |