

講義名	対)教養特講 (小売業の使命と魅力)			授業形態	
担当教員	秦 洋二	開講期・曜日・時限	前期集中 日曜日 その他		
		単位数	2	履修開始年次	1年生

主題と概要

【対面授業・オンライン共通】
 小売業は、経済や社会の仕組みの中で重要な役割を果たしています。現代社会を生きる私たちは、小売業の存在無しで快適な生活を送ることはできません。その一方、消費者の側に目を向ければ、私たちの「消費」も「買い物行動」に大きな変化が起きていることがわかります。小売業はこのような変化する消費者に対応して、品揃えや商品構成だけでなく、消費者の購買意欲を高めるための様々な工夫を行う必要があります。
 本講義では、そうした小売業の使命と魅力について、本学で学んでゆく皆さんに関心を持ってもらうこと、さらにマーケティングを学ぶ上で重要な小売業の仕組みに関する基礎的理解を得ることを狙いとされています。

到達目標

【対面授業・オンライン共通】
 ・小売業の使命と魅力について説明できる。
 ・商業デザインについて自らの意見を提案できる能力を身につける。

提出課題

【対面授業・オンライン共通】
 数回の提出課題を課します。

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

【対面授業・オンライン共通】
 講義中に解説を行います。

評価の基準

【対面授業・オンライン共通】
 教室での実習課題提出物（50％）
 最終プレゼンテーション（50％）
 課題提出状況や授業への参加態度等によっては単位修得を認めない場合があります。

履修にあたっての注意・助言他

本講義は実習を伴う講義のため、原則対面で開催します。また、使用する教室の制約等を考慮し、定員設定を行います。実習に必要な道具類を一部、学生が用意する必要があります。それらの道具類については講義中に適宜指示します。

教科書

教科書は使用しません。

参考図書

その他

適宜、指示をします。

授業計画

- 【対面授業・オンライン共通】
- 1 小売業と商業デザイン概論
 - 2 商業施設の現地視察
 - 3 商業施設の現地視察 検証ワークショップ
 - 4 デザイン概論
 - 5 商業デザイン実習 デッサン
 - 6 商業デザイン実習 平面図
 - 7 商業デザイン実習 平面図
 - 8 商業デザイン実習 立体図
 - 9 商業デザイン実習 立体図
 - 10 商業デザイン実習 彩色
 - 11 商業デザイン実習 彩色
 - 12 プレゼンテーションの作成
 - 13 プレゼンテーションの作成
 - 14 最終プレゼンテーション
 - 15 最終プレゼンテーション ・総括

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）	

準備学修（予習・復習等）の具体的な内容及びそれに必要な時間

【対面授業・オンライン共通】
 予習：目録から自分が買物をするお店をよく観察し、そのデザインが消費者目線で見たときどのような意味を持っているかを考えること（2時間）
 復習：配付資料を読み直しておくこと。授業中に完了できなかった作業については、各自で次週までに進めておくこと（2時間）

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

【対面授業・オンライン共通】
 本講義の到達目標は、本学ディプロマポリシー「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」に関連します。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

【対面授業・オンライン共通】
 質問は随時受け付けます。

実務経験の有無及び活用

備考

【対面授業・オンライン共通】
 受講人数等を勘案して内容の一部を変更することもあります。その場合は講義中に指示をします。