

科目名(Subject)	現代流通システム特論 (Distribution System)		
単位数(Credits)	2 単位	開講時期	前期
担当教員名 (Name)	伊藤 一 (Hajime Ito)	研究室番号 (Office)	443
Office Hours	適宜対応(メールにて要予約)		
1. 授業目的・方法(Course objective and method)			
<p>現代流通システム論は、生産から消費にいたるまでの商品の流通構造を分析することを目的としている。流通系列化や返品制などの取引慣行に特徴付けられる日本的流通システムは、情報技術の進展と流通のグローバル化によって変革を迫られている。この授業では日本的流通システムの動態をテーマにし、過去の日本の流通の歴史を踏まえながら、日本の流通システムがどのように変化してきているかの問題を解明する。商学、小売形態論、卸売機能論、マーケティング論の概要についての理解を前提としたうえで、(1) 卸売構造と小売構造などの流通構造の解明をおこなう。(2) 流通行動、として取引形態、さらに流通成果としての価格水準の形成などに関する分析を行う。(3) 特定の業種について、流通構造・行動・成果について実際に分析を行ってみる。(4) Eトレードなどの進展による、現代の流通システムの変貌について考察する。</p>			
2. 達成目標(Course Goals)			
<p>流通システム関連の書籍を読破して各研究者の視点を整理し、流通システムの体系を確認すること。批判的読み書籍ごとに課題を抽出すること。</p>			
3. 授業内容(Course contents)			
1 <u>日本型流通システムの特徴</u>			
流通システムを考察する際の「構造・行動・成果」のフレームワークを中心に学ぶ。			
予習課題 伝統的分析枠組みをまとめる。			
『日本型流通システム』田村正紀(1986) 第1章			
復習課題 最近の流通システムの変化を中心に考察する。			
『流通原理』 田村正紀(2001)千倉書房 関連部分			
2 <u>小売商業構造の分析枠組</u>			
小売商業構造について規模構造・組織構造・集中度について考察。現代は集中度が進み、流通システムにける小売業のパワーが向上する土壌が醸成されている点を確認。関連資料により、ジニ係数、ローレンツ曲線について習得する。			
予習課題 零細性・過多性・生業性の特徴を確認。			
『日本型流通システム』田村正紀(1986) 第2章			
復習課題 商業構造の内部組織に関して諸研究をまとめる。			
『商業組織の内部構成』石原武政 (2000)千倉書房 関連部分			
3 <u>卸売商業構造と多段階性について</u>			
卸売商業構造での多段階性を確認し、国際比較による流通システムの特徴を把握。			
国際比較により、日本の流通構造は独自性があるのか、後進的なのかについて考察。			
予習課題 以下資料で、『多段階性』について確認			
『日本型流通システム』田村正紀(1986) 第3章			
復習課題 国際比較により、日本の流通は後進的との意見もあるが独自性があるが、諸学説を整理する。			

#### 4 流通系列化の理論的フレーム

流通系列化の形態を中心に研究を深める。流通系列の歴史的経緯と現状、さらに問題点を考察。メーカー主導型の系列化について、そのメーカーにとってのチャンネル管理上の効果について考察。

予習課題 系列化の形態を考察。

『流通系列』 江尻弘（1985）中央経済

復習課題 業種を特定しその系列化の状況を考察。

『日本の流通100年』 石原武政（2003）有斐閣 関連部分

『流通論』 江尻弘（1979）中央経済社 関連部分

#### 5 大規模小売企業の購買力の現状と問題点

巨大な購買力を持った小売企業がチャンネルの支配構造を変えてきた現状を分析。

予習課題 小売構造の集中化傾向を確認し、メーカーの高集中販路と低集中販路の違いをまとめる。

『利益重視のチャンネル戦略』 住谷宏 同文館 関連部分

復習課題 チャンネルのパワー関係を形成する視点は何かを考察。

『流通チャンネル関係の動態分析』 渡辺達朗 千倉書房 関連部分

#### 6 大規模小売企業の経営戦略（仕入れ組織の系列化）

メーカーの流通系列化と異なり、小売企業の流通系列化（窓口問屋制度等）の現実と理論的整理。

予習課題 コンビニエンスストアの革新的経営についてまとめる。

『コンビニエンスストアシステムの革新』 矢作敏行（1994）日本経済新聞社 関連部分

復習課題 仕入れ組織の経済的効果について考察。

『流通チャンネル関係の動態分析』 渡辺達朗 千倉書房 関連部分

#### 7 大規模小売企業の経営戦略（商品開発）

大手GMS、CVSの企業戦略としての商品開発をテーマに考察。商品開発の組織について海外のPB開発とその機能・役職の整理。PB開発の歴史について触れる。

予習課題 PBの分類と国際比較によるPB開発技術水準の比較

『トレードマーケティング戦略』 Gary Davies（1992）翻訳 同文館

復習課題 PB開発の歴史。

『プライベートブランド』 根本重之（1998）中央経済社 関連部分

#### 8 大規模小売企業の経営戦略（共同開発戦略）

対立関係にあった小売・メーカー関係の提携関係を締結している事例を分析し、その提携成立の要因と継続のための要因を探る。

予習課題 製販提携の事例を考察。

『現代流通』 矢作敏行（1992）有斐閣 関連部分

復習課題 提携成立の要因、継続の要因である粘着性概念についてまとめる。

『競争的共創論』 小川進（2006）白桃書房 関連部分

#### 9 流通チャンネル内のパワーコンフリクト論

伝統的メーカー中心のパワーコンフリクト理論の諸説を確認。

予習課題 関連諸説を読みまとめる

『マーケティングチャンネル組織論』 高嶋克義（1994）千倉書房

復習課題 チャンネル内の需給整合にいかに関連するかを考察。

『マーケティングチャンネルと需給整合』 陶山計介（1995）中央経済社

#### 10 流通システムのパラダイムシフト

小売構造の集中化に対応し、メーカーの高集中チャンネルを対象として経営戦略や戦略同盟の事例を中心に考察。従来型のメーカー主導のチャンネル管理から小売主導のチャンネル管理について考察。

予習課題 高集中販路のメーカー営業体制の変化を考察。

『ストア・ウォーズ』 Judith Corstjens Marcel Corstjens (2004) 翻訳 同友館

復習課題 パラダイムシフト

『高集中販路／戦略同盟』住谷宏 (1993) 季刊マーケティングジャーナル 13 巻 2 号

#### 11 メーカーによるチャネル対応の視点

メーカーはチャネル管理よりチャネル監査という概念に変化してきている。その具体的手法を考察。英国のトレードマーケティング戦略で紹介されているチャネルにおけるポートフォリオ分析を紹介。

予習課題 高集中販路を前提として提唱されているトレードマーケティング戦略のチャネル内ポートフォリオ分析を読む。

『トレードマーケティング戦略』 Gary Davies (1992) Paul Chapman 10・11 章

復習課題 具体的事例にあわせてポートフォリオ分析を行ってみる。

『バイヤーが嫌いなバイヤー』住谷宏 (2006) 中央経済社

#### 12 Eトレードの特徴について

Eトレードの形態・進展・問題点について特に卸売段階における発注の効率化や高度化について考察。まずは日用雑貨業界で進展している、プラネット社の発注の高度化を取り上げる。今後進みつつある他の業界への広がりも考察。経産省が進める XML 化とネットワークデータの同期化実験について採り上げる。

予習課題 プラネット社の仕組みを確認

関連資料配布

復習課題 CFPR の可能性と同期化実験からくる、Eトレードの進展と問題点を考察。

関連資料配布

#### 13 流通政策のフレームと都市計画法の関連

流通政策の中で、商業調整政策を特に取り上げ商店街活性化への流通政策のながれを考察。

予習課題 商業調整政策を百貨店法から現在までの流れを確認する。

『現代流通政策』渡辺達朗 (1999) 中央経済社

復習課題 商業調整と都市計画法との関連について考察。

関連資料

#### 14 商業施設による地域開発

経済規制から社会規制へ特徴を変えた商業調整の諸法についてその効果と意義について考察。

予習課題 まちづくり 3 法につながる「まちづくり」とはなにかを考察。

『街づくりのマーケティング』石原武政・石井淳蔵 (1992) 日本経済新聞社

復習課題 改正・まちづくり 3 法の内容を今後のまちづくりの視点を提案してもらう。

関連資料配布

#### 15 最終報告 (試験)

14 回までの講義において、本科目の中で 1 つ各自、リサーチクエスチョンを抽出し、報告。各回の文献の理解度や習熟を考察する。

予習課題 報告準備の資料作成

復習課題 研究テーマに関連する資料の精読。

### 4. 事前学修・事後学修(Preparation and review)

#### 事前学修

提示されたテキストを読んで、各回の前に提示された課題について理解をしておくこと。

#### 事後学修

各回に提示された参考文献を熟読し各自の研究課題に絡めて理解すること。

### 5. 使用教材(Teaching materials) 以下書籍 (図書館所蔵済)

『商業組織の内部構成』石原武政 (2000) 千倉書房

『街づくりのマーケティング』石原武政・石井淳蔵 (1992) 日本経済新聞社

『流通論』江尻弘（1979）中央経済社  
 『マーケティングチャンネル組織論』高嶋克義（1994）千倉書房  
 『日本型流通システム』田村正紀（1986）千倉書房  
 『流通原理』田村正紀（2001）千倉書房  
 『コンビニエンスストアシステムの革新』矢作敏行（1994）日本経済新聞社  
 『現代流通政策』渡辺達朗（1999）中央経済社  
 『流通の国際比較』田島義博（1985）有斐閣  
 『流通系列』江尻弘（1985）中央経済  
 『日本の流通100年』石原武政（2003）有斐閣  
 『利益重視のチャンネル戦略』住谷宏 同文館  
 『流通チャンネル関係の動態分析』渡辺達朗 千倉書房  
 『トレードマーケティング戦略』Gary Davies（1992）Paul Chapman  
 『ストアウォーズ』Judith Corstjens Marcel Corstjens（2004）翻訳 同友館  
 『プライベートブランド』根本重之（1998）中央経済社  
 『現代流通』矢作敏行（1992）有斐閣  
 『競争的共創論』小川進（2006）白桃書房  
 『マーケティングチャンネル組織論』高嶋克義（1994）千倉書房  
 『マーケティングチャンネルと需給斉合』陶山計介（1995）中央経済社  
 『高集中販路／戦略同盟』住谷宏（1993）季刊マーケティングジャーナル 13巻2号  
 『バイヤーが嫌いなバイヤー』住谷宏（2006）中央経済社  
 その他適宜指示する。

## 6. 成績評価の方法(Grading)

評価の要素	ウェイト
出席率	10 %
授業への参加度（学術的討論）	30 %
ホームワーク（予習課題の提出・プレゼン）	30 %
小テストないしクイズ（各回の復習課題のレポート）	20 %
試験（第15回最終課題）	10 %

## 7. 成績評価の基準(Grading Criteria)

- 秀（100-90）：流通理論について秀でた理解力を有し、その理論を応用して様々な流通問題について秀でた分析をしている。
- 優（89-80）：授業内容をほぼ理解しており、最近の流通問題を理論的に説明できるような流通に関する基礎知識を有している。
- 良（79-70）：授業中に明示する重要なポイントを理解しており、流通の重要問題については、常識的な認識をしている。
- 可（69-60）：授業内容の大体の流れを掴んでおり、流通の重要問題について間違った理解をしていない。

## 8. 履修上の注意事項(Remarks)

毎回、予習課題の報告が義務付けられます。