

平成 27 年度第 5 回文系チャレンジ講座を実施しました

平成 27 年度第 5 回文系チャレンジ講座が、平成 27 年 11 月 25 日「ICT を活用した企業の 020 戦略」をテーマに、本学経済学部^{おぎのだい}の松岡輝美先生によって行われました。

遠隔配信された大分雄城台・大分商業・別府青山 翔青・臼杵の 4 校と来学受講した大分南の各高校から 145 名の高校生が受講しました。

はじめに松岡先生は「情報通信技術の普及と進歩が小売業界にもたらす影響について“ショールーミング”を題材に企業側の対策を考えていきます。スマートフォンの普及により、実店舗では商品の確認だけで、購入はインターネットを通じて最安値のショップを選んで行うという“ショールーミング”という現象が起きています。店舗を構えながら売り上げにつながらないこうした事態に、多くの小売店が頭を悩ませています。これを打開するために実店舗がとる画期的な戦略を具体的に挙げて、エッセンスを抽出しどのように他社に応用できるかについて解説していきましょう。」と、受講生に語りかけました。

松岡先生は、ビジネス界の動向を据えながら ICT（情報通信技術）を活用した企業戦略について研究されています。まず、インターネットショッピングなどのオンラインを活用したビジネスと、実店舗（オフライン）を活用したビジネス戦略“020(オンラインtoオフライン)戦略”について説明しました。オンラインでは、利用者が時間を限定されずに買い物ができ、商品の選択肢が広がることが考えられ、また企業側としても、瞬時に大量の注文を受注できること、店舗の管理・維持費用を削減できることなどが挙げられました。しかし、その反面、商品を実際に手に取って確認することができないことや、送料がかかることなどが指摘されました。オンライン、オフラインともに、メリットとデメリットを抱えていることが確認できました。受講生は、そもそも“020戦略”の背景の一つとして、インターネットによって実店舗の知名度を上げ、“ショールーミング”による売り上げ減少に歯止めをかけたいという企業側の狙いがあることを知ることができました。そこで、試着を専門とする“売らない”店を展開し、客に商品を PR し選定や検討をしてもらいオンラインで購入するという、実店舗を持つことを強みに生かし、インターネットショッピングと実店舗を融合させた事例を紹介しました。スマートフォンの普及によりインターネットが実生活に定着した中、企業側がいかにインターネット活用して利益を上げるか、今後の動向が気になる講義でした。

講座後のアンケート調査では、「総合的に判断して良かった」(94%「そう思う」と「どちらかといえばそう思う」の合計。以下同じ)、「教員は真剣に取り組んでいた」(98%)、「授業量は適切であった」(80%)、「わかりやすかった」(89%)、「受講生は授業に意欲的に取り組んだ」(87%)、という評価ができました。遠隔配信については、

「音声は良く聞こえた」(90%)、「映像はよく見えた」(89%)という結果ができました。受講生の具体的な声として「図表を多用してわかりやすく、聴き取りやすかった」、「キーワード化していただき、理解しやすかった」、「インターネットの

発達で、販売方法が急速変化していることに驚いた」「試着店舗とネット販売の接続は、まさに企業戦略だと思った」「大学で学ぶ範囲の広さに驚いた」など多くの感想が寄せられ大学を身近に感じる事が出来た講座でした。

