

## 平成27年度 授業シラバスの詳細内容

科目名(英)	経営学入門		授業コード	E012104
担当教員名	梅本 光一		科目ナンバリングコード	E12104
配当学年	1	開講期	前期	
必修・選択区分	必修	単位数	2	
履修上の注意または履修条件				
受講心得	考える力、決断する力、人に伝える力をしっかりと学んでください、出席はもちろんのこと積極的に授業に参加してください。発言を重要視します。発言して初めて参加したことになります。			
教科書				
参考文献及び指定図書				
関連科目	マーケティング関連科目			

授業の目的	経営学とは「世の中の変化に対応し、組織を通して成果を出すことである」という点について、大きく①世の中の変化 ②戦略 ③組織 ④人(リーダーシップ) ⑤組織文化に分けて授業を進め、経営学の全体像を理解してもらうことを目的としています。また経営者の人間性にも触れることで学生諸君の人間性を養うことも目的としています。
授業の概要	経営の全体像はもちろん、経営者や企業の戦略など過去・現在の情報も交え経営の知識だけでなくケースについても学んでいきます。講一方的な講義にならないようにできる限り質問を交えながら授業を進め、学生諸君が自ら考える内容にしていきます。

○授業計画	
学修内容	学修課題(予習・復習)
<b>第1週：オリエンテーション</b> 講義の目的と概要説明大学で学ぶことの意義。また経営学とは何か、経営学は何の役に立つのかについて考えます。世の中に変化をつかんで業績を上げる企業の事例を紹介	パワーポイント
<b>第2週：事業計画</b> ① 事業計画の立て方 ② ビジネスモデル ③ 会社のルール ④ 組織の基本的考え方などについて学びます。	パワーポイント
<b>第3週：会社の収益構造</b> ① 企業の価値とは何か ② 最近よく言われるキャッシュフローの基礎的考え方 ③ 借入金とは ④ 倒産とは何かなどについて学びます。	パワーポイント
<b>第4週：能力主義と成果主義</b> 評価についての時代の移り変わり 能力主義とは？成果主義とは？また、その違いとは何かなどについて事例を踏まえ学びます。	パワーポイント
<b>第5週：経営戦略</b> ① 経営戦略の策定プロセス ② 経営戦略の必要性 ③ ランチェスター戦略 ④ 戦略と戦術の違い ⑤ フレームワーク分析を事例を交えて学びます。	パワーポイント
<b>第6週：分析手法</b> 自社の強み、弱みを知ることは競争戦略の上で重要な問題となります。SWOT分析を事例を交えながら学んでいきます。	パワーポイント
<b>第7週：総合化・専門化</b> 時代は総合化から専門化へ移行しています。総合化とは何か、専門化とは何か 考え方の違い戦略の差について事例を交えながら学んでいきます。	パワーポイント
<b>第8週：経営計画</b> ① 経営計画の立て方 ② プロジェクトマネジメント ③ コーポレートガバナンスなど経営計画の基礎について事例を交えながら学んでいきます。	パワーポイント

<b>第9週：顧客価値経営</b>		
最近、よく使われる顧客価値経営とは何か？顧客価値経営はいかにして作られるか？顧客価値経営に必要なものは何かを具体的事例を交えて学んでいきます。		パワーポイント
<b>第10週：事業ドメイン</b>		
企業においては事業領域を決めることが最も重要な戦略と言われています。その事業領域をどのように定義すれば良いのか、事例を交えて学んでいきます。		パワーポイント
<b>第11週：経営者の人間観・組織観</b>		
① テーラーシステム ② フェーヨール ③ メイヨー ④ バーナード ⑤ マズローの理論を学びながら人間観・組織観について学んでいきます。		パワーポイント
<b>第12週：組織・人事管理</b>		
① 組織は戦略に従う ② 人事管理の主要テーマ ③ ハーズバーグの動機づけ・衛生要因 ④ アンゾフの製品マトリックスなど戦略のフレームワークなどについて学んでいきます。		パワーポイント
<b>第13週：ビジネスケース</b>		
経営戦略の違いを実際の企業のケースを使い。学んでいきます。① サウスウエスト航空 ② リッカールトンホテルなどの事例を交えて学んでいきます。		パワーポイント
<b>第14週：ビジネスケース</b>		
経営戦略の違いを実際の企業のケースを使い。学んでいきます。① スターバックスコーヒー ② さいちなどの事例を交えて学んでいきます。		パワーポイント
<b>第15週：</b> まとめ		配布資料
<b>第16週：期末試験</b>		
<b>授業の運営方法</b>	(1) 授業の形式	「講義形式」
	(2) 複数担当の場合の方式	
	(3) アクティブ・ラーニング	
<b>地域志向科目</b>	該当しない	
<b>備考</b>		

<b>○単位を修得するために達成すべき到達目標</b>	
<b>【関心・意欲・態度】</b>	経営について関心を高める。戦略にも関心を持つ。
<b>【知識・理解】</b>	経営全般の基本知識を習得し、理解を深める。また日々変化するサービス産業への知識を深める。
<b>【技能・表現・コミュニケーション】</b>	授業中における質問に対して、自分で考え、判断し、結論を出す、そして伝えるということを学んで欲しい。
<b>【思考・判断・創造】</b>	全15回の授業で経営への情報を蓄積し、現在起こっている経営上の諸問題について思考・判断ができるようになること。自分自身の考えを創造することができるレベルを目指す。

○成績評価基準(合計100点)			合計欄	100点
到達目標の各観点と成績評価方法の関係および配点	期末試験・中間確認等 (テスト)	レポート・作品等 (提出物)	発表・その他 (無形成果)	
<b>【関心・意欲・態度】</b> ※「学修に取り組む姿勢・意欲」を含む。	10点	10点		
<b>【知識・理解】</b> ※「専門能力(知識の獲得)」を含む。	20点	10点		
<b>【技能・表現・コミュニケーション】</b> ※「専門能力(知識の活用)」「チームで働く力」「前に踏み出す力」を含む。	10点			
<b>【思考・判断・創造】</b> ※「考え抜く力」を含む。	30点	10点		
<p>(「人間力」について)</p> <p>※以上の観点到、「こころの力」(自己の能力を最大限に発揮するとともに、「自分自身」「他者」「自然」「文化」等との望ましい関係を築き、人格の向上を目指す能力)と「職業能力」(職業観、読解力、論理的思考、表現能力など、産業界の一員となり地域・社会に貢献するために必要な能力)を加えた能力が「人間力」です。</p>				

○配点の明確でない成績評価方法における評価の実施方法と達成水準の目安	
成績評価方法	評価の実施方法と達成水準の目安
レポート・作品等 (提出物)	
発表・その他 (無形成果)	