

平成25年度授業シラバスの詳細内容

科目名(英)	情報メディアとビジネス(Media Technologies and Business)	授業コード	E039601
担当教員名	中山 直樹		
配当学年	1	開講期	前期
必修・選択区分	選択	単位数	2
履修上の注意または履修条件	指定席制 <input type="checkbox"/>		
受講心得	遅刻・欠席をしないように心がけてください。 <input type="checkbox"/>		
教科書			
参考文献及び指定図書	eビジネスの教科書(創成社) eビジネス教室(中央経済社) <input type="checkbox"/>		
関連科目	ビジネスマーケティング論、インターネット広告論、eビジネス経営論、プロジェクトマネジメント論(先修・後修に関係なく関連性の高い科目) ビジネス会計、情報メディアと法・倫理、情報メディアと社会		

授業の目的	この科目の目的は、現代社会において急速な成長を遂げているeビジネスの概要について理解することにあります。プログラムや映像、画像、音楽などのデジタルコンテンツの誕生と流通には、ビジネスが深く関係しています。具体的には、BtoB、BtoC、CtoC等のビジネスモデル、ビジネスプロセス、eマーケットプレイスにおける取引のタイプ、ITソリューション、電子商取引、決裁サービスなどを扱います。
授業の概要	この科目では、①インターネットビジネスモデル(eビジネス)の意義と特徴 ②電子商取引の基本的な概念 ③eビジネス構築の流れと手法を学習し、そのそれぞれに必要な技術要素を習得します。また、実在するeビジネス事例を研究し、その考察過程を通じて実践的学習を行います。 <input type="checkbox"/>

○授業計画	
学修内容	学修課題(予習・復習)
第1週： eビジネスの動向 インターネットをビジネスのあらゆる場面に活用したeビジネスがここ数年急速に発展しています。インターネットの効果的な利用シーン、また、その特徴がどのように変わってきているのかを学習します。	第1回～第14回 毎回の学習テーマをインターネットや文献を通じて調べ、予習を行う。
第2週： eビジネスモデル(BtoB) 電子商取引の形態は、BtoB、BtoC、CtoCの3つに大きく分けられます。このうち、BtoB(企業間取引)を取り上げて、その特徴や問題点について学習します。	
第3週： eビジネスモデル(BtoC) 電子商取引の形態は、BtoB、BtoC、CtoCの3つに大きく分けられます。このうち、バーチャルモールにおけるインターネットショッピングに代表されるBtoCを取り上げて、その特徴や問題点について学習します。	
第4週： eビジネスモデル(CtoC) 電子商取引の形態は、BtoB、BtoC、CtoCの3つに大きく分けられます。このうち、インターネットオークションに代表されるCtoC(個人間取引)を取り上げて、その特徴や問題点について学習します。	
第5週： 電子商取引システムの構成と技術 電子商取引システムの構成やシステムを支える技術(データベース、セキュリティなど)について学習します。	
第6週：	

電子決済と電子マネー 電子商取引における決済の種類や電子マネーの特徴、電子決済の現状と今後について学習します。第1回から第5回までに学習したことの小テストを実施します。		
第7週： インターネット活用術と企業活動 最新のネット活用術を「就職活動」というテーマを通じて考察し、学生・企業の双方からの視点でネット活用の意義について学習します。第1回から第5回までに学習したことの小テストを実施します。		
第8週： eビジネス構築 –マーケティング、プランニング– eビジネス構築におけるプロセスは、市場調査・企画・開発・広報・管理の5つに大きく分けられます。このうち、実開発に入る前の段階で重要となる市場調査(マーケティング)と企画(プランニング)について、その手法を学習します。		
第9週： eビジネス構築 –アフィリエイト、マネジメント– eビジネス構築におけるプロセスは、市場調査・企画・開発・広報・管理の5つに大きく分けられます。このうち、eビジネス構築全般に関わってくる広報(アフィリエイト)と管理(マネジメント)について、その手法を学習します。		
第10週： eビジネスの諸問題 eビジネスに存在する「影」の部分に目を向け、存在する諸問題の詳細を学びます。またそれに関する法制度についても学習します。		
第11週： Webマーケティング概説 インターネット上でのマーケティングを分析・研究し、Webマーケティングとは何かを学習します。また、その手法や先進事例について学びます。		
第12週： eビジネス事例研究 1 (eコマース) 実在するeビジネスの中でもeコマースを行っているビジネス事例を分析し、ワークショップ形式で詳細に考察します。		
第13週： eビジネス事例研究 2 (コンテンツビジネス) 実在するeビジネスの中でもコンテンツビジネスを行っているビジネス事例を分析し、ワークショップ形式で詳細に考察します。		
第14週： eビジネスのこれから 先進的、先駆的eビジネス事例を通じて、eビジネスが今後どのように発展していくのかを学びます。 先進事例について視聴覚教材を使って学習します。		
第15週： 自己点検授業 業で学習した内容のまとめを行い、学習達成の程度を自己点検します。学習目標が達成できたかどうか成績評価をもとに確認します。また、演習課題を解き、総括レポートを作成します。		
第16週： 期末試験 期末試験 試験時間は80分で、第1回～第15回の授業内容の試験を行います。		
授業の運営方法	(1) 授業の形式	「演習等形式」
	(2) 複数担当の場合の方式	
	(3) アクティブ・ラーニング	
備考		

○単位を修得するために達成すべき到達目標

【関心・意欲・態度】	インターネットが社会や企業活動に与える意義への関心を強く持つこと
【知識・理解】	インターネットを通じたビジネス形態の基礎的および応用的な知識を修得すること
【技能・表現・コミュニケーション】	インターネット活用の術を自らの生活や実社会に置き換えて適応できること
【思考・判断・創造】	インターネットを活用した新たなビジネス形態を創造的に企画できること

○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)	
【関心・意欲・態度】 ※「学修に取り組む姿勢・意欲」を含む。		10点		
【知識・理解】 ※「専門能力(知識の獲得)」を含む。	40点			
【技能・表現・コミュニケーション】 ※「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			
【思考・判断・創造】 ※「考え抜く力」を含む。	20点	20点		
(「人間力」について) ※以上の観点に、「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。				

○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)	講義を通じて獲得した知識を活用して、自分なりに適応した思考や企画を持てるかを見る。
発表・その他 (無形成果)	