

平成26年度授業シラバスの詳細内容

科目名(英)	ビジネス実務総論A(Business Practice General A)		授業コード	E004201
担当教員名	後藤 幹雄		科目ナンバリングコード	E20207
配当学年	2	開講期	前期	
必修・選択区分	選択。但し「(上級)ビジネス実務士」資格取得のためには必修科目	単位数	2	
履修上の注意または履修条件	ビジネス実務総論A, B双方を受講することが望まれます。講義、ミニテスト、発表の繰り返しで自分のものにします。			
受講心得	(1)講義中の携帯・私語は厳禁、ルール違反は退室してもらいます。座席は指定。(2)何となくでなく、積極的参加が必要な授業です。			
教科書	参考資料配布			
参考文献及び指定図書	ビジネス実務演習 福永弘之著(樹村房)、ビジネス実務総論 全国大学・短期大学実務教育協会編(紀伊国屋書店)、その他講義で適宜紹介します。			
関連科目	「全国大学・短期大学実務協会」認定の「(上級)ビジネス実務士」資格取得要件の科目全て。詳細は講義にて説明します。			

授業の目的	ビジネスとは、経済活動の主要な要素のひとつであり、社会人になった時、生業(なりわい)としてほとんどの人が関わらなければならない、社会に価値を生み出す活動です。本講義では、その続編の「ビジネス実務総論B」とともに、ビジネスの現場で最低限必要とされる基礎知識・実務知識を頭と身体で覚えることを目的とします。ビジネス実務総論Aでは、企業活動の中で、戦略立案業務、マーケティング活動業務、新規事業開発業務の三つの領域に焦点をあて、各領域において基本的実務能力を身につけてもらうことを目指します。
授業の概要	1. まず企業活動を経済全般の中で位置づけるために、日本経済の現状について学びます。2. 続いて、企業活動の中心的役割を担う、戦略について学びます。様々なレベルの戦略に関し、その立案方法について学びます。3. 企業の事業戦略で重要な役割をもつマーケティングの実務について学びます。4. 環境変化の激しい現代において、新規事業開発は避けて通れません。新規事業開発に関する実務を学びます。5. 各内容とも具体的事例を参照しつつ理解を深めます。

○授業計画	
学修内容	学修課題(予習・復習)
第1週：ビジネスとは何か、企業経営とは何か 企業、個人、政府、団体などが国境を越えてモノ、サービス、おカネのやりとりを行う経済活動とその中で企業の役割に関して基本的理解を得る。	配布資料
第2週：日本経済の現状(1) 経済成長、個人消費、設備投資、輸出、消費者物価、雇用などの基本原理と現状について基本理解を得、アベノミクスについて議論する。	配布資料・ビデオ
第3週：日本経済の現状(2) 雇用、株価、為替などの現状と各業界動向、今後世界の経済を支えていくことになると思われるネットビジネスの現状と将来動向に関して基本理解を得、TPPについて議論する。	配布資料・ビデオ
第4週：復習とレポート 第1週～第3週の内容を振り返り、理解を確かなものにするためにレポートを作成する。	レポート
第5週：戦略立案の実務(1) 戦略とは何か、企業の戦略にはどのようなものがあるか、そしてそれぞれの関係性、戦略立案のためのポイントなどについて学ぶ。	配布資料・ビデオ
第6週：戦略立案の実務(2) 具体的戦略立案のプロセス、①上位目的の確認、②現状分析、③「戦略目的」の確認、④「手段」の開発、⑤戦略の明文化、⑥展開シナリオについて学ぶ。	配布資料・ビデオ
第7週：戦略立案の実務(3) 論理的企画書の作成方法について具体的事例に基づいて学び、戦略立案作業の基本テクニックを体得する。	配布資料・ビデオ
第8週：復習とレポート 戦略立案実務(1)～(3)の復習を行い、具体的テーマに関して戦略立案作業にトライしてもらう。	レポート

第9週：マーケティング活動の実務(1)		
マーケティング戦略立案の基礎である、4つのP,即ちProduct(商品)戦略、Price(価格)戦略、Place(流通)戦略、Promotion(販促)戦略について学ぶ。		配布資料・ビデオ
第10週：マーケティング活動の実務(2)		
実効性のあるマーケティング戦略を実施するために、4つのPで始める各戦略をいかに組み合わせるか、学ぶ。		配布資料・ビデオ
第11週：復習とレポート		
マーケティング活動の実務(1)～(2)の復習を行い、具体的テーマに関して戦略立案作業にトライしてもらう。		レポート
第12週：新規事業開発の実務(1)		
新規事業開発(起業)とはどのようなことか、既存ビジネスの活動とどのような違いがあるか、新規事業開発のプロセスは、注意しなければならないポイントは何か、などを学ぶ。		配布資料・ビデオ
第13週：新規事業開発の実務(2)		
新規事業開発のための戦略パターンはどのようなものがあるか、起業にあたって検討し、決めなければならないことはどのような点か、コアになることは、などを学ぶ。		配布資料・ビデオ
第14週：復習とレポート		
新規事業開発の実務(1)～(2)の復習を行い、具体的テーマに関して戦略立案作業にトライしてもらう。		レポート
第15週：総まとめ		
各ビジネス実務のポイントとなることを総復習し、戦略立案、マーケティング計画、新規事業開発に関し基本的な実務は対応可能になることを目指す。		
第16週：試験		
授業の運営方法	(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	「アクティブ・ラーニング科目」
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】	経済活動全般に対する関心、経済活動の中に占める企業経営の役割に対する関心及びその一端を担うことへの関心や意欲がある。
【知識・理解】	企業経営全般に関して基本的理解を持ち、その上で、戦略立案実務・マーケティング活動実務・新規事業開発実務に関する基本知識がある。
【技能・表現・コミュニケーション】	いろんなレベルの基本的戦略立案作業が可能、基本的なマーケティング計画立案作業が可能、新規事業開発に関し基本的実務能力がある。
【思考・判断・創造】	世の中の様々な具体的事例に関し、戦略・マーケティング・新規事業開発の面から批判的かつ創造的対応が出来る。

○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。	15点	10点		
【知識・理解】 ※「専門能力<知識の獲得>」を含む。	15点	10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。	15点	10点		
【思考・判断・創造】 ※「考え抜く力」を含む。	15点	10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)	2回のミニテストと最後の総合テストの総合評価による。また、出席状況・受講態度も考慮する。
発表・その他(無形成果)	