

科目名 Course Name		開講年次	開講学期	曜日・時限
ビジネス実務総論 I General Theory of Business Practices I		1年	前期	別途、時間割参照
単位数	授業の形態	授業の性格		履修上の制限
2単位	講義	選択	観光ビジネス実務士必修 上級ビジネス実務士必修、ビジネス実務士必修 上級情報処理士必修、情報処理士必修 特になし	
当該科目の理解を促すために受講しておくことが望まれる科目				
ビジネスイノベーション論、経済学				
同時に履修しておくことが望まれる科目				
技術戦略経営、地域社会起業家論				
担当者に関する情報				
氏名	研究室の場所	オフィスアワー	電話番号・メールアドレス	
國分三郎、長江庸泰	本館 2F (研究室 4)	月～木曜 9:00～16:00 (授業・会議時間を除く)	授業中に指示します	
授業の概要				
担当教員2名によって2クラスを開講し、クラスの選択は任意とする。 本授業では、「ビジネスの基本」、「競争に勝つ戦略」、「売れる仕組みの構築法」、「イノベーションの普及」などの学習を通して、各自が専門的知識を発揮しながら、創意工夫できる「即戦力」を養うと同時に、グループワークによるプレゼンテーションを通して、会社組織の仕組みや仕事の意味を理解しながら、最新のビジネス・スキルの習得を目的とする。				
授業の目標				
①ドラッカー教授に学ぶ「ビジネスの基本」、②ポーター教授に学ぶ「競争に勝つ戦略」とコトラー教授に学ぶ「売れる仕組みの構築法」、③ロジャーズ&ムーア教授に学ぶ「イノベーションの普及法」等の基礎知識を学習し、そのポイントを身につけられるようにする。				
授業の方法				
本授業は、講義、マルチメディア授業、デジタルテキスト、プレゼンテーション、ディスカッション、グループワーク等を活用しながら、ビジネス実務に精通した人材育成を目指すものである。				
学習の成果(学習成果)				
①「ビジネスの定義」を第三者に説明することができる。 ②ドラッカー教授に学ぶビジネスの基本を第三者に説明することができる。 ③ポーター教授に学ぶ「競争に勝つ戦略」を第三者に説明することができる。 ④コトラー教授に学ぶ「売れる仕組みの構築法」を第三者に説明することができる。 ⑤ロジャーズ&ムーア教授に学ぶ「イノベーションの普及法」を学習し、「ビジネス実務とは何か」を第三者に説明することができる。 ⑥1)常に疑問を持ち、2)物事を多面的に考え抜きながら、3)自分で調べ・学ぶ、自立した学習法を身につけることができる。				
授業のスケジュールと内容				
第1回目	ガイダンス(シラバスの解説・授業の狙いと進め方・成績評価等)/Q1.SANOTANでは、どんな「チカラ」がつかんですか?/社会人基礎力～3つの能力12の要素/Q4.どのように「脳」を鍛えるんですか?			
第2回目	第1章ビジネスを考える：ビジネスの定義 企業形態の変遷/経営情報システムの変遷/EC「コミュニケーションによる分類」			
第3回目	第2章ドラッカー教授に学ぶビジネスの基本/Section1:ビジネスの「見える化」/Section2:目的を具体的な目標に落とし込む/Section3:目的・目標が達成できる環境かどうか調べる			
第4回目	第3章ポーター教授に学ぶ「競争に勝つ戦略」/Section1:事業の収益性を分析する/ファイブフォース分析/Section2:独自のビジネスモデルを構築する/ビジネスモデルとは			
第5回目	第3章ポーター教授に学ぶ「競争に勝つ戦略」/Section3:適切な事業戦略を選ぶ①差別化戦略/②コストリーダーシップ戦略←他社よりも低コストを実現/Section5:適切な事業戦略を選ぶ③集中戦略			
第6回目	第4章コトラー教授に学ぶ「売れる仕組みの構築法」/Section1:マーケティングリサーチ/Section2:ターゲット顧客を設定する/SIPマーケティング/グループワークによるプレゼン(1)			

第7回目	第4章コトラー教授に学ぶ「売れる仕組みの構築法」/Section3:顧客の望む製品を開発する/Section4:プライス戦略/Section5:効果的なプロモーション戦略			
第8回目	第5章キム&モボルニュ教授に学ぶ「競争のない市場の開拓法」/Section1:ブルー・オーシャン戦略/Section2:非顧客の共通ニーズを把握する/グループワークによるプレゼン(2)			
第9回目	第5章キム&モボルニュ教授に学ぶ「競争のない市場の開拓法」/Section3:【6つのパスと4つのアクション】/Section4:損益分岐点分析/フリービジネスモデル/Section5:価値曲線の策定			
第10回目	第6章ロジャーズ&ムーア教授に学ぶ「イノベーションの普及法」/戦略策定は6W3Hで明確化/PDCAサイクル/Section1:イノベーションを理解する			
第11回目	第6章ロジャーズ&ムーア教授に学ぶ「イノベーションの普及法」/カルビーのバランス・スコアカード戦略/Section2:キヤズム理論/グループワークによるプレゼンとディスカッション(3)			
第12回目	第7章ビジネス実務の基本とは何か/仕事を効果的に進める仕事の基本動作(命令・指示と報告)/仕事を効果的に進めるための基本サイクル(マネジメントサイクル)/組織で仕事をする意味/仕事の特徴			
第13回目	第7章ビジネス実務の基本とは何か/コスト意識を高める/自分の仕事をステップアップする/サービス能力を身につける/グループワークによるプレゼンとディスカッション(4)			
第14回目	第7章ビジネス実務の基本とは何か/組織の4原則/グループダイナミクス/グループとリーダーシップ/第8章ビジネス実務の活動とは何か/グループワークによるプレゼンとディスカッション(5)			
第15回目	第8章ビジネス実務と時事問題			
成績評価の方法と基準				
評価の領域		割合	評価の基準	
授業参加態度		10%	以下の3点から評価する：①ノートに関し、創意工夫してまとめられている、②自分の意見を論理的に述べている、③積極的に質疑応答に臨んでいる。S評価の基準：上記参加態度を全て満たす上位トップグループ。	
レポート		30%	Sのレポートの評価：①創意工夫してまとめられている、②自分の意見を論理的に展開している、③課題の本質と学習成果が十分にまとめられている。レポート最新課題は、月1回計4回提出予定(締切は各月末)。	
調査報告書				
小テスト		40%	グループワークによるプレゼンテーション力のS評価：①内容が創意工夫した発表となっている、②グループの意見が論理的に述べられている、③グループで協働し、積極的に質疑応答に臨んでいる。	
試験				
発表内容(態度含む)		20%	Sのレポート発表評価：①創意工夫した発表となっている、②自分の意見をまとめながら論理的に述べている、③積極的に質疑応答に臨んでいる。	
その他			上記評価基準に基づき成績評価：S(傑出した内容)=90-100、A(平均を上回る内容)=80-89、B(平均的内容)=70-79、C(平均を下回る内容)=60-69、D(左記以外の内容)=0-59	
教科書と参考図書				
長江庸泰作成の「デジタルテキスト[ビジネス実務総論 I 2014年度版]」を活用する。				
履修上の留意点・ルール				
本学の教育理念(想う人、考える人、行う人を創る)を体現する、「1)常に疑問を持ち、2)物事を多面的に考え抜きながら、3)自分で調べ・学ぶ、自立した学習法」を常に心掛けましょう。				