

佐野短期大学シラバス2014

科目名 Course Name		開講年次	開講学期	曜日・時限
ビジネスイノベーション論 <b>Theory of Business Innovation</b>		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	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				
ビジネス実務総論Ⅰ・Ⅱ、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
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				
『これまでのモノや仕組みなどに対して、全く新しい技術や考え方を取り入れることにより、新しい価値を生み出し、社会を大きく変える、“新たな価値の創造”であるイノベーション(Innovation)をキーワードに最新のビジネス・スキルを学習する。				
授業の目標				
①イノベーションとロジカルシンキング思考、②戦略・マーケティング・経済学からの応用・活用事例と財務諸表の読み方、③技術経営(MOT)とビジネスイノベーション事例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、ビジネスイノベーション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「イノベーションとは何か」を第三者に説明することができる。 ②「ロジカルシンキング(logical thinking)と思考の落とし穴←思考の罠」を第三者に説明することができる。 ③「戦略・マーケティングと経済学のトレンド」を第三者に説明することができる。 ④「財務諸表の読み方とビジネス数学力」を第三者に説明することができる。 ⑤「技術経営(MOT)とビジネスイノベーションの事例」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」がつかんのですか?／社会人基礎力～3つの能力12の要素／Q4. どのように「脳」を鍛えるのですか?			
第2回目	イノベーションとは何か① (iPhone 5/ユニクロSPA/ビジネスモデル 楽天/価格.com)			
第3回目	イノベーションとは何か② (ICT[情報通信技術]の変遷と成功要因)			
第4回目	第1章自分の「アタマで考える」教育の実践 ロジカルシンキング(logical thinking)/仮説思考とは/「戦略思考」とは/ABCDE理論とは?/PAC思考例題			
第5回目	第2章 思考の落とし穴←思考の罠/幻想の因果関係/“なれ”という罠/比較対象によって“評価は変わる”という罠/確証バイアス/アンカリング効果←最初の一手が交渉を支配する			
第6回目	第3章 戦略・マーケティング: Mimicする/RBV ←強みを活かす戦略立案/SWOT分析/ファイブフォース分析/3C&4P分析/ブランド力/ミメシス ←理屈抜きの信頼がパワーを生む			

第7回目	第4章 経済学のトレンド: ゲーム理論/レモン市場/シグナリング ←アピールしなければ評価されない/期待収入/メンタルアカウンティング/アービトラージ/ボトルネック/フリービジネスモデル		
第8回目	第5章 財務諸表の読み方: 決算書/バランスシート/損益計算書/フリーキャッシュフロー/経営改善のポイント/経営破綻←財務メタボが企業を減ぼす/事業再生←「見えない資産」が復活のカギ		
第9回目	第6章 ビジネス数学力: ベンチマーク分析/回帰分析/平均値と中央値/偏差値←前提条件に「盲点」がある/為替レート/オプション取引←リスクを恐れては成功は望めない→リスクを計算する		
第10回目	第7章日本のビジネスリスクと未来: 成功確率を上げる/リスクマネジメント/交渉力←「力の不均衡」を見抜き、利用する/『学問のすゝめ』を再考する/ナレッジ・マネジメント		
第11回目	第8章MOT: 技術経営(MOT)とは?/MBAとMOT/技術経営人材(MOT人材)の育成/MOTの7つの特徴		
第12回目	第9章ビジネスイノベーションとは?/ビジネスサイクルとイノベーション/ICTの活用/イノベーションの成功要因		
第13回目	第9章ビジネスイノベーションとは?//改革案件ポートフォリオ/顧客中心主義/イノベーション比較: GMとトヨタ		
第14回目	第10章事例研究①(JCB/FDK/ナムコ)/ディベート・グループワーク(1)		
第15回目	第10章事例研究②(伊藤ハム: 販売分離でコスト削減/東邦薬品: 顧客支援システム/マーケティング・マネジメント)/ディベート・グループワーク(2)		
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[ビジネスイノベーション論 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。			