

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 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/上級ビジネス実務士/ビジネス実務士/上級情報処理士/情報処理士必修)	
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
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				
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「ビジネスの定義」を吟味し、企業形態の変遷と経営情報システムの変遷を習得できるようにする。 ②ドラッカー教授に学ぶビジネスの基本を習得できるようにする。 ③ポーター教授に学ぶ「競争に勝つ戦略」を習得できるようにする。 ④コトラー教授に学ぶ「売れる仕組みの構築法」を習得できるようにする。 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」を習得できるようにする。				
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」等の知識・概念に習熟し、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、自立した学習法をビジネスシーンにおいて活用できる。				
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1 2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/E C 「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/STP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:キャズム理論/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）/組織で仕事をするものの意味/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もの。
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 2015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。		