

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 Theory of Business Innovation		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 ()		
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「イノベーションとは何か」を習得できるようにする。 ②「ロジカルシンキング(logical thinking)と思考の落とし穴←思考の罠」を習得できるようにする。 ③「戦略・マーケティングと経済学のトレンド」を習得できるようにする。 ④「財務諸表の読み方とビジネス数学力」を習得できるようにする。 ⑤「技術経営(MOT)とビジネスイノベーションの事例」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」がつくんですか? / 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	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滅ぼす/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[ビジネスイノベーション論 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。		