

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 Theory of Business Practices		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				
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1)	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、職業人としてビジネスの現場で活用できる「仕事のしくみ」、「論理的思考法」、「分析思考法」、「問題解決思考法」、「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、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学習しながら、最新のビジネス・スキルの習得と課題解決型のアクティブラーニングの習得を目的とする。				
授業の目標				
①「仕事のしくみとは:仕事の組立・時間の効率化とムダ取り」を習得できるようにする。 ②「論理思考の基本と発想を広げる思考法」を習得できるようにする。 ③「分析力を高める思考法」と「解決策を見つける思考法」を習得できるようにする。 ④ドラッカー教授に学ぶ「ビジネスの基本」と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。 ⑤コトラー教授に学ぶ「売れる仕組みの構築法」とロジャーズ&ムーア教授に学ぶ「イノベーションの普及法」を学習し、「ビジネス実務の知識とスキル」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「ビジネス実務の概念」、②「ビジネス実務の推進力・能力開発」、③「ビジネス実務とキャリア形成」、④「ビジネス実務の基礎知識」、⑤ビジネス実務の基本的技術等の知識・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、課題解決型のアクティブラーニング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/PDCAとは何か/社会人基礎力～3つの能力12の要素[事前・事後学習:学修の到達目標の「見える化」・「PDCA/社会人基礎力」を考える]			
第2回目	ビジネス実務の概念①仕事のしくみとムダ取り：アウトプットから優先順位・手順を考え抜く/時間の効率化、[事前・事後学習:ムダとは何か・ムダ取りの事例研究]/レポート課題説明と出題			
第3回目	ビジネス実務の概念②事務処理：整理整頓の基本は捨てること、[事前・事後学習:捨てることの意味・仕事数が7つを超えたら類似の仕事別に分類する仕事術]			
第4回目	ビジネス実務の概念③仕事の抱え込み対策：目的と手段の混同を避け、大目的から小目的に分け、その手段を考え抜く、仕事の抱え込み対策の事例研究、(グループワークによるプレゼンとディスカッション①)			
第5回目	ビジネス実務の概念④仕事の出口が見えない：「全体最適」/フェーズ分割/ハウレンソウの徹底、[事前・事後学習:全体最適とは・ハウレンソウの事例研究]/レポート課題説明と出題			
第6回目	ビジネス実務の推進力・能力開発①論理思考の基本：ロジカル・シンキングの3大要素は、「主張」・「論拠」・「データ」/Why?の活用、[事前・事後学習:論理的思考とは・論理思考の事例研究]			

第7回目	ビジネス実務の推進力・能力開発②体系的にとらえる思考法：全体から部分へ思考展開/水平思考後の垂直思考/ミッシー、[事前・事後学習:モレとダブリをなくす思考法とは・ミッシーの事例研究]	
第8回目	ビジネス実務の推進力・能力開発③発想を広げる思考法：ゼロベース思考/発散と収束の思考力/ブレスト、発想を広げる思考法事例研究、(グループワークによるプレゼンとディスカッション②)	
第9回目	ビジネス実務とキャリア形成①分析力を高める思考法：仮説思考/マトリックス分析/SWOT分析、[事前・事後学習:仮説思考とは・課題を抽出/解決策を見つける思考法]/レポート課題説明と出題	
第10回目	ビジネス実務とキャリア形成②解決策を見つける思考法：:E C R Sで効果の高い解決策を見つける、[事前・事後学習:E C R Sとは・「情報を3つに整理して話す」習慣]	
第11回目	ビジネス実務の基礎知識①ドラッカー教授に学ぶビジネスの基本：ビジネスの「見える化」/目的を具体的な目標に落とし込む/目的・目標の達成[事前・事後学習:見える化とは・見える化の事例研究]	
第12回目	ビジネス実務の基礎知識②ポーター教授に学ぶ「競争に勝つ戦略」：差別化戦略/コストリーダーシップ戦略/集中戦略[事前・事後学習:戦略とは何か・適切な事業戦略を選ぶ事例研究]	
第13回目	ビジネス実務の基本的技術①コトラー教授に学ぶ「売れる仕組みの構築法」：プライス戦略/プロモーション戦略[事前・事後学習:顧客の望む製品とは・製品開発の事例研究]	
第14回目	ビジネス実務の基本的技術②キム&モボルニュ教授に学ぶ「競争のない市場の開拓法」：ブルー・オーシャン戦略、(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15回目	ビジネス実務の基本的技術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」：イノベーションを理解する[事前・事後学習:イノベーションとは何か・イノベーション普及の事例研究]	
事前・事後学習	事前学習(シラバスの学習ポイントを自分で調べ、質問事項等を準備しておくこと)・事後学習(ノートを見直しながら、1)常に疑問を持ち、2)物事を多面的に考え抜き、3)自分で調べ・学ぶ姿勢を身につけること)	
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 2018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、課題解決型のアクティブラーニング」を常に心掛けましょう。