

2019年度
専門職大学院イノベーション・マネジメント研究科
講義概要（シラバス）



法政大学

科目一覧

最新版のシラバスは、法政大学 Web シラバス (<https://syllabus.hosei.ac.jp/>) で確認してください。

基礎科目	【W0001】経営戦略論〔玄場 公規〕春学期授業/Spring	1
基礎科目	【W0002】中小企業戦略論Ⅰ〔丹下 英明〕春学期前半/Spring(1st half)	2
基礎科目	【W0003】中小企業戦略論Ⅱ〔丹下 英明〕春学期後半/Spring(2nd half)	3
基礎科目	【W0004】マーケティング〔小川 孔輔〕春学期授業/Spring	4
基礎科目	【W0005】マーケティングⅠ〔豊田 裕貴〕春学期前半/Spring(1st half)	5
基礎科目	【W0006】マーケティングⅡ〔豊田 裕貴〕春学期後半/Spring(2nd half)	6
基礎科目	【W0007】ファイナンス〔松田 庄平〕春学期授業/Spring	7
基礎科目	【W0008】経営組織論Ⅰ〔高田 朝子〕春学期前半/Spring(1st half)	8
基礎科目	【W0009】経営組織論Ⅱ〔高田 朝子〕春学期後半/Spring(2nd half)	9
基礎科目	【W0010】人的資源管理論〔藤村 博之〕春学期授業/Spring	11
基礎科目	【W0011】人的資源管理論Ⅰ〔藤村 博之〕秋学期前半/Fall(1st half)	12
基礎科目	【W0012】人的資源管理論Ⅱ〔藤村 博之〕秋学期後半/Fall(2nd half)	13
基礎科目	【W0013】財務会計論〔石島 隆〕春学期後半/Spring(2nd half)	14
基礎科目	【W0014】財務会計論〔内山 峰男〕秋学期後半/Fall(2nd half)	15
基礎科目	【W0015】管理会計論〔金田 勇〕秋学期前半/Fall(1st half)	16
基礎科目	【W0016】リサーチ技法〔豊田 裕貴、高田 朝子〕秋学期前半/Fall(1st half)	17
基礎科目	【W0017】企業倫理〔徳山 誠〕秋学期後半/Fall(2nd half)	18
基礎科目	【W0018】ロジカル・シンキング〔村上 健一郎〕春学期前半/Spring(1st half)	19
基礎科目	【W0019】コンサルティング技法〔並木 雄二〕春学期前半/Spring(1st half)	20
基礎科目	【W0020】エスノグラフィのビジネス応用〔石山 恒貴〕春学期前半/Spring(1st half)	21
基礎科目	【W0021】データベースの基礎〔五月女 健治〕春学期前半/Spring(1st half)	22
基礎科目	【W0022】経営情報戦略〔山戸 昭三〕春学期授業/Spring	23
基礎科目	【W0023】マネージャーのための WEB 構築〔五月女 健治〕春学期後半/Spring(2nd half)	24
基礎科目	【W0024】会計入門〔石島 隆〕春学期前半/Spring(1st half)	25
基礎科目	【W0025】ビジネスデータ分析（ベーシック）〔豊田 裕貴〕春学期後半/Spring(2nd half)	26
基礎科目	【W0026】消費者行動論〔坂本 和子〕春学期後半/Spring(2nd half)	27
専門科目_共通選択科目	【W0101】スタートアップ戦略論〔村上 健一郎〕秋学期前半/Fall(1st half)	28
専門科目_共通選択科目	【W0102】コーチング〔高田 朝子、稲川 由太郎、加野 孝〕春学期後半/Spring(2nd half)	29
専門科目_共通選択科目	【W0103】ビジネスモデルの構築〔福永 光一〕秋学期前半/Fall(1st half)	30
専門科目_共通選択科目	【W0104】Project Management (Japanese curriculum)〔山戸 昭三〕春学期授業/Spring	31
専門科目_共通選択科目	【W0104】プロジェクトマネジメント〔山戸 昭三〕春学期授業/Spring	33
専門科目_共通選択科目	【W0105】リスクマネジメント概論〔指田 朝久〕春学期前半/Spring(1st half)	34
専門科目_共通選択科目	【W0106】事業リスクマネジメントと内部統制〔石島 隆〕春学期後半/Spring(2nd half)	35
専門科目_共通選択科目	【W0107】生産マネジメント〔藤川 裕晃〕春学期授業/Spring	36
専門科目_共通選択科目	【W0108】サプライチェーンマネジメント〔上原 修〕春学期前半/Spring(1st half)	37
専門科目_共通選択科目	【W0109】技術イノベーション〔玄場 公規〕秋学期前半/Fall(1st half)	38
専門科目_経営情報修士科目	【W0110】ビジネスデータ分析（アドバンス）〔豊田 裕貴〕秋学期前半/Fall(1st half)	39
専門科目_共通選択科目	【W0111】IT と経営戦略〔長谷川 純一〕秋学期前半/Fall(1st half)	40
専門科目_経営管理修士科目	【W0112】グローバルビジネス経営論〔米倉 誠一郎〕秋学期後半/Fall(2nd half)	41
専門科目_共通選択科目	【W0113】フィンテックと企業経営〔遠藤 正之〕春学期後半/Spring(2nd half)	42
専門科目_共通選択科目	【W0114】コミュニケーションマネジメント〔浦上 早苗〕秋学期前半/Fall(1st half)	43
専門科目_経営管理修士科目	【W0201】中小企業政策論〔松本 敦則〕秋学期前半/Fall(1st half)	44
専門科目_経営管理修士科目	【W0202】コンテンツビジネス論〔岩崎 達也〕夏期集中/Intensive(Summer)	45
専門科目_経営管理修士科目	【W0203】中小企業総合経営論〔並木 雄二〕秋学期前半/Fall(1st half)	46
専門科目_経営管理修士科目	【W0204】アントレプレナーシップ論〔平石 郁生〕夏期集中/Intensive(Summer)	47
専門科目_経営管理修士科目	【W0205】起業論〔丹下 英明〕秋学期後半/Fall(2nd half)	48
専門科目_経営管理修士科目	【W0206】海外企業経営研究Ⅰ〔高田 朝子〕夏期集中/Intensive(Summer)	49
専門科目_経営管理修士科目	【W0207】リテール・マネジメント〔並木 雄二〕春学期前半/Spring(1st half)	50
専門科目_経営管理修士科目	【W0208】MBA 特別講義（マクロ経済と人材経営）〔山田 久〕春学期後半/Spring(2nd half)	51
専門科目_経営管理修士科目	【W0209】サービスマネジメント〔酒井 理〕夏期集中/Intensive(Summer)	52
専門科目_経営管理修士科目	【W0210】課題解決演習Ⅰ〔松本 敦則〕秋学期前半/Fall(1st half)	53
専門科目_経営管理修士科目	【W0211】コストマネジメント〔石島 隆〕秋学期後半/Fall(2nd half)	54

専門科目_経営管理修士科目	【W0212】アントレプレナー・ファイナンス [松田 庄平] 夏期集中/Intensive(Summer)	55
専門科目_経営管理修士科目	【W0213】中小企業ビジネスシステム論 [藤川 裕晃] 秋学期後半/Fall(2nd half)	56
専門科目_経営管理修士科目	【W0214】地域貢献ビジネス論(社会起業家論) [大久保 あかね] 秋学期前半/Fall(1st half)	57
専門科目_経営管理修士科目	【W0215】MBA 特別講義(イノベーションの歴史) [米倉 誠一郎] 春学期後半/Spring(2nd half)	58
専門科目_経営情報修士科目	【W0301】デジタル・マーケティング [村上 健一郎] 秋学期前半/Fall(1st half)	59
専門科目_経営情報修士科目	【W0302】クラウドコンピューティング [五月女 健治] 秋学期前半/Fall(1st half)	60
専門科目_経営情報修士科目	【W0303】ITC ケース研修 [山戸 昭三] 秋学期授業/Fall	61
専門科目_経営情報修士科目	【W0304】デジタル広告論 [高田 勝裕] 秋学期後半/Fall(2nd half)	63
専門科目_経営情報修士科目	【W0305】データマイニング [豊田 裕貴] 秋学期後半/Fall(2nd half)	65
応用科目	【W1001】プロジェクト [石島 隆、小川 孔輔、玄場 公規、五月女 健治、高田 朝子、豊田 裕貴、並木 雄二、藤村 博之、藤川 裕晃、松田 庄平、村上 健一郎、松本 敦則、山戸 昭三、丹下 英明、坂本 和子、平石 郁生、岩崎 達也、久保田 典男、徳山 誠、福永 光一、山田 久、本間 浩輔、大久保 あかね、大澤 裕、佐藤 裕弥] 年間授業/Yearly	66
応用科目	【W1002】ビジネスイノベータ育成セミナー [小川 孔輔] 秋学期後半/Fall(2nd half)	67
応用科目	【W1003】ビジネスリーダー育成セミナーⅡ [米倉 誠一郎] 春学期前半/Spring(1st half)	67
応用科目	【W1004】経営診断実習Ⅰ [並木雄二、松本敦則、藤川裕晃、齊藤徹、郷保直、山岡雄己、手塚邦雄、佐藤裕弥、西川功一、岩瀬敦智、花畑裕香] 春学期授業/Spring	68
応用科目	【W1005】経営診断実習Ⅱ [並木雄二、山戸昭三、松本敦則、藤川裕晃、齊藤徹、郷保直、山岡雄己、手塚邦雄、佐藤裕弥、西川功一、岩瀬敦智、花畑裕香] 秋学期授業/Fall	69

MAN500F2

経営戦略論

Business Strategy and Project Management

玄場 公規 [Kiminori Gemba]

単位数：4 単位

学期：春学期授業/Spring

授業分類：専門講義

基礎科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

企業目標の設定を前提とし、それを達成するのに必要な基本的意思決定である経営戦略のロジックを、講義およびケース討議を通じて体系的に学ぶことを目的としている。

【到達目標】

本授業の到達目標は 2 つある。第 1 は、経営戦略のおもな理論とその体系を理解し、現実の経営現象にそれを適用する力を獲得することである。第 2 は、各グループにおいて、講義で提示された課題を議論し、その結果の課題発表をおこない、全体で討議することで、グループワークのスキルを養うと共に、プレゼンテーション・スキルを鍛えることである。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

基本的知識や理論、具体的なケースなどの講義とともにグループワークの課題を提示する。各グループで課題の議論を行い、成果発表を行う。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】
あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
ガイダンス	戦略とは何か	講義全体のガイダンスとグループ分けを行う。 企業にとって戦略とは何かについて改めて考察する。そもそも「戦略的」とは何かを具体的に考えていく。
経営戦略の体系	経営戦略の概要	経営戦略の全体像と、その主要な構成要素を概説する。
ドメイン戦略	経営理念と事業ドメイン	企業理念、事業ドメインの考え方を紹介し、具体的事例に適用する。
競争戦略	競争戦略の概要	M. ポーターに代表される競争戦略論の基礎的概念を説明し、具体的事例に適用する。
資源戦略	資源戦略の概要	経営資源とは何かから出発し、資源を重視する戦略論の基本的な考え方と分析手法を解説する。
学習理論	学習の重要性	企業戦略における学習の重要性を認識し、企業内部での学習プロセスを具体的に検討する。ゲスト講師を招聘する。
ビジネスモデル戦略	ビジネスモデルイノベーション	ビジネスモデルの創出によるイノベーションの具体的事例を理解し、その戦略を検討する。
ビジネスモデルリスク	企業間連携のリスク	ビジネスモデル戦略においては、企業間連携が重要であるが、そのリスクを具体的事例により理解する。
サービスイノベーション	サービスイノベーションの意義	サービス分野におけるイノベーション、特に高度な技術を用いたサービスの重要性について理解する。
デザイン・ブランド戦略	デザイン・ブランド戦略の重要性	デザイン・ブランド戦略の意義を具体的なケースにより理解し、具体的な戦略立案を検討する。
経営者の能力	経営者の能力の意義	戦略の立案・実施のみならず、経営者の能力は特に中小・中堅企業においては重要であり、その重要性を具体的な事例とともに理解する。
事業承継	事業承継と経営戦略の意義	事業承継時に経営理念や経営戦略を見直す重要性を理解する。ゲストスピーカーを招聘する。
データ分析手法	データの取り扱いとデータ分析	戦略立案のための基礎的なデータ分析手法を具体的なツールを用いて実践・習得する。
総合討議	全体のまとめと総合討議	講義全体のまとめとともに総合討議を行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

テキストや参考書を事前に読み込んでおくことが望ましい。また、各回の課題について次回の発表までに成果をまとめる必要がある。

【テキスト（教科書）】

玄場公規『ファミリービジネスのイノベーション』白桃書房

玄場公規他『後継者及び右腕経営者のための事業承継 7 つのステップ』同友館

【参考書】

榊原清則『経営学入門（上）（下）』日経文庫。

【成績評価の方法と基準】

授業への参加（出席、発言、ケース討議への参加、プレゼンテーション等々）50 %、期末レポート 50 %。60 % 以上で合格。

【学生の意見等からの気づき】

各回でのプレゼンテーションへのコメントを充実させ、より具体的な理解を得ることに注力する。

【その他の重要事項】

オフィスアワー：木曜の 3 時限目（13:30-15:00）

【Outline and objectives】

The management strategy is decision making necessary to achieve company's goal. The purpose of this lecture is systematically learning the basic knowledge and the theory which are necessary for planning management strategy through case study and group discussions.

MAN500F2

中小企業戦略論 I

Strategic Management in SMEs I

丹下 英明 [TANGE Hideaki]

単位数：2 単位

学期：春学期前半/Spring(1st half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

本講義は、地域において重要な役割を果たす中小企業について、どのような経営活動を行っているのか、また、特徴や課題は何かなどについて、体系的に学ぶことを目的としています。

特に、新事業開発などのイノベーションに向けた経営戦略や、資金調達など、現在多くの中小企業が抱える課題に焦点を当てて、その現状を議論していきます。

本講義では、一方的な聴講型だけではなく、アクティブ・ラーニング型の授業を目指します。そのため、①グループによる中小企業の事例研究（研究は講義時間外に行っていただきます）、②ケーススタディによるディスカッションなども行います。また、本講義では、講義内での発表や発言、ディスカッションを重視します。

なお、本講義は、中小企業経営に興味がある方に向けた講義です。

【到達目標】

・中小企業経営論で用いられる用語に慣れ、学問的体系と内容が説明できる。
・中小企業の事例を自ら選び、本講義で得た知識を活用して、当該テーマについて事例の経営戦略や特徴を説明できる。また、当該事例が抱えている問題点を指摘し、その解決策を提案できる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

講義では、基本的知識や理論の説明を行うとともに、中小企業のケースを用いて議論を行います。

また、グループに分かれて、中小企業の事例研究を授業時間外に行っていただきます。そして、第 13、14 回の講義において、研究結果を発表していただきます。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1, 2	イントロダクション、中小企業とは、大企業と中小企業の違い、中小企業の現状と課題、	授業計画、授業内容および成績評価について説明するとともに、自己紹介とグループ分けを行う。 中小企業とはどのような存在か、大企業と中小企業の違いは何か、中小企業が現在直面する課題は何かについて、議論する。
3, 4	中小企業の経営戦略	中小企業に有効な経営戦略は何かについて、差別化戦略、ブルーオーシャン戦略、ポジショニングと資源ベース理論について説明する。
5, 6	中小企業のイノベーション：新事業開発	中小企業が新事業開発を成功させるためのポイントは何かについて、事例をもとに議論する。ゲスト講師による講演・担当教員によるまとめを行う。 ゲストレクチャー：日本政策金融公庫
7, 8	中小企業のイノベーション：自社製品開発と強い下請戦略	中小企業が自社製品開発を成功させるためのポイントは何か、また強い下請として生き残る戦略は有効か、事例をもとに議論する。ゲスト講師による講演・担当教員によるまとめを行う。 ゲストレクチャー：株式会社ミロク製作所取締役井戸隆雄様
9、10	中小企業のイノベーション：IoT の活用と新たな価値創造	中小企業が新たな価値を創造するためには、どのような戦略が有効なのか、IoT の動向を踏まえながら、議論する。ゲスト講師による講演・担当教員によるまとめを行う。 ゲストレクチャー：日本政策金融公庫
11、12	中小企業と金融	中小企業は、なぜお金を借りるのが難しいのか、どうすれば資金を調達しやすいのかなどの問いについて、事例をもとに議論する。ゲスト講師による講演・担当教員によるまとめを行う。 ゲストレクチャー：日本政策金融公庫

13、14 学生グループによる事例 これまでの講義を踏まえて、興味のある中小企業の経営戦略について、グループごとに分析結果を報告する。最後に、講義の振り返りと質疑応答を行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

毎回授業前にレジュメに必ず目を通した上で出席すること。
グループごとの事例研究に取り組むための準備（関連文献の調査・精読など）を必ず行うこと。
グループでの事例研究については、授業時間外に進めてください。

【テキスト（教科書）】

特になし。

【参考書】

植田浩史ほか『中小企業・ベンチャー企業論—グローバルと地域のはざままで新版』有斐閣、2014 年
渡辺幸男、小川正博、黒瀬直宏、向山雅夫『21 世紀中小企業論:多様性と可能性を探る第 3 版』有斐閣、2013 年
中小企業庁『中小企業白書（各年版）』
日本政策金融公庫総合研究所『日本公庫総研レポート』
日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』

【成績評価の方法と基準】

授業への参加（出席、発言、ケース討議への参加、プレゼンテーション等々）50%、事例研究発表 50%。60 %以上で合格。
最終講義時までに、各チームで作成した事例研究（データ）を提出すること。

【学生の意見等からの気づき】

新規科目につき該当なし。

【学生が準備すべき機器他】

特になし。

【Outline and objectives】

This course provides learning about the management strategy of small and medium enterprises.

In particular, we will focus on management strategies for innovation such as new business development.

MAN500F2

中小企業戦略論 II

Strategic Management in SMEs II

丹下 英明 [TANGE Hideaki]

単位数：2 単位

学期：春学期後半/Spring(2nd half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

本講義は、地域において重要な役割を果たす中小企業について、どのような経営活動を行っているのか、また、特徴や課題は何かなどについて、体系的に学ぶことを目的としています。

特に、中小企業戦略論 I では扱わなかった①海外展開戦略、②事業承継、③人材戦略といった点に焦点を当てて、その現状を議論していきます。

本講義では、一方的な聴講型だけではなく、アクティブ・ラーニング型の授業を目指します。そのため、①グループによる中小企業の事例研究（研究は講義時間外に行っていただきます）、②ケーススタディによるディスカッションなども行います。また、本講義では、講義内での発表や発言、ディスカッションを重視します。

なお、本講義は、中小企業経営に興味がある方に向けた講義です。

【到達目標】

- ・中小企業経営論で用いられる用語に慣れ、学問的体系と内容が説明できる。
- ・中小企業の事例を自ら選び、本講義で得た知識を活用して、当該テーマについて事例の経営戦略や特徴を説明できる。また、当該事例が抱えている問題点を指摘し、その解決策を提案できる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

講義では、基本的知識や理論の説明を行うとともに、中小企業のケースを用いて議論を行います。

また、グループに分かれて、中小企業の事例研究を授業時間外に行っていただきます。そして、第 13、14 回の講義において、研究結果を発表していただきます。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】

あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1、2	ガイダンス	授業計画、授業内容および成績評価について説明するとともに、自己紹介とグループ分けを行う。 グループでの事例研究の進め方について説明する。
3、4	海外進出前の準備と進出の形態	海外進出前にはどのような準備が必要なのか、またどのような進出形態がよいのか、輸出と技術供与について比較する。
5、6	海外市場開拓	中小企業はどの海外市場を開拓するのがよいのか、またその戦略に違いがあるのか、欧米市場とアジア市場開拓について比較・議論する。
7、8	海外撤退	中小企業はなぜ海外から撤退するのか、撤退事例から得られる示唆は何かについて、議論する。
9、10	事業承継	事業承継を契機としたイノベーションを起こすには何が必要なのか、ゲスト講義を踏まえて、担当教員によるまとめを行う。 ゲストレクチャー：カーレントサービスグループ CEO 保坂高広様
11、12	人材確保・育成	中小企業の人材戦略にはどのような特徴があるのか、人材確保・活用や若年者雇用、高齢者雇用、女性活躍、グローバル人材の視点から議論する。
13、14	学生グループによる事例研究報告（グループ発表）、まとめ	これまでの講義を踏まえて、興味のある中小企業の経営戦略について、グループごとに分析結果を報告する。 最後に、講義の振り返りと質疑応答を行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

毎回授業前にレジュメに必ず目を通した上で出席すること。
グループごとの事例研究に取り組むための準備（関連文献の調査・精読など）を必ず行うこと。

事例研究については、授業時間外にチームごとに進めてください。

【テキスト（教科書）】

丹下英明『中小企業の国際経営－現地市場開拓と撤退にみる海外事業の変革－』同友館、2016 年

【参考書】

植田浩史ほか『中小企業・ベンチャー企業論－グローバルと地域のはざままで新編』有斐閣、2014 年
渡辺幸男、小川正博、黒瀬直宏、向山雅夫『21 世紀中小企業論：多様性と可能性を探る第 3 版』有斐閣、2013 年
中小企業庁『中小企業白書（各年版）』
日本政策金融公庫総合研究所『日本公庫総研レポート』
日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』

【成績評価の方法と基準】

授業への参加（出席、発言、ケース討議への参加、プレゼンテーション等々）50%、事例研究発表 50%。60 % 以上で合格。

最終講義時までに、各チームで作成した事例研究（データ）を合わせて提出すること。

【学生の意見等からの気づき】

新規科目につき該当なし。

【学生が準備すべき機器他】

特になし。

【Outline and objectives】

This course provides learning about the management strategy of small and medium enterprises.

In particular, we will focus on international management, business succession, and human resource management.

MAN500F2

マーケティング

Marketing

小川 孔輔 [Kosuke Ogawa]

単位数：4 単位

学期：春学期授業/Spring

授業分類：専門講義

基礎科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

マーケティングの基本的な考え方（誰に、何を、どのように提供すべきか）を理解することを目的とする。マーケティング実行の理論的かつ実務的な知識を提供する。新しいブランドの創造、新事業領域の開拓、製品開発の実行組織を編成ができる実務家を養成するための授業として本講義を位置づける。第一部では、マーケティングの基礎概念と歴史を概観する。第二部では、顧客と競争環境の分析枠組みを学ぶ。第三部では、マーケティング意思決定理論と実務的知識を獲得するために、具体的な事例を取り上げる。逐次、講師として実務家を招いてクラス討議を行う。第四部では、最近になって注目を浴びている「サービス・マーケティング」「ブランド論」などに焦点をあてる。

【到達目標】

マーケティングの基本的概念と枠組みを理解し、さらに基礎概念の応用力を習得する。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

第一部 マーケティング入門（1 回～3 回）、第二部 顧客と競争環境の分析（4 回～7 回）、第三部 マーケティング意思決定（8 回～12 回）、第四部 広がるマーケティング活動（13 回～15 回）、特殊講義 外部講師による事例の提示と討論（随時）

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	マーケティングの基礎概念	マーケティングとは
2	マーケティングの基礎概念	演習/討議
3	マーケティングの発達史	マーケティングの誕生と米国、日本のマーケティング発達史
4	マーケティングの発達史	外部講師（1）
5	マーケティングの計画・実行・組織システム	マーケティングの実際
6	マーケティングの計画・実行・組織システム	演習/討議
7	マクロ環境の分析	マーケティング意思決定の直接的、間接的な環境要因
8	マクロ環境の分析	グループ発表（1）
9	顧客の分析（消費者行動論）	消費者行動と顧客の分析
10	顧客の分析（消費者行動論）	データ分析（1）
11	市場戦略と競争対応	マーケティング戦略の構築
12	市場戦略と競争対応	外部講師（2）
13	マーケティング・インテリジェンス	市場情報の収集と分析
14	マーケティング・インテリジェンス	演習/討議
15	製品開発	開発のプロセス、新製品の普及と予測
16	製品開発	グループ発表（2）
17	価格の決定	価格づけの理論、価格決定の実務
18	価格の決定	データ分析（2）
19	コミュニケーション活動	広告活動、販売促進活動
20	コミュニケーション活動	演習/討議
21	流通チャンネル政策	経路選択、小売経営、ロジスティックス
22	流通チャンネル政策	外部講師（3）
23	ブランド論	ブランド戦略
24	ブランド論	グループ発表（3）
25	サービス・ドミナント・ロジック	サービス・ドミナント・ロジックとは
26	サービス・ドミナント・ロジック	外部講師（4）
27	環境経営と垂直的なチャネル論	オーガニック、カーボンフットプリント、リサイクル

28 環境経営と垂直的なチャネル論 グループ発表（4）

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

①「テーマ討議（3 回分）」と「ミニ討議（3 回分）」の発表資料を準備（評価はグループごと）、
②個人レポートを 3 回は作成提出のこと。

【テキスト（教科書）】

小川孔輔（2009）『マーケティング入門』日本経済新聞出版社。（¥3,990）

【参考書】

小川孔輔（2018）『マーケティング講義資料集』（配布資料）

【成績評価の方法と基準】

個人レポート（40 点）、クラス討論およびグループ報告（30 点）、期末試験（30 点）

【学生の意見等からの気づき】

従来どおり、学生からの質問には随時対応する。

【その他の重要事項】

「オフィスアワー」木曜日の 1,2 時限目（09：30～12：40）

【Outline and objectives】

Graduate students who attend in this class will learn about the basic theory of marketing. In addition, they can understand why marketing thought is useful and how it must be applied in practice. They will also experience the application methods and case studies in marketing and management. Part I deals with basic concepts and methodology; Part II should be prepared for application of marketing tools (marketing mix).

MAN500F2

マーケティング I

Marketing I : Marketing Strategy

豊田 裕貴 [Yuki Toyoda]

単位数：2 単位

学期：春学期前半/Spring(1st half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

マーケティングを考え実行するには、具体的なゴールを設定し、それに向かって戦略・戦術の立案および評価を行わなければならない。したがって、マーケティングが解決しうる問題は何か、そしてその方法は何かを具体的に考えられる力が必要とされる。

そのためには、①ゴールセッティング力、②マーケティング思考力、③各種マーケティング理論の理解、そして④ストーリー構築力といった4つの力を身につけなければならない。

本講義では、これらの力を身につけるべく、マーケティング理論を知識として学んだ上で、各自の興味関心にそったテーマでの演習に使ってみるというスタイルで講義を進めていく。したがって、受け身の姿勢ではなく、積極的に講義に参加するという姿勢が必要になる。

【到達目標】

マーケティングの基本的な考え方を理解し、各自のテーマについてその考え方を応用したマーケティング戦略ならびにマーケティング戦術を考えられるようになることを目標とする。その際、データを活用する方法を学び、データに基づいた戦略立案ならびに評価をする方法を学ぶ。

合わせて、具体的な企画立案のケースに取り組むことで、それら戦略・戦術をストーリーとして展開し、まとめられる力の習得も目標とする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

本講義は、マーケティングの基礎概念を学ぶパートと、それらを活用する演習パートの二パートに大別される、ともに、一方向の講義スタイルではなく、質疑や意見の発表を含め、インタラクティブに進めていくスタイルと採用する。とくに、販売促進企画演習ではグループワークを行うため、受け身の参加ではなく、受講生の積極的な参加を期待する。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1-2 講	マーケティングの基礎	マーケティング思考の基礎とマーケティングゴールセッティングについて学ぶ。
3-4 講	セグメンテーションとターゲティング：ケーススタディからのアプローチ	飲食店のケースを元に、セグメンテーションならびにターゲティングについて学ぶ。
5-6 講	ニーズ視点マーケティング	「ニーズとは何か」からニーズの階層性について学ぶ。その上で、手段目的連鎖モデルならびにラダリングについても学習する。
7-8 講	ブランドポジショニング	「ブランドとは何か」からはじめ、ブランドポジショニングステイトメントの作成を通じて、ブランドマネジメントに必要なポイントを学習する。
9-10 講	販売促進企画演習①	グループごとに対象ブランドを決定し、そのブランドの現状と課題について分析を行い発表する。
11-12 講	販売促進企画演習②	前回の演習課題を踏まえ、どのような販売促進手法が有効と考えられるかについての「仮説」とその具体案について発表する。

13-14 講 BtoB マーケティングならびにサービスマーケティング

BtoB マーケティングならびにサービスマーケティングの特徴を確認し、さらにマーケティングの全体像の理解を深める。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

- ①グループワークに対する準備とその作成
- ②個人レポートの準備とその作成などが必要となる。

【テキスト（教科書）】

適宜、資料を配付する。

【参考書】

- ・小川孔輔（2009）『マーケティング入門』日本経済新聞社
 - ・ケラー（2010）『戦略的ブランド・マネジメント 第3版』ダイヤモンド社
 - ・タイボー、カルキンス（2006）『ケロッグ経営大学院 ブランド実践講座-戦略の実行を支える 20 の視点』ダイヤモンド社
 - ・バイロン・シャープ（2018）『ブランディングの科学 誰も知らないマーケティングの法則 11』朝日新聞出版社
 - ・水野誠（2014）『マーケティングは進化する -クリエイティブな Marketing の発想』同文館出版
- ※その他、随時紹介する。

【成績評価の方法と基準】

- ・講義内課題ならびに普段の取り組み（30点）、グループ課題への取り組み（30点）、個人レポート（40点）

【学生の意見等からの気づき】

- ・単なる知識の学習ではなく、使える知識として習得するために、演習を積極的に取り入れる。
- ・参考資料についても、随時追加・紹介していき、受講者のテーマに合わせた解説を行う。

【学生が準備すべき機器他】

- ・PCによる演習を行う回がある。その際には、貸与PCを持参すること。

【その他の重要事項】

- ・マーケティングでは、データを活用する必要がある場合が多い。そのため「ビジネスデータ分析：ベーシック&アドバンスおよびデータマイニング（担当：豊田）」についても合わせて受講することを推奨する。
- ・講義予定では、5週、6週に「販売促進企画演習」を予定しているが、講義の進捗に合わせて実施週を変更する可能性がある。
- ・事業支援システムを活用するので、操作方法を事前に確認しておくこと。

【Outline and objectives】

In this lecture, we aim to acquire the following four abilities.

- ① goal setting ability, ② marketing thinking ability, ③ understanding of various marketing theory, and ④ story building ability.

In order to learn through group work, it is not a passive attitude, but a positive attitude to participate in lectures is needed.

MAN500F2

マーケティングⅡ

Marketing Ⅱ：Data Driven Marketing

豊田 裕貴 [Yuki Toyoda]

単位数：2 単位

学期：春学期後半/Spring(2nd half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

本講義は、マーケティングⅠに引き続き、マーケティングの具体的なゴールを設定から戦略・戦術の立案および評価を行う方法を学習する。マーケティングⅠとの違いは、本講義では、データを活用したマーケティング、いわゆるデータドリブンマーケティングを中心に学習する点にある。

【到達目標】

マーケティングにデータを活用する基本的な考え方と方法を理解し、各自のテーマについてデータを応用できるようになることを目標とする。とくに本講義では、アンケートに用いる調査票の作り方についても学習し、各自のテーマでのデータ収集が出来るようになることも目標とする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP2」「DP3」に関連

【授業の進め方と方法】

講義は、具体的なマーケティングテーマに対応するデータを配付し、それをいかに分析し、どのように結果を読み解くかといった演習を中心に講義を進める。Excel での作業が中心であり、複雑な手順は含まれないが、PC 操作に不安がある場合には、予習復習用のビデオコンテンツを利用し、自分で分析できるようになることが期待される。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1-2 講	顧客満足評価とデータ活用	データ活用の入門として顧客満足度調査のデータを用いて、いかに分析し、どんなマーケティング知見を得るかについて学習する。
3-4 講	顧客満足評価とアンケート作成	マーケティングで多用されるアンケートの作り方について学習し、グループにて調査票を作成する演習を行う。
5-6 講	ブランドポジショニングとデータ活用	ブランドのポジショニングを理解し戦略を検討する方法とそのためのデータ活用について学習する。
7-8 講	ブランドポジショニングとデータ活用	ブランドポジショニングマップを作成するための調査方法と分析手法について学ぶ。
9-10 講	商品企画とコンジョイント分析（1）	商品企画をする際に活用されるコンジョイント分析を学習し、グループにて調査設計を行い、実査を行う。
11-12 講	商品企画とコンジョイント分析（2）	前回に実査を行ったデータを元に分析をおこない企画評価を行う。
13-14 講	セグメンテーションとターゲティング	データドリブンマーケティングで活用されるクラスター分析を学び、実際のマーケティングへの応用方法を議論する。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

- ①グループワークに対する準備とその作成
- ②個人レポートの準備とその作成などが必要となる。

【テキスト（教科書）】

適宜、資料を配付する。

【参考書】

- ・マーク・ジェフリー（2017）『データ・ドリブン・マーケティング—最低限知っておくべき 15 の指標』ダイヤモンド社
- ・豊田裕貴（2017）『R によるデータ駆動マーケティング』オーム社
- ・古川一郎（2018）『マーケティング・リサーチのわな—嫌いだけれど買う人たちの研究』有斐閣
- ・星野 崇宏、上田 雅夫（2018）『マーケティング・リサーチ入門』有斐閣アルマ
- ※その他、随時紹介する。

【成績評価の方法と基準】

- ・講義内課題ならびに普段の取り組み（50点）、期末レポート（50点）

【学生の意見等からの気づき】

- ・単なる知識の学習ではなく、使える知識として習得するために、演習を積極的に取り入れる。
- ・参考資料についても、随時追加・紹介していき、受講者のテーマに合わせた解説を行う。

【学生が準備すべき機器他】

- ・PC による演習を行う回がある。その際には、貸与 PC を持参すること。

【その他の重要事項】

- ・マーケティングでは、データを活用する必要がある場合が多い。そのために必要なマーケティングデータ分析ならびにマーケティングサイエンスの知識を得るために、「ビジネスデータ分析：ベーシック&アドバンスおよびデータマイニング（担当：豊田）」についても合わせて受講することを推奨する。
- ・事業支援システムを活用するので、操作方法を事前に確認しておくこと。

【Outline and objectives】

Following Marketing I, this lecture will learn how to plan and evaluate strategies and tactics from setting concrete goals in marketing. The difference with marketing I is that learning mainly focuses on data-driven marketing, so-called data-driven marketing.

MAN500F2

ファイナンス

Finance

松田 庄平 [Shohei Matsuda]

単位数：4 単位

学期：春学期授業/Spring

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

経営者にとって、ファイナンスの知識は正しい財務上の意思決定を行うにあたりきわめて重要であり、ビジネスの成否を大きく左右します。この授業は重要な基礎ファイナンス理論および起業家（アントレプレナー）にとってのベンチャーの資金繰りおよび企業価値の最大化のために必要な知識の修得を目標とします。企業の財務的な問題点把握のために財務分析の基礎的手法も学びます。コーポレート・ファイナンス（資金調達、事業投資、キャッシュフロー管理）およびインベストメント・ファイナンス（ポートフォリオ理論）の概念を幅広く理解し、その中でアントレプレナーにとっての企業価値を最大化するために必要なリアルオプション等の知識の修得に焦点をあてます。現在価値の理解の過程では、エクセルおよびファイナンス計算機の使用法を含め学習します。受講者全員が一定の目標水準に達するようにフルサポートします。

【到達目標】

以下の6つを目標とします。

- ①主要なファイナンス理論の枠組を理解する。
- ②ベンチャー事業計画の財務計画を策定し、その整合性（キャッシュフロー、財務リスク、企業価値、株式保有比率）を検証することができる。
- ③事業計画、財務諸表相互間の整合性を保ちつつ利益の最大化を計画することができる。
- ④キャッシュフローを予測、分析し、ベンチャー企業の流動性を確保することができる。
- ⑤財務分析を行い、企業の健全性を検証することができる。
- ⑥資本市場において企業の価値がどのように決まるかを理解し、リアルオプションおよびシミュレーションの活用により、自己のベンチャーの企業価値および自らの保有株式の価値の最大化を目指すことができる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

授業は効率性を重視し、主に演算演習を交えた講義形式で行います。ケース・ミニケースも適宜利用します。講義では事前に教科書に沿ったパワーポイントの講義ノート配布するので予め理解に努めてください。各講義終了後にケーススタディまたはミニケースの課題を与えることがあるので、その翌週の授業開始時に発表できるよう準備願います。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第1回	オリエンテーション 第1-2章	講義の進め方と成績評価について説明する。コーポレート・ファイナンスとアントレプレナー・ファイナンスの違いを理解し、到達すべき目標水準を確認する。金融資産評価の手法等、基礎的なファイナンスの演算をファイナンス計算機 HP-12C を使用して行うための基礎的準備を行う。同様にエクセルのファイナンスの演算機能（NPV 関数、IRR 関数、RATE 関数等）を理解し基礎を準備する。財務諸表の相互の連関と損益計画、キャッシュフロー計画、投資計画、資金調達計画および企業価値の相互の関連について広い視野から理解する。金融資産の現在価値の基礎を学ぶ。貨幣の時間的価値の考え方を踏まえ、利子の期間構造を理解する。キャッシュフロー計画、投資計画、資金調達計画および企業価値の相互の関連について広い視野から理解する。
第2回	債券・株式の価値 第3-4章（Reebj Sport）	現在価値の計算手法を債券価格評価へ応用する。株式の価値の評価方法については DCF 法を中心に理解する。また、ROE の成長率と内部留保率（配当率）の関係も理解する。

第3回	キャッシュフロー経営 第6章 第30章（各財務諸表の有機的関連性【統合財務諸表】の理解）	事業計画、損益計画、投資計画、貸借対照表、キャッシュフロー計算書の相互関連を理解する。事業計画の達成度合の違いにより、損益、フリーキャッシュフロー（FCF）、企業価値の各々が如何なる影響を受けるかをミニケースを用いて把握し、理解する。
第4回	効率的な投融资 - 投資意思決定 第5 - 6、10章（ニューエコノミー・トランスポート）	ケースを用いて、資本投資、プロジェクト投資の可否を NPV, IRR, Payback Period 等の観点から検証する
第5回	リスクリターンと資本コスト、ポートフォリオ理論と資本資産価格モデル（CAPM） 第7-8章（Vegetron's CFO calls again）	リスクを確率分布で理解する。市場で成立するリスクとリターンの均衡関係を把握する。ベータが資本市場の均衡分析によって企業が合理的に要求されるリターンのレベルであること理解した上で、リスク評価が株価値の価値評価に及ぼす影響を演習を通じて理解する。損益分岐点分析・感応度分析・シナリオ分析の各手法を理解する。
第6回	経営計画と利益の最大化 - 損益分岐点分析、差異分析 第10-11章（ワルドカウンティ）	経営財務分析の手法を理解する。ケースをもとに企業の収益性、効率性、安全性、生産性等を財務分析の手法を駆使し、分析し、結果数値を評価する。デュボン ROE 分解式を理解する
第7回	財務リスク管理（1） - 経営財務分析 第28章	デリバティブ、リアルオプションの活用による為替、金利、信用、決済、市場、流動性等のファイナンスリスクおよびビジネスリスクの管理手法を理解する
第8回	財務リスク管理（2） - デリバティブ、オプション 第20-21章	事業計画に即したキャッシュフロー予測をベースに運転資金需要を把握し、資金調達のプランニングを行う。様々な資金調達手段の中から最適な資金調達方法を模索する。借入（社債の発行、銀行借入、公的借入、リース）、株式発行、メザニン等の選択肢を理解する。
第9回	財務計画と運転資本の管理 - 資金調達 第14-15、30章	フリーキャッシュフロー予測をベースに DCF 法を適用し、企業価値を算定際の株式の資本コストの期待リターンとしての性格、全体の資本コストの事業リスクとの相関関係を理解する。また、資本コストは資本と負債の加重平均コスト（WACC）となることを踏まえ、株主還元策が株主に与える影響を理解する。
第10回	企業価値の算出基準とその重要性 - 現在価値（金融資産の評価） 第9、16-18章	起業家が事業を行うにあたり、最も重要な概念であるリアルオプションについて理解する。リアルオプションが投資意思決定に与える影響と、リアルオプションの価値算定方法を学ぶ。資本構成が企業価値に無関係とする
第11回	リアルオプションと企業価値 第22章	MM 仮説を理解した上で、ベンチャーのアントレプレナー（起業家）にとり、法人税の存在する現実のビジネスでの最適資本構成を模索する。日本の現状を分析する。アントレプレナー・ファイナンスでの最適資本構成はコーポレート・ファイナンスの考え方とは異なることを理解する。
第12回	資本構成の最適化 - 利益還元策と資本構成 第16-17章	ベンチャー企業の資本・資金調達手段である、エンジェル投資、ベンチャーキャピタル、株式公開、クラウド・ファンディング、政府系融資につき理解し、企業の発展段階とそれぞれの有用性を認識する。
第13回	アントレプレナー・ファイナンス - ベンチャー企業の資金調達	ベンチャーキャピタルの企業価値評価方法として、ベンチャーキャピタル法の Pre-Money, Post-Money の各評価方法を理解する。DCF 法および PER の適用と、資金調達において、分割調達（Staging）の重要性を認識する。
第14回	アントレプレナー・ファイナンス - ベンチャー企業の価値評価	【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】財務・会計に関して、予め備えておく知識は多くを求めないが、講義の進行の中で理解が及ばない場合は、自ら学習することが必要である。参考書は個人の知識と経験レベルに応じて適宜紹介する。講義ノートはパワーポイントで事前に配布するので、授業前に目を通しておくこと。内容が不明な部分は、適宜参考書を参照して欲しい。講義中に利用するケーススタディ、ミニケースは基礎的な演算の訓練や自己の意見をまとめる為に予習が必要である。
	【テキスト（教科書）】	講義ノート（パワーポイント）およびケース（ミニケース）は事前に配布する。

【参考書】

Brealey, R., Meyers, S., & Allen, F., “PRINCIPLES OF CORPORATE FINANCE” McGraw-Hill, (藤井他訳, 「コーポレートファイナンス (上) (下)」、日経BP社 2014 年 (訳本 (第 10 版) は上下に分かれています。原書は最新版 (第 12 版) がでています。 原書は 6700 円 (税抜) で生協にて購入できるように手配済です)

ティモンズ『ベンチャー創造の理論と戦略』千本倅生、金井信次訳 ダイアモンド社、1997 年 (原書は 2013 年版があります) 忽那憲治、山本一彦、上林順子 『MBA アントレプレナー・ファイナンス入門』中央経済社、2013 年 必要な箇所については随時配布する。

【成績評価の方法と基準】

ケース (課題) レポート、最終課題 80 %
講義・議論への参加姿勢 20 %

【学生の意見等からの気づき】

多くの意見を期待します。

【学生が準備すべき機器他】

PC が必要です (Excel を用いる)。ファイナンス計算機 HP-12C はスマートフォンまたは PC にダウンロード可。特に購入する必要はありません。ダウンロードの方法は初回講義で説明します。

【その他の重要事項】

事前に講義ノートに目を通し、解りにくい箇所は参考書等で疑問点を調べておくこと。ケースの事前課題がある場合は、予習で考えを纏めておくこと。また、事前に疑問点等を明確にしておくこと。質問は土曜日授業終了後、および毎週木曜日 6 時半以降に受け付ける。

【担当教員の専門分野等】

<専門領域> ファイナンス

【Outline and objectives】

Corporate executives should know finance theories in order to make proper corporate decisions. This finance course will provide you with the necessary knowledge to evaluate the value of corporation whether it is public or entrepreneurial. The necessary knowledge would include; risk evaluation, discounted cash flow, portfolio theory, financing structure and real options. Financial calculators will be used to facilitate the understanding of the net present value concept. By the time the class is complete, participants are expected to have comprehensive knowledge about corporate and entrepreneurial finance.

MAN500F2

経営組織論 I

Organization Management 1

高田 朝子 [Asako Takada]

単位数：2 単位

学期：春学期前半/Spring(1st half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的 (何を学ぶか)】

工業化社会から情報化社会への移行とともに、組織のあり方そのもののものも、又、そこで求められるリーダーシップの性質も大きく変化している。様々な環境、様々な組織、様々なメンバーによって違いがあるはずである。本講義では組織と人に関わる諸問題への学術的なアプローチを体系的に学ぶ。組織における個人・集団及びその行動を分析対象とするミクロの組織論から、組織能力の構築につながる人材の活用・育成を考えるマクロの組織論までを扱う。

【到達目標】

- 1) 経営組織とマネジメントについての基礎的な知識を身につけること。
- 2) 自分なりのマネジメントスタイルの確立を目指す。
- 3) 自分の考えを言語化し発表する。
- 4) グループワークを通じて、意見を発展させる技術を身につける。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか (該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連)】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

授業は全てケースメソッドで行われる。ディスカッション型の授業である。授業は意思決定と思考の訓練の場である。MBA 科目である以上、理論的知識と実践的な知見双方の向上を目指す。受講生の積極的な参加を期待する。尚、本クラスでは聴講生は認めないので留意されたい。使用ケースは 4 月最初に事務室にて配布するので留意されたい。以下は本時点での参考である。

【アクティブラーニング (グループディスカッション、ディベート等) の実施】
あり / Yes

【フィールドワーク (学外での実習等) の実施】
あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	組織を動かすケースメソッドへの誘い	経営組織論 授業の説明 自己紹介ケースメソッドとは何か学習法についてグループ結成設問
2	チームビルディングとマネジメント ケース「HIV ポジティブ」	①上野部長の考えるべき課題は何ですか。そして現在の段階で何をすべきでしょうか。 ②一般に「社内の噂」が、現在進行中のチームマネジメントに及ぼす影響について考えて下さい。それに対してマネージャーはどのような行動をとればよいと考えますか。
3	伝統的組織組織と組織継承、経営改革 ケース「資生堂福義春社長の経営改革」	資生堂の組織にはどのような問題点がありましたか、そして、福原氏は社長に就任した時に資生堂を最終的にどのような会社にしたいと考えていたと思いますか。それに対して福原氏のとした手段について評価して下さい。 ②福原氏のような改革のやり方は、福原氏が創業者一族であったから可能であると考えますか、あるいは考えませんか。福原氏のやり方は他の人の場合においても有効でしょうか。
4	ベンチャー組織のマネジメント 「オプティマ・ジャパン」	①高橋社長はどのような考え方で「OEM」と「リテール」の事業を展開しようとしていますか。 ②濱石氏が社長室長に迎え入れられて以後の組織変革の活動をどのように評価しますか。 ③ケース本文の最終時点以降、高橋社長はどうするべきでしょうか。
5	突発的事態のマネジメント「聖路加国際病院」	①サリン事件に対応した聖路加国際病院の医師、看護婦、事務職員の活動にはどのような特徴があったでしょうか。日野原院長のリーダーシップにはどのような特徴がありましたか。 ②それは上記の人々の対応活動にどのような影響を与えたでしょうか。あるいは与えなかったでしょうか。

- 6 個人の危機「フィラデルフィア」 映画を見終えての授業時間内に、課題についてレポートを作成する。課題については当日配布する。
- 7 期末試験と授業のまとめ 新しいケースが与えられ、それについて時間内で分析する。授業全体のまとめを最後に行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

授業で最も大事にするのは討議である。クラスでは、ケースに述べられている内容やクラスで議論される論点について自分の判断を述べ、行動のとり方を主張することが奨励される。クラスメンバーの発言を聞き、理解するだけの出席では極めて不十分である。自分の意見を頭の中で形成し、それを声に出して他のメンバーに主張する行為をなすことが、本コースの学習の仕方の重要な部分になる。ケースを読み込むこと。自分だったらどのように意志決定するのかを考えることが基本姿勢である。

このような学習の仕方は、多くの者にとって不慣れで、苦痛を伴うこともあるが、自分で自分の考え方を知り、他の人との相互作用の中から新しいものを創っていくやり方を知るかけがえのない機会となる。クラスでは全員がこの機会を平等に持っており、それを活用するか無駄にするかの判断は各自に任される。すなわち、指名による発言の強制はせず、自発的で自由な発言によりクラス討議を形成する。

【テキスト（教科書）】

教科書とケースの両方を使用する。

教科書 『新版 組織行動のマネジメント』 ステファン・ロビンス ダイアモンド社

ケース 授業時に配布する

【参考書】

人脈のできる人 高田朝子 慶応義塾大学出版会

【成績評価の方法と基準】

MB Aの学生に改めて記す必要もないが、会合に出席しディスカッションに参加することが前提条件である。成績は次の4つの部分より構成する。

「第1の部分」は、全授業のはじめに教師に提出する「ディスカッション準備ノート」の提出である。必ず氏名と日付を記入すること。これらノートは授業にすべて参加していれば合計で5部になる。これら5部がすべて提出されていれば、出席点20%が与えられる。

「第2の部分」はクラス・ディスカッションへの貢献度である。討論形式の授業であるので、学生からの自主的で活発な討議が授業を作る。クラス貢献度は、講師の主観的判断による評価ではあるが、ディスカッション準備ノートの提出による成績に必ず上積みされる。これは最大で40%である。討論参加点は、あくまでもクラス・ディスカッションへの参加のインセンティブとするので、加点主義で運用する。発言内容によって減点することはない。正直にいう発言しないMB A学生は学費の無駄遣いである。積極的に発言されることを切に望む。

「第3の部分」は期末試験である。ケースの分析を試験時間内に行う。この配分は30%である。討議では「発言」が求められるが、筆記試験では「記述」が求められる。日々のケース予習では発言の準備に終始しやすいが、筆記試験の準備も怠るべきではない。すなわち特に奨励するのは、ケースを個人予習する際に試験であると想定して時間枠をとることで、ケースを読み、分析し、自らの意思決定と行動提案を答案として「記述」する。日々の授業の進行中でこれをするのは時間的な難しさがあるとしても、少なくとも何回かはこの工夫と努力をすることで試験の準備とすべきである。

「第4の部分」は教師が持つ。学生の参加態度、発言内容から成長を認めた場合に与える。これは10%をあたえる。

【学生の意見等からの気づき】

授業の終わりに理論の説明についての時間をとる。

グループ発表の場を取る

【その他の重要事項】

オフィスアワー 木曜午後1時半より3時まで

水曜 午後3時半より6時まで

【Outline and objectives】

Course material and assignments provide opportunities to:

- Understand how organizations work and why people behave as they do in work settings.
- Better understand your own OB related traits and perspectives.
- Improve your ability to analyze and understand organizational situations in terms of OB theories and concepts.
- Improve your skills in reacting appropriately to organizational situations using OB concepts.
- Improve your ability to create and maintain healthy and productive work environments.

Identify key theoretical aspects and practical applications of organizational behavior.

- Apply OB concepts and theories to analyze and improve work situations.
- Understand and leverage your own traits and OB competencies in the workplace for professional success and as a potential organizational leader.

MAN500F2

経営組織論Ⅱ

Organization Management 2

高田 朝子 [Asako Takada]

単位数：2 単位

学期：春学期後半(Spring(2nd half))

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

工業化社会から情報化社会への移行とともに、組織のあり方そのもののものも、又、そこで求められるリーダーシップの性質も大きく変化している。様々な環境、様々な組織、様々なメンバーによってとるべきリーダーシップのあり方には違いがみられるはずである。特にイノベーションをおこすことが求められる組織においてはどのようなマネジメント上の課題があり、それをどのように考え、どのようなアクションがとれるか、そしてとったアクションが組織のあり方、構造、そしてネットワークを構成している個人にどのような影響を与えるのかについて考える。

【到達目標】

- 1) 経営組織とマネジメントについての基礎的な知識を身につけること
- 2) 自分なりのマネジメントスタイルの確立を目指す
- 3) ディスカッションのテクニックを学ぶ

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

授業は全てケースメソッドで行われる。ディスカッション型の授業である。授業は意思決定と思考の訓練の場である。MB A科目である以上、理論的知識と実践的な知見双方の向上を目指す。受講生の積極的な参加を期待する。尚、本クラスでは聴講生は認めないので留意されたい。

使用ケースは最初の授業時に授業に配布するので留意されたい。以下は本時点での参考である

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	チームビルディング ケース 「メリット株式会社」第1部、2部、3部	①8名の新人を用いて設立した新製開発チームは、どのような条件の下におかれていきますか。 ②彼等はどのような特徴を持つチームとして活動していますか。 ③彼等のチームは今後どのようになっていくと考えますか。
2	会社は誰のものか 教材：ケース「ベネッセコーポレーション」	①ベネッセの今回の組織変革には、どのような問題点がありますか。そしてそれらはどのような原因から生じているのだと思われますか。 ②ベネッセにおいて、組織と人を考えたときに、どのようなしくみ、しかけが必要だと思いますか。 ③森本社長の行った経営改革で重要と思われる実行策はどのようなものでしょうか。 ④福武氏は森本氏の改革をどう考え、評価していたのでしょうか。
3	ダイバシティと組織マネジメント ケース「鹿児島銀行 企業改革と女性活用」	①鹿児島銀行の女性登用のやり方にはどのような工夫がありますか。 ②あなたが鹿児島銀行の谷山支店長だとしてどのような支店マネジメントを行いますか。 ③鹿児島銀行の三人の頭取のリーダーシップの特徴はそれぞれどのようなもので、どのような影響を銀行内に与えましたか。あるいは与えませんでしたか。

- | | | |
|---|--|--|
| 4 | テーマ：「合併とリーダーシップ」
企業合併は今や日常化した選択肢として常に経営者の前に存在する。実際に合併という事象が起きるとどのように社員は振るまい、統合していくためにはどのようなリーダーシップが必要なのだろうか。
「昭和生命と平成生命の企業合併（A）」グループ討議 | 次回グループによる発表を行います。
事前に以下のグループの役割を割り振る
A 昭和生命ケースで書かれている現場
B 平成生命ケースで書かれている現場
C 昭和生命 常務会
D 平成生命 常務会
E 財務省
F マッキンゼー
グループへの課題
それぞれの立場で今回の企業合併を分析したうえで、現場の声として今後どうしていくべきか意思決定せよ。
マッキンゼー、M O F チームはそれぞれの立場で、どのようにこの二社に当てるのかを分析し、意思決定せよ。
その他の情報は公表されている、明治生命、安田生命の情報をつかってよい。重要な点は現在明治安田がどうなっているかということを知ることではない。現実を考慮する必要はない。あくまでも、公表されている情報を使って、その場にいたらどう考え行動するのか、頭の中で「その場にいるつもり」のシミュレーションを行い、意思決定すること。発表のスタイル
寸劇、ミュージカル、T E D 風 表現の方法は問わない。
聴衆の心に残る発表を求める。 |
| 5 | 合併とリーダーシップ
それぞれの立場から発表と講評 | 1) 小林氏と会社（ないし上司）との間でどのようなコミュニケーションが行なわれていたと思いますか。それを通じてお互いどのような理解を構築していたでしょうか。つぎの3つの場面について考えて下さい。日本で開発（申請）の仕事をしていたとき。アメリカへ出向するとき。アメリカで技術リエゾンとして仕事をしているとき。
2) 小林氏を出向させた大倉化成の人事制度をどのように考えますか。
①田中の置かれている状況はどのようなもので、これは田中個人の問題から生じるのか。あるいは組織全体の歪みから生じるものか。あなたの視点で考察しなさい。
②あなたが田中の直属の上司であればどのような対応をしますか。
③あなたが田中の友人だとしたらどうでしょうか |
| 6 | コミュニケーション
「セントボール製薬株式会社」
ならびにゲスト講演
前ドール株式会社執行役員 三輪高裕 | 1) 小林氏と会社（ないし上司）との間でどのようなコミュニケーションが行なわれていたと思いますか。それを通じてお互いどのような理解を構築していたでしょうか。つぎの3つの場面について考えて下さい。日本で開発（申請）の仕事をしていたとき。アメリカへ出向するとき。アメリカで技術リエゾンとして仕事をしているとき。
2) 小林氏を出向させた大倉化成の人事制度をどのように考えますか。
①田中の置かれている状況はどのようなもので、これは田中個人の問題から生じるのか。あるいは組織全体の歪みから生じるものか。あなたの視点で考察しなさい。
②あなたが田中の直属の上司であればどのような対応をしますか。
③あなたが田中の友人だとしたらどうでしょうか |
| 7 | 動機付けとメンタルヘルス
ケース「ズットジャパン株式会社 田中陽子の昇進」 | ①田中の置かれている状況はどのようなもので、これは田中個人の問題から生じるのか。あるいは組織全体の歪みから生じるものか。あなたの視点で考察しなさい。
②あなたが田中の直属の上司であればどのような対応をしますか。
③あなたが田中の友人だとしたらどうでしょうか |

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

授業で最も大事にするのは討議である。クラスでは、ケースに述べられている内容やクラスで議論される論点について自分の判断を述べ、行動のとり方を主張することが奨励される。クラスメンバーの発言を聞き、理解するだけの出席では極めて不十分である。自分の意見を頭の中で形成し、それを声に出して他のメンバーに主張する行為をなすことが、本コースの学習の仕方の重要な部分になる。ケースを読み込むこと。自分だったらどのように意志決定するのかを考えることが基本姿勢である。

このような学習の仕方は、多くの者にとって不慣れで、苦痛を伴うこともあるが、自分で自分の考え方を知り、他の人との相互作用の中から新しいものを創っていくやり方を知るかけがえのない機会となる。クラスでは全員がこの機会を平等に持っており、それを活用するか無駄にするかの判断は各自に任される。すなわち、指名による発言の強制はせず、自発的で自由な発言によりクラス討議を形成する。

【テキスト（教科書）】

教科書とケースの両方を使用する。
 教科書 『新版 組織行動のマネジメント』 ステファン・ロビンズ ダイヤモンド社
 ケース 授業時に配布する

【参考書】

人脈のできる人 慶應義塾大学出版会
 女性マネージャー育成講座 生産性出版

【成績評価の方法と基準】

M B A の学生に改めて記す必要もないが、会合に出席しディスカッションに参加することが前提条件である。成績は次の4つの部分より構成する。
 「第1の部分」は、全授業のはじめに教師に提出する「ディスカッション準備ノート」の提出である。必ず氏名と日付を記入すること。これらノートは授業にすべて参加していれば合計で5部になる。これら5部がすべて提出していれば、出席点20%が与えられる。
 「第2の部分」はクラス・ディスカッションへの貢献度である。討論形式の授業であるので、学生からの自主的で活発な討議が授業を作る。クラス貢献度は、講師の主観的判断による評価ではあるが、ディスカッション準備ノートの提出による成績に必ず上積みされる。これは最大で40%である。討論参加点は、あくまでもクラス・ディスカッションへの参加のインセンティブとするので、加点主義で運用する。発言内容によって減点することはない。正直に言って発言しないM B A 学生は学費の無駄遣いである。積極的に発言されることを切に望む。

「第3の部分」はグループで行う発表点である。これは30%をあたえる。
 「第4の部分」は教師に委ねられる。学生の発言内容、態度などの成長をみて決める。

【学生の意見等からの気づき】

授業の終わりに理論の説明についての時間をとる。
 グループ発表の場を取る

【その他の重要事項】

オフィスアワー 木曜午後1時半より3時まで
 水曜 午後3時半より6時まで

【Outline and objectives】

Course Objectives

Course material and assignments provide opportunities to:

- Understand how organizations work and why people behave as they do in work settings.
- Better understand your own OB related traits and perspectives.
- Improve your ability to analyze and understand organizational situations in terms of OB theories and concepts.
- Improve your skills in reacting appropriately to organizational situations using OB concepts.
- Improve your ability to create and maintain healthy and productive work environments.

MAN500F2

人的資源管理論

Human Resource Management

藤村 博之 [Hiroyuki Fujimura]

単位数：4 単位

学期：春学期授業/Spring

授業分類：専門講義

基礎科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

この講義では、イノベーションを担う人材がどのように育成されるのか、また育成された人材が組織の中で活躍するにはどのような条件を整える必要があるのかを学ぶ。企業調査に基づいて得られた知見を題材として使うとともに、学生自身の経験も報告してもらいながら、ディスカッションを通して理解を深めていく。

【到達目標】

イノベーションを担うのは、その組織に所属する人材である。コンサルタント等の外の力を借りることは可能だが、組織の中で中心となって動く人材がいなければイノベーションは遂行できない。企業が必要な人材をどういう基準で採用し、育成し、配置するか、従業員に対する賃金や評価制度はどうあるべきかなど、ヒトの問題を幅広く勉強する。日本企業のヒトに関する問題や課題について、一定の考え方ができるようになることを到達目標とする。目先の状況に左右されることなく、問題の本質をつかむ能力を養う。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP2」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

2 コマ単位で進める。まず教員が講義し、各回のテーマの概要をつかんだ上で、グループディスカッションを行う。毎回必読文献を用意し、それを読んだ上での出席を前提とする。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	日本企業の組織と人事の課題：人的資源の特徴 (1)	日本企業の人事制度の変遷について概説する。特に、成果主義的な人事制度がなぜ入ってきたのか、成果主義が日本に定着しない理由は何かなどについて考察する。
1	日本企業の組織と人事の課題：人的資源の特徴 (2)	人的資源の特徴は情報の非対称性。これを補うために内部労働市場がある。
2	採用と配置：採用基準、選考方法、人材配置の基準と実際 (1)	採用基準の設定と採用選考のあり方。もともと優秀な人材はいない。優秀な人材は仕事を通して作られる。
2	採用と配置：採用基準、選考方法、人材配置の基準と実際 (2)	人員配置の手法。従業員の適性を知るためには配置転換によって複数の仕事を体験させることが有効である。
3	退職管理 (1)	余剰人員が発生したときの対処方法。市場競争を前提とする限り、人を減らさざるを得ない局面が来る。そのときに、どう対応するか。
3	退職管理 (2)	定年制はなぜ存在するのか。定年制を廃止すると何が起るのか。雇用保障はどこまで必要か。
4	人材育成：能力開発のあり方	人は育つものか育てるものか。育てようとする企業の施策と育みたいとする働く側の意思がかみ合わないと、人材は育たない。
4	人材育成：キャリアカウンセリング	能力の賞味期限を延ばす方法を考える。何もしなければ能力の賞味期限はやってくる。どうすれば賞味期限を延ばせるだろうか。
5	賃金：何のために、何を基準として支払うのか？ (1)	賃金は労働の対償。賃金支払いの基準、適切な賃金水準を決める方法。
5	賃金：何のために、何を基準として支払うのか？ (2)	賃金体系のあり方。定期昇給の意味。ボーナスの支払基準。
6	評価と目標管理：育成のための評価と配分基準としての評価 (1)	差をつけることが評価制度の目的か。評価には育成という目的もある。
6	評価と目標管理：育成のための評価と配分基準としての評価 (2)	目標管理制度は、もともと育成のためのツール。これを成果配分に使おうとしたところから問題が始まった。

7	労働時間：時間管理か成果管理か (1)	労働時間管理はなぜ必要か。ホワイトカラーの労働時間管理をしないと困ったことが起こる。
7	労働時間：時間管理か成果管理か (2)	ホワイトカラー・エグゼンプションは日本企業に導入可能か？
8	非典型労働者：正社員は本当に必要か？ (1)	企業が正社員を雇用する理由。正社員に求められているのは、予期しない事態への対処。予期できないことは目標に書けない。
8	非典型労働者：正社員は本当に必要か？ (2)	有期雇用から正社員になる道が多く。企業で用意されているが、使われていない。なぜか？
9	高齢者雇用：65 歳現役社会実現の方法 (1)	世界の最先端を行く日本の高齢者雇用。ヨーロッパをはじめとしてアジアの国々も高齢化している。日本は、世界の最先端を走っている。
9	高齢者雇用：65 歳現役社会実現の方法 (2)	高齢者雇用を解決するには現場からの発想を大切にすることが重要である。現場に行けば、しなければならぬのに手がつけれられていない業務がたくさんある。
10	女性労働：ワークライフバランス (1)	ダイバシティ・マネジメントの重要性が言われるが、ダイバーシティはともめんどうであることが多く。人はわかつていない。
10	女性労働：ワークライフバランス (2)	女性労働は男性の問題。男性の働き方が変わらなければ何も変わらない。
11	外国人労働者：労働力人口の減少を補う勢力；留学生の就職 (1)	高度外国人材を積極的に活用するには企業はどのような仕組みを入れる必要があるのか。
11	外国人労働者：労働力人口の減少を補う勢力；留学生の就職 (2)	高度外国人材として留学生が考えられるが、彼らは日本に企業に就職できていない。なぜ日本企業は留学生を採用しないのか。
12	福利厚生とメンタルヘルス (1)	福利厚生には、法定と法定外がある。企業は、なぜ法定外福利費を負担するのか？
12	福利厚生とメンタルヘルス (2)	メンタル不全を起こさないためにメンタルヘルスのメカニズムを知る
13	労使関係：日本企業の労使コミュニケーションの特徴 (1)	労働組合がなくても労使関係はある。労働者と使用者の間のコミュニケーションはどうあるべきか。
13	労使関係：日本企業の労使コミュニケーションの特徴 (2)	日本の労働組合の実態。組織率は 17 % に下がってきたが、労働組合は社会の中で様々な役割を果たしている。
14	グローバル経営人材の育成 (1)	グローバル人材とはどのような人材か？
14	グローバル経営人材の育成 (2)	グローバル人材を育てるにはどうすればいいか。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

各回に必読文献が指定されているので、それを熟読し、自分の考えを A4 版 1～2 ページにまとめて持参する。文献を読んだだけでは自分の中に考えが定着しない。レポートを書くことによって学習効果が高まるからである。

【テキスト（教科書）】

最初の講義の時に各回の必読文献を指示する。

【参考書】

佐藤・藤村・八代『新しい人事労務管理 [第 5 版]』(有斐閣) は、人事管理の基本を理解する手助けになる。人事管理に関する最新の情報を得るには、独立行政法人労働政策研究・研修機構が発行している『日本労働研究雑誌』と『ビジネス・レーバー・トレンド』が有用である。

【成績評価の方法と基準】

次の 2 つの要素を合計して評価する。①毎回の出席と講義時間中の議論への関与 (60%)、②自分でテーマ設定した期末レポートの作成 (40%)

【学生の意見等からの気づき】

毎回の課題の分量を少し軽減することにしたい。

【その他の重要事項】

講義時間中の議論に積極的に参加することを求めます。情報を発信することが、実は最も効果的な情報収集になります。コミュニケーションが活発に行われる講義にしたいと思います。

【担当教員の専門分野、最近の主要業績】

<専門領域> 人材育成論、労使関係論
<研究テーマ> 産学連携による若年層の育成、管理職の育成、高齢者雇用、労働組合の役割再構築
<主要研究業績>
①『新しい人事労務管理 [第 5 版]』(佐藤、八代と共著) 2015 年 10 月、有斐閣
②『優秀な人材は内部養成している企業に集まる』『産業訓練』2019 年 1 月号
③『大学教育と就職活動の関係を考える』『人事実務』2018 年 12 月号、
④『企業の競争力を高める外国人材の活用を』『商工ジャーナル』2018 年 12 月号
⑤『考える集団の醸成が競争力を高める』『中央労働時報』2018 年 9 月、pp.14-18.
⑥ “The challenge of keeping Japanese older people economically active” Australian Journal of Social Issues, Vol. 51 No. 2, 2016, pp.167-185.

【Outline and objectives】

The purpose of the lecture is to understand characteristics of human resource management in Japanese firms. It is said that seniority-based wage system, lifetime employment and enterprise union are three main characteristics of Japanese HRM. However, when we carefully investigate statistics and practices of HRM in other countries, we can observe many similarities of HRM. We have to know real situations of HRM in Japanese companies.

MAN500F2

人的資源管理論 I

Human Resource Management 1

藤村 博之 [Hiroyuki Fujimura]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

この講義では、イノベーションを担う人材がどのように育成されるのか、また育成された人材が組織の中で活躍するにはどのような条件を整える必要があるのかを学ぶ。企業調査に基づいて得られた知見を題材として使うとともに、学生自身の経験も報告してもらいながら、ディスカッションを通して理解を深めていく。

【到達目標】

イノベーションを担うのは、その組織に所属する人材である。コンサルタント等の外の力を借りることは可能だが、組織の中で中心となって動く人材がいなければイノベーションは遂行できない。企業が必要な人材をどういう基準で採用し、育成し、配置するか、従業員に対する賃金や評価制度はどうあるべきかなど、ヒトの問題を幅広く勉強する。

日本企業のヒトに関する問題や課題について、一定の考え方ができるようになることを到達目標とする。目先の状況に左右されことなく、問題の本質をつかむ能力を養う。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP2」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

2 コマ単位で進める。1 限目に教員が講義し、各回のテーマの概要をつかんだ上で、グループディスカッションを行う。毎回必読文献を用意し、それを読んだ上での出席を前提とする。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 1 回	日本企業の組織と人事の課題：人的資源の特徴（1）	日本企業の人事制度の変遷について概説する。特に、成果主義的な人事制度がなぜ入ってきたのか、成果主義が日本に定着しない理由は何かなどについて考察する。
第 1 回	日本企業の組織と人事の課題：人的資源の特徴（2）	人的資源の特徴は情報の非対称性。これを補うために内部労働市場がある。
第 2 回	採用と配置：採用基準、選考方法、人材配置の基準と実際（1）	採用基準の設定と採用選考のあり方。もともと優秀な人材はいない。優秀な人材は仕事を通して作られる。
第 2 回	採用と配置：採用基準、選考方法、人材配置の基準と実際（2）	人員配置の手法。従業員の適性を知るためには配置転換によって複数の仕事を体験させることが有効である。
第 3 回	退職管理（1）	余剰人員が発生したときの対処方法。市場競争を前提とする限り、人を減らざるを得ない局面が来る。そのときに、どう対応するか。
第 3 回	退職管理（2）	定年制はなぜ存在するのか。定年制を廃止すると何が起るのか。雇用保障はどこまで必要か。
第 4 回	人材育成：能力開発のあり方	人は育つものか育てるものか。育てようとする企業の施策と育ちたいとする働く側の意思がかみ合わないと、人材は育たない。
第 4 回	人材育成：キャリアカウンセリング	能力の賞味期限を延ばす方法を考える。何もしなければ能力の賞味期限はやってくる。どうすれば賞味期限を延ばせるだろうか。
第 5 回	賃金：何に対して、何を基準として支払うのか？（1）	賃金は労働の対償。賃金支払いの基準、適切な賃金水準を決める方法。
第 5 回	賃金：何に対して、何を基準として支払うのか？（2）	賃金体系のあり方。定期昇給の意味。ボーナスの支払基準。
第 6 回	評価と目標管理：育成のための評価と配分基準としての評価（1）	差をつけることが評価制度の目的か。評価には育成という目的もある。

第 6 回	評価と目標管理：育成のための評価と配分基準としての評価（2）	目標管理制度は、もともと育成のためのツール。これを成果配分に使うとしたところから問題が始まった。
第 7 回	労働時間：時間管理か成果管理か（1）	労働時間管理はなぜ必要か。ホワイトカラーの労働時間管理をしないと困ったことが起こるか。
第 7 回	労働時間：時間管理か成果管理か（2）	ホワイトカラー・エグゼンプションとは何か。日本に当てはめるとすれば、どういう課題が発生するか？

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

毎回、課題文献を提示しますので、それを熟読し、自分自身の考えを A 4 版 1～2 ページ程度にまとめてきて下さい。読むだけでなく、書くことによって理解を深めるねらいがあります。

【テキスト（教科書）】

佐藤・藤村・八代『新しい人事労務管理【第 5 版】】有斐閣、2015 年

【参考書】

講義中に適宜指示します。

【成績評価の方法と基準】

次の 2 つの要素を合計して評価します。

- ①毎回の出席と講義時間中の議論への関与（60%）
- ②自分でテーマ設定したレポートの作成（40%）

【学生の意見等からの気づき】

必読文献の量と題材を工夫します。

【その他の重要事項】

人的資源管理論Ⅱを併せて履修することが望ましい

【担当教員の専門分野、研究テーマ、最近の主要な業績】

＜専門領域＞人材育成論、労使関係論

＜研究テーマ＞産学連携による若年層の育成、管理職の育成、高齢者雇用、労働組合の役割再構築

＜主要研究業績＞

- ①『新しい人事労務管理【第 5 版】】（佐藤、八代と共著）2015 年 10 月、有斐閣
- ②「優秀な人材は内部養成している企業に集まる『産業訓練』2019 年 1 月号
- ③「大学教育と就職活動の関係を考える」『人事実務』2018 年 12 月号、
- ④「企業の競争力を高める外国人材の活用を」『商工ジャーナル』2018 年 12 月号
- ⑤「考える集団の醸成が競争力を高める」『中央労働時報』2018 年 9 月、pp.14-18.
- ⑥“The challenge of keeping Japanese older people economically active” Australian Journal of Social Issues, Vol. 51 No. 2, 2016, pp.167-185.

【Outline and objectives】

In this lecture, students are required to think how to develop innovative persons, and what kind of conditions management must prepare for them to make innovation. The topics of the lecture are as follows; recruitment, training, assignment, wage system, evaluation, management of working hours, etc.

MAN500F2

人的資源管理論Ⅱ

Human Resource Management 2

藤村 博之 [Hiroyuki Fujimura]

単位数：2 単位

学期：秋学期後半/Fall(2nd half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

この講義では、イノベーションを担う人材がどのように育成されるのか、また育成された人材が組織の中で活躍するにはどのような条件を整える必要があるのかを学ぶ。企業調査に基づいて得られた知見を題材として使うとともに、学生自身の経験も報告してもらいながら、ディスカッションを通して理解を深めていく。

【到達目標】

イノベーションを担うのは、その組織に所属する人材である。コンサルタント等の外の力を借りることは可能だが、組織の中で中心となって動く人材がいなければイノベーションは遂行できない。企業が必要な人材をどういう基準で採用し、育成し、配置するか、従業員に対する賃金や評価制度はどうあるべきかなど、ヒトの問題を幅広く勉強する。

日本企業のヒトに関する問題や課題について、一定の考え方ができるようになることを到達目標とする。目先の状況に左右されることなく、問題の本質をつかむ能力を養う。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP2」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

2 コマ単位で進める。まず教員が講義し、各回のテーマの概要をつかんだ上で、グループディスカッションを行う。毎回必読文献を用意し、それを読んだ上での出席を前提とする。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	非典型労働者：正社員は本当に必要か？（1）	企業が正社員を雇用する理由。正社員に求められているのは、予期しない事態への対処。予期できないことは目標に書けない。
1	非典型労働者：正社員は本当に必要か？（2）	有期雇用から正社員になる道が多く、企業で用意されているが、使われていない。なぜか？
2	高齢者雇用：65 歳現役社会実現の方法（1）	世界の最先端を行く日本の高齢者雇用。ヨーロッパをはじめとしてアジアの国々も高齢化している。日本は、世界の最先端を走っている。
2	高齢者雇用：65 歳現役社会実現の方法（2）	高齢者雇用を解決するには現場からの発想を大切にすることが重要である。現場に行けば、しなければならないのに手がつけれられていない業務がたくさんある。
3	女性労働：ワークライフバランス（1）	ダイバシティ・マネジメントの重要性が言われるが、ダイバーシティはとてもめんどろであることが多くの人はわかっていない。
3	女性労働：ワークライフバランス（2）	女性労働は男性の問題。男性の働き方が変わらなければ何も変わらない。
4	外国人労働者：労働力人口の減少を補う勢力になるのか	高度外国人材を積極的に活用するには企業はどのような仕組みを入れる必要があるのか。
4	外国人労働者：労働力人口の減少を補う留学生の就職	高度外国人材として留学生が考えられるが、彼らは日本に企業に就職できていない。なぜ日本企業は留学生を採用しないのか。
5	福利厚生とメンタルヘルス（1）	企業が法定外福利費を負担するのはなぜか？ 福利厚生を企業の魅力高めするために使うには？
5	福利厚生とメンタルヘルス（2）	メンタル不全を起こさないためにメンタルヘルスのメカニズムを知る
6	労使関係：日本企業の労使コミュニケーションの特徴（1）	労働組合がなくても労使関係はある。労働者と使用者の間のコミュニケーションはどうあるべきか。
6	労使関係：日本企業の労使コミュニケーションの特徴（2）	日本の労働組合の実態。組織率は 17 %に下がってきたが、労働組合は社会の中で様々な役割を果たしている。

7	グローバル経営人材の育成 (1)	グローバル人材とはどのような人材か？
7	グローバル経営人材の育成 (2)	グローバル人材を育てるにはどうすればいいか？

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

毎回、課題文献を提示しますので、それを熟読し、自分自身の考えを A4 版 1～2 ページ程度にまとめてきて下さい。読むだけではなく、書くことによって理解を深めるねらいがあります。

【テキスト（教科書）】

佐藤・藤村・八代『新しい人事労務管理【第 5 版】】有斐閣、2015 年

【参考書】

講義の中で適宜指示します。

【成績評価の方法と基準】

次の 2 つの要素を合計して評価します。

- ①毎回の出席と講義時間中の議論への関与 (60%)
- ②自分でテーマ設定したレポートの作成 (40%)

【学生の意見等からの気づき】

必読文献の量と題材を工夫します。

【その他の重要事項】

人的資源管理論 I と併せて受講することを薦めます。

【担当教員の専門分野と最近の主要業績】

＜専門領域＞人材育成論、労使関係論

＜研究テーマ＞産学連携による若年層の育成、管理職の育成、高齢者雇用、労働組合の役割再構築
＜主要研究業績＞

- ①『新しい人事労務管理【第 5 版】】(佐藤、八代と共著)2015 年 10 月、有斐閣
- ②「優秀な人材は内部養成している企業に集まる『産業訓練』2019 年 1 月号
- ③「大学教育と就職活動の関係を考える」『人事実務』2018 年 12 月号、
- ④「企業の競争力を高める外国人材の活用を」『商工ジャーナル』2018 年 12 月号
- ⑤「考える集団の醸成が競争力を高める」『中央労働時報』2018 年 9 月、pp.14-18.
- ⑥“The challenge of keeping Japanese older people economically active” Australian Journal of Social Issues, Vol. 51 No. 2, 2016, pp.167-185.

【Outline and objectives】

In this lecture, students are required to think how to develop innovative persons, and what kind of conditions management must prepare for them to make innovation. The topics of the lecture are as follows; contingent workers, ageing problems, female labor force, foreign workers, fringe benefit, globalization, etc.

MAN500F2

財務会計論

Financial Accounting

石島 隆 [Takashi Ishijima]

単位数：2 単位

学期：春学期後半(Spring(2nd half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

財務諸表は、事業活動の成果と資産・負債等の状況を簡潔に要約し、株主・債権者等に伝達する媒体である。従って、財務諸表の内容を正確に理解できることは、経営者にとっても、また、それを支援する立場である経営管理スタッフやコンサルタントにとっても重要である。

学生は、本授業において、財務諸表（貸借対照表、損益計算書及びキャッシュ・フロー計算書等）を適切に分析・利用できるようになることを目指す。公表されている上場企業の財務諸表を分析対象として用いるが、中小企業の財務会計と経営指標の特徴についても学ぶ。

【到達目標】

学生が財務諸表数値の内容を理論的に理解するだけではなく、実際に財務諸表を分析し、分析結果を解釈できるようになることを目標とする。このため、授業内で行うグループ討議と発表において、各単元の理解度を確認するとともに、最終レポートにおいて、学生が自ら選定した企業の財務諸表分析の結果を報告することで目標達成度を評価する。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」に関連

【授業の進め方と方法】

本講義では、受講者が会計学の基本的な知識を持っていること（中小企業診断士第 1 次試験の「財務・会計」に合格したレベル又は「会計入門」を受講済みのレベル）を前提とする。財務諸表分析に関するグループ討議を行い、分析結果の発表を求めることにより、財務会計に対する実践的な知識の理解を図る。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	財務会計の役割と財務分析の目的	財務会計の役割と財務分析の目的について討議し、授業の到達目標を共有する。
2	財務諸表の体系・表示方法、財務情報の入手方法	有価証券報告書の構成、財務諸表の体系・表示方法、及び財務分析のためのデータの入手方法を学ぶ。
3	財務諸表の全体構造と収益性の分析	財務諸表の全体構造と収益性分析の考え方を学び、実際の財務諸表を用いた分析例により理解する。
4	安全性の分析、成長性の分析、生産性の分析、キャッシュフローの分析	安全性の分析、成長性の分析、生産性の分析、キャッシュフローの分析の考え方を学び、実際の財務諸表を用いた分析例により理解する。
5	費用・収益の認識・測定と分析 (1)	収益・費用の認識と測定の方法と実際の財務諸表を用いた分析方法を学ぶ。
6	費用・収益の認識・測定と分析 (2)	実際の財務諸表を用いた収益・費用の分析についてグループ討議を行い、結果を発表する。
7	資産の評価と分析 (1)	資産の評価の方法と実際の財務諸表を用いた分析方法を学ぶ。
8	資産の評価と分析 (2)	実際の財務諸表を用いた資産の分析についてグループ討議を行い、結果を発表する。
9	負債・純資産の評価と分析 (1)	負債・純資産の評価の方法と実際の財務諸表を用いた分析方法を学ぶ。
10	負債・純資産の評価と分析 (2)	実際の財務諸表を用いた負債と純資産の分析についてグループ討議を行い、結果を発表する。
11	キャッシュ・フロー計算書の構造と分析 (1)	キャッシュ・フロー計算書の構造と実際の財務諸表を用いた分析方法を学ぶ。
12	キャッシュ・フロー計算書の構造と分析 (2)	実際の財務諸表を用いたキャッシュ・フロー計算書の分析についてグループ討議を行い、結果を発表する。
13	会計情報に基づく企業価値評価と経営分析結果の総合的な結論 (1)	会計情報に基づく企業価値評価の方法と経営分析結果の総合的な結論のまとめ方について学ぶ。

14	会計情報に基づく企業価値評価と経営分析結果の総合的な結論 (2)	実際の財務諸表を用いた企業価値評価と経営分析結果の総合的な結論のとりまとめについてグループ討議を行い、結果を発表する。
----	----------------------------------	---

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

本講義では、ノート PC を用いた経営分析の演習を行い、受講生に分析結果の発表を求め、討議を行うことによって、各種分析手法を学んでいく。

【テキスト（教科書）】

桜井久勝著『財務諸表分析（第7版）』中央経済社（¥3,400+税）
なお、上記のテキストの改訂版等が発売された場合は、最新版を使用するが、受講において第7版でも学習に差し支えないように配慮する。

【参考書】

桜井久勝著『財務会計講義（第19版）』中央経済社（¥3,800+税）

【成績評価の方法と基準】

授業中に行うグループ討議結果に関する発表、積極的な質問や発言（50%）
最終レポート（50%）

【学生の意見等からの気づき】

経営分析結果を実践において活用できるようにするための体系的な考え方を身につけられるようにする。

【学生が準備すべき機器他】

授業で使用する資料の配付は、授業支援システムで行う。
授業中に行うグループ討議のための情報収集、とりまとめ、発表にノート PC を利用するので、毎回、ノート PC を持参すること。

【その他の重要事項】

授業中での活発な質問、討議と質の高い最終レポートを期待する。
＜オフィスアワー＞
月曜日 5 限目（16:50-18:30）
この日時の都合が悪い学生については、個別に調整するので、E-Mail で連絡いただきたい。

【Outline and objectives】

Financial statements are mediums that briefly summarize the outcomes of business activities and the status of assets, liabilities, etc. and convey them to shareholders, creditors, etc. Therefore, being able to understand the contents of financial statements accurately is also important for management and for management staff and consultants who are in a position to support it.
Students aim to be able to properly analyze and use financial statements (balance sheet, income statement, cash flow statement, etc.) in this class.
We will use the published financial statements of listed companies as the analysis target, but also learn about the characteristics of financial accounting and management indicators of SMEs.

MAN500F2

財務会計論

Financial Accounting

内山 峰男 [Mineo Uchiyama]

単位数：2 単位

学期：秋学期後半/Fall(2nd half)

授業分類：専門講義

基礎科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

本講義では、受講者が会計学を初めて学習することを前提として、新聞やテレビ等の報道で取り上げられる会計問題等、身近な話題も題材にしながら、会計に関する幅広い知識を習得していくことを目的としている。

【到達目標】

企業の会計に関して、企業の作成する財務諸表の具体的な内容を理解し、財務諸表が社会的にどのような役割と機能を備えているのか、さらには財務諸表を通じて企業がどのように活動しているのかについて、実際の数値を分析したり、モデルの数値を作成することにより理解をはかっていく。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」に関連

【授業の進め方と方法】

財務諸表を分析するにあたりに必要な基本知識を講義し、具体的な事例を紹介すると共に、各自興味のある会社を実際に分析し発表してもらいこれを題材に議論する。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	イントロダクション	財務情報の内容・役割を解説し、具体的な入手方法を説明する。
2	企業の情報開示	金融商品取引法と会社法の情報開示についてその目的・内容について説明する。
3	会計情報の作成方法	会計情報はどのように作成されるかについて、具体的数値を用いて、複式簿記の基礎を説明する。
4	財務諸表の種類	個別財務諸表と連結財務諸表の記載内容について説明する。
5	貸借対照表	貸借対照表の作成原則および構成する資産・負債・純資産の記載内容について説明する。
6	損益計算書	損益計算書の作成原則および構成する費用・収益・利益の記載内容について説明する。
7	キャッシュ・フロー	キャッシュ・フロー作成原則および具体的キャッシュの記載内容について説明する。
8	株主資本等変動計算書およびセグメント情報	株主資本等変動計算書およびセグメント情報の作成原則および記載内容について説明する。
9	財務諸表分析の具体的方法 (1)	財務分析の方法その目的について説明する。
10	財務諸表分析の具体的方法 (2)	具体例を用いて財務の安全性に関する分析の手法を説明する。
11	財務諸表分析の具体的方法 (3)	具体例を用いて財務の収益性に関する分析の手法を説明する。
12	財務諸表分析の具体的方法 (4)	具体例を用いて財務の生産性・成長性に関する分析の手法を説明する。
13	財務諸表分析事例 (1)	受講生の選定した企業を具体的な事例として財務分析を行い議論する。
14	財務諸表分析事例 (2)	受講生の選定した企業を具体的な事例として財務分析を行い議論する。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

各自興味のある企業を選定し、そのビジネスモデルや競合企業について、企業の Web（IR 情報）等により情報を入手し調べておくこと。

【テキスト（教科書）】

特になし

【参考書】

- ・新版 会計学入門 (第4版) 千代田邦夫著 中央経済社
- ・新・現代会計入門 第2版 伊藤邦雄 日本経済新聞出版社
- ・新・企業価値評価 伊藤邦雄 日本経済新聞出版社
- ・財務諸表読解入門 高田直芳 日本実業出版社
- ・決定版 ほんとうにわかる財務諸表 高田直芳 P H P 研究所

- ・増補改訂 財務 3 表一休理解法 (朝日新書) 國貞克則著 朝日新聞出版
- ・財務 3 表図解分析法 (朝日新書) 國貞克則著 朝日新聞出版
- ・財務 3 表実践活用法 國貞克則著 朝日新聞出版

【成績評価の方法と基準】

(発表：レポート) 30 %： 70 %

【学生の意見等からの気づき】

特になし

MAN500F2

管理会計論

Managerial Accounting

金田 勇 [Isamu Kaneda]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的 (何を学ぶか)】

管理会計は、企業内部のさまざまな会計情報に基づいて構築された企業活動の管理システムである。本授業では、管理会計の仕組みができ上がっている企業が、どのように効果的に管理しているのかを学習する。なお、本授業の内容は、大企業の管理会計を中小企業向けに応用していくことを意識して進めていく。

【到達目標】

本授業では、管理会計の基本的な仕組みを習得するために、意思決定や組織、コストに関する理論を確認するだけでなく、さらにパソコンによるエクセルなどを使った演習も行い、具体的に体得できるようにする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか (該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連)】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

管理会計を「経営組織」、「意思決定」及び「コスト・コントロール」の 3 つに分ける。まず、「経営組織」では、企業の組織をどのような仕組みや考え方で管理するのかを学習する。次に、「意思決定」では、企業の経営管理者が意思決定をどのようなツールで行うのかを学習する。最後に、「コスト・コントロール」では、企業のコストをどのように管理して経営効率化を図るのかを学習する。

【アクティブラーニング (グループディスカッション、ディベート等) の実施】
あり / Yes

【フィールドワーク (学外での実習等) の実施】
なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	オリエンテーション	本授業の進行の仕方や課題に対する組み方について説明する。P C の利用状況などについても確認する。
2	管理会計の基礎	管理会計の基礎的な理論、原価計算 (基準) のとの関係、財務会計との比較などを行う。
3	経営組織①	経営計画とは何かについて、実例をもとに考え、また、短期利益計画において必要とされる C V P 分析を再確認する。
4	経営組織②	経営組織において、価格決定のためのメカニズムはどのようなになっているのかを考察する。
5	経営組織③	予算とは何か、また予算管理はどのように行われるのかを考察し、予算のシミュレーションを行う。
6	経営組織④	企業の職能部制組織と事業部制組織を比較しながら事業部制の特徴を理解するとともに、さらに最新の企業組織の形態事例について考察する。
7	経営組織⑤	業績評価のための基本的な考え方とツールを考察し、さらに伊藤レポートを参考にしながら、企業が持続的成長するために必要な最新の業績評価の仕方を検討する。
8	意思決定①	経営意思決定に必要な (特殊) 原価概念を整理し、さらに差額原価収益分析の仕方について検討する。
9	意思決定②	プロダクトミックスの意思決定における理論的解決方法について検討し、課題に取り組む。
10	意思決定③	意思決定、特に戦略的意思決定 (投資投資意思決定) のプロセスとその手法について検討し、課題に取り組む。
11	意思決定④	在庫管理の理論的な考え方と在庫管理の意思決定モデルについて考察し、課題に取り組む。
12	コスト・コントロール①	原価管理の基礎概念を整理し、さらに原価企画、原価維持、原価改善の相互関係を通じて、原価管理の今日的意義を考察する。

- 13 コスト・コントロール② 管理会計の手法の一つである ABC、ABM について、企業事例を参考にし
て考察する。
- 14 コスト・コントロール③ 原価企画、品質原価管理、ライフサイ
クルコストニングについて考察する。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

①上場企業等が公表する IR 情報や会計情報等に関する知識とその活用を、特に財務諸表に関する基本的な知識を予習しておくこと。②パソコンによるエクセルの基本操作を習得しておくこと。

【テキスト（教科書）】

特になし

【参考書】

特になし

【成績評価の方法と基準】

授業の進行に合わせてその都度課題作成を求める。提出された課題作成（70 %）と出席状況（20 %）とレポート内容（10 %）で評価する。

【学生の意見等からの気づき】

授業内容のボリュームが多いので、前回の授業内容を復習・確認しながら進めていくことにする。

【学生が準備すべき機器他】

パソコン

【その他の重要事項】

オフィスアワー：授業終了後に教室で質問を受け付ける。

【Outline and objectives】

The management accounting is a system of administration of company activity built based on various accounts information in the company. Students learn how the company where the mechanism of the management accounting is completed manages it by this class effectively. In addition, I advance the contents of this class being conscious of applying the management accounting of the big company for a medium and small-sized business.

MAN500F2

リサーチ技法

Research Techniques

豊田 裕貴、高田 朝子

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

プロジェクト（ビジネスプラン作成及び特定課題研究）では、適切に解くべき課題を設定し、それに対する解決策を提案する必要がある。そのためには、課題に関するリサーチ適切におこない、どのようなアプローチが必要で、どこにオリジナリティを発揮しうるかなどを判断する必要がある。また、それら解くべき課題に対して自ら提案する解決方法を評価するためのリサーチも行うことが必要となる。本講義では、これらのリサーチを行うための技法として、課題設定の仕方、仮説の立て方、仮説の検証の仕方などについて学習する。また、リサーチの方法として、定性調査、定量調査の両面からアプローチする方法も学習し、各自のテーマで行うプロジェクトを進めるうえでの基礎力を身につけることを目的とする。

【到達目標】

テーマ設定、課題・仮説の設定などを各自のテーマで行えるようになることを目指す。その際、一次データならびに二次データの収集・活用方法について学ぶ。またデータを得る方法として、定性調査ならびに定量調査の基礎についても学習し、リサーチを活用する方法を身につけることを目標とする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP2」「DP3」に関連

【授業の進め方と方法】

各点についての講義を行うと同時に、受講者自らのテーマについてそれぞれの内容をいかに活用するかを検討し、随時発表してもらうといったインタラクティブなスタイルで講義を進めていく。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1-2 講	リサーチテーマの立て方、まとめ方	リサーチテーマをいかに立てるのかについて、リサーチの全体像を理解する。とくに、解きたいテーマと解くべきテーマの違いについて理解し、リサーチが単なるサーチとは異なることを理解できるようにする。
3-4 講	仮説構築と仮説の検証（1）	リサーチで検証可能な仮説とは何かについてデータの型と仮説の型の対応づけをおこなう。また、どのような仮説が意味のある仮説と言えるのかを確認の上、それを検証する方法を学ぶ。仮説構築と仮説の検証の一回目では、グラフや表による仮説の検証方法を学習する。
5-6 講	仮説構築と仮説の検証（2）	仮説構築と仮説の検証の二回目では、仮説の検証の仕方として、統計学を活用する方法（いわゆる仮説検定）の考え方を学び、誤判断リスクを加味した意思決定と主張を行う方法を学ぶ。
7-8 講	定性調査と報告書の作成（1）	リサーチでは、数値データのみではなく、定性情報を活用する必要がある。定性情報の活用と定性調査の方法について学習する。
9-10 講	定性調査と報告書の作成（2）	プロジェクトをはじめ、リサーチの結果としての報告書をまとめる必要がある。本講義のまとめとして、報告書の典型的なまとめ方について学習する。
11-12 講	リサーチ事例研究	受講者の興味に関連するリサーチ事例を元に、リサーチ設計やその実施について検討する。

13-14 講 プレゼンテーション

最終課題（成績評価対象）として、受講者一人一人にリサーチ計画などを発表してもらう。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

本講義で学ぶりサーチ技法は、それぞれのテーマに応用することで身につくスキルであるため、学んだ手法を各自のテーマに応用するという復習の時間が必要である。

【テキスト（教科書）】

特になし。

【参考書】

随時紹介する。

【成績評価の方法と基準】

授業内課題ならびに普段の取り組み（30点）、最終プレゼン（35点）、期末レポート（35点）

【学生の意見等からの気づき】

・プロジェクトテーマの決定と密接に関わるため、各自の興味にあったリサーチ設計を実際に行えるように最終プレゼン課題として設定してする。

【学生が準備すべき機器他】

仮説検定の学習時に PC 演習があるため、貸与パソコンを用意する必要がある。

【その他の重要事項】

・プロジェクトを本格的に取り組む前に受講すべき内容のため、2 年制 1 年目の受講を推奨する（1 年制については、コンサルティング技法がこの目的に該当する科目となる）。

【Outline and objectives】

In this lecture, we will learn how to set tasks, how to set up hypotheses, how to verify hypotheses, etc. as a technique to conduct these research. In addition, as a method of research, we also learn how to approach from both sides of qualitative investigation and quantitative survey. Through these, we aim to acquire the fundamental power to proceed with projects carried out on their own themes.

MAN500F2

企業倫理

Business ethics and social responsibility requirement

徳山 誠 [Makoto Tokuyama]

単位数：2 単位

学期：秋学期後半/Fall(2nd half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

相変わらず企業不祥事が続いています。企業倫理やコンプライアンスに関する市民意識が高まっている一方で、『なぜ企業不祥事は止まらないのか?』について、日本の歴史、過去の不祥事例を中心に要因につき掘り下げます。受講生個々が関心ある企業不祥事について調査し全員で議論します。将来、経営コンサルタントとして起業家を目指す人、企業の中核で組織マネジメントを担う人、それぞれの立場で学べる内容にしています。

【到達目標】

グローバル競争に打ち勝ち生き残るために、一人の人間として、ビジネスパーソンとして、どのような倫理観を持つべきかについて価値観を明確にし自分の言葉で語り実践できることを目標とします。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

毎回、講義＋討議（グループワーク）を中心に進めます。また、社外からかつて企業不祥事の対応に関わった経験のある方をゲスト講師として招聘し、生きた事例を基に表舞台では知りえなかった背景・実情等について学びます。さらに、自分自身が関心を持った過去の企業不祥事について調査・研究し、どこに真因があったのか、どう対応すべきだったのかについて授業内で発表します。最終レポートも課します。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回数	テーマ	内容
1	オリエンテーション、受講者間のラ・ポール構築、授業の流れ他	「企業倫理」の受講理由や職業倫理についての意見交換を行い、相互理解を深める。
2	企業倫理と企業文化の相関関係	企業不祥事を語る際、必ず企業文化・企業風土が話題になる。改めて「企業倫理」とは、「企業文化」とは、を考える。
3	不祥事企業の研究～企業理念の重要性～	過去の起業不祥事の内容を分析し課題を探る。受講者が関心ある事件を取り上げ後日の発表テーマとする。
4	企業不祥事がなくならない背景	企業不祥事の実態と背景を探り、その本質を追究。そのうえで、どう対応すべきかの討論をおこなう。
5	内部告発制度の功罪	不祥事は「発覚している」ことに注目。組織内の職場環境等にも原因はないか事例を振り返りながら討論する。
6	日本の歴史、老舗企業に学ぶ倫理観～商人道から学ぶ企業倫理の伝統～	老舗企業の経営理念の重み、老舗企業の倫理観・職業観の違いを歴史から辿る。
7	現代企業が果たすべき社会的責任	日本企業にとってCSRとは？CSRの概念と国際規範を比較することで、CSRの基本を理解する。
8	日本の経営が直面する課題	コーポレートガバナンスが叫ばれる現代、企業倫理と矛盾しかねない背景を理解する。
9	ゲスト・スピーカーによる基調講演	かつて企業の中核で「企業不祥事」対応に関わったビジネスパーソンを招聘し、実体験をもとに「企業倫理の本質」につき講話を聴く。
10	ゲスト・スピーカーの講演内容に関する討論	ゲスト・スピーカーを交えて、企業倫理を経営に活かすためには如何にあるべきかについて討論する。
11	受講者による事例研究発表	事例研究発表を通じて不祥事の背景にある要因を理解し今後の社会人生活の自戒の糧とする。
12	不祥事発生後のあるべき対応（クライシスマネジメント）	企業不祥事は止まらない、という前提で万一不祥事が発生した場合のあるべき対応について事例研究を踏まえ討論する。。

13	受講者が関心ある企業不祥事例の研究	受講者が、かつての企業不祥事に関し関心ある事例を取り上げ、その内容・背景を掘り下げる。
14	まとめ。企業不祥事とヒトの関係	なぜ企業不祥事が跡を絶たないかを「心理学」の側面で深掘りすることでアドバイスの着眼点とする。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

1. 実際に自職場や周辺で起きた企業不祥事・トラブル等についての事例または、関心ある過去の企業不祥事について研究調査の上レポートを作成して頂きます。
2. 授業を通じて学んだ知識をベースに、「企業不祥事に関する考察」をレポートして頂きます。

【テキスト（教科書）】

テキスト等は、当日授業で配布します。デスクネットにも掲載。

【参考書】

「倫理・コンプライアンスと CSR」（菱山隆二著）

【成績評価の方法と基準】

- ①毎回の出席状況と講義中の議論への関与（20%）
- ②与えられた課題に対する発表内容（40%）
- ③期末レポート（40%）、これらの要素を総合評価して決定します。

【学生の意見等からの気づき】

机上の理論に終わらないよう、ビジネス・パーソンとして役立つ事例や考え方を具体的に共有化します。

【学生が準備すべき機器他】

特になし。

【その他の重要事項】

特になし。

MAN500F2

ロジカル・シンキング

Logical Thinking

村上 健一郎 [Ken Murakami]

単位数：2 単位

学期：春学期前半/Spring(1st half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

本講義では、ビジネスのデザインを目的として、課題解決のための論理的な思考方法、および、フレームワークを取り上げる。まず、ロジカルシンキングの概要と原理を説明し、次に、経営学の各分野における代表的なフレームワークを取り上げる。また、ビジネスプランや論文のロジカルライティングについても説明する。（中小企業、大企業の両方向けであるが、リサーチ型プロジェクトには向かない。）

【到達目標】

目標は、各学生が、自分のプロジェクトテーマに本講義の内容を適用することによって、ビジネスのデザインを行えるようになることである。従って、毎回の講義で習得した論理思考の技法やフレームワークを自分のプロジェクトへ適用した結果を提出すること、および、そのプレゼンテーションが課せられる。これらの一連の課題を通し、デザインプロセス全体を体験してデザインの技法を習得する。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

講義は 2 コマ単位で進める。資料を毎回配布し、それに基づいて講義を進めてゆく。受講者には、毎回課題が課せられ、1 コマ目はその発表と議論から始まる。基本的に下記のスケジュールで進め、学生の理解の状況によって適宜見直す。ケースメソッドではなくプロジェクトメソッドで講義を行うため、講義を履修しない聴講だけの学生、ビジネスプロジェクトのテーマのない学生の参加はできない。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	ビジネスデザインとロジカルシンキング	ビジネスデザインとロジカルシンキングとの関係について説明する。また、どの場面でどの分野の知識が必要となるのかを示す。
2	ロジカルシンキングの概要	ロジカルシンキングと課題解決の基本を説明し、その限界を学ぶ。説明では、最新のフレームワークであるジョブ理論を取り上げる。
3	ロジカルシンキングの原理 (1)	演繹法、帰納法、複合的論理展開について説明する。また、これらが仮説形成や仮説検証にどのように使われるのかを示す。
4	ロジカルシンキングの原理 (2)	帰納法の不確実性について説明する。また、逆演繹の仮説と検証の論理や、論理の強度を論じる。
5	仮説思考	課題や解決策発見のための仮説思考について、仮説の絞り込み方や効率を考える。また、市場規模予測をフェルミ推定で行う。
6	ゼロベース思考	思考が常識にとらわれていることに気づき、ゼロベースでさまざまな視点からレビューを行うことで問題の本質に迫る方法を学ぶ。
7	MECE(ミーシー)	さまざまなフレームワークの基礎となるミーシー（漏れなく、ダブリなく）を説明し、その落とし穴についても言及する。
8	思考ツリー	ロジックツリーの概要と作成のコツについて MICE と関連づけて説明する。また、応用として原因追求、解決策探索のロジックツリーの作成について学ぶ。
9	ビジネスデザインプロセスとフレームワーク	ビジネスデザインのプロセスを解説し、どの場面でどのようなフレームワークを使うのかという関係について具体的に説明する。

10	フレームワークの実際	3C, 5 Forces, SWOT, STP, 4P などのフレームワークを学び、自分のプロジェクトにそれらを適用してビジネスプランの改善を行う。
11	ロジカルライティング入門	ロジカルライティングの重要な原則である PREP について学ぶ。また、さまざまな文書を書く場合に重要となる視点 (誰が読み手か) の問題について言及する。
12	ビジネスプランの書き方	ビジネスプランの構成、要件、作成プロセスについて説明する。また、スタートアップに必要なメンターの役割、投資家へのエレベータピッチについても解説する。
13	論文の構成と要件	論文の構成、要件、作成プロセスについて説明する。代表的な形式について示し、取りかかり方のノウハウについても解説する。
14	ロジカルプレゼンテーションの技法	プレゼンの種類を説明し、聞き手という視点からのプレゼンの構成方法、準備が 8 割である等のノウハウ、よくある失敗例を示す。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

自分のプロジェクトテーマにフレームワークを適用する課題が毎回課せられる。この結果をパワーポイントやワードなどを使って文書化し、講義の中で発表することが求められる。

【テキスト（教科書）】

pdf 化した講義資料を毎回配布する。参考書については、毎回の講義の中で適宜指示する。

【参考書】

理科系の作文技術（新書）、木下是雄著、中央公論新社、ISBN4-12-100624-0(¥756)
世界一やさしい問題解決の授業、渡辺健介著、ダイヤモンド社、ISBN：978-4-478-00049-6(¥1,200)
ジョブ理論、クレイトン・M・クリステンセン著、ハーバーコリンズ・ジャパン社、ISBN-10: 4596551227(¥2,160)

【成績評価の方法と基準】

以下の 3 つの点から評価する。

(1) 毎回の課題と発表の品質 (50%)、(2) 講義への関与度と貢献度 (25%)、(3) 総合演習レポートの品質 (25%)

【学生の意見等からの気づき】

毎年、2 単位では内容が多すぎるので 4 単位にしてほしいという要望や、アサインメントが多すぎるとの指摘がなされる。しかし、現実のビジネスの世界では時間の制約の中でより良い結果を出すことが求められる。よって、学生の皆さんには、制限された時間の中でよりよい結果を出す努力を期待する。

【学生が準備すべき機器他】

パソコン

【その他の重要事項】

毎回の課題は、各自のプロジェクトのレビューと再デザインを目的としている。オフィスアワーは本講義前の 5 限目 (16:50-18:20) としますが、プロジェクトの秘密保持のため、他の学生と重ならないように事前にメールで確認願います。

【Outline and objectives】

This course focuses on problem solving and business design. First, it introduces fundamental logical thinking methods such as induction, deduction, and abduction. Then, it refers to typical frameworks and concepts for problem solving in business management. Students are assigned to review and improve their own business projects based on the frameworks. Each lecture starts with PowerPoint presentations of the improved business projects by some students. In addition to logical thinking, this course explains logical writing principles for writing a business plan, papers, and master's thesis.

MAN500F2

コンサルティング技法

Consulting Skills

並木 雄二 [Yuji Namiki]

単位数：2 単位

学期：春学期前半/Spring(1st half)

授業分類：専門講義

基礎科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

ビジネスパーソンやコンサルタントに必要な助言能力の基礎について学ぶ。「調べること、考察すること、発表すること、書くこと」という一連の課題に対して基礎的な知識と実践方法を得るための授業である。経営目標の達成を図るため、企業の問題発見・問題解決プロセスに参加し、信頼感を獲得したうえで、的確な指導・支援・アドバイスができるスキルを習得する。

【到達目標】

経営コンサルタントとして求められる課題の発見、そして課題の設定、情報収集とリサーチ、考察、プレゼンテーションとドキュメンテーションまでの一連の流れを理解し、主体的に取り組む基礎を作る。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

MBA 課程の入り口の講義として、その後に求められる様々な調査のやり方の基礎を作る。講義と実践を半々で行う。学生は常に課題についての予習をすることが求められる。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	講義科目の目的や全体構成について	各領域の重要ポイントと関連性、及びプロジェクトや各講義、実習で求められるシーンシーンについて学ぶ
2	プロジェクト構想と情報収集の技術	プロジェクトテーマの設定や情報収集の留意点と仮説づくり
3	問題点の整理と構造化	問題を共通認識とするために整理分析の手法を学ぶ
4	PDCA サイクルと KPI マネジメント	PDCA サイクルと KPI マネジメントによるコンサルティング手法を事例と演習で学ぶ
5	コンサルタントの思考法	論理的思考、問題発見、問題解決技法などの思考法を学ぶ
6	課題解決手法	課題解決を具体的な事例と演習で学ぶ
7	コンサルティングプロセス I	経営診断のためのコミュニケーションの技術、調査の設計、アポイントの取り方、経営者へのインタビューの仕方とまとめ方などを具体的に修得する
8	コンサルティング事例 I	経営診断のケース事例演習からコンサルティング技法を学ぶ
9	コンサルティングと講師業務①	ゲスト講師（原佳弘氏）による講師業務と講師に求められる要件を学ぶ
10	コンサルティングと講師業務②	ゲスト講師の講義内容のまとめと討議
11	プレゼンテーション技法	プレゼンテーションの基礎から構成法、デリバリー手法を理解
12	スライド作成の技術	効果的なスライド作成の技術と表現方法まで
13	ドキュメンテーションの技法 1	報告書の書き方、文章で説得するための技法について学ぶ
14	コンサルティング事例とコンサルタントに求められる要件	コンサルティング事例からコンサルタントに求められる要件を学ぶ

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

各種レポートの提出とプレゼンテーション準備

【テキスト（教科書）】

講義中に指定する。

【参考書】

講義中に紹介する。

【成績評価の方法と基準】

討議への参加（50%）レポートと発表（50%）

【学生の意見等からの気づき】

理解を深めるための演習や討議の時間を増やす。

【その他の重要事項】

授業の中での活発なディスカッションを期待する。

オフィスアワー

前期は火曜日 12 時 40 分～13 時 30 分

他は随時アポイントをお願いします。

【受講要件】

実務経験 3 年以上。

【Outline and objectives】

Learn the basics of advising abilities required for business persons and consultants. It is a lesson to obtain basic knowledge and practical method.

MAN500F2

エスノグラフィのビジネス応用

Business Application of Ethnography

石山 恒貴 [Nobutaka ISHIYAMA]

単位数：2 単位

学期：春学期前半/Spring(1st half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

激変する社会環境において、革新的なビジネスモデルを創造するためには、お客様の潜在ニーズを把握するだけでなく、自らお客様の不便さを体感し、その解決策を創造することが求められます。お客様の潜在的な困りごとへの解決策を創造するために、フィールドワークとエスノグラフィを応用していきます。

エスノグラフィのさまざまなスキルは、ビジネスの状況を見極めるために重要ですので、中小企業向け、大企業向け、両方を対象とした内容になります。

【到達目標】

- ・学問分野における研究法としてののとしてのフィールドワークとエスノグラフィを理解する。
- ・関連領域として、学問分野における質的研究法の基礎を理解する
- ・学問分野とビジネスにおけるエスノグラフィの違いを理解する
- ・ビジネスにおけるフィールドワークとエスノグラフィの活用方法について理解し、問題設定と解決を主体的に行えるようになる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP2」「DP3」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

学問分野としての研究法である質的研究法の基礎とフィールドワークとエスノグラフィを理解し、ビジネスへの活用方法について学ぶ。

そのうえで、受講者は、自分の組織でエスノグラフィのビジネス応用を実践し、その事例研究の結果を授業中に発表する。

またゲストによる講演を行い、エスノグラフィの実例を解説していただく。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 1 回	フィールドワークとエスノグラフィの基本	フィールドワークとエスノグラフィの基本について理解する
第 2 回	討議その 1	自分がとりあげたい組織の問題について議論する
第 3 回	エスノグラフィと行動観察の事例	代表的なエスノグラフィと行動観察の事例について理解する
第 4 回	討議その 2	ケース事例をリッチピクチャーにまとめる
第 5 回	ゲスト講演 1	エスノグラフィの考え方と事例につき、講演いただく
第 6 回	ゲスト講演 2	ゲスト講演とともに、その考え方・事例を自組織にひきつけ議論する
第 7 回	データの収集方法	フィールドワークでデータをいかに収集するかについて、理解する。効果的なフィールドノーツなど
第 8 回	討議その 3	ケース事例を因果ループ図にまとめる
第 9 回	データのコーディングと分析方法	収集したデータをいかにコーディングし、分析するかについて理解する
第 10 回	討議その 4	ケース事例の問題設定と解決施策について議論する
第 11 回	事例研究発表その 1	受講者による事例研究発表と討議
第 12 回	事例研究発表その 2	受講者による事例研究発表と討議
第 13 回	事例研究発表その 3	受講者による事例研究発表と討議
第 14 回	まとめ	授業全体のふりかえりを行い、理解を深める

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

自分で観察可能な場所、組織、たとえば自分の組織、自分の好きなお店、自分の属する様々な団体、自分の身の回りの関心事項、などについて、実際にエスノグラフィを実践し、その結果を授業内に発表すること

【テキスト（教科書）】

授業において、都度、授業資料を配布します。

【参考書】

佐藤郁哉『フィールドワーク増訂版』新曜社、2006 年

高橋広嗣『半径 3 メートルの行動観察から大ヒットを生む方法』SB クリエイティブ、2015 年

ギデオ・クンダ著 櫻村志保訳『洗脳するマネジメント』日経 BP 社、2005 年

【成績評価の方法と基準】

授業における討論参加の状況による得点（35 点）と各自が担当する事例研究発表の得点（65 点）の合計点により評価する

【学生の意見等からの気づき】

エスノグラフィを行うためのさまざまな手法が、企業の状況を見極めるための基本的なスキルとして重要であるとのご意見をいただいた。
また、実際に授業で学んだ手法を用いたところ、業務改善に大きな成果（売上向上、効率化など）があったとの報告をいただいた。そこで、実際の業務に応用可能となるよう留意しつつ、エスノグラフィのさまざまな手法について、わかりやすく解説し、討議を促進して理解を深めることに努める

【その他の重要事項】

オフィスアワーは、木曜日の 5 限に研究室で設定しています。

【Outline and objectives】

The aim of this course is to help students acquire an understanding of the fundamental principles of fieldwork and ethnography. At the end of the course, participants are expected to explain the essential concepts of business ethnography.

MAN500F2

データベースの基礎

Database

五月女 健治 [Kenji Saotome]

単位数：2 単位

学期：春学期前半/Spring(1st half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

情報は、ビジネスにおける重要な資源のひとつである。その情報を蓄積・管理する手段として、データベースがある。近年、ビッグデータやデータ分析が注目されているが、データベースはこれらの技術の基礎である。この講義では、データベースによる、データ（情報）の設計・蓄積から活用（データ分析）まで、一連のデータのライフサイクルを学習する。

【到達目標】

データモデリングによるデータの設計、アプリケーションによるデータの蓄積、データ分析によるデータの活用を体験して、データのライフサイクルを学習する。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」に関連

【授業の進め方と方法】

馴染みの MS Office と親和性のあるツールを利用して演習する。具体的には、MS Access2013（データベースアプリ、以下 Access）、Power BI Desktop（データ分析・可視化アプリ）を使用する。授業は、データのライフサイクルの最終段階であるデータの活用（データ分析）からスタートする。どのようなデータが必要となるかを知った上で、データのライフサイクルの始まりであるデータの設計、次にデータの蓄積の順序で進める。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 1 回	講義概要	データベースや操作言語 SQL (Structured Query Language) の概要を講義する。
第 2 回	演習ツール概要	データ活用のためのツール Power BI Desktop の利用方法について講義する。
第 3 回	データ活用 講義	Power BI Desktop を利用した分析方法について講義する。
第 4 回	データ活用 演習	Power BI Desktop を利用して、OLAP（ダイニング、スライシング、ドリルダウン、ドリルスルー）、データマイニング（クラスター分析）を演習する。これにより、データ活用に求められるデータの形式や内容について学習する。
第 5 回	データベース 講義	Access および SQL によるデータベース操作（結合、集計、並び替えなど）の概念を講義する。
第 6 回	データベース 演習	Access および SQL で、データベース操作（結合、集計、並び替えなど）を演習する。
第 7 回	データモデリング 講義	ER モデル、エンティティとリレーションシップについて講義する。
第 8 回	データモデリング 演習	Access で、エンティティとリレーションシップからなるデータモデルを作成する演習を行う。
第 9 回	データモデルパターン 講義	典型的なデータモデルのパターンおよび正規化について、講義する。正規化とは、データの冗長性を取り除く作業である。
第 10 回	データモデルパターン 演習	Access で、作成したデータモデルを典型的なデータモデルのパターンに変換して、データモデルを完成させる演習を行う。
第 11 回	総合演習 講義	Access を使用したアプリケーションの作成方法を講義する。
第 12 回	総合演習	アプリケーション作成を中心に、例題に基づいたデータ設計・蓄積・活用を演習する。
第 13 回	データベースのアーキテクチャ	トランザクション、RAID、データウェアハウスなどについて講義を行う。
第 14 回	総括	学習内容の振り返りを行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

毎回の授業は、前回の授業の内容を利用してさらに発展させる方式を採るので、次回までに、当日実施したテキストの該当箇所の復習を必要とする。

【テキスト（教科書）】

以下の参考書は準備するので、必ずしも購入する必要はない。
・「データベース応用 ―データモデリングから実装まで―（未来へつなぐデジタルシリーズ）（共立出版）」（ISBN-13: 978-4320123540）。
・その他、配布資料あり。

【参考書】

以下の参考書は準備するので、必ずしも購入する必要はない。
・「ソフトウェアシステム工学入門（未来へつなぐデジタルシリーズ 22）（共立出版）」（ISBN-13: 978-4320123427）
・「30 時間でマスター Access2013（実教出版）」（ISBN-13: 978-4407332681）

【成績評価の方法と基準】

各回の課題演習（40%）、期末レポート（60%）

【学生の意見等からの気づき】

SQL の機能を利用したデータ操作を充実する。
ティーチングアシスタントを充実させる。

【学生が準備すべき機器他】

演習室 PC または貸与ノート PC を使用する。自身の PC での復習用に Access ライセンスを配布する。

【その他の重要事項】

必要な前提知識として、基本的な Excel の操作ができる程度の知識を有すること。
オフィスアワーは、水曜 6・7 限とする。この日時の都合が悪い学生については、個別に調整する。

【Outline and objectives】

Information is one of the important resources in business. There is the Database as a means for storing and managing that Information. In recent years, Big Data and Data Analysis have attracted attention, but Database is the basis of these technologies. In this lecture, we learn a series of the life cycle of Data, that is the design, storing and utilization with Database.

MAN500F2

経営情報戦略

Business Innovation and IT Strategy

山戸 昭三 [Shoso YAMATO]

単位数：4 単位

学期：春学期授業/Spring

授業分類：専門講義

基礎科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

経営情報戦略の目的は、主として一般企業（事業会社）の経営改革を担当する CIO,IT 部門の要員が身につけるべき知識とスキル、気づきをチーム演習・発表、相互評価を通じて、実践的な力を身につけることである。経営改革の必要性を理解し、経営戦略立案、IT 戦略、IT 資源調達、IT サービス導入、IT サービス活用について全体最適を図りながら推進するプロジェクトおよび PM の知識とスキル、パーソナルスキルを、座学とチーム演習を通して理解する。授業内容は、中堅中小企業を対象としている。

【到達目標】

①知識・思考：経営情報戦略に関する考え方や知識、求められるスキルを理解できる。
②技能・表現：具体的に課題を通じて経営情報戦略の知識やスキルを使って課題を解決できる。
③意欲・関心・態度等：チーム演習を通じて、経営情報戦略に関心を持ち、経営情報戦略マネジメントに関する各種技法を活用することができる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

座学で、経営情報戦略に関する考え方や知識を説明する。チーム演習では、講師から経営情報戦略に関係する演習課題を提示するので、チームまたは個人で、経営情報戦略に関する知識や考え方、さらには幅広い観点から演習課題を検討し、発表またはレポートを作成して相互評価、相互学習を行う。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 01 回	はじめに、全体概要	授業の進め方、相互評価の説明、社会と会社、経営とは、戦略の必要性
第 02 回	経営改革の必要性（座学）	顧客・消費者主導の時代、戦略的アプローチ、全体最適、経営戦略の原則
第 03 回	経営戦略策定（座学）	経営戦略の進め方、事業ドメイン、バリュープロポジション、イノベーション理論
第 04 回	外部環境分析（演習）	演習課題の提示、PEST 分析
第 05 回	SWOT 分析（演習）	SWOT 分析、クロス SWOT 分析、事業ドメイン作成
第 06 回	あるべき姿の設定と CSF の抽出（演習）	あるべき姿の設定と CSF 抽出
第 07 回	経営戦略企画書（演習）	経営戦略企画書の発表と質疑応答
第 08 回	マーケティング戦略策定（座学）	価値提案の多様性、STP、顧客ベネフィット、ビジネスモデルキャンパス
第 09 回	起業体験談からの発見（座学、ゲスト講師）	起業体験談 ゲスト講師：株式会社 EnMan Corporation 代表取締役社長 今泉 陸夫様
第 10 回	合同予備校説明会（演習）	あるべき姿を実現した状態で学生募集プレゼンテーション（ロールプレイング）
第 11 回	ビジネスモデルキャンパス（座学）	ビジネスモデルの分析、ビジネスモデルキャンパス
第 12 回	ビジネスモデルキャンパス設計（演習）	あるべき姿を構成する各要素の設計
第 13 回	IT 戦略策定（座学）	業務プロセスの変革、製品ライフサイクル、IT ガバナンスの成熟度評価、投資効果、ベストプラクティス、IT 化の基本方針
第 14 回	Cobit、BSC、IT ガバナンス（演習）	企業の成熟度評価、BSC 分析
第 15 回	業務プロセス改革（座学）	業務プロセス改革の必要性
第 16 回	業務プロセス改革（演習）	変革すべき業務プロセスの設計
第 17 回	ベストプラクティス（座学）	ベンチマーキング、IT 動向調査
第 18 回	ベストプラクティス調査（演習）	ベストプラクティスをベンチマーキングしその要点を紹介
第 19 回	ISMS（座学）	ISMS、セキュリティ

発行日：2019/5/1

第 20 回	情報資産のリスク評価 (演習)	情報資産のリスク評価
第 21 回	IT 資源調達と CMMI (座学)	調達とは、RFP、提案書、契約方法、提案評価基準
第 22 回	RFP と提案評価基準作成 (演習)	RFP と提案評価基準の作成
第 23 回	提案書作成 (演習)	IT ベンダとしての提案書作成
第 24 回	提案書説明、評価と順位決定 (演習)	IT ベンダから提案書の説明、提案書の評価と交渉順位の決定
第 25 回	IT サービス導入 (座学)	発注者としての責任と対応、IT システム開発とプロジェクトマネジメントプロジェクトに発生する問題に関して交渉し合意を獲得する
第 26 回	プロジェクト状況報告 (演習)	IT サービスの活用、SLA、SLM
第 27 回	IT サービス活用 (座学)	新たな依頼について改革の進め方を検討
第 28 回	新たな依頼 (演習)	

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

準備学習

授業スケジュール（各回の授業テーマと内容）に関する講義資料は、事前に掲載するので、当該授業に関するテーマについて、文献調査等を通じて準備学習をしておく。

また、演習の課題が提示されている場合には、事前に、読んでおき、関連情報を収集するなどの準備をしてチーム演習に臨むこと。

復習・宿題等

授業スケジュール（各回の授業テーマと内容）に基づいて、チーム演習を行うので整理すべき点や不明な点を復習する。それでも不明な点については、文献調査を行うまたは講師に質問する。

【テキスト（教科書）】

テキストは、講師が Powerpoint 等を使った資料を提示する。

【参考書】

WBS/EVM による IT プロジェクトマネジメント、978-4-88373-274-6
山戸昭三、永地恒一著、ソフト・リサーチ・センター、2009

【成績評価の方法と基準】

- ・講義への参加姿勢 (30%)、チーム演習への参加姿勢 (30%)、相互評価 (40%)
- ・座学で学んだ知識および自分で調べた情報を使ってチーム演習やレポート作成を行う。
- ・チーム演習、評価は、毎回、実施する。
- ・チーム演習の場合、検討内容や熱意、発表や質疑応答への態度を受講生による相互評価を行うことにより、行う。
- ・参加度合いが 60% に満たない場合には、評価の対象としない。

【学生の意見等からの気づき】

ITC ケース研修科目、プロジェクトマネジメント科目との関連や必要なツールと技法を紹介する。

【学生が準備すべき機器他】

学生は、自前のパソコンまたは貸与パソコンを授業に持参してください。講義資料の閲覧、チーム演習、発表に際し必要となります。

【その他の重要事項】

- 質問・相談がある場合には、
1. メールで講師に、質問・相談内容（日時、質問事項など）、希望日時などを伝えてください。
 2. 講師からの連絡をお待ちください。

【Outline and objectives】

The objective of the management information strategy is to provide practical power through team exercises and presentations, mutual evaluation, knowledge, skills, and awareness that CIOs or IT department personnel in charge of management reform of business companies should acquire. Understand the necessity of management reform and promote project strategy planning, IT strategy, IT resource procurement, IT service introduction, IT service utilization while optimizing overall, knowledge and skills of PM, personal skills, Understand through team exercises. The contents of the lesson are targeted at SMEs.

MAN500F2

マネージャーのための WEB 構築

Web design and structure for managers

五月女 健治 [Kenji Saotome]

単位数：2 単位

学期：春学期後半/Spring(2nd half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

今日のビジネスにおいて、IT 特にインターネットは、重要な要素のひとつである。一般利用者は、ブログや Twitter、Facebook など簡単に情報の発信も可能となった。この講義では、もう一歩踏み込んで、自分オリジナルの Web サイトを自身で作成することをテーマとする。

【到達目標】

Web サイトを作成するツール CMS（コンテンツマネジメントシステム）の利用方法の習得、HTML 基礎の習得、インターネットの基本的な仕組みの理解。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」に関連

【授業の進め方と方法】

CMS の中で最も利用されているもののひとつ WordPress を使用する。WordPress は、無償で利用でき、安価なクラウド環境（レンタルサーバ）との親和性がよく、費用をかけずに簡単に Web サイトの構築が可能である。また、CMS を使いこなす目的として、Web ページ記述の基本言語 HTML を学習する。Web サイトを拡張するプラグインや HTML を利用して、オリジナルのデザインとコンテンツからなる「自分サイト」の作成・公開の実習を行う。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 1 回	講義概要	インターネットにおける HTML と CMS の役割を講義する。
第 2 回	WordPress によるサイト構築-1	WordPress の初期設定と基本操作（投稿と固定ページ作成）を演習する。
第 3 回	HTML-1 講義	文字とイメージの配置方法を講義する。
第 4 回	HTML-1 演習	文字とイメージの配置を演習する。
第 5 回	HTML-2 講義	リンクとテーブルの記述方法を講義する。
第 6 回	HTML-2 演習	リンクとテーブルの記述を演習する。
第 7 回	HTML-3 講義	CSS と JavaScript の概要を講義する。
第 8 回	HTML-3 演習	CSS と JavaScript を演習する。
第 9 回	WordPress によるサイト構築-2 講義	メニュー構成、コンテンツ（画像）投稿の方法を講義する。
第 10 回	WordPress によるサイト構築-2 演習	メニュー作成、コンテンツ（画像）投稿を演習する。
第 11 回	WordPress によるサイト構築-3 講義	プラグインとカスタム投稿タイプによる拡張方法を講義する。
第 12 回	WordPress によるサイト構築-3 演習	プラグインとカスタム投稿タイプによる拡張を演習する。
第 13 回	自分サイトの作成	学習内容を活用して、自分サイトを作成する。
第 14 回	総括	学習内容を前提に、インターネットの基本的な仕組みを講義する。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

毎回の授業は、前回の授業の内容を利用してさらに発展させる方式を採るので、次回までに、当日実施したテキストの該当箇所の復習を必要とする。

【テキスト（教科書）】

配布する。

参考書に記載のないカスタム投稿タイプなどの使用方法を記したテキストを配布する。

【参考書】

以下の参考書は準備するので、必ずしも購入する必要はない。

- ・「いちばんやさしい WordPress の教本第 3 版（インプレス）」(ISBN-13: 978-4295000792)
- ・「HTML for Windows(毎日コミュニケーションズ)」(ISBN-13: 978-4839908799)

【成績評価の方法と基準】

各回の課題演習 (40%)、期末課題「自分サイト作成」(60%)

【学生の意見等からの気づき】

演習での疑問にすぐに対応できるよう配慮し、ティーチングアシスタントも充実させる。

【学生が準備すべき機器他】

演習室 PC または貸与ノート PC を使用する。

【その他の重要事項】

受講に当たって、前提知識は不要である。

オフィスアワーは、水曜 6・7 限とする。この日時の都合が悪い学生については、個別に調整する。

【Outline and objectives】

In today's business, IT, especially the Internet, is an important element. General users can easily send information via blogs, Twitter, Facebook, etc. In this lecture, the theme is to create your own original website yourself.

MAN500F2

会計入門

Intensive accounting

石島 隆 [Takashi Ishijima]

単位数：2 単位

学期：春学期前半/Spring(1st half)

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

企業会計は、企業の経済活動を貨幣価値で表現するための仕組みである。企業の財務諸表を見ることによって企業の事業活動の状況を理解することができる。

本授業で学生は、企業における財務会計（外部に報告するための会計）の基本的な考え方と財務諸表の見方・分析方法を学ぶ。

公表されている上場企業の財務諸表を分析対象として用いるが、財務会計の基本的な事項を取り扱うので、大企業のみでなく、中小・中堅企業の経営状況の把握にも役立てることができる。

【到達目標】

学生は、本授業において、ビジネスに携わる上での常識としての会計知識と企業の財務諸表に記載された情報の活用方法の基本を身につけることを目標とする。

基礎的な会計知識については、授業中に演習を行い、その場で理解度を確認する（なお、e ラーニングで受講の学生には、授業中の演習の他に、別途、演習問題の解答提出を求める）。

学生は、最終日に自ら選定した上場企業の財務諸表の分析結果の発表を行い、その内容をレポートとして提出する。

なお、本授業は、財務会計に関する初心者のための授業であるので、財務会計に関する基本知識がある学生は「財務会計論」を受講されたい。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」に関連

【授業の進め方と方法】

講義を中心とするが、授業の中で企業における取引の設例による演習や上場企業の財務諸表の事例を用いた分析を行う。

また、最終日には、学生が自ら選定した上場企業の財務諸表の分析結果の発表を行い、その内容をレポートとして提出する。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	会計の種類と役割 [テキスト第 1 章]	会計にはどのような種類があり、それぞれどのような役割を果たすのか、企業会計を中心として検討する。
2	財務会計のシステムと基本原則 [テキスト第 2 章] 財務諸表の作成と公開 [テキスト第 10 章]	財務会計のシステムの基本となる取引や仕訳の考え方、損益計算と資産評価の基本原則、財務諸表（貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書）の相互関係について学ぶ。 外部に公表する財務諸表の種類、作成と公開の方法について学ぶ。
3	企業の設立と資金調達 [テキスト第 3 章]	企業の設立手続と資金調達取引に関する会社法の定めとその会計処理について学ぶ。
4	仕入・生産活動 [テキスト第 4 章]	商品や材料の調達活動と製品を製造するための生産活動に関する会計処理を学ぶ。
5	販売活動（1） [テキスト第 5 章]	収益の計上時期、売上原価の計算方法など販売活動に関する会計処理全般を学ぶ。
6	販売活動（2） [テキスト第 5 章]	建設業や受託ソフトウェア開発業で用いられる工事進行基準など特殊な収益計上の会計処理について学ぶ。
7	設備投資と研究開発 [テキスト第 6 章]	固定資産の取得、減価償却、除却、売却などの設備投資に関連する活動及び研究開発活動に関する会計処理を学ぶ。
8	資金の管理と運用 [テキスト第 7 章]	資金の管理と運用に関する活動の会計処理とキャッシュフロー計算書の作成方法について学ぶ。
9	財務諸表による経営分析（1） [テキスト第 12 章]	財務諸表数値を用いた収益性の分析の方法を学ぶ。
10	財務諸表による経営分析（2） [テキスト第 12 章]	財務諸表数値を用いた安全性の分析の方法を学ぶ。

1 1	国際活動 【テキスト第8章】 税金と配当 【テキスト第9章】	輸出入活動、海外投資活動など国際活動に関連する会計処理を学ぶ。 企業に課される税金の会計処理及び配当の形態と会計処理について学ぶ。
1 2	企業集団の財務報告 【テキスト第11章】	企業集団の財務報告のために作成される連結財務諸表の作成方法を学ぶ。
1 3	経営分析結果の学生発表 (1)	財務諸表数値を用いた経営分析結果について学生による発表と討議を行う。
1 4	経営分析結果の学生発表 (2)	前回の続きを行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

学生は、教科書の該当する章を事前に読んでおくこと。また、自らが関心を持っている企業の事業内容と業績について、新聞記事や企業のWebサイトを見て、疑問点を列挙しておくこと。企業がどのような事業を行い、そこにどのようなリスクがあり、その結果が決算にどのように反映するのかという観点を持って授業に臨むこと。

【テキスト（教科書）】

桜井久勝・須田一幸著『財務会計・入門（第12版）』有斐閣アルマ（¥1,800+税）
なお、上記のテキストの改訂版等が発売された場合は、最新版を使用するが、受講において第11版でも学習に差し支えないように配慮する。

【参考書】

國貞克則著『【増補改訂】財務3表一体理解法（朝日新書）』朝日新聞社（¥820+税）

【成績評価の方法と基準】

授業中に行う課題に関する発表とレポート提出、積極的な質問や発言（60％）
最終レポート（40％）

【学生の意見等からの気づき】

理解を深めるため、課題に関する発表と討議を取り入れる。また、学生の所属企業又は出身企業などの状況を踏まえて具体例による説明を行う。

【学生が準備すべき機器他】

課題の発表時には、ノートPCを用いる。また、資料は授業支援システムからのダウンロードにより配付するため、毎回PCを持参すること。

【その他の重要事項】

授業中での活発な質問と討議を期待する。

<オフィスアワー>

月曜日 5 限目（16:50-18:30）

この日時の都合が悪い学生については、個別に調整するので、E-Mail で連絡いただきたい。

【Outline and objectives】

Business accounting is a mechanism for representing the economic activity of a company in monetary value. By looking at the company's financial statements, you can understand the situation of business activities of the company.

In this class, students learn the basic idea of financial accounting (accounting for reporting to the outside) and how to view and analyze financial statements.

Although it uses the published financial statements of listed companies as the analysis target, it handles the basic matters of financial accounting, so it can be useful not only for large enterprises but also for grasping the management situation of small- and medium-sized enterprises.

MAN500F2

ビジネスデータ分析（ベーシック）

Business Data Analysis: Basic

豊田 裕貴 [Yuki Toyoda]

単位数：2 単位

学期：春学期後半(Spring(2nd half))

授業分類：専門講義

基礎科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

ビジネスデータを活用するには、データ分析や統計学のスキルが欠かせない。ただし統計学やデータ分析というと「数学」というイメージを持つ人が多く、自分とは無縁と考えていることも少なくない。しかし、道具としての統計学ならびにデータ分析は難しくない。より重要なのは、データを分析してどんな情報を引き出せば、ビジネスに役立つのかを考えられることである。この点を踏まえ、本講義は「道具としての統計学とデータ分析」を学び、各自のビジネス課題に対応づけられる力を付けることを目的とする。とくにベーシックでは、データの要約とモデル分析（関係性の分析）を中心に学習する。

【到達目標】

ビジネステーマにデータを活用するための基本的な考え方を理解し、各自のテーマについてその考え方を応用したデータ活用ができるようになることを目標とする。

また、Excel を積極的に活用し、自身のテーマでどのように分析すれば良いか、そして、結果をどうビジネスに活かせば良いかを考えられるようになることも目標とする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP2」「DP3」に関連

【授業の進め方と方法】

実際にビジネスデータを加工・分析しながら、各種手法がどのような手法で、何ができるかを考え、理論ではなく道具としての統計学／データ分析を学ぶ。また、単に分析するのではなく、その結果をビジネス上どう読み解くか、うまく行かない場合にはどうすれば（考えれば）よいかについても、演習形式で学習していく。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】
あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】
なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1-2 講	ビジネスデータ分析全体像の理解と要約手法の活用	ビジネスデータを何に活用できるかと、そのために必要な知識を学習する。その上で、「要約」手法の基本的なポイントを学習する。
3-4 講	ビジネス仮説の検証（1）	データで検証可能な仮説の立て方とその検証をグラフで行う方法を学習する。その上で、「仮説検定」について学び、ビジネステーマについて、確率的な判断が出来るようになることを目指す。初回は、質的変数と量的変数の関係に着目し、t検定、分散分析などについて演習を通じて学ぶ。
5-6 講	ビジネス仮説の検証（2）	ビジネス仮説の検証の二回目は、質的変数と質的変数の関係に着目し、 χ^2 検定、残差分析などについて演習を通じて学ぶ。
7-8 講	予測とモデル分析（1）	量的変数と量的変数との関係を相関という視点から検討した後、原因系と結果系との関係にアプローチするモデル分析の基本として、回帰分析を学ぶ。
9-10 講	予測とモデル分析（2）	回帰分析の応用として、原因系を複数個にする、質的変数を活用するなど、より高度なモデル分析を行う方法を学習する。
11-12 講	戦術効果と交互作用	採用した戦術が結果に与える影響が、状況に応じて異なるなど交互作用がある場合を検討する方法を学習する。交互作用の検討により、より効果的な戦術判断や対策立案などが可能になる。

13-14 講 時系列データ分析

時系列データを分析する際には、時系列データならではの検討が必要である。時系列データの特徴を学習の上、ある周期性やトレンドの分離などの方法について学ぶ。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

- ①学んだ手法が各自のテーマにどのように活用できるかについて復習する。
- ②個人レポートの準備とその作成などを行う。

【テキスト（教科書）】

特に指定なし

【参考書】

- ・豊田裕貴（2016）『これ一冊で完璧!Excel でデータ分析即戦力講座』秀和システム
- ・玄場公規、湊宣明、豊田裕貴（2016）『Excel で学ぶ ビジネスデータ分析の基礎 ビジネス統計スペシャリスト・エクセル分析ベーシック対応』オデッセイコミュニケーションズ
- ・豊田裕貴（2006）『現場で使える統計学』阪急コミュニケーションズ

【成績評価の方法と基準】

- ・授業内課題ならびに普段の取り組み（50点）、期末レポート（50点）

【学生の意見等からの気づき】

- ・受講に際し、前提となる数学やデータ分析の知識は設定せず基礎から解説する。

【学生が準備すべき機器他】

- ・講義内でデータ分析実習を行うため、貸与パソコンまたは各自のノート PC を用意する必要がある。

【その他の重要事項】

- ・PC 演習（Excel）を行うので、最低限の PC 利用スキルは前提とする。
- ・事業支援システムを活用するので、操作方法を事前に確認しておくこと。
- ・本講義は、オデッセイ社の資格「ビジネス統計スペシャリスト・エクセル分析ベーシックならびにスペシャリスト」の内容にほぼ対応している。

【Outline and objectives】

This lecture aims to learn "statistics and data analysis as a tool" and to attach ability to be associated with each business theme. Especially focus on data summary and model analysis.

MAN500F2

消費者行動論

Theory of Consumer Behavior

坂本 和子

単位数：2 単位

学期：春学期後半/Spring(2nd half)

授業分類：専門講義

共通科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

心理学や社会学など多くの領域で学際的な研究が進む消費者行動論について、マーケティング戦略、特にモノづくりに生かすための基礎概念、諸理論を理解する。さらにさまざまな事例を通して、消費者視点での市場の捉え方や社会で活用するための方法論について学び、実践力を身につける。

【到達目標】

- ・消費者行動における基礎理論を理解する。
- ・消費者行動がマーケティング戦略を構築する上でどう関わってくるかを理解する。
- ・消費者心理を科学的に分析する技術を身につける。
- ・知識の体系的理解を深め、問題解決に生かすことができる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

製品開発や販売促進に必要な消費者行動の基礎知識習得のため、デザイン学や言語学などの学際的アプローチを行う。スタンフォード大やデルフト工大のケースメソッドや演習等を取り入れ、授業内での発表やディスカッション等を実施するなど、講義と演習をバランス良く組み合わせた形態とする。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 1 回	ガイダンス	講義の内容と消費者行動に関する研究領域について概説する。
第 2 回	消費者行動における問題認識と購買意思決定	問題認識、ニーズの分類、購買意思決定のプロセスについて説明する。
第 3 回	消費者行動における情報探索と選択肢評価	内的・外的情報検索、選択評価、決定方略等について説明する。
第 4 回	消費者の態度形成	フィッシュバインモデルを中心に態度の形成と変容について説明する。
第 5 回	消費者の関与と個人特性	関与の種類とどのような時にそれが高まるのかを解説する。またパーソナリティやライフスタイルなど個人的影響要因についても言及する。
第 6 回	消費者行動への心理学的アプローチ①（知覚、記憶）	五感を通じて外界から選択的に情報を入手して意味づけを行う知覚について説明する。
第 7 回	消費者行動への心理学的アプローチ②（学習、動機づけ）	古典的条件付けとオペラント条件付けという2つの学習プロセスについて検討し、マーケティングにどう活用されているのかを説明する。
第 8 回	消費者行動への社会学的アプローチ	社会や文化による消費者特性が購買に与える影響について解説する。
第 9 回	消費者行動の調査と分析	ヒアリング、調査票調査の方法と分析について解説する。
第 10 回	消費者行動の調査と分析	デザインシンキングによる消費者の理解と製品開発への応用を解説する。
第 11 回	デザインと消費者行動	消費者のデザイン嗜好や国際比較に関する傾向や最新トピックについて解説する。
第 12 回	言語と消費者行動	キャッチコピーやセールストークなど、消費者行動における言語効力について解説する。
第 13 回	グループ報告会	課題に関するグループ毎の発表とそれに対する講評を行う。
第 14 回	まとめ	全体の総括を行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

毎回ではないが、次回までのミニ課題を提示する。

【テキスト（教科書）】

授業毎に資料を配布する。

【参考書】

Key Strategy Tools The 80+ tools for every manager to build a winning strategy,Vaughan Evans,Prentice Hall,2013
The Power of Design,Angele Reinders et al,Wiley,2013

Think New Asean,Philip Kotler et al,2015

【成績評価の方法と基準】

成績の評価法（定期試験、課題レポート等の配分）および評価基準
評価方法

レポート 60 %と授業への積極的関与（プレゼンテーションほか） 40 %として、総合的に評価する。

【学生の意見等からの気づき】

演習と講義をバランスよく組み込んだ授業とする。テクニカルタームなど分りにくい言葉がある際は、事例などを駆使して理解を深めるよう努力する。グローバルレベルでのビジネスに対応するため、海外トレンド情報を網羅する。

【Outline and objectives】

The consumer behavior theory has been studied in the interdisciplinary domain of many, such as psychology and sociology. This course deals with the basic concept and theories for employing in production efficiently. It also enhances the development of students' skill in analyzing markets from various cases and utilizing in society.

MAN510F2

スタートアップ戦略論

Start-up strategy

村上 健一郎 [Ken Murakami]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

共通選択科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

新規ビジネス（スタートアップ）の失敗の確率は高く、それを乗り越えるためには、既存ビジネスとは異なるアプローチが必要となる。本講義は、アイデアの作り方から新規ビジネスの出口までを対象とし、ビジネスのデザインおよび探索と実行にからむ代表的な 5 つの谷とそれらを越えるための戦略に焦点をあてる。（中小企業、大企業の両方向けであるが、リサーチ型プロジェクトには向かない。）

【到達目標】

スタートアップにおけるリスクの存在場所を知り、それを折り込んだビジネスのデザインと実行の戦略が組み立てられるようになることを目標とする。また、最新のリーンスタートアップの理論を学び、その背景と原理を理解するとともに、自分のプロジェクトについて、さまざまな視点からスタートアップ戦略を組み立てる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

講義は 2 コマ単位で進め、毎回、課題の発表から始める。基本的に下記のスケジュールで進め、進行状況によって適宜見直す。また、ゲスト講師を迎え、リーンスタートアップのクラッシュコースを体験する機会を設ける。なお、講義を履修しない学生（聴講だけの学生）、ビジネスプロジェクトのテーマのない方の参加はできません。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	スタートアップ戦略入門	アイデアの作り方から新規ビジネスの出口までの 5 つの谷を説明し、スタートアップの失敗確率が高い原因を探る。そして、リーンスタートアップと古典的スタートアップの特性について議論する。
2	課題解決のプロセス	既存のウォーターフォール型および新たなリーンスタートアップ型の課題解決プロセスを説明し、その違いを議論する。また、次回に向けて課題の説明を行う。
3	発想する会社	発想する会社 IDEO について、スーパーマーケットのカートを一週間でデザインするビデオを見て、そのベストプラクティスをグループワークで明らかにする。
4	デザインシンキング	第三回で行ったグループワークの結果をグループごとに発表し、IDEO 社のベストプラクティスであるデザインシンキングの要点について議論する。
5	デスバレー	資本調達の問題であるデスバレーについて、シードアクセラレータやベンチャーキャピタルの行動原理まで踏み込んで説明する。
6	ダーウィンの海	サービスや製品の開発が市場へ出る前に失敗するダーウィンの海について、例を示して説明する。
7	オタクの反作用の法則	完成度を求めるあまりサービスや製品リリースを遅らせるオタクの反作用の法則について議論する。
8	スタートアップのリスク遷移	代表的なウォーターフォール、リーンスタートアップのモデルを取り上げ、それぞれのリスクの推移と適用範囲について学ぶ。
9	ゲスト講師によるクラッシュコース (1/2)	デザインシンキングをワークショップ形式で体験し、切実な課題 (JTBD) を探索する方法を頭と体で学ぶ。
10	ゲスト講師によるクラッシュコース (2/2)	デザインシンキングのプロセス（共感、定義、アイデア、プロトタイプ、テスト）を相互インタビューにより学ぶ。

11	熱意のパラドクスとリーンスタートアップの思想	リーンスタートアップの思想を説明した後、顧客とサービス/製品の並列開発、MVP、PIVOT、などの要点について述べる。
12	リーンスタートアップの顧客開発モデル	リーンスタートアップの顧客開発モデルに言及する。特に、軌道修正の技法PIVOTとインタビューの技法に焦点をあてる。
13	イノベーション普及とキャズム	イノベーションの普及の理論を説明し、深い谷キャズムが存在する位置と理由を説明する。
14	キャズム越えの戦略	キャズムを越えるための要点について議論する。戦略の転換点や、キャズム前後の戦略にフォーカスを当てる。また、ホールプロダクト、パブリックネットに言及する。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

毎回、学んだフレームワークを各自のプロジェクトに適用する課題を課す。これを次の講義の始めにパワーポイントで発表する。

【テキスト（教科書）】

pdf化した講義資料を毎回配布する。参考書については、毎回の講義の中で適宜指示する。

【参考書】

- (1) 発想する会社!、トム・ケリー著、早川書房、ISBN-10: 415208426X
- (2) アイデアのつくり方、ジェームス W. ヤング著、CCC メディアハウス、ISBN-10: 4484881047
- (3) キャズム 2、ジェフリー・ムーア著、翔泳社、ISBN-10: 4798137790
- (4) スタートアップマニュアル、スティーブン・G・ブランク著、翔泳社、ISBN-10: 4798128511
- (5) ビジネスモデルジェネレーション、アレックスオスターワルダー著、翔泳社、ISBN-10: 4798122971
- (6) ジョブ理論、クレイトンクリステンセン著、ハーバークリンズジャパン、ISBN-10:4596551227

【成績評価の方法と基準】

次の3つの視点から評価を行う。

- (1) 毎回のレポートおよび発表の品質 (35%)
- (2) 議論およびグループワークへの貢献度 (30%)
- (3) 最終課題の品質 (35%)

【学生の意見等からの気づき】

毎年、4単位にしてほしいという要望や、課題が多すぎるとの指摘がなされる。しかし、現実のビジネスでは時間制約の中でより良い結果が求められる。よって、学生には、制限された時間の中でよりよい結果を出す努力を期待する。なお、平等な発表時間が学生から要求されているため、各学生には時間管理をより強く求める。

【学生が準備すべき機器他】

パソコン

【その他の重要事項】

オフィスアワーは水曜5限目（16:50-18:20）とするが、プロジェクトの秘密保持のため、他の学生と重ならないように事前にメールで確認願います。

【Outline and objectives】

This course addresses why most startups fail. It starts with the major two startup methods, waterfall and lean-startup . Then, it shows the five pitfalls on the way from seed stage to exit and the different causes of every pitfall are discussed. It also explores the major ways to cope with them. Students are assigned to improve their own business projects based on the insights obtained during this course.

MAN510F2

コーチング

Coaching

高田 朝子, 稲川 由太郎, 加野 孝

単位数：2 単位

学期：春学期後半(Spring(2nd half))

授業分類：専門講義

共通科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

この講義では、高田監修のもと、コーチAが主となり組織行動論の応用分野の1つであるコーチングを扱います。受講者、部下や後輩、同僚との関わりにおいて効果的なリーダーシップを発揮し、良好なチームビルディングを行い、部下や後輩のモチベーションを高めつつ、しっかりと部下を育成していただけるようになるのがこの講義の目標とします。

本講義は、演習と実践に重点を置いています。そのため、受講者が実際に3名程度のクライアントに対して、週に30分（合計90分）程度のコーチングを実践する意思と時間を持つことを条件とします。また、授業においても、コーチングを体感するグループエクササイズ（実習）や、スキル習得に向けたエクササイズに重点を置いていきます。受講者は、ご自身の現場でコーチングを積極的に実践し、また授業に積極的に参加して、コーチングに関するエクササイズを体験する中で、自らのこれまでの職場でのコミュニケーションを内省し、今後、効果的なコミュニケーションスタイルにバージョンアップしていくことを、この授業ではめざします。

【到達目標】

職場でコーチング・コミュニケーションが実践されていくことを狙いとする。そのために授業中に、コミュニケーションを体感するグループエクササイズ（実習）に重点を置く
コーチングとは何か、どのような意味合いを持つのかを理解する。
コーチングというコミュニケーションスキルを理解する。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

この授業は高田の監修の元、コーチAが行う。中心部分はコーチAの講師陣に実践的なスキルの獲得を目指す。受講生が授業に積極的に参加して、コミュニケーションに関するエクササイズを体験する中で、自らのこれまでの職場でのコミュニケーションを内省し、今後、効果的なコミュニケーションスタイルにバージョンアップする。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
第1回	お互いを知る	何故コーチングなのか。上司に対しても効果的に働きかけるためのヒントとはなにか。
第2回	組織行動論とコーチング	プロセス・コンサルテーションという考え方、組織行動論におけるクリニカル・アプローチ、それから、組織開発という分野について考える
第3回	コーチングとは何か	コーチングとは何かについて、コーチングの歴史についても振り返りながらレクチャーを行う。コーチングの目的や特徴、存在意義について学ぶ
第4回	コーチングとは何か	コーチングとは何かについて、コーチングの歴史についても振り返りながらレクチャーを行う。コーチングの目的や特徴、存在意義について学ぶ
第5回	コーチングの成果、活用状況	コーチングについてのリサーチ結果や企業でのコーチング活用状況・などをご紹介しながらコーチングの実践方法と成果創出の実際について学ぶ
第6回	コーチングの成果、活用状況	コーチングについてのリサーチ結果や企業でのコーチング活用状況・などをご紹介しながらコーチングの実践方法と成果創出の実際について学ぶ
第7回	コーチングスキルを身に着ける①	コーチングを通じて部下の気づきを促す。
第8回	コーチングスキルを身に着ける①	コーチング技法についてエクササイズを交えて学ぶ。
第9回	コーチングスキルを身に着ける②	ここでは、コーチングを通じて部下や後輩の気づき促し 自発的行動を促進するための質問技法について学ぶ。

発行日：2019/5/1

第 10 回	コーチングスキルを身に 着ける②	個別対応のためのフレームワーク、目 標達成を促進するフィードバック、会 話の流れを扱う
第 11 回	エグゼクティブ・コーチ 概要	アメリカでは経営者がコーチをつける エグゼクティブ・コーチ（EC）が一般 的となっており、日本でも広まりつつ ある。ここでは、実際に多くの社長が 受ける EC ではどんなことが行われて いるのか、事例を元に津与える
第 12 回	エグゼクティブ・コーチ ング	なぜ社長がコーチングを受けるのか。 その実態はどうなのか。
第 13 回	コーチングへの Q&A、 ラップアップ	最終的な実践での気づきを纏める。
第 14 回	コーチングへの Q&A、 ラップアップ	、また日常における組織内コミュニ ケーションについての質疑応答とラッ プアップ

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

講義に出席し、エクササイズに積極的に参加いただくことがこの授業では重要となる。授業時間外はその実践に取り組む。その結果を授業に持ち帰り討論する。

【テキスト（教科書）】

授業時に配布する・

【参考書】

『「良い質問」をする技術』栗津恭一郎（著）（ダイヤモンド社、2016 年）
『この 1 冊ですべてわかる コーチングの基本』コーチ・エイ（著）、鈴木 義幸（監修）
（日本実業出版社、2009 年）
『コーチングの教科書』伊藤 守（アスペクト、2010 年）
『ひとりでも部下のいる人のための世界一シンプルなマネジメント術 3 日間
コーチ』
伊藤 守（ディスカヴァー・トゥエンティワン、2008 年）
『会社を変えるリーダーになる エグゼクティブ・コーチング入門』
鈴木 義幸（日本実業出版社、2009 年）
※参考文献は、該当するセッションのなかで紹介して参ります。

【成績評価の方法と基準】

成績評価は、出席率による評価が 40 %、クライアントへのコーチング実施状況が 20%、成果発表による評価が 40 %とします

【学生の意見等からの気づき】

実践を重視し、授業でやったことを各自が自分の職場で実践しその結果を持ち帰り討論するというサイクルが確立出来た受講生から高い評価を得た。
受講生は、授業は知識を獲得する場そして振り返りの場として考え、それを職場で実践することを基本として欲しい。

【その他の重要事項】

詳細なシラバスを授業初回に配布する。
授業はコーチ A が主となって行う。高田は第 1 回目のみ参加する。高田とコーチ A は授業開催期間の全ての期間において密接に連絡を取り合い授業を進めている。
この授業は聴講を認めない。
オフィスアワー 高田 水曜 15 時より 18 時半
コーチ A 月曜 17 時から 18 時半 およびリクエストに応じる

【Outline and objectives】

本講義は、演習と実践に重点を置いています。そのため、受講者が実際に 3 名程度のクライアントに対して、週に 30 分（合計 90 分）程度のコーチングを実践する意思と時間を持つことを条件とします。また、授業においても、コーチングを体感するグループエクササイズ（実習）や、スキル習得に向けたエクササイズに重点を置いていきます。受講者は、ご自身の現場でコーチングを積極的に実践し、また授業に積極的に参加して、コーチングに関するエクササイズを体験する中で、自らのこれまでの職場でのコミュニケーションを内省し、今後、効果的なコミュニケーションスタイルにバージョンアップしていくことを、この授業ではめざします。
講義の最後には、実際にコーチングを行ったクライアントからフィードバックをもらいます。国際コーチ連盟指定のコーチングの効果を測定するエバリュエーションシステム（Ayce）を活用し、コーチングの効果を点数化します。

MAN510F2

ビジネスモデルの構築

Business Model Construction

福永 光一 [Koichi Fukunaga]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

共通選択科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

右肩がりの時代が終わり、「良いものを作れば売れる」というモデルで突き進んで来た日本企業が苦しんでおり、企業が利益を上げるためのビジネスモデルへの関心が高まっている。

だが、それ以上に重要な動きがある。昨今の社会的環境変化を受けて、個人あるいは少人数のグループがビジネスを立ち上げる機運が高まっている。並行して、ビジネスインフラ（インターネット、金融、各種サービス業者、等）の整備が進み、小規模企業運営に伴う制約が緩和されつつある。このような時代になると、個人レベルであっても、ビジネスをうまく運営していくためのリテラシーの向上が重要となってくる。
本講義では、以上のような背景を受けて、ビジネスを継続的に成功させるために何を必要があるかを学ぶ。

Wikipedia によると、「ビジネスとは営利や非営利を問わず、また、組織形態を問わず、その事業目的を実現するための活動の総体をいう」とある。だとすると、ビジネスの成功のためには、
・まず第一に、事業目的が社会的に受け入れられるものでなければならない。これは顧客が誰であるかを決め、その顧客に価値を提供出来なければならないことを意味する。
・第二に、ビジネスを継続するためには、それに十分な利益を上げる方法を考えなければならない。
・そして第三に、顧客の価値を提供しつつ利益を上げるという一見相反する目標を実現する、“維持可能な”仕組みを考えなければならない。
本講義では、以上のようなビジネスを継続的に成功させる要件（＝ビジネスモデル）が三位一体で成立しなければならないこと、すなわちビジネスモデル構築とは、“マーケティング”、“財務諸表”、“サプライ・チェーン”といった“各論”ではなく、それらを組み合わせた“総合格闘技”であることを、事例を通して学ぶ。

【到達目標】

講義で学んだビジネスモデルの構築要件を咀嚼し、自分自身の（所属）ビジネスに適用し、効果的なビジネスを設計できるようになる。あるいは、自分が興味を感じたビジネスを対象とし、その成功/失敗要因を的確に分析できるようになる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

ビジネスモデル構築は、その達成目的から逆算して実現手段を考えるというゴール指向の考え方でないといえ、実現できない。このことを理解するために、ディスカッションを中心に授業を進めるので、積極的な参画を心がけること。グループ討議から、これからの時代に必要となる多様な発想の重要性を学ぶことも目的とする。
課題図書を読むこと以外に、特に事前知識や準備は求めない。しかし、「ゴールを見いだし、手持ちの知識を組み立ててゴールに至る道を作り出す」という論理的思考力を必要とするので、その点の心の準備はしておいてもらいたい。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】なし / No

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	プロスポーツと海賊ビジネスについてのディスカッション	以下の課題書籍の内容をもとにした検討を通し、ビジネスモデルにおける議論が非常に広い範囲に適用可能なことを理解する。 鈴木友也「勝負は試合の前についている」日経 BP 社 ピーター・T・リーソン「海賊の経済学」NTT 出版
2	ビジネスモデルとは何か、それをどう表現するか	ビジネスモデルを検討し、そこから知見を得るためには、その目的を明確にし、その目的に合った共通言語を仕入れる必要があることを理解する。
3	顧客提供価値とは	誰を顧客と見るか、何をその顧客に価値として提供すべきかを見抜くことは相当難しい作業であることを理解し、そのための発想の視点を学ぶ。
4	顧客提供価値とは	同上

5	利益方程式	ビジネスが利益を上げた最終結果は財務諸表に反映されるが、それは結果でしかない。利益を上げ続けるためには、財務諸表のあらゆる部分と毎日の経営を対応させる視点が必要であることを学ぶ。
6	利益方程式	同上
7	顧客満足と利益獲得の仕組み	顧客価値と継続的利益という一見相反する目標を両立させ、それを継続的に維持するための仕組みを、代表的事例を通して学ぶ。
8	顧客満足と利益獲得の仕組み	同上
9	事業環境	ビジネスモデルは、その事業環境により有効にもなり無効にもなる。このことを理解するために、同じ業界でもビジネスモデルが異なる例、過去に成功したビジネスモデルが破綻した例、規制下のビジネスモデルの例、現在破壊されつつあるビジネスモデルの例、等を学ぶ。
10	事業環境	同上
11	事例討論（グループ発表・全体討論）1	各グループが、初回に選択したテーマと課題図書をもとに、本講義で学んだ方法で対象ビジネスのモデルを分析・評価し、その結果を発表する。それをもとに全体ディスカッションを行う。
12	事例討論（グループ発表・全体討論）2	同上
13	事例討論（グループ発表・全体討論）3	同上
14	全体 Q&A	講義内容に限らず、講師のビジネス経験を含む広範囲な Q&A

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

1) 講義開始前に、初回のディスカッションのために、授業計画の1回目に提示されている課題図書を読んで討議に参加できるようにしておくこと。
2) 初回に事例討論をするための課題（テーマと課題図書）を出すので、編成されたグループで共同で担当テーマの発表に対する準備をすること。

【テキスト（教科書）】

講義前に e-learning スペースに掲示

【参考書】

以下は、ビジネスモデルの大枠とゴール指向を理解するための参考文献。
マーク・ジョンソン「ホワイトスペース戦略」阪急コミュニケーションズ
ジョン・マリンズ他「プラン B」文芸春秋
ラム・チャラン「ビジネスの極意はインドの露天商に学べ!」角川書店
富山和彦「IGPI 流経営分析のリアル・ノウハウ」PHP ビジネス新書

【成績評価の方法と基準】

討議参加とレポート提出による。配点割合：レポート (70%)、講義での討議参加 (30%)

【学生の意見等からの気づき】

論理的な思考力に磨きをかけることではなく、単なる座学的知識の取得を期待して受講した学生は、ミスマッチングを起こすので注意が必要である。また、講義や事例討議で使用する事例が最新でないというコメントがあるが、ビジネスモデルの成否は時代環境との整合性にかかっているため、時代環境の認識が容易な少し古い事例の方が、授業目的には合っていることを認識すべきでわる。

【学生が準備すべき機器他】

講義は、PC の内容をプロジェクト表示、随時白板で補足説明

【その他の重要事項】

質問などの問い合わせ事項は、メールなどで随時受けつける。

【Outline and objectives】

You will learn what is the business model of a company and why a particular business model is successful in certain business environments, through the examples of successful businesses.
A business model consists of three components: how to deliver benefits to customers, how to earn the profit, and how to realize the seemingly contradictory these two objectives . Each component will be explained in detail using a particular analysis framework. In addition, the relation between successful business modes and their business environments will be analyzed in historical perspective.

MAN510F2

Project Management (Japanese curriculum)

Project Management

山戸 昭三 [Shoso YAMATO]

単位数：4 単位

学期：春学期授業/Spring

授業分類：専門講義

共通選択科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

Project is activities for future creating value under a specific mission and certain constraints such as resources or situation during a certain period. The characteristics of a project are: (1) activities to achieve the purpose, (2) there is a point of start and end specified, (3) there are restrictions on resources that can be used, (4) Since it gives out a specific result or solves a specific problem, it is clear that what to accomplish is clear, so the success or failure is clearly understood. Project management apply optimal knowledge, technology, tools and techniques to satisfy the requirements and expectations of business entities and other stakeholders or to achieve further results in order to lead the project to success. In this lesson, we understand the knowledge and skills of project management at lecture, and acquire the application of project management through team exercises. The content of the lesson is for small and medium-sized enterprises.

【到達目標】

- 1). Knowledge and thinking: thinking about the project management knowledge and skills required to understand.
- 2). Skills and expression: specifically through the challenges can be resolved issues using the project management knowledge and skills.
- 3). Interest, attitude and motivation: can use project management through a team practice, have interest in the project manager.

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたなどの能力を習得することができる（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

First, at lecture, explain the system, knowledge, process, tools and techniques related to project management, and convey the skills required of the project manager. In the exercise, exercises related to project management are presented from the lecturer, so study or exercise is studied by the team or individual from the knowledge and thought learned in the lecture and from a wide range of perspectives, and a presentation or report is prepared.

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
Episode 01	Introduction, what is a project.	April 13, 2019 : 5 time period. Project, explain about project management, organization and project, program management and project management.
Episode 02	Team exercises on projects and project management.	April 13, 2019 : 6 time period. Team exercises on projects and project management.
Episode 03	Project integration management (initial stage)	April 20, 2019 : 5 time period. Explanation of project charter, confirmation of project goal, preparation of project plan.
Episode 04	Team exercises on project integration management (initial stage).	April 14, 2018 6 time period. Team exercises on project integration management (initial stage).
Episode 05	Project Integrated Management (Change Management)	April 21, 2018 5 time period. Explanation of leadership and project management, integrated change management.
Episode 06	Team exercises on project integration management (Change Management).	April 21, 2018 6 time period. Team exercises on project integration management (Change Management).
Episode 07	Stakeholder Management	April 28, 2018 5 time period. Explanation about stakeholder identification, management plan, engage management, engage control.

Episode 08	Team exercises on stakeholder management.	April 28, 2018 6 time period. Team exercises on stakeholder management.
Episode 09	Scope management	May 12, 2018 5 time period. Explanation about Scope definition, WBS creation.
Episode 10	Team exercises on scope management.	May 12, 2018 6 time period. Team exercises on scope management.
Episode 11	Schedule management	May 19, 2018 5 time period. Explanation about Activity definition, Sequence setting, Resource estimate, Duration estimation, Schedule creation.
Episode 12	Team exercises on schedule management.	May 19, 2018 6 time period. Team exercises on schedule management.
Episode 13	Cost management	May 26, 2018 5 time period. Explanation about cost estimate, EVM: Earned Value Management.
Episode 14	Team exercises on cost management.	May 26, 2018 5 time period. Team exercises on cost management.
Episode 15	Quality management (1)	June 9, 2018 5 time period. Explanation about quality planning, quality assurance, quality control.
Episode 16	Team exercises on quality management.	June 9, 2018 6 time period. Team exercises on quality management (1).
Episode 17	Quality management (2)	June 16, 2018 5 time period. Explanation about quality control 7 tools, new quality control 7 tools.
Episode 18	Team exercises on quality management (2).	June 16, 2018 5 time period. Team exercises on quality management.
Episode 19	Resource management	June 23, 2018 5 time period. Explanation about regarding project resources, training personnel, soft skills.
Episode 20	Team exercises on resource management.	June 23, 2018 6 time period. Team exercises on resource management.
Episode 21	Communication management	June 30, 2018 5 time period. Explanation about Communication management, communication skills.
Episode 22	Team exercises on communication management.	June 30, 2018 6 time period. Team exercises on communication management.
Episode 23	Risk management	July 7, 2018 5 time period. Explanation about Risk Management Plan, Risk Identification, Risk Analysis, Risk Response Strategy.
Episode 24	Team exercises on risk management.	July 7, 2018 6 time period. Team exercises on risk management.
Episode 25	Procurement management	July 14, 2018 5 time period. Explanation about Procurement management.
Episode 26	Team exercises on Procurement management	July 14, 2018 6 time period. Team exercises on Procurement management.
Episode 27	Project integration management (closing stage)	July 21, 2018 5 time period. Explanation about Project integration management (closing stage).
Episode 28	Team exercises on project integration management (closing stage).	July 21, 2018 6 time period. Team exercises on project integration management (closing stage).

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

Preparation

Lecture materials on the class schedule (class theme and contents of each class) will be posted in advance, so prepare and learn about themes related to the lesson through literature survey etc.

Review / Homework

Based on the class schedule (each lesson theme and contents), team exercises are conducted, so review the points to be arranged and unclear points. If you still have any questions, do a literature survey or ask the instructor.

【テキスト（教科書）】

For the text, the instructor presents materials using Powerpoint etc.

【参考書】

1) A guide to the Project Management Body Of Knowledge 6th Edition, Project Management Institute, 2017.

2) IT project management by WBS/EVM 978-4-88373-274-6 Shoso Yamato, Kenichi Nagachi, Soft Research Center, 2009.

【成績評価の方法と基準】

・ Attitude to participate in lectures (30%), Participation in team exercise (30%), Mutual evaluation (40%)

・ Team exercises and report preparation using knowledge learned in the lecture and information studied by oneself.

・ Team exercises and evaluations are carried out every time.

・ In the case of team exercises, conduct studies by mutual assessment by students, attitudes towards consideration, enthusiasm, presentation and question-and-answer.

・ If the degree of participation is less than 75% (21frames=2100minutes=35hours), it is not subject to evaluation.

【学生の意見等からの気づき】

ITC Case Training Course, Management Information Strategy Course and the necessary tools and techniques are introduced.

【学生が準備すべき機器他】

Students should bring their own personal computer or lending computer to the class. It is necessary for viewing lecture materials, team exercises and presentations.

【その他の重要事項】

・ Each lesson classroom is Hosei University New Hitokuchizaka School Building 501 classroom.

・ Each lesson day is described before each lesson content of the lesson plan, and the lesson time is 5 time period (16:50-18:30) and 6 time limit (18:35 - 20:15).

・ If there is a question or consultation,

1. Please tell the lecturer by e-mail the question / consultation details (date, question, etc.), desired date and time etc.

2. Please wait for contact from the instructor.

【Outline and objectives】

Project is activities for future creating value under a specific mission and certain constraints such as resources or situation during a certain period. The characteristics of a project are: (1) activities to achieve the purpose, (2) there is a point of start and end specified, (3) there are restrictions on resources that can be used, (4) Since it gives out a specific result or solves a specific problem, it is clear that what to accomplish is clear, so the success or failure is clearly understood. Project management apply optimal knowledge, technology, tools and techniques to satisfy the requirements and expectations of business entities and other stakeholders or to achieve further results in order to lead the project to success. In this lesson, we understand the knowledge and skills of project management at lecture, and acquire the application of project management through team exercises. The content of the lesson is for small and medium-sized enterprises.

MAN510F2

プロジェクトマネジメント

Project Management

山戸 昭三 [Shoso YAMATO]

単位数：4 単位

学期：春学期授業/Spring

授業分類：専門講義

共通選択科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

プロジェクトとは、特定の使命を受けて、特定期間に、資源、状況など特定の制約条件の下で達成を目指す、将来に向けた価値創造事業である。プロジェクトの特徴は、①目的を達成する活動である、②特定された始まりと終了の時点がある、③使用できる資源の制約がある、④ある特定の成果を出すあるいは特定の問題や課題を解決するので何を達成するのか明確であり成否がはっきりわかる。プロジェクトマネジメントは、プロジェクトを成功に導くために、事業主体や他のステークホルダーの要求事項や期待を充足する、またはそれ以上の成果を上げるために、最適な知識、技術、ツールそして技法を適用することである。本授業は、座学でプロジェクトマネジメントに関する知識、スキルを理解し、チーム演習を通じて、プロジェクトマネジメントの適用を体得する。授業内容は、中堅中小企業向けである。企業や組織の今後の運営に資する知識を習得する。

【到達目標】

- ①知識・思考：プロジェクトマネジメントに関する考え方や知識、求められるスキルを理解できる。
- ②技能・表現：具体的に課題を通じてプロジェクトマネジメントの知識やスキルを使って課題を解決できる。
- ③意欲・関心・態度等：チーム演習を通じて、プロジェクトマネージャに関心を持ち、プロジェクトマネジメントを活用することができる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

座学で、プロジェクトマネジメントに関する体系、知識、プロセス、ツールと技法を説明し、プロジェクトマネージャに求められるスキルを伝える。演習では、講師からプロジェクトマネジメントに係る演習課題を提示するので、チームまたは個人で、座学で学んだ知識や考え方、さらには幅広い観点から演習課題を検討し、発表またはレポートを作成する。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 01 回	はじめに、プロジェクトとは	2019 年 4 月 13 日 5 時限 プロジェクトとは、プロジェクトマネジメントとは、組織とプロジェクト、プログラムマネジメントとプロジェクトマネジメントについて説明する
第 02 回	プロジェクト、プロジェクトマネジメントに関するチーム演習	2019 年 4 月 13 日 6 時限 プロジェクト、プロジェクトマネジメントに関するチーム演習を行う。
第 03 回	プロジェクト統合マネジメント（初期段階）	2019 年 4 月 20 日 5 時限 プロジェクト憲章、プロジェクト目標の確認、プロジェクト計画書作成について説明する
第 04 回	プロジェクト統合マネジメント（初期段階）に関するチーム演習	2019 年 4 月 20 日 6 時限 プロジェクト統合マネジメント（初期段階）に関するチーム演習を行う。
第 05 回	プロジェクト統合マネジメント（変更管理）	2019 年 4 月 27 日 5 時限 プロジェクトの指揮マネジメント、統合変更管理について説明する
第 06 回	プロジェクト統合マネジメント（変更管理）に関するチーム演習	2019 年 4 月 27 日 6 時限 プロジェクト統合マネジメント（変更管理）に関するチーム演習を行う。
第 07 回	ステークホルダー・マネジメント	2019 年 5 月 11 日 5 時限 ステークホルダー特定、マネジメント計画、エンゲージメント、エンゲージ・コントロールについて説明する
第 08 回	ステークホルダー・マネジメントに関するチーム演習	2019 年 5 月 11 日 6 時限 ステークホルダー・マネジメントに関するチーム演習を行う。
第 09 回	スコープ・マネジメント	2019 年 5 月 18 日 5 時限 スコープ定義、WBS 作成について説明する

第 10 回	スコープ・マネジメントに関するチーム演習	2019 年 5 月 18 日 6 時限 スコープ・マネジメントに関するチーム演習を行う。
第 11 回	スケジュール・マネジメント	2019 年 6 月 1 日 5 時限 アクティビティ定義、順序設定、資源見積り、所要期間見積り、スケジュール作成について説明する
第 12 回	スケジュール・マネジメントに関するチーム演習	2019 年 6 月 1 日 6 時限 スケジュール・マネジメントに関するチーム演習を行う。
第 13 回	コスト・マネジメント	2019 年 6 月 8 日 5 時限 コスト見積り、EVM について説明する
第 14 回	コスト・マネジメントに関するチーム演習	2019 年 6 月 8 日 6 時限 コスト・マネジメントに関するチーム演習を行う。
第 15 回	品質マネジメント（1）	2019 年 6 月 15 日 5 時限 品質計画、品質保証、品質コントロールについて説明する
第 16 回	品質マネジメントに関するチーム演習	2019 年 6 月 15 日 6 時限 品質マネジメントに関するチーム演習を行う。
第 17 回	品質マネジメント（2）	2019 年 6 月 22 日 5 時限 QC7 つ道具、新 QC7 つ道具について説明する
第 18 回	品質マネジメントに関するチーム演習	2019 年 6 月 22 日 6 時限 品質マネジメントに関するチーム演習を行う。
第 19 回	資源マネジメント	2019 年 6 月 29 日 5 時限 プロジェクトの資源について、要員育成、ソフトスキルについて説明する
第 20 回	資源マネジメントに関するチーム演習	2019 年 6 月 29 日 6 時限 資源マネジメントに関するチーム演習を行う。
第 21 回	コミュニケーション・マネジメント	2019 年 7 月 6 日 5 時限 コミュニケーション・マネジメント、コミュニケーションスキルについて説明する
第 22 回	コミュニケーション・マネジメントに関するチーム演習	2019 年 7 月 6 日 6 時限 コミュニケーション・マネジメントに関するチーム演習を行う
第 23 回	リスク・マネジメント	2019 年 7 月 13 日 5 時限 リスク・マネジメント計画、リスク特定、リスク分析、リスク対応戦略について説明する
第 24 回	リスク・マネジメントに関するチーム演習	2019 年 7 月 13 日 6 時限 リスク・マネジメントに関するチーム演習を行う。
第 25 回	調達マネジメント	2019 年 7 月 20 日 5 時限 調達マネジメント全般について説明する
第 26 回	調達マネジメントに関するチーム演習	2019 年 7 月 20 日 6 時限 調達マネジメントに関するチーム演習を行う。
第 27 回	プロジェクト統合マネジメント（終結段階）	2019 年 7 月 27 日 5 時限 プロジェクトのまとめ方について説明する
第 28 回	プロジェクト統合マネジメント（終結段階）に関するチーム演習	2019 年 7 月 27 日 6 時限 プロジェクト統合マネジメント（終結段階）に関するチーム演習を行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

準備学習

授業スケジュール（各回の授業テーマと内容）に関する講義資料は、事前に掲載するので、当該授業に関するテーマについて、文献調査等を通じて準備学習をしておく。

復習・宿題等

授業スケジュール（各回の授業テーマと内容）に基づいて、チーム演習を行うので整理すべき点や不明な点を復習する。それでも不明な点については、文献調査を行うまたは講師に質問する。

【テキスト（教科書）】

テキストは、講師が Powerpoint 等を使った資料を提示する。

【参考書】

[1]「プロジェクトマネジメント知識体系ガイド第六版」, Project Management Institute, 2017

[2] WBS/EVM による IT プロジェクトマネジメント 978-4-88373-274-6 山戸昭三、永地恒一、ソフト・リサーチ・センター、2009

【成績評価の方法と基準】

- ・講義への参加姿勢（30%）、チーム演習への参加姿勢（30%）、相互評価（40%）
- ・座学で学んだ知識および自分で調べた情報を使ってチーム演習やレポート作成を行う。
- ・チーム演習、評価は、毎回、実施する。
- ・チーム演習の場合、検討内容や熱意、発表や質疑応答への態度を受講生による相互評価を行うことにより、行う。

・参加度合いが 75% (21 コマ=2100 分=35 時間) 以上に満たない場合には、評価の対象としない。

【学生の意見等からの気づき】

経営情報戦略科目および I T C ケース研修との関連や必要なツールと技法を紹介する。

【学生が準備すべき機器他】

学生は、自前のパソコンまたは貸与パソコンを授業に持参してください。講義資料の閲覧、チーム演習、発表に際し必要となります。

【その他の重要事項】

- ・各回の授業教室は、法政大学新一口坂校舎 501 教室である。
- ・各回の授業日は、授業計画の各回の内容前に記載し、授業時限は、5 時限 (16:50-18:30) および 6 時限 (18:35-20:15) である。
- ・質問・相談がある場合には、
 1. メールで講師に、質問・相談内容 (日時、質問事項など)、希望日時などを伝えてください。
 2. 講師からの連絡をお待ちください。

【Outline and objectives】

Project is activities for future creating value under a specific mission and certain constraints such as resources or situation during a certain period. The characteristics of a project are: (1) activities to achieve the purpose, (2) there is a point of start and end specified, (3) there are restrictions on resources that can be used, (4) Since it gives out a specific result or solves a specific problem, it is clear that what to accomplish is clear, so the success or failure is clearly understood. Project management apply optimal knowledge, technology, tools and techniques to satisfy the requirements and expectations of business entities and other stakeholders or to achieve further results in order to lead the project to success. In this lesson, we understand the knowledge and skills of project management at lecture, and acquire the application of project management through team exercises. The content of the lesson is for small and medium-sized enterprises.

MAN510F2

リスクマネジメント概論

Risk Management

指田 朝久 [Tomohisa Sashida]

単位数：2 単位

学期：春学期前半/Spring(1st half)

授業分類：専門講義

共通選択科目

【授業の概要と目的 (何を学ぶか)】

企業は商品やサービスを社会に提供し適切な対価を得て継続的に発展することを目的としています。しかしその目的の達成を阻害する様々な事象が発生し、場合によっては企業の継続が不可能になります。自然災害や火災、製品事故、地政学リスクなど、この様々な事象である事件や事故をいかに未然に防ぎ、また万が一発生した場合にもその影響を最小限に止める経営手法がリスクマネジメントです。この授業で、企業を継続的に発展させるための経営者としてのリスクマネジメントの考え方を学びます。起業を目指す学生にとっても、中小企業診断士を目指す学生にとっても企業経営のリスクマネジメントの考え方を身に着けることは重要です。また、リスクマネジメントの考え方を身に着けることはプロジェクトの推進にも役立ちます。リスクマネジメントの考え方は大企業・中堅中小企業すべてに共通です。なお、授業の演習で用いるモデル企業は資本金 1 億円従業員 300 人の製造業を扱います。

【到達目標】

企業経営としてのリスクマネジメントの考え方として、国際標準規格 ISO31000 を学びます。モデル企業のリスクマネジメントの仕組みを構築することにより、リスクマネジメントの実践手法を学びます。実際の危機発生時の企業の対応から危機管理の仕組みを学びます。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか (該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連)】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

国際標準規格 ISO31000 の概要を説明したのち、モデル企業のリスクマネジメントを毎回の演習やグループディスカッションにより構築していきます。危機に陥った企業のケーススタディや意思決定ゲームに取り組むことにより、危機管理の能力を身につけます。

【アクティブラーニング (グループディスカッション、ディベート等) の実施】あり / Yes

【フィールドワーク (学外での実習等) の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	授業の概要、リスクとは、リスクマネジメントとは	地震・水害・情報漏洩事件など最近のリスク事例を振り返りながら、リスクマネジメントの概論を説明します
2	リスクマネジメント規格 ISO31000	国際標準規格 ISO31000 の概要、章立て、主要な項目などを説明します。
3	リスクマネジメント方針、組織の状況の理解	モデル企業を例にグループディスカッションにより ISO31000 の要求項目を具体的に検討します。経営者の定める方針と自社の現状把握を行います。
4	リスクの発見、リスクの種類、リスクの分類、主なりリスクの理解	企業を取り巻く様々なリスクを解説します。演習としてモデル企業のリスクの特定を行います。
5	リスクの算定、リスクマップ	モデル企業の各リスクの発生頻度と企業に与える影響度を見積もり、リスクマップを作成します。
6	被害想定、リスクの評価	重要なリスクの被害想定を作成し、企業が取り扱うリスクの優先順位を決定します。
7	リスクの対応	重要なリスクに如何に対処するか、回避、低減、共有、保有などのリスク対策について具体的に学び、モデル企業に適用します。また、事件事故を経験した企業のケーススタディを行います。
8	パフォーマンス評価と有効性評価、是正改善、モニタリング	リスク対応が具体的に企業の日常業務の中で対処できているか、モニタリングを行う仕組みを検討します。
9	マネジメント レビュー、リスクコミュニケーション	経営者が実施するレビューによる継続的改善を検討します。またステークホルダーとの情報共有を学びます。
10	損害保険の役割、リスクコスト	企業は財務諸表で評価されます。財務的側面で重要な保険とリスクコストについて学びます。

11	危機管理、インシデント コマンドシステム ICS	万が一の事件事故に遭遇した場合の危機への対処方法を机上訓練などで学びます。
12	ケーススタディトレーニング	実際の事件や事故のケーススタディや意思決定ゲームにより、危機管理における意思決定を学びます。
13	事業継続計画（BCP）	熊本地震や工場火災、システムダウンを踏まえて注目されているBCPにつき解説します。
14	まとめ、レポートの説明	リスクマネジメントと危機管理の振り返りをします。またレポート課題の説明を行います。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

自分の会社および自分の会社の業種、あるいは起業を検討している業種の上場企業を中心に、各社の有価証券報告書に記載されている「事業等のリスク」について情報収集をおこなってください。授業の中で発表してもらいます。

【テキスト（教科書）】

図解入門ビジネス最新リスクマネジメントがよ〜くわかる本第2版（秀和システム；2200 円＋税）ISBN978-4-7980-3288-7（図書および電子出版の両方あります）

【参考書】

- ① JISQ31000（日本工業規格；日本規格協会；2625 円）
- ② ISO31000 リスクマネジメント解説と適用ガイド（日本規格協会；2000 円＋税）ISBN978-4-7980-70162-5
- ③ ケースブックあなたの組織を守る危機管理（ぎょうせい；4762 円＋税）ISBN978-4-324-09258-3
- ④ 企業の地震リスクマネジメント入門（日科技連；3200 円＋税）ISBN978-4-8171-9498-5

【成績評価の方法と基準】

レポートの提出および内容（60 %）、出席および小課題の提出（20%）、積極的な発表など授業への貢献（20 %）

【学生の意見等からの気づき】

グループディスカッションやケーススタディの割合をより充実させていきます。

【学生が準備すべき機器他】

書画カメラや電子黒板を用いてグループディスカッションを実施していきます。

【その他の重要事項】

テキスト（教科書）にそって授業をすすめていきます。毎回授業のポイントにそった小課題を検討し演習を行います。また、実際に発生した事件や事故についても適宜ケーススタディを行い議論や意見交換を行っていきますので出席が重要です。また、マスコミやインターネット、業界紙などで報道されている企業の事件・事故事例について関心をもってください。オフィスアワー 授業開始前または終了後に質問を受け付ける。

【Outline and objectives】

The purpose of a company is to provide goods and services to society, obtain appropriate money, and develop continuously. However, various events occur and hinder the achievement of corporate objectives. In some cases, the event causes the company to go bankrupt. The event is natural disaster, fire, product accident, geopolitical risk, etc. Risk management prevents incidents and accidents that are various events. Risk management also minimizes the impact of events that have occurred. In this lesson, students learn about thinking about risk management as a top manager to continuously develop the company.

MAN510F2

事業リスクマネジメントと内部統制

Enterprise Risk Management and Internal Control

石島 隆 [Takashi Ishijima]

単位数：2 単位

学期：春学期後半(Spring(2nd half))

授業分類：専門講義

共通科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

事業リスクマネジメント（Enterprise Risk Management）とは、戦略策定及び業績評価と統合されたリスク管理のための組織のカルチャー・ケイパビリティ・実務をいう。また、内部統制とは、企業組織の全ての階層を通じたガバナンスとマネジメントのプロセスにおけるコントロール機能を意味する。本授業において学生は、最初に、企業において、どのようにして戦略策定及び業績評価とリスク管理を一体化させるかを学び、その実現手段として、内部統制を組み込んだビジネスプロセスをどのように構築・運用すればよいかを学ぶ。また、これらに共通に関わる要素としての内部監査の計画・手順・方法についても学ぶ。本授業のケーススタディでは、グローバル展開している大規模上場企業など大企業の事例を主として取り上げるが、中小・中堅企業の改善にも資するように、新興市場の小規模上場会社の事例も取り上げる。

【到達目標】

学生は、事業リスクマネジメントと内部統制のフレームワークを活用して、自らが所属する組織又は支援対象組織におけるガバナンスとマネジメントにおける問題点を調査・分析し、改善策の策定ができるようになることを目標とする。自らが選定した組織における事業リスクマネジメントと内部統制の問題点を調査・分析し、改善策の策定を適切に行うための計画書を作成することをゴールとする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

事業リスクマネジメントと内部統制のフレームワークについて解説した後、それらの実践をより深く理解するためにケースを用いたグループ討議を行う。また、事業リスクマネジメントと内部統制の実践における課題及び改善策を把握するため、ゲスト講師を招聘する。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	事業リスクマネジメントのフレームワーク（1）	事業リスクマネジメントのフレームワークの考え方について学び、戦略策定及び業績評価との関係を検討する。
2	事業リスクマネジメントのフレームワーク（2）	事業リスクマネジメントの構成要素の内容と論点について学ぶ。
3	事業リスクマネジメントのケーススタディ（1）	製造業における事業リスクマネジメントについて、ケースを用いて討議する。
4	事業リスクマネジメントのケーススタディ（2）	卸売業又は小売業における事業リスクマネジメントについて、ケースを用いて討議する。
5	事業リスクマネジメントのケーススタディ（3）	金融機関における事業リスクマネジメントについて、ケースを用いて討議する。
6	内部統制のフレームワーク（1）	内部統制のフレームワークの考え方について学び、事業リスクマネジメントとの関係を検討する。
7	内部統制のフレームワーク（2）	財務報告に係る内部統制の評価及び監査の制度について学ぶ。
8	内部統制のケーススタディ（1）	全社的な内部統制について、ケースを用いて討議する。
9	内部統制のケーススタディ（2）	比較的規模の小さい新興上場企業における内部統制について、ケースを用いて討議する。
10	内部統制のケーススタディ（3）	グローバル展開している大企業の海外子会社における内部統制について、ケースを用いて討議する。
11	内部監査の計画・手順・方法	内部監査を実施する場合の具体的な手順と方法について学ぶ。
12	内部監査のケーススタディ	内部監査の手順と方法について、ケースを用いて討議する。
13	事業リスクマネジメントと内部統制の事例研究（1）	事業リスクマネジメントと内部統制について、ゲスト講師を招いた講義を行う。

14	事業リスクマネジメントと内部統制の事例研究 (2)	上記のゲスト講師への質疑及び討議を行う。
----	---------------------------	----------------------

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

事前に配付するケーススタディの資料を読んで、授業までに検討しておくこと。ケーススタディに関する討議後の自己の見解のレポートを提出すること。

【テキスト（教科書）】

日本内部監査協会他監訳『COSO 全社リスクマネジメント戦略およびパフォーマンスとの統合』同文館出版（¥5,800＋税）
各回の資料は、授業支援システムよりダウンロードすること。

【参考書】

八田信二他訳『COSO 全社リスクマネジメント戦略およびパフォーマンスとの統合－事例の解説篇』日本内部監査協会（¥2,900＋税）
齋藤 正章、蟹江 章『現代の内部監査』放送大学教材（¥2,500＋税）

【成績評価の方法と基準】

授業中に行う討議への積極的な参加と討議後のレポートの提出（60%）
最終レポート（40%）

【学生の意見等からの気づき】

ケースの討議結果についての学生へのフィードバックの文書化を行い、学生の理解度を深める。

【学生が準備すべき機器他】

ケースに関するグループ毎の討議結果のとりまとめにノート PC を利用する。
また、資料はe ラーニングシステムからのダウンロードによる配付のため、毎回 PC を持参すること。

【その他の重要事項】

授業中での活発な質問と討議を期待する。

＜オフィスアワー＞

月曜日 5 限目（16:50-18:30）

この日時の都合が悪い学生については、個別に調整するので、E-Mail で連絡いただきたい。

【Outline and objectives】

Enterprise Risk Management refers to the culture, capability, and practice of an organization for risk management integrated with strategy formulation and performance evaluation. In addition, internal control means the control function in the process of governance and management through all the layers of an enterprise organization. In this class, students learn how to integrate strategy formulation, performance evaluation and risk management at enterprises first, how to build a business process incorporating internal control as a means to realize it learn how to operate. Also learn about planning, procedures, and methods of internal audit as elements related to these in common. The case study of this class mainly deals with cases of large companies such as large-scale listed companies that are developing globally, but also cases of small listed companies in emerging markets, so as to contribute to improvement of small and medium-sized enterprises.

MAN510F2

生産マネジメント

Production Management

藤川 裕晃

単位数：4 単位

学期：春学期授業/Spring

授業分類：専門講義

共通選択科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

生産マネジメントは、製造業にとって最も重要な付加価値を生み出す生産活動を効率的に実施するために必要とされる管理活動をシステマチックに行うための知識、技術の体系である。製造業のオペレーションは広い範囲に及ぶので、管理業務全体を概観して、個々の業務の管理業務を学ぶ。更に、生産方式毎に深めていく。本授業の春学期前半においては、生産戦略を中心として会社の仕組み、ものづくりの仕組み、生産マネジメントの体系、管理の仕組みなどについて概観し、調達、販売、品質管理、原価管理、納期管理、設備管理、人材資源管理、などを学ぶ。春学期後半では個々の生産方式に着目して当該方式独自の手法について詳細に学ぶ。更に、コンサルタントとして求められる生産に於いて発生する問題の構造と解決の道筋を理解するために、前半・後半の最後に総合事例を演習する。

【到達目標】

- ①生産マネジメントに関する知識や考え方を得て問題点を理解できる。
- ②具体的な生産マネジメントの課題に対して知識やスキルを使って課題を解決できる。
- ③演習や事例研究を通して生産マネジメントの問題構造を理解し生産マネジメントの各種技法を活用することができる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

講義は座学中心に進める。前半では生産マネジメントを製造業の仕事という観点から広く捉えて、生産マネジメントを巡る戦略構築、市場戦略から物流計画までの全体の経営活動に関する環境、知識、理論、手法を講義で概説する。後半の講義では、生産マネジメントを狭く捉えて需要予測、工場レイアウトなどの固有技術を学び、更にライン生産、ロット生産、セル生産方式などの生産方式毎に管理の重点と問題解決の手法を学ぶ。講義内容を定着するために、各講義の最後に個人演習を行う。また、前半・後半の夫々最後の1回は、それまでの内容をまとめる総合的な事例に基づく演習を行う。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 01 回	生産マネジメントの概念	オリエンテーション、生産マネジメントの概念、日本の製造業の現状と未来
第 02 回	製造業を巡る経営環境及び課題	製造業の経営環境、製造業の戦略事例
第 03 回	生産戦略	生産戦略とは、生産方式、立地戦略
第 04 回	モチベーションの管理	生産管理の歴史、モチベーション管理、作業研究
第 05 回	調達と外注	戦略的購買、内外作区分、外注
第 06 回	市場戦略と販売	マーケティング戦略、製品戦略、ブランド戦略
第 07 回	生産情報システム	製造業における情報戦略、SIS、ERP
第 08 回	生産設備と信頼性	設備管理とは、信頼性管理、保全計画、設備投資
第 09 回	品質管理	品質管理とは、品質経営、品質管理手法、国際標準と品質戦略
第 10 回	原価管理	原価の種類と分類、原価管理、原価計算、原価企画、ABC、損益分岐点分析
第 11 回	納期管理	納期管理と生産計画、納期の改善、在庫の削減
第 12 回	環境問題と生産	環境問題、CO2削減、3R、静脈物流、環境会計
第 13 回	サプライチェーンマネジメント	SCMの概念、SCMによる経営戦略の実現、SCMのオペレーション、SCOR
第 14 回	業種別生産マネジメントと演習	業種別生産マネジメントの重点、製造業の今後展開、中小製造企業における生産システム改善事例演習（1）
第 15 回	需要予測	生産マネジメントにおける需要予測、需要変動パターン、需要予測方法、需要予測の実例
第 16 回	工程分析	工程分析、ラインバランス分析、稼働分析

第 17 回	工程設計	時間研究、動作研究、標準時間、作業設計
第 18 回	生産計画	生産計画、MRP、生産統制
第 19 回	在庫管理	在庫の種類と意義、経済的発注量、定 量発注方式、定期発注方式、在庫削減
第 20 回	トヨタ生産方式	トヨタ生産方式とは、カンバン枚数、 IM Vプロジェクト
第 21 回	製造管理システム	ビジネスシステム層、工場システム 層、工程制御層
第 22 回	運搬管理	物流の重要性、運搬分析、物流改善と その事例
第 23 回	工場レイアウト	工場計画、DI 分析、SLP
第 24 回	ライン生産方式	ライン生産方式とは、ライン生産方式 の設計、ラインバランシング
第 25 回	ロット生産方式	ロット生産方式とは、ロットサイズ設 計、段取り替え時間の短縮、バッチ生 産
第 26 回	個別生産方式	個別生産方式とは、フローショップス ケジューリング、ジョブショップスケ ジューリング、受注選択
第 27 回	セル生産方式	セル生産生産とは、セルフオーメー ション、屋台方式
第 28 回	生産システム改善と演習	生産システムの改善着眼点、次世代生 産システム、中小製造企業における生 産システム改善事例演習（2）

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

準備学習

教科書の当該授業に関する部分を読んで、準備学習をしておく。

復習・宿題等

教科書や演習を中心に不明な点を復習する。それでも不明な点については、文
献調査を行うまたは講師に質問する。

【テキスト（教科書）】

教科書：

- ①大場允晶・藤川裕晃著「生産マネジメント概論・戦略編」、文眞堂、2010 年
②大場允晶・藤川裕晃著「生産マネジメント概論・技術編」、文眞堂、2009 年
基本的に、第 01 回～14 回は①を、第 15 回～28 回は②を教科書とする。

【参考書】

- 村松林太郎著「新版 生産管理の基礎」、国元書房、1970 年
黒田充、中根甚一郎、圓川隆夫、田部勉著「生産管理」、朝倉書店、1989 年
藤本隆宏著「生産マネジメントⅠ・Ⅱ」、日本経済新聞社、2001 年
山本孝、井上秀次郎著「生産マネジメント」、世界思想社、2007 年

【成績評価の方法と基準】

座学で学んだ内容について講義内で基本的に個人演習を行う。評価は提出され
た演習に対して行う。従って、学生は毎回演習を提出してから退出すること。
尚、演習の提出が60%（18回）に満たない場合には、評価の対象としない。

【学生の意見等からの気づき】

本年度授業担当者変更によりフィードバックできません。

【学生が準備すべき機器他】

学生は、教科書の該当範囲のページに目を通しておくこと。

【その他の重要事項】

質問・相談がある場合には、

- 講義内容に関する質問は、演習のシートの最後に質問欄を設けるのでそ
こで質問をしてください。質問欄に記載された質問は、次回の講義でお答え
致します。
- それ以外の場合には、メールで講師に、質問・相談内容（日時、質問事項
など）などを伝えてください。

【Outline and objectives】

Production management is a knowledge and technology system for systematically performing the management activities required for efficiently implementing production operations that produce the most important added value for the manufacturing industry. Because the operation of the manufacturing industry covers a wide range, we overview the entire management task and learn management work of individual operations. Furthermore, it deepens for each production method such as line production system, cell production system and Toyota production system etc. In the first half of the Spring semester of this class, we outline the structure of the company, the structure of manufacturing, the system of production management, the management system, etc. centered on production strategy, and outline the procurement, sales, quality control, cost management, delivery date management, facility layout and management, Human resources management, etc. In the latter half of the spring semester, we focus on individual production methods and learn in detail about the method unique to this method. Furthermore, in order to understand the structure of the problem and the path of solution to be generated in the production required as a consultant, exercise the comprehensive case at the end of the last half.

MAN510F2

サプライチェーンマネジメント

Supply chain Management

上原 修 [Osamu Uehara]

単位数：2 単位

学期：春学期前半/Spring(1st half)

授業分類：専門講義

共通選択科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

サプライチェーンとは企業内の供給連鎖と訳される、経営の基本である、原
材料、部材、機器、サービスの調達から最終製品の出荷販売までの一連の業
務を言う。製造業と流通業に多く見られるが昨今は外資系を中心に金融証券
会社も様々な購買業務に関心を持っている。また、グローバル経営では諸外
国の法規制、商慣習が異なるため日本流の経営は観点を変えないといけない。
持続可能な社会でのサプライチェーンとはどうあるべきかを地球規模で考え
て議論して学んでいく。

【到達目標】

学生が現在所属する企業のサプライチェーンを理解するうえで、経営という
視点からサプライチェーンをとらえ、より効率的なSCM経営を理解するこ
とができるという目標を設定する。特に海外事例を学び彼我の差を理解した
うえで将来の日本企業のグローバルサプライチェーン経営の在り方を議論し
知識を共有する。議論を通して学生が自分なりの戦略を創造することができる
よう指導する。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力
を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習
成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」
「DP2」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

基本の理解は講義で進めるが、課題と喫緊のテーマについては演習、または
実習を取り入れる。なるべく多く学生の発表機会を設け質疑応答形式で理解
を深める。課題解決の学習形式は、現下の企業のケース事例を基礎に進める。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】
あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】
あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
第1回	サプライチェーン学習前 の心得	SCMの基本となる語彙、用語をしっ かり理解する。
第2回	サプライチェーンとバ リューチェーンの理解	事例研究から現在の課題を読み取る。
第3回	サプライ市場全般、市場 環境分析	物流を除く仕入れに焦点を当てた市場 環境を理解する。
第4回	購買調達サプライマネジ メント	上流段階での真のサプライ調達ニーズ を把握する。
第5回	海外経営・グローバルビ ジネス内のサプライ チェーン経営	日本企業のグローバル経営は正しい道 を進んでいるか
第6回	特性要因図・現状問題構 造ツリー	サプライ上の様々な難題を解く
第7回	購買組織構造	戦略が組織を生む、または逆もあり得 る
第8回	社会的責任調達	社会的責任経営から一歩進んだサステ ナブルな実務を学ぶ。コンプライア ンス、法令順守の背景を学び、実務上 での各社の苦労を理解する。
第9回	サプライ継続計画：SC P	BCPは日本企業内で浸透している が、SCPはこれからという会社が多 い。二つの関連を把握する
第10回	ダイバーシティサブラ ヤーから学ぶ	主に米国社会の多様性の理解とヨー ロッパ、アジア諸国の持つ同テーマの 問題を突く。
第11回	サプライヤー関係性経営 ：SRM	国内サプライヤーと海外サプライヤー の違いを理解し、何故良好な関係が大 切かを学ぶ。
第12回	サプライチェーンと人工 知能AI	人工知能がサプライ実務に如何に影響 するかを考える
第13回	欧州社会におけるサプラ イマネジメントの実際	様々な事例から問題点を浮き彫りにし 解決策を考える。
第14回	コストセンターからプロ フィットセンターへ	過去のコストばかり食う部署から利益 創出部署への脱皮を考える

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

学生は、講義前に指定教材を読んでおく。また、学生が所属する企業や団体
のサプライチェーンの実態を把握し授業に臨むとより理解が深まる。そのた
めには、学生がサプライチェーン、物流、購買に所属する社員と面談し問題
点などを把握しておくとなお良い。

【テキスト（教科書）】

『グローバル戦略調達経営』（単独著）2008 日本規格協会
『購買・調達の実践』（単独著）2007 日本経済新聞
『ISO-26000 実践ガイド』（共著）2011 中央経済社

【参考書】

『枯渇性資源の安定調達戦略』（単独著）2011 日刊工業新聞社
『人にやさしい会社 安全・安心、絆の経営』（共著）2013 白桃書房

【成績評価の方法と基準】

講義への参加度、貢献度： 30 %
課題レポート： 30 %
確認テスト： 20 %
クラス討論： 20 %

【学生の意見等からの気づき】

討論の機会を増やすことで学生の問題意識を高めていく。双方向で教員と学生の考えをすり合わせる。

【学生が準備すべき機器他】

筆記用具、P C 不要。

【その他の重要事項】

グローバル購買資格（Certified Professional in Supply Management:CPSM）の内容及び、米サプライマネジメント機関誌（月刊）の再審のグローバル題材を取り上げ可能な範囲で経営実務に応用できる知識を得ることとしたい。

【Outline and objectives】

Supply chain is not a new word, but it is a normal operation flow as basically production/manufacturing organizations. It may also be called as "value chain", Dr. Michael Porter suggested. From global point of view, this concept is quite critical and significant when it comes to Japanese offshoring operation, however few practitioner concerned in Japan. Study this course with the global mindset.

MAN510F2

技術イノベーション

Technology Innovation and Management

玄場 公規 [Kiminori Gemba]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

共通選択科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

企業が技術開発の成果をイノベーションに結びつけるまでの様々な不確実性を理解し、その不確実性を克服するための、戦略論とマネジメント手法を理解することを目的とする。

【到達目標】

企業が技術開発を行い、その成果をイノベーションに結びつける過程には様々な不確実性が存在する。本講義では、その不確実性を克服し、イノベーションを実現するための戦略論とマネジメントを提示する。これらを具体的なケーススタディとグループディスカッションにより習得する。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」に関連

【授業の進め方と方法】

基本的知識や理論、具体的なケースなどの講義とともにグループワークの課題を提示する。各グループで課題の議論を行い、成果発表を行う。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
ガイダンス	イノベーションの不確実性	イノベーションの不確実性を理解し、用途開発の重要性を学ぶ。
イノベーターのジレンマ	イノベーターのジレンマの意義	イノベーターのジレンマの考え方を理解し、破壊的イノベーションに関する戦略を具体的に検討する。
モジュール化	製品・ソフトウェアのモジュール化	イノベーション戦略に大きな影響を与えた製品・ソフトウェアのモジュール化を理解する。
オープンイノベーション	オープンイノベーションの重要性	外部の資源を利用するオープンイノベーションの意義を理解し、具体的な戦略を検討する。
多角化戦略	技術機会と多角化	技術系企業の多角化において重要な概念である技術機会を理解する。
環境経営	環境イノベーション	環境負荷を低減する技術イノベーションの必要性と企業戦略との関係を理解する。ゲスト講師を招へいする。
事業開発	研究開発成果の事業化	研究開発の事業化には戦略的マネジメントが必要であり、その具体的な方策を検討する。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

テキストを事前に読み、内容を把握しておくことが望ましい。各回で提示するグループ課題を次回の発表までに準備しておく必要がある。

【テキスト（教科書）】

玄場公規『イノベーション戦略入門』（Amazon キンドル出版、2018）

【参考書】

柴田友厚・玄場公規・児玉文雄「製品アーキテクチャの進化論」（白桃書房、2002）

【成績評価の方法と基準】

授業への参加（出席、発言、ケース討議への参加、プレゼンテーション等々）50 %、期末レポート 50 %。60 %以上で合格。

【学生の意見等からの気づき】

実例として示すケースの充実を図ることとする。

【その他の重要事項】

オフィスアワー：木曜の 3 時限目（13:30-15:00）

【Outline and objectives】

The purpose of this lecture is understanding the various uncertainties and strategic mangement to create the innovation based on the outcome of technology development. Students will learn the basic theories and knowledges through the case studies and group discussions.

MAN530F2

ビジネスデータ分析（アドバンス）

Business Data Analysis: Advance

豊田 裕貴 [Yuki Toyoda]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

共通選択科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

本講義は、ビジネスデータ分析（ベーシック）で学んだ要約とモデル分析に加え、ビジネスデータ分析で必要となる縮約手法と分類手法について学習する。このことによって、尺度開発や顧客セグメンテーションなどビジネスに活用できる手法をマスターすることを目的とする。

なお、ビジネスデータ分析（アドバンス）で学ぶ手法のうちのいくつかは、Excel のみでは十分な分析が出来ない場合がある。そこで、データ分析に特化したプログラミング言語の「R」というフリーのソフトを活用し、より高度なデータ活用方法を学ぶ。

【到達目標】

ビジネステーマにデータを活用するための基本的な考え方を理解し、各自のテーマについてその考え方を応用したデータ活用ができるようになることを目標とする。

また、R を積極的に活用し、自身のテーマでどのように分析すれば良いか、そして、結果をどうビジネスに活かせば良いかを考えられるようになることも目標とする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP2」「DP3」に関連

【授業の進め方と方法】

実際にビジネスデータを加工・分析しながら、各種手法がどのような手法で、何が出来るかを考え、理論ではなく道具としての統計学／データ分析を学ぶ。また、単に分析するのではなく、その結果をビジネス上どう読み解くか、うまく行かない場合にはどうすれば（考えれば）よいかについても、演習形式で学習していく。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】

あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1-2 講	ビジネスデータ分析と多変量解析	ビジネスでは、複数の変数を組み合わせることで分析し、知見を得る必要がある場合が多い。その際、多変量解析という手法を用いるが、Excel では出来ない手法が多い。そこで、フリーの R という統計ソフトを利用する。初回は、R のインストールから基本的な使い方までを学習する。
3-4 講	尺度づくりと因子分析①	尺度づくりの基礎とその主たる手法である因子分析について学習する。
5-6 講	尺度づくりと因子分析②	尺度を構成する項目の選定と調査票の作成、そしてその実査データから実際に尺度を作成するまでを学習する。
7-8 講	セグメンテーション①：クラスター分析	ビジネスで多用されるセグメンテーションを、クラスター分析から行う方法を学習する。また、得られたセグメントからどのセグメントをターゲットとするかについて検討する方法についても学習する。
9-10 講	セグメンテーション②：決定木	セグメンテーションのもう一つの方法として、教師信号ありの分類手法である決定木を学習する。
11-12 講	モデル分析①：回帰分析	ビジネスデータ分析（ベーシック）で学習した「回帰分析」について R で行う方法と、より高度な分析を行う方法を学ぶ。

13-14 講 モデル分析②:回帰分析の応用

より高度なモデル分析として、ロジスティック回帰など、結果系を質にしたモデル分析を学習する。そのことで「買うー買わない」といった行動についての分析が可能になる。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

①学んだ手法が各自のテーマにどのように活用できるかについて復習する。
②個人レポートの準備とその作成などが必要となる。

【テキスト（教科書）】

特に指定なし

【参考書】

・豊田裕貴（2014）『すぐやってみたくなる！データ分析がぐるとわかる本』すばる舎
・豊田裕貴（2017）『データ駆動マーケティング』オーム舎

【成績評価の方法と基準】

・講義内課題ならびに普段の取り組み（50点）、期末レポート（50点）

【学生の意見等からの気づき】

・受講に際し、前提となる高度な数学やデータ分析の知識は設定せず基礎から解説するが、ビジネスデータ分析（ベーシック）で解説される要約とモデル分析の基礎についてはある程度理解していることを前提として講義をする。したがって、ビジネスデータ分析（ベーシック）を合わせて受講することを強く推奨する。

【学生が準備すべき機器他】

・講義内でデータ分析実習を行うため、貸与パソコンまたは各自のノート PC を用意する必要がある。

【その他の重要事項】

・PC 演習（R）を行うので、最低限の PC 利用スキルは前提とする。
・PC 演習を円滑に行うため、貸与パソコンの環境（OS やソフトのバージョン）を前提として解説する。独自の PC を持ち込む際には、ソフトのバージョンなどに注意してください。
・事業支援システムを活用するので、操作方法を事前に確認しておくこと。

【Outline and objectives】

In addition to the abstract and model analysis learned in Business Data Analysis (Basic), we also learn about the reduction method and classification method required for business data analysis. This aims to master methods that can be used for business such as scale development and customer segmentation.

MAN510F2

IT と経営戦略

IT and Business Strategy

長谷川 純一 [Junichi Hasegawa]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

共通選択科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

Google, Apple, Facebook, Amazon は、Big Four あるいは GAFA と呼ばれ、IT を活用してビジネスを急速に拡大するとともに、社会的にも大きな変革をもたらしています。彼らは、新しいビジネス モデルを創出し、消費者や企業にこれまでにない利便性の提供を迫り続けています。さらに、Uber、Airbnb など、シェアリング・エコノミーを実現するプラットフォームが生まれ、急速に成長しています。

彼らのように IT を軸としたビジネス モデルを展開する新興企業だけでなく、従来からの産業においても、Social, Mobile, Big Data, IoT, AI など、新しいテクノロジーをフルに活用している企業（「デジタルマスター」）は、競合優位性を構築し、市場をリードしています。

経営者にとって IT を武器として活用し、他社との「違い」（競争優位）を創り出すことが、これまで以上に重要になってきています。

本講義では、デジタルマスターのビジネスを分析するとともに、デジタル化への変革を推進するためのアプローチについて論じます。（中小企業、大企業の両方向け）

【到達目標】

IT を活用して、事業の競争優位性を確立するデジタル化の達人を目指します。IT の開発等に携わった経験のない方も大いに歓迎します。IT スキル（ギーク）とビジネススキル（スーツ）の双方を身に着けた、「ギークスーツ人材」の育成を目指します。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」に関連

【授業の進め方と方法】

ケースを用いながら講義内容の理解を深めます。また、グループ課題として IT を活用したビジネスモデルの創出にチャレンジしてもらいます。最初の講義において、詳細なシラバスを配布します。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	IT と経営戦略	オリエンテーション。 GAFA は、なぜ他の企業を圧倒しているのか？
2	デジタルマスターとは何か？	デジタルマスター（デジタル化の達人）といえる企業は、IT をどのように活用しているかを議論する。
3	心をつかむ顧客体験を創造する	IT を活用することで顧客が求めるものをこれまでと違う次元で実現する顧客体験を創出している事例を取り上げて議論する。
4	核となるオペレーションを活かす	IT を活用することで、核となるオペレーションを再構築し、競合優位性の源泉とする事業について分析と議論を行う。
5	ケース: 7-Eleven Japan	コンビニエンスストアのオペレーションに IT がどのように活用されているか。コンビニエンスストアにおける顧客体験や核となるオペレーションについて考える。
6	ビジネスモデルを構築する	IT を活用したビジネスモデルの創出・再構築を論じる。 ビジネスモデルキャンパスなど、ビジネスモデル構築のアプローチを紹介する。
7	ケース: Amazon.com	Amazon.com のビジネス モデルについてケースを用いてビジネスモデルの強みを学ぶ。
8	「アマゾンの秘密」 - Amazon.co.jp の立上げ	講師自身が Amazon.co.jp を立ち上げた際の戦略と事業モデルを紹介した後、本モデルについての議論を行う。
9	ケース: Apple iTunes	Apple iTunes のビジネスモデルについてケースを使用した分析を行う。また、その優位性などについて議論を行う。

10	プラットフォーム戦略	プラットフォームを形成し競合優位性を確立している事業例を取り上げ、ネットワーク効果を生むプラットフォームがもたらす持続的な競合優位性について議論する。
11	ケース: Uber	Uber のビジネス モデルについて分析を行い、そこでの IT の役割や競争優位性の源泉について議論する。
12	グループ課題の準備	各グループで課題発表の準備を行います。
13	グループ課題のプレゼンテーション	グループ課題 (IT を活用した事業の創出・再構築) をグループごとにビジネスピッチ形式で発表し、議論する。
14	デジタル変革を推進する	デジタル変革を推進し、定着させるアプローチを議論し、自分の携わる事業において、デジタル化を推進するとしたらどのような障壁が想定されるか、それらをどう乗り越えるべきかを考える。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

学生は、毎回の講義の終わりに、次回の講義までに事前学習すべき項目やプレゼンテーションを行う準備について指示を受ける。事前課題を指示された場合には、講義の初めに提出する。また、プレゼンテーションを指示された場合には、発表の準備を行っておく。

【テキスト（教科書）】

ケースを適宜指定する。

【参考書】

『一流ビジネススクールで教える デジタル・シフト戦略 テクノロジーを武器にするために必要な変革』ジョージ・ウェスターマン、ディディエ・ボネ、アンドリュー・マカフィー（著）ダイヤモンド社
『ビジネスモデル・ジェネレーション（ビジネスモデル設計書）』A・オスターワルダー、Y・ピニョール（著）翔泳社

【成績評価の方法と基準】

以下の 3 つの視点から総合的に評価する。

- (1) 授業への貢献: 29%
- (2) ケースに対する事前課題: 36% (9% x 4 ケース)
- (3) グループ課題の評価: 35%

【学生の意見等からの気づき】

学生アンケートにおけるイノベーションに関連する講義を強化してほしいという要望に応えるために、2017 年度に設置した講義である。

【学生が準備すべき機器他】

パソコン

【その他の重要事項】

経営戦略の基礎や IT の基礎を学んでいると講義での議論の質をより高度なものとするが、基礎を平行して学ぶ受講者でも無理のない講義への参加ができるよう、オリエンテーション時にレベルを確認し、内容および進捗を調整する。
質問は講義の前後に受け付ける。

【Outline and objectives】

Lectures of Digital Transformation and Platform Strategy. Active learning with 4 case studies and a group project and presentation.

MAN520F2

グローバルビジネス経営論

Global Business Management

米倉 誠一郎 [Seiichiro YONEKURA]

単位数：2 単位

学期：秋学期後半/Fall(2nd half)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

世界の経営環境を、人口、経済成長率、統合通貨圏などから概観し、日本企業にどのようなビジネス・チャンスとリスクがあるのかを分析する。その中でグローバル・ビジネスに必要な経営戦略やチャネル戦略についても考察する。続いて、ビジネス事例をケーススタディで学ぶだけでなく、グローバルビジネスを展開する企業経営者に対する戦略提案を通じて、実践的にグローバルビジネス経営を体感する。今期も優れた経営者をゲストに迎えて生きたグローバルビジネス経営論を体感してもらう予定である。

【到達目標】

グローバルビジネスのマクロ環境を理解し、地域統合的な戦略策定、戦略実行、人事慣行そして何よりもマインドセットを実践的に学習する。とくに、日本、アジア、ヨーロッパ、アメリカを拠点にグローバル展開する企業のマネジメントから、さらには国連が掲げた SDGs717 の具体的項目の中に事業展開の可能性を見出すベンチャー経営の視点から、内向き志向になっていた日本企業のサバイバル戦略を基本を理解することを目標とする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

この講義では、1) グローバルビジネスのマクロ環境、2) ミクロ戦略、を講義で学ぶ。続いて、3) グローバル企業経営のケーススタディ、4) 実際にグローバル展開をしている企業経営者への戦略提案、ディスカッションを行う。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】あり / Yes

【授業計画】

秋学期後半

回	テーマ	内容
1: (11/11)	グローバルビジネスのマクロ環境と日本企業の戦略展開	世界の経営環境を、人口、経済成長率、統合通貨圏などから概観し、世界から取り残された日本企業の現状を分析する。
2: (11/11)	失われた 20 年検証	失われた 20 年から学ぶべきことと、それをベースにした事業展開を考える。
3: (11/18)	イノベーション理論から今後のグローバル・ビジネスに必要な事業構想を考える	イノベーションと企業家論の基礎を学ぶ。
4: (11/18)	なぜ、いま新興マーケットなのか	BOP マーケットの可能性をアフリカを中心に学ぶ。
5: (11/25)	アジア進出の経営戦略とリーダーシップ①:ゲスト 森辺一樹氏（スパイダー・イニシアティブ社長）	日本企業の世界競争力と先進グローバル企業の KSF など具体的事例を通じて、これからの日本企業の新たなグローバル戦略を学ぶ。
6: (11/25)	アジア進出の経営戦略とリーダーシップ②:ゲスト 森辺一樹氏（スパイダー・イニシアティブ社長）	日本企業の世界競争力と先進グローバル企業の KSF など具体的事例を通じて、これからの日本企業の新たなグローバル戦略を学ぶ。
7: (12/02)	グローバル企業①のケース分析と戦略策定	実際にグローバルビジネスを展開している企業①をケーススタディし、戦略分析・提案を策定する。
8: (12/02)	グローバル企業①のケース分析と戦略提言のコンペ	企業①への戦略分析・提案をピッチ形態によって選出する。
9: 12/09	グローバル企業①経営者への戦略提（ゲスト 1 to be announced）	グローバルな経営者を招聘し、戦略提言を行う。
10: 12/09	グローバル企業①経営者との深いディスカッション	企業①の経営者から講評をいただいたのち、深い双方向的議論を進める。
11: 12/16	ベンチャー企業②のケース分析と戦略提言作成	実際にグローバルビジネスを展開している企業②をケーススタディし、戦略分析・提案を策定する。
12: 12/16	ベンチャー企業のケース分析と戦略提言とピッチ型コンテスト	企業②の戦略分析・提案を策定し、優秀作品を選ぶ

13: 12/23	ベンチャー企業経営者への戦略提言（ゲスト 2 to be announced）	企業②の経営者から講評をいただいたのち、深い双方向的議論を進める。
14: 12/23	ベンチャー企業経営者とディスカッション	現代社会におけるベンチャー企業の役割について深い対話を行う

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

受講者は全員実際の企業の戦略分析および戦略策定をグループワークで実践します。そのために、グローバルビジネスのマクロ環境・ミクロ環境の事前調査が課せられます。

【テキスト（教科書）】

米倉誠一郎『経営革命の構造』岩波新書、

米倉誠一郎『2 枚目の名刺』講談社新書 a、

米倉誠一郎『イノベーターたちの日本史』東洋経済新報社

米倉誠一郎『松下幸之助：きみならできる、必ずできる』ミネルヴァ書房

【参考書】

適宜紹介する。

【成績評価の方法と基準】

予習状況（30 %）、授業中のディスカッション内容（30 %）、調査・ビジネスプラン作成・プレゼンテーション（40 %）

【学生の意見等からの気づき】

グローバル企業を運営する実際の事例から実学を学べるように努めたい。

【その他の重要事項】

オフィスアワー 授業のある日の 12:40-13:30、6 階 627 号研究室

【Outline and objectives】

本講義は、1) 講師による座学、2) 戦略プレゼンテーションを作成するグループワーク、3) ゲスト経営者に対する戦略提言とディスカッション、という 3 つのパートから構成されている。この 3 ステップを通じて、グローバルビジネスの基本的フレームワークとその実践過程を理解し、自らが世界の中で活躍できる知識と実践力を身につけることを目標としている。

MAN510F2

フィンテックと企業経営

FinTech and Corporate Management

遠藤 正之

単位数：2 単位

学期：春学期後半/Spring(2nd half)

授業分類：専門講義

共通科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

金融のイノベーションである **FinTech**（フィンテック）の動向と、金融機関の戦略について学び、大企業から中小企業までの企業経営への適用について立案することができるようにする。

【到達目標】

1. **FinTech** の動向を把握し、**FinTech** 関連企業の経営戦略について理解する。
2. 金融情報システムのリスクマネジメントと金融機関における **FinTech** 推進の意義を理解する。
3. 資金調達、会計、決済の各分野で、一般企業の経営で活用できる **FinTech** を理解する。
4. 所属企業ないし設定した企業での **FinTech** を活用した経営戦略、新サービス、プロセス改革等について、具体的に立案することができるようにする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

フィンテックの概要、金融情報システム等の講義により受講者の知識水準を揃えた上で、個人課題レポート、事例研究、**FinTech** 活用プロジェクト等の演習ないしディスカッションを行い、より実践的に活用できる力を身につける。**FinTech** 企業経営者や大手金融機関の担当者による講演も行う。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 1 回	講義の概要、 FinTech （フィンテック）の概要	講義の概要を説明し、 FinTech （フィンテック）の動向について、概観する
第 2 回	金融情報システムとリスクマネジメント	金融情報システムとそのリスクマネジメントについて、理解する
第 3 回	資金調達と FinTech	企業の資金調達に関する FinTech について理解する
第 4 回	企業会計と FinTech	企業会計に関する FinTech について理解する
第 5 回	事例研究（企業会計）	企業会計に関する FinTech 企業経営者の講演（ゲスト講師招聘）
第 6 回	事例研究の討議（企業会計）	第 5 回の講演者と受講者とのディスカッションを行う
第 7 回	決済と FinTech	決済に関する FinTech について理解する
第 8 回	キャッシュレスの動向	キャッシュレスに向けた動向と事業者の戦略、ユーザーへの影響を理解する
第 9 回	事例研究（大手金融機関）	大手金融機関の FinTech 担当者の講演
第 10 回	事例研究の討議とプロジェクト課題検討、中間発表	第 9 回の講演者と受講者のディスカッション及び FinTech 活用プロジェクトの中間発表を行い、ディスカッションする
第 11 回	地域金融機関の FinTech への対応	地域金融機関の FinTech への対応について理解する
第 12 回	プロジェクト発表準備	プロジェクト発表の準備をする
第 13 回	プロジェクト最終発表	グループないし個人のプロジェクトを発表する
第 14 回	プロジェクトに関するディスカッションとまとめ	第 13 回のプロジェクト発表に関するディスカッションと講義全体のまとめを行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

テキストを事前に読んでおくことが望ましい。
授業で示された個人課題について、指名された学生は発表を行う。
FinTech 活用プロジェクトについて、授業時間外も含めて検討し、発表を行う。

【テキスト（教科書）】

遠藤正之（2017）「**FinTech** が中小企業にもたらす影響」政策金融公庫論集 2017 年 11 月号

https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ronbun1711_03.pdf

【参考書】

遠藤正之（2016）『金融情報システムのリスクマネジメント 大規模開発から **FinTech** まで 6 観点（CORE-OQ）の戦略的活用』日科技連出版社
辻庸介・瀧俊雄（2016）『**FinTech** 入門』日経 BP 社

【成績評価の方法と基準】

課題レポート（含む事例研究レポート）（4 回程度を予定） 30%
最終レポート 20%
FinTech 活用プロジェクトの発表と成果物 40%
講義への貢献度（発言、質疑等の参加度合い） 10%

【学生の意見等からの気づき】

特になし

【学生が準備すべき機器他】

資料のダウンロード、発表のため、ノート PC を持参のこと

【その他の重要事項】

6 月 8 日は休講。6 月 15 日～7 月 27 日の 7 週で実施する。

【Outline and objectives】

We will learn about the trends of **FinTech** and the strategy of financial institutions. Students will be able to make plans for application to corporate management.

MAN510F2

コミュニケーションマネジメント

Communication Management

浦上 早苗

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

共通選択科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

IT ツールの飛躍的な発展で、コミュニケーションの形は大きく変わり、コミュニケーションツールには世代間の断絶も見られるようになってきました。その中で世の中には新商品やサービス、不祥事、トレンドなど、経済関係のニュースがさまざまな場所で流れ、拡散しています。小さなコミュニティから世界まで、あるいは新聞、雑誌などオールドメディアから SNS まで、媒体が多様化し、「大衆」の概念が希薄化した現代において、メディアを最大限に活用しつつ、炎上などの新たなリスクに備えるか、情報発信の手法を学びます。また、世界最大のマーケットである中国の SNS についても解説します。

【到達目標】

・情報拡散に関するプラットフォーム全般に対する知識を得て、発信したい情報に応じた適切な手法を選択できるようになる。
・特に小さな企業、スタートアップにおいては、経営者の発信能力が、商品販売、サービス展開だけでなく採用活動においても重要です。大手企業の広報担当部門が担う役割を 1 人でこなし、費用をかけずアイデアで発信するスキルを磨く。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP3」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

講義に実践、グループワークを組み入れます。相互インタビュー、プレスリリースの作成、記者レク実践などを予定しています。
課題が多めなので、履修するかどうかは 2018 年履修者のアドバイスを参考にしてください。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1,2	メディア概論	新聞・雑誌からウェブメディア、ソーシャルメディアまで多様化するメディアについて概観します。
3,4	情報発信のノウハウ	自社の情報を発信する際には、その内容だけでなく、時期、ビジュアル、経路（レクをするかプレスリリースを投げ込むか、ツテをあたるか、オウンドメディアを使うか）など、さまざまな要素を考慮することで、効果を大きくできます。具体的なノウハウを実例を交えて説明します。
5,6	広報担当者の役割、必要な資質	企業の広報担当者は、社内と社外のコミュニケーションをつなぐ重要な役割で、小さな会社では総務課長、あるいは社長が務めます。メディア目線から見た、広報の資質について触れます。 ※企業の広報担当者・藤田和重氏をゲストに招きます。
7,8	プレスリリース演習	情報発信の手段として最も一般的なのが「プレスリリース」の公開です。実際に作成し、学生間で講評します。
9,10	中国 SNS 事情	コーセーの雪肌精、小林製薬の"神薬"に代表されるインバウンド銘柄は、中国の SNS がきっかけで大ヒットしました。これら SNS ツールとどのように使われているかを概観します。
11,12	リスクマネジメントと情報発信	ネット社会においては、自社が悪いことをしていなくても、社会問題が飛び火し、炎上するケースが後を絶ちません。自分たちが炎上の当事者となったとき、風評被害を受けそうなどの対処法を学びます。

13,14 記者レク、プレゼン演習 日経ビジネスや経済番組などで度々取り上げられるスタートアップは、発信力が非常に優れています。資金調達や採用活動でも、発信力は重要な役割を果たします。プレスリリースの次の段階、「記者レク」をテーマに、1 人 15 分ほどの演習を実施します。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

普段、私自身が企業やビジネスパーソンを取材する際にも、情報発信に関してさまざまな質問を受けます。学生の皆さんも、ニュースを見て「なぜこんなに叩かれるのだろうか」「どうしてこの会社ばかり取り上げられるのだろうか」「わが社の広報体制は弱いのではないか」など、疑問に感じていることがあると思うので、これまで以上に意識して、「情報」に接し、講義で積極的にシェアしてください。
リリースの作成や記者レクの準備など、授業時間外の宿題に相当する作業が数回発生します。

【テキスト（教科書）】

実際のニュースを題材にすることが多いので、講義期間中にその都度指定します。

【参考書】

参考書は指定しませんが、課題をやり遂げるために、情報収集が必要になります。

【成績評価の方法と基準】

平常点（30 %）レポート（50 %）講義・議論への参加姿勢（20 %）

【学生の意見等からの気づき】

学生の SNS 運用レベルによって、シラバスの内容を変更することがあります。

【学生が準備すべき機器他】

講義中に特別な機材は使いませんが、課題の作成において PC など入力機器が必要です。

【その他の重要事項】

受講者には広報機能が薄い中小企業、スタートアップ、起業を目指している人、個人事業主などを想定しています。
学生の発表が組み込まれるため、授業計画は細部が変わることがあります。

【Outline and objectives】

Leaning how to communicate with consumers.

MAN520F2

中小企業政策論

Small Business Policy

松本 敦則 [Atsunori Matsumoto]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

主にベンチャーや中小企業に関する政策を考察し、それを実際のコンサルティングに生かせるようにする。特に中小企業を支援する立場から検討する。また、行政における支援の役割を理解する。さらにそれ踏まえうえて、実践的な指導・支援・アドバイスができるスキルを取得する。

【到達目標】

これから創業する人や既存の中小企業に対する様々な中小企業政策を理解する。また行政における支援の役割を理解する。さらにそれ踏まえうえて、実践的な指導・支援・アドバイスができるスキルを取得する。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

講義の他、中小企業を支援している政策担当者などのゲストスピーカーとの討議を行う。毎回、テーマに応じた簡単なレポートを提出してもらう。

さらに、2013 年度より地域の行政機関（市役所・区役所、中小企業支援機関等）の行政課題についての演習を始めた。本年度も継続して実施したいと考えている。

なお、中小企業政策に関する新しい動向や理論なども随意取り入れるとともに、実務に即して授業を構成する方針である。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 1 回	ベンチャー・中小企業支援を取り巻く現状 1	日本における現状と問題点を考察する。
第 2 回	ベンチャー・中小企業支援を取り巻く現状 2	地域の行政機関のベンチャー・中小企業（産業）政策についての検討。ゲストスピーカーを交えて議論する。
第 3 回	中小企業政策史 1	中小企業基本法を理解する。
第 4 回	中小企業政策史 2	中小企業政策の変遷を理解する。
第 5 回	地域中小企業政策 1	各自治体で行われている地域中小企業政策を理解する。ブランド・伝統工芸品、観光支援など。
第 6 回	地域中小企業政策 2	各自治体で行われている地域中小企業政策を理解する。商店街支援など。
第 7 回	中小企業支援機関 1	中小企業基盤整備機構、地域中小企業センターの役割を理解する。ゲストスピーカーを交えて議論する。
第 8 回	中小企業支援機関 2	商工会議所、商工会の役割やインキュベーション・マネージャーの役割を理解する。ゲストスピーカーを交えて議論する。
第 9 回	中小企業と金融機関 1	中小企業やベンチャー企業を取りまく金融機関の役割と現状を理解する。
第 10 回	中小企業と金融機関 2	信用保証協会等の役割と現状を理解する。
第 11 回	商店街等の課題解決演習 1	担当教員引率の上、現地調査グループ・ワーク。課題抽出。
第 12 回	商店街等の課題解決演習 2	グループ・ワーク。まとめ、資料作成。
第 13 回	商店街等の課題解決演習 3	グループ・ワーク。まとめ、資料作成。
第 14 回	商店街等の課題解決演習 4	最終報告会。担当教員によるまとめ。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

自分が住んでいる地域の中小企業支援機関や商工会議所等に関心を持ち、ベンチャーや中小企業支援に関する政策を理解しておくことが望ましい。

【テキスト（教科書）】

特になし

【参考書】

清成忠男（2009）『日本中小企業政策史』有斐閣

清成忠男（1996）『ベンチャー・中小企業優位の時代』東洋経済新報社

中小企業庁『中小企業政策利用ガイドブック』（毎年度発行）

【成績評価の方法と基準】

レポート課題（60 %）、平常点（20 %）、グループワークでの貢献度（20 %）

【学生の意見等からの気づき】

体系的・継続的・実践的な講義を行いたい。

【その他の重要事項】

2013 年度の演習は相模原市緑区役所のゆるキャラ「ミウル」のプロモーション戦略に関する課題をいただき、同役所で報告会を行った。

2014 年度は三鷹市役所、みたか都市観光協会から「商店街振興」、「フィルムコミッション」、「地域ブランド」に関する課題をいただき、三鷹ネットワーク大学にて報告会を行った。

2015 年度は墨田区役所から「商店街振興」、「インバウンド（観光）」、「地域ブランド」に関する課題をいただき、同役所にて報告会を行った。

2016、2017 年、2018 度は「商店街振興」について課題をもとに調査・発表を行った。

本年度は可能であれば行政機関で演習を行いたい。なお、授業スケジュールは演習先行政機関の都合により変更する場合がある。オフィスアワー「木曜日の 3 時限目」

【Outline and objectives】

We mainly consider policies related to ventures and small and medium enterprises, so that they can be utilized for actual consulting. We will examine these policies especially from the standpoint of supporting small and medium enterprises. I will also touch the subjects about the roles of the surrounding public small and medium enterprises supporting organizations and financial institutions, subsidies and grants of administration, and contact services ... etc.

MAN520F2

コンテンツビジネス論

Multi-use Content Business Strategy

岩崎 達也 [Tatsuya Iwasaki]

単位数：2 単位

学期：夏期集中/Intensive(Summer)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

スマートフォンが普及した現在のソーシャルメディア環境下では、従来のメディア文脈では捉えられない情報伝播の現状がある。メディアの受け手である生活者は、コンテンツをさまざまなデバイスで受け取り、さらに創作して発信するなど一つのメディアとして機能している。かつてのような広告・PR手法では情報は届かない時代になった。生活者参加のコンテンツ消費の時代には、どのようなコミュニケーション手法をとればよいのか、時代の捉え方やそれぞれのメディア特性を解説し、いまのコミュニケーションデザインの手法を伝授する。さらに、番組、映画、音楽、書籍などの多様化するコンテンツビジネスの現状を説明し、学際的な理論と実務的な手法を講義することで、使える知識としていく。また、経産省がコンテンツによるインバウンドを盛んに推進するが、コンテンツによる地域活性やツーリズムにも言及する。

【到達目標】

メディアの思想、現在のメディア状況、そしてメディアの受け手である生活者の今を把握する。コンテンツマーケティングや基本的なブランド論についても言及する。プロモーション施策である広告、PR、SPなどの考え方やいくつかの実例をもとに、基本的なコミュニケーションデザインができるところまで到達させたい。また、イノベーションを起こすためには、ものの発想の仕方、新たなとらえ方が重要になる。新たな切り口を生む発想法なども授業の中で身につけてもらう。

また近年、経産省や観光庁は「クールジャパン」や「ビジットジャパン」を積極的に推し進めるが、コンテンツを通じた地域振興やコンテンツツーリズムについても講義に取り入れ、地域ブランドづくりや地域振興のノウハウを理解してもらう。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

第1部：メディアの歴史と思想（1～6回）、第2部：メディアの受け手、生活者インサイト（7・8回）、広告コミュニケーション（9・10回）、第3部：地域とコンテンツ（11・12回）、メディアとスポーツイベント（13・14回）

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	・ガイダンス（授業の進め方） ・自己紹介	授業への臨み方。授業の進め方。採点方法。
2	・企画立案手法、発想の仕方。	イノベーションの基本は、ものをどうオリジナリティをもって発想するかということ。切り口発見の方法を学ぶ。
3	メディアとは。その歴史と思想	マスメディアの成り立ちと基本となるメディアの思想を学ぶ。ベンヤミン、マクルーハン、ブーアスティンなどを理解する。
4	テレビ、ラジオ、新聞、雑誌ほか	個々のメディア特性や問題点を見ていくことで、コミュニケーションデザインに活かす。
5	映画、インターネット、ソーシャルメディア、OOHについて	マスメディア以外の新たなメディアの動きについて学ぶ。デジタルサイネージやプロジェクションマッピングなど。
6	メディアの受け手の理解、生活者のインサイト	時代とともに、コンテンツの受け手である生活者も変化してきた。その変遷と現状を学ぶ。
7	メディア・コンテンツ産業の実務で活躍する人の講義・前半（予定）	メディアとコンテンツの実際をより具体的に感じ、身に着けてもらう。
8	メディア・コンテンツ産業の実務で活躍する人の講義・後半（予定）	メディアとコンテンツの実際をより具体的に感じ、身に着けてもらう。
9	広告概論（時代と広告の変容）	広告の考え方。実際の広告事例をあげて仕組みを説明する。

10	メディア・コミュニケーション（広告、SP、PR、OOH）	ヒット広告の仕組みの説明。最新のコンテンツクリエイティブフェスティバルにおける新しい広告の傾向。また、アーカー、ケラーなどのブランド論の基礎を学ぶ。
11	メディアと地域ブランド	東京一極集中の現状の中で、地域はどのようにメディア活用し、ブランド力を上げ、地域活性を図っているかを検討する。
12	メディアとツーリズム	ドラマ、アニメ、映画の舞台へのツーリズムが盛んである。コンテンツツーリズムに言及する。
13	メディアとスポーツイベント 箱根駅伝、オリンピック、ワールドカップなど	メディアにおけるスポーツイベントのとらえ方。スポーツコンテンツの現状とマネジメント。
14	ブランドストーリーのつくり方	地域も企業も商品も、事実の伝達だけでは伝わらない。物語の作り方を学ぶ。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

最近のメディアや情報伝播の特徴について注視し自ら分析しておいてください。メディアとコンテンツツーリズム（アニメ聖地巡礼やドラマツーリズムなど）についても意識して事前の情報を得ておいてください。

【テキスト（教科書）】

岩崎達也『実践メディア・コンテンツ論入門』慶応義塾大学出版会

【参考書】

小川孔輔『マーケティング入門』（日本経済新聞出版）
岩崎達也・小川孔輔編著『メディアの循環 伝えるメカニズム』（生産性出版）
増淵敏之・岩崎達也ほか『コンテンツツーリズム入門』（古今書院）

【成績評価の方法と基準】

最終レポート（50％）、クラス討論（20％）、出席（30％）。

【学生の意見等からの気づき】

座学を中心とした講義であるが、毎回の講義テーマにおけるディスカッションをしたい。学生たちも社会人であり、その道のプロである。当然日々問題意識をもって、自らの業務に取り組んでいるはずである。それぞれの意見交換によって、授業の幅も深みも増すことと思う。

【学生が準備すべき機器他】

特になし

【その他の重要事項】

メディアおよびコンテンツの状況は日々変化しており、最新の情報を加味していくため、内容に変更がある可能性がある。また、講義内容が授業の流れにより前後する場合がある。
*外部講師による、メディアおよびコンテンツの講義も考えている。

【Outline and objectives】

Under the current social media environment in which smartphones have become widespread, there is a state of information propagation that can not be grasped in the conventional media context. A consumer who is a receiver of media acts as one medium, such as receiving content on various devices, creating and transmitting it further. In the past advertisement / PR method, the information did not arrive. In the era of content consuming participation by consumers, I will explain what kind of communication method should be taken, how to catch the times and media characteristics of each, and teach the method of communication design now. In addition, we explain the present situation of diversifying content business such as programs, movies, music, books, etc., and lecture on interdisciplinary theory and practical method, so that we can use it as useful knowledge. In addition, although the Ministry of Economy, Trade and Industry will promote inbound by content actively, it also refers to local activity and tourism by

MAN520F2

中小企業総合経営論

General management for small and family companies

並木 雄二 [Yuji Namiki]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

経営管理科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

全社的な経営診断を踏まえ、経営戦略の策定、経営課題の抽出、課題解決を目指した実行計画策定という一連の経営戦略診断プロセスを学ぶことにより、中小企業経営について総合的かつ実践的な指導、支援、アドバイスができるスキルを修得する。

全社的に経営診断を実施するという想定で、検討の材料は可能な限り、経営を俯瞰的に把握できる定性的情報（経営者、社員へのインタビュー報告等）、定量的情報（財務、販売、生産、モラルサーベイ等）を盛り込んだ内容とする。

【到達目標】

- 1 経営戦略を策定するため必要となる分析を絞り込み、的確な分析ができること。
- 2 中小企業経営の特性を踏まえ、中期経営計画を策定するための基本戦略と戦略オプション（戦略候補、戦略代替案）を提案できるスキルを修得していること。
- 3 経営戦略を推進するための 2～3 つの重要課題について、具体的かつ実践的な提案ができるスキルを修得していること。
- 4 重要課題の解決策の 1 つとして、中小企業支援施策の活用を必要に応じてガイドできる知識を修得していること。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

中小企業経営への総合的な指導、支援、アドバイスができるため、実際の企業の経営診断を行い、それに基づいて経営戦略、また施策活用も含めた経営戦略の実行対策について提案を行う。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	外部環境分析、内部資源分析	全社的かつ総合的に、経営の現状分析、戦略形成のための分析の進め方を学ぶ。
2	外部環境分析、内部資源分析 演習（実習）	経営の現状分析について企業事例の演習を行う。
3	経営戦略立案	分析結果を踏まえ、ロジックを形成し、戦略立案、また経営課題を抽出する進め方を総合的に学ぶ。
4	経営戦略立案演習（実習）	経営戦略立案について企業事例の演習を行う。
5	経営課題の抽出と重点化	経営課題の抽出と重点化の手法を学ぶ。
6	経営課題の抽出と重点化演習（実習）	経営課題の抽出と重点化について企業事例の演習を行う。
7	中小企業のライフステージ別ファイナンス	ゲスト講師の日本人材機構栗本氏による事例などの解説を行う
8	ゲスト講師事例の討議とまとめ	事業再生などの事例を含めて具体的な討議を行う
9	中小企業施策の活用	中小企業支援施策の活用を必要に応じてガイドできる知識を修得する。
10	中小企業施策の活用事例	中小企業施策の活用の事例の実際を学ぶ。
11	発表	グループ別のプレゼンテーションを行う。
12	発表、講評	グループ別のプレゼンテーションを行う。
13	発表評価	企業経営者より講評をもらう。発表に基づいて評価点、改善点を説明する。
14	まとめ	中小企業の経営及び経営診断の体系を理解する

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

講義時間以外のグループワーク、フィールドワークが求められる。

【テキスト（教科書）】

特に指定なし

【参考書】

特に指定なし

【成績評価の方法と基準】

講義、グループワークへの貢献度 60%

発表、報告書の評価 40%

【学生の意見等からの気づき】

本年度授業担当者変更によりフィードバックできません

【その他の重要事項】

オフィスアワーは木曜日 12:40-13:20。

【受講要件】

実務経験 3 年以上必要。課外のグループワークに参加できること。

【Outline and objectives】

learn comprehensive and practical guidance on SME management, by learning a series of management strategy diagnosis process such as formulation of management strategy, extraction of management tasks and implementation plan aiming at problem solving, Learn the skills that you can give advice and advice.

MAN520F2

アントレプレナーシップ論

Innovation & Entrepreneurship

平石 郁生 [Ikuo Hiraishi]

単位数：2 単位

学期：夏期集中/Intensive(Summer)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

「イノベーションと起業家精神」をテーマとする。

アベノミクスによる異次元の量的緩和策と財政政策により株価の上昇が見られ、社会の「空気」に変化は見られるものの、実体経済、特に「産業構造」に関する「本質的な変化」は見られない。農業、医療、教育等、未だ頑固な規制に守られた産業構造が温存され、前代未聞の「少子高齢化」により人口減がほぼ確実となっている。また、BREXIT、トランプ大統領誕生等、既存の世界秩序を大きく揺るがす変化の真っ只中にある。

そのような環境要因を踏まえ、100年後も日本という国を存続させるには、現存するものを改善するのではなく、日本という国の新しいビジョンと構想を打ち出し、リスクを取って変革に挑むこと、つまり「イノベーションと起業家精神」が何にも増して必要である。

本講義では、担当教員「自らの起業経験」を踏まえて、イノベーションとは何か？ 機会とは何か？ どのようにして機会を見出すのか？ 起業に必要な能力は何か？ を学ぶことを目的とする。

【到達目標】

起業家精神の「本質」の理解、起業家的な「思考能力と行動様式」を見につけるための「最初のステップ（自分なりの理解と行動へ移すきっかけ）」となることを目標とする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

担当教員の計8度の起業経験および他の起業家の事例をケース材料として、ドラッカー、クリステンセン等の提唱する原理に当てはめて解説することを基本とする。また、今年度は、イノベーションと起業家精神に関する理解を深めるため、講義で解説したテーマに関して、受講生に発表してもらう機会を設けた。原則として以下のカリキュラムで進めるが、臨機応変に対応する。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	オリエンテーション	（自己紹介、講義の進め方等）
2	イノベーションと起業家精神	起業家およびイノベーションとは何か？
3	ビジネスモデルと事業戦略：その1	ケーススタディ：インタースコープの成功と失敗（v.s. マクロミル、インフォプラント）
4	ビジネスモデルと事業戦略：その2	ビジネスモデル構築への示唆 ～何が利益の源泉なのか？～
5	創業メンバーと組織デザイン：その1	「破壊的成長能力」を持つ組織とは？ 2つの質問： 1. 組織を創れるか？ 2. 自分のチームの求心力は何か？
6	創業メンバーと組織デザイン：その2	ベンチャーが成功するための4つの法則
7	資金調達と事業計画：その1	ケーススタディ：インタースコープ（事業計画、資本政策、資金需要）
8	資金調達と事業計画：その2	誰のお金を調達するか？：良いカネも悪いカネになる。
9	破壊的イノベーションのモデル：その1	2種類の破壊：ローエンド型破壊と新市場型破壊
10	破壊的イノベーションのモデル：その2	「破壊的」戦略としての可能性を見極める「3つの質問」。
11	イノベーションのための7つの機会：その1	ドラッカーの理論（原理と法則）
12	イノベーションのための7つの機会：その2	ケーススタディ： ・インタースコープ ・保険スクエア bang! ・カカコム ・フォートラベル ・AQUSH（ソーシャルレンディング）等
13	事業の定義は何故、必要か？	「劣後順位」と「事業の再定義」

14 Given Means & Given Goals 自分にとって成功を定義する。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

マクロミル、インフォプラント、インタースコープ、ウェブクルー（保険スクエア bang!：自動車保険の見積もり比較サイト）等（講師の実経験）、また、メルカリ、NewsPicks、Wantedly といった近年のベンチャー企業および Blockchain, Crypto Currency, CIO 等に関する基礎知識を習得しておくこと。また、自分自身の経験を振り返り、職業人として学んだこと、成功と失敗、その原因等について整理しておいて欲しい。

【テキスト（教科書）】

教員オリジナルの資料を使用。実際の経営資料等も含まれるため事前配布は行わない。必要に応じて、授業後に、配布可能なスライドを配布する。尚、スマートフォン、ソーシャルメディア、クラウドコンピューティング、クラウドソーシング、IoT、AI、VR/AR、FinTech 等、テクノロジーの「潮流」について学習しておいて欲しい。

【参考書】

イノベーションと企業家精神（P.F. ドラッカー、ダイヤモンド社、¥2,100）
イノベーションへの解（クレイトン・クリステンセン、翔泳社、¥ 2,000）
すべてを守れば、すべてを失う（田辺界一、プレジデント社、本体 1,600 円）等

【成績評価の方法と基準】

講義・議論への参加姿勢（50％）、発表・レポート等の内容（50％）

【学生の意見等からの気づき】

より深い「気づき」を得るためには、学生間および教員と学生によるディスカッションの機会が必要であること。今年度は、より一層、その点に留意して授業を創りたいと考えている。

【学生が準備すべき機器他】

学生側で使用する情報機器は特にない。

【その他の重要事項】

起業家、経営者の招聘を予定している。
オフィスアワー：授業終了後に教室で質問を受け付ける。

MAN520F2

起業論

Starting a Business

丹下 英明 [TANGE Hideaki]

単位数：2 単位

学期：秋学期後半/Fall(2nd half)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

本講義では、起業家活動のプロセスを学んでいただきます。具体的には、ビジネスプラン作成に必要な経営戦略やマーケティング、ファイナンスなどを学ぶとともに、それらを用いて、グループで実際にビジネスプランを作成してもらいます。

また、本講義では、受講者自らが問題解決する力を身に付けられるように、講義内にビジネスプランの発表をしていただきます。一方的な聴講型ではなく、アクティブ・ラーニング型の授業を目指すため、授業内での考察や発表、発言やディスカッションを重視します。

なお、本講義は、中小企業経営に関心のある方だけでなく、大企業内で新事業開発を目指す方や、大企業から独立しての起業を目指す方など、大企業向けも想定した講義内容となっております。幅広い方の受講をお待ちしております。

【到達目標】

起業家活動のプロセスを理解したうえで、みずからビジネスプランを作成し、プレゼンテーションすることができると期待します。

可能であれば、自治体などが実施するビジネスプランコンテストに応募できるようにする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

講義では、基本的知識や理論の説明を行うとともに、グループに分かれてビジネスプランを作成していただきます。そして、第 13、14 回の講義において、作成したビジネスプランを発表していただきます。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1、2	イントロダクション、起業とは何か	授業計画、授業内容および成績評価について説明するとともに、自己紹介とグループ分けを行う。 なぜ起業が求められているのか、起業家の特質とは何か、志の重要性について確認する。
3、4	起業してみよう	ビジネスのアイデアをどのように考えればよいのか、ゲストレクチャーの講義を受けて理解する。また、当該講義を踏まえて、各自ビジネスアイデアを考える。担当教員によるまとめを行う。
5、6	ビジネスアイデアの検討	ゲストレクチャー：日本政策金融公庫 各自が考えたビジネスアイデアをもとに、各グループでビジネスアイデアを検討する。 中間発表に向けて、ビジネスプランを作成する。
7、8	ビジネスプラン中間発表、ビジネスプラン作成のポイント	各グループで考えたビジネスプランについて、中間発表を行う。 また、ビジネスプラン作成のポイントについて説明する。
9、10	ビジネスモデルと戦略	ビジネスプラン作成において重要となる「差別化」について、ビジネスモデルとの関連性から説明する。
11、12	起業の実態	起業家による特別講義とディスカッションを行う。 担当教員によるまとめを行う。
13、14	ビジネスプランプレゼンテーションと総括	ゲストレクチャー：キズナジャパン株式会社代表取締役高崎義一様 各グループで作成したビジネスプランをパワーポイントまたはワードを用いて発表してもらう。 最後に、講義の振り返りと質疑応答を行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

毎回授業前にレジュメに必ず目を通した上で出席すること。

グループでのビジネスプラン作成に取り組むための準備（関連文献の調査・精読など）を必ず行うこと。

ビジネスプランの作成およびプレゼンテーション資料の作成については、授業時間外にチームごとに進めてください。

【テキスト（教科書）】

グロービス経営大学院『グロービス MBA ビジネスプラン』ダイヤモンド社、2010 年

【参考書】

長谷川博和『ベンチャー経営論』東洋経済新報社、2018 年

柳孝一『ベンチャー経営論：創造的破壊と矛盾のマネジメント』日本経済新聞社、2004 年

【成績評価の方法と基準】

授業への参加（出席、発言、ケース討議への参加、プレゼンテーション等々）50%、ビジネスプランの作成・発表 50%。60 % 以上で合格。

最終講義時までに、各チームで作成したビジネスプラン（データ）を合わせて提出すること。

【学生の意見等からの気づき】

新規科目につき該当なし。

【学生が準備すべき機器他】

講義では、パソコンを使うので、各自パソコンを持参することが望ましい。

【Outline and objectives】

This course focuses on learning the process of entrepreneurial activity. Specifically, we will learn management strategies, marketing, finance, etc. necessary for creating business plans. And we will actually create a business plan.

MAN520F2

海外企業経営研究 I

Study of Foreign Enterprises I

高田 朝子

単位数：2 単位

学期：夏期集中/Intensive(Summer)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目、海外研修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

国際化は日本企業にとって規模の大小に関わらず避けては通れない事象の一つとなっている。この講義ではアジア・オセアニア地域において、現地の政府機関、様々な規模の企業を訪ね、その国の経済事情やビジネス環境、経営のあり方などについて実態を調査する。

本年度はミャンマーを調査先として予定している。ただし、国際情勢その他安全が確保されない場合は変更もあり得る。

又、今年度から **GMBA** 学生も参加するために、多国籍チームで目標に到達することを経験する。

【到達目標】

日本から **A S E A N** への窓口としての現地企業の経営のあり方、現地に進出した日本企業の経営のあり方、何に苦勞し何が重要であるのか、現地化がどのように行われているのか、またはいないのか。実態について深く理解すると同時に、**M B A** 学生として今後自分が直面するであろう経営上の意志決定に必要な知識を吸収する。

又、多国籍チームでのディスカッションや、リサーチを経験することで各自のマネジメントスキルの向上を図る

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「**DP2**」「**DP3**」「**DP5**」に関連

【授業の進め方と方法】

事前に、訪問先企業についての事前研究をチーム毎に行う。

現地での聞き取り調査にて、疑問に思った点、自分なりの仮説の検証を行う。帰国後レポートを提出する。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】
あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	現地企業についての事前準備 1	現地製造業についての事前知識の吸収
2	現地企業についての事前準備 2	現地製造業についての事前知識の獲得 トリサーチクエッションの作成
3	初日移動日	羽田空港より現地へ
4	2 日目	現地市場環境視察
5	3 日前半	現地製造業訪問調査
6	3 日日後半	現地製造業訪問調査
7	4 日目前半	日本企業進出調査 1
8	4 日日後半	日本企業進出調査 2
9	5 日目前半	政府関連施設聞き取り
10	5 日日後半	移動日 現地から羽田空港
11	発表準備作成 1	グループ毎に発表の準備
12	発表準備作成	グループ毎に発表の準備
13	発表準備作成	グループ毎に発表の準備
14	発表会	何を学び、どう分析するか。チーム毎に発表する。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

訪問企業についての歴史、設立の経緯、ビジネスモデルについて丹念にサーチを行い、各自リサーチクエッションをまとめる

帰国後発表会を行う

授業時間以外にグループワークを要する。

【テキスト（教科書）】

特に指定しないが、各自自分の興味のある経営分野企業の海外進出について書かれた文献を読んでおくこと

【参考書】

ジェトロ 現地関連資料

【成績評価の方法と基準】

現地企業への質問の貢献度 50%

レポートならびに発表 50%

【学生の意見等からの気づき】

発表会の時間を、他の学生が参加しやすい時間にとる。

【その他の重要事項】

オフィスアワー

水曜 午後 3 時半より 6 時

木曜 午後 1 時半より 3 時

【Outline and objectives】

This is 5 days intensive class held in Australia in September. This class is a joint-class for IM Japanese MBA students. In this course, students will learn through their own eyes and ears about strategic and organizational challenges encountered by Japanese companies operating in ASEAN. Studying as part of an multinational cohort you will build a deeper understanding of the core disciplines in business and management and how they are linked to make businesses work.

MAN520F2

リテール・マネジメント

Retail Management

並木 雄二 [Yuji Namiki]

単位数：2 単位

学期：春学期前半/Spring(1st half)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

リテールマネジメントは、従来の商業・経営学的なアプローチをベースにしたが、現在の小売業に求められる最新経営実務や流通業務を革新する手法を学ぶ。流通を取り巻く経営環境が激しく変化している状況を見据え、フィールドを顧客の視点から分析し、支援者や実務家の立場で問題解決していくことを志向する。実際の実務事例を多く取り入れながら、流通の業務を革新できるプロフェッショナルを教育する。

【到達目標】

流通企業の経営診断についての知識を習得し、中小小売店舗などを改善できる実践的な視点とスキルを身につける。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

ゲスト・スピーカーによる講義も入れ、実務の実際に合わせた知識も習得する。グループワークで課題解決に取り組み、最終回に発表する。発表は外部の方も参加し評価する。2 回連続のため、講義回数は 7 回である。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	リテールマネジメントの概要	小売業経営の理解と小売業診断スキルについて学ぶ。
2	小売店経営の現状と課題	日本の小売業の現状を業態別、組織別に分析し、今後の小売店経営に求められる機能を学ぶ。
3	店舗生産性向上を高めるメカニズム	小売店の売上高、利益の構造を理解し、客数、客単価を向上させる技術を理解する。
4	ケース 1	商業経営の事例について学び、討議を行う。
5	店舗レイアウトとスペースマネジメント	店舗レイアウトの理論や実例を学び、効果を高めるスペースマネジメントの手法を理解する。
6	ケース 2	流通企業の事例について学び、討議を行う。
7	チェーンストアシステムと店舗運営原則	チェーンストアシステムと店舗運営の基本的な技術と顧客満足度を高める QSC の改善方法を学ぶ。
8	ケース 3	顧客満足度を高める事例について学び、討議を行う。
9	流通情報システムと活用	POS データとマーチャндаイジングシステムなどの技術とそれらを用いた診断や改善方法を学ぶ。
10	ケース 4	流通情報システムの事例について学び、討議を行う。
11	店舗経営診断と改善指導の技術	流通企業の経営診断の事例から経営診断、経営改善指導の取り組みの考え方や手順を理解する。
12	ケース 5	組織形態や規模、業種ごとの改善指導のポイントを学ぶ。
13	課題グループ発表、	グループごとに課題発表を行う。評価者は外部流通企業などからお招きする。
14	課題グループ発表	各グループの評価を行うとともに優秀グループを選出する。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

講義時間以外にフィールドワークとグループワークを行う。

【テキスト（教科書）】

授業中に適宜配布をする。

【参考書】

「スーパーバイザーの実務」（商業界）

他は授業中に適宜指示をする。

【成績評価の方法と基準】

授業テーマの取り組みと授業貢献（60 %）、課題の取り組みと発表（40 %）

【学生の意見等からの気づき】

受講者の関心によってゲストスピーカーを調整したい。

【その他の重要事項】

オフィスアワー

前期は水曜日 12 時 40 分～13 時 30 分

他は随時アポイントをお願いします。

【受講要件】

実務経験 3 年以上必要。課外のグループワークに参加できること。

【Outline and objectives】

Retail management learns how to innovate the latest management practices and distribution operations required for the current retail industry, based on traditional commercial and business approaches. Looking at situations where the business environment surrounding distribution is undergoing drastic changes, we analyze the field from the customer's point of view, and intend to solve problems from the standpoint of supporters and practitioners.

MAN520F2

MBA 特別講義（マクロ経済と人材経営）

Topics from Master of Business Administration

山田 久 [Hisashi Yamada]

単位数：2 単位

学期：春学期後半/Spring(2nd half)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

デジタル技術の革新やグローバルな経済関係の変化が進展するなか、企業経営を取り巻く環境は複雑化し、変化のスピードも加速しています。それは顧客、資金提供者、従業員、地域社会などステークホルダーと企業との関係が大きく変化していることを意味し、その変化を的確に捉えることで、新たなビジネスチャンスを掴むことが可能です。そうした認識のもと、「プロジェクト」を推進するにあたって有益な知見を様々な角度から提供すべく、本授業では、「経営環境（マクロ環境）—経営戦略—経営資源（人材）」という三層構造のなかに企業活動を位置づけたうえで、人材面に焦点を当てつつ企業と各ステークホルダーとの関係変化を多角的に取り上げ、複雑化する経営の課題とそれへ対応について考えていきます。事業環境の先行きを読むのに不可欠な、マクロ的な視点を取得することも目指します。

【到達目標】

グローバル規模で生じている経営環境変化の方向性を大掴みしたうえで、「コスト競争」ではなく、「イノベーション競争（付加価値競争）」を選択することの必要性を理解し、短期的な動向に惑わされことなく、長期的な展望に立って考えていく能力や姿勢を取得することを目標とします。とくに、人材面からのアプローチを中心に講義します。同時に、マクロ的な視点にとづき、物事を大局的につかむ能力の習得を目標とします。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP3」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

講義と討議を組み合わせた形で進めます。2コマ単位で進め、3コマ目以降、事前に出題されるテーマに関連した設問について、各人の意見を発表してもらったうえで、関連した講義を行います。その後、グループ討議を経て、テーマに関する考えを深めていきます。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】
あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】
なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1,2	イントロダクション—マクロ・経営・人材／企業経営を取り巻くマクロ環境の変化	マクロ的な見方とは、これからの企業経営・事業創造にとって重要なマクロ環境は何か、これにどう対処するか
3,4	事業戦略とプライシング戦略	低価格戦略の有効性と限界を整理し、値付け戦略を考える
5,6	コーポレートガバナンス論	経営をどう規律づけるか、従業員は会社にとってどのような存在か
7,8	働き方の未来	雇われない働き方（起業とインディペンデントコントラクター）、デジタル革命の影響
9,10	労働市場の日米欧比較からみた人材マネジメントの方向性	日米欧の労働市場の違いは何か、それをふまえた今後の方向性は
11,12	グローバル経営と人材活用	経営のグローバル化にどのような課題があるか
13,14	C S R 論	企業経営と社会問題のかかわり、企業の社会的責任は何か、それはなぜ必要か

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

事前（前回）に出題される、テーマに関連した設問について、各人の意見をまとめてきてください。

【テキスト（教科書）】

講義資料を毎回配布します。

【参考書】

拙書『市場主義 3.0』東洋経済新報社、『同一労働同一賃金の衝撃』日本経済新聞出版社、のほか、講義中に適宜提示します。

【成績評価の方法と基準】

出席および討議参加への積極度（50 %）とレポート（50 %）で評価します。

【学生の意見等からの気づき】

経済学部出身者以外にもマクロ経済を知ることの有用性が分かってもらえるよう、具体的なエピソードを交えながら解説することを心掛けます。

【Outline and objectives】

Business circumstances have been changing drastically during over the past 2 or 3 decades, which means the relationships of companies with stakeholders, such as customers, lenders, employees and local communities are changing. The objectives of this lecture are providing students with better understandings about new relationships with stakeholders, as well as acquiring macro-economic views to prospect the future.

MAN520F2

サービスマネジメント

Service Management

酒井 理 [Osamu SAKAI]

単位数：2 単位

学期：夏期集中/Intensive(Summer)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

サービス経済化がすすむ中、日本経済の主役は製造業からサービス産業へ移りつつあります。今後、我が国の経済をけん引し、雇用を創出するのはサービスセクターです。本講義は目に見えない無形財であるサービスを顧客に提供する際のマネジメントを学ぶことをテーマとしています。その際、有形財（モノ）のマネジメントとの違いに注目しながらサービスをいかに顧客に提供していくのかを考えていきます。講義は実践で使える知識の提供を強く意識します。現象を理解することよりも現場で使えるツールの提供に重点をおきます。プラクティカルなアプローチの立場で進めます。

【到達目標】

サービス・マネジメントの基本的知識と考え方を理解し、それらに応用したビジネス実践力を習得します。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

社会経験の豊かな学生の集まりである教室の「場」の力を十分に活用します。メンバー相互の刺激、知識の交流によって「知」の組み合わせによる付加価値が生まれるようにファシリテートして進めます。具体的には前半を講義によるツールの提供に、後半をワークおよびディスカッションの時間に充てて進めます。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 1 回	サービスビジネスを理解する	・サービスのタイプ ・サービスの特徴
第 2 回	サービスプロダクトを理解する	・サービスミックス ・サーバクションフレームワーク ・フロントステージとバックステージ
第 3 回	サービスデザイン	・新しいサービスビジネスを考案する ・サービスブループリント ・サービスエンカウンター
第 4 回	プライス	・ギャップモデル ・コストプラス法 ・ブレイクイーブンポイント ・サービスのプライシング
第 5 回	保証	・イールドマネジメント ・保証と補償の考え方 ・合意形成方法 ・サービスレベルアグリーメント ・パフォーマンス契約
第 6 回	プロモーションと顧客維持	・苦情処理、クレーム対応 ・顧客維持率と利益 ・新規顧客獲得と顧客維持の ROI
第 7 回	サービスロケーション	・立地魅力度の測定 ・グラヴィティモデル ・客動線とスタッフ動線
第 8 回	オペレーション	・立地の制約を超える方法 ・需給マッチングの方法 ・生産性向上のマネジメント ・待ち行列
第 9 回	顧客のマネジメント	・在庫マネジメント ・顧客満足の獲得と向上 ・不満発生の抑制とリカバリー
第 10 回	スタッフマネジメント	・サービスプロフィットチェーン ・インターナルマーケティング ・従業員満足の向上
第 11 回	ケーススタディ	サービスビジネスのケースでワークをおこないます
第 12 回	ケーススタディ	サービスビジネスのケースでワークをおこないます
第 13 回	ケーススタディ発表	プレゼンテーションとディスカッション
第 14 回	ケーススタディ発表	プレゼンテーションとディスカッション

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

様々なサービスを実際に利用することで、顧客としてのサービス経験を蓄積してそれを自分なりに整理しておいてください。

【テキスト（教科書）】

特に指定しません。

【参考書】

南方建明・宮城博文・酒井理（2015）『サービス業のマーケティング戦略』中央経済社。

近藤隆雄（2007）『サービスマネジメント入門第 3 版』生産性出版。

ポール・W・ファリス他（2011）『マーケティング・メトリクス 原著第 2 版』ピアソン。

ジェームス・トゥボール（2007）『サービス・ストラテジー』ファーストプレス。

トーマス・T・ネイゲル他（2004）『プライシング戦略』ピアソン・エデュケーション。

ベルンド・スタウス他（2008）『苦情マネジメント大全』生産性出版。

【成績評価の方法と基準】

授業への参加 70 %、期末レポート（ケース課題）30 % で評価します。

【学生の意見等からの気づき】

遠隔授業となる年次には、遠隔での学びにも十分配慮した講義を意識します。

【学生が準備すべき機器他】

資料のアップロードに授業支援システムを使用します。

【Outline and objectives】

The theme of this lecture is to learn management in providing customers with services that are invisible intangible goods.

While paying attention to differences from tangible goods management, we will consider how to provide intangible services to customers.

The lecture is practical oriented that strongly considers providing knowledge that can be used in practice. In addition to understanding phenomena, we will focus on providing tools that can be used at the worksite.

MAN520F2

課題解決演習 I

Research project for consulting and strategy building I

松本 敦則 [Atsunori Matsumoto]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

ある演習先機関の特定の課題について、具体的な解決策を策定することを通して、指導・支援・アドバイスができるスキルを取得する。演習先機関は、中小企業のみならず、地方自治体の産業政策課、商店街組合などから選定したい。

【到達目標】

ある課題に対し、これまで IM で取得してきた経営戦略や経営分析、マーケティング等の知識を総動員し、解決策をグループで作り上げ、実効性のある提案を行えるようにする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、に関連

【授業の進め方と方法】

授業は教室でのグループワークと演習先機関に訪問から成り立つ。訪問は2～3回の予定。プレゼンテーション資料を作成し。最終回は演習先機関にて報告会を行う。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】
あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】
あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
第1回	課題解決演習	導入講義、演習の進め方
第2回	課題解決演習	資料収集の方法
第3回	課題解決演習	演習先機関訪問・インタビュー調査 担当教員引率の上、現地調査
第4回	課題解決演習	演習先機関訪問・インタビュー調査 担当教員引率の上、現地調査
第5回	課題解決演習	調査・グループワーク 専門分野のゲストスピーカーとの討論
第6回	課題解決演習	調査・グループワーク 専門分野のゲストスピーカーとの討論
第7回	課題解決演習	演習先機関訪問調査・インタビュー調査
第8回	課題解決演習	演習先機関訪問調査・インタビュー調査
第9回	課題解決演習	調査・グループワーク、プレゼン資料作成
第10回	課題解決演習	調査・グループワーク、プレゼン資料作成
第11回	課題解決演習	調査・グループワーク、プレゼン資料作成
第12回	課題解決演習	調査・グループワーク、プレゼン資料作成
第13回	課題解決演習	演習先機関で最終報告会 現地での実習・担当教員によるまとめ
第14回	課題解決演習	演習先機関で最終報告会 現地での実習・担当教員によるまとめ

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

基本的には授業時間内だけで授業を行うが、関連調査や資料収集、グループワークなど自主的に時間外に行うことはありうる。

【テキスト（教科書）】

授業中に適宜指示する。

【参考書】

授業中に適宜指示する。

【成績評価の方法と基準】

レポート課題（50％）、グループワークでの貢献度（30％）、演習先機関の評価（20％）などから総合的に評価する。

【学生の意見等からの気づき】

グループワークの編成や現場実習の方法を再度検討していきたい。

【その他の重要事項】

スケジュールは演習先機関の都合に合わせて修正する可能性もあるが、この地域になっても18時30分からの6限の授業前には必ず大学に戻てくれるよう時間を設定したい。

具体的な演習先機関や講義の内容は、別途説明会を開催する予定である。

2016年度は東京都杉並区のイタリアンレストランの新事業立案・プロモーション戦略を行った。

2017年度は東京都北区の輸入販売業者の新事業立案・プロモーション戦略を行った。

なお、課題解決演習 I と II は隔年開講である。I と II の到達目標や授業レベル、方法等は同じであるため、独立した授業と捉えて参加してほしい。

本授業は演習のため、他専攻の学生は受講不可とする。

オフィスアワー「木曜の3時限目（13:30-15:00）」

【Outline and objectives】

We will conduct exercises to extract specific tasks for a company that accepts practical training, and then formulate concrete solutions for it.

Through this exercise, we will acquire skills to instruct, support and advise small and medium enterprises.

I would like to select companies that accept practical training not only from small and medium enterprises but also from various institutions such as the local government's industrial policy department, shopping district association ... etc.

MAN520F2

コストマネジメント

Cost Management

石島 隆 [Takashi Ishijima]

単位数：2 単位

学期：秋学期後半/Fall(2nd half)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

企業において発生するコスト（原価や費用）は、収益獲得のために不可欠のものであるが、これを適切にマネージすることにより、企業の収益性を高めることが可能である。

学生は、本授業において、コストを把握（認識・測定）するための原価計算の理論と方法、及びそのコストをマネージするためのプランニングとコントロールに関する理論と方法について学ぶ。

【到達目標】

学生がコストマネジメントの理論を活用して、自らが所属する組織又は支援対象組織におけるコストに関する問題点を分析し、改善策の策定ができるようになることを目標とする。

学生がコストマネジメントに関して自らテーマを選定して事例調査を行った結果を発表するとともに、最終レポートとして報告することで目標達成度を評価する。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

授業方法は、講義を中心とするが、内容をより深く理解するために、適宜ノート PC を用いた計算演習を行う。また、事例調査に基づく発表を求める。さらに、コストマネジメントの実務における課題及び改善策を把握するため、ゲスト講師を招聘する。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	コストの把握とマネジメントの全体像	コストの把握とマネジメントの全体像を説明し、授業の達成目標を共有する。
2	原価計算の理論と方法	原価計算の分類、費目別・部門別・製品別計算の一連の流れを説明し、計算演習によって理解する。
3	標準総合原価計算と原価差異分析	標準総合原価計算と原価差異分析の方法を説明し、計算演習によって理解する。
4	個別（プロジェクト別）原価計算と原価管理	建設工事や受託ソフトウェア開発で用いられる個別（プロジェクト別）原価計算と原価管理の方法を説明し、計算演習によって理解する。
5	直接原価計算と損益分岐点分析	直接原価計算と損益分岐点分析の方法を説明し、計算演習によって理解する。
6	ライフサイクルコスト、環境コストマネジメント、品質コストマネジメント	製品のライフサイクルを通じたコストの把握とマネジメント（ライフサイクルコスト、環境コストの把握とマネジメント）及び品質コストの把握とマネジメント（品質コストマネジメント）、について、事例を用いて解説し、討議する。
7	MFCA (Material Flow Cost Accounting)、ABC (Activity Based Costing)、BSC (Balanced Score Card)	MFCA (Material Flow Cost Accounting)、ABC (Activity Based Costing) 及び BSC (Balanced Score Card) について、事例を用いて解説し、討議する。
8	原価企画活動、原価低減活動、国際的な税金コストのマネジメント	原価企画活動、原価低減活動、国際的な税金コストのマネジメントについて、事例を用いて解説し、討議する。
9	コストマネジメント事例研究 (1)	コストマネジメントの実務について、ゲスト講師を招いた講義を行う。
10	コストマネジメント事例研究 (2)	上記のゲスト講師への質疑及び討議を行う。担当教員による講評とまとめを行う。
11	学生による事例発表と討議 (1)	学生が選んだコストマネジメントに関するテーマについて、事例発表を求め、討議する。
12	学生による事例発表と討議 (2)	上記と同様に学生による事例発表と討議を行った後、担当教員より関連する事例の解説を行う。

13	学生による事例発表と討議 (3)	学生が選んだコストマネジメントに関するテーマについて、事例発表を求め、討議する。
14	学生による事例発表と討議 (4)	上記と同様に学生による事例発表と討議を行った後、担当教員より関連する事例の解説を行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

コスト・マネジメントの実践に関して、学生がテーマを選定して、事例調査（直接訪問調査、関連文献調査のいずれも可）を行い、調査結果の発表を求める。

【テキスト（教科書）】

加登豊・李建『ケースブック コストマネジメント（第2版）』新世社（¥2,450+税）
なお、上記のテキストの改訂版等が発売された場合は、最新版を使用するが、受講において第2版でも学習に差し支えないように配慮する。

【参考書】

【管理会計の事例に関する参考書】

金子智朗『ケースで学ぶ管理会計－ビジネスの成功と失敗の裏には管理会計の優劣がある－』同文館出版（¥1,900+税）

【国際税務に関心のある学生向けの参考書】

田川利一『図解&ケース 国際タックスプランニング入門（第2版）』中央経済社（¥3,400 +税）

【成績評価の方法と基準】

授業中に行う討議への積極的な参加と発表（60%）

最終レポート（40%）

【学生の意見等からの気づき】

授業中の討議・演習の機会を増やし、コストマネジメントの考え方が体得できるようにする。

【学生が準備すべき機器他】

前半の授業で、Excel を用いた計算演習を行う。また、資料はeラーニングシステムからのダウンロードによる配付のため、毎回 PC を持参すること。

【その他の重要事項】

授業中での活発な質問と討議を期待する。

<オフィスアワー>

月曜日 5 限目（16:50-18:30）

この日時の都合が悪い学生については、個別に調整するので、E-Mail で連絡いただきたい。

【Outline and objectives】

Costs (costs and expenses) incurred in companies are indispensable for earning revenue, but by appropriately managing this, it is possible to increase the profitability of the company.

In this class, students learn about the theory and method of cost accounting for grasping (recognizing and measuring) costs, and the theory and method of planning and control for managing the costs.

MAN520F2

アントレプレナー・ファイナンス

Entrepreneur Finance

松田 庄平 [Shohei Matsuda]

単位数：2 単位

学期：夏期集中/Intensive(Summer)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

ファイナンスの知識は、経営者にとって正しい財務上の意思決定を行うにあたり、またコンサルタントにとって的確な経営アドバイスを行うにあたりきわめて重要であり、それぞれのビジネスの成否を大きく左右します。この授業は重要な基礎ファイナンス理論および起業家（アントレプレナー）にとってのベンチャーの資金繰りを計画管理し、企業価値の最大化を現実社会で実現するために必要な叡智の修得を目標とします。コーポレート・ファイナンス（資金調達、事業投資、キャッシュフロー管理）およびインベストメント・ファイナンス（ポートフォリオ理論）の概念を広く理解し、その中でアントレプレナーにとっての企業価値を最大化するために必要な知識の修得に焦点をあてます。現在価値の理解の過程では、エクセル（ソルバー・およびベンチャー・シム）およびファイナンス計算機の使用法を含め学習します。受講者全員が一定の目標水準に達するようにきめ細かくサポートします。

【到達目標】

以下の 4 つを目標とします。

- ①主要なアントレプレナー・ファイナンス理論の枠組を理解する。
- ②アントレプレナー自らが作成するベンチャー事業計画の財務計画を作成し、整合性（キャッシュフロー、財務リスク、企業価値、株式保有比率）を確保し、検証することができる。
- ③事業計画、財務諸表相互間の整合性を保ちつつ事業価値および自らの株式持分の最大化をリアルオプションおよびシミュレーションを駆使し計画することができる。
- ④キャッシュフローを予測、分析し、ベンチャー企業の流動性を確保することができる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

授業は効率性を重視し、主に演算演習を交えた講義形式で行います。ケーススタディ、ミニケースも適宜利用します。講義では事前に教科書に沿ったパワーポイントの講義ノート配布するので予め理解に努めてください。各講義終了後にケーススタディまたはミニケースの課題を与えることがあるので、翌週の授業開始時に発表できるよう準備願います。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 1 回	オリエンテーション	講義の進め方と成績評価について説明する。ファイナンス計算機、HP 12 C の操作方法を理解する。
第 2 回	アントレプレナー・ファイナンスの特徴	アントレプレナー・ファイナンスの目的およびコーポレート・ファイナンスとの対比でその特徴を理解する。
第 3 回	企業価値評価の基礎理論 (1)	HP 1 2 C およびエクセルを利用し、DCF 法による割引キャッシュフローの演算演習を行う。
第 4 回	企業価値評価の基礎理論 (2)	プロジェクトの投資意思決定の各手法 (DCF 法、IRR、Discounted Payback Period 等)を確認する。
第 5 回	企業価値評価の基礎理論 (3)	ポートフォリオ理論と株式の期待収益率の基礎的な考え方を踏まえ、起業家にとっての資本コストの本質を理解する。
第 6 回	企業価値評価の基礎理論 (4)	利益の極大化のためのエクセルソルバーの利用方法を演習する。
第 7 回	新規事業の収益モデルの類型	新規事業の収益モデルの類型を修得し、事業アイデアを収益ストリームに結びつけるための思考訓練を行う。
第 8 回	資本構成の最適化 - 利益還元策と資本構成	資本構成が企業価値に無関係とする MM 仮説を理解した上で、ベンチャーの起業家にとり、法人税の存在する現実のビジネスでの最適資本構成を模索する。アントレプレナー・ファイナンスでの最適資本構成はコーポレート・ファイナンスの考え方とは全く異なることを理解する。

第 9 回	事業計画の網羅性と財務的面的役割	起業家にとっての事業計画（財務計画）の重要性を認識し、事業計画の目的、必要とされる記載事項を理解する。事業計画の策定方法を確認する。事業（財務）計画を策定するにあたり、財務予測の各手法を理解する。
第 10 回	財務予測の手法	不確実性が高い事業の財務計画を策定するにあたっての、シミュレーション、リアルオプションの有用性を理解し、財務計画に組み込むスキルを修得する
第 11 回	シミュレーション、リアルオプション	事業計画に即し、環境の変化に応じ、シミュレーションおよびシナリオ分析の行える統合財務計画書の有用性を理解し、作成演習を行う。
第 12 回	統合財務計画書の策定	ベンチャー企業の資本・資金調達手段である、エンジェル投資、ベンチャーキャピタル、株式公開、クラウド・ファンディング、政府系融資につき理解し、企業の発展段階とそれぞれの有用性を認識する。
第 13 回	ベンチャー企業の資金調達	ベンチャー企業の企業価値評価方法として、ベンチャーキャピタル法の Pre-Money, Post-Money の各評価方法を理解する。DCF 法および PER の適用と、資金調達において、分割調達 (Staging) 等、デールストラクチャーの重要性を認識する。
第 14 回	ベンチャー企業の価値評価	

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

財務・会計に関して、ある程度の予備知識を必要とする。講義の進行の中で理解が及ばない場合は、自ら学習することが必要であり、質問は講座期間中、火曜日、木曜日、土曜日に適宜受け付ける。参考書は個人の知識と経験レベルに応じて適宜紹介する。講義ノートはパワーポイントで事前に配布するので、授業前に目を通しておくこと。内容が不明な部分は、適宜参考書を参照して欲しい。講義中に利用するケーススタディ、ミニケースは基礎的な演算の訓練や自己の意見をまとめる為に予習が必要である。

【テキスト（教科書）】

特になし

【参考書】

『MBA 起業家育成』 バイグレイブ 学習研究社、1996 年。
『アントレプレナー・ファイナンス』 スミス等 中央経済社、2004 年。
『アントレプレナー・ファイナンス入門』 忽那憲治、山本一彦、上林順子 中央経済社、2013 年
何れも必要箇所は配布する。

【成績評価の方法と基準】

各種課題およびケースレポート (80%)。出席と授業貢献 (20%)。

【学生の意見等からの気づき】

多くの意見を期待します。

【学生が準備すべき機器他】

パソコン（ノート PC）およびスマートフォン（またはファイナンス計算機 HP-12C)

【その他の重要事項】

事前に講義ノートに目を通し、解りにくい箇所は参考書等で疑問点を調べておくこと。ケーススタディ、ミニケースの事前課題がある場合は、予習で考えを纏めておくこと。また、事前に疑問点等を明確にしておくこと。質問は授業終了時に受け付ける。

【Outline and objectives】

Corporate executives should know finance theories in order to make proper corporate decisions. This finance course will provide you with the necessary knowledge to evaluate and maximise the value of entrepreneurial ventures. The necessary knowledge would include; risk evaluation, discounted cash flow, portfolio theory, financing structure and real options. Excel financial functions will be used to facilitate the understanding of the net present value concept. By the time the class is complete, participants are expected to have comprehensive knowledge about entrepreneurial finance.

MAN520F2

中小企業ビジネスシステム論

Small and Medium Enterprise Business System Theory

藤川 裕晃

単位数：2 単位

学期：秋学期後半/Fall(2nd half)

授業分類：専門講義

経営管理科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

中小企業は大企業と規模が異なることだけではなくて、業務分野、組織構成、業務プロセス、ビジネスモデル・展開などにも違いが出てくる。それらは、海外展開、情報化、サプライチェーンの整備などへの戦略や戦術によって影響を受ける。また近年の少子高齢化や海外からの労働者の受け入れなどで事業継承をどうするか、更に企業の一番重要な経営資源である人材の育成にも重点がある。そこで実際に中小企業の診断にあたって必要とされる、ビジネスモデル、国際化、事業継承、情報化、サプライチェーンマネジメントおよび人材育成のテーマから中小企業の問題と対応策を理解する。

【到達目標】

- ①ビジネスの仕組みから中小企業の事業プロセスの全体像が理解できる。
- ②ビジネスシステムを構築するのにどのようにすれば良いかが理解できる。
- ③イノベーション新規事業創造、事業縮小や廃業の際の留意点を理解できる。
- ④中小企業を診断する際の着目点について理解する。
- ⑤企業診断の際の心構えや方法について理解できる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

座学主体で進めるが途中にグループ・ディスカッションや演習を交える。1 日で 2 回の講義を連続的に行うことから 2 回を 1 セットとしてそれぞれ 1 日で 1 つのテーマを扱う。初めの 2 回は全体像を話す、それ以降の 12 回は 6 つのテーマを 2 回で扱い、2 限目の講義の最後に個人演習とグループ演習を行う。また、講義終了後にレポート提出がある。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	オリエンテーション、授業コンセプト	中小企業ビジネスシステムとは、中小企業の業容、企業形態
2	中小企業とベンチャービジネス	中小企業の定義、ベンチャービジネス、演習 1
3	ビジネスシステム（1）	ビジネスモデルとは、ビジネスモデル定義、ビジネスモデルのパターン
4	ビジネスシステム（2）	イノベーション発想、中小企業戦略、ドメイン、演習 2
5	経営の国際化（1）	国際経営、多国籍企業、知財管理、リージョナルマネジメント
6	経営の国際化（2）	中小企業の国際化戦略、VRIO 分析、演習 3
7	事業継承（1）	中小企業の経営者像、事業継承問題、M&A
8	事業継承（2）	中小企業の M&A、事業継承事例、演習 4
9	情報化（1）	情報化とは、戦略的情報システム、ERP、情報システムの運用
10	情報化（2）	中小企業の情報化、新技術動向、演習 5
11	サプライチェーン（1）	SCM とは、SCM による経営侵略の実現、SC の崩壊
12	サプライチェーン（2）	中小企業における SCM、SC の切断への対策、演習 6
13	人材育成（1）	経営組織、トップマネジメント、人的資源管理
14	人材育成（2）	動機付け、中小企業の人材育成問題、演習 7

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】
前回の講義の復習をしておくことが望ましい。

【テキスト（教科書）】
レジュメを配布する。

【参考書】

小川正博『中小企業のビジネスシステム』同友館、2015 年。
藤川裕晃『マネジメントの基礎』創成社、2015 年。
浅川和宏著「グローバル経営入門」、日本経済新聞社、2003 年
五味紀男・安田賢憲編著「国際経営論の基礎」、文真堂、2008 年

末吉孝生著「ビジネスモデルの基本」、ソシム、2018 年
西岡他著「サプライチェーンのリスクマネジメントと組織能力」、同友館、2018 年
大場允晶・藤川裕晃著「生産マネジメント概論 戦略編」、文真堂、2010 年
植田・桑原・本多・義永著「中小企業・ベンチャー企業論」、有斐閣、2006 年
高橋聡著「会社は廃業せずに売らない」、実業之日本社、2018 年
大原・松原・早嶋著「M&A 実務のプロセスとポイント」、中央経済社、2014 年
折橋靖介著「経営学要論」、白桃書房、2003 年
十川廣國著「経営組織論」、中央経済社、2006 年
大場允晶、藤川裕晃著『経営情報システムとビジネスプロセス管理』創成社、2013 年

【成績評価の方法と基準】

2 回に 1 回演習（合計 7 回）を行い、その評価を平常点とする。
また、レポートの提出を求める。授業への積極的な参加、発言なども考慮する。
平常点 70%、レポート提出 30% で評価する。

【学生の意見等からの気づき】

本年度授業担当者の変更によりフィードバックできません。

【学生が準備すべき機器他】

なし。

【その他の重要事項】

質問・相談がある場合には、
1. 講義に関する質問は、当日の演習のシートの最後に質問欄を設けるのでそこで質問をしてください。次回の講義の冒頭でお答え致します。
2. それ以外の場合には、メールで講師に、質問・相談内容（日時、質問事項など）などを伝えてください。

【Outline and objectives】

Small and medium-sized enterprises differ not only in scale from large enterprises, but also in business fields, organizational structure, business processes, business models, development and so on. They are influenced by strategies and tactics for overseas deployment, informationization, supply chain development, etc. There is also an emphasis on how to succeed business as a result of recent declining birthrate and aging society, accepting workers from overseas, and cultivating human resources who are the most important management resources of the company. Therefore, understand SME problems and countermeasures from the themes of business model, internationalization, business succession, informationization, supply chain management and human resource development, which are actually needed for diagnosis of SMEs.

MAN520F2

地域貢献ビジネス論 (社会起業家論)

Business Theory of Community Contribution

大久保 あかね [Akane Ohkubo]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

地域貢献ビジネスや、社会問題に取り組む社会起業家に関して、その目的や背景、手法や成長過程などを近年の事例をもとに分析、研究します。企業による社会貢献活動や、NPO、行政と市民との協働による活動の役割や位置づけを、政策や経済・社会の変化と比較しながら理解します。

【到達目標】

地域の様々な問題を解決するために、社会的利益と事業収益を両立することを目的とした地域貢献ビジネスが注目されています。本講義では地域が抱える課題の解決を主眼とした地域貢献事業に対して、歴史や社会制度の変遷、現状分析などの理論的理解を進めるとともに、まちづくり、6 次産業化などに取り組む社会起業家を招へいし具体的事例を学ぶ。さらに地域貢献ビジネスの現場を視察するなど、多面的に学ぶ機会を提供します。受講生が、本講義を通して各自のプロジェクトにおいて解決すべき社会課題の抽出方法、解決の手法のヒントを得ることを期待します。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

授業では、はじめに地域貢献ビジネスや社会的企業や社会起業家の基礎的な概念や制度の変遷、先進国事例などを整理します。該当する分野の政府報告書や文献、論文など理論的理解を深めたのち、具体的な実践事例を紹介していきます。

また、ゲストスピーカーを招へいする場合、受講生は事前にゲストに対して情報収集をして講義に臨んでください。ゲスト講師との討議に積極的に参加することを期待します。

受講生は各自が選択したテーマ毎に地域課題や地域貢献事業を分析するグループワークに取り組み、プレゼンテーションをしていただきます。※ゲストのスケジュールに合わせて講義内容を調整したり、地域貢献ビジネスの現場を見学する校外実習も計画します。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
1 回	オリエンテーション (受講生の要望を把握します)	地域貢献ビジネス論の講義の進め方を説明する。 受講生からの要望をこのオリエンテーションで把握し、講義の組み立てを再考することも可能。 地域貢献ビジネス、社会的企業、社会起業家の定義、社会における意義と役割などを概観する。
2 回	地域貢献ビジネス・社会起業家の歴史と現状	社会環境の変化の中で、「地域貢献ビジネス」「社会起業家」に求められる役割がどのように変遷したかを整理する。 現代における企業の社会貢献、共有価値、社会リーダーの概念を整理する。
3 回	地域貢献・社会的企業に関わる制度の国際比較①	・イギリス、イタリア、アメリカ、オーストリア等の政策比較 参考資料：内閣府『社会的企業についての法人制度及び支援の在り方に関する海外現地調査 報告書（平成 23 年 3 月） 内閣府委託調査『社会的インパクト評価等に関する海外（欧州）調査（平成 28 年度）』
4 回	地域貢献・社会的企業に関わる制度の国際比較②	特に日本における社会起業の特色、意味と役割を受講生と討議する。
5・6 回	地域コミュニティにおける地域貢献ビジネスの事例① ／農商工連携と地域開発	地域資源の有効活用のための農・商・工連携（6次産業化）の意義と効果を社会背景の変化と比較しながら理解する。

7・8 回	地域コミュニティにおける地域貢献ビジネスの事例② ／中心市街地の課題解決（ゲストスピーカーを招へい予定）	産業構造や社会情勢の変化中で中心市街地が抱える課題を理解する。 商店街を中心とした地域再生に取り組む社会起業の先進事例から課題解決の手法を整理する。
9・10 回	地域貢献ビジネスの現実（フィールドワーク）	地域貢献ビジネスの実践家を訪問し、具体的な事例を整理する。 日曜日などを利用し、終日の視察となるが、受講生には積極的な参加を期待する。
11・12 回	地域貢献ビジネスの課題整理①	フィールドワークや事例研究での学びから、具体的な地域貢献ビジネスを選択し、課題を整理する。 ※テーマ別にグループで作業するグループでのディスカッションを想定。
13・14 回	地域貢献ビジネスの課題整理②	グループごとに整理した内容をプレゼンテーション形式で発表、相互の意見を参考に現在の地域貢献ビジネスの課題と今後の方向性を検討する。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

地域貢献とビジネスを両立する社会的企業の身近な事例や地域づくりに関連した情報に敏感になってください。講義で提示する事例のほかに、地域活性にかかわるニュース素材など、身近に起こった社会現象について、社会起業家論の文脈で読み解く習慣をつけてください。

【テキスト（教科書）】

『観光学と地域振興』大久保あかね著、中央経済社
講義で使用するスライド（ppt）は、基本的に講義前に各自がPC等にダウンロードできるようにしています。

【参考書】

※講義の中で適宜紹介します。
内閣府『社会的企業についての法人制度及び支援の在り方に関する海外現地調査 報告書（平成 23 年 3 月）』
→ www5.cao.go.jp/npc/pdf/syakaiteki-kaigai.pdf
塚本一郎・山岸秀雄 編著（2008）『ソーシャルエンタープライズ—社会貢献をビジネスにする』、丸善出版
山本隆 編著（2014）『社会的企業論—もう一つの経済』、法律文化社
シルヴァン・ダニエル、マチュー・ルルー著（2006）『未来を変える 80 人—僕らが出会った社会起業家』、日経 BP 社
駒崎弘樹（2007）『「社会を変える」を仕事にする—社会起業家という生き方』、英治出版
渡邊奈々（2006）『チェンジメーカー—社会事業家が世の中を変える』、日経 BP 社
渡邊奈々（2007）『社会起業家という仕事—チェンジメーカーⅡ』、日経 BP 社
島田洋平（2015）『僕らのリノベーションまちづくり—ほしい暮らしは自分でつくる』、日経 BP 社
百世瑛衣乎（2010）『社会起業家スタートブック—自分と社会を生かす仕事』、亜紀書房
岩佐十良（2015）『里山を創生する「デザインの思考」』、メディアファクトリー
米倉誠一郎 監修（2010）『社会貢献でメシを食う。—だから、僕はプロフェッショナルをめざす』、ダイヤモンド社
高橋博之（2015）『だから。僕は農家をスターにする～「食べる通信」の挑戦』、CCC メディアハウス

【成績評価の方法と基準】

講義中の討議（20%）・発表（30%）
期末レポート（50%）

【学生の意見等からの気づき】

◇受講生の感想等
フィールドワークでの学びが刺激的であった。もっと多くの学生が参加すべきと思った。
3 名の実践家がそれぞれ個性的であった。地域の課題をその現場で確認することができたのがよかった。
ケーススタディなどの事例選定には、受講生の希望を反映する。
グループでのディスカッションが学びを深める効果が高い。
実務家との質疑応答は、グループ単位で行うと活発に意見交換ができる。
◇学生の感想からの気づき
2018 年度のフィールドワークは、静岡県内 3 か所を訪問する強行スケジュールであったが、受講生の満足度が高かったようだ。
次年度も効果的なフィールドワークを検討したい。

【学生が準備すべき機器他】

講義資料を各自のPCで確認できるようにしています。

【その他の重要事項】

質問、講義内容への要望は基本的にメールで受け付けます。

【Outline and objectives】

In this lecture, I will learn about community contribution projects and social entrepreneurs who tackle social problems. Based on recent cases, we analyze and study the purpose and background of practitioners, their methods and growth process. Compare with the history of Japanese policy, position corporate social contribution activities, the role of activities by NPOs, understand the administration and the cooperation of citizens.

MAN520F2

MBA 特別講義 (イノベーションの歴史)

MBA Special Lecture(History of Innovation)

米倉 誠一郎 [Seiichiro YONEKURA]

単位数：2 単位

学期：春学期後半/Spring(2nd half)

授業分類：専門講義

経営管理修士科目

【授業の概要と目的 (何を学ぶか)】

ビジネスマンにとって必要な教養として、イギリス、アメリカ、日本におけるビジネスとイノベーションの歴史を学ぶ。

【到達目標】

イギリスの産業革命から、アメリカのビッグビジネスの台頭、そして日本の戦後改革やケイレツ生産の発展過程を歴史的に概観し、その根底にある組織と戦略の関係性やイノベーションのあり方を理解する。
さらに、近年のシリコンバレーの状況を 20 世紀型パラダイムの終焉として位置付け、新しいビジネス・モデルの理解を深める。
以上の歴史観を統合して、21 世紀社会に求められている企業変革の方向性に関して、一定の見解をもつ。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか (該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連)】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

学習課題を中心とした講義・クラスディスカッション・グループワークで進める

【アクティブラーニング (グループディスカッション、ディベート等) の実施】
あり / Yes

【フィールドワーク (学外での実習等) の実施】
なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1 (6/4)	・ イントロダクション ・ イギリス産業革命の概要	・ 歴史を学ぶとは何か ・ 産業革命の本質である動力革命と機械の自動化について学ぶ
2 (6/4)	・ アメリカの台頭 ・ アメリカにおけるビッグビジネスの興隆 (理論と歴史)	・ 19 世紀に入って、アメリカの 3 市場の統合 ・ 取引コストと内部化経済の優位性
3 (6/11)	アメリカ・ビッグビジネスの肖像たち	巨大鉄道企業とアンドルー・カーネギー、自動車の時代：フォードと GM
4 (6/11)	・ 川崎製鉄と西山弥太郎の革新性：設備投資先行型の経済成長 ・ 中間組織理論とケイレツ生産	・ 高度経済成長と投資 ・ 多品種少量生産を可能としたグループ生産
5 (6/18)	情報革命とシリコンバレーの台頭	シリコンバレー：新規産業創出のためのエコシステム
6 (6/18)	ニュー・モノポリーの台頭	GAFA+M とプラットフォーム戦略
7 (6/24)	ファミリー／ビジネスの歴史的系譜：ゲストレクチャー落合静岡大学教授	日本におけるファミリー・ビジネスの役割を概観する
8 (6/24)	渋沢栄一の役割：ゲストレクチャー落合静岡大学教授	日本資本主義の成立と渋沢の経営哲学
9 (7/2)	島本実 (一橋大学教授)・清水洋 (早稲田大学教授)	日本の技術蓄積
10 (7/2)	島本実 (一橋大学教授)・清水洋 (早稲田大学教授)	日本の汎用技術
11 (7/9)	明治維新と日本の創造的対応	19 世紀世界の中の日本：アヘン戦争と高島秋帆
12 (7/9)	日本近代のイノベーターたち	高峰譲吉の創業ベンチャー。理化学研究所大河内正敏と「研究者の自由な楽園」
13 (7/16)	失われた 20 年を超えて (1)	新しい経済成長は可能か
14 (7/16)	失われた 20 年を超えて (2)	希望だけが未来を開く

【授業時間外の学習 (準備学習・復習・宿題等)】

指定された書物を事前に読んで、クラスディスカッションに備える。単に課題に答えるだけでなく、自分なりの理論的裏付けを主張できるように準備する。

【テキスト (教科書)】

米倉誠一郎 (1999) 『経営革命の構造』 岩波新書

米倉誠一郎 (2017) 『イノベーターたちの日本史：近代日本の創造的対応』

【参考書】

アルフレッド・チャンドラー（2011）『組織は戦略に従う』ダイヤモンド社

【成績評価の方法と基準】

出席平常点 20%

クラスディスカッション 40%

最終レポート 40%

100-90%: A

89-70%: B

69-60%: C

59%以下: F

【学生の意見等からの気づき】

初年度なので、次年度以降は参考にしたい。

【学生が準備すべき機器他】

特になし

【その他の重要事項】

主体的な意識をもって歴史に向き合うこと。

【Outline and objectives】

イギリスの産業革命、アメリカのビッグビジネスの台頭、日本の近代化と高度経済成長、そして再びアメリカにおけるシリコンバレー・モデルを検討し、大きな歴史観を養成する。

MAN530F2

デジタル・マーケティング

Digital Marketing

村上 健一郎 [Ken Murakami]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

経営情報修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

この講義では、マーケティングファネルとリードの概念や、検索エンジン/ネット広告/ソーシャルメディアなどから構成されるデジタルマーケティングの原理と応用を、ウェブと分析ツールを使って実践的に学ぶ。受講者はスモールワールドの構成とリーチの概念、ターゲティング広告、ソーシャルメディアによる情報拡散の仕組みを理解し、戦略の策定と実際の効果測定を行う。そして、デジタルマーケティングの全体像をつかむ。（中小企業、大企業の両方向け）

【到達目標】

ファネルを理解しデジタルマーケティング戦略を策定できること、および、総合的にデジタルマーケティングを展開できる実践的な知識を身につけることを目標とする。このため、デジタルマーケティング戦略を設計して実践し、効果を分析した上で、クラスでプレゼンテーションと議論を行う。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP4」に関連

【授業の進め方と方法】

受講者は自分のプロジェクトをテーマとして実験を行う。講義は進捗と分析結果についての議論、および、講義から構成される 2 コマ単位で進める。基本的に下記のスケジュールで進めるが、受講者の知識レベルや進捗状況によって適宜見直す。履修者はネットに接続された自分のパソコンを操作しながら、リアルタイムにネットで検索や検証を行い、議論を進めていく。なお、グループワークではデジタルマーケティングの調査や分析を行い、デジタルマーケティング戦略の設計と検証を進める。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	デジタルマーケティング入門 (1/2)	リードジェネレーションからコンバージョンまでのマーケティングとセールスのファネルの概要、Get/Keep/Growのプロセスについて説明する。
2	デジタルマーケティング入門 (2/2)	検索エンジン/ネット広告/ソーシャルメディアを中心としたクロスメディアの概要を説明する。また、リードスコアリングの概要についても言及する。
3	グループの組成と演習概要の説明	デジタルマーケティング戦略の立案、実行、分析について説明する。また、Google Sites, Blogger などにアカウントを作成し、今後のウェブと分析の準備をする。
4	ウェブアクセス分析入門	google Analytics や Search Console などの原理と利用について説明し、分析の準備をする。
5	デジタルマーケティング事例調査の発表	調査を行った LION と花王のデジタルマーケティング戦略についてプレゼンし議論を深める。
6	検索エンジン入門	自社ウェブを通じたマーケティングに重要な位置を占める検索エンジンの原理、役割について言及する。また、ウェブページ評価アルゴリズムについて説明する。
7	デジタルマーケティング戦略の発表	策定した Get/Keep/Grow の戦略と実践プログラムを発表し、議論する。
8	ネット広告入門	バナー、検索連動、コンテンツ連動、行動ターゲティングなどのネット広告の原理について説明し、それをパソコンで確認する。
9	デジタルマーケティングの実践について経過報告	策定したデジタルマーケティング戦略を、オウンドメディア、ペイドメディア、アードメディアで実践し、Analytics や Search Console の統計データの変化や知見を発表する。

10	ソーシャルネットワークの構成と原理	facebook, twitter のようなソーシャルメディアの情報がスモールワールド内で拡散する仕組みを説明する。また、そのために組み込まれた機能について言及する。
11	デジタルマーケティングの検証結果の発表	Analytics や Search Console で総合的に検証した結果をまとめ、各メディアが及ぼした効果をプレゼンして、問題点を議論する。
12	ソーシャルメディアと広告	Facebook を事例とし、ソーシャルメディア広告の概要と効果について議論する。
13	ゲスト講師 (1/2) デジタルマーケティングシステムの概要	マーケティングオートメーションを含め、デジタルマーケティングを自動化するプラットフォームの概要について講義を行う。
14	ゲスト講師 (2/2) デジタルマーケティングシステムの利用	デジタルマーケティングの実践事例について紹介し、講義と議論を行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

受講者が少ない場合は個人単位で、多い場合にはグループワークで、事例調査、マーケティング戦略の設計、統計情報を使った検証などを行う。この進捗および分析結果の発表から講義を始め、議論を深める。

【テキスト（教科書）】

毎回、pdf 化した講義資料を配布する。その中で、参考書を紹介する。

【参考書】

- (1) ダンカン・ワッツ（辻寛平・友知政樹訳）、「スモールワールド・ネットワーク - 世界を知るための新科学的思考法」、阪急コミュニケーションズ、ISBN-10: 4484041162
- (2) リードスコアリング完全ガイド、<http://pages2.marketo.com/JPDG2LSJP.html>、マルケト社資料、
- (3) オウンドメディア事例から学ぶマーケティング戦略、<https://blog.core-j.co.jp/lion-kaio-webmarketing> (Core Marketing Blog 記事)
- (4) DMP 入門、横山隆治 他著、インプレス、ISBN-10: 484439584X

【成績評価の方法と基準】

以下の 4 つの点から評価する。

- (1) 講義での発言と貢献 (30%)
- (2) 毎回のレポートとグループワークでの貢献 (20%)
- (3) 総合演習レポートの提出 (50%)

【学生の意見等からの気づき】

グループワークとした場合、他人のプロジェクトテーマでウェブ作成を行う難しさが指摘された。このため、実習や課題を個人でやるか、グループ単位とするかについては柔軟に対応する。

【学生が準備すべき機器他】

パソコン（キーボードのないものは不可）

【その他の重要事項】

オフィスアワーは本講義前の 5 限目（16:50-18:20）としますが、プロジェクトの秘密保持のため、他の学生と重ならないように事前にメールで確認願います。

【Outline and objectives】

This course focuses on the theory and practice of digital marketing. It starts with the major marketing concepts such as marketing funnel and lead generation. Then, it provides detailed knowledge on digital channels and platforms, such as Google Search Engine, Google Analytics, Net Advertisement, and Social Media, for getting, keeping customers. By understanding these means, students get a clear knowledge on the relationship between digital marketing platforms and sales funnel. During the course, each student builds a website and experiences lead generation, nurturing, and conversion. To understand customers' behavior, Google Analytics is employed.

MAN530F2

クラウドコンピューティング

Cloud computing

五月女 健治 [Kenji Saotome]

単位数：2 単位

学期：秋学期前半/Fall(1st half)

授業分類：専門講義

経営情報修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

クラウドコンピューティングの利用が急速に広がっている。クラウドコンピューティングによって、選択肢が広がって、さまざまなビジネスシーンでの活用が可能となっている。特に、IT の難しいスキルを取得することなくサービスの利用ができつつあり、我々が直接 IT を利用する時代が近づいている。一方で、いくつかの問題があることも事実である。ただ、このような光と影についての情報はあふれていて、すでに周知のことである。この授業では、実際にクラウドを体験して、利点・問題点の理解を深めて、必要となったときに実践的な判断を可能とする知識を習得することが目的である。

【到達目標】

クラウドで提供されるサービスは、主に SaaS、PaaS、IaaS に分類される。この授業では、SaaS と PaaS の著名なサービスを体験する。また、クラウドと社内のコンピュータ環境を連携する演習も実施して、クラウドサービスの理解を深める。

(SaaS : Software as a Service、アプリケーション機能を提供するサービス)
(PaaS : Platform as a Service、アプリケーション開発環境を提供するサービス)

(IaaS : Infrastructure as a Service、ハードウェア環境を提供するサービス)

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」に関連

【授業の進め方と方法】

クラウドサービスで最も利用されているオンラインストレージ（Dropbox、OneDrive、Google ドライブ）を取り上げ、それを利用した簡単なシステム構築の演習を行う。

PaaS として、プログラミングレスのアプリケーション作成環境であるサイボウズの Kintone を取り上げ、それを利用したアプリケーション作成の演習を行う。また、作成したアプリケーションで生成されたデータの活用方法として、データ分析の演習を行う。

SaaS として、プラットフォームビジネス（マッチング、シェアリングエコノミ）を構築できるクラウドサービスを取り上げ、そのサービスのアカウント作成や運用・利用を体験する。

ただし、提供者側の状況によっては、利用するサービスの変更があり得る。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 1 回	講義概要	クラウドコンピューティングの種類・技術の現状や利点・問題点などについて、講義する。
第 2 回	オンラインストレージ演習-1	オンラインストレージ演習の準備を行う。
第 3 回	オンラインストレージ演習-2 講義	オンラインストレージと社内のディスク装置を連携させたシステムを構築する。
第 4 回	オンラインストレージ演習-2 演習	オンラインストレージと社内のディスク装置を連携させたシステムを構築する。
第 5 回	PaaS 演習-1 講義	Kintone の利用準備と簡単なアプリ作成の方法を講義する。
第 6 回	PaaS 演習-1 演習	Kintone の利用準備を行い、簡単なアプリを作成する。
第 7 回	PaaS 演習-2 講義	Kintone による、アプリ（請求書）の作成方法を講義する。
第 8 回	PaaS 演習-2 演習	Kintone で、アプリ（請求書）を作成する。
第 9 回	データ活用 講義	Kintone で生成したデータを利用して、データマイニング（買い物かご分析）を行う方法を講義する。

第 10 回 データ活用 演習

Kintone で生成したデータを利用してデータマイニング（買い物かご分析）を行う。
データ分析で利用するツールは、Excel 用データマイニングアドインと Excel 用データマイニングアドインは、PC においてスタンドアロンで利用できるように、演習時間を利用して、サーバソフト MS SQL Server をインストールする。
プラットフォームビジネスについて講義する。
プラットフォームビジネスを構築するクラウドサービスのアカウントを取得し、運用・利用する演習を行う。
ゲスト講師による活用事例紹介を行う。
学習内容の振り返りを行う。

第 11 回 SaaS 演習 講義

第 12 回 SaaS 演習 演習

第 13 回 活用事例

第 14 回 総括

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

毎回の授業は、前回の授業の内容を利用してさらに発展させる方式を採るので、次回までに、当日実施したテキストの該当箇所の復習を必要とする。

【テキスト（教科書）】

配布する。

【参考書】

・はじめての Kintone ガイドブック
https://kintone.cybozu.com/jp/2014/images/support/index/welcometokintone.pdf

【成績評価の方法と基準】

各回の課題演習（40%）、期末レポート（60%）

【学生の意見等からの気づき】

データ分析など、クラウドの活用方法を充実させる。

【学生が準備すべき機器他】

演習室 PC および貸与ノート PC を使用する。

【その他の重要事項】

必要な前提知識として、基本的な Excel の操作ができる程度の知識を有すること。

オフィスパワーは、水曜 6・7 限とする。この日時の都合が悪い学生については、個別に調整する。

【Outline and objectives】

The use of cloud computing is rapidly expanding. Cloud computing has made it possible to use it in various business scenes. Especially, the services of cloud computing are being used without acquiring the difficult skills of IT, and the era when we use IT directly is approaching. On the other hand, it is a fact that there are some problems. However, such information on light and shadows is already well-known. The purpose of this class is to experience the cloud computing, understand advantages and problems, and acquire knowledge that enables practical judgment when necessary.

MAN530F2

ITC ケース研修

IT Coordinator Case Training

山戸 昭三

単位数：4 単位

学期：秋学期授業/Fall

授業分類：専門講義

経営情報科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

IoT・ビッグデータ・ロボット・AI 等による技術革新が、第四次産業革命とも呼ぶべき大変革をもたらしている。IT を効果的に利活用することによって、新たに大量のデータを取得し、分析し、それを用いることが可能になっている。IT とビジネスが結びつくことで、情報制約や物理制約が克服され、①革新的な製品・サービスの創出（需要面における変革）、②供給効率性の飛躍的向上（供給面における変革）が起きる可能性がある。現代は、あらゆる産業において、需要・供給の両面から、破壊的なイノベーションを通じた新たな価値創造が求められている。IT は企業経営を飛躍的に成長させる潜在能力を持っている。しかし、IT 利活用の重要性は以前から言われていたにもかかわらず、その能力を引き出し、活用できている企業や組織は必ずしも多くはない。IT 経営は IT を活用した経営であり、経営の実態を IT によって「見える化」することが重要である。自社の経営の実態をリアルタイムに把握し、経営者が方向付けを行っていくための資源として、「情報」は強く認識される必要がある。ITC ケース研修の目的は、ケース研修を通じて IT 経営を実現するプロフェッショナル人材を養成することである。授業内容は、中堅中小企業を対象としている。

【到達目標】

- ①知識・思考：IT 経営推進プロセスガイドラインに関する考え方や知識、求められるスキルを理解できる。
- ②技能・表現：具体的に課題を通じて IT 経営推進プロセスガイドラインの知識やスキルを使って課題を解決できる。
- ③意欲・関心・態度等：チーム演習を通じて、IT 経営推進プロセスガイドラインに関心を持ち、IT 経営推進プロセスガイドラインに関する各種技法を活用することができる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

座学で、IT 経営推進プロセスガイドラインに関する考え方や知識を説明する。チーム演習では、講師から IT 経営推進プロセスガイドラインに係る演習課題を提示するので、チームまたは個人で、IT 経営推進プロセスガイドラインに関する知識や考え方を理解し、さらには幅広い観点から演習課題を検討し、発表またはレポートを作成して相互学習を行う。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】

あり/Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし/No

【授業計画】

回	テーマ	内容
第 1 回	開講式、オリエンテーション、IT 経営とは 概説「変革認識プロセス (A1)」	はじめに、評価の方法、ケース研修の進め方などを説明する。 概説「IT 経営とは」、概説「IT 経営推進プロセスガイドライン」 概説「変革認識プロセス (A1)」、IT 経営、経営者、IT 経営推進者、IT 経営支援者、IT 経営の「進め方」、IT 経営を成功に導く 7 つの基本原則
第 2 回	課題 1「変革構想の検討とコミットメント」	課題 1_手順 1 気づき情報の収集、課題 1_手順 2 変革に向けての課題の抽出
第 3 回	IT 経営の認識	概説「IT 経営の推進方法」、概説「IT 経営認識領域 (A)」、戦略経営サイクル、イノベーション経営サイクル、IT 経営の成熟度、プロセスとプロジェクトの関係、セキュリティマネジメント、リスクマネジメント、変革認識プロセス (A1)、変革マネジメントプロセス (A2)、持続的成長認識プロセス (A3)、変革、経営戦略の見直しのサイクル、破壊的イノベーター企業、「組織的な」プロセス、経営者の役割
第 4 回	課題 1「変革構想の検討とコミットメント」続き	課題 1_手順 3 本質的な課題の理解、課題 1_手順 4 解決策の検討と策定

発行日：2019/5/1

第 5 回	変革構想書	概説「IT 経営認識領域 (A)」、概説「変革認識プロセス (A1)」 A 共通の基本原則、変革のための企業体質の確立、変革への気づき、変革に向けての課題・解決策の可視化、変革に対するコミットメント、変革認識プロセス (A1) の基本原則
第 6 回	課題 1「変革構想の検討とコミットメント」続き	課題 1_手順 5 経営者の判断、課題 1_手順 6 変革構想書の作成と変革の表明
第 7 回	経営環境の分析	概説「IT 経営実現領域 (B)」、IT 経営実現領域の各プロセス、成果物の関連図、目標と KGI/KPI の関連、全体プロセス、基本原則 (B 共通)
第 8 回	課題 2「企業理念・使命の確認と経営環境情報収集・分析」	課題 2_手順 1 企業理念・使命の確認、課題 2_手順 2 事業ドメインの確認、課題 2_手順 3 外部経営ミクロ環境情報収集、課題 2_手順 4 外部経営マクロ環境情報収集、課題 2_手順 5 内部経営環境情報収集
第 9 回	あるべき姿の構築	概説「経営戦略プロセス (B1)」、経営戦略プロセス (B1) の基本原則
第 10 回	課題 3「あるべき姿の構築」	課題 3_手順 1 経営環境分析の実施、課題 3_手順 2 経営課題の導出 課題 3_手順 3CSF (案) の導出、課題 3_手順 4 経営ビジョン (案) とビジネスモデル (案) の構築
第 11 回	経営リスクの評価と対応	概説「IT 経営共通領域 (C)」、概説「プロジェクトマネジメント (C1)」
第 12 回	課題 4「経営リスクの評価と対応」	課題 4_手順 1 経営リスクの特定、課題 4_手順 2 経営リスクの分析と評価、課題 4_手順 3 経営リスクの対応、課題 4_手順 4 経営リスク顕在時の対応
第 13 回	経営戦略策定	概説「モニタリング&コントロール (C2)」
第 14 回	課題 5「経営戦略策定」	課題 5_手順 1 経営ビジョン、ビジネスモデル、CSF の最終決定 課題 5_手順 2 経営戦略目標の決定、課題 5_手順 3 KPI の定義、課題 5_手順 4 経営戦略実行の組織体制の設定、課題 5_手順 5 経営戦略企画書の作成
第 15 回	経営戦略の展開	概説「コミュニケーション (C3)」
第 16 回	課題 6「経営戦略の展開」	課題 6_手順 1 中期の経営改革への展開、課題 6_手順 2 中期経営計画の策定、課題 6_手順 3 中期経営計画書の作成
第 17 回	業務改革	概説「業務改革プロセス (B2)」
第 18 回	課題 7「IT 戦略の策定と展開」	課題 7_手順 1 現行業務プロセス分析、課題 7_手順 2IT 領域環境分析、課題 7_手順 3 目標業務プロセスの策定、課題 7_手順 4 目標 IT 環境の策定
第 19 回	IT 戦略	概説「IT 戦略プロセス (B3)」
第 20 回	課題 7「IT 戦略の策定と展開」続き	課題 7_手順 5IT 戦略評価項目、達成指標、目標値、課題 7_手順 6IT 環境構築の基本方針、課題 7_手順 7 目標 IT サービスレベルの設定、課題 7_手順 8IT 戦略企画 (実行計画) 書の作成
第 21 回	IT 資源調達	概説「IT 利活用プロセス (IT 資源調達ステップ) (B4-1)」
第 22 回	課題 8「IT 資源調達」	課題 8_手順 1 提案評価基準書の作成、課題 8_手順 2RFP の作成、課題 8_手順 3RFP の発行と調達先の選定、契約
第 23 回	IT 導入と IT サービス利活用	概説「IT 利活用プロセス (IT 導入ステップ) (B4-2)」、概説「IT 利活用プロセス (IT サービス利活用ステップ) (B4-3)」
第 24 回	課題 9「IT 導入」と課題 10「IT サービス利活用」	課題 9_手順 1 IT 導入マネジメント、課題 10_手順 1 SLM の実施 課題 10_手順 2 IT 戦略達成度評価、課題 10_手順 3 経営戦略達成度評価
第 25 回	持続的成長の認識	概説「持続的成長認識プロセス (A3)」、概説「変革マネジメント (A2)」
第 26 回	課題 11「持続的成長認識」と課題 12「変革マネジメント」	課題 11_手順 1IT 経営成熟度の評価、課題 11_手順 2 将来に対する変革への洞察、課題 11_手順 3 持続的成長に対するコミットメント、課題 12_手順 1 変革マネジメント体制の構築、課題 12_手順 2 変革の実行状況の把握と是正
第 27 回	新たな旅立ち	学生の決意表明、プレゼン内容についてのチーム討議
第 28 回	ケース研修のまとめ、修了式	IT コーディネータ協会からのお知らせ ゲスト講師：特定非営利活動法人 IT コーディネータ協会 基幹業務部 森元 正棟

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】
準備学習

授業スケジュール（各回の授業テーマと内容）に関する講義資料は、事前に掲載するので、当該授業に関するテーマについて、文献調査等を通じて準備学習をしておく。
復習・宿題等
授業スケジュール（各回の授業テーマと内容）に基づいて、チーム演習を行うので整理すべき点や不明な点を復習する。それでも不明な点については、文献調査を行うまたは講師に質問する。

【テキスト（教科書）】
・IT 経営推進プロセスガイドライン ver.3.1
特定非営利活動法人 IT コーディネータ協会発行
・IT コーディネータ資格認定制度ケース研修資料
特定非営利活動法人 IT コーディネータ協会発行

【参考書】
・講師が Powerpoint 等を使った資料を提示する。
・講師が授業を通じて適切な参考書を紹介する。

【成績評価の方法と基準】
・講義への参加姿勢 (30%)、チーム演習への参加姿勢 (30%)、チーム演習成果物・個人レポート (40%)
・座学で学んだ知識および自分で調べた情報を使ってチーム演習やレポート作成を行う。
・チーム演習、評価は、毎回、実施する。
・チーム演習の場合、検討内容や熱意、発表や質疑応答への態度を受講生による相互評価を行う。
・参加度合いが 24 コマ/全 28 コマ以上を満たし、かつ e ラーニング全ての事後アンケートの提出をもって評価の対象とし、ケース研修への積極的な参加度合いによって評価の対象とする。

【学生の意見等からの気づき】
経営情報戦略科目、プロジェクトマネジメント科目との関連や必要なツールと技法を紹介する。

【学生が準備すべき機器他】
学生は、自前のパソコンまたは貸与パソコンを授業に持参してください。講義資料の閲覧、チーム演習、発表に際しに必要となります。

【その他の重要事項】
・本科目の受講対象者は、在学生のみとする。
・本科目の受講には、8 万円の教材費（教科書代および e ラーニング受講費を含む）が必要である。
・本科目の開始約 2 週間前に、オリエンテーションを行う。その際に、受講者名簿を IT コーディネータ協会に通知し、それに基づいて e ラーニング受講のための情報を付与する。
・本科目の修了者は、IT コーディネータ協会が IT コーディネータの資格要件の一つであるケース研修修了とみなされる。
・質問・相談がある場合には、
1. メールで講師に、質問・相談内容（日時、質問事項など）、希望日時などを伝えてください。
2. 講師からの連絡をお待ちください。

【Outline and objectives】
Technological innovation by IoT, big data, robot, AI, etc. brings about major revolution that should be called the fourth industrial revolution. By effectively utilizing IT, it is possible to newly acquire and analyze a large amount of data, and to use it. By linking IT and business, information constraints and physical constraints are overcome, (1) creation of innovative products and services (change in demand side), (2) drastic improvement of supply efficiency (change in supply side) can occur There is sex. In today's society, new value creation through destructive innovation is required from both demand and supply in all industries. IT has the potential to dramatically grow corporate management. However, despite the fact that the importance of IT utilization has been said for a long time, there are not many companies or organizations that can draw out and utilize its capabilities. IT management is management using IT, and it is important to "visualize" the actual state of management by IT. "Information" needs to be strongly recognized as a resource for grasping the actual condition of management of the company in real time and managing by the management. The purpose of ITC case training is to train professional human resources to realize IT management through case training. The contents of the lesson are targeted at SMEs.

MAN530F2

デジタル広告論

Theory of Digital Advertising

高田 勝裕 [Katsuhiko Takata]

単位数：2 単位

学期：秋学期後半/Fall(2nd half)

授業分類：専門講義

経営情報修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

現在のマーケティング活動は、訴求中心のマスアプローチから、パーソナライズをコアテクノロジーとした成果中心のデータドリブンアプローチへと大変革を遂げた。世界最大の広告代理店である WPP の元 CEO であるマーティン・ソレルは、マーケティングの鍵を握るのは「データ」であると宣言し、データアセットの集約と活用のためにデジタルマーケティングにかかわる数多くの会社を買収した。一方で、データアセットの活用で秀でた IT コンサルティング会社である IBM、アクセンチュア、デロイトなどはコンピュータ化したマーケティングを広告主に提案することを一気に進め、総合広告代理店と競合することになり、広告業界が大きく変貌することになった。それらが成立する背景には、1) 生活者のオンライン・オフライン活動が共にデータとして計測可能となること、2) マーケティング活動がすべてデータで取得・管理できるようにすること、そして3) マーケティング活動の諸プロセスがプログラマティックに自動化されたことである。さらに GAFA+M (Google Amazon Facebook Apple Microsoft)、BTA (Baidu Tencent Alibaba) に代表されるテックジャイアントはデータアセットの独占して、人工知能的アプローチを武器にマーケティングにおける意思決定の自動化を推し進めており、その変化の加速度を早めつつあるのが現状である。そこで本講義の目的は、デジタルマーケティングにおける広告を「デジタル広告」と定義して、「デジタル広告」を実現する主要な手段であるパーソナライズやターゲティング技術を中心に、その基礎概念・技術を体系的に習得することである。さらに GAFA + M & BTA に代表されるテックジャイアントが独占するデータアセットが浸食するオフラインにおける「デジタル広告」についても触れていく。

【到達目標】

本講義の目標は、パーソナライズやデータドリブンアプローチなど先端テクノロジーを活用する「デジタル広告」を理解することにより、それらがもたらす変化を自身の事業やビジネスモデルに適応・展開することである。さらに「デジタル広告」が米国や中国のテックジャイアントに寡占されつつある原因を把握し、未来の市場環境を想定してビジネスを進めることを目指す。さらに本講義では「デジタル広告」で利用されている統計的手法や、生活者の趣味嗜好を判定する技術、自身の環境で動作させて体験する、これら応用方法の体験により、学生は自身の職場やビジネス現場で、自身のコンピュータを最大限に活用して実環境における競争活動を強化する。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」に関連

【授業の進め方と方法】

講義は 2 コマ単位で、スケジュールののっとり進める。各講義で前半では座学を中心とした講義をおこなう。さらに、現在広告業界で起きているホットトピックを毎回数点選んで解説する。後半では前半で習得した技術や方法を実際にコンピュータをもちいて試す。前半の講義では、著名な実務者をゲスト講師として迎えて、実ビジネスでの活用や進行中の課題などについて議論する機会も用意する予定である。後半の講義ではティーチングアシスタントがすべての学生の補助にあたり、実際に「デジタル広告」の主要技術をデータを用いて処理し、さらに得られたアウトプットを吟味する。なお、学生に対しては「デジタル広告」の経験や背景、技術的知識を問わない。各回においてレポート課題を与えるので、その前提で出席すること。すべての講義は大学設備を通しておこなうが、講義以外でも利用を希望する学生については自身のノートパソコン上の環境上で履修してもよい。環境の構築は最初の講義のみでおこなう。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	デジタル広告序説	我が国において、1996 年に初めてヤフージャパンのトップページにバナー広告が掲載されてから「デジタル広告」は 20 年以上の歴史を持つことになった。このバナー広告は、単なる掲載されるものから、閲覧者の興味関心に対して訴求をおこなうターゲティング広告に進化し、また毎日数千億回を超える広告表示が生活者に対して供給されるレベルまで成長した。これに至る背景を説明する。また各学生が応用を考えているビジネスについて確認して、本講義のゴールについて確認する
2	演習（1）	「デジタル広告」の基礎はパーソナライズである。本方法を確認するための環境を各学生のパソコンまたは大学設備に構築する
3	データホリスティック	「デジタル広告」が急成長した主要の概念となる「データホリスティック」がある。ホリスティックとは「全体性」を指す言葉であるが、データホリスティックとは、事象や現象をデータによって総体的に取り扱う考え方である。この概念を説明して、「デジタル広告」を学生と共に俯瞰する。
4	演習（2）	パーソナライズにおいて最も有名かつ利用されているターゲティング技術を実際に動かすための基礎を演習する。具体的には生活者の趣味趣向を計数したり、または測定するために利用する統計量について演習する。
5	広告分析アプローチ	「デジタル広告」の成果を確認するために広告結果から得られたデータの分析が必要となる。本講義ではこの手段の基礎を学ぶ。具体的には統計的なアプローチ、またはデータマイニング的なアプローチからデータを取り扱う手段を説明し実践する。それぞれについて学生が自身で使えるようになる。
6	演習（3）	「デジタル広告」においてターゲティング技術の基礎となる技術を実際に各自の環境で動作させる基礎演習をおこなう。本講義によりコンピュータが生活者の趣味趣向を計数化することを体験する。
7	広告と生活者のプライバシー	「デジタル広告」では実生活のデータを収集して処理することが必須となる。だが、ビジネスにおいては生活者のプライバシーに配慮した対応をおこなう必要がある。たとえば日本国憲法において通信の秘密が明記されている。さらに、総務省を中心に生活者の保護を目的に法令の整備が進められている。一方で、海外のテックジャイアントはわが国の法整備に依るらないところで日本国民のデータを収集して利活用をおこなっている。本講義ではこれら業界の状況を説明して、さらに近年におきたプライバシーに関する事案を解説する。
8	演習（4）	ターゲティング技術を実際に各自の環境で動作させる応用演習をおこなう。本講義では具体的なデータを用意して、学生自身の環境でコンピュータが生活者の趣味趣向をもとに判定する状況を体験する。
9	業界分析 1 「なぜ IT コンサルティング会社と総合広告代理店は競争することになったか」	「デジタル広告」業界では、IBM、アクセンチュア、デロイトなどの IT コンサルティングファームが WPP、ビュブリス、オムニコム、電通等従前の総合広告代理店と競合して「デジタル広告」を販売している。なぜこのようになったのか、至る背景をふまえて、業界を俯瞰しつつ、今後のビジネスに与える影響を議論する。
10	演習（5）	各学生のコンピュータ上に構築した環境上で、クラウド上のビジュアルイゼーション環境を作成して、実際の意思決定に用いられる実環境を体験する。具体的には、コンピュータの計算結果をインタラクティブに可視化するまでの環境構築をおこなう。

- 11 業界分析2「占有される市場"GAFA+M & BTA" - Google Apple Facebook Amazon + Microsoft, Baidu Tencent Alibaba」 「デジタル広告」に必要となるデータセットは米国のテックジャイアントのGAFA+M(Google Apple Facebook Amazon Microsoft)によって占有されつつある。「デジタル広告」の商流のすべてにテックジャイアントが提供するプラットフォームが囃むことになり、「デジタル広告」商流において広告主がテックジャイアントに一種の税金を払う仕組みになり、これをテックタックスという呼び方で問題視されはじめた。さらに中国のテックジャイアントである BTA (Baidu Tencent Alibaba) も米国勢と同じようにプラットフォーム戦略を加速させている。本講義では、グローバルで起こっているデジタル広告市場の寡占化を解説し、さらに学生諸君と共に今後のビジネスへの影響と対策を議論する。
- 12 演習 (6) 各学生のコンピュータ上に構築した環境上で、クラウド上のビジュアライゼーション環境を作成して、実際の意思決定に用いられる実データを持ちいて意思決定を体験する。具体的には、実データを利用してコンピュータの計算を反映させたビジュアライゼーション環境から意思決定をおこなうための要素やその可視化要素を実際に構築する。
- 13 イノベーションの創出 ゲスト講師として著名実務者を迎え、業界で現在進行しているイノベーションについて聴講する。さらに、そのイノベーションにより変化する未来のビジネス展望について学生と議論をおこなう。
- 14 演習 (7) 全演習について総括をおこなう

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

1. 短期間で多くの内容を説明する場合は、事前に目を通しておく内容を告知するので、それらを必ず理解した上で講義に参加すること。
2. 各学生の課題意識に応用できる演習を予定しているため、各学生においては、事前に課題意識を整理のうえで講義に参加することが望ましい。
3. 学生に対して、講義の内容を要旨としてまとめるレポート（A4で1枚以内）の提出を適宜求める。優秀なレポートは授業で表彰する。

【テキスト（教科書）】

教科書は情報が古いので利用しない

【参考書】

本講義で扱う領域は変化が激しく、有益な情報はウェブサイトや生の展示会を中心に提供されている
そこで、「デジタル広告」先進国である米国の情報を中心に有益な情報を掲載するサイトとして以下をあげる

1. Website:"AdExchanger.com", <https://adexchanger.com/>
2. Website:"Digiday", <https://digiday.com/>

【成績評価の方法と基準】

以下の点から評価する。

1. レポート 40 %
2. 出席と積極的な発言 30 %
3. 最終レポート 30 %

【学生の意見等からの気づき】

本講義では数学的な知識を求めず、論理的思考のみで理解できるよう表現を工夫している。ティーチングアシスタントも参加して学生の支援を全力でおこなう。ゲスト講師として、国内外の第一線で活躍する著名実務者を迎えることで、実務の現場を各学生が体感できるように工夫している。

【学生が準備すべき機器他】

ノートパソコン

【その他の重要事項】

オフィスパワー 授業日の 17:30-18:30、教員控室
事前の質問等は gogokarubi@gmail.com で受け付ける

【Outline and objectives】

Current marketing activities have made a great leap from a mass appeal centered on appeal to a data-driven approach centered on achievement with personalization as the core technology.

Martin Sorel, the former CEO of WPP, the world's largest advertising agency, declared that "data" holds the key to marketing, and aggregates a number of digital marketing processing with bought digital companies' asset. Furthermore, in the digital advertisement sales in the United States, IT consulting companies that excel at utilizing data assets, such as IBM, Accenture, Deloitte, etc., become one of the major advertisement sales agencies as same as other advertising agencies.

There are two reasons behind the establishment of them: (1) that online and offline activities of consumers are both becoming measurable as data, 2) that marketing activities are all being acquired and managed with data, and 3) Processes of advertising activities are becoming computerized and programmatically automated. "Digital advertising" has dramatically changed the previous business by computerized business process, among which the accelerating change is further accelerated by a platformer who is exclusively using data assets.

The purpose of this lecture is to define advertisements in digital marketing as "digital advertisements", systematically acquire basic concepts and technologies, mainly on personalization and data driven approach, which are advertising methods of "digital advertisement". We will also touch on "digital advertising" that global major platforms such as GAFA + M (Google, Apple, Facebook, Amazon and Microsoft) use data assets to advance innovation. Therefore, this lecture is to understand the ongoing innovation business of each student, and form the foundation for the business expansion.

MAN530F2

データマイニング

Data Mining

豊田 裕貴 [Yuki Toyoda]

単位数：2 単位

学期：秋学期後半/Fall(2nd half)

授業分類：専門講義

経営情報修士科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

ビジネスでのデータ活用が期待されている反面、まだまだ十分に活用しきれていない状況がある。その一因としてデータ分析手法が Excel でできることのみに留まってしまっている点が挙げられる。そこで、フリーソフトでありデータ分析に特化した R 言語を活用し、より高度な手法を活用し、ビジネスデータから知見を導き出す（マイニングする）方法を学習するのが、本講義の目的である。

なお、本講義では、データマイニングをあくまでデータからビジネスに資する知見を導き出す手法群であると考え、数学的な解説よりは、道具としてどんなデータにどんな手法を適用し、その結果をどうビジネスに活用するかに力点を置いて学習していくこととする。

【到達目標】

学習する手法について、R 言語を利用し、各自のテーマに応用できることを目指す。その際、手法の仕組みについてある程度理解し、どんなデータにどんな手法を行うと何が明らかになるのかについて理解し、手法を活用できるよう担うことも目指す。

なお、R については、ゼロからスクリプトを書くのではなく、サンプルスクリプトを必要に応じて修正しながら使うことが出来るようになることを目指す。そのことによって、WEB 上に公開されている無数のライブラリーやスクリプトを活用できるようになることを目標とする。

繰り返しながら、本講義は数学としてデータマイニングを学ぶ講義ではなく、あくまでどのようにビジネスに活用するかを考えられる力を身につけることが目標となる。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP2」「DP3」に関連

【授業の進め方と方法】

講義では、手法の解説をしたうえで、実際に各自が R でデータを分析し、その結果を解釈するというスタイルをとる。R については初学者であっても理解できるように進めるが、ある程度の PC の知識と慣れを前提とする（フォルダとはなにか、データを CSV 形式で保存など一般の PC 操作に共通する知識は知っていることが前提となる）。なお、R の初学者は必ず第一回目を受講すること。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】なし / No

【授業計画】

回	テーマ	内容
1-2 講	データマイニング入門および R 入門	まずはデータマイニングとは何かについて、ビジネスへの活用という視点から整理し、学ぶ手法の全体像を理解する。 また、データ分析で多用されている R 言語についての基礎を学習する。R について初めて習う人は必ず出席すること。
3-4 講	回帰分析と決定木	ある結果に影響する要因（原因変数）の特定と構造を明らかにする方法として、回帰分析を学ぶ。なお、「回帰分析」については、ビジネスデータ分析（ベーシック）などでも学習するため、不安がある場合には事前に履修しておくことをオススメする。 その上で、条件分割によるモデリングとして「決定木」を学び、より複雑な構造を明らかにする方法について学習する。
5-6 講	決定木の応用	「決定木」の応用として「ランダムフォレスト」や「ハイブリッド型樹木法」について学習し、より高度な分析方法を学習する。

7-8 講	アソシエーションルール分析	何を買った人は他に何をかうかというようなルール抽出の手法として「アソシエーションルール分析（マーケットバスケット分析）」を学習する。
9-10 講	QCA（質的比較分析）	データマイニングというとビッグデータが必要であると思われるが、実際のビジネスでは少数のデータをマイニングし知見を導き出す必要があることがある。その手法として「QCA：質的比較分析」の基礎を学習する。
11-12 講	テキストデータの分析	ビジネスでは分析するデータがテキスト（文字情報）の場合も少なくない。そこで、テキストデータの分析としてテキストマイニングの基礎について学習する。
13-14 講	まとめ：手法の組み合わせと追加手法の解説	まとめとして、ここまで学習してきた手法を組み合わせた活用方法や講義内に追加でリクエストされた手法の解説などを行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

必要に応じて分析手順などの動画をアップするので、予習・復習に活用し、実際に使える知識として手法を学習すること。

【テキスト（教科書）】

特に指定なし

【参考書】

- ・豊田裕貴（2017）『R によるデータ駆動マーケティング』オーム社
- ・ブレット・ランツ（2017）『R による機械学習』翔泳社
- ・山本義郎、藤野友和、久保田貴文（2015）『R によるデータマイニング』オーム社
- ・小林雄一郎（2017）『R によるやさしいテキストマイニング』オーム社

【成績評価の方法と基準】

講義内課題ならびに普段の取り組み（50点）、期末レポート（50点）

【学生の意見等からの気づき】

新規科目のため、過去の学生からの意見等がないため、随時、感想などを聞きつつ、講義を進めていく。

【学生が準備すべき機器他】

- ・講義内でデータ分析実習を行うため、貸与パソコンまたは各自のノート PC を用意する必要がある。

【その他の重要事項】

- ・PC 演習（R 言語）を行うので、最低限の PC 利用スキルは前提とする。
- ・R の初学者は必ず第一回目を受講すること。
- ・事業支援システムを活用するので、操作方法を事前に確認しておくこと。

【Outline and objectives】

In this lecture, we think that data mining is a method to derive findings that contribute to business from data. Therefore, we will learn with the emphasis on what kind of data is applied to what kind of data as a tool, and how to use the result for business.

MAN600F2

プロジェクト

Project Research

石島 隆、小川 孔輔、玄場 公規、五月女 健治、高田 朝子、豊田 裕貴、並木 雄二、藤村 博之、藤川 裕晃、松田 庄平、村上 健一郎、松本 敦則、山戸 昭三、丹下 英明、坂本 和子、平石 郁生、岩崎 達也、久保田 典男、徳山 誠、福永 光一、山田 久、本間 浩輔、大久保 あかね、大澤 裕、佐藤 裕弥

単位数：10 単位

学期：年間授業/Yearly

授業分類：専門演習

応用科目、必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

プロジェクトの目的は、現実社会のビジネスにおける具体的な問題を取りあげ、多角的な視点で検討し、それを解決する革新的な事業の概念を抽出し、その構想を形成し、それを実現する計画を立案・構築する能力を養うことである。なお、プロジェクトは、個人又はグループで行う。

【到達目標】

プロジェクトは、2 回のプロジェクト中間発表会及びプロジェクト最終審査会の全てで発表を行うとともに、プロジェクト報告書を提出する。これらの評価を受けることにより、一括して単位を取得することができる。以上のプロセスを経ることによって、企画立案能力、プレゼンテーション能力、報告書作成力、対人交渉力などを獲得することを目標とする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

個人又はグループと教員が一体となり、将来起業又は新規事業を開始するためのビジネスプランや調査研究、理論研究、手法開発の成果などをプロジェクト報告書として取りまとめる。プロジェクトの指導は、主査が中心となっていくが、学生の希望により、随時、専門性を有する主査以外の教員の指導を受けることができる。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】あり / Yes

【授業計画】

通年

回	テーマ	内容
指導方法（1 年制）	指導方法（1 年制）	4 月上旬：プロジェクトの進め方についてのガイダンス 4 月中・下旬：プロジェクトのテーマに関する学生によるプレゼンテーション 4 月中旬～5 月中旬：主査決定のためのオープンドア期間 5 月下旬：主査決定、これ以降は主査による個別指導 [1 年次] 8 月上旬：プロジェクトの進め方についてのガイダンス（第 1 回プロジェクト中間発表会の日程に合わせて実施） 11 月下旬：プロジェクトのテーマに関する学生によるアブストラクトを提出 11 月下旬～1 月下旬：主査決定のためのオープンドア期間 2 月上旬：主査決定 [2 年次] 主査による個別指導 プロジェクトのゴールに対する達成状況を評価するため、3 回のプロジェクト発表会または最終審査会での発表及びプロジェクト報告書の提出を求める。 第 1 回プロジェクト中間発表会：8 月上旬 第 2 回プロジェクト中間発表会：11 月上旬 プロジェクト報告書提出期限：2 月上旬 プロジェクト最終審査会：2 月中旬（口述試験に相当）
		優秀プロジェクト選考会（1 年制、2 年制共通） プロジェクト最終審査会における上位 10 程度のプロジェクト（個人又はグループ）は、優秀プロジェクト発表会で発表する。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

プロジェクトを進めるにあたっては、文献調査、現地調査、関係者へのアンケート、外部の専門家へのインタビューなど、学生の授業外の学習活動が重要である。

【テキスト（教科書）】

該当なし。

【参考書】

『めざせ！ ビジネスイノベーション（MBA プロジェクトメソッド入門）』当研究科編、同友館、¥1,800+税

『めざせ！ ビジネスイノベーションⅡ（MBA プロジェクトメソッドの実践）』当研究科編、同友館、¥1,800+税

また、修了生のプロジェクト報告書は、非公開のものを除き、図書資料室（新入口坂校舎・地下 1 階）で閲覧できる（図書資料室からの持ち出しは禁止）。

【成績評価の方法と基準】

（1）プロジェクトの内容（50 %）

以下の 3 つの観点から、「内容の意義深さ」を総合的に評価する。

- ・革新性…コンセプト（仮説）の発想の新しさ
- ・実現性・論理性…コンセプト（仮説）の実現可能性あるいは論証の正しさ
- ・発展性…コンセプト（仮説）の将来的な発展の見通し

（2）報告書の記述レベル（50 %）

目次構成、図表、参考文献などについて定めた「プロジェクト報告書作成の手引き」を準用する。

【学生の意見等からの気づき】

アンケート対象外科目

【Outline and objectives】

The purpose of the Project is to develop the ability to explore the concrete problem in the business of real society, to extract the innovative business concept to solve it from a multilateral perspective, and to design and build the plan to realize the concept. The Project is performed by individuals or groups.

MAN540F2

ビジネスイノベーション育成セミナー

Seminar of Business Innovators

小川 孔輔 [Kosuke Ogawa]

単位数：2 単位

学期：秋学期後半/Fall(2nd half)

授業分類：専門講義

応用科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

本講座では、次世代のビジネスリーダーはいかにあるべきかについて学ぶ。授業は、実際にビジネスの世界等で活躍されている講師をお招きし、ビジネスリーダー観や個人的な体験談について話しを伺う。企業経営者や組織のリーダーたちとの討議を通じて、リーダーとしてあるべき姿を学ぶ。ゲスト講師は、上場企業、中小企業、コンサルティングや国際ビジネスの経験者を予定している。

【到達目標】

ゲスト講師の話を聴き、リーダーたちとの質疑を通して、ビジネスリーダーにとって何が重要なか理解する。あるべきビジネスリーダー像が描けるようになることを目指す。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

毎回、ゲスト講師による講義を聞き、彼らと討議する時間を設ける。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】
あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
1,2	事例研究 1	ゲスト講師のビジネスリーダー観や体験談を聴き、討議する。
3,4	事例研究 2	ゲスト講師のビジネスリーダー観や体験談を聴き、討議する。
5,6	事例研究 3	ゲスト講師のビジネスリーダー観や体験談を聴き、討議する。
7,8	事例研究 4	ゲスト講師のビジネスリーダー観や体験談を聴き、討議する。
9,10	事例研究 5	ゲスト講師のビジネスリーダー観や体験談を聴き、討議する。
11,12	事例研究 6	ゲスト講師のビジネスリーダー観や体験談を聴き、討議する。
13,14	事例研究 7・まとめ	ゲスト講師のビジネスリーダー観や体験談を聴き、討議する。 本講座のまとめを行う。

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

受講に当たって事前の準備学習を必要としない。ただし、毎回受講後、「ゲスト講師から学んだこと」をレポート用紙（A4）1 枚程度にまとめて提出してもらう。

【テキスト（教科書）】

必要に応じ、授業内で適宜、招待講師と講義内容に関する資料を配布する。

【参考書】

ビル・ジョージ（監訳：小川孔輔、林まや訳）（2017）『リーダーへの旅路（仮：初版の書名）』生産性出版（原著は、True North 2nd ed. で 2015 年既刊）。

【成績評価の方法と基準】

毎回の出席と討議への関与度（50 %）、レポートの品質（50 %）で評価する。

【学生の意見等からの気づき】

ゲスト講師との討議に多くの者が参加できるように進捗を工夫する。

【学生が準備すべき機器他】

ゲスト講師の要望に応じて適宜使用する。

【その他の重要事項】

オフィスアワー：講義前の 1 時間

【Outline and objectives】

Graduate students who attend in this class will understand the basic framework of the next-generation leadership. They can learn about how business leaders in the future must plan in advance for their career. To do so, we will invite six business leaders and/or marketing managers in practice into our class room.

MAN540F2

ビジネスリーダー育成セミナーⅡ

Seminar of Business Leader 2

米倉 誠一郎 [Seiichiro YONEKURA]

単位数：2 単位

学期：春学期前半/Spring(1st half)

授業分類：専門講義

応用科目

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

ビジネスリーダーに必要なミクロ・マクロにわたる社会経済情報を身につけるだけでなく、現象を表層的ではなく歴史的に捉える思考法を学びます。また、現代のビジネスリーダーにもっとも必要なイノベーションとリーダーシップについて実例を基に学習します。特に、日本で活躍する実際の経営者をゲストに招き創造的な対話を行います。また、イノベーションに対する理論的な理解を深めるとともに、イノベーションを遂行する企業家（entrepreneur）のあり方や実践力を学びます。

【到達目標】

- 1) ビジネスリーダーに必要な組織・戦略に対する基礎知識の獲得
- 2) イノベーションを類型化する能力と、イノベーションに必要とされるアントルプレナシップの構造的な理解
- 3) 自分でビジネスモデルを構築する能力を習得
- 4) ビジネスモデルや事業戦略のアイデアを理論的に記述し、短い時間で的確にプレゼンテーションできる能力の習得
- 5) チームで事前課題を分析処理し、成果をあげるリーダーシップ実践力の獲得

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

授業は双方向型の講義あるいはディスカッション形式で構成されますので、失言を恐れずにどんどん発言することが重要です。チームによるグループワークでは、ゲストに迎える企業および経営者の戦略分析をすることが要請されますので、積極的に分析・提言プロセスに関わって下さい。また、チーム内でのリーダーシップやプロフェッショナルリズムの発揮も重要です。さらに、成果物のプレゼンテーションのコンペも行います。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】
あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
1:(4/13)	マクロ・ミクロの社会経済現象について	日本やグローバル経済の現状認識に関する講義
2:(4/13)	日本の経営発展	日本の経営発展に関する歴史的考察を行う
3:(4/20)	イノベーションとは何か	イノベーションとは何かについて概括的に理解する
4:(4/20)	Entrepreneurship とは何か	日本で企業家精神あるいは起業家精神と訳されている「アントルプレナシップ」について理解する
5:(4/27)	海外進出とオープン・チャネル・イノベーションの実践	アジアにおける海外進出を担う戦略的リーダーシップについて学ぶ
6:(4/27)	経営戦略立案の基礎	業界分析の手法、リソース・ベースト・ビューやポジショニングの基本的な考え方
7:(5/11)	グループワーク発表（1）クレディセゾンの経営分析	グループによるゲスト経営者林野宏クレディセゾン社長に対する戦略提言の準備①
8:(5/11)	グループワーク発表（2）クレディセゾンの経営分析	グループによるゲスト経営者林野宏クレディセゾン社長に対する戦略提言の準備②
9:(5/18)	ゲスト経営者林野宏クレディセゾン社長への戦略提言	プレゼン選出チームによる経営者へのプレゼン
10:(5/18)	ゲスト経営者：林野宏クレディセゾン社長とのディスカッション	ゲスト経営者：林野宏クレディセゾン社長の講評と講話
11:(5/25)	グループワーク発表①良品計画（無印）	グループによるゲスト経営者：金井政明良品計画会長への提言の準備
12:(5/25)	グループワーク発表②良品計画（無印）	グループによるゲスト経営者金井良品計画会長への提言内容を発表とコンペティション

13: (6/1)	ゲスト経営者：金井政明 良品計画会長への戦略提 言	プレゼン選出チームによる金井政明良 品計画会長へのプレゼン
14: (6/1)	ゲスト経営者：金井政明 良品計画会長とのディス カッション	ゲスト経営者：金井政明良品計画会 長による講評と講義

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

授業では、事前課題を読んでもくる必要があります。
グループ学習では、課題対象となった企業や経営者の戦略分析あるいはリー
ダーシップ分析について、グループで集まって自主的に勉強会およびプレゼ
ンの準備が要請される。現在、日本で活躍する企業家の招聘を調整していま
す。楽しみに。

【テキスト（教科書）】

『経営革命の構造』（岩波新書）、『2枚目の名刺』（講談社α新書）、『イノベ
ーターたちの日本史』（東洋経済新報社）『松下幸之助：きみならできる、必ず
できる』（ミネルヴァ書房）

【参考書】

青島矢一・加藤俊彦『経営戦略論』（東洋経済）
チャンドラー『組織は戦略に従う』（ダイヤモンド社）など

【成績評価の方法と基準】

成績評価は、
1）双方向講義やクラスディスカッションにおける発言回数とその質によっ
て評価します（30％）
2）グループワークでは、分析・提言への貢献度。プレゼンテーションの質。
リーダーシップの実践を評価します（30％）
3）最終試験・レポートは①アイデアの斬新性、②論理性、③エビデンス、④
実行可能性によって評価します（40％）。

【学生の意見等からの気づき】

フィードバックが来た段階で前向きに修正していきたいと思います。

【学生が準備すべき機器他】

パワーポイントによるプレゼンテーション

【Outline and objectives】

この講義では、1）ビジネスリーダーに必要なリーダーシップのあり方、2）
ビジネスリーダーとイノベーションとの関係、3）ビジネスリーダーのケー
ススタディ、4）実際にリーダーとして活躍している企業経営者への戦略提
案、ディスカッションを行う。

MAN600F2

経営診断実習 I

Management Diagnosis Training I

並木雄二、松本敦則、藤川裕晃、齊藤徹、郷保直、山岡雄
己、手塚邦雄、佐藤裕弥、西川功一、岩瀬敦智、花畑裕香

単位数：4 単位

学期：春学期授業/Spring

授業分類：実験・実習

応用科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

中小企業の経営について、総合的に現状を把握することにより経営課題を抽
出し、課題解決のための重点部門ごとの具体的な解決策を策定することを通
し、指導・支援・アドバイスできるコンサルティングスキルを習得する。

【到達目標】

担当する部門毎に、現状分析 → 問題点構造化 → 課題抽出 → 課題構造化 →
具体的解決策検討、という一連のプロセスを進め、検討された解決策につい
て、現状の組織能力、実行力を考慮するとともに、総合的に調整し、実現可能
性、効果性の高い総合的な経営改善実行計画を策定する。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力
を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習
成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」
「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

経営診断実務の講義後、2 企業（製造業と流通業）の診断実習を行う。各企業
の実態調査と分析などを行い、経営診断報告書（経営全般について現状分析、
問題点構造化、重点課題の抽出）と個別経営課題（重点診断事項）の改善計画
書を作成する。実習成果は報告会で経営者等に説明する。授業は 2 コマ単位
とする。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】
あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
1	経営診断実習 1 社目	関連資料の収集、分析、診断計画の作 成
2	経営診断実習	経営者・経営幹部インタビュー
3	経営診断実習	実態調査、調査内容の分析
4	経営診断実習	グループディスカッション
5	経営診断実習	関連調査の実施
6	経営診断実習	関連調査の実施
7	経営診断実習	関連調査の実施、グループディスカ ッション
8	経営診断実習	調査、討議、フィールドワーク
9	経営診断実習	調査、討議、フィールドワーク
10	経営診断実習	フィールドワーク
11	経営診断実習	フィールドワーク
12	経営診断実習	報告書作成、製本
13	経営診断実習	プレゼン資料作成、プレゼン練習
14	経営診断実習	企業報告会
15	経営診断実習	反省会 企業評価と検証など
16	2 社目経営診断実習	関連資料の収集、分析、診断計画の作 成
17	経営診断実習	経営者・経営幹部インタビュー
18	経営診断実習	実態調査、調査内容の分析
		グループディスカッション
19	経営診断実習	関連調査の実施
20	経営診断実習	関連調査の実施
21	経営診断実習	関連調査の実施、グループディスカ ッション
22	経営診断実習	調査、討議、フィールドワーク
23	経営診断実習	調査、討議、フィールドワーク
24	経営診断実習	フィールドワーク
25	経営診断実習	フィールドワーク
26	経営診断実習	報告書作成
27	経営診断実習	報告書作成、製本
28	経営診断実習	プレゼン資料作成、プレゼン練習

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

時間外での企業訪問、関連調査や資料収集、グループ討議などを頻繁に行う。

【テキスト（教科書）】

授業中に適宜指示をする。

【参考書】

授業中に適宜指示をする。

【成績評価の方法と基準】

審査 8 項目 (①知識手法の理解度・応用能力、②調査・分析力、③インタビュー力、④問題形成力、⑤経営課題の改善立案力、⑥報告書作成力、⑦プレゼンテーション能力、⑧班への貢献度) と実習企業先評価 (80%)、出席状況 (20%) から行う。

【学生の意見等からの気づき】

事前の集中補強講義を行い、スムーズに実習に入れる工夫を行う。

【その他の重要事項】

スケジュールは診断先の都合に合わせて修正することがある。
オフィスアワー
前期は火曜日 12 時 40 分～13 時 30 分
他は随時アポイントをお願いします。

【Outline and objectives】

Consulting skills that can be taught, supported, and advised through extracting management tasks by comprehensively grasping the current situation about the management of SMEs and formulating concrete solutions for each priority division for solving the problem To master

MAN600F2

経営診断実習Ⅱ

Management Diagnosis Training II

並木雄二、山戸昭三、松本敦則、藤川裕晃、齊藤徹、郷保直、山岡雄己、手塚邦雄、佐藤裕弥、西川功一、岩瀬敦智、花畑裕香

単位数：6 単位

学期：秋学期授業/Fall

授業分類：実験・実習

応用科目、MBA 特別必修

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

企業の持続的な成長・発展を支援するため、企業を取り巻く外部環境、内部資源について総合的に分析し、分析の結果として策定された経営戦略により明らかになった戦略課題を解決するための具体策を策定することにより、中小企業の指導・支援・アドバイスができるコンサルティングスキルを習得する。

【到達目標】

第 1 ステップは主として経営戦略確立を中心とする。第 2 ステップは主として経営戦略確立と戦略計画確立を中心とする。第 3 ステップは企業の個別経営課題のソリューション及び実行支援を中心とする。

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

イノベーション・マネジメント研究科のディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」「DP4」「DP5」に関連

【授業の進め方と方法】

第 1 ステップ：経営戦略・戦略計画策定実習Ⅰ（経営診断報告書、経営戦略策定書の作成）、第 2 ステップ：経営戦略・戦略計画策定実習Ⅱ（経営診断報告書、経営戦略策定書、中長期経営計画書の作成）、第 3 ステップ：経営総合ソリューション実習（経営診断報告書、重点経営課題解決プロジェクト計画書の作成）、実習成果は報告会で経営者等に説明する。授業は 3 コマ単位とする。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】あり / Yes

【授業計画】

回	テーマ	内容
1-13	経営戦略・戦略計画策定実習Ⅰ	関連資料の収集、分析、診断計画の作成、経営者・経営幹部ヒアリング、実態調査、調査内容の分析、関連調査の実施、グループディスカッション、報告書作成
14	報告会	
15	総括	
16-28	経営戦略・戦略計画策定実習Ⅱ	関連資料の収集、分析、診断計画の作成、経営者・経営幹部ヒアリング、実態調査、調査内容の分析、関連調査の実施、グループディスカッション、報告書作成
29	報告会	
30	総括	
31-43	経営総合ソリューション実習	関連資料の収集、分析、診断計画の作成、経営者・経営幹部ヒアリング、実態調査、調査内容の分析、関連調査の実施、グループディスカッション、報告書作成
44	報告会	
45	総括	

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

時間外での企業訪問、関連調査や資料収集、グループ討議などを頻繁に行う。

【テキスト（教科書）】

授業中に適宜指示をする。

【参考書】

授業中に適宜指示をする。

【成績評価の方法と基準】

企業診断実習の審査 (30%)、面接審査 (30%)、出席状況 (20%) 及び受講態度等 (20%) を勘案して、総合審査をする。

【学生の意見等からの気づき】

診断グループは企業ごとに編成し、実習生が企業を選択できるような配慮を行いたい。

【その他の重要事項】

スケジュールは診断先の都合に合わせて修正することがある。
オフィスアワー
前期は火曜日 12 時 40 分～13 時 30 分
他は随時アポイントをお願いします。

【Outline and objectives】

In order to support the sustainable growth and development of enterprises, we comprehensively analyze external and internal resources surrounding enterprises and concrete solutions to solve strategic issues clarified by management strategy formulated as a result of analysis by devising measures, you will acquire consulting skills that can provide guidance, support, and advice for SMEs.

