

1. 科目コード

1297

2. 科目名

M32: ICTビジネス演習

3. 担当教員

土田 雅之 (Masayuki Tsuchida)

4. 開講期

秋1期

5. 履修要件(前提科目)・重要情報

「1296 ICTビジネス特論」(または「1296 ICTビジネス戦略論」)を履修しているか、同等の知識をもつこと。

本授業では、上記で学んだ知識を前提として、その活用演習を行う。

6. 科目の目的・概要

本科目では、「ICTビジネス特論(戦略論)」の授業で学んだ知識をもとに、前半は、企業のケーススタディー(ビジネススクール等での演習方法)で既存のビジネスを分析する。

後半では、新規事業について、そのコンセプトや戦略を考え、事業計画書の作成等を行うことで、事業開発の実践的な知識を身につける。

7. 授業概要

- 1 オリエンテーション
- 2 ケーススタディ「松下電器(パナソニック)」検討
- 3 同 発表
- 4 同 まとめ
- 5 ケーススタディ「コマツ」検討
- 6 同 資料作成
- 7 同 発表
- 8 同 まとめ
- 9 新規事業開発演習
- 10 同 ビジネスコンセプト(事業構想)
- 11 同 ビジネス戦略(事業戦略)
- 12 同 上
- 13 同 ビジネスプラン(事業計画)
- 14 同 上
- 15 同 最終発表
- 16

8. 教科書

なし(講義資料を配布する)

9. 参考書

なし(講義中に適宜紹介する)

10. 科目の学習目標

- (1) 経営環境分析(外部環境や内部環境分析)の手法を理解して、活用することができる。
- (2) 顧客価値および顧客分析の手法を理解して、活用することができる。
- (3) ビジネスモデルのあり方を理解して、既存モデルの分析や新モデルを検討することができる。
- (4) ビジネスコンセプト(事業構想)、ビジネスプラン(事業計画)の要素を理解して、作成することができる。
- (5)
- (6)
- (7)
- (8)

11. 本学の教育目標と科目の学習目標との対応

教育目標			学習目標
高度ICT スキルの修得	基礎的素養		
	専門知識および業務応用力		(1), (2), (3), (4)
人間力 (=探究力) の修得	自ら強みを磨き続ける力		
	自ら社会における 課題を発見し、 解決する力	課題設定	(1), (2), (3)
		仮説立案	(2), (4)
		仮説検証	(2), (4)
		実行	(2), (3), (4)
	社会人基礎力	前に踏出す力	(2), (4)
		考え抜く力	(2), (3), (4)
		チームで働く力	(1), (2), (3), (4)
職業倫理の修得			

12. 評価方法と配点

学習目標	達成度評価方法と配点					
	期末試験	小テスト	レポート	発表	成果物	その他
(1)			○	○		
(2)			○	○		
(3)			○	○		
(4)			○	○		
(5)						
(6)						
(7)						
(8)						
配点			60	40		

13. 評価基準

期末試験	
小テスト	
レポート	授業の振返りが適切にできていること。身近な事例に当てはめた分析や考察など、独自の視点がある方が望ましい。 分析・考察したことについて、わかりやすく記述していること。独自の視点がある方が望ましい。
発表	前提科目の講義で得た基礎知識をベースに、グループで協働して分析・考察した内容について、わかりやすく論理的に提案を行っていること。
成果物	
その他	

14. アクティブラーニング(A:行っている B:やや行っている C:行っていない)

授業時間全体に占めるアクティブラーニングの時間的な割合		80%
1	授業で得られた知識や技能を活用し、出題された問題を解いたり、課題に取り組むなど能動的学習を行う	A
2	グループワークで課題に取り組み、学生同士が自由に発言することで何らかの課題に取り組むなど能動的学習を行う	A
3	能動的学習の成果を発表し、そのフィードバックを得て自ら主体的に振り返り、学習効果を高める	A
4	学生自身が主体となって、授業における学習の方向性を定める	A

15. 備考

昨年度の「ICTビジネスケース演習」を改名しました、ほぼ同等の内容です。
昼授業はグループ演習を中心に実施しますが、
夜授業は昼に出席できない社会人を対象とし、原則として個人演習と質疑とします。
受講者数が極端に少ないときは、開講しない場合があります。

16. 授業計画

(注)授業計画は、あくまでも予定であり、実施時に、適時、追加・変更・修正等が生じる場合があります。

第1～2回 オリエンテーション、ケーススタディ「松下電器」検討 (講義60分、グループ演習120分)

授業の概要と、導入部の説明を行う。ケーススタディー(事例研究)を用いた演習の進め方を理解する。既存企業のケーススタディを実施する。

1. オリエンテーション、ケース演習の進め方について
2. 「松下電器」のケーススタディ①事前説明
3. 「松下電器」のケーススタディ②検討、資料作成

第3～4回 ケーススタディ「松下電器」発表、まとめ (グループ演習120分、発表60分)

既存企業のケーススタディを実施する。

1. 「松下電器」のケーススタディ③発表
2. 「松下電器」のケーススタディ④まとめ
3. 次回の事前説明

第5～6回 ケーススタディ「コマツ」検討、資料作成 (グループ演習180分)

既存企業のケーススタディを実施する。

1. 「コマツ」ケーススタディ①検討
2. 「コマツ」ケーススタディ②資料作成

第7～8回 ケーススタディ「コマツ」発表、まとめ (グループ演習120分、発表60分)

既存企業のケーススタディを実施する。

1. 「コマツ」ケーススタディ③発表
2. 「コマツ」ケーススタディ④まとめ
3. 次回の事前説明

第9～10回 新規事業開発演習、ビジネスコンセプト(事業構想) (講義60分、グループ演習120分)

新規事業開発演習を実施する。

1. 新規事業開発演習オリエンテーション
2. ビジネスコンセプト(事業構想)検討

第11～12回 ビジネス戦略(事業戦略) (グループ演習120分、発表60分)

新規事業開発演習を実施する。

1. ビジネスコンセプト(事業構想)発表
2. ビジネス戦略(事業戦略)検討
3. ビジネスプラン(事業計画)案作成

第13～14回 ビジネスプラン(事業計画)

(グループ演習120分、
発表60分)

新規事業開発演習を実施する。

1. ビジネスプラン(事業計画)プレ発表
2. 詳細検討

第15回 最終発表

(講義30分、発表60分)

新規事業開発演習を実施する。

1. ビジネスプラン(事業計画)最終発表
2. まとめ