

**1. 科目コード**

1290

**2. 科目名**

M42: ビジネスプロセス演習

**3. 担当教員**

二見 強史 (Tsuyoshi Futami)

**4. 開講期**

秋1期

**5. 履修要件(前提科目)・重要情報**

「1299 ビジネスプロセス特論」を履修していることが望ましい。原則、昼(3時限・4時限)は教室、夜(6時限・7時限)オンラインですが、昼オンライン受講可。  
プログラミング言語の知識は特に求めませんが、実存する企業の業績を評価分析していただきますので社会人経験があれば取り組みやすいと思います。社会人経験がない学生の場合は、興味のある会社・業界について取り組むことがお勧めです。

**6. 科目の目的・概要**

EDINETなどから得られる企業情報をもとに、時価総額や社会貢献指標など、社会的に低評価の問題を分析し、改善提案することが最終プレゼンテーションのテーマになります。講義では、企業を分析するためのKPI(重要業績評価指標)について解説します。毎週のレポートのテーマは、ビジネス分析に必要な時事問題や技法を提出します。  
・各種データの分析には、専門家はPython、Rなどを利用しますが。ほとんどの場合、EXCELやGoogleスプレッドでも可能です。更に、これらはAIを活用することにより、数学や統計学などの専門知識をそれほど必要とせずに実現できることがあります。このため、当演習では、AIの積極的な活用を実践します。

**7. 授業概要**

- 1 オリエンテーション、アンチパターン(動かないコンピュータなど)事例紹介
- 2 EDINET(XBRLと有価証券報告書)の見方、使い方、データ処理の仕方など
- 3 前回の課題の解説と討議
- 4 会計(アカウンティング)のKPI(見方、作り方、利用方法・・以下同じ)
- 5 前回の課題の解説と討議
- 6 マーケティングとセールスのKPI(見方、作り方、利用方法)
- 7 前回の課題の解説と討議
- 8 ウェブマーケティングのKPIとダークパターン
- 9 前回の課題の解説と討議
- 10 イノベーションのKPI、オペレーションのKPI
- 11 前回の課題の解説と討議
- 12 HRMのKPI(人事と組織)
- 13 ファイナンス理論とKPI
- 14 その他の情報提供
- 15 プレゼンテーション
- 16

**8. 教科書****9. 参考書**

日本経営分析学会「新版 経営分析事典」(購入不要)  
東洋経済新報社「重要経営指標100ノ読み方使い方」(購入不要)  
また、アンチパターンとして  
「事例から学ぶビジネスアナリシス」,2013,IIBA日本支部  
<http://www.iiba-japan.org/know-how/BAPs.pdf> からダウンロード可能  
参考として、「動かないコンピュータ」(日経コンピュータに随時連載)など随時紹介

## 10. 科目の学習目標

- (1) 問題の原因の追究と解決へ知識体系を適用できる。
- (2) 答えの見えないところに回答を作り出すに知識体系を利用できる。
- (3) 問題を発生させないようにすることに知識体系を応用できる。
- (4)
- (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)	
人間力 (=探究力) の修得	自ら強みを磨き続ける力	(1),(2),(3)	
	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	(1),(2),(3)
		仮説検証	(1),(2),(3)
		実行	(1),(2),(3)
	社会人基礎力	前に踏出す力	(1),(2),(3)
		考え抜く力	(1),(2),(3)
チームで働く力			
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			40	60		

## 13. 評価基準

期末試験	
小テスト	
レポート	時事問題、基礎教養に関するレポート
発表	発表時間(分)×1点を原則とするが、テキストを読むだけの冗長な発表の場合は減点することがある
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		60 %
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	B
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

討議テーマは、学生からのリクエストがあればそれを優先します。

#### 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回(オリエンテーション) (講義と演習90分)

1. 授業の進め方
2. 社会科学の方法論(リサーチ・メソッド)  
特に、事例研究の方法論について、  
動かないコンピュータの事例研究方法  
企業分析の事例研究方法
3. 有価証券報告書の見方など(XBRLとその利活用)

第2回(企業経営分析理論と分析手法) (講義と演習90分)

- ・伝統的経営分析(財務分析から経営分析へ)
- ・利益の質、粉飾と監査
- ・IFRS、CSR
- ・ファイナンス理論
- ・与信管理と倒産予測
- ・M&A

第3回(財務会計:アカウンティング) (講義と演習90分)

- ☆財務会計(アカウンティング)のKPIとして、
- ・利益率とは、・・・(売上高(粗利)／営業利益／経常利益／税引後当期利益／包括利益)
  - ・ROA
  - ・ROE
  - ・自己資本比率
  - ・当座比率
  - ・在庫回転期間
  - ・CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)

---

第4回(管理会計:原価計算)

(講義と演習90分)

---

☆管理会計／原価計算のKPIとして

- ・固定費
- ・限界利益率
- ・損益分岐点売上高
- ・製造原価
- ・EBIDAなど

---

第5回(マーケティング／マーケティングリサーチ)

(講義と演習90分)

---

☆マーケティングのKPIとして、

- ・売上高／市場シェア／顧客内シェア／認知率／配架率／NPSなど
- ☆マーケティングリサーチの分析テクニックとして、本講または、ビジネスプロセス特論にて

以下の手法を紹介する

- ・コレスポンディング分析(数量化理論Ⅲ類)
- ・コンジョイント分析(回答者の順位を分析する手法)
- ・直交表／階層分析(AHP)／価格感度分析(PMS)

---

第6回(セールス)

(講義と演習90分)

---

☆セールスのKPIとして、

- ・営業担当者一人当たりの売上高／新規顧客数
- ・問い合わせ数
- ・SQL数(Structured Query Languageではありません。Sales Qualified Leads)
- ・RFP数
- ・成約率
- ・受注期間
- ・価格維持率(値引き率)

---

第7回(Webマーケティング／デジタルマーケティング)

(講義と演習90分)

---

☆WebマーケティングのKPIとして、

- ・CPA／LTV／継続率／流入数
- ・平均セッション時間／直帰率／クリック数／コンバージョン率
- ・ユニークユーザー数／ダウンロード数／有償転換率／フォロワー数／シェア数

---

第8回(Webマーケティング・分析手法)

(講義と演習90分)

- 
- ・Google Analytics
  - ・ダークパターンとその原因
  - ・AARRRモデルとグロースハック(ABテスト、コーホート分析、ファネル分析)
  - ・Cookies／個人情報保護／GDPRなど

---

第9回(オペレーション)

(講義と演習90分)

---

☆オペレーションのKPIとして、

- ・スループット／稼働率／納期遵守率
- ・提供スピード／不良品率／カイゼン提案数
- ・トラブル件数／ヒヤリ・ハット報告数／プロジェクト予超過率
- ・ロボット化率／商品ロス率／売上物流率など

☆TOC理論について

---

第10回 (イノベーション)

(講義と演習90分)

---

☆イノベーションのKPIとして、

- ・売上高研究開発費率
- ・特許数／新製品数／開発案件数
- ・社外シーズ比率／開発期間／新製品の売上げ比率

☆イノベーション理論について

- ・キャズム理論／魔の川・死の谷・ダーウィンの海

---

第11回 (HRM)

(講義と演習90分)

---

☆HRMのKPIとして、

- ・従業員一人当たりの売上高／従業員一人当たりの人件費／労働分配率
- ・従業員の平均年齢／従業員増加率／離職率／本社費率／正社員率
- ・中途採用数／階層数／従業員満足度／カルチャーサーベイ
- ・一人当たりの人材開発費／女性比率／有給消化率
- ・内定辞退率／社外取締役比率／SDGsへの貢献など

---

第12回 (HRM理論)

(講義と演習90分)

- 
- ・人的資本理論
  - ・人的資本経営
  - ・伊藤レポートなど

---

第13回 (ファイナンス)

(講義と演習90分)

---

☆HRMのKPIとして、

- ・フリーキャッシュフロー (FCF)／WACC (加重平均資本コスト)
- ・NPV (正味現在価値)／ROIC (投下資本利益率)
- ・EVA (経済付加価値)／実効税率／株価
- ・売上高成長率／一株当たり配当額
- ・海外売上高比率／銀行預金残高／バーンレート

---

第14回 (企業価値評価理論)

(講義と演習90分)

---

(1) インカム・アプローチにおける評価法

- ・フリー・キャッシュ・フロー法／調整現在価値法／残余利益法

(2) マーケット・アプローチにおける評価法

- ・市場株価法／類似上場会社法／類似取引法／取引事例法

(3) ネットアセット・アプローチにおける評価法

- ・簿価純資産法／時価純資産法 (修正簿価純資産法)

---

第15回 (発表会)

(発表と講評で180分)

---

発表テーマは、ここ数年

<https://www.nikkei.com/marketdata/ranking-jp/market-cap-low/>

を参考に、時価総額の低い会社を分析し、改善方法をプレゼンテーションしています。

(個人でもグループでも可)