

1. 科目コード

1296

2. 科目名

ICTビジネス特論

3. 担当教員

土田 雅之 (Masayuki Tsuchida)

4. 開講期

春1期

5. 履修要件(前提科目)

なし。

(今までビジネスにあまり関心のなかった理系の人も、「会社」、「起業」や「社会課題解決」の基礎知識としての受講を推奨する)

6. 科目の目的・概要

本科目では、ICTを用いたビジネス開発の基本的な考え方を学ぶ。事業戦略、マーケティング、イノベーション、財務・会計などの経営学の基本とともに、事業分析・事業計画の作成手法なども学ぶ。

ビジネス開発にはさまざまな種類があるので、先ず講義で基本的な考え方を学び、続いてさまざまな事例を考える演習を行う。

7. 授業概要

- 1 オリエンテーション
- 2 外部環境分析
- 3 内部環境分析
- 4 SWOT分析
- 5 競争戦略
- 6 事業戦略
- 7 マーケティング
- 8 イノベーション
- 9 ビジネス財務・会計
- 10 財務分析
- 11 投資回収分析
- 12 ビジネスモデル
- 13 ビジネスプレゼンテーション
- 14 ビジネスプラン(事業計画)、ビジネス分析
- 15 ビジネス分析のプレゼンテーション
- 16 期末試験

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) 経営学の基本的な知識を得て、概要を説明できる。
- (2) 経営環境分析の手法を用いて、事業分析を行うことができる。
- (3) 成功している事業について、そのビジネスモデルを説明することができる。
- (4) ICTビジネス開発の手法・手順を理解して活用することができる。

- (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	
		仮説立案	
		仮説検証	
		実行	
	社会人基礎力	前に踏出す力	(2), (3)
		考え抜く力	(2), (3)
チームで働く力		(2), (3)	
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)						
配点	30		30	40		

13. 評価基準

期末試験	学習したビジネスに対する基礎知識を習得していること。
小テスト	
レポート	授業で学習した内容について理解し、出題された課題に回答できていること。
発表	ビジネス分析のスキル、及びプレゼンテーションの構成・発表スキルを習得していること。
成果物	
その他	

14. アクティブラーニング

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		20%
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	B
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	C

15. 備考

受講者数が極端に少ない場合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回 オリエンテーション (講義90分)

授業の概要と、導入部の説明を行う。

1. オリエンテーション
2. ICTビジネスの目的;価値創造と価値獲得
3. 経営分析フレームワーク
4. 3C分析;会社(自社)、顧客、競合の分析

第2回 外部環境分析 (講義90分)

新規ビジネス開発に際し、外部および内部環境分析は必須である。先ず、外部環境分析について学ぶ。

1. 外部環境分析
2. PEST分析;政治的要因、経済的要因、社会的要因、技術的要因
3. 未来予測

第3回 内部環境分析 (講義90分)

内部環境分析について学ぶ。

1. 自社の強みと弱み
2. バリューチェーン分析
3. コアコンピタンス

第4回 SWOT分析 (講義30分、演習60分)

環境分析を実施をするときに、SWOT分析(強み、弱み、機会、脅威の分析)はよく用いられる手法である。事例を通してSWOT分析の活用法を学ぶ。

SWOT分析:

1. 講義と個人ワーク
2. グループ討議
3. クラス討議

第5回 競争戦略

(講義90分)

競争戦略の考え方を学ぶ。

1. 業界の5つの力(5F)分析
2. 戦略グループと基本戦略
3. ブルーオーシャン戦略

第6回 事業戦略

(講義30分、演習60分)

事業戦略を立案するに際してヒントとなる、いくつかの考え方を学ぶ。

1. PPM(製品ポートフォリオマネジメント)
2. 意味的価値
3. オープン&クローズ戦略

第7回 マーケティング

(講義90分)

著名な経営学者ピーター・ドラッカーは、「企業の2大機能は、マーケティングとイノベーションだ」と言及している。先ず、マーケティングの機能について学ぶ。

1. マーケティングとは
2. マーケティングの4P; 製品、価格、販売チャネル、販売促進
3. マーケティング戦略

第8回 イノベーション

(講義90分)

もう一つの重要な機能である、イノベーションについて学ぶ。

1. イノベーションの定義と事例
2. イノベーションのジレンマ
3. ソーシャルイノベーション
4. 知的財産(特許)

第9回 ビジネス財務・会計

(講義90分)

財務・会計は、ビジネスの基本スキルである。ビジネスで使う財務・会計、財務諸表の基本を学ぶ。

1. 貸借対照表(B/S)
2. 損益計算書(P/L)
3. キャッシュフロー計算書(C/F)

第10回 財務分析

(講義30分、演習60分)

事例演習を通して、財務分析の理解を深める。

財務分析:

1. 財務比率分析(ROA、ROE、利益率、回転率など)
 2. グループ演習
-

第11回 投資回収分析

(講義90分)

長期にわたるビジネスなど大きな投資と収益が期待されるプロジェクトにおいて、その投資回収(ROI)の考え方を学ぶ。

1. ディスカウントキャッシュフローの考え方
2. NPV(正味現在価値)、IRR
3. 投資回収(ROI)の意思決定

第12回 ビジネスモデル

(講義90分)

ICTビジネス開発において、ビジネスモデルは非常に重要である。ビジネスモデルの基本と事例について学ぶ。

1. ビジネスモデル
2. ビジネスモデルキャンバス
3. いろいろなビジネスモデルとICTソリューションの事例

第13回 ビジネスプレゼンテーション

(講義90分)

新規ビジネスを進めるにあたり、他者に説明し説得することは必須の課題である。必要なビジネスプレゼンテーションのスキルを学ぶ。

1. ビジネスプレゼンテーションの目的
2. 内容と構成
3. 発表スキル

第14回 ビジネスプラン(事業計画)、ビジネス分析

(講義60分、演習30分)

ビジネスプラン(事業計画)の骨子と要素について学ぶ。さらに、ビジネス分析の演習を実施して理解を深める。

1. ビジネスの骨子
2. ビジネスプラン(事業計画)の要素
3. ビジネス分析(グループ演習)

第15回 ビジネス分析のプレゼンテーション

(演習30分、発表60分)

グループ毎に行ったビジネス分析について、プレゼンテーションを実施する。各プレゼンテーションの終了後、クラスでフィードバックを行う。

1. プレゼンテーション準備
2. プレゼンテーションとフィードバック
3. まとめ

第16回 期末試験

(試験90分)

期末試験で到達度を判定する。
