

1. 科目コード

1297

2. 科目名

ICTビジネス演習

3. 担当教員

土田 雅之 (Masayuki Tsuchida)

4. 開講期

秋2学期

5. 科目の目的・概要

本科目では、「ICTビジネス特論」の授業で学んだ知識をもとに、前半は、ケーススタディーで既存のビジネスを分析する。後半では、新しい事業を構想し事業構想・事業計画書の作成等を行うことで実践的な知識を身につける。実際の事業開発のプロセスを演習することで、事業開発の楽しさや注意すべき点等を学ぶ。最終発表では、それぞれのグループで作成したビジネスプランをプレゼンして互いに議論する。

6. 科目の学習目標

- (1) 外部環境および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) 事業構想、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. 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			

8. 履修要件(前提科目)

「1296 ICTビジネス特論」を履修しているか、同等の知識をもつこと。
「特論」の知識をベースに「演習」を行います。

9. 教科書

なし(講義資料を配布する)

10. 参考書

なし(講義中に適宜紹介する)

11. 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		20	40	40		

12. 備考

受講者数が3名以下の場合は開講しない場合があります。

13. 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「コマツ」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. 「コマツ」のケーススタディ①事前説明
3. 「コマツ」のケーススタディ②検討

第3～4回 ケーススタディ「コマツ」発表

(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」のケーススタディ③資料まとめ
2. 「コマツ」のケーススタディ④発表

第5～6回 ケーススタディ「パナソニック(松下電器)」検討

(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. 「パナソニック(松下電器)」ケーススタディ①事前説明
2. 「パナソニック(松下電器)」ケーススタディ②検討

第7～8回 ケーススタディ「パナソニック(松下電器)」発表

(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. 「パナソニック(松下電器)」ケーススタディ③資料まとめ
2. 「パナソニック(松下電器)」ケーススタディ④発表

第9～10回 新規ビジネス開発、事業構想

(講義60分、グループ演習120分)

新規ビジネス開発演習を実施する。

1. 新規ビジネス開発
2. 事業構想、事業概要の検討
3. 事業概要の発表

第11～12回 事業分析

(グループ演習180分)

新規ビジネス開発演習を実施する。

1. 事業分析
2. 事業分析の発表

第13～14回 ビジネスプラン検討

(グループ演習180分)

新規ビジネス開発演習を実施する。

1. ビジネスプラン(事業計画)検討
2. ビジネスプランのプレ発表

第15回 ビジネスプラン 最終発表

(講義30分、発表60分)

新規ビジネス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
-