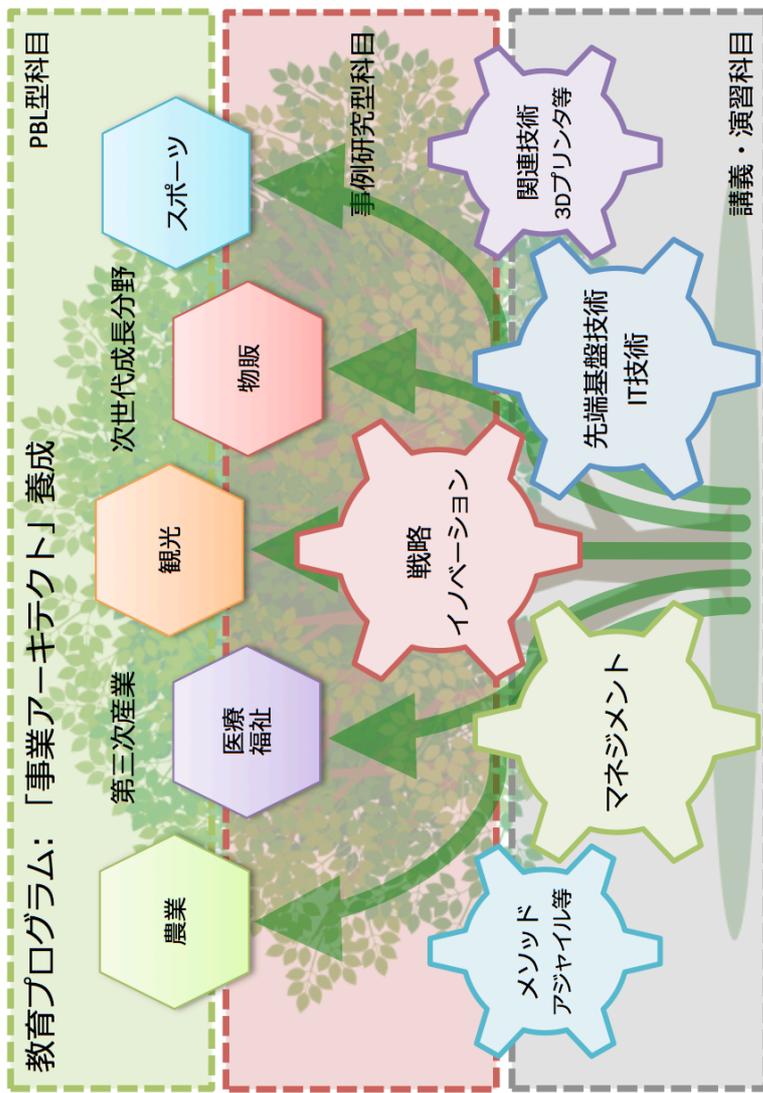


# 高度人材養成のための社会人学び直し大学院プログラム

- ▶ 次世代成長産業分野での事業開発・事業改革のための高度人材養成プログラム（「**事業アーキテクト**」養成）
- ▶ 「**戦略＋技術**」を学ぶ新しい教育プログラム（両専攻横断型）
- ▶ 成長分野（観光・医療・物販等）で、**IT・マネジメント**を活用し、生産性・付加価値を高めるための**事業の起業・開発・改革・再生・新陳代謝**



- ▶ **戦略**: 経営、マーケティング、リーダーシップ、スタートアップ等
- ▶ **技術**: IT、マネジメント等
- ▶ **事例研究**: ケースメソッド等
- ▶ **PBL**: プロジェクト実践
- ▶ 対象分野の業務知識・現状・課題
- ▶ メソッド・ツール、法規・倫理等

平成27年度から学生を募集します

定員 **10**名 (仮)

## 5.4 シラバス

専攻名	両専攻共通	必修・選択	選択	単位	2	学期	3Q
科目群	事業アーキテクチャ科目群	科目名	経営戦略特論			教員名	松島 桂樹
		(英文表記)	Corporate Strategy				

概要	企業経営・事業展開で必要とされる経営戦略の基本的理論構成とその体系、経営思想、経営計画、事業戦略構築、組織戦略等を学ぶ。また、経営・事業の戦略の構築・実行・評価のための枠組み・手法を修得する。			
目的・狙い	<p>この授業では、経営学と経営戦略論に関わる多様な論文を検討することで、多面的、多角的な経営と企業戦略について学びます。とりわけ、従来の経営学の理論を、履修者の実務の観点から振り返り、その意義と役割、有用性を議論し、これらの理論が、経営実務においてどのように有効か、妥当かを、自分の実務に照らして検証します。履修者には、各理論を分担して、整理報告し、議論の基礎を提起していただきます。</p> <p>修得できる知識単位：          (A2) K-07-17-01 情報システム戦略(レベル3) システム化構想, システム化基本方針, 全体開発スケジュール          (A2) K-08-19-01 経営戦略手法(レベル4) 競争戦略, 差別化戦略, コアコンピタンス, M&amp;A, 企業理念          (A2) K-08-19-03 ビジネス戦略と目標・評価(レベル4) ビジネス戦略立案, ビジネス環境分析, ニーズ・ウォンツ分析, 競合分析, PEST 分析, 戦略目標, CSF, KPI, KGI, バランススコアカード          (A2) K-08-19-04 経営管理システム(レベル3) CRM, SCM, ERP, 意思決定支援          (A3) K-09-22-01: 経営・組織論(レベル4) 経営組織, CI, コーポレートガバナンス, ヒューマンリソース</p>			
前提知識 (履修条件)	経営に関する基礎的知識、なお財務的知識があることが望ましい			
到達目標	上位到達目標			
	企業経営と経営戦略に関する自分の考えを人に説明できること			
到達目標	最低到達目標			
	企業経営と経営戦略に関する基本的な知識を理解し、説明できること			
授業の形態	形態	実施	特徴・留意点	
	録画・対面混合授業	－		
	対面授業	講義(双方向)	○	毎回のテーマに関する講義と討議
		実習・演習(個人)	－	
		実習・演習(グループ)	－	
	サテライト開講授業	－		
その他	－			
授業外の学習	指定された論文、資料を事前に読んでくる。輪番で履修者が要約資料を用意する			
授業の内容	この授業では、経営学と経営戦略論に関わる多様な論文(ドラッカー、ミンツバーグ、ポーター、バーニー、リー、ブラハラッド、キャブラン)を議論し自分の実務に照らして検証します。			

		回数	内容	サテライト開講	対面録画
授業の計画	第1回		オリエンテーション、授業の進め方、各授業テーマの紹介、履修者の役割を説明します。	-	対面
	第2回		1, 経営環境の変化、どんな変化を認識していますか。	-	対面
	第3回		2, 知識社会におけるマネジメントの戦略（ドラッカー） 工業化社会におけるマネジメントと知識社会では大きく異なる	-	対面
	第4回		上記に関する討議	-	対面
	第5回		3. 戦略クラフティング（ミンツバーグ） 戦略は、単に計画立案とは異なり工芸的な要素が重要となる。	-	対面
	第6回		上記に関する討議	-	対面
	第7回		4. 競争優位の戦略（ポーター） 戦略とは集中、選択をもって競争優位性を獲得する	-	対面
	第8回		上記に関する討議	-	対面
	第9回		5. 資源ベースレビュー（バーニー） 競争力は、その組織が持つ資源依存する	-	対面
	第10回		上記に関する討議	-	対面
	第11回		6. サプライチェーン、企業間戦略（リー） 他社のも資源を有効活用する企業連携をデザインすることが現代にとって重要な戦略である	-	対面
	第12回		上記に関する討議	-	対面
	第13回		csr,bop, csv 社会との共生（ブラハラッド） 企業は利益を上げるという目的だけではなく社会の一員として、社会と共生しなければ生き残ることができない	-	対面
	第14回		上記に関する討議	-	対面
	第15回		8. 戦略マップ（キャプラン） 戦略は策定するだけではなくそれらを効果的に組織内部で共有し、現場で実施されなければならない	-	対面
	試験			-	対面
成績評価		授業への参画度合、経営と実務への理解度			
教科書・教材		参照論文は大学の教材サイトから入手してください			
参考図書					
獲得可能なコンピテンシー		獲得可能度合 (◎ ○ △ -)	獲得可能な内容		
メ タ	コミュニケーション能力	-			
	継続的学修と研究の能力	-			
	チーム活動	-			
コ ア	システム提案・ネゴシエーション・説得	-			
	ドキュメンテーション	-			
	革新的概念・発想	-			
	ニーズ・社会的・マーケット的視点	-			
	問題解決	-			
	リーダーシップ・マネジメント	-			
	ファシリテーション・調整	-			

専攻名	両専攻共通	必修・選択	選択	単位	2	学期	3Q
科目群	事業アーキテクチャ科目群	科目名	スタートアップ戦略特論			教員名	酒森 潔
		(英文表記)	Business Startup Strategy				

概要	起業あるいは新規事業を立ちあげ、成長を遂げていくためのスタートアップの活動を理解する。活動の流れを体系的に理解し、事業計画、資金調達・キャッシュフロー等の資金管理、人材・知財等の資源管理、ブランディング等のマネジメントを学ぶ。				
目的・狙い	<p>新しいビジネスを立ち上げるためには、事前のマーケティング戦略やブランディングから始まり、企業のミッションやビジョンづくり、企業における資金調達から、人材の調達、チーム育成など様々なマネジメントワークが必要になります。</p> <p>本講義では、まず、企業の戦略手法、経営理念の構築、マーケティングやブランディング、ビジネス戦略の立案から、組織経営、チームマネジメントなど必要な基本技術を学びます。さらに、実務レベルでスタートアップの経験を持つ各界の第1号者に、事例を紹介していただき、それをたたき台にしたチームでの議論を通じて、さらに実践的なスタートアップ戦略について理解を深めます。</p> <p>修得できる知識単位:</p> <p>(A2) K-08-19-01: 経営戦略手法 (レベル 3) 競争戦略, 差別化戦略, グループ経営, 企業理念, SWOT 分析, PPM, 成長マトリクス, アウトソーシング, インキュベータ</p> <p>(A2) K-08-19-02: マーケティング (レベル 4) 広告戦略, ブランド戦略</p> <p>(A2) K-08-19-03: ビジネス戦略と目標・評価 (レベル 4) ビジネス戦略立案, ビジネス環境分析, 戦略目標</p> <p>(A3) K-09-22-01: 経営・組織論 (レベル 4) 経営組織, CI, コーポレートガバナンス, ヒューマンリソース</p> <p>(A3) K-09-22-03: 会計・財務 (レベル 3) 財務会計, 管理会計, 会計基準, 財務指標, IFAS</p> <p>(A3) K-09-23-03: 労働関連・取引関連法規 (レベル 3) 労働基準法, 外部委託契約, 労働者派遣法</p> <p>(A3) K-09-23-04: その他の法律・ガイドライン・技術者倫理 (レベル 3) コンプライアンス, 会社法</p>				
前提知識 (履修条件)	業務経験があることが望ましい				
到達目標	上位到達目標				
	自ら新規ビジネスを起業したり、企業内で新しい事業の企画を創造することができるようになる。				
	最低到達目標				
授業の形態	新規ビジネスの立上げや、新しい事業創造にスタッフとして関与しマネージメントを補佐することができる。				
		形態	実施	特徴・留意点	
	対面授業	録画・対面混合授業		-	
		講義 (双方向)		○	
		実習・演習 (個人)		○	
		実習・演習 (グループ)		○	招待講師の事例に対してチームでの議論
サテライト開講授業		-			
その他		-			
授業外の学習	・講義終了後に次回講義までの課題を指示するので、その課題に取り組み次回の講義で提出すること。				
授業の内容	・本科目は、講義・議論及びグループワークから構成される。授業計画を以下に示す。グループ演習への積極的参加が求められる。				

授業の計画	回数	内容	サテライト開講	対面録画
	第1回	本講座の概要の解説、スタートアップとは何か俯瞰的な講義を行い、受講するにあたっての心構えについて説明する	-	対面
	第2回	企業経営や企業会計、経営戦略、管理技法、競争戦略について講義を行う	-	対面
	第3回	マーケティング、経営組織論、ビジネスモデルに関する講義	-	対面
	第4回	企業経営と情報システム、経営戦略とCSRの講義を行う	-	対面
	第5回	招待講演(1) 業界での実事例1	-	対面
	第6回	事例1に対するディスカッション	-	対面
	第7回	招待講演(2) 業界での実事例2	-	対面
	第8回	事例2に対するディスカッション	-	対面
	第9回	事例2に対するディスカッション	-	対面
	第10回	チーム発表	-	対面
	第11回	招待講演(3) 業界での実事例3	-	対面
	第12回	事例3に対するディスカッション	-	対面
	第13回	事例3に対するディスカッション	-	対面
	第14回	チーム発表	-	対面
	第15回	スタートアップ戦略のまとめ	-	対面
試験	筆記試験	-	対面	
成績評価	課題(レポート、演習)60%、試験(筆記)40%を基準として総合的に評価する。レポート等の提出物は締切や形式を重視する。			
教科書・教材	資料はLMS上にオンラインで配布する。			
参考図書	講義時に適宜指示する。			
獲得可能なコンピテンシー		獲得可能度合 (◎ ○ △ -)	獲得可能な内容	
メ タ	コミュニケーション能力	-		
	継続的学修と研究の能力	-		
	チーム活動	-		
コ ア	システム提案・ネゴシエーション・説得	-		
	ドキュメンテーション	-		
	革新的概念・発想	-		
	ニーズ・社会的・マーケット的視点	-		
	問題解決	-		
	リーダーシップ・マネジメント	-		
	ファシリテーション・調整	-		

専攻名	両専攻共通	必修・選択	選択	単位	2	学期	4Q
科目群	事業アーキテクチャ科目群	科目名	マーケティング特論			教員名	川名 周
		(英文表記)	Marketing				

概要	マーケティング、特に、マーケティング・コミュニケーションとは何かを理解することを目的に講義を進める。講義は、理論（セオリー）のみならず、実務ケースを織り交ぜて進行する。適宜、グループワークによるディスカッションやプレゼンテーションを入れることで、マーケティングを「自分ごと」としていく。			
目的・狙い	<p>「社会人学び直し」マーケティング講座の位置づけで、マーケティングの基礎から実務ケース、そして、最新トピックスまで学びます。</p> <p>あわせて、情報アーキテクト、そして、ものづくりアーキテクトのプロとして進む者にとって、マーケティング機能がどのように関わってくるのか、その関連性についても論じていきます。</p> <p>マーケティング実務に関わったことが無い方にも、演習等を通して、体得型の理解を進めます。</p> <p>修得できる知識単位：  (A2) K-08-19-01 経営戦略手法 レベル4  (A2) K-08-19-02 マーケティング レベル4  (A2) K-08-19-03 ビジネス戦略と目標・評価 レベル4  (A2) K-10-24-01 顧客のビジネス知識 レベル4</p>			
前提知識 (履修条件)	マーケティングに興味／関心があること。（マーケティング実務経験の有無は問わない）			
到達目標	上位到達目標			
	「マーケティング」とは何かの感覚やセンスが身に付く。実務でより一つ上のマーケティングにチャレンジできる。情報アーキテクト、ものづくりアーキテクトを進める上で、マーケティング要素を加えられ、より成功確率の高い事業を行える。			
	最低到達目標			
授業の形態	形態		実施	特徴・留意点
	録画・対面混合授業		-	
	対面授業	講義（双方向）	○	各回、簡単なクイズ（ワークシート）あり
		実習・演習（個人）	-	
		実習・演習（グループ）	○	講義期間中にグループワークを数回行う予定
	サテライト開講授業		-	
その他		-		
授業外の学習	毎回配布するワークシート（講義の感想や次回テーマに関すること 等）に答えてくる。			
授業の内容	本科目は、講師よりの講義／講師とのディスカッション／グループワークから構成される。マーケティングは実学であるため、実務ケースを通して授業は進められる。			

	回数	内容	サテライト開講	対面録画
授業の計画	第1回	オリエンテーション／マーケティングとは／マーケティング定義	-	対面
	第2回	マーケティングの基礎 4P/T (ターゲット) C (コンセプト) P (ポジショニング)	-	対面
	第3回	マーケティングリサーチとは／その種類と実際	-	対面
	第4回	マーケティングリサーチと商品開発	-	対面
	第5回	広告会社の機能と実務	-	対面
	第6回	メディア・マーケティングの基礎：広告メディアの種類と実際／日本の広告費	-	対面
	第7回	マーケティング・コミュニケーションの基礎：クリエイティブメッセージ	-	対面
	第8回	クリエイティブブリーフ＝CM探偵（演習）	-	対面
	第9回	マーケティング・コミュニケーション中級：デジタル社会・生活者主導社会におけるマーケティング・コミュニケーションモデル「エンゲージメントリング」	-	対面
	第10回	カンヌ国際クリエイティブフェスティバルにみるエンゲージメント型マーケティング・コミュニケーションケース	-	対面
	第11回	<最新テーマ>ビッグデータとデータドリブン・マーケティング →CMO/CIO機能についても考察する	-	対面
	第12回	<最新テーマ>ビッグデータとデータドリブン・マーケティングの実際	-	対面
	第13回	エンゲージメント・プランニング グループ演習	-	対面
	第14回	エンゲージメント・プランニング グループ演習（つづき）	-	対面
	第15回	エンゲージメント・プランニング プレゼンテーション	-	対面
	試験	1～15回内容に関する試験	-	対面
成績評価	毎回のワークシート（30点）／演習参加貢献度（20点）／最終試験（50点）			
教科書・教材	「自分ごとだと人は動く」博報堂 DY グループ エンゲージメント研究会著（ダイヤモンド社 2009年）を教科書とし、その他教材は適宜配布とする			
参考図書	講義時に必要に応じ、適宜指示する			
獲得可能なコンピテンシー		獲得可能度合 (◎ ○ △ -)	獲得可能な内容	
メ タ	コミュニケーション能力	-		
	継続的学修と研究の能力	-		
	チーム活動	-		
コ ア	システム提案・ネゴシエーション・説得	-		
	ドキュメンテーション	-		
	革新的概念・発想	-		
	ニーズ・社会的・マーケット的視点	-		
	問題解決	-		
	リーダーシップ・マネジメント	-		
	ファシリテーション・調整	-		

専攻名	両専攻共通	必修・選択	選択	単位	2	学期	1Q
科目群	事業アーキテクチャ科目群	科目名	リーダーシップ特別講義			教員名	永谷 裕子
		(英文表記)	Leadership				

概要	リーダーシップの理論と実践：リーダーシップ理論の概要と歴史。リーダーのスキルとコンピテンシー。リーダーに必要なコミュニケーション力（話す力、聴く力、引き出す力）とその応用。プロジェクトにおけるリーダーシップ・スタイル（管理力と人間力）とその実践力の醸成。							
目的・狙い	<p>リーダーシップに関する理論を理解し、実践を深めることを目的とする。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リーダーシップ理論の歴史と変遷</li> <li>・リーダーに求められるスキルと能力開発</li> <li>・プロジェクト・リーダーに求められるリーダーシップ・スタイル（リーダーとマネジャー）</li> <li>・リーダーに必要なコミュニケーション技法</li> <li>・プロジェクトに必要なリーダーシップ・スタイルの応用としての、話す力（プレゼンテーション）、聴く力（コーチング）</li> <li>・チームメンバーの力を引き出す動機付け、ファシリテーション力</li> <li>・Win/Winを目指す交渉力</li> <li>・効果的なスピーチとプレゼンテーションの技法と実践力</li> </ul> <p>講義の狙い</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リーダーシップ理論の理解とその実践力の修得</li> <li>・コミュニケーション理論の理解とその応用力の修得</li> <li>・チーム・ビルディングの技法の取得とその応用力の修得</li> <li>・コンフリクト・マネジメントとしてのWin/Winを目指す協調的交渉術のプロセスの理解と実践力の修得</li> <li>・コーチング・メンタリングのプロセスの理解と実践力の修得</li> <li>・ファシリテーションのプロセスの理解と実践力の修得</li> <li>・リーダーとしてのストレスマネジメントの修得</li> <li>・効果的なプレゼンテーション力の修得</li> </ul> <p>修得できる知識単位</p> <p>(A3) K-05-14-05 プロジェクト資源マネジメント（レベル 4）プロジェクトチームの結成，プロジェクトチームの育成，プロジェクトチームの管理</p> <p>(A3) K-05-14-08 プロジェクトコミュニケーション(レベル3)コミュニケーションの計画，情報の配布，コミュニケーションの管理</p> <p>(A3) K-09-22-01 行動科学（レベル 4）リーダシップ，コミュニケーション，テクニカルライティング，プレゼンテーション，ネゴシエーション，モチベーション</p>							
	前提知識 (履修条件)	・特に無						
	到達目標	上位到達目標						
<ul style="list-style-type: none"> <li>・組織あるいはプロジェクトのリーダーとしての役割を果たすのに必要な実践知を身に付ける</li> </ul>								
授業の形態	最低到達目標							
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リーダーシップ・スタイルとその応用の概要を理解する</li> </ul>							
	形態		実施	特徴・留意点				
	対面授業	録画・対面混合授業		○				
		講義（双方向）		○				
		実習・演習（個人）		-				
実習・演習（グループ）		○	グループワーク（3～4名程度のグループによる協働作業）を行う。					
サテライト開講授業		-						
その他		-						
授業外の学習	・授業で指示された課題に取り組み、期限までに提出すること。							
授業の内容	・本科目は、講義・議論及びグループワークから構成される。授業計画を以下に示す。グループ演習への積極的参加が求められる。							