

	第5回	<b>開発援助の現状と課題</b> 世界の開発援助における現下の課題を取り上げ、説明する。21世紀に入ると、発展途上国の動向は大きく変化し、従来の開発援助の視点では捉えられない多くの課題が出てきており、それら諸課題について見ていく。	-	録画
	第6回	<b>国際金融としての開発援助</b> 開発援助を、国際金融の観点から分析する視座を説明する。	-	録画
	第7回	<b>日本の開発援助政策</b> 日本の開発援助政策を貫く基本的な考え方について、経済産業省が2005年にまとめた「ジャパン ODA モデル」の概念に基づき説明する。	-	録画
	第8回	<b>日本の開発援助政策史</b> 「ジャパン ODA モデル」の概念に基づき、1950年代以降の日本の開発援助政策の歴史を俯瞰する。	-	録画
	第9回	<b>新古典派経済成長理論Ⅰ</b> 新古典派経済成長理論の基礎を説明する。具体的には、成長会計、ハロッド=ドーマー・モデル、ソロー=スワン・モデル、内生的経済成長理論である。	-	録画
	第10回	<b>新古典派経済成長理論Ⅱ</b> 新古典派経済成長理論の近年の成果の概要を俯瞰する。具体的には、累積債務問題、貿易・直接投資、不平等改善、制度・ガバナンスである。	-	録画
	第11回	<b>金融地政学Ⅰ</b> 開発援助を含む開発ファイナンスを国際関係論の視点から捉える視座(金融地政学)について、その枠組みを説明する。	-	録画
	第12回	<b>金融地政学Ⅱ</b> 開発援助を含む開発ファイナンスを国際関係論の視点から捉える視座(金融地政学)に基づき、20世紀初頭以降の世界の開発ファイナンスの競争の歴史を俯瞰する。	-	録画
	第13回	<b>開発援助プロジェクト企画案発表及び内部検討Ⅰ</b> 学習者が、特定の国カテゴリー、特定のセクターを選択し、これまでの講義で示された開発援助(開発ファイナンス)の手法を用いて策定する開発援助プロジェクトの企画案の「概要」の発表を行い、それに対してコメント、指導を得る。	-	対面
	第14回	<b>開発援助プロジェクト企画案発表及び内部検討Ⅱ</b> 学習者が、特定の国カテゴリー、特定のセクターを選択し、これまでの講義で示された開発援助(開発ファイナンス)の手法を用いて策定する開発援助プロジェクトの企画案の「概要」の発表を行い、それに対してコメント、指導を得る。	-	対面
	第15回	<b>開発援助プロジェクト企画案最終発表Ⅰ</b> 学習者が、内部検討の結果を踏まえてアップグレードした開発援助プロジェクト企画案を発表する。	-	対面
	試験	筆記試験を行う。	-	対面
成績評価	最終試験 50%、開発援助プロジェクト企画案の発表 50%			
教科書・教材	<ul style="list-style-type: none"> <li>前田充浩『国益奪還』、アスキー新書、2007。</li> <li>前田充浩『金融植民地を奪取せよ』、前田充浩、プレジデント社、2010。</li> <li>白井早百合『マクロ開発経済学、有斐閣』、2005。</li> <li>村上泰亮『反古典の政治経済学・下巻』、中央公論新社、1992。</li> </ul>			
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	◎	開発援助プロジェクト企画案のプレゼンテーション能力の獲得。	
	継続的学修と研究の能力	◎	開発援助に関する理解の増進	
	チーム活動	-		
コ ア	発想力	◎	開発援助プロジェクトの企画能力の獲得	
	表現力	◎	開発援助プロジェクト企画案の発表	
	設計力	◎	開発援助プロジェクト企画案の設計能力の獲得	
	開発力	○	開発援助プロジェクト企画案の開発	
	分析力	◎	開発援助に関するフィージビリティ・スタディ能力の獲得	

専攻名	情報アーキテクチャ専攻	必修・選択	選択	単位	2	学期	3Q
科目群	エンタープライズ系科目群	科目名	情報ビジネス特別講義 4			教員名	安井 和彦
		(英文表記)	IT Strategy and Management				

概要	<p>近年、日本においても IT は企業活動における競争優位を図る重要な道具となってきているが、一方で IT を戦略的かつ効果的にビジネスに活用していくマネジメント力が強く求められてきており、その養成は急務となっている。</p> <p>講義では、業務改革や IT 戦略策定などの具体的な事例を通して、その方法論や管理手法を実務レベルで修得し、IT サービスを提供する組織や企業におけるマネジメント（幹部）としての役割を実践できる人材を養成する。</p> <p>特に実務での事例をベースに体系化、網羅されたカリキュラムとケーススタディーを通して、IT 担当役員(CIO)や起業家として必要となる基本知識を理解し実践出来るようにすることを方針とする。</p>			
目的・狙い	<p>この講義では、履修生が「社会や企業における IT の存在価値」や「IT の更なる活用の可能性」を考え「IT 戦略づくり」や「プロセス改革における IT 活用」「新たなビジネスモデルの創出」を実践出来るマネジメント(幹部)としての育成を目的とする。具体的には、この講義を通して下記の知識と能力、スキルを修得する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ビジネス環境の変化や IT の動向をとらえて、今後のシナリオを描き必要となるビジネスモデルの創出を体得する</li> <li>・ ビジネス戦略とそれを支援する IT 戦略施策の策定やビジネスモデル創出のための手法やプロセスを理解する</li> <li>・ コンサルタントとしての、業務プロセス分析や仮説検証、シナリオ策定の方法論やフレームワークを修得する</li> <li>・ サービスとしての、投資計画や投資対効果、アウトソーシング活用の考え方や管理手法を理解する</li> </ul> <p>また、実務での企業を想定したケーススタディーを通して、環境の変化をとらえてビジネス戦略と IT 戦略を策定し、経営層への提言のための、主張のまとめかたや論理展開、プレゼンテーション方法などを体得する。</p> <p>修得できる知識単位:</p> <p>(A4) K-07-17-01 情報システム戦略 (レベル 4) システム戦略の意義と目的, 情報化投資計画, ビジネスモデル  (A4) K-07-17-02 業務プロセス (レベル 4) BPR, 業務分析, 業務改善, 業務設計, BPO  (A4) K-07-18-01 システム化計画 (レベル 4) システム化構想, 開発投資対効果, IT ポートフォリオ  (A2) K-08-19-02 マーケティング (レベル 4) マーケティング手法, マーケティング分析, ブランド戦略  (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, KPI, KGI</p>			
前提知識 (履修条件)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「企業経営とビジネスモデル」「コンサルティング活動」「IT 活用による起業」への関心があることが望ましい</li> <li>・ 保有する技術スキルをみがき深めながら、今後企業での経営者や起業あるいはコンサルタントをめざすために、経営視点での発想やマネージメント力の強化に関心があることが望ましい</li> </ul>			
到達目標	上位到達目標			
	企業における CIO としての役割を果たせる、あるいは IT を活用した起業家やコンサルタントとして新たなビジネスモデルの創出が出来るようになる。			
	最低到達目標			
	企業における IT の重要性や可能性、活用方法などを正しく理解し、今後企業経営や新たなビジネスモデルの創出に参加出来るようになる。			
授業の形態	形態		実施	特徴・留意点
	録画・対面混合授業		○	対面授業はグループディスカッション/セッション/プレゼンで構成
	対面授業	講義(双方向)	-	
		実習・演習(個人)	-	
		実習・演習(グループ)	-	
サテライト開講授業		○	録画授業はサテライトでの参加可能	
その他		-		
授業外の学習	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 毎回の授業前に、前回の復習と配布資料を予習し気付きや質問、感想をメールにて提出すること</li> <li>・ 最近のビジネス環境の変化に関する情報に常に関心を持って記録しておくこと</li> <li>・ そこから想定されるビジネス施策や IT 施策を仮説として創出すること</li> <li>・ 最終プレゼンテーションに向けて調査、グループディスカッションなどにより仮説の検証、精査をすること</li> <li>・ 効果的な最終プレゼンテーションにしていくための資料の見直しやブラッシュアップを実施すること</li> </ul>			
授業の内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 実務での事例を中心とした説明資料と毎回配布するレジユメを使用した 15 回一貫した授業内容である</li> <li>・ 特に企業での変革や新たなビジネスモデルの創出を支援するコンサルティング実活動に基づいたものである</li> <li>・ 授業はディスカッションなどの対面授業方式による全員参加型を取り入れる</li> <li>・ 課題は 2 回でいずれも最終プレゼンテーションへ繋げていく一貫した内容で実施する</li> <li>・ 課題 1 で各自が想定する企業を決めてレポートを作成し提出する</li> <li>・ 課題 2 は最終プレゼンテーションで活用するための説明資料として作成する</li> <li>・ 課題で作成した資料をベースにグループディスカッションおよびセッションを全員参加で実施し深耕する</li> <li>・ 最終報告は、全員参加の模擬経営会議の場で、各自プレゼンテーション形式で発表する</li> </ul>			

	回数	内容	サテライト開講	対面録画
授業の計画	第1回	<b>変化の認識とイノベーション</b> 複雑に激しく変化するビジネス環境をとらえて、企業は、新たなビジネスモデルの創出に挑戦している。最近の企業活動の変化とイノベーションについて考えてみる。	有	録画
	第2回	<b>求められる経営の新たな視点とさらなるイノベーション &amp; 課題1 提示</b> グローバルにビジネスを拡大する企業にとって、社会的責任や非効率非合理の排除など経営のめざすべき新たな視点について技術動向と事例をベースに考えてみる。	有	録画
	第3回	<b>CIOの役割と鍵を握る戦略づくり</b> 企業活動にITの活用は無くしてはならないものになってきた現在、ITを担当するCIOの新たな役割と経営に貢献するための情報戦略の位置づけと策定方法を修得する。	有	録画
	第4回	<b>仮説検証型アプローチとシナリオの策定</b> 今後何が変化し、どのように対応すべきかを描く戦略施策づくりにおいて、重要となる仮説検証とシナリオ策定の方法論と重要性を事例を用いて修得する。	有	録画
	第5回	<b>Q&amp;A タイム</b> これまでの疑問や不明点を全員でディスカッションし明確にする。	-	対面
	第6回	<b>ビジネスプロセスの描き方と改革ポイントの策定方法 &amp; 課題2 提示</b> グローバル拡大が進む中でビジネスのボトルネックを解消していくために、仕事の流れ(プロセス)を「見える化」し、改革ポイントを見つけ出す方法論を修得する。	有	録画
	第7回	<b>セッション・タイム</b> 各自が想定する企業や業界を取り巻くビジネス環境の変化を事前にまとめて、持ちより全員でのディスカッションを通して今後の変化を読み共有する。	-	対面
	第8回	<b>投資対効果と管理指標(KPI)</b> ビジネスプロセス変革とIT活用に必要となる投資の判断には効果の論理的な裏づけと成果を計る活動指標が必要となる。この意義と考え方を理解する。	有	録画
	第9回	<b>企画力の強化とアウトソーシング</b> 経営に貢献するための企画力を強化するために、強みとなる機能は強化し、外部に委託可能な機能はアウトソーシングする取組みについて考え方や動向を理解する。	有	録画
	第10回	<b>グループ・ディスカッション・タイム</b> 課題1および課題2について、各自がまとめた内容を、最終プレゼンテーションにむけて深めていくために、グループ別に意見交換や知恵だしを行う。	-	対面
	第11回	<b>コンサルティング手法と経営への報告</b> 情報戦略策定を支援するコンサルタントとしての活動を例にとり、それらの有効な方法論や効果的なまとめ方、分かりやすい報告について集大成する。	有	録画
	第12回	<b>最終報告プレゼンテーション#1</b> 模擬経営会議で各自報告、全員で意見交換する。	-	対面
	第13回	<b>最終報告プレゼンテーション#2。</b>	-	対面
	第14回	<b>最終報告プレゼンテーション#3</b>	-	対面
	第15回	<b>まとめ</b> これまでの重要事項のリマインドとプレゼンテーションの総括を行う。	-	対面
	予備	(履修生の人数により、最終プレゼンテーションの予備日とする)	-	対面
成績評価	<b>課題1のレポートの評価(25点) 「企業を取り巻くビジネス環境の新たな変化と必要となる仕組み」</b> <b>課題2のレポートの評価(25点) 「経営会議への提言のためのプレゼンテーション資料の策定」</b> <b>最終報告プレゼンテーションの評価(50点)</b> 1. 自分自身の考えや主張が述べられているか      2. 新しい発想やアイデアが盛り込まれているか 3. 論理的で説得力のある展開で記述されているか      4. ストーリー展開が論理的でわかりやすいか 5. 方法論や手法などが反映されているか      6. 他人の説明を聞いて良い点、改善点を適切に指摘出来るか			
教科書・教材	理解を深めるための具体的な事例や概要図などの資料を用いて授業で提示する。ただし、授業での資料は実際の取組み事例を用いるため、予習復習のための配布資料は、内容を要約したレジュメとして毎回配布する。			
参考図書	新聞などで公表されるビジネス環境のトピックやIT動向、経済産業省報告書などを必要に応じて提示する。			
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	○	論理的で明解な主張と分かり易いプレゼンテーション	
	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	○	ビジネス施策に対するシステム施策のプレゼンテーション	
	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	○	市場の変化をとらえて必要となる施策の仮説検証型アプローチ	
	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	情報アーキテクチャ専攻	必修・選択	選択	単位	2	学期	4Q
科目群	エンタープライズ系科目群	科目名	情報システム特論 2			教員名	戸沢 義夫
		(英文表記)	Information Systems and Business Process				

概要	ITは仕事のしかたを変える力を持っている。BPR (Business Process Reengineering) は経営に大きなインパクトをもたらす。仕事のしかたを変えるために、どこに目をつければ良いか、どのようにアプローチすれば良いか、どのような論理で相手を説得すればよいかを実践できるようにする。ITは縦割りになりがちな組織の中で、組織横断的に横串を刺す Capability を持っている。情報の統合化と組織(企業)をまたがる業務プロセスがBPRにとって極めて重要であることを指摘する。情報の統合化の例として部品表を取り上げ、代表的な業務プロセスとしてSCM (Supply Chain Management) とCRM (Customer Relationship Management) を取り上げる。ITによるビジネスプロセス・マネジメントで何が可能かを知り、情報戦略コンサルタントとして必要な視点やスキルを身に付ける。							
目的・狙い	<p>将来、CIOとして自社の仕事のしかたを変えていこうとする人、情報戦略コンサルタントとしてお客様(企業)にBPR (Business Process Reengineering) を提案しようとする人が必要とする思考方法、発想法、考え方、スキルを学ぶことを目的としている。</p> <p>修得できる知識単位:</p> <p>(A4) K-07-17-01 情報システム戦略(レベル4) 情報システム戦略の意義と目的、全体最適化方針、全体最適化計画、情報化投資計画、ビジネスモデル、業務モデル</p> <p>(A4) K-07-17-02 業務プロセス(レベル4) BPR、業務分析、業務改善、ビジネスプロセスマネジメント(BPM)</p> <p>(A4) K-07-17-03 ソリューションビジネス(レベル4) ソリューションビジネスの種類とサービス形態、業務パッケージ、問題解決支援</p> <p>(A4) K-07-17-04 システム活用促進・評価(レベル4) 情報リテラシ、データ活用、システム利用実態の評価・検証、システム廃棄</p> <p>(A4) K-07-18-01 システム化計画(レベル4) 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、プロジェクト推進体制</p> <p>(A2) K-08-19-04 経営管理システム(レベル4) CRM, SCM, ERP</p> <p>(A2) K-08-21-01 ビジネスシステム(レベル4) 物流情報システム、公共情報システム、電子政府、POSシステム</p> <p>(A3) K-08-21-05 産業機器(レベル4)</p> <p>(A2) K-09-22-02 OR・IE(レベル4)</p>							
前提知識(履修条件)	プレゼンテーションにより相手を説得することができる人、または、相手を説得できるようなプレゼンテーションをしたいという意欲のある人。説得時に必要になる論理的考え方、必要な知識を身に付けている人。							
到達目標	上位到達目標							
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・情報戦略コンサルタントとして活躍できる</li> <li>・CIOとして活躍できる</li> </ul>							
到達目標	最低到達目標							
	BPR、SCM、CRM、部品表、ビジネスプロセス・マネジメントとは何かを説明できる							
授業の形態	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)		-				
	サテライト開講授業		○	12~1月の月曜日のみ				
その他		-						
授業外の学習	<p>知識を学ぶよりは考え方を学ぶことが重点になるので、何か教えてもらうという受け身の立場で受講しないこと</p> <p>日頃から世の中で起こっているトピックに注目しておくこと</p> <p>レポートのための調査、執筆時間を確保すること</p> <p>レポート・課題は必ず期日までに提出すること</p> <p>提出されたレポートは受講者全員への公開を原則とする</p>							
授業の内容	<p>講義は毎回配布する資料を使用して行う。最新トピックを題材にした学生間の議論が多く含まれるように講義内容を調整する。実際に行う講義の順序・内容は変わる可能性がある。</p> <p>製造業の事例が多くなるが、考え方はいろいろな業種に役立つ。</p> <p>戦略については、事例を基に議論を行う。</p>							

	回数	内容	サテライト開講	対面録画
授業の計画	第1回	ITがビジネスバリューを生むために何をすればいいか:情報システムの役割は何か。従来の考え方ではなぜいけないのかを考える。	-	対面
	第2回	BPRと情報戦略: BPRとは何か、BPRと情報戦略はどのように結びついているかを学ぶ。	有	録画
	第3回	企業として管理する情報:インターネット等で情報の大洪水がおきている時代に、情報を管理するとはどういうことか、企業として何をすべきかを考える。	-	対面
	第4回	部品表:部品表とは何かを学ぶ。部品表を統合化するとはどういうことか、なぜそれが困難なのか、どう解決できるかを学ぶ。	有	録画
	第5回	製造業の業務プロセス: 自動車産業を例にとり、製造業の業務プロセスがどうなっているかを理解する。	-	対面
	第6回	SCM(Supply Chain Management):サプライチェーンマネジメント(SCM)を理解する。サプライチェーンマネジメントがうまく機能するために何が必要かを考える。	有	録画
	第7回	CRM(Customer Relationship Management):CRMを理解する。お客様志向とはどういうことかを学ぶ。	有	録画
	第8回	Business Intelligence:Business Intelligenceがビジネスにとっていかに大切であるかを学ぶ。Big Dataと最近の動向を理解する。	-	対面
	第9回	CIOの役割について	-	対面
	第10回	Business Process Modeling:ビジネスプロセスの記述方法の標準を学ぶ。ビジネスプロセスモデリングの考え方を学ぶ。	有	録画
	第11回	ビジネスプロセスマネジメント: ビジネスプロセスマネジメントとは何かを理解する。	-	対面
	第12回	ビジネスモデル: ビジネスモデルの構成要素、事例を学ぶ	有	録画
	第13回	戦略:戦略の事例について学ぶ	-	対面
	第14回	プレゼンテーション試験(第14回と第15回のどちらかで試験を受けること) (試験のため、品川キャンパスに登校すること)	-	対面
	第15回	プレゼンテーション試験(第14回と第15回のどちらかで試験を受けること) (試験のため、品川キャンパスに登校すること)	-	対面
	試験	ペーパーテストは実施しない	-	-
成績評価	次の2つのポイントで評価する(合計100点満点) ●レポート課題 50点 1000字程度の小論文(レポート課題)を数回提出する。 ●プレゼンテーション 50点。論理展開が適切かどうか、チャートが分かりやすいかどうか、説得力があるかどうか かがプレゼンテーションの評価ポイントになる。			
教科書・教材	講義で使用する資料はLMSで配布			
参考図書	「グローバル生産のための統合化部品表のすべて」 戸沢 義夫・四倉 幹夫 著、日本能率協会マネジメントセンター、「2012 Clinger-Cohen Core Competencies & Learning Objectives」 <a href="https://cio.gov/wp-content/uploads/downloads/2013/02/2012-Learning-Objectives-Final.pdf">https://cio.gov/wp-content/uploads/downloads/2013/02/2012-Learning-Objectives-Final.pdf</a>			
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	○	プレゼンテーション試験で合格するレベル	
	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	情報アーキテクチャ専攻	必修・選択	選択	単位	2	学期	1Q
科目群	エンタープライズ系科目群	科目名	情報アーキテクチャ特論 2			教員名	戸沢 義夫
		(英文表記)	Business Analysis				

概要	<p>ビジネスアナリシスを理解する。ビジネス・アナリストとしての基本スキルを身に付ける。ビジネスアナリシスは、International Institute of Business Analysis により「ビジネスアナリシスは専門職であり、企業のチェンジに関わる。ニーズをはっきりさせ、ステークホルダに価値をもたらすソリューションを推奨する。」と定義されている。ビジネスアナリシスでのタスクは 8 つの知識エリアに整理され、知識体系としてまとめられている、それは A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK® Guide)として出版される。2015 年 4 月には Version 3 が出る予定である。</p>			
目的・狙い	<p>International Institute of Business Analysis (IIBA®)から出されている、ビジネス・アナリストにとっての世界標準として認識されている「A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK® Guide) 」(Version 3, 2015 年 4 月予定)を学び、そのタスクを実施できるように、必要な知識とスキルを身に付ける。</p> <p>修得できる知識単位:</p> <p>(A3) K-06-15-02 サービスの設計・移行 (レベル 4) サービスの計画, サービスの設計・開発</p> <p>(A3) K-05-14-03 プロジェクトステークホルダマネジメント (レベル 3) ステークホルダの特定, ステークホルダの管理</p> <p>(A3) K-07-17-01 情報システム戦略 (レベル 4) 情報システム戦略の意義と目的, ビジネスモデル, 業務モデル, 情報システムモデル, エンタープライズアーキテクチャ (EA)</p> <p>(A3) K-07-17-02 業務プロセス (レベル 4) 業務分析, 業務改善, 業務設計</p> <p>(A3) K-08-19-03 ビジネス戦略と目標・評価 (レベル 4) ビジネス環境分析, ニーズ・ウォンツ分析, 競合分析</p> <p>(A3) K-07-18-02 要件定義 (レベル 4) 要求分析, ユーザニーズ調査, 現状分析, 課題定義, 要件定義手法, 業務要件定義, 機能要件定義, 非機能要件定義, 利害関係者要件の確認</p> <p>(A4) K-04-12-01 システム要件定義 (レベル 3) システム要件定義 (機能, 能力, 業務・組織及び利用者の要件, 設計制約条件, 適格性確認要件ほか), システム要件の評価</p>			
前提知識 (履修条件)	<p>企業で仕事をしたり、ビジネス経験のあるのが望ましい。情報システム特論 1、情報システム特論 2、情報ビジネス特別講義 3、情報ビジネス特別講義 4 と合わせて履修するとより効果がある。</p>			
到達目標	<p>上位到達目標</p> <p>CIO として役割・責任を果たすことができる。</p> <p>International Institute of Business Analysis (IIBA®)が定めている Certified Business Analysis Professional (CBAP®)や Certification of Competency in Business Analysis (CCBA®) の世界標準資格が得られる。</p>			
	<p>最低到達目標</p> <p>ビジネス・アナリシスの専門性を理解し、ビジネス・アナリストのタスクのうち、いくつかを実践できる。</p>			
授業の形態	形態	実施	特徴・留意点	
	録画・対面混合授業	○	対面講義には、事前にレポート課題が出される	
	対面授業	講義 (双方向)	-	
		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	<p>1000 字程度のレポートを何回か出す。レポートのための調査・執筆に時間をかけること。期日までに必ず提出すること。提出されたレポートはこの講義の履修者に公開する。</p>			
授業の内容	<p>教科書『ビジネスアナリシス知識体系ガイド(BABOKR ガイド) Version 3 (予定)』に沿って講義を実施する。BABOK Version 3 が正式に発表されたら、その内容に沿って講義を進めるので、次ページの内容が変わる可能性がある。原則として、講義録画の回と対面授業の回をセットにして講義を進める。</p>			

	回数	内容	サテライト開講	対面録画
授業の計画	第1回	ビジネスアナリシス、ビジネス・アナリスト、CIOの役割・責任。 初回受講の前に事前レポートを課す。	-	対面
	第2回	ビジネスアナリシスの基本概念	-	録画 (対面なし)
	第3回	知識エリア (Elicitation and Collaboration) 事前レポートを課す。	-	対面
	第4回	知識エリア (Elicitation and Collaboration)	-	録画 (対面なし)
	第5回	知識エリア (Requirements Analysis and Design Definition) 事前レポートを課す。	-	対面
	第6回	知識エリア (Requirements Analysis and Design Definition)	-	録画 (対面なし)
	第7回	知識エリア (Solution Evaluation) 事前レポートを課す。	-	対面
	第8回	知識エリア (Strategy Analysis)	-	録画 (対面なし)
	第9回	Underlying Competencies 事前レポートを課す。	-	対面
	第10回	Underlying Competencies	-	録画 (対面なし)
	第11回	知識エリア (Requirements Life Cycle Management) 事前レポートを課す。	-	対面
	第12回	知識エリア (Business Analysis Planning and Monitoring)	-	録画 (対面なし)
	第13回	プレゼンテーション試験1回 (第13回と第15回のどちらかでプレゼンテーションを行うこと)	-	対面
	第14回	Perspectives	-	録画 (対面なし)
	第15回	プレゼンテーション試験2回	-	対面
	試験	ペーパー試験は行わない	-	-
成績評価	次の2つのポイントで評価する(合計100点満点) <ul style="list-style-type: none"> <li>レポート課題 50点 1000字程度の小論文(レポート課題)を数回提出する。</li> <li>プレゼンテーション 50点。論理展開が適切かどうか、チャートが分かりやすいかどうか、説得性があるかどうか かがプレゼンテーションの評価ポイントになる。</li> </ul>			
教科書・教材	ビジネスアナリシス知識体系ガイド(BABOKRガイド) Version 2.0』 発行：IIBAR 日本支部、6,000円 BABOK® Guide が Version 3 が出版されたら、上記教科書に替えて最新の英語版を使用する。			
参考図書	必要に応じて、講義中で指示する。			
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	○	プレゼンテーション試験で合格できるレベル	
	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	情報アーキテクチャ専攻	必修・選択	選択	単位	2	学期	2Q
科目群	マネジメント系科目群	科目名	情報ビジネス特別講義 2			教員名	小酒井 正和
		(英文表記)	Finance and Account				

概要	<p>これからは、IT 従事者自らがビジネス戦略へ大きな影響力を持つべきである。近年では組織の戦略をマネジメントする手法としてバランスト・スコアカード (BSC) がブームとなっているが、そこでも IT 投資の話が論じられている。したがって、IT 従事者とはいえ、組織の戦略マネジメントと関連づけて、会計情報をどう活用するかを習得しておく必要もある。本講義では、普段なれない会計・財務というキーワードについて、マネジメントのための情報として捉えた活用方法について総論として学習することを方針とする。</p>			
目的・狙い	<p>本授業では、マネジャーとして IT に関わる人材を想定した会計データの取り扱うスキルを習得するとともに、会計データによる意思決定と業績評価の二側面からの知識習得を目指す。最終的には、BSC と結びつけた IT 投資マネジメント能力の習得をめざす。具体的に、学習者はこの講義を通じて以下の知識や能力を習得できる。</p> <p>修得できる知識単位:</p> <p>(A3) K-09-22-03: 会計・財務 (レベル 4)</p> <p>(A4) K-07-18-01: システム化計画 (レベル 4) 開発投資対効果, 投資の意思決定法, IT ポートフォリオ</p> <p>(A2) K-08-19-01: 経営戦略手法 (レベル 4) 競争戦略, コアコンピタンス, 企業理念</p> <p>(A2) K-08-19-02: マーケティング (レベル 4) マーケティング手法, マーケティング分析</p> <p>(A2) K-08-19-03: ビジネス戦略と目標・評価 (レベル 4) 戦略目標, CSF, KPI, KGI, バランススコアカード</p> <p>(A2) K-08-19-04: 経営管理システム (レベル 4) CRM, SCM, ERP</p> <p>(A2) K-08-21-02: エンジニアリングシステム (レベル 4) 生産管理システム, MRP</p>			
前提知識 (履修条件)	<p>特に履修のための条件はないが、シニアマネジャーとして IT をマネジメントする視座を得たい考える人が履修することが望ましい。</p>			
到達目標	<p>上位到達目標</p> <p>BSC の構築に必要な戦略マップおよびスコアカードの作成ができる。</p> <p>BSC に関連づけた戦略的な IT 投資のポートフォリオを構築できる。</p>			
	<p>最低到達目標</p> <p>組織に対する業績評価の仕組みを説明でき、適切な指標の設定ができる。</p> <p>会計データを用いた意思決定支援情報の作成と判断ができる。</p>			
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)	○	双方向、多方向に行われる討論や質疑応答。
		実習・演習 (個人)	○	課題をエクセル等を用いて計算しながら解答する。
		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	<p>授業外での学習として、各授業前に提示しておく資料を読むこと。それと同時に、計算課題のあった授業回では、計算問題の復習をしておくようにしてほしい。</p>			
授業の内容	<p>講義では、まず基礎的な会計的、コスト的な考え方を習得する。そののちにレベルを上げて行く形式をとる。2 回続きの授業形態であるので、奇数回は毎回配布する資料を使用して討論や質疑応答などを交えて講義を行う。また、偶数回にて課題を解く演習を行いながら、討論や意見交換をする。講師を含め受講者同士で意見交換・情報交換をしてお互いを高めていきたい。所定の課題については、授業ごとに提出する。なお、会計に関わる基礎部分から学習を始めることを前提としているので、それを納得の上、学習プランを立てていただきたい。</p>			