

授業の計画	回数	内容	サテライ ト開講	対面 録画
	第 1 回	講義概要 ・講義の目的と全 15 回の学習内容を解説し、学生の講義選択の判断材料とする・今後の授業の進め方に反映するために、受講者の PM 経験を確認する【演習】	－	対面
	第 2 回	プロジェクトとは何か、プロジェクトマネジメント（PM）とは何かを学ぶ ・プロジェクトとは、PM とは何か ・PM の世界標準【演習】ルーメンモデルによるチーム作り	－	対面
	第 3 回	PMBOK®の全体像と前提条件、ステークホルダーマネジメントを学ぶ ・プロジェクトマネジメントの歴史、PMBOK®ガイドの知識体系(10 の知識エリア、5 つのプロセス) ・プロジェクトマネジメントの前提条件・ステークホルダーマネジメントとは【演習】ステークホルダーを考える	－	対面
	第 4 回	プロジェクトの事例を考える 【レポート提出】 ・プロジェクトのミッション、ビジョンとは ・経験したプロジェクトにおいて、成功と失敗を考える【演習】プロジェクトの成功と失敗	－	対面
	第 5 回	スコープ・マネジメントとは何かを学ぶ ・スコープとは何か(成果物と活動)、スコープ計画、定義、検証とコントロールの手順を理解する	－	対面
	第 6 回	スコープ・マネジメントの手法を学ぶ ・WBS(ワーク・ブレイクダウン・ストラクチャー)の作成方法を理解する。【演習】WBS	－	対面
	第 7 回	タイム・マネジメントとは何かを学ぶ ・作業を定義し、作業順序を設定する（PDM(プレシデンスダイヤグラム法)） ・アクティビティの所要時間、資源を見積もって、スケジュールを作成する【演習】PDM	－	対面
	第 8 回	コスト・マネジメントとは何かを学ぶ ・コスト見積りと予算化、コストコントロールを理解する（EVT）【演習】EVT	－	対面
	第 9 回	品質マネジメントとは何かを学ぶ ・プロジェクトにおける品質マネジメントの考え方、手法を理解する・【演習】なぜなぜ分析	－	対面
	第 10 回	人的資源マネジメント、コミュニケーション・マネジメントとは何かを学ぶ ・人的資源計画、どのようにチームを作り、育成するかを理解する ・コミュニケーション計画やその実行を理解する【演習】要員管理	－	対面
	第 11 回	リスクマネジメントとは何かを学ぶ ・リスクの考え方、リスク識別、リスク分析と対策を理解する【演習】リスク	－	対面
	第 12 回	事例検討 ・自らのプロジェクト事例に基づいて、問題解決の方策を検討する【演習】事例検討	－	対面
	第 13 回	プロジェクト・マネジャーに必要なヒューマンスキルとは何かを学ぶ ・リーダーシップ、コーチング、メンタリング、ファシリテーションの基本を理解する【演習】	－	対面
	第 14 回	調達マネジメント、統合マネジメントとは何かを学ぶ ・調達マネジメントにおいて考慮すべきポイントを理解する ・プロジェクトマネジメント計画の策定、実行と監視コントロール、変更管理の考え方を理解する	－	対面
	第 15 回	本講義のまとめと実際のプロジェクトマネジメント活用に向けた考え方を学ぶ ・発表 ・まとめ【レポート】	－	対面
	試験	試験は実施しない 最終発表、講義レポート、第 4・15 回のレポートで評価する	－	対面
成績評価	次の 3 つのポイントで評価する(合計 100 点満点) 1.講義レポート 毎回提出する講義レポートの記述内容で評価する：20 点 2.課題（提出期限などのルール準拠度、提出点、内容） ・第 4 回講義後 課題チーム、課題個人：20 点満点 第 15 回講義後 レポート：40 点満点 3.プレゼンテーション（発表内容）20 点満点			
教科書・教材	LMS で配布するので、各自授業前にダウンロードすること			
参考図書	PMI 著、『プロジェクトマネジメント知識体系ガイド（PMBOK ガイド）第 5 版』（PMI、2012 年） IPA、『情報処理技術者スキル標準プロジェクトマネージャ』 http://www.iittec.jp/1_17skill/pdf20040329/FE0329.pdf IPA,PM 育成ハンドブック http://www.ipa.go.jp/jinzai/itss/activity/PM_com.html			
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		○	コミュニケーションマネジメントの知識及びスキル
	継続的学修と研究の能力		◎	知識エリアごとの知識とプロセスに沿った行動の進め方
	チーム活動		◎	毎回のチーム演習を通じたチームとしての活動
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		○	リスク分析とその対策、品質などの問題のなぜなぜ分析
	リーダーシップ・マネジメント		△	リーダーシップの基礎知識
	ファシリテーション・調整		△	ファシリテーションの基礎知識

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	1 Q
科目群	エンタープライズ系科目群	科目名 (英文表記)	e ビジネス特論 e-Business			教員名	松尾 徳朗

概要	<p>近年の電子商取引やインターネットを用いた商業サービスにおいて、評価されているサービスの多くはそこに内包される仕掛けに特色がある。エンドユーザによるそれらのサービスの利用には必ず動機が存在しており、動機づけるインセンティブが存在することが多い。商取引などにおいては他者との交渉や合意に基づいた意思決定が原則となるが、そのようなプロセスが表面的に見えない場合においても、ユーザは与えられた情報に基づき意思決定を行っている。また、将来において、取引や交渉の自動化技術は大きなビジネスチャンスが潜んでおり、その基礎理論の重要性が認識されている。本講義では、人間の意思決定の不合理性、失敗の本質などを既存の研究事例からその特徴を明らかにする。そのうえで、意思決定のための交渉、合意形成、協調などの理論や経済制度設計、および各種意思決定理論やツールに関して講義を行う。また、これらをもとにして演習を個人・グループベースで行う。</p>		
目的・狙い	<p>商取引、契約、戦略立案をする際に、ユーザが行う競争、交渉、協調、合意形成については、ユーザの立場では多くの利得を得る戦略が重要となるが、システム提供者の立場になった場合、巧みなインセンティブを設計するかが重要となる。ユーザの意思決定の裏には、選択の失敗や不合理性が潜んでいる。ユーザの意思決定の不合理性および制度設計者が設計したインセンティブの弱点を議論することで、計算機への実装の難しさと新しい可能性について議論する。また、ユーザが集団で意思決定を行う際におこる様々な矛盾を理解し、既存に提供されている意思決定支援ツールの問題点を明らかにする。</p> <p>本授業の目標は次の2点である。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 意思決定の不合理を理解するとともに、交渉、競争、協調、合意形成のプロセスを理解し、商取引の具体例として説明できる。 2. 実社会の具体的な課題に対応できるメカニズムを考案するとともに、グループにおける意思決定ツールを理解し、またグループ意思決定の矛盾を理解する。 <p>修得できる知識単位:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ (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3) ・ (A2) K-08-21-01: ビジネスシステム (レベル3) ・ (A2) K-08-21-03: e-ビジネス (レベル4) , 各種の意思決定 (交渉, 合意形成, 協調等) ・ (A3) K-09-22-01: 経営・組織論 (レベル2) 		
前提知識 (履修条件)	<p>特に前提知識は問わない。人間の意思決定の不合理さや既存の E コマースシステムの不便な部分などを意識しながら受講すれば理解が深まる。</p>		
到達目標	<p>上位到達目標</p> <p>ユーザの立場において集団意思決定の限界／矛盾を理解し、制度設計者の立場において実社会の課題を解決できる望ましいメカニズムを設計するとともに、それらについて弱点や課題を議論できるレベル。</p> <p>最低到達目標</p> <p>古典的な交渉、競争、協調、合意形成のプロセスと経済メカニズムについて理解することができるレベル。</p>		
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	○	実施日に注意すること
	講義 (双方向)	◎	発問とディスカッションを多用した講義形式
	実習・演習 (個人)	○	単独で意思決定ツールを使ってみる
	実習・演習 (グループ)	◎	グループで課題の解決を試みる
	サテライト開講授業	—	
	その他	○	録画講義においては実施回に必ず視聴しておくこと
授業外の学習	<p>必要に応じて毎回授業前に、配布された資料で予習すること。グループで実施する演習課題は事前に理解しておかないとグループ作業に影響する。</p> <p>個人で提出する課題がある (必要に応じてグループ演習の課題も課す)。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 課題 1 : オークションに基づく交渉、協調に関して。 ■ 課題 2 : 多属性意思決定と階層的意決定について。 		
授業の内容	<p>本講義では、意思決定にまつわる事例を紹介するとともに、意思決定の不合理性およびインセンティブ含む制度設計の難しさについて理解する。E-ビジネスや E-サービスと関連が深いオークション理論、多属性効用理論、複数論点交渉理論について紹介する。また、各種意思決定ツールを用いた演習を行うことで理解を深める。将来人間の意思決定が計算機により自動化されるであろうことも念頭に置き、議論を進める。指定のテキストはあるが、適宜補助資料を配布する。</p>		

		回数	内容	サテライト開講	対面録画
授業の計画	第1回		本講義のガイダンス：学生が講義選択の判断ができるように、講義の目的と全15回の構成を説明する。	－	録画 (対面なし)
	第2回		事例紹介（意思決定の不合理性）：個人／集団の意思決定における不合理性について事例を紹介する。また、いくつかの実験も行う。	－	対面
	第3回		事例紹介（意思決定の不合理性）：個人／集団の意思決定における不合理性について事例を紹介する。また、いくつかの実験も行う。	－	録画 (対面なし)
	第4回		事例紹介（意思決定の不合理性）：個人／集団の意思決定における不合理性について事例を紹介する。また、いくつかの実験も行う。	－	対面
	第5回		事例紹介（意思決定の不合理性）：個人／集団の意思決定における不合理性について事例を紹介する。また、いくつかの実験も行う。	－	録画 (対面なし)
	第6回		価値・財の性質と望ましい状況：個人価値・相関価値・共通価値、および財の代替性・補完性について説明する。また、評価値の決定について説明する。また、個人合理性、パレート効率性、誘因両立性について説明する。	－	対面
	第7回		オークションの理論と情報の経済学入門：各種複数財複数ユニットオークション方式について説明し、誘因両立性など、メカニズムの特徴を理解する。また、オークションにおける不正入札の事例と、サクラによる不正な利益の獲得と防止法について説明する。	－	録画 (対面なし)
	第8回		非対称情報や不完全情報を減らすためのインセンティブ設計について説明する。	－	対面
	第9回		社会制度設計とインセンティブ：人間にある行動をさせるには、インセンティブが必要である。社会的あるいは経済的にインセンティブを機能させる事例を説明し、具体的な社会問題をインセンティブの観点で扱う。	－	録画 (対面なし)
	第10回		インセンティブの設計：インセンティブ設計に関する演習を行う。（グループ演習）	－	対面
	第11回		多属性効用理論：意思決定において効用や嗜好が複数存在する際の定式化について説明する。	－	録画 (対面なし)
	第12回		グループ意思決定：多属性効用関数を用いてグループ意思決定を行う手法について、演習を行う。（グループ演習）	－	対面
	第13回		階層的意思決定法（AHP）1：意思決定法の一つである AHP を題材として紹介する。	－	録画 (対面なし)
	第14回		階層的意思決定法（AHP）2：AHP を用いたグループ意思決定について説明し、グループで演習を行う。（グループ演習）	－	対面
	第15回		我が国の電子商取引ビジネスの課題	－	録画 (対面なし)
	試験		最終試験：制度設計および階層的意思決定法など講義内容に関する論述試験を実施する。	－	対面
成績評価		次の2つのポイントで評価する(合計 100 点満点) ・ 個人演習 50 点（20 点×1 回、30 点×1 回。ただし、1 回以上の演習結果の提出は必須とする） ■ 最終試験 50 点			
教科書・教材		適宜 LMS で配布する。			
参考図書		・ 今野（著）『数理決定法入門』（朝倉書店、1992 年） ・ 石谷・石川（著）『社会システム工学』（朝倉書店、1992 年）			
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	◎	実社会の課題発見と解決手法の創造		
	チーム活動	△	グループワークを通じたチーム活動		
コ ア	システム提案・ネゴシエーション・説得	△	グループ意思決定プロセス		
	ドキュメンテーション	△	制度の定式化、ドキュメント作成		
	革新的概念・発想	○	新しい制度のデザイン		
	ニーズ・社会的・マーケット的視点	○	制度の分析と戦略立案		
	問題解決	－			
	リーダーシップ・マネジメント	△	グループ意思決定マネジメント		
	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	エンタープライズ系科目群	科目名 (英文表記)	サービスサイエンス特論 Service Science			教員名	松尾 徳朗

概要	<p>情報システムをベースとしたビジネスの観点において、（１）ユーザの行動を分析し、（２）価値と市場を創造し、（３）実際にサービスを提供するための実現手法を開発することが重要となる。サービス提供者が満足するのではなく、顧客が満足する姿を目標としたサービスや市場がのぞまれる。そこで、本講義においては、序盤において近年注目を集めているサービスと消費者行動、サービスサイエンス、サービスエコノミクス、サービスマーケティング、サービスエンジニアリングについて扱う。中盤においては、市場を創造するための各種戦略として、ブルーオーシャン戦略やホワイトスペース戦略を紹介する。終盤においては、市場や組織がうまく働いているかを評価するダイナミクスモデルに基づくシミュレーション技法について解説する。また、具体的な市場として、旅行業界に関わる現状を紹介する。</p>		
目的・狙い	<p>本授業の目的は、（１）この１０年間に成熟したサービスサイエンス分野について俯瞰するとともに、その本質を理解すること、（２）市場や価値を創造するための技法を習得し理解すること、（３）事例を通じたサービスの種類やその特徴を理解することである。</p> <p>本授業の目標は次の３点である。</p> <ol style="list-style-type: none"> １．サービスサイエンス・サービスエコノミクス・サービスマーケティングに関する知識を習得する。 ２．サービス観点においてブルーオーシャン戦略とホワイトスペース戦略に関する知識を習得する。 ３．具体的な事例に関する知識を習得する。 <p>修得できる知識単位:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ (A3) AIIT-01-06: サービスサイエンス (レベル 4) , サービスサイエンス, サービスエンジニアリング ・ (A3) K-06-15-01: サービスマネジメント (レベル 4) ・ (A2) K-08-19-01: 経営戦略手法 (レベル 3) ・ (A2) K-08-19-02: マーケティング (レベル 3) ・ (A2) K-08-20-01: 技術開発戦略の立案 (レベル 4) 		
前提知識 (履修条件)	<p>特に前提知識は求めないが、人間とサービスのつながり、消費者の行動とサービス提供者の業務の関係性を考えようと探求する姿勢を持つこと。</p>		
到達目標	上位到達目標		
	<p>サービスサイエンス、サービスエコノミクス、サービスマーケティングに関して、業務にどのように活かすことができるか具体的に理解すること。また、業務やサービスをモデリングし、評価できる。</p>		
	最低到達目標		
	<p>サービスの概念を理解することで消費者の行動について考えることができる。</p>		
授業の形態	形態	実施	特徴・留意点
	録画・対面混合授業	○	録画授業スケジュールに留意すること
	対面授業		
	講義（双方向）	○	積極的に授業中に発言すること
	実習・演習（個人）	○	
	実習・演習（グループ）	○	積極的にグループでのディスカッションに参加すること
	サテライト開講授業	－	
	その他	○	録画授業は実施回に必ず視聴しておくこと
授業外の学習	<p>必要に応じて LMS で資料を配布するので、授業前に予習すること。また、毎回、次回の授業に関連する課題を指示するので、事前に作成すること。必要に応じて参考書等を活用し、授業での理解の助けにすること。グループで実施する演習課題は事前に理解しておかないとグループ作業に影響する。</p> <p>個人とグループで対応する課題がある。</p> <p>☑ 課題 1：個人課題 提出日は別途設定する。</p> <p>☑ 課題 2：グループ課題 提出日は別途設定する。</p>		
授業の内容	<p>序盤において近年注目を集めているサービスと消費者行動、サービスサイエンス、サービスエコノミクス、サービスマーケティング、サービスエンジニアリングについて扱う。中盤においては、市場を創造するための各種戦略として、ブルーオーシャン戦略やホワイトスペース戦略を紹介する。終盤においては、具体的な市場として、旅行業界に関わる現状を紹介する。</p> <p>最終試験として、以上のテーマの中から出題する。</p>		

授業の計画	回数	内容	サテライト開講	対面録画
	第1回	本講義のガイダンス 学生が講義選択の判断ができるように、講義の目的と全15回の構成を説明する。	－	対面
	第2回	サービスサイエンスとサービスエコノミクス（1） サービスサイエンスの導入として、サービスの特徴について説明する。	－	録画
	第3回	サービスサイエンスとサービスエコノミクス（2） サービスマーケティングについて論じる。	－	対面
	第4回	サービスマーケティング（1） サービスビジネスの意義と体系、およびサービスマネジメントについて論じる。	－	録画
	第5回	サービスマーケティング（2） 顧客価値の創造、サービスイノベーションについて論じる。	－	対面
	第6回	サービスクオリティ（1） サービスクオリティギャップなどのサービス評価手法について説明する。	－	録画
	第7回	サービスクオリティ（2） サービスの機能を分析する。	－	対面
	第8回	ブルーオーシャン戦略（1） 競争を脱する新市場開拓の方法論について解説する。	－	録画
	第9回	ブルーオーシャン戦略（2） 実際に新しい市場や価値の創出に関する演習を実施する。	－	対面
	第10回	ダイナミクスモデルによる市場や組織の分析（1） グラフベースのモデル構築手法について説明する。	－	録画
	第11回	ダイナミクスモデルによる市場や組織の分析（2） グループ演習としてモデルを作成するとともに、シミュレーションを実施する。	－	対面
	第12回	ギャンブリング・カジノ産業のサービス（1） 米国のカジノ法と課題	－	録画
	第13回	ギャンブリング・カジノ産業のサービス（2） カジノにおけるロイヤルティ	－	対面
	第14回	ホスピタリティ・観光産業のサービス（1） 旅行業界の現状と市場の特徴について紹介する。	－	録画
	第15回	ホスピタリティ・観光産業のサービス（2） 旅行業界の現状と市場の特徴について紹介する。	－	対面
	試験	最終試験 サービスサイエンス、ダイナミクスモデルについての試験を実施する。	－	対面
成績評価	次の3つのポイントで評価する(合計100点満点) ・ 個人演習20点 ・ グループ演習20点 ・ 最終試験60点			
教科書・教材	適宜 LMS で配布する。			
参考図書	上林（著）『サービスサイエンス入門』（オーム社、2007年）			
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	△	グループワークを通じたコミュニケーション	
	継続的学修と研究の能力	◎	市場の創造に関連した発想法	
	チーム活動	△	グループワークを通じたチーム活動	
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	○	サービス観点に基づいた市場創造技術	
	ニーズ・社会的・マーケット的視点	◎	サービスマーケティングとビジョン策定技術	
	問題解決	△	シミュレーションに基づいた課題解決技術	
	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	IT 系科目群	科目名	情報インタフェースデザイン特論			教員名	小山 裕司
		(英文表記)	Designing Information and Interface				

概要	最近では、Web サイトから各種デバイスのアプリケーションまで多くのプロダクツで利用者インタフェース (UI) の設計は重要視されている。UI の出来・使い勝手がプロダクツの評価を大きく左右するからである。これには情報コンテンツの論理構成及び画面遷移が関係してくる。コンテンツと画面とプログラム実装がうまく連携することで、使い勝手に優れ、美しいプロダクツが出来上がる。 当科目では、使い勝手に優れた UI を実現できる知識・スキルの修得のため、利用者の行動調査、情報コンテンツの論理構成等から、UI の基本構成要素、MVC 等の実装パターン、HTML5 等の実装技術を扱う。			
目的・狙い	当科目は情報インタフェースのデザインに関連する以下の事項の理解・修得を目的とする。 <ul style="list-style-type: none">・ 利用者の行動調査・ 情報コンテンツの論理構成・ UI の設計・実装・評価・改善・ スマートデバイス・ソーシャルメディア・HTML5 修得できる知識単位： (A1) K-01-02-04 プログラム言語（レベル 4） プログラム言語（Java、ECMAScript、PHP）の種類と特徴 (A1) K-01-02-05 その他の言語（レベル 4） マークアップ言語（HTML、XML）の種類と特徴 (A1) K-03-07-01 ヒューマンインタフェース技術（レベル 4） インフォメーションアーキテクチャ、GUI、インタラクティブシステム、ユーザビリティ、アクセシビリティ (A1) K-03-07-02 インタフェース設計（レベル 4） 画面設計、コード設計、Web デザイン、人間中心設計、ユニバーサルデザイン、ユーザビリティ評価 (A4) K-04-12-03 ソフトウェア要件定義（レベル 4） ソフトウェア要件の確立（機能、能力、インタフェース）、ソフトウェア要件の評価、ユースケース、プロトタイプ (A2) K-08-21-03 e-ビジネス（レベル 3） ソーシャルメディア (A2) K-08-21-04 民生機器（レベル 3） スマートデバイス、娯楽機器			
前提知識 （履修条件）	<ul style="list-style-type: none">・ 基本情報技術者試験レベルの知識があること （特に、ハードウェア、ソフトウェア、ネットワーク、プログラミング）。・ PC の基本操作ができること。・ 「Java プログラミング技法」、「システムプログラミング特論」、「システムソフトウェア特論」を履修していること、あるいは相当レベルの知識・スキルがあること。			
到達目標	上位到達目標			
	<ul style="list-style-type: none">・ 効果的に利用者調査の手法が活用できるレベル・ 使い勝手・美しさの基準を設定でき、またページ遷移等を意識し、効果的に UI 設計ができるレベル・ 実装・評価・改善の流れを意識できるレベル・ スマートデバイス・ソーシャルメディア・HTML5 等の知識が修得できているレベル			
	最低到達目標			
	<ul style="list-style-type: none">・ 利用者の調査がある程度できるレベル・ 情報コンテンツの論理構成が理解できるレベル・ UI の基本構成要素の知識があり、UI 設計ができるレベル			
授業の形態	形態		実施	特徴・留意点
	録画・対面混合授業		○	当科目は奇数回の講義は録画授業のみで実際の対面授業は無い。偶数回（土曜 1 限）の対面授業には、直前の奇数回の録画授業を視聴し、内容を理解した上で出席すること。視聴確認の小テストを受けること。
	対面授業	講義（双方向）	○	学生によるオンラインツール・発表等から授業参加を期待する。
		実習・演習（個人）	○	デザイン及びコーディングの演習を行う。
		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	<ul style="list-style-type: none">・ 授業の前に、配布資料で授業の内容を確認すること。・ 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・演習から構成される。授業計画を以下に示す。時間的制約等から、課題の内容相当を試験の際に出題することがある。学生の興味次第で、内容の深浅、順序等は適宜調整する可能性がある。			

	回数	内容	サテライト 開講	対面 録画
授業の計画	第 1 回	〈概要〉 《視聴確認》 学生が講義選択の判断ができるように、授業の目的と 15 回の授業内容を解説する。 〈情報インタフェースデザイン〉 情報インタフェースデザインの概論、画素・カラー・フォント等からツールキット・スタイルガイド、HTML・CSS の UI の基本構成要素、UI 設計の意味を扱う。	—	録画 (対面なし)
	第 2 回	〈演習〉 前回の内容の演習を行う。	—	対面
	第 3 回	〈利用者の行動調査〉 《視聴確認》 利用者の行動・使い勝手・美しさの基準に関する調査手法、パターンを取り扱う。	—	録画 (対面なし)
	第 4 回	〈演習〉 前回の内容の演習を行う。	—	対面
	第 5 回	〈コンテンツの整理〉 《視聴確認》 情報コンテンツの論理構成を整理・設計するための手法を扱う。	—	録画 (対面なし)
	第 6 回	〈演習〉 《課題 1》 前回の内容の演習を行う。	—	対面
	第 7 回	〈ページの構成及び遷移〉 《視聴確認》 ページの構成及び遷移の設計に関する各種の手法、支援ツール、ツールキット等を扱う。	—	録画 (対面なし)
	第 8 回	〈演習〉 前回の内容の演習を行う。	—	対面
	第 9 回	〈動作・制御〉 《視聴確認》 MVC 等の実装パターンを扱う。	—	録画 (対面なし)
	第 10 回	〈演習〉 《課題 2》 前回の内容の演習を行う。	—	対面
	第 11 回	〈スマートデバイス・ソーシャルメディア〉 《視聴確認》 スマートデバイスの特徴と制約を考慮した UI 設計と、ソーシャルメディアの活用を扱う。	—	録画 (対面なし)
	第 12 回	〈演習〉 前回の内容の演習を行う。	—	対面
	第 13 回	〈HTML5〉 《視聴確認》 新しい Web 技術によって実現される UI 設計を扱う。	—	録画 (対面なし)
	第 14 回	〈演習〉 《課題 3》 前回の内容の演習を行う。	—	対面
	第 15 回	〈実装・評価・改善〉 《視聴確認》 テスト及びフィードバックによる改善の流れを扱う。	—	録画 (対面なし)
	試験	〈総括・試験〉 《試験》 これまでの講義を振り返り、総括する。第 1 回から第 15 回までの内容の理解に関する筆記試験を行う。	—	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を厳守されたし。			
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	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 (英文表記)	情報ビジネス特別講義 1 Business Law on Information			教員名	六川 浩明

概要	<p>本講座では、ITアーキテクトにとって特に重要な法律であると考えられる、プライバシー、個人情報、情報法、民事損害賠償法、会社法、金融商品取引法、労働法等の分野についての重要な基礎的知識について授業を行う。</p> <p>個人情報保護法が平成 26 年に改正される動きがあり、また、平成 25 年に成立した番号法には我が国で初めて P I A 条項が設けられ、さらに、E U データ保護指令が E U データ保護規則として制定される動きがあるなど、国内外の最新の立法動向を注視しつつ、ケースをとりあげるなどして、参加型の授業を行い、授業参加者の法的考え方の醸成に取り組む。</p>		
目的・狙い	<p>修得できる知識単位:</p> <p>(A3) K-09-23-01 : 知的財産権(レベル 4) 著作権法, 不正競争防止法 など</p> <p>(A3) K-09-23-02 : セキュリティ関連法規(レベル 4) 不正アクセス禁止法, 刑法(ウイルス作成罪ほか), 個人情報保護法, プロバイダ責任制限法, 特定電子メール法 など</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, 労働関連法規, 外部委託契約, ソフトウェア契約, ライセンス契約, パブリックドメイン, クリエイティブコモンズ, 守秘契約(NDA), 下請法, 労働者派遣法, 民法, 商法, 公益通報者保護法, 特定商取引法 など</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, 情報公開, 電気通信事業法, ネットワーク関連法規, 会社法, 金融商品取引法, 外為法 など</p> <p>(A3) K-09-23-05 : 標準化関連(レベル 3) JIS, ISO, IEEE などの関連機構の役割, 標準化団体, 国際認証の枠組み(認定/認証/試験機関), 各種コード(文字コードほか), JIS Q 15001, ISO 9000, ISO 14000 など</p>		
前提知識 (履修条件)	<p>本学の瀬戸洋一教授の情報セキュリティの講義を、受講済であること又は併行して受講することが望ましい。</p>		
到達目標	上位到達目標		
	<p>法的問題を含む具体的事例が提示されたとき、具体的な法令等を適用して事例の解決の方向性を示すようになること。</p>		
	最低到達目標		
	<p>法的問題を含む具体的事例が提示されたとき、それに適用され得る具体的法令等を指摘できるようになること。</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)	○	
	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>本授業は、教員と受講生の双方向的なケースメソッド方式で行いますので、毎回、次回の授業に関連するテキスト該当部分を指示するので、事前に予習をしてくること。</p>		
授業の内容			