

	回数	内容	サテライト 開講	対面/録画
授業の計画	第1回	シラバス確認を主眼とする本講座のオリエンテーション 授業進行方法、授業前、授業中、授業後のレポートの評価方法に関する説明。 【流通業、小売、マーケティングの国内の状況と課題】 富士通株式会社 プリンシパルコンサルタント 大根田 秀雄 氏	—	対面
	第2回	講義の継続と提出レポート課題の説明	—	対面
	第3回	【Google Cloudプラットフォームの日本第一人者が語る クラウドビジネスの現状と今後】 吉積情報株式会社 代表取締役社長 吉積礼敏 氏	—	対面
	第4回	講義の継続とグループワークの実施	—	対面
	第5回	【宇宙産業への挑戦と課題】 株式会社アクセルスペース 代表取締役 中村 友哉 氏	—	対面
	第6回	講義の継続とグループワークの実施	—	対面
	第7回	【創業 130年の歴史が導く今後 100年の確かな未来に向けた三菱重工の新事業開発への挑戦】 三菱重工グループ 八木田 寛之 氏	—	対面
	第8回	講義の継続とグループワークの実施	—	対面
	第9回	【技術企業の競争環境変化】 GFRResearch Founder and CEO 泉田 良輔 氏 あらゆる産業の企業がテクノロジーと無縁では競争優位を確立できない時代となった。その競争のルールの変化とカギを考える。	—	対面
	第10回	講演の継続とグループワークの実施	—	対面
	第11回	【Cognitive Computing とビッグデータ】 日本IBM株式会社 東京基礎研究所 技術理事 武田 浩一 氏	—	対面
	第12回	講義の継続とグループワークの実施	—	対面
	第13回	【自動車産業界の組み込みソフト開発の世界の潮流と 21世紀型組織マネジメント】 有馬マネジメントデザイン株式会社 代表取締役社長 有馬仁 氏	—	対面
	第14回	講演の継続と提出レポート課題の説明	—	対面
	第15回	〈総括等〉 これまでの講義を振り返り、総括する。	—	対面
	試験	〈試験あるいは最終レポート〉	—	対面
成績評価	<p>講師毎に提示される課題レポート/グループワーク 70%、最終試験 20%、授業貢献度（授業をドライブする質問の提示/課題以外のレポート提出） 10%とする。レポート等の提出物は締切厳守のこと。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>講師毎の課題レポート/グループワーク（各 10点×7回=70点） 評価は、ゲスト講師の話の理解度と、調査内容の信頼性と、提案の新規性と実現性で行う。レポートの提出締切は、講義終了後 4日後の 13時 59分。グループワークの場合も、同じ項目で評価し、特段の理由が無い場合は、メンバーの評価は同一とする。</li> <li>最終レポートあるいは試験</li> <li>授業への貢献度（10点） 事前の予習による質問や、授業中の提案により、講師の予定と同じ方向でかつ予定以上の成果創出となった場合、また課題以外に提出したレポートの内容が、次回の授業で履修生に紹介できるレベルであった場合に、加点する。尚、全レポートの採点基準に、大学院生としての最低限の論理性等を入れ、これらが満たない場合は、採点しないことがある。</li> </ul>			
教科書・教材	事前にアップする各講師の資料			
参考図書	同			
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	G.W. 夏季集中
科目群	事業アーキテクチャ系科目群	科目名	事業アーキテクチャ研究			教員名	戸沢 義夫
		(英文表記)	Business Architecture Case Study				

概要	<p>各分野での既存の事業開発・事業改革の各種事例（ケース）を研究する。各種の事例を理解し、成功あるいは失敗の理由等を調査・議論することで、事業マネジメントを擬似経験する。ビジネス環境の変化はどうか、ステークホルダーは誰か、ビジネスモデルはどうか、ビジネスプロセス等を正しく把握する。ビジネス目標、経営戦略に照らして、現状の仕事のやり方の良さなどのような課題があるかを明確にする。ビジネスの理解をオーディエンスに誰にでもわかるように説明する。</p> <p>与えられた事例に対して、チームで検討し、結果をプレゼンテーションする。3つの事例を対象にする。1チームは3名または4名で構成し、全部で2～4チームで実施する。受講人数を6～16名に限定する。6名未満の場合は開講しない。17名以上の場合は1Qと2Qに2回開講する。初回のチーム分け完了以降での脱退（履修放棄）は認めない。定員があるため通常科目と履修申請方法が違うので掲示板での指示を十分注意すること。</p>						
目的・狙い	<p>3～4名のチームで与えられた事例（ケース）を多角的に検討する。ケースに書かれた内容を前提とするが、不足している情報はチームで独自に収集する。仮説・検証の考え方が求められる。自分の考え方と他メンバーとの考え方に違いがあった場合に、なぜ自分は他メンバーと違う発想をしたかについて自省することが教育の基本になる。他メンバーがどのように考えているかを聞き出すケーパビリティが重要である。チームとしてひとつの結論に至る必要があるが、チームメンバー全員がその結論に至った理由を同じように説明できることが求められる。良いチーム成果を出すことだけが教育目的ではない。チームメンバー全員が誰でもチーム成果を説明でき、質問に答えられることが要請される。チーム活動終了時、各メンバーは他メンバーに対してアドバイスをを行う。チーム活動はグループウェアを用い、すべてのコミュニケーションがクラス全員にわかるようにする。</p> <p>複数のチームが同じケースに対して異なった結論を出している場合は、その違いが生じた理由についてクラス全体で議論する。チームが検討した内容で触れるべきなのに触れていないことがらについて教員が指摘し、なぜ検討しなかったをクラス全体で議論する。</p> <p>チームとして与えられたケースでの事業（仕事）のやり方を分析し、良い部分と課題を他人にわかるように整理する。オーディエンスを対象に、誰でもわかることを目的としたプレゼンテーションを実施する。分析結果の論理的説明と納得性が極めて重要である。</p> <p>修得できる知識単位:  (A4) K-07-17-01 情報システム戦略 レベル4  (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  (A3) K-09-22-01 経営・組織論 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)	企業での仕事の経験、ビジネス経験があるのが望ましい。						
到達目標	上位到達目標						
	<p>ビジネスを分析し、ビジネスモデル、ビジネスオペレーション、ビジネス環境、制約やコンテキスト、組織構造、ポジショニング、ステークホルダ、ビジネス戦略、ビジネス価値、ビジネス課題などを、他人にわかるように独力でまとめ提示できる。</p>						
到達目標	最低到達目標						
	ビジネスを分析するタスクのチームメンバーとして、チームに貢献できる。						
授業の形態	形態		実施	特徴・留意点			
	録画・対面混合授業		○	ひとつのケースについて、①ケース配布、②チーム議論（4コマ）、③成果発表とクラス議論（1コマ）の5コマから成る。全部で3ケース行う。①と②、②と③は十分な間隔を置き、対面でないチームコミュニケーションを行えるようにする。			
	対面授業	講義（双方向）	—				
		実習・演習（個人）	—				
		実習・演習（グループ）	○	与えられたケースを3～4名のチームで集中的に取り組む。各チームは指定されたグループウェアを用いてコミュニケーションを行う。			
サテライト開講授業		—					
その他		—					
授業外の学習	与えられたケースについて、情報収集・分析、プレゼンテーションの準備など、チーム活動を行う上で必要な事前に行うべき個人活動を行う。1ケースについて8時間以上の授業外活動が必要である。個人の活動内容と活動時間はグループウェア上に記録を残す。						
授業の内容	<p>ケース1 ①ケース配布・キックオフ 土曜6限  ②チーム議論（4コマ） 休日 2～5限  ③成果発表とクラス議論（1コマ） 休日 1限</p> <p>ケース2 ①ケース配布 休日 5限  ②チーム議論（4コマ） 休日 2～5限  ③成果発表とクラス議論（1コマ） 休日 1限</p> <p>ケース3 ①ケース配布 休日 5限  ②チーム議論（4コマ） 休日 2～5限  ③成果発表とクラス議論（1コマ） 土曜6限</p>						

	回数	内容	サテライト 開講	対面/録画
授業の計画	第1回	キックオフ、チーム分け。 ケース1 ①ケース配布 土曜6限	—	対面
	第2回	ケース1 ②チーム議論(4コマ)	—	対面
	第3回	ケース1 ②チーム議論(4コマ)	—	対面
	第4回	ケース1 ②チーム議論(4コマ)	—	対面
	第5回	ケース1 ②チーム議論(4コマ) ケース2 ①ケース配布	—	対面
	第6回	ケース1 ③成果発表とクラス議論(1コマ)	—	対面
	第7回	ケース2 ②チーム議論(4コマ)	—	対面
	第8回	ケース2 ②チーム議論(4コマ)	—	対面
	第9回	ケース2 ②チーム議論(4コマ)	—	対面
	第10回	ケース2 ②チーム議論(4コマ) ケース3 ①ケース配布	—	対面
	第11回	ケース2 ③成果発表とクラス議論(1コマ)	—	対面
	第12回	ケース3 ②チーム議論(4コマ)	—	対面
	第13回	ケース3 ②チーム議論(4コマ)	—	対面
	第14回	ケース3 ②チーム議論(4コマ)	—	対面
	第15回	ケース3 ②チーム議論(4コマ)	—	対面
	試験	ケース3 ③成果発表とクラス議論(1コマ)	—	対面
成績評価	ケース1のチーム報告(チームとして評価するが、個人の役割・貢献を加味することがある)(15%) ケース2のチーム報告(チームとして評価するが、個人の役割・貢献を加味することがある)(15%) ケース3のチーム報告(チームとして評価するが、個人の役割・貢献を加味することがある)(15%) 個人活動内容(25%) 他メンバーへのアドバイス(15%) クラス議論での参画度合(15%)			
教科書・教材	教科書は特に指定しない。ケースは配布する。			
参考図書	必要に応じて、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	○	チームディスカッション チーム報告での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	◎	チームによるケースの検討	
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集中
科目群	事業アーキテクチャ系科目群	科目名 (英文表記)	事業アーキテクチャ設計 Business Architecture Design			教員名	戸沢 義夫

概要	<p>各分野での現状の問題に対する事業開発・事業改革の提案・設計を行う。ビジネス環境の変化に伴い、ステークホルダーのニーズを満たすために新しい事業（仕事）のやり方が必要になる。IT が破壊的技術として今までできなかったことをできるようにしているので、それを活用した新しい事業設計を行い、マネジメントを説得するための論理を構成する。特定のマネジメントを対象に説得を目的としたプレゼンテーションを行う。</p> <p>与えられた事例に対して、チームで検討し、結果をプレゼンテーションする。3つの事例を対象にする。1チームは3名または4名で構成し、全部で2～4チームで実施する。受講人数を6～16名に限定する。6名未満の場合は開講しない。17名以上の場合は3Qと4Qに2回開講する。初回のチーム分け完了以降での脱退（履修放棄）は認めない。定員があるため通常科目と履修申請方法が違うので掲示板での指示を十分注意すること。</p>			
目的・狙い	<p>3～4名のチームで与えられた事例（ケース）を多角的に検討する。ケースに書かれた内容を前提とするが、不足している情報はチームで独自に収集する。仮説・検証の考え方が求められる。自分の考え方と他メンバーとの考え方に違いがあった場合に、なぜ自分は他メンバーと違う発想をしたかについて自省することが教育の基本になる。他メンバーがどのように考えているかを聞き出すケーパビリティが重要である。チームとしてひとつの結論に至る必要があるが、チームメンバー全員がその結論に至った理由を同じように説明できることが求められる。良いチーム成果を出すことだけが教育目的ではない。チームメンバー全員が誰でもチーム成果を説明でき、質問に答えられることが要請される。チーム活動終了時、各メンバーは他メンバーに対してアドバイスを行う。チーム活動はグループウェアを用い、すべてのコミュニケーションがクラス全員にわかるようにする。</p> <p>複数のチームが同じケースに対して異なった結論を出している場合は、その違いが生じた理由についてクラス全体で議論する。チームが検討した内容で触れるべきなのに触れていないことがらについて教員が指摘し、なぜ検討しなかったをクラス全体で議論する。</p> <p>チームとして最も良いと思われる新しい事業（仕事）のやり方を提言する。特定のマネジメントを対象に、説得を目的としたプレゼンテーションを実施する。なぜその提案がいいかを論理的に説明し説得性があるかどうか極めて重要である。</p> <p>修得できる知識単位:  (A4) K-07-17-01: 情報システム戦略 レベル4  (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  (A3) K-09-22-01: 経営・組織論 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)	<p>企業での仕事の経験、ビジネス経験があるのが望ましい。  情報アーキテクチャ特論2、事業アーキテクチャ研究を履修してあるのが望ましい。</p>			
到達目標	<p>上位到達目標  ビジネスを分析し、あるべき姿としての事業アーキテクチャを独力で設計できる。</p> <p>最低到達目標  事業アーキテクチャを設計するタスクのチームメンバーとして、チームに貢献できる。</p>			
授業の形態	形態	実施	特徴・留意点	
	録画・対面混合授業	○	ひとつのケースについて、①ケース配布、②チーム議論（4コマ）、③成果発表とクラス議論（1コマ）の5コマから成る。全部で3ケース行う。①と②、②と③は十分な間隔を置き、対面でないチームコミュニケーションを行えるようにする。	
	対面授業	講義（双方向）	—	
		実習・演習（個人）	—	
		実習・演習（グループ）	○	与えられたケースを3～4名のチームで集中的に取り組む。各チームは指定されたグループウェアを用いてコミュニケーションを行う。
サテライト開講授業	—			
その他	—			
授業外の学習	<p>与えられたケースについて、情報収集・分析、プレゼンテーションの準備など、チーム活動を行う上で必要な事前に行うべき個人活動を行う。1ケースについて8時間以上の授業外活動が必要である。個人の活動内容と活動時間はグループウェア上に記録を残す。</p>			
授業の内容	<p>ケース1 ①ケース配布・キックオフ 土曜6限  ②チーム議論（4コマ） 休日 2～5限  ③成果発表とクラス議論（1コマ） 休日 1限</p> <p>ケース2 ①ケース配布 休日 5限  ②チーム議論（4コマ） 休日 2～5限  ③成果発表とクラス議論（1コマ） 休日 1限</p> <p>ケース3 ①ケース配布 休日 5限  ②チーム議論（4コマ） 休日 2～5限  ③成果発表とクラス議論（1コマ） 土曜6限</p>			