

	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。 自動車産業を例にとり、製造業を理解する。	—	録画
	第3回	ビジネスとは何かについて議論する。 事前レポートを課す。	—	対面
	第4回	部品表：部品表とは何かを学ぶ。 部品表の役割 部品表が保持する情報 部品表の統合化	—	録画
	第5回	企業として管理すべき情報情報とは何か。 情報と意思決定の関係を理解する。 事前レポートを課す。	—	対面
	第6回	製造業の業務プロセスを理解する。 工場と部品メーカーの関係を理解する。	—	録画
	第7回	トヨタ生産方式の特長を理解する。 事前レポートを課す。	—	対面
	第8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。	—	録画
	第9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。 事前レポートを課す。	—	対面
	第10回	CIOの役割について	—	録画
	第11回	Business Process Modeling ビジネスプロセスマネジメント 事前レポートを課す。	—	対面
	第12回	ビジネスモデルの意味を理解する。 ビジネスモデルの構成要素、事例を学ぶ。	—	録画
	第13回	戦略：戦略の事例について学ぶ。 事前レポートを課す。	—	対面
	第14回	プレゼンテーション試験1回目(第14回と第15回のどちらかで試験を受けること)	—	対面
	第15回	プレゼンテーション試験2回目(第14回と第15回のどちらかで試験を受けること)	—	対面
	試験	ペーパーテストは実施しない	—	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) 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 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」 https://cio.gov/wp-content/uploads/downloads/2013/02/2012-Learning-Objectives-Final.pdf 「ストーリーとしての競争戦略」楠木建、東洋経済新報社			
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	情報ビジネス特別講義 1			教員名	六川 浩明
		(英文表記)	Business Law on Information				

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 PIA 条項が設けられ、さらに、EU データ保護指令が EU 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	<p>上位到達目標</p> <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>			
	<p>最低到達目標</p> <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ださい。</p>			
授業の内容	<p>上記概要に記載したとおり</p>			

	回数	内容	サテライト 開講	対面/録画
授業の計画	第1回	プライバシー、名誉、個人情報。名誉毀損の裁判例と、プライバシー侵害に関する裁判例。	有	対面
	第2回	同上。	有	対面
	第3回	個人情報保護法の説明、各行政官庁の個人情報保護ガイドライン、JIS等の説明	有	対面
	第4回	過剰反応を含む個人情報保護法の問題点、その改正動向	有	対面
	第5回	海外におけるプライバシー保護に関する立法動向	有	対面
	第6回	1995年以降における多くの情報関連法規の成立の経緯	有	対面
	第7回	不正競争防止法	有	対面
	第8回	著作権法、デジタル著作物の保護、著作権に関する裁判例、パブリックドメイン、クリエイティブコモンズ	有	対面
	第9回	同上	有	対面
	第10回	不正アクセス禁止法、刑法、電気通信事業法、通信販売及び電子メールの適正化に関する法令	有	対面
	第11回	企業での、役員及び従業員の立場からの情報管理対策（取引先との秘密保持契約、従業員との秘密保持規定、情報漏洩を巡る裁判例）	有	対面
	第12回	同上	有	対面
	第13回	ネット空間での風評被害対策（発信者情報開示請求、削除仮処分申立て、本訴請求等）	有	対面
	第14回	同上	有	対面
	第15回	総合	—	対面
	試験	最終試験	—	対面
成績評価	最終試験 60%、提出課題 20%、授業時の発言 20%			
教科書・教材	第3Q開始前に指定する。			
参考図書	第二東京弁護士会編『ソーシャルメディア時代の個人情報保護 Q&A』（日本評論社、2012）2700円 小向太郎『情報法入門 第2版』（NTT出版、2011）2800円			
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	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)や事業担当役員、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"> ・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 ・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 ・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 ・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 <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)	<p>「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</p> <p>保有する技術スキルを磨き深めながら、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</p>				
到達目標	<p>上位到達目標</p> <p>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。</p>				
	<p>最低到達目標</p> <p>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。</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		○	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
		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"> ・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 ・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 ・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 ・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 ・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 				
授業の内容	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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 ・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 ・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 ・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 ・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 ・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 ・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 				