

鳥羽商船高等専門学校		開講年度	令和04年度 (2022年度)		授業科目	ビジネス基礎	
科目基礎情報							
科目番号	24113			科目区分	一般 / 選択		
授業形態	講義			単位の種別と単位数	学修単位: 2		
開設学科	情報機械システム工学科			対象学年	4		
開設期	前期			週時間数	2		
教科書/教材	自作テキスト						
担当教員	江崎 修央						
到達目標							
1. 自らビジネスを行うための概念を理解し、ビジネスプランの立案ができる。もしくは、既存のサービスの概要を説明できる。 2. 日本や世界における経済に関するニュースなどを理解し、政策・施策として何が行われているかを説明できる。 3. 自らの所属する会社組織について、経営方針などについて説明できる。							
ルーブリック							
	理想的な到達レベルの目安			標準的な到達レベルの目安		未到達レベルの目安	
評価項目1	講義内容を理解した上で、ビジネスプランを企画立案できる			既存のビジネスがどのように成り立っているかを説明できる		ビジネスの基礎を理解できず、既存のサービスの説明ができない	
評価項目2	国内を取り巻く経済的状況を理解し、適切な政策・施策など検討できる。			国内を取り巻く経済的状況や現在行われている政策・施策などを説明できる。		国内を取り巻く経済的状況や現在行われている政策・施策などを説明できない。	
評価項目3	会社における経営や組織について自らの考えを持ち企画ができる。			自分が所属する会社における経営や組織について理解し説明できる。		自分が所属する会社における経営や組織について説明できない。	
学科の到達目標項目との関係							
教育方法等							
概要	ビジネス基礎を学習し、グループで既存のサービスについての概要について相互発表を行う他、新たなビジネスを企画立案して全体での発表を行うことで、起業するイメージを抱く機会を設ける。また、最近は大手企業でも社内ベンチャーなどを立ち上げ新規事業の創出に取り組む機会も多い。本講義では、これらを模擬的に体験することで自らのキャリアの方向性を明確にする機会を多く設ける。						
授業の進め方・方法	講義時間、グループでの討論時間、全体での発表時間に区分して授業を進める。 教員が説明する時間は集中して聴講し、グループでの討論については積極的に参加すること。						
注意点	遠隔授業でも参加可能とするため、1人1台のパソコンを用意し、Teamsを基本としたコミュニケーションに慣れておくこと。 将来的に起業を行いたいもしくは、企業に入って新規事業開拓などに携わりたい学生の参加を希望する。						
授業の属性・履修上の区分							
☒ アクティブラーニング		☒ ICT 利用		☒ 遠隔授業対応		☒ 実務経験のある教員による授業	
授業計画							
		週	授業内容		週ごとの到達目標		
前期	1stQ	1週	ビジネスの基礎		身近な商売を題材として幾つかのビジネスモデルを例示し、それぞれの特徴とともにビジネスとはどういうものかを説明できる。		
		2週	ビジネスプランの立て方		学んだビジネスモデルを基礎として、自らのプランを立案するために必要な要素を説明できる。		
		3週	ビジネスプランの立案①		自ら立案するビジネスプランについて、ターゲットとする顧客を決め、その理由を説明できる。 事業計画書を作成するにあたり、自社の経営資源を明らかにし、実現可能性を明確にする方法を説明できる。		
		4週	ビジネスプランの発表①		自ら立案するビジネスプランについて、自社の経営資源を明記し、具体的な実現方法を説明できる。		
		5週	国内総生産、財政政策と金融政策		国内総生産について学び、付加価値や労働生産性について説明できる。 国が経済を維持・拡大することを目的として行っている財政政策と金融政策について説明できる。		
		6週	貿易と為替レート		輸出や輸入に影響する為替レートについて学び、為替予約などリスクを回避する方法について説明できる。		
		7週	中間試験				
		8週	需要と供給		ミクロ経済の基礎である需要と供給について学び、併せて価格の決定について検討できる。		
	2ndQ	9週	企業活動と経営戦略		企業活動とは何か、経営戦略とは何かについて説明でき、経営理念や事業領域を決定できる。		
		10週	成長戦略と競争戦略、技術経営		成長するための市場開拓や製品の投入、経営資源を配分について決定できる。 事業を行う上での競争環境をどの様に捉え、どの様に対応するかについて想定できる。		
		11週	ベンチャー企業論		ベンチャー企業の概要とその資金調達の方法および、組織人事と成長戦略について説明できる。		
		12週	経営と組織		組織のメンバーに焦点を当て、モチベーション理論や人的管理について説明できる。		
		13週	マーケティング論		市場で受け入れられる製品を開発・販売するためにマーケティングの基本的な考え方を説明できる。		
		14週	ビジネスプランの立案②		ここまで学んできたことを通じて、内部・外部環境の視点からビジネスプランを立案・考察できる。		
		15週	ビジネスプランの発表②		立案したビジネスプランを発表できる。		

		16週	期末試験と解答解説				
モデルコアカリキュラムの学習内容と到達目標							
分類		分野	学習内容	学習内容の到達目標	到達レベル	授業週	
分野横断的能力	態度・志向性(人間力)	態度・志向性	態度・志向性	企業等における技術者・研究者等の実務を認識している。	3	前1,前2,前3,前4,前5,前6,前7,前8,前9,前10,前11,前12,前13,前14,前15	
				企業には社会的責任があることを認識している。	3		
				企業が国内外で他社(他者)とどのような関係性の中で活動しているか説明できる。	3		
				企業活動には品質、コスト、効率、納期などの視点が重要であることを認識している。	3		
				技術者として、幅広い人間性と問題解決力、社会貢献などが必要とされることを認識している。	3		
				高専で学んだ専門分野・一般科目の知識が、企業等でどのように活用・応用されているかを認識できる。	3	前1,前2,前3,前4,前5,前6,前7,前8,前9,前10,前11,前12,前13,前14,前15	
				企業人として活躍するために自身に必要な能力を考えることができる。	3	前1,前2,前3,前4,前5,前6,前7,前8,前9,前10,前11,前12,前13,前14,前15	
評価割合							
	試験	発表	相互評価	態度	ポートフォリオ	その他	合計
総合評価割合	40	10	20	0	30	0	100
基礎的能力	0	0	0	0	0	0	0
専門的能力	20	0	0	0	30	0	50
分野横断的能力	20	10	20	0	0	0	50