学校法人ISI学園　専門学校東京ビジネス外語カレッジ
2022年度　シラバス

1．本授業科目の基本情報

科目名（コード）	イノベーション論Ⅰ		（TGB115）
講義名（コード）	TGB_イノベーション論Ⅰ		（TGB115）
対象学科	グローバルビジネス学科	配当学年	1学年
対象コース	グローバルビジネスコース	単位数	2
授業担当者	伊藤　　玲	時間数	30
成績評価教員	伊藤　　玲	講義期間	春学期
実務者教員		履修区分	必修
実務者教員特記欄		授業形態	講義・質疑応答

2．本授業科目の概要

到達目標・目的	企業、それに携わるビジネスマンにとって、経済活動は、日々、他との競争である。その中において、いろいろなアイディアや技術開発等は、従来とは違ったものになり、進歩しているといえる。この授業は、経済社会が大きく変わることを、「イノベーション」から考えて、学ぶものである。この授業を通して、イノベーションについて理解し、同時に、経済社会現象を理解するようにする。
全体の内容と概要	この授業では、小売業界をベースにおいて学びながら、そこで見られるイノベーションに学ぶ。最終的に、商業についての知識を理解し、そこで見られる大小のイノベーションを理解する。さらに数回のグループディスカッションを通して、思考・分析・提案ができるようにする。
授業時間外の学修	今回、特に、重要なことは、日々の生活で利用している店舗、いわゆる小売りについて、商品の購入だけでなく、そこにある技術、アイディア、変わっているところを見て、自分で分析することである。
履修上の注意事項等	授業は、受動的な授業ではなく、意見を述べることによるポイント式である。またグループディスカッションも取り入れ、提案やプレゼンをしていく授業である。

3．本授業科目の評価方法・基準

評価前提条件			
評価基準	知識（期末試験点） 60%	自己管理力（出席点） 30%	協調性・主体性・表現力（平常点） 10%
評価方法	期末試験の点数	出席率X 0.3 （小数点以下切り上げ）	授業中の活動評価点 （5点を基準に加点・減点）

成績評価基準	評価	評価基準	評価内容
	S	90～100点	特に優れた成績を表し、到達目標を完全に達成している。
	A	80～89点	優れた成績を表し、到達目標をほぼ達成している。
	B	70～79点	妥当と認められる成績を表し、不十分な点が認められるも到達目標をそれなりに成している。
	C	60～69点	合格と認められる最低限の成績を表し、到達目標を達している。
	D	59点以下	合格点と認められる最低限の成績に達しておらず、到達目標を充足しておらず単位取得が認められない。
	F	評価不能	試験未受験等当該科目の成績評価の前提条件を満たしていない。

4．本授業科目の授業計画

回	到達目標	授業内容

1	・イノベーションとは何か（OT） ・身近なことから理解する	OT（オリエンテーション）を実施し、まずはイノベーションについて理解する。
2	・イノベーションとその分類を理解する	イノベーションの歴史、定義、分類について理解する。
3	・流通・小売におけるイノベーションを理解する	①流通・小売りについての理解　②ITによる流通イノベーション　について理解する。
4	・小売の組織とその変化を理解し、業態変化について理解する。	①チェーンの3形態 ②小売業態の変化 ③小売業態における組織イノベーションを理解する。
5	・小売の販売方法の変化について、ICTによるイノベーションを理解する。	①販売方法の変化　②通信販売、インターネットによる売買の登場　③ICTによるイノベーションを理解する。
6	・専門店のいくつかを代表例してIT時代による変化を見てみる。その1	①専門店の分類　②百貨店　③これらの業種の変化と組織的イノベーションを理解する。
7	・専門店のいくつかを代表例してIT時代による変化を見てみる。その2	専門店を、①総合店（スーパー）　②スーパーマーケット　③ホームセンターに分け、それぞれの特徴とそこにおけるイノベーションを理解する。
8	・専門店のいくつかを代表例してIT時代による変化を見てみる。その3	専門店を、①ドラッグストア　②コンビニエンスストアに分けて、理解し、それぞれの特徴と、そこにおける変化・イノベーションを理解する。
9	・専門店のいくつかを代表例してIT時代による変化を見てみる。その4	近年、登場した新しい業界、①100円ショップ、②その他を取り上げて、業界や生活変化をとらえて、イノベーションを理解する。
10	・商業集積について理解、そこでのIT化とそれによる様々なイノベーションを理解する。	①商店街の理解と分類、②ショッピングセンター、③新しい時代の商業集積から、業界のイノベーションを理解する。
11	・お金とイノベーションについて、キャッスレスについて理解する。	①お金の機能、②支払い方法の変化、③キャッシュレス、電子マネー、仮想通貨 について理解する。
12	グループ・ディスカッションによるイノベーション研究	クラス内でグループを作り、商品を例にして、事例研究を行う。 ：日本のインスタント麺について、商品の材料、販売方法、用途を考える
13	期末試験前のまとめ・アンケート実施	全体の整理とアンケートを実施する。
14	期末試験	期末試験の実施
15	期末試験のフィードバック	フィードバックを実施する。

５．本授業科目の教科書・参考文献・資料等	
教科書	なし：プリント、レジュメを使用する
参考文献・資料等	必要に応じてその都度、紹介する。 参考：平井孝志『ビジュアル　ロジカルシンキング』（日本経済新聞出版社　2012.4） 日本商工会議所他編『販売士ハンドブック（基礎編） ～リテールマーケティング（販売士）検定試験３級対応～』（㈱カリアック） その他：購入等はしないで構いませんが、授業のレジュメ等にて参考した書籍です。 玉田俊太他『日本のイノベーションのジレンマ－破壊的イノベーターになるための7つのステップ第2版』（翔泳社　2020.8） Govindarajan,Vijay、 Trimble,Chris／トリンブル,クリス（ 渡部 典子）『リバース・イノベーション－新興国の名もない企業が世界市場を支配するとき』（ダイヤモンド社2012.9） クレイトン・クリステンセン／著　 玉田 俊平太／監修　 伊豆原 弓／訳『イノベーションのジレンマ　 －技術革新が巨大企業を滅ぼすとき－』（翔泳社　2001.7）
備考	