

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Ⅱ		（ TGB116 ）
講義名（コード）	TGB_イノベーション論Ⅱ		（ TGB116 ）
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	秋学期
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
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。 後期の授業では、商品から販売までについて、マーチャンダイジングをベースにイノベーションをかんがえていく。
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%	自己管理能力（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	商品の基本と商品開発からイノベーションを理解する。	①商品の要素 ②商品の分類 ③ブランド を理解し、これらについてのイノベーションについて考え、理解する。
2	マーチャндаイジングからイノベーションを見る	①マーチャндаイジングと仕組み ②マーチャндаイジングの変化：コンビニのPOS を理解し、これらについてのイノベーションについて考え、理解する。
3	商品計画とイノベーションを理解する	①商品計画の仕組み ②販売計画の仕組み ③ITによる変化とイノベーションを理解し、これらについてのイノベーションについて考え、理解する。
4	物流とイノベーションを理解する	①物流の基本知識 ②物流イノベーション を理解し、これらについてのイノベーションについて考え、理解する。
5	価格の仕組みを学び、価格戦略からイノベーションの影響を考える	①価格設定の方法 ②販売価格の戦略 ③価格戦略とイノベーション を理解し、これらについてのイノベーションについて考え、理解する。
6	利益について、その構造をまなび、利益増大のための各種取り組みから、イノベーションを学ぶ	①利益の構造 ②イノベーションによるコストダウンと利益アップ を理解し、これらについてのイノベーションについて考え、理解する。
7	グループ・ディスカッション①	既存商品の分析と商品提案の研究
8	在庫管理の理解とIT化から、イノベーションを理解する。	①在庫管理の仕組み ②在庫管理のIT化 ③計画的な在庫管理システム を理解し、これらについてのイノベーションについて考え、理解する。
9	販売管理の理解とIT化から、イノベーションを理解する。	①PDCA ②POSの利用と販売のイノベーション ③バーコード を理解し、これらについてのイノベーションについて考え、理解する。
10	グループディスカッション②	コンビニ分析、量販店分析：実際に、コンビニを調べ、イノベーション分野を考えてみる。
11	グループディスカッション③	比較分析と提案を行う：ミニミニイノベーションをしてみる。
12	グループディスカッション④	テーマ：インターネットを活用して、どんな販売ができるか 1
13	グループディスカッション⑤	テーマ：インターネットを活用して、どんな販売ができるか 2
14	期末試験	期末試験の実施とアンケート
15	期末試験のフィードバック	期末試験の結果のフィードバック

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	必要な資料については、授業中に配布する。 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）』
備考	