学校法人ISI学園　専門学校東京ビジネス外語カレッジ
2023年度　シラバス

1．本授業科目の基本情報			
科目名（コード）	ビジネス経営原理Ⅱ		（TGB216）
講義名（コード）	TGB_ビジネス経営原理Ⅱ		（TGB216）
対象学科	グローバルビジネス学科	配当学年	2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	忍足　祐之	時間数	30
成績評価教員	忍足　祐之	講義期間	秋学期
実務者教員	はい	履修区分	必修
実務者教員特記欄	本講義は、関連業界で活躍した講師による授業である。	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	古今(ここん)東西(とうざい)の経営(けいえい)理論(りろん)を自分(じぶん)のものとして理解(りかい)し、他人(たにん)に説明(せつめい)できるようになる　Understand the major management theories as your own weapons so that you can　explain them to others
全体の内容と概要	. 講義は双方向の質疑応答をしながら進める　Conduct each class in a mutual Q&A. ・教科書(きょうかしょ)の他(ほか)にmini quizを毎回(まいかい)実施(じっし)する Conduct mini-test at each class.
授業時間外の学修	・毎回(まいかい)各項(かくこう)目について(もくについて)各自(かくじ)1つ質問(しつもん)を用意(よういし)してくる（ここが分からない(わからない)、等(とう)）Bring in at least 1 question on each item at class.
履修上の注意事項等	・分からないことは完全(かんぜん)に分かる(わかる)まで質問(しつもん)する　Should ask questions until you understand them completely enough to answer the similar questions raised by others

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	前期(ぜんき)の復習(ふくしゅう)と今期(こんき)の概要(がいよう)を理解(りかい)する Understand what you have	前期(ぜんき)の内容(ないよう)で何(なに)を覚えて(おぼえて)いて説明(せつめい)できるか？　What you remember the content in 1st term, and can explain it?
2	全社(ぜんしゃ)戦略(せんりゃく)を理解(りかい)する Understand Corporate strategy	PPMって何？どういう時に使うの？
3	全体(ぜんたい)最適(さいてき)と部分(ぶぶん)最適(さいてき)を理解(りかい)する　Understand whole/partial optimization	部門間(ぶもんかん)の対立(たいりつ)はなぜ起きるか？　Why does an inter-departmental conflict happen?
4	事業(じぎょう)戦略(せんりゃく)を理解(りかい)する Understand divisional/product strategy	全社(ぜんしゃ)戦略(せんりゃく)と事業(じぎょう)戦略(せんりゃく)はどうつながっているか？　How is corporate strategy cascaded down to divisional/product one
5	ポーターの基本(きほん)戦略(せんりゃく)を理解(りかい)する Understand Porter's competitive strategy	他社(ほかしゃ)と自社(じしゃ)をどう差別化(さべつか)するか？　How do you differentiate your company from your competitors?
6	規模(きぼ)の経済(けいざい)と範囲(はんい)の経済(けいざい)を理解(りかい)する　Understand scale/scope economics	たくさん作ってたくさん売るとコストはどうなるか？　What will happen to the cost if you produce and sell more
7	競争(きょうそう)地位(ちい)別(べつ)戦略(せんりゃく)を理解(りかい)するUnderstand strategy by competitive position	業界内(ぎょうかいない)のリーダーにどうやって勝つ？　How to beat a leader in the industry
8	ランチェスターの法則(ほうそく)を理解(りかい)する Understand Lanchester's	弱い(よわい)ものが強い(つよい)ものに勝つ(かつ)、強い(つよい)ものが弱い(よわい)ものに勝つ(かつ)には？　How to beat a stronger/weaker competitor
9	ドミナントDominant戦略(せんりゃく)ブルーオーシャンBlue Ocean・レッドオーシャン理論	競争に勝つためには　To win a competition
10	マーケティングの4P, セグメンテーション、ターゲティングを復習する　Review 4P,	これらの考え方を自分の人生に生かす　Utilize these concepts for your own life
11	製品(せいひん)戦略(せんりゃく)/価格(かかく)戦略(せんりゃく)を理解(りかい)する　Understand	価格(かかく)は安ければ(やすければ)安い(やすい)ほど売れ(うれ)るか？ Does a product sell well if its price is low?
12	流通(りゅうつう)/販売(はんばい)促進(そくしん)戦略(せんりゃく)を理解(りかい)する Understand	販売促進（はんばいそくしん）には何があるか？　What are sales promotion methods?
13	後期(こうき)・年間(ねんかん)の復習(ふくしゅう)　Review 2nd term and whole year	後期(こうき)・年間(ねんかん)の復習(ふくしゅう)　Review 2nd term and whole year
14	後期試験　2nd term exam.	
15	後期試験講評（briefing on ↑）	

５．本授業科目の教科書・参考文献・資料等	
教科書	図解(ずかい)でわかる　小さな(ちいさな)会社(かいしゃ)の経営(けいえい)戦略(せんりゃく)
参考文献・資料等	その都度新聞記事などを用意する　Prepare references as required
備考	