

1. 本授業科目の基本情報

科目名（コード）	商業ビジネス論Ⅰ		（ TGB215 ）
講義名（コード）	商業ビジネス論Ⅰ		（ TGB215 ）
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	春学期
実務者教員	はい	履修区分	必修
実務者教員特記欄	本授業は関連業界で職業経験ある講師にて実施される。	授業形態	講義

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	戦略(せんりやく)の意味(いみ)、歴史(れきし)、戦術(せんじゅつ)と戦略(せんりやく)を理解する Meaning of strategy, history,	戦略とは何か? What is a corporate strategy?
2	コアコンピタンス、内的(ないてき)要因(よういん)と外的(がいてき)要因(よういん)を理解する Core competence,	戦略(せんりやく)決定(けつてい)に影響(えいきょう)を及ぼす(およぼす)要因(よういん)は何(なに)にか? What factors affect corporate strategy?
3	MECE,現状(げんじょう)分析(ぶんせき)を理解する Status quo analysis	もれなくダブリなく考える Think about things without duplication and uncoverness
4	全社的(ぜんしゃてき)戦略(せんりやく) corporate strategy、ドメインdomain、マーケティングの近視(きんし)眼(がん) near-sighted viewを理解する	広く(ひろく)先(さき)まで考えた(かんがえた)視点(してん) Wide and further viewpoint
5	多角化(たかくか) diversification、アンゾフの成長(せいちょう)ベクトルAnzoff's growth model、マトリクス matrixを理解する	多角化とは何か? 長所とリスク What is a diversification? Merit and risk?
6	PPM(Product Portfolio Management) 理論(りろん)を理解する	PPMとは何か? What is PPM?
7	5つの競争(きょうそう)要因(よういん) 5 workforcesを理解する	競争(きょうそう)相手(あいて)はライバル会社(かいしゃ)だけではない? Your rival is not only your competitor?
8	↑同(どう) 続き(つづき)(continued)	↑同(どう) 続き(つづき)(continued)
9	3つの競争(きょうそう)戦略(せんりやく) 3 competitive strategiesを理解する	業界内(かいぎやう)でどうやって勝(か)つか? How to win a competition in your industry
10	↑同(どう) 続き(つづき)(continued)	↑同(どう) 続き(つづき)(continued)
11	コトラーの競争(きょうそう)戦略(せんりやく) Cotler's competitive strategyを理解する	業界内(かいぎやう)でどうやって勝(か)つか? How to win a competition in your industry
12	↑同 続き(continued)	↑同 続き(continued)
13	全社(ぜんしゃ)戦略(せんりやく)と事業(じぎょう)戦略(せんりやく) Corporate strategy and Divisional strategyを理解する	自部門(じぶもん)だけうまく行(い)ってればいいのか? Is it OK for only your department to function well?
14	前期(ぜんき)のまとめ Summary of 1st term	前期(ぜんき)に学(まな)んだことのまとめSummary of what you have learned in this term
15	前期(ぜんき)試験(しけん) 1ST term examination	

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(せんりやく)
参考文献・資料等	新聞(しんぶん)記事(きじ)などを必要(ひつよう)に応じて(おうじて)都度(つど)用意(ようい)する Newspaper articles as required
備考	・本教員は、外資系企業にて、営業や人事その他の業務を歴任した。その経験を活かして、企業コンサルティング、学校等の高等教育機関にて指導を展開している。