

1. 本授業科目の基本情報

科目名（コード）	商業ビジネス論Ⅱ		TGB252
講義名（コード）	商業ビジネス論Ⅱ		TGB252
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	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 learned in 1st term, and grasp what you will learn in 2nd term	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(せんりやく)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(せんりやく)を理解(りかい)する Understand divisional/product strategy	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)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(せんりやく)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(せんりやく)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 theory	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(せんりやく)ブルーオーシャンBlue Ocean・レッドオーシャン理論(りろん)	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, segmentation, and targeting	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(せんりやく)/価格(かかく)戦略(せんりやく)を理解(りかい)する Understand product/pricing strategy	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(せんりやく)を理解(りかい)する Understand place/promotion strategy	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	