

## 授業概要

アメリカの中央銀行FRBや欧州中央銀行（ECB）が大規模な金融緩和を終了しつつあるのに、日本銀行は、異次元の金融緩和を続けています。おかげで、円安基調に転換し、長かったデフレ不況が終息しつつあるといわれています。しかし、その弊害も深刻です。

2016年には、アメリカでトランプ氏が大統領選挙で勝利しました。トランプ政権は、アメリカファーストと保護主義をかかげていますが、自国中心主義を世界中から批判されています。

世界経済が激動するなかで、日本でおこなわれてきたアベノミクスといわれるものがはたして有効なのか、ということについて議論します。

本演習では、こうした世界と日本経済の実態、金融・証券市場の仕組みを理解できるように指導します。

## 授業計画

第1回	演習の概要	第16回	戦前の日本経済の特徴
第2回	戦後の冷戦体制	第17回	日本の高度経済成長
第3回	冷戦体制の崩壊	第18回	高度経済成長の終焉
第4回	グローバル化の進展	第19回	資産バブル経済の生成
第5回	なぜトランプ氏が当選したか	第20回	資産バブル経済の崩壊
第6回	トランプ政権による混乱	第21回	平成大不況への突入
第7回	トランプ政権の何が問題か	第22回	金融ビッグバンとは
第8回	トランプ政権の行方	第23回	証券ビッグバン
第9回	ヨーロッパ経済の歴史と現状	第24回	日本銀行の異次元緩和
第10回	ヨーロッパでの極右の台頭	第25回	日本銀行のマイナス金利政策
第11回	アメリカ中央銀行の金融政策	第26回	アベノミクスの第一ステージ
第12回	欧州中央銀行の金融政策	第27回	アベノミクスの第二ステージ
第13回	対テロ戦争とは	第28回	日本経済のあり方
第14回	新たな冷戦体制	第29回	日本の金融・証券市場のあり方
第15回	保護主義が強まるか	第30回	演習のまとめ

## 到達目標

今の世界が、いったいどうなっているか、日本は、世界のなかでどのような位置にあるか、日本の経済はどのような方向に進むのがいいか、さらに、金融・証券市場とはなにか、ということを理解してもらうことが到達目標です。

## 履修上の注意

世界と日本の経済、金融・証券市場の動きを取り上げますので、日々の新聞を読んでおいてください。銀行や証券会社や保険会社など金融機関への就職を考えている学生は大歓迎です。

## 予習・復習

取り上げるテーマについて事前に予習し、終わったら必ず復習をしてください。

## 評価方法

演習での発表(50%)、発言(30%)や取り組み状況(20%)などによって評価します。

## テキスト

テキストはとくに使用しません。  
適宜、新聞記事や資料を配布します。

**授業概要**

この演習は、会計学の基礎を学習することを目的としている。具体的な学習内容は、複式簿記の基本原則、企業会計基準の考え方や用語解説などである。演習の進め方は、基本的には専門書の輪読する方法をとるが、新聞や雑誌などを通じて会計の基礎学力を強化も行う。秋期の演習は、専門演習に備え、レジュメの書き方や発表の仕方の取得も合わせて進める。

**授業計画**

第1回	会計学の意義	第16回	純資産の測定と認識1
第2回	複式簿記の原理1	第17回	純資産の測定と認識2
第3回	複式簿記の原理2	第18回	財務諸表の作成と解説1
第4回	財務諸表の読み方1	第19回	財務諸表の作成と解説2
第5回	財務諸表の読み方2	第20回	財務諸表の作成と解説3
第6回	資産の測定と認識1	第21回	レジュメ作成と発表の仕方
第7回	資産の測定と認識2	第22回	各自のテーマの報告と討論1
第8回	資産の測定と認識3	第23回	各自のテーマの報告と討論2
第9回	負債の測定と認識1	第24回	各自のテーマの報告と討論3
第10回	負債の測定と認識2	第25回	各自のテーマの報告と討論4
第11回	収益の測定と認識1	第26回	各自のテーマの報告と討論5
第12回	収益の測定と認識2	第27回	各自のテーマの報告と討論6
第13回	費用の測定と認識1	第28回	各自のテーマの報告と討論7
第14回	費用の測定と認識2	第29回	各自のテーマの報告と討論8
第15回	春期のまとめ	第30回	秋期のまとめ

**到達目標**

- ・簿記知識は日商簿記3級以上の水準に達すること。
- ・発表レジュメの作成及び発表能力の向上

**履修上の注意**

- ・毎回必ず出席してほしい。
- ・演習は参加型授業なので、積極的に、発言、議論してほしい。

**予習復習**

毎回の学習テーマについて予習及び復習をしてほしい。

**評価方法**

講義時の積極性やレジュメ・発表のでき具合等を考慮して、総合的に評価する。

**テキスト**

- ・開講時に指示する。
- ・必要に応じて、プリントなどを配布する。

## 授業概要

日本をはじめとする多くの国々で高齢化が進む中、WHOの提唱する「健康寿命」(寝たきりや要介護状態にならず、元気に自立して暮らせる期間)を延伸する「健康寿命伸長産業」は今後我が国の主要産業となることが期待されています。男女とも世界トップクラスの「健康寿命」を誇る我が国の「健康・医療・介護ビジネス」についての理解を深めることを本演習の目的とします。グローバルな展開を見せている健康・医療・介護ビジネス企業研究も行います。演習を通して、文書作成や図表理解、論理的思考、コミュニケーションやプレゼンテーション能力の向上も目指します。

## 授業計画

第1回	健康業界とは？	第16回	食ビジネス(3) 流通・小売・外食・専門店等
第2回	医療業界とは？	第17回	スポーツビジネス(1) スポーツ用品
第3回	介護業界とは？	第18回	スポーツビジネス(2) フィットネスクラブ
第4回	第四次産業革命・働き方改革	第19回	スポーツビジネス(3) スポーツ施設運営
第5回	平均寿命・健康寿命	第20回	娯楽・エンターテインメントビジネス(1) レジャー施設・テーマパーク
第6回	セルフヒーリング・セルフケア・セルフメディケーション	第21回	娯楽・エンターテインメントビジネス(2) 旅行・ホテル
第7回	医薬品ビジネス(ジェネリック含む)	第22回	娯楽・エンターテインメントビジネス(3) 音楽・映画・ゲーム
第8回	医療機器ビジネス	第23回	病院経営・薬局経営・介護施設経営
第9回	コスメティックビジネス	第24回	アンチエイジング医学とアンチエイジングビジネス
第10回	介護用品	第25回	グローバル・ヘルスビジネス(1) 健康
第11回	衛生用品・ペット用品	第26回	グローバル・ヘルスビジネス(2) 医療
第12回	ドラッグストア	第27回	グローバル・ヘルスビジネス(3) 介護
第13回	総合商社	第28回	テクノロジーと健康・医療・介護業界(1) AI、医療・介護ロボット
第14回	食ビジネス(1) 農業・漁業・水産業・食肉	第29回	テクノロジーと健康・医療・介護業界(2) IoT、ビックデータ
第15回	食ビジネス(2) 食品・食材	第30回	テクノロジーと健康・医療・介護業界(3) 電子カルテ、地域医療福祉情報システム

## 到達目標

- ・書く能力、コミュニケーション能力、論理的思考、プレゼンテーション能力が習得できる。
- ・健康・医療・介護業界が理解できる。
- ・健康・医療・介護ビジネスの種類や特徴が理解できる。
- ・グローバルに展開する健康・医療・介護ビジネス企業の傾向が理解できる。

## 履修上の注意

積極的な学生を歓迎します。

## 予習・復習

やや専門的用語が多いので、事前学習および各単元後の復習の習慣を身につけるようにしてください。

## 評価方法

試験(最終レポート含む) 60%、小レポート及びプレゼンテーション 40%

## テキスト

東洋経済新報社『業界地図 2018』

## 授業概要

テーマ：マーケティングとスポーツ

この演習は、マーケティングの基礎知識を学び、それを基に、マーケティングの新しい分野であるスポーツマーケティングをどのように捉え、どう考えるべきかを探ります。マーケティングでは、常に新しい考え方が提起されて今日まで発展してきましたが、そうした新しさはしばしば曖昧さをも含んでいます。ひとつひとつの概念を正確に理解し、皆さんの将来に役に立つ知識の習得に心がけたいと思います。

## 授業計画

第1回	演習の概要	第16回	観るスポーツ(8)：観るスポーツのマーケティングとしてのスポーツチーム
第2回	総論(1)：スポーツとは	第17回	観るスポーツ(9)：観るスポーツにおける選手と企業スポーツ
第3回	総論(2)：マーケティングとは	第18回	観るスポーツ(10)：消費者としてのファンとリレーションシップ・マーケティング
第4回	総論(3)：スポーツマーケティングとは	第19回	観るスポーツ(11)：ブランド戦略論
第5回	総論(4) マーケティングの理念	第20回	観るスポーツ(12)：パブリシティ
第6回	総論(5)：戦略的発想法とは	第21回	するスポーツ(1)：マーケティングの基本
第7回	総論(6)：管理と戦略との違い	第22回	するスポーツ(2)：営利性と公共性
第8回	総論(7)：4Pはもう古いのか	第23回	するスポーツ(3)：経験価値マーケティング
第9回	観るスポーツ(1)：マーケティングの基本	第24回	するスポーツ(4)：用品企業マーケティング
第10回	観るスポーツ(2)：メガスポーツイベントの歴史とスポーツの商品化	第25回	するスポーツ(5)：フィットネスクラブのマーケティング
第11回	観るスポーツ(3)：スポーツイベントのマーケティングとは誰か	第26回	するスポーツ(6)：スポーツへの参加を促すマーケティング
第12回	観るスポーツ(4)：観るスポーツのマーケティング・ミックスと製品戦略	第27回	するスポーツ(7)：メディカル・フィットネスのマーケティング
第13回	観るスポーツ(5)：観るスポーツにおける価格と費用(営利性と公共性)	第28回	マーケティングと社会(1)：スポーツマーケティングと地域振興、ツーリズム
第14回	観るスポーツ(6)：観るスポーツのマーケティングとスポンサーシップ	第29回	マーケティングと社会(2)：グローバル化と国民文化
第15回	観るスポーツ(7)：「待ち伏せ広告」とは	第30回	演習のまとめ

## 到達目標

マーケティングとスポーツマーケティングの基本概念を理解し、自ら使えるようになること、また、スポーツマーケティングに関する日常生活の様々な出来事や報道などについて関心を持ち、自ら調べたり、考えたりすることができる態度を身につけることを到達目標としています。

## 履修上の注意

演習には必ず出席すること、また、演習での報告や出された課題の提出は必ず行なうように注意してください。なお、30分以内の遅刻は認めますが、遅刻3回で欠席1回分にカウントされます。

## 予習・復習

予習としては、演習で配布した資料は事前に必ず読んでくること、復習としては、演習で出された課題を提出するための勉強が必要です。また、演習が終わったら、そのテーマについて自ら考え調べたりしていただくことを心がけてください。

## 評価方法

2/3以上の出席を評価の前提とします。そのうえで、順番に回ってくる報告担当者としての報告(30%)、演習内容への参加や発言状況(40%)、課題への取り組み状況(40%)などによって評価します。

## テキスト

スポーツマーケティングのテキストは現在準備中ですが本年度は間に合いません。適宜、資料等を配布します。

## 授業概要

3年次の専門演習で企業の経済活動に関する情報について『有価証券報告書』などを使用した演習を予定しているため、その際にゼミ生の興味関心を整理し、選択肢となる企業数を広げることを目的とする。そこで、2年次の基礎演習では業界の全体像を概観し、ゼミ生には何らかの課題についてレジュメを作成し、プレゼンを行う演習を予定している。また、就職活動に備えた準備段階では、自らが積極的に企業のことを知る姿勢が大切であるため、その姿勢が養われるように指導する。

## 授業計画

第1回	業界分析の必要性	第16回	夏季休業中の課題のプレゼン
第2回	自動車①（全体像）	第17回	食品・飲料①（全体像）
第3回	自動車②（業界の特徴）	第18回	食品・飲料②（会社情報）
第4回	自動車③（会社情報）	第19回	食品・飲料③（財務情報）
第5回	自動車④（財務情報）	第20回	プレゼン④
第6回	プレゼン①	第21回	食品等小売①（全体像）
第7回	家電製造①（全体像）	第22回	食品等小売②（会社情報）
第8回	家電製造②（会社情報）	第23回	食品等小売③（財務情報）
第9回	家電製造③（財務情報）	第24回	プレゼン⑤
第10回	プレゼン②	第25回	金融①（全体像）
第11回	家電販売①（全体像）	第26回	金融②（業界の特徴）
第12回	家電販売②（会社情報）	第27回	金融③（会社情報）
第13回	家電販売③（財務情報）	第28回	金融④（財務情報）
第14回	プレゼン③	第29回	プレゼン⑥
第15回	まとめ	第30回	まとめ

上記の業界はゼミ生と相談の上、変更する可能性あり。  
また、回数や内容は目安であり、進捗により適宜変更・調整する。

## 到達目標

- ・ 質疑応答にこたえられる責任をもったレジュメ・レポートの作成と報告を行う。
- ・ 業界の全体像を知るとともに、これまでの経験では出会わなかった企業に目を向ける。

## 履修上の注意

- ・ 登録前に必ず面談し、担当者の意図を理解した上で選択すること。
- ・ 履修指導を含め、通常の演習時間以外の活動（例えば、指定するエクステンションセンター主催の講座の受講）などを積極的に指示する。

## 予習・復習

- ・ 予習：報告レジュメの作成。
- ・ 復習：課題レポートの作成。

## 評価方法

- ・ 演習時における積極的な参加姿勢とレジュメ、および提出された課題といった平常点を重視して評価する。

## テキスト

- ・ 『会社四季報 業界地図』 最新版，東洋経済新報社。

## 授業概要

日本経済の発展を支えている日本の企業は、厳しい生き残り競争を繰り広げている。時には、思いもかけない大企業が破綻するなど、規模が大きければ生き残れるという保証はどこにもない。そうした世界的な競争の激化の中で、日本企業は時代の変化に対応すべく、日々経営革新に取り組んでいる。それは、決して大企業にとどまらず、多くの中小企業においても取り組まれ続けている。

本演習では、皆さんの働く場として想定されている企業の実態を学ぶことを通じて、日本の経済社会のあるべき姿を見通す能力を身につけることを目的としている。

## 授業計画

第1回	演習の概要	第16回	後期演習の概要
第2回	企業とは何か	第17回	グローバル化と日本の大企業①
第3回	企業の役割は何か	第18回	グローバル化と日本の大企業②
第4回	企業で働くということは①	第19回	上記①②についての発表と討議
第5回	企業で働くということは②	第20回	グローバル化と中小企業①
第6回	上記①②についての討議	第21回	グローバル化と中小企業②
第7回	日本経済の中での日本企業の役割①	第22回	上記①②についての発表と討議
第8回	日本経済の中での日本企業の役割②	第23回	働く場としての日本企業への期待①
第9回	上記①②についての討議	第24回	働く場としての日本企業への期待②
第10回	日本の中小企業の役割とは何か①	第25回	上記①②についての発表と討議
第11回	日本の中小企業の役割とは何か②	第26回	日本企業のあるべき姿とは①
第12回	上記①②についての討議	第27回	日本企業のあるべき姿とは②
第13回	ゼミ生の企業に対する関心事の討議①	第28回	上記①②についての発表と討議
第14回	ゼミ生の企業に対する関心事の討議②	第29回	日本企業と中小企業の今後について①
第15回	前期のまとめ	第30回	日本企業と中小企業の今後について②

各テーマに沿った自分の考えを整理し発表すると共に、他の受講生の考えに耳を傾ける。

なお、上記の内容は、ゼミ生の人数、関心事、さらには進行度合いによって、変更・調整することがある。

## 到達目標

大学生として、自分で文献を読み、理解した内容を整理し、発表、議論できる能力を身につける。

特定のテーマに関して、他人と自分の考えがどのように違うのかを理解する能力を身につける。

## 履修上の注意

私たちが生きている現代の経済社会では、解決しなければならない問題が山積している。なにが問題なのか、なぜ問題が解決できないのか、どうすればいいかの問題意識を持つことが、本演習を履修する上で重要である。

## 予習・復習

- ・日本企業、中小企業に関する新聞記事等に関心を持つこと。
- ・各テーマごとに、具体的にレポート作成を指示する。

## 評価方法

- ・授業参加の姿勢や、レポート作成、発表等を総合的に判断して評価する。

## テキスト

- ・テキストや参考文献については、必要に応じて演習中に指示する。

## 授業概要

大学教育では学生の自主性が重視されるが、この自主性とは誰かに与えられた「問題」「テーマ」を自ら分析し答えを発見することが大切であるという意味ではなく、自分自身が答えを得たい「問題」「テーマ」を自ら設定し、自ら答えを得るという意味である。本演習では低迷する日本企業(電気産業と自動車産業を中心に)の現状と再生の可能性という全員で共通テーマとして設定し、議論した上で、各自で自由に興味のある企業を選択し、日本企業が再度輝きを取り戻すためにはどのような取り組みが必要化についての自分自身の考えをまとめる。

## 授業計画

第1回	全体のスケジュールの説明	第16回	各自が企業を選んで検討(1回目)
第2回	日本企業の低迷(概観)	第17回	各自が企業を選んで検討(1回目)
第3回	日本企業の低迷(産業別)	第18回	各自が企業を選んで検討(1回目)
第4回	ITメーカーの低迷(概観)	第19回	各自が企業を選んで検討(1回目)
第5回	ITメーカーの低迷(企業別)	第20回	IoTというチャンス(家庭セキュリティ)
第6回	自動車メーカーの現状(概観)	第21回	IoTというチャンス(家庭電力利用)
第7回	自動車メーカーの現状(企業別)	第22回	IoTというチャンス(スマホ利用)
第8回	IT企業の分析(ソニー等)	第23回	IoTというチャンス(都市インフラ)
第9回	IT企業の分析(シャープ等)	第24回	IoTというチャンス(鉄道、都市交通)
第10回	インターネットによる再生(ソニー等)	第25回	IoTというチャンス(自動運転車)
第11回	インターネットによる再生(シャープ)	第26回	各自が企業を選んで検討(2回目)
第12回	インターネットによる再生(日立等)	第27回	各自が企業を選んで検討(2回目)
第13回	電気自動車による再生(トヨタ等)	第28回	各自が企業を選んで検討(2回目)
第14回	電気自動車による再生(日産等)	第29回	各自が企業を選んで検討(2回目)
第15回	前半のまとめ	第30回	後半のまとめ

## 到達目標

日本企業の再生のための一つの方法は、電機メーカーや自動車メーカーなどが現在のインターネットがさらに進化した「モノのインターネット(IOT)」で世界に先んじたビジネスを確立することである。本演習ではこの可能性について論じる。

## 履修上の注意

社会に出る前の4年間に身につけなければならないことは、必要な情報がどこにあるのかを発見し、それを解釈する力を養っておくことである。現在の情報はインターネット上にある。本演習での学習を通じて、社会で求められるこのような力を養ってくれることを希望する。

## 予習復習

毎回各自が予習復習することは必須である。とくに発表予定者はしっかりと予習すること。

## 評価方法

講義中の議論に積極的に参加したかどうか、自らのテーマを発見できたかどうか、その答えをどれだけ得たかを基準として評価する(100%)。

## テキスト

情報メディアセンターを通じて無料でアクセスできる「日経BP」などに収録された論文・記事を予定している

## 授業概要

「日本経済新聞」の連載『私の履歴書』を教材に、松下幸之助、本田宗一郎、石坂泰三、中内功などの経営者の経営思想（経営観）に触れ、その「仕事の極意」、「プロフェッショナル論」、そして「人生の流儀」を学び、考え、議論することをおして、有名企業の創業者たちの言葉、考え方に触発され、履修者諸君の自由な発想とチャレンジ精神を高め、前向きな気持ちになるヒントを見つけることが目的である。

## 授業計画

第1回	オリエンテーション(授業の内容、目標、進め方、評価方法などの説明)	第16回	春期の内容を振り返って、秋期の目標を設定する
第2回	世間の「常識」を覆した企業家たち(総論Ⅰ)	第17回	会社とは何か、なぜ働くのか(総論Ⅰ)
第3回	逆境を乗り越えた苦勞人(総論Ⅱ)	第18回	必ず頭角を現す経営者の条件(総論Ⅱ)
第4回	大賀典雄(ソニー)	第19回	土光敏夫(石川島播磨重工業)
第5回	鈴木敏文(セブン&アイ・ホールディングス)	第20回	賀来龍三郎(キャノン)
第6回	本田宗一郎(ホンダ)	第21回	八尋俊邦(三井物産)
第7回	松下幸之助(パナソニック)	第22回	石坂泰三(東芝)
第8回	伊藤雅俊(イトーヨーカ堂)	第23回	大谷米太郎(大谷重工業)
第9回	市村清(リコー)	第24回	樋口廣太郎(アサヒビール)
第10回	立石一真(オムロン)	第25回	中内功(ダイエー)
第11回	宮崎輝(旭化成)	第26回	吉田忠雄(YKK)
第12回	安藤百福(日清食品)	第27回	補充内容: IT 業界の新世代経営者——ビル・ゲイツ(マイクロソフト)、スティーブ・ジョブズ(アップル)、ジェフ・ベゾス(アマゾン)、セルゲイ・ブリン(グーグル)、孫正義(ソフトバンク)、三木谷浩史(楽天)などから選択
第13回	議論: 以上の経営者たちの共通点は何か、それぞれの特徴は何か。	第28回	同上、つづき
第14回	同上、つづき	第29回	議論: 改めて考える——「会社とは何か、なぜ働くのか」
第15回	春期の内容のまとめ	第30回	秋期の内容のまとめ

## 到達目標

- 1、経営史の基礎知識を習得すること。
- 2、自分の考えや意見を正しくはっきりと他人に伝える力を身につけること。
- 3、著名な経営者・創業者たちの人生を振り返ることによって、自分の人生目標を考えること。

## 履修上の注意

- 1、報告者は分担内容のほか、テキスト以外の内容や統計データの補充が望ましい。
- 2、授業中の居眠りやスマホいじりはマイナス評価になる。

## 予習・復習

報告者でなくても必ず予定の内容を通読してください。

## 評価方法

出席はもちろんのこと、授業参加の真剣さや積極性、発表準備の状況および報告内容、授業態度、期末試験を総合して評価する。

## テキスト

石田修大『私の履歴書 名語録』、三笠書房、2008年、1500円+税



## 授業概要

経済には、なぜ変動があるのでしょうか。それは、政府の経済運営が間違ってしまった結果なののでしょうか。多分にその要因はあるかとは思いますが、しかしながら、もしそうなのだとなれば、どこがどのように間違ってしまったのか、それを修正するためにはどうすればよいのか、については、経済の仕組みを理解する必要があります。なぜ好景気と不景気は交互にやってくるのか。不景気を克服するためにはどのような施策が求められるのか。そして、そもそも「景気」とは何か。

本基礎演習では、こうした経済の仕組みを理解するために、さまざまな角度から経済というものを考えられるように指導する。

## 授業計画

第1回	オリエンテーション	第17回	回帰分析の方法1
第2回	コンピューターの機能1	第18回	回帰分析の方法2
第3回	コンピューターの機能2	第19回	回帰分析の方法3
第4回	EXCELの機能1	第20回	回帰分析の方法4
第5回	EXCELの機能2	第21回	回帰分析の方法5
第6回	EXCELの機能3	第22回	回帰分析によるモデル分析1
第7回	表の作成と計算1	第23回	回帰分析によるモデル分析2
第8回	表の作成と計算2	第24回	回帰分析によるモデル分析3
第9回	表の作成と計算3	第25回	回帰分析によるモデル分析4
第10回	表の作成と計算4	第26回	回帰分析によるモデル分析5
第11回	表の作成と計算5	第27回	回帰分析による予測1
第12回	適切なグラフの作成1	第28回	回帰分析による予測2
第13回	適切なグラフの作成2	第29回	回帰分析による予測3
第14回	適切なグラフの作成3	第30回	回帰分析による予測4
第15回	適切なグラフの作成4	第31回	まとめ（授業内容の確認）
第16回	中間テスト	第32回	期末テスト

## 到達目標

経営現象や経済現象を理解するためには、データを適切に分析し、的確に解釈することが必要である。本講義では、そのために必要とされるデータ処理ができるようになることが到達目標である。さらに、パソコンでデータ処理をすることによって、コンピューターが社会において果たしている役割についても、理解してもらいたい。

## 履修上の注意

「基礎」演習とはいえ、あるいは「基礎」演習ゆえ、今後の専門科目を学ぶ上で基礎的な思考法を取得するためには、欠席、遅刻などは許されない。目に余るようなら、単位は永久に与えられることはない。

## 予習・復習

毎回到わたって常に新しいデータを提示するので、取得したデータ分析の方法を適用して、予習と復習にあててもらいたい。毎回の講義の始まりに、課題について解説をする。

## 評価方法

毎回の参加状況、発表の準備状況、ならびに討議への参加状況などを踏まえて評価する。

## テキスト

教科書については、できるだけ手に入りやすく、またできるだけ安価なものを考えている。したがって、基礎演習が開始された時点で、参考書を含めて指定することにする。

**授業概要**

経営戦略を中心とした経営学領域の演習である。

企業経営の事例に基づき経営者が語る経営・戦略などについて書かれた文献等を理解するための演習を行う。形式としては、分担にしたがって毎回担当者が発表し、全員で内容を吟味し議論するスタイルである。

これらを通じて、読解力・コミュニケーション能力・文章力など社会に出る前に身につけておくべき基礎能力の養成も図る。

**授業計画**

第1回	概要	第16回	グローバル経営ー三菱ケミカル
第2回	業績回復ーカルビー	第17回	プレゼンテーション④
第3回	業績回復ー星野リゾート	第18回	人材育成ーローソン
第4回	業績回復ー日本マクドナルド	第19回	人材育成ー資生堂
第5回	プレゼンテーション①	第20回	人材育成ー京都銀行
第6回	ITの活用ーサイバーエージェント	第21回	プレゼンテーション⑤
第7回	ITの活用ーネットイヤーグループ	第22回	モノづくりー日本電産
第8回	ITの活用ー松井証券	第23回	モノづくりー花王
第9回	プレゼンテーション②	第24回	モノづくりーテルモ
第10回	新市場開拓ーオイシックス	第25回	プレゼンテーション⑥
第11回	新市場開拓ーエイチ・アイ・エス	第26回	地方発企業ーサラダボウル
第12回	新市場開拓ージャパネットたかた	第27回	地方発企業ーカイハラ
第13回	プレゼンテーション③	第28回	地方発企業ー東北電子産業
第14回	グローバル経営ー武田薬品工業	第29回	地方発企業ー大垣共立銀行
第15回	グローバル経営ーユニ・チャーム	第30回	プレゼンテーション⑦

**到達目標**

- 一定の文献読解力、文章力、コミュニケーション力を身につける。
- 企業経営について関心を持ち、経営学領域・経営戦略分野で何を学ぶべきか理解する。

**履修上の注意**

- 授業内で指定する文献を購入する必要がある。
- 多くの文献を読みこなす。
- 遅刻と欠席には厳しく対処する。

**予習・復習**

予習には、レジュメの作成と文献の事前の精読を課す。

復習には、プレゼンテーション用資料の作成を課す。

**評価方法**

読解力・文章力・発言力の向上により評価する。

**テキスト**

日本経済新聞社編『経営者が語る戦略教室』日経ビジネス文庫

## 授業概要

授業内容は中級レベルの商業簿記と工業簿記を学習します。「初級簿記」を十分に理解していることが前提です。春期は主に両簿記の論点整理と問題練習を行います。工業簿記は費目別、部門別、総合原価、標準原価、直接原価計算を学びます。商業簿記では株式会社会計、剰余金、本支店会計と連結会計などを主に問題練習で学びます。秋期は総合問題と実践的問題を中心に答案練習をします。検定試験の11月と2月に沿った授業進度で行います。学習目標は日商簿記検定2級合格水準です。

## 授業計画

第1回	工業簿記の体系的学習の説明	第16回	総合問題① 合計残高試算表作成
第2回	①費目別計算	第17回	②精算表の作成
第3回	②部門別原価計算	第18回	③貸借対照表の作成
第4回	③総合原価計算Ⅰ	第19回	④損益計算書の作成
第5回	④総合原価計算Ⅱ	第20回	⑤標準原価計算
第6回	⑤標準原価計算	第21回	⑥直接原価計算
第7回	⑥直接原価計算	第22回	⑦CVP分析
第8回	中間試験	第23回	中間試験
第9回	商業簿記の体系的学習の説明	第24回	実践問題① 仕訳と精算表
第10回	①株式会社会計	第25回	②仕訳と試算表
第11回	②社債の会計処理	第26回	③仕訳と総合原価計算
第12回	③リース会計	第27回	④仕訳と部門別原価計算
第13回	④剰余金の処理	第28回	⑤仕訳と標準原価計算
第14回	⑤本支店会計	第29回	⑥仕訳と直接原価計算
第15回	⑥連結会計	第30回	⑦仕訳とCVP分析
	定期試験	秋期	定期試験

## 到達目標

- ・中級レベルの商業・工業簿記を習得すること。

## 履修上の注意

- ・正課授業科目の「中級簿記」、「原価計算論Ⅰ」、「原価計算論Ⅱ」は必ず履修登録すること。
- ・エクステンションセンターの「日商簿記検定1・2級講座」を受講のこと。

## 予習復習

毎日、3時間は簿記の問題集を練習すること。

## 評価方法

- ・毎回の授業参加と中間・定期試験で総合的に採点評価する。
- ・授業態度不良者等は「不可」とする。

## テキスト

開講日に公表します。

## 授業概要

本演習では、本学卒業生が多く就職する小売業を例に、マーケティングについて指導する。まず、春期は学生の目線から、働くこととは何か、働く場所である企業とは何か、についてディスカッションし、学生に身近なコンビニエンスストア等小売業においてどのようにマーケティングが活かされているのか、について学習した後、その応用としてビジネスプランの作成を指導する。秋期はマーケティングの全体像についてさまざまな企業の事例を通して指導する。

## 授業計画

第1回	春期の演習の概要	第16回	秋期演習の概要
第2回	学生間の自己紹介	第17回	夏期課題の報告
第3回	働くとは何か？	第18回	マーケティングの概念とその変遷
第4回	企業とは何か？業界とは何か？	第19回	マーケティング戦略と管理
第5回	まとめ①	第20回	市場機会の発見（環境分析）
第6回	小売業の種類	第21回	市場機会の発見（STP）
第7回	マーチャンダイジング	第22回	まとめ③
第8回	ストアオペレーション	第23回	製品戦略
第9回	マーケティング	第24回	価格戦略
第10回	販売・経営管理	第25回	プロモーション戦略
第11回	まとめ②	第26回	チャンネル戦略
第12回	ビジネスプランを考えてみる①	第27回	まとめ④
第13回	ビジネスプランを考えてみる②	第28回	サービス・マーケティング
第14回	ビジネスプランを考えてみる③	第29回	顧客満足と従業員満足
第15回	春期演習のまとめ （夏期課題）レポート提出	第30回	演習のまとめ
		第31回	レポート提出

## 到達目標

春期は小売業ではマーケティングがどのように活用されているのか、秋期はマーケティングとは何か、それぞれ自分の言葉で表現できることを目標とする。

## 履修上の注意

- ①春期に1度特別講師を招き講演して頂く。その講演をもとに、さいたま市ニュービジネス大賞（学生部門）にエントリーし、最終発表会を見学してもらう。
- ②GWや夏期休暇中に、学外授業として企業訪問等に参加してもらうことがある。
- ③川口Fes.のボランティアや自治体主催のビジネスコンテストの見学などに参加してもらうことがある。
- ④正当な理由がなく遅刻する学生には厳格に対応する。また無断欠席は認めない。
- ⑤課題の〆切を守らない者については厳格に対応する。
- ⑥課題レポートのコピペには厳しく対処する。

## 予習復習

- ①レジュメは各自インターネットからダウンロードして準備してもらう。利用方法は講義で説明する。
- ②夏期・冬期休暇に課題あり（指定書籍2冊の読了とその感想）。
- ③その他毎回の講義の中で事前に課題を指示する場合がある。

## 評価方法

授業態度（50%）、提出課題の内容等（50%）により、総合的に判断し評価する。

## テキスト

テキストや参考文献は必要に応じて演習中に指示する。

## 授業概要

本演習は、経済と経営は相互に不可分の認識に基づき、「経営学を学び、日本経済を知る」を基本方針として運営されています。これは、経営学、経済学のいずれかに軸足を置きながら、両分野を学べる本学の特徴をゼミ活動において体現したものです。

基礎演習では、教養演習や1年次の講義を通して修得した経営学と日本経済の知識をさらに発展させることを目的としています。前期は日本経済の特質を財政、貿易、金融等について考察し、後期は経営学の知識を、基本文献に基づいて確固たるものにします。

## 授業計画

第1回	ガイダンス 日本の財政(1)―財政学の基本概念―	第16回	組織の構成
第2回	日本の財政(2) ―財政の仕組み―	第17回	組織の設計
第3回	日本の財政(3) ―財政の歴史―	第18回	企業統治
第4回	日本の貿易(1) ―貿易論の基礎―	第19回	資本の構造
第5回	日本の貿易(2) ―自由貿易原則と制度対応―	第20回	雇用の構造
第6回	日本と国際金融(1) ―外国為替市場―	第21回	経営戦略の基礎
第7回	日本と国際金融(2) ―国際通貨体制―	第22回	競争と差別化
第8回	日本と国際金融(3) ―国際金融実務―	第23回	経営資源の配分
第9回	日本の農業 ―日本農業の特徴と農業政策―	第24回	人材マネジメント
第10回	日本の地域経済(1) ―地域経済学の基礎―	第25回	インセンティブ
第11回	日本の地域経済(2) ―地域経済の活性化―	第26回	計画と管理
第12回	日本の環境問題 ―環境経済学の基礎―	第27回	経営理念
第13回	日本の社会保障 ―社会保障制度の概要―	第28回	リーダーシップ
第14回	日本の企業家―渋沢栄一―の事績と思想―	第29回	経営者の職能
第15回	演習のまとめ	第30回	演習のまとめ

## 到達目標

本演習の目標は、経済学の基礎や日本経済の特質を踏まえて経営学を体系的に学び、専門演習に向けた確固たる基礎学力を身につけることです。

## 履修上の注意

前期、後期ともに講義を中心に、テーマごとに司会担当を決めて議論する方式を採用します。履修者は積極的に演習に参加することが求められますので、事前にレジメの該当箇所を読んでおくことが必要となります。

## 予習・復習

予習、復習中心とした知識修得を目指します。演習で修得した知識をさらに深めるためにも、経済、経営関連雑誌や新聞に注意深く目を通すことが求められます。

## 評価方法

前期末、後期末のテストあるいはレポートの結果を60%、演習への参画度や取り組み姿勢を40%の割合で評価します。

## テキスト

### 【参考資料】

伊丹敬之・加護野忠男著『ゼミナール経営学入門(第3版)』(日本経済新聞出版社、2003年)。