

# 演習 I

科目ナンバリング SEM-301  
必修 2単位

## 1. 授業の概要(ねらい)

- ・企業人として必須となる「発信力」「プレゼンテーション力」を培う。
- ・チームでミッションを進める力、他者を理解し尊重できる人材を目指したい。
- ・現場で実際に起こっている事例を研究して実践型「マーケティングプロセス」を学修してゆきたい。
- ・産業と企業の基本を学び、社会での実践に役立つ知識を身につける。
- ・社会や生活、企業や仕事のしかたが大きく変化している。変化を正しく見極め、適切に対応してゆくために必要な基本的な知識と考え方を身につけてゆきたい。
- ・新しい時代のテクノロジーやデータサイエンス、ビジネスインフラを理解する。
- ・アフターコロナやニューノーマルの時代を見据えて、経済・流通の現場で今何が起こっているのか、起ころうとしているのか、研究し学んでゆきたい。
- ・流通産業をはじめとして各産業や企業の活動を研究して【企業】を見る目を培う。
- ・経済活動の主役は我われ「生身の人間」です。「生身の人間」が行なう不可解な経済活動のメカニズムを知り、ビジネスや生活で役立つ「行動経済学」を学修したい。

## 2. 授業の到達目標

- ・実社会で活躍できる知識・見識を獲得する。
- ・「自分の考えを整理する力」・「他者への発信力」・「プレゼンテーション力」を身につける。
- ・社会の変化や産業・企業の活動の変化をつかみ、私たちの生活にどのような変化をもたらすかを理解できる知識を培う。
- ・私たちの周りで日々行なわれている経済活動を感じ取り観察して、その背景や流通的な側面、心理的なメカニズムなどを理解するちからを身につけ、経済活動をマネジメントするちからを養う。
- ・質の異なる複数の情報や課題を整理し、まとめ、優先順位をつけて解決の道のりを計画するちからを身につける。

## 3. 成績評価の方法および基準

プレゼンテーション:45%+他チームのプレゼンテーションに対する質問内容・グループワークへの積極的な参加55%

- ・あらかじめ打ち合わせの上、チームごとに具体的なテーマを決め調査研究を行ってください。
  - 各チームごとに調査・研究結果のプレゼンテーションを行ない全員でディスカッションし知識を深めてゆきます。
  - 研究への踏み込み、プレゼンテーションの内容、他チーム発表への質問(全員必須)により各自の問題意識を評価します。
  - ・チームワークやリーダーシップを発揮してくれることを望みます。
- ※詳細は授業で説明します。

## 4. 教科書・参考文献

参考文献

リチャード・セイラー

訳者:篠原勝 行動経済学入門 ダイヤモンド社

フィリップ・コトラー

訳者:大野和基 マーケティングの未来と日本 (株)KADOKAWA

## 5. 準備学修の内容

1. 事前に指定する授業につき「授業の振り返り」を提出してください。
2. 他チームのプレゼンテーマについて、全員が予習してください。

## 6. その他履修上の注意事項

- ・各回の授業内容は仮の計画であり、状況を勘案し、修正する可能性があります。

## 7. 授業内容

- 【第1回】 自己紹介・ガイダンス・授業内容の全体像・授業の進め方の確認
- 【第2回】 ・流通(サプライチェーン)の全体像。・基礎知識①商流・物流(ラストワンマイル)  
・サプライチェーンの各段階での役割について。  
・業態とその変遷について。
- 【第3回】 ・サプライチェーンの基本とバリエーションについて。・基礎知識②(業態の歴史・沿革・業態の盛衰)  
・新しい流通形態と実例・課題について。  
・今後のビジネスモデルの変化について。
- 【第4回】 ・企業の目的:ドラッカーの企業論(図解)  
・企業組織とその機能について
- 【第5回】 ・マーケティングプロセスの基礎知識  
1. 全体像の確認  
2. 「P・E・S・T分析」(各業界のマーケティングに影響を与える環境の分析)について  
3. 「3C分析」・「SWOT分析」(自社と自社を取り巻く状況分析)
- 【第6回】 ・マーケティングプロセスの基礎知識  
・コトラーのSTP理論(マーケットのセグメンテーション・ターゲティング・ポジショニングについて)
- 【第7回】 ・行動経済学①基本編・合理的行動モデルと非合理的行動  
・認知的節約・プロスペクト理論・損失回避・メンタルアカウンティング(心理会計)など
- 【第8回】 ・行動経済学②実務編  
・サンクコストの呪縛・認知的不協和(マーケティング発想の宝庫)
- 【第9回】 ・プレゼンテーションアジェンダ  
・各チームから研究テーマの事前説明
- 【第10回】 ・プレゼンテーション  
・ディスカッションチーム1,2
- 【第11回】 ・プレゼンテーション  
・ディスカッションチーム3,4
- 【第12回】 ・プレゼンテーション  
・ディスカッションチーム5,6

- 【第13回】
  - ・プレゼンテーション
  - ・ディスカッションチーム7,8
- 【第14回】
  - ・プレゼンテーション予備日
  - ・マーケットトレンド
- 【第15回】
  - 前期のまとめ