

## 1. 授業の概要(ねらい)

本講座は後期だけの科目として、半期で経営学について知りたい人、宿泊業や飲食業に興味がある人に向いています。担当教員が、日本のホテル専門企業とアメリカの巨大化学企業のホテル部門に勤務し、日本の企業では、実際に組織の問題解決に携わってきたからです。実は、企業で働く人々の多くは、経営学を大学で学んだ経験はなく、組織の一員としてそれぞれの立場で経営を学びながら実践しています。

講義では、皆さんと営利(利益を上げる)組織である企業を中心に、目的を持った人の集まりである「組織」の思考と行動を知り、皆さんが属してきた組織である「高校・大学生活」「部活」や「アルバイト」での経験も参考にしながら「組織」の課題を共有する時間を設けます。また受講人数により、演習的な授業を加えます。

なお、ゲストスピーカーとして出版業界、ホテル業界の役員、役員を経験された方々をお招きする予定ですが、履修人数と招致の都合により変更することがあります。

本講座では、組織行動に深くかかわるホテル企業の現場、マーケティング部門の管理職、人材育成、内部統制部門の責任者としての知識や実務、日本ホテル協会の研修委員を務めた教員自身の知見を活かして授業を行います。また企業研修の手法を取り入れます。

## 2. 授業の到達目標

- 1) 経営学の初歩的な知識を理解し、説明できる。
- 2) 主に観光関連のホスピタリティ産業において、実際に起きているヒト、モノ、カネを巡る社会現象を説明できる。

## 3. 成績評価の方法および基準

中間テストまたはレポート(評価割合25%)と期末テスト(評価割合50%)、リアクションペーパー・小テスト・受講態度(25%)により評価されます。また講義への積極的な参加・協力には加点します。

## 4. 教科書・参考文献

教科書

高橋伸夫 『大学4年間の経営学が10時間で学べる』 株式会社KADOKAWA

参考文献

平野敦士カール

『経済学見るだけノート』 宝島社

伊丹敬之、加護野忠男 『ゼミナール『経営学入門』 日本経済新聞出版社

P・Fドロッカー 『プロフェッショナルの条件』 ダイヤモンド社

## 5. 準備学修の内容

教科書でページを指定した場合や事前に配付した資料がある場合は、講義の前に読んでおきましょう。

授業の最初に小テストを行うことがありますので、講義内容を復習しておきましょう。

なお、第9回どうやって戦略を立てるのか(SWOT分析)をLMS上のオンデマンド授業とする予定です。

## 6. その他履修上の注意事項

私語は授業を聴いている人の迷惑になるので(実際にクレームもあります)、1回目は注意、2回目は教室から出るように伝えることがあります。またゲストスピーカー講義時のいわゆる「爆睡」(最初から寝るつむりの体勢)は、スピーカーに対して失礼であり、ゲストも講義に集中できないので、注意の上大幅減点します。なお、授業中は礼儀として帽子は脱ぎましょう。事情がある場合は、教員まで事前に相談してください。

## 7. 授業内容

- 【第1回】 オリエンテーション 経営学とは何か
- 【第2回】 組織とは何か
- 【第3回】 組織デザイン
- 【第4回】 ゲストスピーカー①出版業界
- 【第5回】 組織のマネジメント:意思決定と優先順位
- 【第6回】 組織のマネジメント:リーダーシップとモチベーション
- 【第7回】 進捗確認と中間のまとめテスト
- 【第8回】 経営戦略:経営理念とは何か、戦略とは何か
- 【第9回】 LMS:経営戦略:どうやって戦略を立てるのか(例:SWOT分析)
- 【第10回】 経営戦略:ケースを元にみんなで分析(例:SWOT分析)
- 【第11回】 ゲストスピーカー②ホテル業界
- 【第12回】 経営戦略:顧客戦略① ケーススタディ
- 【第13回】 経営戦略:顧客戦略② ケーススタディ
- 【第14回】 経営戦略:組織の危機管理/イノベーション
- 【第15回】 期末テスト