演習Ⅰ

科目ナンバリング　SEM-301
必修　　2単位

関根　　勇

1. 授業の概要（ねらい）

本演習では、「ビジネスモデル」を中心に学習します。「ビジネスモデル」は、企業が価値を創造し、競争優位を持続させるために非常に重要です。演習Ⅰ（前期）では、「講義+グループワーク」によって、企業情報の集め方といった基本から始まり、ビジネスモデルの基本や定石を理解するとともに、「ビジネスモデル・キャンバス」の重要概念（顧客セグメント、バリュー・プロポジション、価値の提供方法、収益モデル）を、具体的なケーススタディを通じて、徹底的に学んでいきます。演習Ⅰ（前期）では、7月に外部企業の役員をZoomで招いてQuestion&Answerのセッションを設けていきます。

2. 授業の到達目標

①　必要な企業情報を自ら収集・分析し、プレゼンテーションすることができる。
②　ビジネスモデルについて、具体的事例をまじえながら説明できる。
③　主要なビジネスモデルの定石を、具体的事例をまじえながら説明できる
④　ビジネスモデル・キャンバスを用いて、企業のビジネスモデルを分析することができる。
⑤　考える力、問題形成力、分析力、プレゼンテーション力を総合的に習得し、生涯のキャリア形成の土台を構築する。

3. 成績評価の方法および基準

ゼミやグループ討議への貢献度（40%）、期末レポート課題（40%）、各回の課題（20%）

4. 教科書・参考文献

教科書
毎回専用テキストをLMSにアップロードします。
関根勇　ビジネスモデルの経営学（配布済）　共同文化社（2021年）
参考文献
アレックス・オスカーワルダー
イヴ・ピニェール　ビジネスモデル・ジェネレーション　翔泳社（2018年）
ジョアン・マグレッタ　マイケル・ポーターの競争戦略　早川書房（2018年12版）
W・チャン・キム、レネ・モボルニュ　新版ブルーオーシャン戦略　競争のない世界を創造する　ダイヤモンド社（2015年新版）

5. 準備学修の内容

本講では、PCを通じてのZoomミーティングを多用しますので、自宅でのPC操作環境の整備をお願いします。
授業は、LMSでの事前学習や当日の講義を基にしたグループワークを中心に行います。
グループワークは、18名のゼミ生を4つのグループに分けて、毎月メンバー替えを行います。

6. その他履修上の注意事項

本講では教室で学んだことを実践で確認するために、実地の「企業訪問」や、Zoomでの「ビジネス・パーソン招待」を行います。
ICT産業への理解を深めるために、「産業・企業研究Ⅰ・Ⅱ」の履修を薦めます。
経営学や競争戦略等への理解を深めるため、「経営学総論」「経営戦略論」「マーケティング」といった企業経営関連科目の履修を薦めます。
英語で授業内容の確認をしたいゼミ生は、「産業実務演習Ⅲ・Ⅳ」（TAEP授業）の履修を薦めます。
授業へは必ず出席し、失敗や間違いを恐れず、積極的に発言してください。

7. 授業内容

【第1回】　イントロダクション：自己紹介、ビジネスモデルの基本、企業情報の集め方
【第2回】　ビジネスモデルの定石①（講義とグループ討議）
【第3回】　ビジネスモデルの定石②（講義とグループ討議）
【第4回】　ビジネスモデルの定石③（講義とグループ討議）
【第5回】　ビジネスモデル・キャンバスについて学ぶ①（講義とグループ討議）
【第6回】　ビジネスモデル・キャンバスについて学ぶ②（講義とグループ討議）
【第7回】　ビジネスモデル・キャンバスについて学ぶ③（講義とグループ討議）
【第8回】　ビジネスモデル・キャンバスを使った企業分析①（講義とグループ討議）
【第9回】　ビジネスモデル・キャンバスを使った企業分析②（講義とグループ討議）
【第10回】　ビジネスモデル・キャンバスを使った企業分析③（講義とグループ討議）
【第11回】　ビジネスモデル・キャンバスを使った企業分析④（講義とグループ討議）
【第12回】　ビジネスモデル・キャンバスを使った企業分析⑤（講義とグループ討議）
【第13回】　ビジネスモデル・キャンバスを使った企業分析⑥（講義とグループ討議）
【第14回】　ビジネスパーソン招聘（資生堂 常勤監査役：宇野晶子氏）予定
監査役という仕事、女性のキャリア開発、化粧品業界のビジネスモデル
【第15回】　リモート授業：ブルーオーシャン戦略、M・ポーターの競争戦略