

科目コード	28102		区分	専門基礎			実務経験のある教員等による授業科目		
授業科目名	経済学概論		担当者名	平野正樹、宮昊君			○		
配当年次	1	配当学期	前期	単位数	2	授業方法	講義	卒業要件	選択

<授業の概要>

本科目では、経済学への入門として、今日の経済現象を考察する上で必須の経済学理論(ミクロ経済学とマクロ経済学)を概説した上で、複雑で捉え難い経済社会を整理して考える枠組みについて学ぶ。経済学はそもそも何を問題にしているか、資源を配分する仕組みとして市場とは何か、GDP(国内総生産)はどのように決定されるのか等について理解することを目的とする。

<授業の到達目標>

本科目では、経済学の基本的な考え方を学ぶとともに、実社会の様々な課題に対して経済学の観点からアプローチし、問題意識とその解決の方向性を探るための経済学的思考や分析視点の習得を目指す。  
経済学の基礎理論であるミクロ経済学及びマクロ経済学の基本概念を理解することを目標にするとともに、身近な経済問題にも興味を持つようになることに目標を置く。

<授業の方法>

教科書を教材とする。板書を中心とするが、内容によってはPPT等で視覚的に分かりやすい方法も活用する。教科書以外にも資料を配付する。各講義の終わりにディスカッションを行う予定。講義内容によってはその理解度を確認するため、PPTの活用などによる双方向での授業を予定。

<準備学習等(予習・復習)> ※具体的な内容及びそれに必要な時間等

予習・復習を行うとともに、日頃から新聞などで経済に関する事柄に目を通しておくこと。具体的には、教科書・事前配付物での予習90分、復習50分が目安。

<卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目との関連>

本講義を履修し経済学に関する基礎学力を習得することは、戦略的提案能力や国際人・リーダーとして「社会に貢献する経営」を実践するための豊かな教養を身につける。広く経営に関わる専門知識・技能を備え、企業に関連する社会現象を分析・理解し、新たな戦略を創造・提案できる能力を身に付ける。

<成績評価方法> ※課題(試験やレポート等)に対するフィードバックの方法

定期試験(小テストを含む)60%、各授業におけるレポートの提出・内容、授業態度等40%。なお、レポート等についてはその都度模範解答を提示・説明する。

<教科書>

飯田幸裕・岩田幸訓(2018年5月20日)

入門経済学(第四版)

創成社

<参考書>

<授業計画>

回	テーマ	授業内容
1	経済学とは	経済の仕組み、市場経済、経済学と経営学との相違など
2	価格と需要	需要法則と需要の価格弾力性など
3	需要と効用	家計の効用最大化行動からの個別需要曲線の導出、消費者余剰などの説明
4	価格と供給	供給法則と供給の価格弾力性など
5	供給と費用及び利潤	固定費用、可変費用、限界費用などの説明、企業の利潤最大化行動からの個別供給曲線の導出、生産者余剰などの説明
6	完全競争と資源配分及び余剰分析	最適資源配分と資源配分の歪みとなる政府の規制や課税
7	独占と寡占	完全競争市場と不完全競争市場の相違、価格支配力の有無
8	市場の失敗	市場における外部性と公共財の存在など
9	GDP(国内総生産)とは	名目と実質の相違、三面等価の原則など
10	供給・需要サイドから見るGDP	潜在経済成長率、寄与度、新古典派とケインジアンとの考え方などの説明
11	生産・所得・需要の決定と消費関数	景気の波及メカニズム、乗数効果、消費関数などの説明
12	投資・政府支出の導入と国際経済への拡張	政府支出と海外部門を取り入れた経済分析、ISバランス・アプローチの考え方の紹介
13	貨幣の機能とマネーサプライ	貨幣の役割と信用乗数などの説明
14	マクロ経済政策	金融政策と財政政策の説明
15	総括	日本経済の現状と展望

科目コード	65019		区分	コア科目			実務経験のある教員等による授業科目		
授業科目名	公務員と法		担当者名	宮園 司史			○		
配当年次	3	配当学期	前期	単位数	2	授業方法	講義	卒業要件	選択

<授業の概要>

良好な治安を確保し、国民の生命、身体及び財産を守ることは、国の基本的な責務であるが、現在、我が国の治安は、サイバー犯罪・サイバー攻撃、国際テロ、組織犯罪といった重大な脅威に直面している。本科目では、このような責務の遂行に当たっている公安系公務員の業務を詳しく紹介するとともに、警察幹部としての経験談を交えながら、我が国の安全・安心の現状や課題、警察等における各種取組等について、幅広く取り扱い、我が国のセキュリティに関する理解と認識を醸成する。

<授業の到達目標>

公安系公務員の業務や我が国のセキュリティに関する基本的な知識を身につけるとともに、「世界一安全な日本」を実現するための各種取組についての理解を深めることを目標とする。

<授業の方法>

各テーマに沿った内容を、パワーポイントや動画等を用いて、わかりやすく解説するとともに、学生との質疑応答や学生からの意見発表の機会を設けるなどして、担当者と学生とのインタラクティブな授業を行う。

<準備学習等（予習・復習）>※具体的な内容及びそれに必要な時間等

今回のテーマについて、新聞、書籍、刊行物、インターネットなどから必要な情報を収集するなどして、授業中に積極的な質問や意見発表ができるように準備しておくこと。

<卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目との関連>

挑戦と創造の教育を建学の精神とし、①豊かな人間性と個性、②深い専門性と実践力、③コミュニケーション能力とグローバルマインドを身に付けた人材の育成を目指して科目を配置している。また、体育学科のディプロマポリシー1「体育・スポーツの科学的知見を深め、スポーツを通じた国際的平和の促進について理解する能力を身に付けている。」と関連付けられている。

<成績評価方法>※課題（試験やレポート等）に対するフィードバックの方法

授業への参加状況・態度 50%、授業内レポート50%により、総合的に評価する（特に、受講態度については厳正にチェックする）。なお、規定以上の欠席回数がある場合および代筆レポートの提出その他受講態度に問題がある場合には、一切、単位を認めないので、注意すること。

<教科書>

<参考書>

<授業計画>

回	テーマ	授業内容
1	安全・安心を担う仕事とは？	イントロダクションとして、担当者の警察幹部としての経験談等を交えつつ、安全・安心を担う仕事の意義、重要性等を説明する。
2	警察の任務と活動	警察の任務及び活動について、その概要を説明する。
3	消防の任務と活動	消防の任務及び活動について、その概要を説明する。
4	自衛隊の任務と活動	自衛隊の任務及び活動について、その概要を説明する。
5	海上保安庁の任務と活動	海上保安庁の任務及び活動について、その概要を説明する。
6	我が国の安全・安心の現状（その1）	最近の事件事故の発生状況等の指数治安や、国民が肌で感じる体感治安等の現状について説明する。
7	我が国の安全・安心の現状（その2）	我が国の安全・安心を脅かしている各種の治安事象や将来の見通し等について説明する。
8	犯罪情勢と捜査活動（その1）	我が国における犯罪の発生状況や検挙状況等を通じて、昨今の犯罪情勢の特徴、傾向等について説明する。
9	犯罪情勢と捜査活動（その2）	昨今の犯罪情勢に的確に対処するための課題や捜査活動の取組の現状等について説明する。
10	国民生活の安全確保（その1）	サイバー犯罪やサイバーテロ、サイバーインテリジェンス等、サイバー空間における各種の脅威の現状等について説明する。
11	国民生活の安全確保（その2）	地域住民の安全確保に向けた各種の取組や、犯罪を抑止するために進められている諸対策等について説明する。
12	サイバー空間の安全確保	サイバー犯罪やサイバーテロ、サイバーインテリジェンス等、サイバー空間における各種の脅威の現状とその対策について説明する。
13	暴力団犯罪を巡る動向と対策	暴力団犯罪に関する昨今の動向と暴力団を根絶するための取組等について説明する。
14	薬物犯罪等を巡る動向と対策	薬物犯罪や銃器犯罪に関する昨今の動向とこれらの犯罪を根絶するための取組等について説明する。
15	テロを巡る動向と対策	我が国にとって重大な脅威となっている国際テロの現状やテロを未然に防止するための各種取組等について説明する。

科目コード	37501		区分	コア科目			実務経験のある教員等による授業科目		
授業科目名	スポーツ経営学		担当者名	小堀 浩志			○		
配当年次	1	配当学期	後期	単位数	2	授業方法	講義	卒業要件	選択

<授業の概要>

人間世界の様々な部分に経営管理が存在することを理解し、スポーツの世界にも経営管理が存在することを理解する。さらに、その経営管理の立場から「豊かなスポーツ生活」の実現をするために、その理念と方法を学習することに重きを置く。特に、運動者の立場に立った経営管理の考え方を重視するとともに、現代スポーツ社会における諸問題を中心に、具体的な実践につながるような授業を展開していく。

<授業の到達目標>

地域等のスポーツ振興に必要なスポーツ経営の基礎理論及び実践的方法論を学習する。特にスポーツ経営の諸問題を参考にしながら、経営学的な考え方をできるようにする。

<授業の方法>

講義形式を基本とし、教科書を中心とした一斉授業と少人数でのグループワークを中心に展開していく。

<準備学習等（予習・復習）>※具体的な内容及びそれに必要な時間等

予習 次週課題（発表準備等）について1時間 復習 授業後の課題について1時間

<卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目との関連>

広くスポーツ経営に関わる専門知識・技能を備え、スポーツ関連企業に関連する社会現象を分析・理解し、新たな戦略を創造・提案できる能力を身に付ける。また、社会や企業活動、経済活動に必要な情報を収集し、課題解決のため意見を交わし提案するコミュニケーション能力を身に付ける。

<成績評価方法>※課題（試験やレポート等）に対するフィードバックの方法

授業参加態度 30%、 授業内での課題 30%、 レポートの課題 40%

<教科書>

山下秋二、中西純司、畑攻、富田幸博（2012年9月1日）

スポーツ経営学 改訂版

大修館書店

<参考書>

<授業計画>

回	テーマ	授業内容
1	スポーツと経営学	スポーツの普及と経営概論について解説
2	スポーツ経営の主体と環境	経営とマネジメントの概念を理解し、マネジメントの基本を解説、スポーツ組織を取り巻く環境を理解
3	スポーツ組織の顧客	スポーツ市場の構成、消費者行動を理解
4	スポーツ組織の経営資源	スポーツ市場における競争優位、経営資源の分類、スポーツ経営とブランド資産の創造
5	スポーツ経営の政策基盤	スポーツの統治機構とポリシー・マーケティング、スポーツ振興基本計画、スポーツ指導者の養成システム
6	スポーツ組織の製品コンセプト	製品としてのスポーツ、製品開発とライフサイクル、スポーツプロダクトの構造
7	サービス業としてのスポーツ施設	スポーツ施設のサービス、サービス業という発想、サービス商品としてのスポーツ
8	社会文化事業としてのスポーツイベント	スポーツイベントの文化的価値、種類と規模、製品構成、スポーツベネフィットの拡張
9	スポーツマーケティング戦略	スポーツマーケティングの考え方、マネジメント、スポーツブランド、プロモーション
10	スポーツ組織の設計	組織構造の選択、スポーツ経営の理念と組織文化、組織間のネットワーク
11	スポーツ経営の計画とコントロール	スポーツ組織の意思決定とコントロールシステム、戦略計画と実行計画
12	スポーツのプロ化とスポーツ経営	スポーツの価格戦略、集客テクニック、スポーツファンの行動
13	地域の発展とスポーツ経営	まちづくりとスポーツ経営
14	学校教育改革とスポーツ経営	学校運動部の経営革新
15	講義のまとめ	スポーツ経営学のまとめ

科目コード	3G112		区分	コア科目			実務経験のある教員等による授業科目		
授業科目名	ビジネス特別講義 I		担当者名	小堀 浩志			○		
配当年次	2	配当学期	後期	単位数	2	授業方法	講義	卒業要件	選択

<授業の概要>

副題「地域公共交通におけるモビリティソリューション」岡山を代表する企業である両備グループ、一般財団法人地域公共交通研究所の協力を得て、「社会課題の変化」「モビリティ」「テクノロジー」「サステナビリティ」「ホスピタリティ」「まちづくり」をキーワードに講義やフィールドワーク、グループワークを実施する。「次世代のモビリティ産業/モビリティサービス」を学び、問題解決の基本技法を習得し、将来のモビリティ業界を牽引する、リーダーや街づくりを担える人材を、育成していく。

<授業の到達目標>

①自ら社会の中に存在する課題を発見することができる。② 他人と協働しながら、課題を解決することができる。③ 企業や企業で働く人たちの考えを理解し、建設的なコミュニケーションをすることができる。④ 課題に対して、適切な改善提案ができ、他者に伝えることができる。

<授業の方法>

授業資料を中心とした一斉授業と少人数のグループワークを中心に展開していく。フィールドワークやグループワークを通して地域交通が抱える課題を考察し、最終的には、「2030年の岡山市のモビリティサービス」を各グループ単位でまとめて、プレゼンテーションを行い、両備グループ、環太平洋大学、第三者からなる審査員を選出して、審査する。両備グループが担当する講義は、3名の講師がレクチャーを実施する。

<準備学習等（予習・復習）>※具体的な内容及びそれに必要な時間等

今回の授業テーマについて資料やインターネット、新聞記事等で事前学習を行うこと。

<卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目との関連>

①現実の企業経営の課題に対し、経営分析の知識や各種情報を基に、論理的・数量的に分析する力、戦略的に問題解決に向けた意思決定をする力を身に付けている。  
②専門家、企業担当者の講義やグループ討議を通して広く経営にかかわる専門知識・技能を習得し、企業に関連する社会現象を分析・理解し、新たな戦略を創造・提案できる能力を身につける。

<成績評価方法>※課題（試験やレポート等）に対するフィードバックの方法

授業参加態度 30%、 フィールドワーク発表評価 30%、 最終プレゼンテーション評価 40%、

<教科書>

タイトル未定（2021年9月発刊予定）※詳細は第1回目授業にて指示します。

<参考書>

小嶋光信(2012.2.15)

『日本一のローカル線をつくる』事前に必ず読んでおく

学芸出版社

<授業計画>

回	テーマ	授業内容
1	オリエンテーション・講師紹介・授業説明	地域交通の現状と課題、進むべき大きな方向性
2	我が国における公共交通先進都市	「モビリティ」の分析的枠組みと利用交通手段
3	地域交通のアップデート	公共交通からモビリティサービスへ～オペレーションからマーケティングへ～
4	海上交通の具体例	フェリーのダイヤ検討から見るマーケティング実務
5	価値のマネジメント、サービスの基本設計	具体例から抽象化（マーケティングの枠組みと使い方）
6	海外(先進国)における公共交通	海外(先進国)における公共交通、行政と公共交通
7	インバウンドから見た公共交通の現状と課題	事例の紹介と考察
8	開発途上国における公共交通	事例の紹介と考察
9	異文化を考えるCAGE分析	日本企業が海外で公共交通事業に参入する事例
10	マーケットリサーチの実際	2030年の岡山市：人口構成、社会課題、周辺市etc.
11	フィールドワーク「岡山路線バスの旅」	公共交通のみを使用してチームで目的地を目指し、その過程で問題点を探る。
12	フィールドワーク「岡山路線バスの旅」	公共交通のみを使用してチームで目的地を目指し、その過程で問題点を探る。
13	フィールドワークの発表	グループごとの発表・全体討議、意見交換
14	プレゼンに向けてのグループワーク	グループ討議、発表資料の作成
15	最終プレゼンテーション	テーマ「2030年の岡山市のモビリティサービスを提案」 各グループの発表と審査

科目コード	3G113		区分	コア科目			実務経験のある教員等による授業科目		
授業科目名	ビジネス特別講義Ⅱ		担当者名	小堀 浩志			○		
配当年次	カリキュラムにより異なります。	配当学期	前期	単位数	2	授業方法	講義	卒業要件	選択

<授業の概要>

体験型経営学習プロジェクト 岡山県内の若手経営者の組織である岡山青年会議所の協力を得て、これからの次代に必要なとされる自律的人材を育成することを目的とし、実践(生の経営に触れる)を通して、これから社会に出て活躍するために必要なスキル(課題発見への思考法・課題解決への思考法・課題解決へつながるプランの構築・ビジネスモデルを人に伝える技術)を身につけ、アントレプレナーシップを養うために実践的体験の中で学んでいく。課題提供企業：名玄 飲食業、飛鳥グループ協同組合 冠婚葬祭業、大真 業種 保育園事業(つくし保育園)、オオキタコーポレーション 不動産業、介護事業、ファジアーノ岡山 プロサッカーチーム、SEIYU 建設業・太陽光事業、森上煙火工業所 打ち上げ花火製造施工業、RSK 放送事業、他2社を予定

<授業の到達目標>

「ビジネス文化」「事業創造」の2つの観点から企業経営を捉え、具体的事例の分析を・討議を通して、企業経営に関する視野拡大と実践的マネジメント力を養うことを目指す。具体的には、次の2点を目標とする。

- ①企業経営・業界分析の基礎的手法を習得し、主要な分析手法の内容を理解することができる。
- ②事業創造におけるマーケティング手法、事業計画策定方法と意義役割の理解。

<授業の方法>

企業ごとにグルーピングを行い、各グループで課題を提示する。1～3回の授業は、講義と演習(例：「チームワークの基礎と応用『対人関係における留意点・傾聴力・共感力・説得力・質問力の強化』」、「組織を作る『組織とは何か・組織開発・組織の基盤強化・組織の活性化』」等を中心とした基礎学習を実施する。4～9回の授業は、体験型授業として、視察・調査・会議を実施し、各企業の社長又は役員にインタビュー、ヒヤリングなどからそれぞれの企業テーマに沿って、企業の課題の発見、マーケット情報の提案、今後の戦略等をフィールドワークやグループワークを通して考察する。講義は、岡山JC所属の企業10社が担当し、1企業2グループ、1グループ5～6名でグループワークを中心に授業を行い、各企業の社長又は役員が講師となり、レクチャーを実施する。

<準備学習等(予習・復習)>※具体的な内容及びそれに必要な時間等

- ①企業情報や業種、業界の外部環境・マーケット情報などをインターネット、その業種に関する新聞記事等で事前学習を行う。
- ②講義資料、参考書を基に予習・復習を行い、講義・演習に臨む。

<卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目との関連>

- ①現実の企業経営の課題に対し、経営分析の知識や各種情報を基に論理的・数量的に分析する力、戦略的に問題解決に向けた意思決定をする力を身に着けている。
- ②経営分析に関わる専門知識・技能を備え、企業経営に関する社会現象を分析・理解し、新たな戦略を創造・提案できる能力を身に着けている。

<成績評価方法>※課題(試験やレポート等)に対するフィードバックの方法

授業参加態度 40%、 フィールドワーク発表評価 20%、 最終プレゼンテーション評価 40%、

<教科書>

講義資料を配布し、教科書は指定しない。

<参考書>

川口 勉(2010年3月15日)

Q&A 経営分析の実際

日本経済新聞出版社

<授業計画>

回	テーマ	授業内容
1	問題を知る	オリエンテーション 企業紹介と各企業が抱えている問題について
2	問題を知る	課題発見と課題解決に対する考え方について 問題解決プロセスを学ぶ、ロジックツリー・MECEについて学ぶ
3	問題を知る	チーム分けとコミュニケーションツールの決定
4	現場を知る	各企業を訪問し、視察・調査・会議の実施 (前回学んだ、理想・問題・原因・解決策のフレームを活用)
5	現場を知る	各企業を訪問し、視察・調査・会議の実施 (前回学んだ、理想・問題・原因・解決策のフレームを活用)
6	現場を知る	各企業を訪問し、視察・調査・会議の実施 (前回学んだ、理想・問題・原因・解決策のフレームを活用)
7	現場を知る	仮説として立てた理想・問題・原因・解決策のフレームを提示し、擦り合わせを行う不足情報などを視察・調査・会議などを利用して補填する
8	現場を知る	仮説として立てた理想・問題・原因・解決策のフレームを提示し、擦り合わせを行う不足情報などを視察・調査・会議などを利用して補填する
9	現場を知る	仮説として立てた理想・問題・原因・解決策のフレームを提示し、擦り合わせを行う不足情報などを視察・調査・会議などを利用して補填する
10	プレゼンテーションを学ぶ	プレゼンテーションとは 良いプレゼンテーションとはなにか 資料作りのポイント 伝え方のポイント実際のプレゼンテーション資料について検討・作

経営学部現代経営学科

11	プレゼンテーションを学ぶ	成 プレゼンテーションとは 良いプレゼンテーションとはなにか 資料作りのポイント 伝え方のポイント実際のプレゼンテーション資料について検討・作成
12	プレゼンテーションを学ぶ	プレゼンテーションとは 良いプレゼンテーションとはなにか 資料作りのポイント 伝え方のポイント実際のプレゼンテーション資料について検討・作成
13	プレゼンテーション発表大会	発表準備、各チーム発表、表彰、総括
14	プレゼンテーション発表大会	発表準備、各チーム発表、表彰、総括
15	プレゼンテーション発表大会	発表準備、各チーム発表、表彰、総括

科目コード	24306		区分	コア科目			実務経験のある教員等による授業科目		
授業科目名	多文化環境論		担当者名	中西 敏之			○		
配当年次	1	配当学期	前期	単位数	2	授業方法	講義	卒業要件	選択

<授業の概要>

国際社会では、ヒト・モノ・カネ・情報が地域や国境を越えて自由に往来し、これまで異質とされたものが次々と流入するようになっている。本科目では、そうした自らと異なるものに対し、既存のコミュニティはどのような反応を示すのか等、諸課題について考え、その違いを受容することによって、様々な文化・民族との共生を図ることについて考える。

<授業の到達目標>

①自文化を自覚し、その上で、異文化を理解し、受け入れる態度を身につける。②日本の社会がどのように異文化を持つ人々を受け入れているか、異文化を持つ人々と共存するために自分たちに何ができるか考えることができるようになる。

<授業の方法>

毎回、出された課題についてグループで話し合い、そこで出た意見を共有する。その繰り返しの中で、学生各自が自文化、異文化について認識し、また、日本社会がどのように異文化を受け入れているかを考える。教科書に沿った事例についてグループで話し合いを行うが、学生個人が自分の意見を持つことが重要である。Googleclassroomを活用した課題の配布、資料の共有など、ICTの活用に努める。

<準備学習等（予習・復習）>※具体的な内容及びそれに必要な時間等

宿題：15回のうち2,3回、レポート課題を出す。それには1～2時間程度時間を要する。

<卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目との関連>

本科目はDP6（グローバル化・情報化による多様な環境変化の下、高い倫理観と豊かな教養力で問題解決に向けチームワークを構築する力を身に付けている）に関連する科目である。様々な考え方や価値観に触れることによって、様々な角度から物事を考える力を身につける。

<成績評価方法>※課題（試験やレポート等）に対するフィードバックの方法

レポート課題 50%、授業貢献 20%、プレゼンテーション 30%授業に関する質問は授業の前後及び教員のオフィスアワーで対応する。

<教科書>

李修京（2020.3.31）  
多文化共生社会に生きる  
明石書店

<参考書>

特になし

<授業計画>

回	テーマ	授業内容
1	オリエンテーション	授業の進め方、成績の付け方など
2	人権意識（1）	人権保護
3	人権意識（2）	障害のある人について
4	人権意識（3）	移民・難民
5	世界各地の多文化共生社会（1）	紛争地域について
6	世界各地の多文化共生社会（2）	宗教
7	世界各地の多文化共生社会（3）	スポーツ文化
8	日本の多文化共生社会（1）	地域社会
9	日本の多文化共生社会（2）	インターネットによる被害
10	日本の多文化共生社会（3）	日本の難民
11	日本の多文化共生社会（4）	人間としての尊厳
12	多文化共生のための教育（1）	教室の中の人権
13	多文化共生のための教育（2）	多文化とは
14	復習	問題点の深掘り
15	まとめ	まとめ

科目コード	3G200		区分	コア			実務経験のある教員等による授業科目		
授業科目名	ミクロ経済学		担当者名	平野 正樹、宮 昊君			○		
配当年次	1	配当学期	後期	単位数	2	授業方法	講義	卒業要件	選択

<授業の概要>

本科目では、消費者と生産者を中心として、消費者が限られた予算内で財(商品)を購入する際にどのような基準で意思決定をするのか、生産者が限られた資源(土地、労働等)をどのように有効に活用し財(商品)を生産しどのような方法で売り、そしてそれに伴う需要と供給、価格と数量の決まり方等、ミクロ経済学の基本的な考え方について学ぶ。これらの意思決定はわたしたちの生活にも身近なものであり、ミクロ経済学の考え方が現実の経済問題にどのように応用可能かについて理解することを目的とする。

<授業の到達目標>

本科目では、ミクロ経済学の基本的な考え方を学ぶとともに、実社会の様々な課題に対してミクロ経済学の観点からアプローチし、問題意識とその解決の方向性を探るための経済学的思考や分析視点の習得を目指す。経済学の基礎理論であるミクロ経済学の基本概念を理解することを目標にするとともに、身近な経済問題にも興味を持つようになることに目標を置く。

<授業の方法>

教科書を教材とする。板書を中心とするが、内容によってはPPT等で視覚的に分かりやすい方法も活用する。授業の理解度を高めるため、適宜レポートの提出を課す。教科書以外にも資料を配付する。各講義の終わりにディスカッションを行う予定。講義形式が中心であるが、各回の講義の終わりに復習を兼ねた「ディスカッション」を行う。講義内容によってはその理解度を確認するため、PPTの活用などによる双方向での授業を予定。

<準備学習等(予習・復習)>※具体的な内容及びそれに必要な時間等

予習・復習を行うとともに、日頃から新聞などで経済に関する事柄に目を通しておくこと。具体的には、教科書・参考書・事前配付物での予習90分、復習50分が目安。

<卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目との関連>

本講義を履修し経済学に関する基礎学力を習得することは、戦略的提案能力や国際人・リーダーとして「社会に貢献する経営」を実践するための豊かな教養を身につける。現実の課題に対し、経済活動での知識や情報をもとに論理的・数量的に分析する力、戦略的に問題解決に向けた意思決定をする力を身に付ける。

<成績評価方法>※課題(試験やレポート等)に対するフィードバックの方法

課題(小テスト)で成績評価をする。なお、課題(小テスト)については模範解答を提示・説明する。

<教科書>

石橋春男他(2014年4月25日)  
よくわかる!ミクロ経済学入門  
慶応義塾大学出版会

<参考書>

<授業計画>

回	テーマ	授業内容
1	経済学とは	ミクロ経済学とマクロ経済学
2	需要・供給分析	黄金のクロス、豊作貧乏
3	需要・供給分析の応用	消費税の負担など
4	需要曲線とは	価格と需要、需要曲線のシフト
5	需要曲線と消費者余剰	需要と効用、需要と効用の最大化、無差別曲線の考え方、
6	供給曲線とは	価格と供給、供給曲線のシフト
7	費用の構造と供給行動	生産のための費用構造、平均費用と限界費用など
8	利潤最大化と供給行動	供給曲線の導出、生産者余剰
9	市場と価格メカニズム	価格を通じた消費者・生産者の「連帯」
10	資源配分の歪み	間接税の導入、自由貿易の利益
11	不完全競争としての独占の理論	独占的価格と資源配分
12	完全競争と独占的競争	企業の参入・退出行動と資源配分
13	市場の失敗としての外部効果	自動車による大気汚染の例など
14	公共財とは	公共財の理論と費用削減産業
15	総括	ミクロ経済学の総復習



科目コード	3G400	区分	コア			実務経験のある教員等による授業科目			
授業科目名	流通論	担当者名	國枝 陽輔			○			
配当年次	1	配当学期	後期	単位数	2	授業方法	講義	卒業要件	選択

<授業の概要>

本科目では、学生にとって近い存在である流通業者をピックアップして、流通機能、生産者・卸売業者・小売業者のそれぞれのマーケティング戦略の変化、流通の役割と消費者の満足について理解することを目的とする。また、流通政策によって流通構造は大きく変化することから、行政とのかかわりについても考察する。

<授業の到達目標>

現代の流通機能を、生産者・卸売業者・小売業者およびその全体を管轄する行政の連携した流通構造として理解し、それぞれの機能と活動を具体的に把握することを目的とする。また、個別の流通業者の立場から、具体的な課題や戦略を考察できる視点を持つことを目標とする。

<授業の方法>

身近な事例を用いながら、基礎的なフレームワークや理論を学ぶ。また、流通業者の事例について、教員と受講者とのディスカッションや受講生同士でのディスカッションを実施する。受講生は、教科書を事前に読み、課題に取り組みながら、不明点の抽出をおこない、講義を通じてその理解を深める。受講生の理解度や履修者数に応じて、授業計画を発展・修正する可能性がある。学生はスマートフォン等を用いて、課題の解説動画や投影された資料を無断で撮影・転載することは禁止とする。各授業の検討事項に対して、受講生に自身の意見や考察を述べてもらうことで、教員と受講者との対話型課題検討を実施する。また、受講者同士でのディスカッションを通じて、基礎的な内容のより深い理解と知識の定着を目指す。Google classroomやユニバーサルパスポートを活用し、授業テーマや課題を受講者に提示する予定である。また、課題に関する資料や解説動画の提示を行いながら、学習支援を実施する予定である。

<準備学習等（予習・復習）>※具体的な内容及びそれに必要な時間等

予習：各回の講義内容の予習として、教科書・参考書の該当範囲を読み、課題に取り組みながら自分自身の考えをまとめる。加えて、日経ビジネスの関心のある記事を読む（毎週最低でも1時間の予習が必要）。復習：教科書・参考図書の参照により、講義内容の不明点・疑問点を解消する。また、課題への取り組みを通じて、講義内容や自分で考えたことを整理し、理解の深化に努める（毎週最低でも1時間の復習が必要）。

<卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目との関連>

グローバルに拡大している企業活動、市場経済、公的分野にまで関連する流通現象、交易市場や流通課題について興味を持ち分析・理解する能力を身に付ける。そして、社会や企業の課題に対し、経営活動での知識や情報をもとに論理的・数量的に分析する力、問題解決に向けた意思決定をする力を身に付ける。

<成績評価方法>※課題（試験やレポート等）に対するフィードバックの方法

期末試験・レポート60%、授業参加（授業内でのディスカッション、授業課題への取組み）40%により総合的に評価する。課題の内容・評価については、翌週の講義までにフィードバックをおこなう。また、受講者の理解度や学習状況に応じて、課題レポートの範囲について、講義中に時間をとって追加的な説明をおこなう。真剣に講義に参加している学生の妨げとなる行為には厳しく対応する。

<教科書>

石原武政・竹村正明・細井謙一（2018）

1からの流通論 第2版 ※教科書

中央経済社日経ビジネス編集部

日経ビジネス（入学してからのすべての号） ※参考図書

日経BP社

<参考書>

<授業計画>

回	テーマ	授業内容
1	ガイダンスとイントロダクション	本科目の目標・方法・評価と受講上の注意の説明。流通についての説明
2	小売業（1）	百貨店と総合スーパー
3	小売業（2）	食品スーパーとコンビニエンス・ストア
4	小売業（3）	ディスカウント・ストアとSPA
5	商業集積	商店街とショッピングセンター
6	業態（1）	小売業態とは何か
7	業態（2）	インターネット技術と新しい小売業態
8	中間流通	小売を支える卸
9	流通構造	流通構造とその歴史的な変容
10	流通における戦略（1）	日本型取引慣行
11	流通における戦略（2）	小売を中心とした取引慣行
12	流通の役割（1）	売買集中の原理と品揃え形成
13	流通の役割（2）	商業とまちづくり
14	流通における戦略（3）	製販連携の進展
15	流通論のまとめ	流通論についての理解度を自身で確認する

科目コード	3G408		区分	コア			実務経験のある教員等による授業科目		
授業科目名	販売戦略		担当者名	國枝 陽輔			○		
配当年次	3	配当学期	後期	単位数	2	授業方法	講義	卒業要件	選択

＜授業の概要＞

本科目では、狭義の販売プロモーション（セールスプロモーション）の課題の解決に重点を置いて、そのマネジメント理論を理解し、かつ、その実践戦略と戦術の知恵をPDCAスパイラルサイクルに沿って、最近の実例を通して学ぶ。ビジネスの第一線で、顧客視点に立った課題解決型の実践戦略・戦術を、自ら策定、実施、評価できる知識と知恵の修得を目指す。

＜授業の到達目標＞

販売戦略を知り、その知識を現実社会におけるビジネス活動と結び付けて理解し、かつ、現代経営における販売戦略・マーケティング戦略の重要性と課題について理解することを到達目標とする。また、専門知識を統合的に修得して、将来の活躍の場で実践的に適用することを目指す。

＜授業の方法＞

販売戦略・マーケティング戦略を考えるためのフレームワークや理論を座学で学びながら、実際の企業活動の事例を用いて、教員と受講者、および受講者同士でのディスカッションをおこなう。教科書を事前に読み、事前課題に取り組みながら、不明点の抽出を各自が事前におこない、講義内の議論を通じてその理解を深める。また、授業当日の意見交換時には、教員から事前課題の範囲で追加的な質問を行い、受講者とのディスカッションを通じて、皆で考え方を共有していく。受講生の理解度や履修者数に応じて、授業計画を発展・修正する可能性がある。学生はスマートフォン等を用いて、解説動画や投影された資料を無断撮影・転載することを禁止とする。補足事項や資料については、別途、Dropboxやユニバ、Google classroomを活用しながら共有する。各授業の内容やテーマに沿った事例に対して、受講生に自身の意見や考察を述べてもらうことで、教員と受講者との双方向型課題検討を実施する。また、授業内で紹介した事例や課題について、受講者同士でのディスカッションを実施する。受講者全員に対して、Google classroomやユニバーサルパスポートを通じて、授業テーマや課題を提示する予定である。

＜準備学習等（予習・復習）＞※具体的な内容及びそれに必要な時間等

予習：事前に提示される課題について、教科書・参考書の該当範囲を読み、授業で意見交換ができるように、レポートを作成し、自分自身の考えをまとめておく。加えて、副教材である日経ビジネスは毎週読んでおく（毎週最低でも1時間の予習が必要）。復習：講義中に議論した内容について、書き留めたノートや教科書の参照により、講義内容の不明点・疑問点を解消する。また、課題レポートの見直しを通じて、講義内容や自分で考えたことを整理し、理解の深化に努める（毎週最低でも1時間の復習が必要）。

＜卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目との関連＞

販売戦略に関するフレームワークや理論を学び、事例を用いて分析していくことで、販売戦略の考え方を修得し、現実の課題に対し、経営活動での知識や情報をもとに論理的・数量的に分析する力、戦略的に問題解決に向けた意思決定をする力を身に付ける。そして、ケースディスカッションを通じて、社会や企業活動、経済活動に必要な情報を収集し、課題解決のために意見を交わし提案するコミュニケーション能力を身に付ける。

＜成績評価方法＞※課題（試験やレポート等）に対するフィードバックの方法

期末試験・レポート 60%、積極的な授業参加（授業内でのディスカッションや課題等を含む）40%、により総合的に評価する。課題レポートの内容や評価については、翌週以降の講義もしくはGoogle classroomを通じてフィードバックする。また、受講者の理解度や学習状況に応じて、課題レポートの範囲の追加的な説明をおこなう。

＜教科書＞

沼上幹（2008）  
わかりやすいマーケティング戦略 新版  
有斐閣

＜参考書＞

日経ビジネス編集部  
日経ビジネス（入学してからのすべての号）  
和田充夫・恩藏直人・三浦俊彦（2012）  
マーケティング戦略 第4版  
有斐閣

＜授業計画＞

回	テーマ	授業内容
1	ガイダンスとイントロダクション	本科目の目標・方法・評価と受講上の注意の説明、PDCA・戦略的思考や販売戦略についての説明
2	戦略的フレームワーク (1)	マーケティング・ミックスについての説明
3	ケースディスカッション (1)	マーケティング・ミックスに関して事例を用いたディスカッション
4	戦略的フレームワーク (2)	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の説明
5	ケースディスカッション (2)	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事例を用いたディスカッション
6	戦略的フレームワーク (3)	製品ライフサイクルに基づく販売戦略についての説明
7	ケースディスカッション (3)	製品ライフサイクルに基づく販売戦略のディスカッション (1) 導入期、成長期
8	ケースディスカッション (4)	製品ライフサイクルに基づく販売戦略のディスカッション (2) 成熟期、衰退期

## 経営学部現代経営学科

9	戦略的フレームワーク (4)	市場地位分類に基づく販売戦略についての説明
10	ケースディスカッション (5)	市場地位分類に基づく販売戦略のディスカッション (1) リーダー
11	ケースディスカッション (6)	市場地位分類に基づく販売戦略のディスカッション (2) チャレンジャー
12	ケースディスカッション (7)	市場地位分類に基づく販売戦略のディスカッション (3) ニッチャー、フォロワー
13	全体のまとめ (1)	販売戦略に関する近年の研究の紹介とディスカッション
14	全体のまとめ (2)	販売戦略とは
15	全体のまとめ (3)	販売戦略についての理解度を自身で確認する

科目コード	37506		区分	コア科目			実務経験のある教員等による授業科目		
授業科目名	スポーツマーケティング論		担当者名	小堀 浩志			○		
配当年次	3	配当学期	前期	単位数	2	授業方法	講義	卒業要件	選択

<授業の概要>

スポーツマーケティングは近年、オリンピックをはじめ様々なスポーツに導入され、人とスポーツをより活発化させる機能として、大きな役割を果たしている。本講義では、スポーツマーケティングの歴史と発展その特性を知り、またスポーツマーケティングの幅広い要素と機能を実例を通じて学ぶことで、その本質を理解することを目的とする。また講義の終盤では、国内のスポーツマーケティングの実例も紹介する。

<授業の到達目標>

スポーツマーケティングの特性を理解し、スポーツマーケティングの幅広い機能を理解する。プロスポーツを中心にスポーツのさまざまな価値を理解し、マーケティングの事例を知ることにより、スポーツマーケティングの理解を深める。

<授業の方法>

講義形式を基本とし、教科書を中心とした一斉授業と少人数のグループワークを中心に展開していく。

<準備学習等（予習・復習）>※具体的な内容及びそれに必要な時間等

インターネット等でスポーツマーケティング関連の情報を確認する。毎週最低でも授業準備として、教科書の次回講義範囲を熟読し、予習を行い、授業後には、講義内容のまとめ・理解するために復習時間が必要である。

<卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目との関連>

広くスポーツマーケティングに関わる専門知識・技能を備え、スポーツ関連企業に関連する社会現象を分析・理解し、新たな戦略を創造・提案できる能力を身に付ける。また、社会や企業活動、経済活動に必要な情報を収集し、課題解決のため意見を交わし提案するコミュニケーション能力を身に付ける。

<成績評価方法>※課題（試験やレポート等）に対するフィードバックの方法

授業参加態度 30%、 授業内での課題 30%、 レポートの課題 40%

<教科書>

原田宗彦編著、藤本淳也・松岡高著（2008）

スポーツマーケティング

大修館書店

<参考書>

<授業計画>

回	テーマ	授業内容
1	オリエンテーション	講義の概要、成績評価方法等の説明スポーツとマーケティングの概念
2	スポーツマーケティングとは何か？	スポーツマーケティングの特徴
3	スポーツマーケティングの歴史と発展	スポーツマーケティングの誕生とその発展
4	スポーツプロダクトの特性	するスポーツとみるスポーツ、サービスマーケティング
5	スポーツ消費者の特性	スポーツ消費者の定義と意思決定プロセス
6	スポーツマーケティングのプランニング	リサーチ、STP、マーケティングミックス
7	プロモーション	広告、PR、イベント戦略
8	スポーツ・スポンサーシップ	スポンサーシップの概念、発展と現状、効果
9	ブランディング	ブランドエクイティとは何か、ライセンス
10	CRM	顧客との関係、データベースマーケティングの未来
11	価格戦略	スポーツと価格、需要と供給、価格設定
12	マーケティング・リサーチ	リサーチの意味、方法、分析と活用方法
13	事例紹介①国内スポーツ	プロ野球、Jリーグ、Bリーグのマーケティング事例
14	事例紹介②国内スポーツ	プロチームのマーケティング事例
15	講義のまとめ	講義全体を通じてのまとめ

科目コード	53008		区分	コア科目			実務経験のある教員等による授業科目		
授業科目名	国際交流実習 I (基礎)		担当者名	中西敏之、森下裕三			○		
配当年次	1	配当学期	前期	単位数	1	授業方法	実習	卒業要件	選択

<授業の概要>

本科目では、他国の人々と異文化交流や諸活動等の実体験を通じて、「コミュニケーション能力」や「異文化理解力」を身に付けることを目的とする。同時に、多国籍な学びの場を創出することによって、日本人、ひいては国際人としての自覚とアイデンティティの涵養を促すことをねらいとする。

<授業の到達目標>

基本的な英語の4技能を伸ばすことによって、ニュージーランドでの留学生活に対する不安を取り除くとともに、異文化環境で直面する状況に対応するための対処法を身につける。

<授業の方法>

本科目は、IPU NZへの留学を希望する学生の必修科目である。前半はリスニング・リーディング力の向上を目指し、後半は留学生活における様々な状況を想定し、それに対応するためのロールプレイやペアワークを通して様々な表現方法を習得する。グループワークを通じて留学先の社会環境を理解し、その成果についてプレゼンテーションを行う。Google Classroom を活用した課題の配布、グループ発表のプレゼンテーション資料のDropboxを通じた共有など、ICTの活用に努める。

<準備学習等（予習・復習）>※具体的な内容及びそれに必要な時間等

授業中での積極的な参加はもちろんだが、自分なりに状況を想定して学びたい表現を授業に持ってくるのが望ましい。各回の予習に60分、復習に60分が求められる。

<卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目との関連>

本科目は、DP1（グローバルに拡大している企業活動、市場経済、公的分野に関連する社会現象、市場について分析・理解する能力を身に付ける）に関連する科目である。特にグローバル化・情報化による多様な環境変化の下、高い倫理観と豊かな教養力で問題解決に向けチームワークを構築する力を身に付ける。

<成績評価方法>※課題（試験やレポート等）に対するフィードバックの方法

グループワーク 20%、授業態度 30%、小テスト 20%、最終プレゼンテーション 30%質問は授業の前後または教員のオフィスアワーにおいて対応する。

<教科書>

特になし

<参考書>

特になし

<授業計画>

回	テーマ	授業内容
1	事前オリエンテーション	本科目で学ぶ内容の理解と ICT の活用方法を知る
2	リーディング [1]	TOEIC bridge テスト Part IV 対策
3	リスニング [1]	TOEIC bridge テスト Part I 対策
4	リーディング [2]	TOEIC bridge テスト Part V 対策
5	リスニング [2]	TOEIC bridge テスト Part II 対策
6	リスニング [3]	TOEIC bridge テスト Part III 対策
7	確認テスト	TOEIC bridge ミニテストを受験
8	ニュージーランドで生活する上での英語的思考	ニュージーランド留学にあたり必要となるスタンス、日常生活での取り組み姿勢について学ぶ
9	キャンパスでの英語	IPU NZ のキャンパスでよく使う英語を理解し、和製英語を避ける
10	スーパーマーケットでの英語	ニュージーランドのスーパーマーケットで商品を購入する際の英語を学ぶとともに、日本との違いを知る
11	病気になったときの英語	病院で自分の体調を説明するときの英語を学ぶとともに、日本とニュージーランドの医療システムの違いを理解する
12	道をたずねるときの英語 小テスト①	道をたずねるときの英語を学ぶとともに、日本とニュージーランドの交通システムの違いを理解する
13	旅行のときの英語	旅行時のリクエスト、トラブル対処のための英語を学ぶ
14	コミュニケーションの英語 小テスト②	得意な話題を作って積極的にコミュニケーションを取るための方法を理解する
15	最終プレゼンテーション	「日本を紹介する」というテーマで英語でプレゼンテーションをおこない、本科目の総まとめとする

科目コード	54002		区分	キャリア形成科目			実務経験のある教員等による授業科目		
授業科目名	資格検定対策Ⅲ(簿記系)		担当者名	手嶋 竜二			○		
配当年次	3	配当学期	前期	単位数	2	授業方法	演習	卒業要件	選択

<授業の概要>

簿記は実学である。簿記検定を取得することは、就職活動に有利であり、また就職後の実社会で役立つ。本科目では、日商簿記特有の傾向を分析した対策を施し、さらに高度な知識の吸収と演習により、日商簿記検定2級（または3級）の合格を目指す。

<授業の到達目標>

日商簿記検定2級（または3級）の合格を目標とする。

<授業の方法>

本科目は集中講義である。① 簿記の基礎を学習しており、さらに日商簿記検定2級（または3級）取得を目標とする者に限る。② 授業の方法は、事前に授業動画を視聴し、授業では主に問題演習を行う。③ 電卓演習・集計作業などの計算を行う場合もあるので、各自電卓（関数電卓不可）および定規を持参すること。④ 第1回に参加することは必須で、授業方針を納得の上履修すること（他の授業への参加・公欠などのやむを得ない事情がある場合には、事前に担当教員へ連絡すること）⑤ 本科目では、問題演習科目であるため、個人学修によるところが大きい。⑥ 本科目では、日商簿記検定合格を目指している。日商簿記検定では答案用紙に手書きで回答するため、本科目でも手書きを主体とする。

<準備学習等（予習・復習）>※具体的な内容及びそれに必要な時間等

- ① 専門用語の理解と技術定着をはかるため、予習・復習を重視する。
- ② 授業で行った問題を必ず次回までに再度解いておくこと。
- ③ 日商簿記の資格取得系科目の自宅学習は1日3時間（予習（1.5時間）では授業動画を視聴し、テキストを読み、例題を解く、問題演習を行うこと。復習（1.5時間）として問題演習を行うこと。）週に21時間を費やす必要がある。

<卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目との関連>

現実の課題に対し、経営活動での知識や情報をもとに論理的・数量的に分析する力、戦略的に問題解決に向けた意思決定をする力を身に付ける。そのために、本科目では、まず経営活動を貨幣数量的に捉える方法、原理、原則を学ぶ。つぎに、貸借対照表や損益計算書といった財務諸表の作成プロセスを学ぶ。そして、そのプロセスを理解することにより経営活動を数量的に分析する、あるいは戦略的に問題解決に向けた意思決定する能力を身に付けることができる。

<成績評価方法>※課題（試験やレポート等）に対するフィードバックの方法

- ① 受講態度・学習意欲・授業への参加度 30%，② 小テスト 70%（締め切り後、すぐに解答を発表）

<教科書>

TAC出版開発グループ(2021. 2. 26)

みんなが欲しかった！簿記の問題集 日商2級 商業簿記 第10版

TAC出版TAC出版開発グループ(2021. 2. 26)

みんなが欲しかった 簿記の問題集 日商2級 工業簿記 第9版

TAC出版その他、教科書販売リストを参照し、購入すること。

<参考書>

<授業計画>

回	テーマ	授業内容
1	ガイダンス	授業の進め方、成績評価方法、授業方針
2	第1問対策	仕訳問題（2・3級）
3	第2問対策	2級商業簿記（勘定記入、伝票、仕訳日計表）、3級（帳簿）
4	第3問対策	2級商業簿記（精算表、財務諸表、連結会計）、3級（試算表）
5	第4問対策	2級工業簿記（仕訳、勘定記入、部門別個別原価計算）、3級（伝票、訂正仕訳、勘定記入）
6	第5問対策	2級工業簿記（総合原価計算、標準原価計算、直接原価計算）、3級（精算表、財務諸表）
7	過去問題①	2級・3級（過去の6月検定問題）
8	過去問題②	2級・3級（前年度11月検定問題）
9	過去問題③	2級・3級（前年度2月検定問題）
10	過去問題④	2級・3級（前々年度6月検定問題）
11	過去問題⑤	2級・3級（前々年度11月検定問題）
12	過去問題⑥	2級・3級（前々年度2月検定問題）
13	予想問題①	総合問題（1）（2・3級）、弱点克服
14	予想問題②	総合問題（2）（2・3級）、弱点克服
15	予想問題③	総合問題（3）（2・3級）、弱点克服