

講義名	商法（マーケティング学科）			
担当教員	藤井 啓吾			
開講期・曜日・時限	後期 木曜日 2時限	授業形態	講義	
履修開始年次	2年生	単位数	2	備考

主題と概要
 商事売買契約と約束手形に関する問題を中心に、商法総則、商行為法、手形・小切手法と呼ばれる分野の法を学ぶ。商取引は、財貨やサービスの移転とそれに対する対価の決済によって成り立っている。商事売買契約に関する法は、対価の決済にかかわる法的なものである。本講では、これらの法を具体的な事例を通して学ぶ。商取引に係わる過程で、法的問題を発見し、それに対処するための基礎的知識を習得することを旨とする。

- 1 商取引法入門
- 2 商取引契約の成立
- 3 契約の申込みの効力
- 4 契約の申込みに対する諸者の通知義務
- 5 ビジネスにおける契約締結の業務
- 6 商事売買契約をめぐるトラブルへの法的対応 - 期日に債務が履行されない
- 7 商事売買契約をめぐるトラブルへの法的対応 - 債務の履行ができなくなった
- 8 商事売買契約をめぐるトラブルへの法的対応 - 引き渡された商品が契約に適合していない
- 9 ビジネス拡大のための法的な仕組み - 代理の仕組み
- 10 ビジネス拡大のための法的な仕組み - 名義貸し、仲介、フランチャイズ契約など
- 11 約束手形とはどのようなものか
- 12 約束手形の提出
- 13 約束手形の裏書
- 14 約束手形の譲渡・支払・不渡り
- 15 まとめ・商取引と法

到達目標
 次のような点について理解し、関連する問題に解答を導くことができるようになることを目標とする。
 商事売買契約を中心とする企業を当事者とする契約がどのように成立するか、契約の申込みの効力とはどのようなものか、これに関する商法の特則にどのようなものがあるか
 企業を当事者とする契約に関する法源はどのような法的枠組みの下で行われるのか、
 企業を当事者とする契約が成立した後、契約に関して生ずるトラブルにどのようなものがあるか、それに対しては、どのような法的対応がなされるか

提出課題
 各回(原則)の授業において提示する課題に対する答案の提出を求める。各回の講義内容を復習しつつ課題の答案を作成し、今回の授業の開始前に答案を提出すること。また、中間、期末にまとめのレポート課題を課す場合もある。

課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバック
 課題提出を締め切った後、課題提出にあたって寄せられた質問に対する回答、課題の答案や提出されたレポートについての講評などのフィードバックを、オンデマンド型のビデオ教材やテキスト教材を利用して、受講者全体に対して行う。

評価の基準
 感染状況が好転しない限り、教室における定期試験を実施せず。評価は、各回(原則)の授業において提示する課題に対する答案、中間および期末にレポート課題を課した場合はその内容、授業に関する質問などの内容や提出状況を総合的に評価して行う（各回の授業における課題の答案の評価 80%、レポート課題の評価 20%。ただし、断りなくレポート課題の提出がない場合は、本科目の履修を放棄したものと判断するので注意すること）。合格最低ラインは絶対評価とし、この科目で留得すべきと考える最低限の内容すら留得していないと判断される者は不合格とする。合格者の評価は原則として相対評価とし、受講者全体の GP の平均値が概ね 2.0 となるように評価する。

履修にあたっての注意・助言他
 ・毎回の授業の運営方法については、送られるメールやRYUKA Portal の「講義連絡」をよく読んで、必要な準備を行った上で授業に臨むこと。
 ・課題の答案は、必ず授業を聴講した上で作成し、A 切りまでに必ず提出すること。
 ・複数回の授業のまとめのための課題の答案（レポート）の提出を求めたにもかかわらず、答案の提出がない場合は、この科目の履修を放棄したものと判断することがあるので注意すること。

教科書	.使用しない。				

プリント資料及び参考文献
 必要な資料は講義連絡を通じて配布する。参考文献は、必要に応じて授業の中で案内する。

授業計画

- 1 商取引法入門
- 2 商取引契約の成立
- 3 契約の申込みの効力
- 4 契約の申込みに対する諸者の通知義務
- 5 ビジネスにおける契約締結の業務
- 6 商事売買契約をめぐるトラブルへの法的対応 - 期日に債務が履行されない
- 7 商事売買契約をめぐるトラブルへの法的対応 - 債務の履行ができなくなった
- 8 商事売買契約をめぐるトラブルへの法的対応 - 引き渡された商品が契約に適合していない
- 9 ビジネス拡大のための法的な仕組み - 代理の仕組み
- 10 ビジネス拡大のための法的な仕組み - 名義貸し、仲介、フランチャイズ契約など
- 11 約束手形とはどのようなものか
- 12 約束手形の提出
- 13 約束手形の裏書
- 14 約束手形の譲渡・支払・不渡り
- 15 まとめ・商取引と法

授業形態（アクティブ・ラーニング）

	ア：PBL（課題解決型学習）		イ：反転授業（知識習得の要素を授業外に済ませ、知識確認等の要素を教室で行う授業形態）
	ウ：ディスカッション、ディベート		エ：グループワーク
	オ：プレゼンテーション		カ：実習、フィールドワーク
	キ：その他（A-L 型であるけども、以上の項目のいずれにも該当しない場合）		

準備学修（予習・復習等）の具体的な内容及びそれに必要な時間
 予習：事前の課題への回答を求めた場合は、A 切りまでに回答すること。
 復習：授業の中で取り上げた課題につき答案を作成すること。予習・復習に対する時間配分は、1回の授業につき、平均して予習1時間、復習3時間を目処とすること。

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連
 商法では、企業が、収益の獲得を目指して、他の企業との間で契約を結んで営業活動を展開する際に必要となる法律に関する実践的な法律知識の獲得を目指します。マーケティング学科においては、企業環境をマーケティングの視点で捉え、現状を改善する努力を持続することができる学生を育てることを目指していますが、商法を学ぶことによりマーケティングが対象とする「市場」における取引が法的には契約という枠組みで行われていることを理解しておくことは、このような視点を身に付ける上では有益なことと言えます。さらに、わが国における実務的な法律の一つである「商法」や契約に関する法を学ぶことは、高等学校「商業」の教職免許を取得する上では、非常に重要であると考えることができます。なお、各コースの卒業認定・学位授与の方針とこの科目の到達目標との関係について詳しくは、添付資料を参照してください。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述
 対面授業を実施する場合は、予習した内容の確認、授業内での質疑応答を目的として respon を利用する場合があるので、利用可能な状態にして授業に臨むこと。課題の提出にあたっては、Google Forms を利用する。直感的な利用が可能と思われるが、利用方法について留意していただきたい点が生じた場合は、別途案内する。

実務経験の有無及び活用
 実務経験あり。企業活動において欠くことができない取引行為は、法的にはすべて契約によって成り立っている。金融機関の法務担当者として、契約業務、契約を巡る訴訟への対応などに携わった経験を活用し、ビジネス・パーソンに求められる、契約に関する実践的な法律知識を身につけられるような授業を実施する。

備考