

講義名	経営学入門（商学部：1年生のみ）			授業形態	
担当教員	上田 義朗	開講期・曜日・時限	後期 火曜日 2時限		
		単位数	2	履修開始年次	1年生
				ナンバリング・コード	

主題と概要

企業経営の知識や理論を自分自身に活用できれば、その人の人生は必ず成功するでしょう。これは、日本の有名な経営学者の言葉ですが、それに私も賛成です。自分の人生を自分で上手に経営（＝マネジメント）する。このような観点から、経営学の基礎を学ぶことにしましょう。

使用する教科書は最も標準的な優れた内容ですが、2単位の講義では分量が多すぎるように思います。そこで、その中から重要な章を抜粋して、経営学の基礎的な知識や理論を理解し、その応用を考えることにします。

講義は対面式が原則ですが、宿題や休講の場合にはオンデマンド講義も併用し、休講のない講義（＝補講日を設定しない講義）をします。

到達目標

本講義の受講生は、次のことが可能になるかもしれません。その目標達成は受講生の努力に依存します。

1. 経営学の基本的な用語を説明できるようになる。
2. 企業経営の考え方の基礎を部分的にも理解して、今後の経営の勉強に興味を持てるようになります。
3. 自分のバイト先の企業やお店の経営的な特徴を指摘できるようになる。
4. 将来の就職先の企業について少し考えることができるようになる。
5. 自分自身の人生をどのように経営すればよいか、自分が経営者の気分になれる。

提出課題

レポートを1～2回提出してもらいます。また講義では、出席の代わりに「レスポ」に意見や質問を書いてもらいます。

課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバックの方法

毎回の講義で前回の講義内容の復習事項について質問します。またレスポで回答してもらっても構いません。提出したレポートについては、講義中に解説したり、個別の質問に対面またはメールで対応するようにします。

評価の基準

成績評価には次のような基準があります。

1. レポートの提出内容：10点～20点/1回。
2. レスポの回答：1点～2点/回。
3. 講義中の質問や回答：1点～2点/回。
4. 期末試験（マークシート、添付ファイル参照）：100点満点。
5. ただし成績最上位の受講生が90点以上になるように点数を調整します。
6. そのほかにも別途の課題レポートの提出で点数を加算します。

以上のような成績評価の原則で採点をしています。

履修にあたっての注意・助言他

以下の教科書は定評ある優良な経営学入門書です。そこでは予習や復習の問題や参考文献も記載されています。それらを活用して、しっかり経営学の基礎を学びましょう。

なお、与えられた問題に正しい解答を書くのは高校までの段階。大学では質問に答えるだけでなく、疑問に思うことについて質問して自分で考えてみましょう。こういった問題発見の習慣が、社会人になれば、業務のニーズを把握したり、新商品や新ビジネスの開発につながります。他人または同じことをしては、ビジネスでは成功も進歩もない。こういった「心構え」を知っただけでなく学んでほしいと思います。

教科書

. 1からの経営学（第3版）.	加藤野忠男・吉村典久編	碩学社	2400	9784502375217
-----------------	-------------	-----	------	---------------

参考図書

. 世界標準の経営理論.	入山章栄	ダイヤモンド社	2900	9784478109571
--------------	------	---------	------	---------------

その他

参考図書は専門書ですが、社会人になって十分に役立つ内容です。大学院に進学を考えている学生も必須です。経営学とは、こういう学問です。資料は適時、配布します。そのほかの参考図書は教科書を参照して下さい。

授業計画

1. はじめに・・・経営学・実学・科学とは何か、流通科学大学で何を学ぶか。
2. 企業経営と経営学の全体像・・・第1章・第2章（教科書、以下同じ）。
3. 企業と社会・・・第3章
4. 企業とインフラ（金融資本・労働）市場との関わり・・・第4章
5. 企業とアウトプット（製品・サービス）市場との関わり・・・第5章
6. 競争戦略のマネジメント（Part.1）：基本的な考え方（1）・・・第6章。
7. 競争戦略のマネジメント（Part.1）：基本的な考え方（2）・・・第6章。
8. 競争戦略のマネジメント（Part.2）：違いを作る3つの基本戦略と仕組みの競争（1）・・・第7章。
9. 競争戦略のマネジメント（Part.2）：違いを作る3つの基本戦略と仕組みの競争（2）・・・第7章。
10. 多角化戦略のマネジメント（1）・・・第8章
11. 国際化のマネジメント・・・第9章
12. マクロ組織のマネジメント・・・第10章
13. ミクロ組織のマネジメント・・・第11章
14. キャリアデザイン・・・第12章
15. 経営学の広がり・・・第13章・第14章

教科書1冊を以上のように輪読します。

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）

講義でできるだけ頻りに質疑応答の機会を設けます。上記のイとウを講義に取り入れます。

準備学習（予習・復習等）の具体的な内容及びそれに必要な時間

予習については、事前に読んでおくべき資料や教科書の予習の部分を示します。その内容について講義中に質問します。その回答者には「発言点」を加点します。・・・60分

復習については、講義最初の前回の講義について質問します。その回答者について「発言点」を加点します。・・・60分

経営に関する時事問題について関心をもって、新聞・テレビ・ネット情報などを日常的に関心をもつ。・・・120分

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

本講義は、専門科目を学ぶための経営学（マーケティングを含む）の基礎知識と考え方を修得することが目的です。さらに勉学に対する姿勢を講義を通して体得してほしい。そのことが卒業後に広く社会に貢献する人材の基盤となります。

卒業認定の観点から言えば、この科目は全学共通科目です。「流通科学大学の学生が卒業時に共通して身につけておくべき資質・能力」として、この科目の重要性を理解し、単位を必ず取得する覚悟で受講する科目です。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

講義に対する反応をレスポで確実に把握し、それに応じて成績評価に加点する。

実務経験の有無及び活用

実務経験あり

1. 株式投資ファンドの組成（若井コスモ証券、販売終了）
2. 海外進出のコンサルティング（現職：日本ベトナム経済交流センター副理事長）
3. 経営層級の国際的なビジネスマッチング（現職：ネパール+R D I C 社顧問、合資会社T E T）
- ・・・ 研究で求められる論理的な整合性（＝理論）と、非論理的・情緒的な現実（＝実情）の「乖離」と「統合」について、その理由や背景や統合についての私の経験と知見は、受講生の指導に活用できる。

備考

積極的な発言を歓迎します。そのような雰囲気になる講義をしたいと思います。

以下は、通常の期末試験の問題です。この一部を講義のまとめで適時使用したいと思います。