

令和4年度後期授業科目の概要及び開講時期

科目区分	No.	授業科目の名称	授業の概要	配当年次	単位数	開講時期	開講曜日	開講時限	担当教員
応用	1	上場とコーポレートガバナンス	<p>スタートアップは、事業活動を通じて企業価値を継続的に増大させ、いわゆる出口(Exit)戦略の1つとして上場(IPO)を選択することもある。上場するためには証券取引所の審査に合格する必要があるが、会社法、金融商品取引法及び上場規則等の定めるガバナンスの構築や内部統制(リスクマネジメント、コンプライアンス)の整備と運用が不可欠となる。さらに、上場後は、「コーポレートガバナンス・コード」を遵守し、国内外の投資家や多様なステークホルダーの要請に留意しながら、果敢に事業活動を進めなければならない。</p> <p>この授業では、スタートアップが上場企業へと辿り着くうえで不可欠となるJ上場審査、会社法や証券取引所の上場規則等が定めるコーポレートガバナンス及び内部統制に関するルールや実践対応等を学ぶ。その後、事例(ケース)研究で受講生とディスカッションを行う。なお、ゲストスピーカー(公認会計士を予定)を招き、上場審査等に関する最新実務等にも触れる予定である。</p>	1年	1	第3クォーター前半 (9月～11月)	金曜	6・7限	安達 巧
基礎	2	マーケティング演習	<p>ビジネスを取り巻く市場や環境が激しく変化している現代社会において、企業が存続・成長していくためにマーケティングの重要性は今まで以上に増している。そのため、本演習では、伝統的マーケティングマネジメントだけではなく、近年重要性を増してきている、顧客志向、関係構築、グローバル化、情報化社会とマーケティングをテーマとして、議論やディスカッションを行う。ここで扱う事例は広範囲にわたっており、そこからマーケティングそしてその基本的プロセスを体系的に習得する。</p>	1年	1	第3クォーター後半隔週 (9月～11月)	土曜	3・4限	江戸 克栄
応用	3	マーケティングB	<p>ビジネスを取り巻く市場や環境が激しく変化している現代社会において、企業が存続・成長していくためにマーケティングの重要性は今まで以上に増している。マーケティングの基本は消費者や市場を理解することである。そのため、講義では、消費者行動の基本(情報探索行動、関与、ライフスタイル、代替案評価)を理論的フレームワークを学んだ上で、市場ニーズや市場需要を予測するための具体的な方法や考え方について学んでいくことを目的としている。</p>	1年	1	第3クォーター前半隔週 (9月～11月)	水曜	6・7限	江戸 克栄
応用	4	SME事業経営演習(福山開講)	<p>SMEとはSmall and Medium Enterpriseの略で、中小企業・中小規模組織のことを指す。SMEが経済活力の源泉となっており、数多く集積する備後圏域の中心都市である福山市内を会場として、SMEの事業経営に関する実践的な演習を行う。</p> <p>具体的には、事業経営に必要な戦略、マーケティング、ファイナンス、アカウントティングの4分野それぞれに焦点を当てたケース教材を用いて、中小企業・中小規模組織の経営分析を演習として実施する。尚、授業時間外に参加任意のフィールドワーク(福山市近郊の企業訪問や企業講演会等)を実施する予定である。</p>	1年	1	春期集中	3月19日(日) 10時00分～17時00分 3月20日(月) 18時30分～21時30分 3月21日(祝) 10時00分～13時00分 *3/20は昼間の時間帯に、授業外活動として参加任意のフィールドワーク(企業訪問)	江戸 克栄	
基礎	5	ファイナンスA	<p>本授業では、「ファイナンス基礎」の内容を十分に理解している履修者(単位取得者)を前提とし、コーポレートファイナンスに関する基本的な知識及び考え方をしっかり丁寧に勉強する。</p> <p>企業価値の考え方、キャッシュフロー分析を始めとして、リスク、ポートフォリオ理論、資本資産価格モデル(CAPM)という、コーポレートファイナンスにおける重要な知識及び考え方を理解することを目的としている。実習、練習問題等の解答では、表計算ソフト(エクセル等)を用いる。</p>	1年	1	第3クォーター前半隔週 (9月～11月)	土曜	3・4限	高橋 陽二

令和4年度後期授業科目の概要及び開講時期

科目区分	No.	授業科目の名称	授業の概要	配当年次	単位数	開講時期	開講曜日	開講時限	担当教員
応用	6	スモールビジネスのファイナンスのファイナンス	<p>「ファイナンス」が大企業を対象としているのに対して、「スモールビジネスのファイナンス」は、文字通り、スモールビジネス(中小企業)を対象としている。</p> <p>スモールビジネス(中小企業)は、安定的に推移するビジネスと、急速に成長するビジネス(いわゆる、スタートアップ)に大別される。各々のビジネスにおけるファイナンスは大きく異なる。</p> <p>授業では、安定的に推移するビジネスを対象とした、スモールビジネスのファイナンス(中小企業金融)と、急速に成長するビジネスを対象とした、アントレプレナーファイナンス(スタートアップ/ベンチャーファイナンス)という2つの学問体系を扱う。</p> <p>授業は、担当教員からの講義とそれに伴う履修者によるプレゼンを組み合わせて行う。プレゼンに対する成績評価の割合が大きいことから、プレゼンの準備、報告及び議論に多大な労力を伴うことを認識したうえで、履修されたい。</p>	1年	2	第4クォーター(11月～1月)	水曜	6・7限	高橋 陽二
応用	7	多様性と人材マネジメント	<p>日本企業のグローバル化は全世界市場をその対象とし、サプライチェーンマネジメントによって地域企業や中小企業を巻き込む形で進化を遂げている。その過程において国際化、IT化、分権化といった企業側からの事情のみならず、企業の社会的責任(CSR)の側面からも企業におけるダイバーシティ(多様性)の推進とそのマネジメントは喫緊の課題となっている。本授業では、今日における人材マネジメントモデルを「ダイバーシティ・マネジメント」と位置付け、多様な人材のマネジメント手法に関して、理論的かつ実証的な考察を行っていく。講義はテキストおよび参考文献に基づく発表とレクチャーを中心に行うが、新聞・雑誌記事のトピック解説、ケースメソッド、グループディスカッション、全体討議も織り交ぜる。期末レポートでは、自社(あるいは特定企業)の多様性に関する課題を取り上げ、プレゼンテーションを行う。(*授業の進め方は履修人数によって変動することがある)</p>	1年	2	第3クォーター(9月～11月)	土曜	1・2限	木谷 宏
応用	8	サプライチェーンマネジメント	<p>何故コンビニエンスストアは時短に応じられないのか？ユニクロが成長する理由は？グローバルサプライチェーンが抱えるリスクとその対応は？GAFAが目指すグローバルサプライチェーンとは？スーパー、コンビニエンスストア、ユニクロからトヨタや商社、中間卸業等の日本企業の流通にとどまらず、GAFAのグローバルサプライチェーンの実態と、その成り立ちから現在の実情を学ぶ。その過程で、各々の仕組みが直面する課題やリスクを理解し、グループワークを通じて、それぞれの課題解決に向けた方向性を導き出し、現在のSCMの先にある具体的な打ち手を考えていく。</p> <p>授業担当講師は、商社で国内・外のヴァリューチェーンビジネスやSPAビジネスに長年携わってきた。また直近は日本の中間物流会社の経営者としてSCMにも携わっており、その経験も交えて、SCMの実際と直面する課題を学んで行く。授業の後半部分では、グループワークを通じて課題解決に向けた仮説を立て、日本の流通業界のトップビジネスマンに仮説をプレゼンテーションし、議論する中で、仮説の質の向上と、受講者の能力の向上を図っていく。</p> <p>尚、グループワークは授業を取り巻く環境によって、ゲストスピーカーの講義に変更する事もある。また、休日を活用したサプライチェーンの現場視察も組み入れる予定ながら、視察が出来ない環境も予想され、且つ 休日の受講生の都合も一律では無く、現場視察は授業の必須事項とはしない。※応用科目であり、実ビジネスの経験が無い方の受講は、難易度が高い場合があります。</p>	1年	2	第3クォーター(9月～11月)	木曜	6・7限	毛利 信作
基礎	9	ビジネス統計	<p>身近に感じられるビジネス課題をベースにしなが、ビジネス統計に必要な技術、考え方を学びます。統計のベースを学びながら、データ処理の方法やレポートの作成方法、ビジネス課題に多く見受けられる課題を事例に学んで行きます。授業においては、実際に調べたい課題や企業の経営課題を題材としてデータを解析し、企業が行うべき施策を見出すことをタームの中で解析するプロジェクト型の学習を行います。興味関心のある分野や職務で用いているデータなどを授業で解析する形式も歓迎します。データ処理にはExcelもしくはPython(Google Colabratoryを用いる想定)でのデータ処理・集計、分析を想定しています。Excelについては四則演算の関数が実行できること、Pythonに関してはGoogleのアカウントを保持していると望ましいです。</p>	1年	2	第3クォーター(9月～11月)	火曜	6・7限	菅 由紀子

令和4年度後期授業科目の概要及び開講時期

科目区分	No.	授業科目の名称	授業の概要	配当年次	単位数	開講時期	開講曜日	開講時限	担当教員
応用	10	ヘルスケア情報のマネジメント	<p>日本のヘルスケア産業は、医療介護分野を中心に国内最大の市場規模に膨らんできており、健康分野の市場成長の動きも目覚ましい。しかし、OECD加盟国内で比較すると、日本ではヘルスケア分野における情報技術や運用に対する制度が追いついていない状況がある。</p> <p>また、日本のヘルスケア分野では、これまで医療を中心に情報技術が発展してきている。今後は、健康から医療、医療から介護といったサービスの連続性を考えた上で、双方向での連携が重要であり、国、地域、民間において相互運用性(Interoperability)を高めるための取り組みが進んでいる。しかしながら、ICT(Information and Communication Technology)サービスの投資対効果の検討が十分に進んでいない状況がある。</p> <p>これらの状況から、高齢化と人口減少への対策として、ヘルスケアサービスの生産性向上のために、経営資源の一つとなる「情報(技術)」のマネジメント手法の開発が期待されている。</p> <p>本講義では、ヘルスケア分野の情報技術の進展からみた経営課題を理解し、ビジネスと制度・政策との関連性からヘルスケア産業の将来を考え、各々のビジネスに活用できるようになることを目的とする。なお、本講義は、対面とオンラインを組み合わせたデュアルでの授業となるため、知識の習得と合わせてディスカッションによる双方向での対話を重視する。</p> <p>※ヘルスケア分野の経営の専門性の理解を深めるために、第4クォーターの「医療介護経営序説」を履修することが望ましい。</p>	1年	1	第4クォーター (11月～1月)	木曜	7限	島川 龍哉
専門	11	医療介護経営序説	<p>ヘルスケア消費の国際比較で用いられる指標、総保健医療支出Total Health Expenditureでみると、日本は優に60兆円規模に達しており、その9割強が社会保障制度で管理され、医療介護機関が主たるサービス提供者になる。その経営資源すなわち医療介護のヒト・モノ・カネ・情報のやり繰りなもの、行政が担う医療介護提供体制を持続させる仕組み、すなわち制度経営論と、主として医療介護事業者が担うサービス提供を持続する仕組み、すなわち事業経営論の二つの論説をもって説明できる。本授業では、これら両論を理解するための準備となる。</p> <p>授業では、自著テキスト「ソーシャルビジネスとしての医療経営学」から初段の部分を紹介説明するとともに関連資料を提供して質疑応答やディスカッションを進める中で、経営の目で見たとときのヘルスケアの特徴を学ぶ。</p> <p>*「医療介護経営序説」の履修は来年度開講予定の「医療介護の制度経営」と、「医療介護の事業経営」の履修条件となっております。</p>	1年	1	第4クォーター (11月～1月)	木曜	6限	西田 在賢
専門	12	地域経営と社会的合意形成	<p>社会的合意形成とは、利害関係者が不特定多数におよぶ社会的課題の課題解決を目的とした合意形成のことを指す。これまで社会的課題は、行政が中心となり、議会や当該テーマの専門家など限られた人々のなかでの合意形成によって解決することが多かった。しかし、市民の地域への問題意識の高まりと価値観の多様化、公共分野における民間活力導入などから、従来の事業推進手法が見直され、新たな合意形成のあり方が模索されている。</p> <p>本授業では、より良い社会的合意形成のポイントを踏まえて、学生自らが社会的合意形成プロジェクトの企画、プレゼンテーションを行う。</p> <p>※「多様な価値とファシリテーション」の履修を条件とします。</p>	2年	2	第7クォーター (9月～11月)	水曜	6・7限	百武 ひろ子
専門	13	特別研究E(サービスマネジメント)	<p>総務省の日本標準産業分類によると、サービス産業に属す業態は多岐にわたり、日本のGDPの約7割を占める。サービス産業の現状の特質と将来の傾向を探ることは、今後の日本経済の持続的成長には必要である一方、コロナ禍により先行き不透明な不確実性が色濃い現代社会においては現実をしっかりと見極め、柔軟に対応できる思考も必要不可欠である。</p> <p>この授業では多分野にわたり、一線活躍する専門家や実務家の声を聞き、ディスカッションやワークショップを通して各業種の実態と経営革新について学び、多様化するサービスやマネジメントの本質を根底から問い直す。そして、事業創造力や編集思考力を高め、未来へ向けた持続可能性を検討するものである。</p>	2年	2	第7クォーター (9月～11月)	土曜	1・2限	磯貝 日月 吉川 成美

令和4年度後期授業科目の概要及び開講時期

科目区分	No.	授業科目の名称	授業の概要	配当年次	単位数	開講時期	開講曜日	開講時限	担当教員
専門	14	特別研究F(スタンフォード大学連携科目1) ＜オンラインでの受講となります＞	<p>イノベーションを生み出し新規創業の担い手となる人材の育成が国や組織の課題となるなか、また新型コロナウイルスのパンデミックにより世の中の不確実性が増す現在、新しい視点や着想でこれまでにない価値を生み出せる人材の育成が求められています。そこで注目されているのがアントレプレナー(起業家)教育です。</p> <p>本講義では、受講者とシリコンバレーなど国外で活躍する人材をつないで交流を促進し、参加者全員が起業をめぐる新しい知識を蓄積する場を提供します。シリコンバレーで活躍するアントレプレナーから、起業に至るまでの具体的な話を伺います。ビジネスの中核を担う技術やサービスの概要に続けて、起業家としてのアプローチやビジネス哲学などを絡めた講義をいただき、続けて受講生が自由に質問したり発言できる時間を設けます。授業後半では起業する人材に共通するマインドセットを主軸に学生がグループワークを行います。</p> <p>本講は、スタンフォード大学の学習管理システムCanvasを使って実施されます。受講生はCanvasのサイトから各回の講義に必要な連絡事項・課題などをチェックし、事前学習を目的とした教材(文献・動画など)にアクセスし、オンライン・ディスカッションに参加します。</p>	1年	1	第4クォーター 春期 (1月～3月)	土曜1・2限	1月14日(土) 1月28日(土) 2月18日(土) 3月4日(土)	吉川 成美 土本 康生 磯貝 日月

※ 表中の授業の概要及び開講時期は変更することがあります。