

## アジアの企業と文化

担当教員 桑原 浩

対象学年 3年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

日本企業と多国籍企業が東南アジア、東アジア諸国でマーケティング活動を行った事例に焦点を当て、特に各地域の文化的背景とマーケティングとの関係を議論しながら、グローバルマーケティング論の基礎的概念の習得を目指します。

### 【授業の展開計画】

- 1回 オリエンテーション
- 2回 消費者行動への越境的な視点（1）；「カップヌードル」他を事例として
- 3回 消費者行動への越境的な視点（2）；「TOTO」を事例として
- 4回 国のセグメンテーションとターゲティング（1）；「かっぱえびせん」他を事例として
- 5回 国のセグメンテーションとターゲティング（2）；「かっぱえびせん」他を事例として
- 6回 国内市場のセグメンテーションとターゲティング（1）；「大戸屋」他を事例として
- 7回 国内市場のセグメンテーションとターゲティング（2）；「大戸屋」他を事例として
- 8回 前半期間(2-7回)の補足とまとめ、第1回テスト
- 9回 ポジショニング（1）；緑茶飲料他を事例として
- 10回 ポジショニング（2）；緑茶飲料他を事例として
- 11回 ブランディング（1）；「スターバックス」他を事例として
- 12回 ブランディング（2）；「スターバックス」他を事例として
- 13回 沖縄県における外国企業のマーケティング
- 14回 市場参入（1）；「吉野家」他を事例として
- 15回 市場参入（2）；「大戸屋」他を事例として
- 16回 後半期間(9-14回)の補足とまとめ、第2回テスト

### 【履修上の注意事項】

マーケティングの入門科目が履修済みの学生を想定して授業が行われます。これまでマーケティング関係の科目を履修していないが本科目を履修したいと望む学生は、必ず初回授業でそのことを教員に連絡し、適当な指示を受けてください。

### 【評価方法】

- 1) 中間・期末テスト 50%
- 2) 課題（宿題）2回 50%

なおテストでは、筆記用具以外のものの利用は認めません。

### 【テキスト】

資料、講義ノート等をテキストとし、電子ファイルおよびプリントで提供します。講義ノート等は、第1回授業で告知するホームページに掲載しますので、各自でダウンロードして活用してください。

### 【参考文献】

1. 『グローバル・マーケティング入門』相原 修・嶋 正・三浦 俊彦 著、2009年発行、日本経済新聞出版社
2. 『日本企業のグローバル・マーケティング』グローバルマーケティング研究会著、大石芳裕（編集）、2009年発行、白桃書房

## e コマース・マーケティング

担当教員 宮森 正樹

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

インターネットを用いたマーケティングを学ぶ。特にインターネットモールやインターネット販売の理論的背景を学び、自分たちで応用する力を付ける。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	オリエンテーション
2	インターネットで売上はあがるか
3	インターネットで売れる商品の条件
4	商品の選択
5	集客しやすい商品としにくい商品の違い
6	キーワードを明確にする
7	検索キーワード戦略
8	検索されやすい条件
9	担当者の動機付け
10	テレビの通販とインターネットの違い
11	広告費の効果的な使い方
12	フロントエンド商品とバックエンド商品
13	インターネットモール実習 1
14	インターネットモール実習 2
15	まとめ
16	試験

## 【履修上の注意事項】

出席を重視する。おしゃべりをする者は退席してもらう。

## 【評価方法】

期末試験、豆テスト、インターネット課題、出席、受講態度、社会人レポート、ビデオレポートより総合的に判断する。

## 【テキスト】

授業で指定する。

## 【参考文献】

授業で指定する。

## 英文簿記・会計

担当教員 清村 英之

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

企業活動・ビジネスに国境がないように、簿記・会計の世界でも徐々に国境がなくなりつつあります。国境がなくなった時、世界標準の貸借対照表や損益計算書は、当然ながら英語で作成されます。

この講義では、「商業簿記Ⅰ」「同Ⅱ」で学んだ簿記一巡の手続を英語で行えるようになることを目標とし、また、国際会計検定BATIC (Bookkeeping and Accounting Test for International Communication) の取得も目指します。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	Guidance (ガイダンス)
2	Basic Concepts of Bookkeeping and Accounting (簿記・会計の基礎概念)
3	Transactions and Journal Entries (取引と仕訳)
4	Transactions and Journal Entries (取引と仕訳)
5	Journals and Ledgers (仕訳帳と元帳)
6	Journals and Ledgers (仕訳帳と元帳)
7	Trial Balance (試算表)
8	Test① (中間テスト)
9	Adjusting Entries (決算整理仕訳)
10	Worksheet (精算表)
11	Financial Statements (財務諸表)
12	Closing Entries (帳簿の締切り)
13	Internal Control (内部統制)
14	Generally Accepted Accounting Principles (一般に公正妥当と認められた会計原則)
15	Financial Statement Analysis (財務諸表分析)
16	Test② (期末テスト)

## 【履修上の注意事項】

「商業簿記Ⅰ」(または「簿記原理Ⅰ」4単位分)を履修済みの学生(またはそれと同等の能力を持つ学生)しか登録できません。

## 【評価方法】

出席20%, テスト80%で評価します。

## 【テキスト】

清村英之『英文会計の基礎がわかる本(仮称)』同文館出版。

## 【参考文献】

東京商工会議所『新版BATIC Subject 1 公式テキスト』中央経済社。  
東京商工会議所『新版BATIC Subject 1 問題集』中央経済社。

## オフィス・マネジメント

担当教員 佐久本 朝一

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## 会計監査

担当教員 友寄 充

対象学年 3年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

経済社会のインフラである財務報告制度を支える会計監査について、そもそも何をすることか、どのような目的や意義を持つものなのか、受講生の理解を深めたい。その上で現行の監査制度や、監査の実施に係る計画や手法、監査報告など、様々な知識を得てもらいたい。また会計監査に係る実務家の観点から、なかなか教科書通りには運ばない実際の問題や、監査を受ける側との現場での「空気」などについても、できれば折々触れながら、受講生の会計監査に対する一層の興味や理解を得たい。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	監査とは何か、何をすることか
2	監査はなぜ必要なのか
3	監査の基礎概念「監査意見」
4	同上「合理的な基礎」ほか
5	会社法監査
6	金融商品取引法監査
7	監査制度を支える要件
8	監査基準とは何か
9	監査基準 第2「一般基準」
10	内部統制とは何か
11	リスクアプローチとは何か
12	監査計画について
13	監査の実施
14	公認会計士はどのような人か
15	監査報告書
16	期末試験

### 【履修上の注意事項】

毎回出席を取ります。全講義回数の3分の2以上出席していない場合は、期末試験が受けられません。これは厳格に行いますのでご注意ください。

### 【評価方法】

原則として期末試験の結果をもとに行いますが、出席状況を若干考慮して評価します。

### 【テキスト】

蟹江 章 他著『わしづかみシリーズ 監査論を学ぶ』

発行所 (株)税務経理協会

### 【参考文献】

講義の中で必要に応じ紹介します。

## 会計学 I

担当教員 大城 建夫

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

本講義では、財務会計分野の基礎的、全般的内容を修得させることを目標とする。財務会計は企業の外部利害関係者への報告を中心とした分野であり、企業の内部管理のための管理会計と対比される会計分野である。このような外部報告会計のための基本原理について、企業会計原則・会計基準を中心に会社法会計、金融商品取引法会計との比較を行い、わかりやすく講義と質疑で進めていく。

### 【授業の展開計画】

1. ガイダンス
2. 会計学の役割と領域
3. 会計公準
4. 会計原則・会計基準その1
5. 会計原則・会計基準その2
6. 会計原則・会計基準その3
7. 流動資産会計その1
8. 流動資産会計その2
9. 固定資産会計
10. 減価償却会計その1
11. 減価償却会計その2
12. 繰延資産会計
13. 負債会計その1
14. 負債会計その2
15. 純資産会計その1
16. 期末テスト

### 【履修上の注意事項】

会計学 I では、会計理論の講義を中心に行うが、会計学の理論を具体的に理解するためにも簿記は基礎になる。そのため、受講生諸君は、日商簿記 2 級等の資格取得にも目標を持ってもらいたい。会計学 I を受講するには、商業簿記 I、II を履修していることが望ましい。

### 【評価方法】

成績評価の方法は、出席状況、中間テスト、期末試験などを総合して判断する。

### 【テキスト】

上江洲・大城編著『財務会計の基礎理論と展開』同文館出版

### 【参考文献】

広瀬義州『財務会計』中央経済社、伊藤邦雄『ゼミナール現代会計入門』日本経済新聞社、桜井久勝『財務会計講義』中央経済社

## 会計学Ⅱ

担当教員 大城 建夫

対象学年 2年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

本講義では、財務会計分野の基礎的、全般的内容を修得させることを目標とする。財務会計は、企業外部の利害関係者への報告を中心とした分野であり、企業の内部管理のための管理会計と対比されるものである。このような外部報告会計のための基本原理について、企業会計原則、会計基準などから取りあげていくものである。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンスー財務会計と会計原則等の役割
2	貸借対照表と純資産その1
3	貸借対照表と純資産その2
4	貸借対照表と純資産その3
5	損益会計
6	収益の認識基準
7	収益・費用の測定
8	財務諸表の作成原則と様式ー貸借対照表その1
9	財務諸表の作成原則と様式ー貸借対照表その2
10	損益計算書その1
11	損益計算書その2
12	キャッシュ・フロー計算書
13	連結会計その1
14	連結会計その2
15	わが国の会計基準の動向
16	期末テスト

### 【履修上の注意事項】

本講義では、会計学Ⅰの履修を前提に講義する。財務会計分野の基礎的分野について、企業会計原則、会計基準を中心に基本原理をわかりやすく講義と質疑を行っていく。

なお、会計学Ⅱを受講するには商業簿記Ⅰ、商業簿記Ⅱを履修していることが望ましい。

### 【評価方法】

成績評価の方法は、出席状況、中間テスト、期末テスト、簿記検定試験合格などを総合して判断する。

### 【テキスト】

上江洲・大城編著『財務会計の基礎理論と展開』同文館出版

### 【参考文献】

広瀬義州『財務会計』中央経済社、桜井久勝『財務会計講義』中央経済社、佐藤・河崎他編著『スタンダードテキスト財務会計論Ⅰ』中央経済社

## 外書講読

担当教員 佐久本 朝一

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】



## 企業者史

担当教員 岩橋 建治

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

「ひと」としての企業者に注目し、そこから学ぶ。授業ではさまざまな企業者を取りあげる。彼らによる企業者活動（経営戦略、経営管理、人材育成など）は、どのような時代的・社会的環境のもとで行われたのか。それにより彼らはいかにして社会を変えていったのか。さらに、困難におちいった彼らを支え続けてきた経営理念、あるいは夢や信念とは、何だったのか。主に以上の問いかけから学んでいく。

### 【授業の展開計画】

主に以下の企業者について議論していく。

- ・鈴木敏文（セブン-イレブン・ジャパン）
- ・松下幸之助（松下電器産業、現・パナソニック）
- ・小倉昌男（ヤマト運輸）
- ・カルロス・ゴーン（日産自動車）
- ・稲盛和夫（京セラ・KDDI）
- ・スティーブ・ジョブズ（アップル）
- ・南場智子（DeNA）
- ・安藤百福（日清食品）
- ・本田宗一郎（本田技研工業）
- ・孫正義（ソフトバンク）
- ・山田昭男（未来工業）

### 【履修上の注意事項】

この講義は受講生の意見や質問から展開していく。そのため常に考えることが必要とされる。

### 【評価方法】

期末試験（80%）、中間レポート（20%）

### 【テキスト】

なし。

### 【参考文献】

適宜紹介する。

## 基礎演習 I

担当教員 原田 優也

対象学年 2年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

マーケティングの基礎演習では、フィールド（現場）に出てマーケティングのビジネス環境、広告活動、地域消費者、地域物流などに触れ、観察や聞き取り調査などを行うことによって、ビジネス仕組み、マーケティングの仕組みを学ぶことが重要な技法の一つとされている。フィールドワークを通じて、マーケティングの楽しさを体験してもらうことが本科目の目的である。＜授業の形態＞ 講義、演習、実習の形式を併用して授業を行う。原則として講義中、または休暇期間中に2泊3日程度の学外調査実習（現地調査）を行う。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス、グループ分け、発表割り当て
2	マーケティングによるフィールドワークの重要性
3	フィールドワークのビジネス課題と現地調査の準備① 調査地域の設定 1
4	フィールドワークのビジネス課題と現地調査の準備② 調査地域の設定 2
5	現地調査の準備① 文献・関連資料の収集 1
6	現地調査の準備② 文献・関連資料の収集 2
7	現地調査の準備③ 文献・関連資料の収集 3
8	現地調査の準備④ 研究テーマの問題提起や仮説の設定と調査項目の検討 ①
9	現地調査の準備⑤ 研究テーマの問題提起や仮説の設定と調査項目の検討 ②
10	現地調査の準備⑥ 調査実施計画の検討と関係機関への事前連絡 ①
11	フィールドワークの実施 ①
12	フィールドワークの実施 ②
13	収集データの分析①
14	収集データの分析 ②
15	現地調査のプレゼンテーション ①
16	現地調査のプレゼンテーション ②

## 【履修上の注意事項】

- 1) マーケティングコースを選択した学生しか登録できません。
- 2) 出席回数が3分の2に満たない場合、「不可」とします。
- 3) ゼミ生はフィールドワークに必ず参加する。
- 4) 授業に参加し、積極的に学ぶ姿勢（パティシペーションなど）が必要である。
- 5) 基礎演習 I は必修科目であり、卒業に必要な科目です。

## 【評価方法】

フィールドワークへの取り組み方（30%）、グループレポートの内容（30%）、プレゼンテーションの内容と討論（40%）で総合的に評価する。

## 【テキスト】

講義中に紹介します。

## 【参考文献】

必要に応じ、講義中に紹介します。

## 基礎演習 I

担当教員 清村 英之

対象学年 2年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

簿記の技能は、会計コースで様々な専門科目を履修するに当たって不可欠です。したがって、この演習では、第一に日商簿記検定試験2級の資格取得を目指します。また、会計学の全容を明らかにし、それぞれの領域を紹介することによって会計学への興味を喚起する、つまり会計学への誘いが第二の目的です。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	会計学の全体像
3	会計学の全体像
4	日商簿記検定試験6月試験に向けての学習
5	日商簿記検定試験6月試験に向けての学習
6	日商簿記検定試験6月試験に向けての学習
7	日商簿記検定試験6月試験に向けての学習
8	日商簿記検定試験6月試験に向けての学習
9	財務諸表の作り方
10	財務諸表の作り方
11	財務諸表の作り方
12	財務諸表の読み方
13	財務諸表の読み方
14	財務諸表の読み方
15	財務諸表の読み方
16	まとめ

## 【履修上の注意事項】

会計コースを選択した学生しか登録できません。

## 【評価方法】

出席，発表，課題などで，総合的に評価します。

## 【テキスト】

使用しません。

## 【参考文献】

必要に応じ，講義中に紹介します。

## 基礎演習 I

担当教員 岩橋 建治

対象学年 2年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

経営学は、ひと（人材育成）・もの（商品やサービス）・かね（資金の流れ）・情報などの経営資源を、総合的にどう組み合わせれば、組織としてより効果的な働きをもたらすのかを考える学問です。この授業では、ケーススタディを中心に、経営学に関する予備知識を身につけます。その過程で、大学で学ぶための、さらには実社会の現場での実践に役立つ、さまざまな方法を習得します。具体的には、①テキストの輪読を通じて、問題と課題を見いだすためのトレーニングを行います。②討論を通じて、他者と共同して問題解決にあたるプロセスを学びます。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	はじめに： 班分けなど
2	ゲーム： ビジネスアイデアの探求
3	グループワーク (1)： ビジネスプランの作成
4	グループワーク (2)： 業界研究
5	分からないことは分けること (1)： 任天堂
6	分からないことは分けること (2)： シマノ
7	分からないことは分けること (3)： トヨタ
8	自分の頭で考えて考えて考え抜くこと： セブン-イレブン・ジャパン
9	客観的に眺め不合理な点を見つけられること (1)： キヤノン
10	客観的に眺め不合理な点を見つけられること (2)： 花王
11	危機をもって企業のチャンスに転化すること： マブチモーター
12	身の丈に合った成長を図り、事業リスクを直視すること： 信越化学
13	世のため、人のためという自発性の企業文化を埋め込んでいること (1)： ヤマト運輸
14	世のため、人のためという自発性の企業文化を埋め込んでいること (2)： ホンダ
15	前期のまとめ
16	

## 【履修上の注意事項】

積極的な発言を求めます。積極的な発言は、みんなの理解を助けるだけでなく、発言者の表現力も高めます。

## 【評価方法】

出席、演習への貢献度、および課題の完成度などにより総合的に評価します。なお、自分の班が報告班または討論班のときに正当な理由なく欠席した場合は、大きくペナルティーが付きまます。

## 【テキスト】

新原浩朗 (2006) 『日本の優秀企業研究 企業経営の原点——6つの条件』日経ビジネス人文庫。

## 【参考文献】

適宜紹介します。

## 基礎演習 II

担当教員 清村 英之

対象学年 2年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

簿記の技能は、会計コースで様々な専門科目を履修するに当たって不可欠です。したがって、この演習では、第一に日商簿記検定試験2級の資格取得を目指します。また、会計学の全容を明らかにし、それぞれの領域を紹介することによって会计学への興味を喚起する、つまり会计学への誘いが第二の目的です。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	日商簿記検定試験11月試験に向けての学習
3	日商簿記検定試験11月試験に向けての学習
4	日商簿記検定試験11月試験に向けての学習
5	日商簿記検定試験11月試験に向けての学習
6	日商簿記検定試験11月試験に向けての学習
7	貨幣の時間価値
8	貨幣の時間価値
9	貨幣の時間価値
10	キャッシュ・フロー計算書の作成
11	キャッシュ・フロー計算書の作成
12	キャッシュ・フロー計算書の作成
13	会計の国際化
14	会計の国際化
15	会計の国際化
16	まとめ

### 【履修上の注意事項】

会計コースを選択し、「基礎演習 I」を履修済みの学生しか登録できません。

### 【評価方法】

出席，発表，課題などで，総合的に評価します。

### 【テキスト】

使用しません。

### 【参考文献】

必要に応じ，講義中に紹介します。

## 基礎演習Ⅱ

担当教員 岩橋 建治

対象学年 2年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

経営学は、ひと・もの・かね・情報などの経営資源を、総合的にどう組み合わせれば、組織としてより効果的な働きをもたらすのかを考える学問です。この授業では、ケーススタディを中心に、経営学に関する予備知識を身につけます。その過程で、大学で学ぶためのさまざまな方法を習得します。具体的には、①資料収集とパワーポイント作成を通じて情報の取捨選択と要約の仕方を理解します。②報告を通じて「自分が伝えたいこと」を簡潔かつ的確に伝えるためのスキルを高めます。③討論を通じて他者と共同して問題解決にあたるプロセスを学びます。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	はじめに： 班分けなど
2	企業を起こす： 大学発ベンチャー
3	環境・戦略・組織： フォード、GM
4	企業の知識体系： シャープ
5	いかに競争するか： マクドナルド、モスバーガー
6	事業のリストラクチャリングと組織改革： GE
7	M&Aと外部資源の利用： ソニー
8	いかに国際化するか： ノキア
9	日本的生産システム： トヨタ
10	組織の革新と再生： 松下電器産業（現・パナソニック）
11	日本的経営と人事管理制度： ブラザー工業
12	消費者の変化に対応する事業システム： セブン-イレブン・ジャパン
13	ニーズの絞り込みによる市場創造： ライオン
14	ビジネスの倫理： 三菱ふそう
15	後期のまとめ
16	

## 【履修上の注意事項】

積極的な発言を求めます。各班のパワーポイント報告では、ビジュアルに関する効果的手法や、聴き手に関心をもたせる話し方など、プレゼンテーションのスキルについても適宜指導していきます。

## 【評価方法】

出席、演習への貢献度、および課題の完成度などにより総合的に評価します。なお、自分の班が報告班または討論班のときに正当な理由なく欠席した場合は、大きくペナルティーが付きまます。

## 【テキスト】

東北大学経営学グループ（2008）『ケースに学ぶ経営学 [新版]』有斐閣ブックス。

## 【参考文献】

適宜紹介します。

## 基礎演習 II

担当教員 原田 優也

対象学年 2年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

マーケティングの基礎演習では、フィールド（現場）に出てマーケティングのビジネス環境、広告活動、地域消費者、地域物流などに触れ、観察や聞き取り調査などを行うことによって、ビジネス仕組み、マーケティングの仕組みを学ぶことが重要な技法の一つとされている。基礎演習IIでは、フィールドワークを通じて、収集データを分析し、レポートの執筆方法、プレゼンテーション、討論などを学習することが本科目の目的である。原則として講義中、または休暇期間中に沖縄国際大学東村ゼミナールハウスにて、グループ発表を行う。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイドス、グループ分け
2	現地調査の企画：ビジネス課題の設定、調査目的、問題提起、調査方法と内容、研究成果①
3	現地調査の企画：ビジネス課題の設定、調査目的、問題提起、調査方法と内容、研究成果②
4	現地調査の文献・関連資料の収集と整理 ①
5	現地調査の文献・関連資料の収集と整理 ②
6	研究テーマの問題提起や仮説の設定と調査項目の検討
7	フィールドワークの実施：聞き取り調査・質問票調査の実施 ①
8	フィールドワークの実施：聞き取り調査・質問票調査の実施 ②
9	収集データの分析 ①
10	収集データの分析 ②
11	プレゼンテーションと討論 ①
12	プレゼンテーションと討論 ②
13	プレゼンテーションと討論 ③
14	レポート内容の点検 ①
15	レポート内容の点検 ②
16	レポートの提出

## 【履修上の注意事項】

- 1) マーケティングコースを選択した学生しか登録できません。
- 2) 出席回数が3分の2に満たない場合、「不可」とします。
- 3) ゼミ生はフィールドワークに必ず参加する。
- 4) 授業に参加し、積極的に学ぶ姿勢（パティシペーションなど）が必要である。
- 5) 基礎演習 II は必修科目であり、卒業に必要な科目です。

## 【評価方法】

授業およびフィールドワークへの取り組み方、グループレポートの内容、プレゼンテーションの内容、討論などを総合（100%）して判断する。

## 【テキスト】

講義中に紹介します。

## 【参考文献】

## 業績管理会計

担当教員 木村 眞実

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

業績管理会計と戦略管理会計の授業を通じて、基本の管理会計システムを学習することを目的とします。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	第1章 管理会計の意義
3	第2章 管理会計の基礎概念
4	つづき
5	第3章 意思決定アプローチの方法
6	つづき
7	第4章 業績管理アプローチの方法
8	つづき
9	第5章 原価管理
10	つづき
11	第6章 長期経営計画
12	つづき
13	第7章 設備投資計画
14	つづき
15	これまでの復習
16	試験

## 【履修上の注意事項】

工業簿記Ⅰを履修済み、または原価計算Ⅰを履修済み、または日商簿記検定試験2級レベルの知識があるほうが望ましいです。

## 【評価方法】

定期試験70%、平常点（小テスト・宿題等）30%

## 【テキスト】

谷武幸著『エッセンシャル管理会計（第3版）』中央経済社

## 【参考文献】



## グローバル・マーケティング演習

担当教員 一董 宜嫻

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

「グローバル マーケティング総論」と演習のセットで履修することより、履修生の海外ビジネスセンスを磨き上げることを目的とします。参考文献の内容について解説した後に、学生の皆さんに県産品の事例について報告してもらおう予定です。個人発表となっています。

### 【授業の展開計画】

1. クラスの予定の説明
2. 講義・討論 (Apple社の事例1)
3. 講義・討論 (Apple社の事例2)
4. 講義・討論 (Starbucksの事例1)
5. 講義・討論 (Starbucksの事例2)
6. 講義・報告・討論 (県企業の事例)
7. 講義・報告・討論 (県企業の事例)
8. 講義・報告・討論 (県企業の事例)
9. 講義・報告・討論 (県企業の事例)
10. 講義・報告・討論 (県企業の事例)
11. 講義・報告・討論 (県企業の事例)
12. 講義・報告・討論 (県企業の事例)
13. 講義・報告・討論 (県企業の事例)
14. 講義・報告・討論 (県企業の事例)
15. レポート提出(県産品のグローバル化)
16. まとめ

### 【履修上の注意事項】

- ①個人発表をする。
- ②レポートを必ず提出する。

### 【評価方法】

課題一回、出席及び受講態度などで総合的に評価する。

### 【テキスト】

- ①丸谷雄一郎(2006)『グローバル マーケティング』創成社。

### 【参考文献】

- ①宮城弘岩(2010)『沖縄物産の展海』ポーターインク発行
- ②琉球新報 社編(2011)『ものづくり 邦一地域産業力』琉球新報社

## グローバル・マーケティング総論

担当教員 一董 宜嫻

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

ここでは海外ビジネス能力を実践的に養います。国際的なマーケティング活動を、日常生活の側面から捉え、履修生の国際感覚を磨きます。教科書と生活的な教材を併用し、分りやすいプリントを配布します。ビューティ・ビジネスの事例を詳しく説明することや各国の広告写真を多用することに特徴があります。

### 【授業の展開計画】

- 1) グローバル マーケティング戦略の枠組み
- 2) 地域マーケティングとグローバル・マーケティング ( グローバル経営のモデル&グローバル統合・調整)
- 3) 理論の説明(折衷理論やグローバル・マーケティング研究パラダイムの転換 )
- 4) 理論の説明(グローバル・マーケティングの組織&未来のグローバル市場の予想)
- 5) グローバル消費者とSTP分析 (マーケットセグメントとポジショニング戦略)
- 6) 外部環境分析(BOP、新興国の中間市場)
- 7) グローバル・マーケティング戦略1 (グローバル市場参入と拡大戦略) (下剋上型の戦略)
- 8) グローバル・マーケティング戦略2 (日本企業のグローバル戦略と国際提携戦略のEMS・フランチャイズ)
- 9) グローバル・マーケティング戦略3 ( ブランド戦略やビジネスモデル間の競争)
- 10) グローバル・マーケティング・プランの設定1 (グローバル製品開発・グローバル価格・各国企業の強み)
- 11) グローバル・マーケティング・プランの設定2 (流通・広告・販売管理・PR・ICTなど)
- 12) 花王と資生堂のケース(日本型マーケティングの事例やビューティ・ビジネスのグローバル化 )
- 13) アメリカ型マーケティングとヨーロッパ型マーケティング
- 14) グローバル マーケティングの実践学習
- 15) 練習問題解答
- 16) まとめ

### 【履修上の注意事項】

- (1) 本科目は「グローバル・マーケティング演習」と連続したプログラムを組んでいる。総論で理論の学習→演習で実習プロジェクトを行うので、グローバル・マーケティング演習とセットで登録することが望ましい。
- (2) プリント学習に取り組むことが必要である。

### 【評価方法】

期末テストと出席で総合的に評価する。

### 【テキスト】

- ① 丸谷雄一郎(2006)『グローバル・マーケティング』創成社。  
なおテキスト購入は必須ではありません。適宜、プリントを配布する予定です。

### 【参考文献】

- ① 沼上幹(2002)『分かりやすいマーケティング戦略』有斐閣。
- ② 藤澤武史(2013)『グローバル・マーケティング・イノベーション』同文館。

## 経営管理論 I

担当教員 天野 敦央

対象学年 2年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

年間テーマを「経営計画と経営統制」とする。本科目は、通年科目（全年科目）合計4.00単位に相当する。経営管理は①生産管理、②労務管理、③販売管理、④財務管理、および⑤経営組織の、各部に分かち把握せられる。前期は、このなかでも、①生産管理と②労務管理の部分に、おおくの時間をさいて論じていく。（なお各学期の初回講義(4,9月)には必ず出席し、登録手続を行なってください。本科目は面談による抽選科目です。登録手続が不備だと正式登録・採点・評価をされないことがあります。）

### 【授業の展開計画】

授業の展開計画 なお、本講義においては、ビデオやチャートなどの教材を多用するなどして学生諸君が興味をもって研究にとりくめるような運用をめざしていきたい。

- 1回 講義のすすめ方、評価のしかた
- 2回 経営概念
- 3回 企業概念
- 4回 経営職能
- 5回 テーラー＝システム
- 6回 フォード＝システム
- 7回 オートメーション
- 8回 労働科学
- 9回 人間関係論
- 10回 行動科学
- 11回 テーラー式組織
- 12回 伝統的組織論
- 13回 自生組織と成分組織
- 14回 まとめ講義
- 15回 講評
- 16回 (予備日)

### 【履修上の注意事項】

(注意事項) 開講時期に指示する。

(評価方法) 平常点（小テスト成績を含む）および、レポートなどで総合的に評価する。

### 【評価方法】

### 【テキスト】

(テキスト) 未定

(参考文献) 小松『経営学』サイエンス社／占部都美『新訂経営管理論』白桃書房／藻利重隆『経営管理総論』千倉書房。

### 【参考文献】

## 経営管理論Ⅱ

担当教員 天野 敦央

対象学年 2年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

年間テーマを「経営計画と経営統制」とする。本科目は、通年科目（全年科目）合計4.00単位に相当する。経営管理は①生産管理、②労務管理、③販売管理、④財務管理、および⑤経営組織の、各部に分かち把握せられる。前期は、このなかでも、①生産管理と②労務管理の部分に、おおくの時間をさいて論じていく。（なお各学期の初回講義(4,9月)には必ず出席し、登録手続を行なってください。本科目は面談による抽選科目です。登録手続が不備だと正式登録・採点・評価をされないことがあります。）

### 【授業の展開計画】

（授業の展開計画）

なお、本講義においては、ビデオやチャートなどの教材を多用するなどして、学生諸君が興味をもって研究にとりくめるような運用をめざしていきたい。

（回数 内容）

- 1 6 経営戦略概論
- 1 7 戦略的組織
- 1 8 企業成長
- 1 9 生存領域の規定（1）
- 2 0 生存領域の規定（2）
- 2 1 生存領域の規定（3）
- 2 2 資源展開の戦略（1）
- 2 3 資源展開の戦略（2）
- 2 4 競争の戦略（1）
- 2 5 競争の戦略（2）
- 2 6 競争の戦略（3）
- 2 7 組織間関係の戦略（1）
- 2 8 組織間関係の戦略（2）
- 2 9 教材学習（1）
- 3 0 教材学習（2）・小テスト
- 3 1 [ 予備日 ]

### 【履修上の注意事項】

（注意事項）

開講時期に指示する。

（評価方法）

平常点（小テスト成績を含む）および、レポートなどで総合的に評価する。

### 【評価方法】

### 【テキスト】

（テキスト）未定

（参考文献）小松『経営学』サイエンス社／占部都美『新訂経営管理論』白桃書房／藻利重隆『経営管理総論』千倉書房。

### 【参考文献】

## 経営学総論 I

担当教員 佐久本 朝一

対象学年 1年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## 経営学総論 I

担当教員 天野 敦央

対象学年 1年

単位区分 必

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

### 【授業の展開計画】

企業は、これまで生成、発展の過程をたどり、今日では社会に多大な影響を及ぼしている。経営学は、そうした企業の営み（経営活動）について学ぶ学問である。なお本講義は抽選科目である。各学期の初回講義(4,9月)では面談のうえ、受講許可者(抽選結果)を発表するので必ず出席されたい。

#### 授業の展開計画

- 1回 経営学という学問
- 2回 イギリスにおける企業の発展
- 3回 アメリカにおける企業の発展
- 4回 日本における企業の発展
- 5回 科学的管理法
- 6回 フォードシステム
- 7回 人間関係論
- 8回 意思決定論
- 9回 動機付け理論
- 10回 欲求5段階説
- 11回 単位組織と複合組織
- 12回 経営組織の基本形態
- 13回 経営組織の階層と機能
- 14回 経営組織の応用形態
- 15回 教材学習

### 【履修上の注意事項】

(注意事項) 私語は厳につつしんでもらう。なお企業の経営活動は、生産、販売（マーケティング）、財務、人事、組織など多面にわたって、展開されている。経営学は、そうした企業の各々の活動について学ぶ各論（例えば、生産管理論、販売管理論、財務管理論、人事管理論）によって、構成されている。本講義は、これらの各論を学ぶ前に、入門的概括的な知識を得るために用意されたカリキュラムである。

(評価方法) 平常点およびレポートなどにより総合的に評価する。

### 【評価方法】

### 【テキスト】

(テキスト) 適宜紹介する。  
(参考文献) 佐久間『経営学概論』創成社。

### 【参考文献】

## 経営学総論Ⅱ

担当教員 佐久本 朝一

対象学年 1年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## 経営学総論Ⅱ

担当教員 天野 敦央

対象学年 1年

単位区分 必

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

企業は、これまで生成、発展の過程をたどり、今日では社会に多大な影響を及ぼしている。経営学は、そうした企業の営み（経営活動）について学ぶ学問である。なお本講義は抽選科目である。各学期の初回講義(4,9月)では面談のうえ、受講許可者(抽選結果)を発表するので必ず出席されたい。

### 【授業の展開計画】

講義の展開は、つぎのとおり予定している。

回数	内容
16	環境の変化と経営戦略
17	多角化戦略
18	競争戦略
19	グローバル戦略
20	アメリカにおける経営者の形成
21	日本における経営者の形成
22	所有と経営の分離
23	経営者の職能
24	コーポレート・ガバナンス理論
25	アメリカのコーポレート・ガバナンス
26	日本のコーポレート・ガバナンス
27	アメリカの経営理念
28	日本の経営理念
29	日本の経営課題
30	日本の経営課題(2)・ショートテスト
31	[予備日]

### 【履修上の注意事項】

(注意事項) 私語は厳につつしんでもらう。なお企業の経営活動は、生産、販売（マーケティング）、財務、人事、組織など多面にわたって、展開されている。経営学は、そうした企業の各々の活動について学ぶ各論（例えば、生産管理論、販売管理論、財務管理論、人事管理論）によって、構成されている。本講義は、これらの各論を学ぶ前に、入門的概括的な知識を得るために用意されたカリキュラムである。

(評価方法) 平常点(ショートテストを含む)および、レポートなどにより総合的に評価する。

### 【評価方法】

### 【テキスト】

(テキスト) 適宜紹介する。  
(参考文献) 佐久間『経営学概論』創成社。

### 【参考文献】



## 経営情報処理 I

担当教員 一及川 卓郎

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## 経営情報処理Ⅱ

担当教員 及川 卓郎

対象学年 2年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

仕事を進めていく上で、プロジェクトの計画を発表したり、提案することが多くあります。このようなとき多くの人に調査や分析の結果について理解してもらう必要があります。この時重要になるのが、とりまとめられた結果における簡潔性と客観性です。そのために、数値を使って説明することになります。数値を使って説明することにより、同質の判断を下すための基礎を持つことができるわけです。このような数値処理の代表は統計処理になります。この授業では、品質管理のための手法について学ぶとともに表計算ソフトのエクセルを使った実習も行います。また、基本的な統計処理の方法についても解説し、演習を通じて学んでいきます。

### 【授業の展開計画】

1. 授業のガイダンス
2. 表計算ソフトエクセルの基本
3. 表計算ソフトエクセルの使用法
4. 度数分布表の作成とヒストグラムの作成演習
5. 正規分布の特性の理解
6. 正規分布の利用
7. 中間試験
8. 中心極限定理に関するシミュレーション実験
9. 統計的仮説検定の考え方
10. 記述統計量の利用
11. 回帰分析に関する演習
12. 相関分析に関する演習
13. 平均値の差の検定
14. RとRコマンドを利用した統計分析
15. 分散分析の利用方法に関する演習
16. 最終試験

### 【履修上の注意事項】

毎回、情報実習室のパソコンを利用して授業を行いますので、パソコンにログインできるようにID、パスワードなどを用意しておいてください。

### 【評価方法】

中間試験と最終試験で評価します。出席点も考慮します。

### 【テキスト】

特になし。授業時間に配布したプリント、資料にそって授業を進めていきます。

### 【参考文献】

特になし。

## 経営戦略論

担当教員 與那原 建

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## 経営分析

担当教員 清村 英之

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

この講義では、会社が公表する会計データの集め方と、その利用の仕方を解説します。具体的には、実際にインターネット等を通じて入手した実際の会社情報（会計データ）を、様々な分析手法を用いて計算し、それを解釈することによって、会計データの使い方を修得します。

なお、会計データの使い方を学ぶためには、その作り方を知らなければならないので、講義前半では会計データの作り方を解説します。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	経営分析の意義
3	会計情報（会計データ）の集め方
4	貸借対照表の見方
5	損益計算書の見方
6	キャッシュ・フロー計算書の見方
7	会社の全体像をつかむ
8	会社の成長性をつかむ
9	会社の収益力をはかる
10	安全な会社の見分け方
11	会社の社会性を読む
12	会社の資金運用力を見る
13	損益分岐点を計算する
14	会社を総合的に評価する
15	分析をする際の留意点
16	期末テスト

### 【履修上の注意事項】

- ① 「商業簿記Ⅰ」「同Ⅱ」（または「簿記原理Ⅰ」「同Ⅱ」8単位分）を履修済みの学生（またはそれと同等の能力を持つ学生）しか登録できません。
- ② 初回講義に欠席した場合、登録を取り消すこともあります。

### 【評価方法】

出席20%，テスト80%で評価します

### 【テキスト】

使用しません。

### 【参考文献】

森田松太郎『ビジネスゼミナール経営分析入門・第3版』日本経済新聞社。  
田中弘『経営分析：会計データを読む技法』中央経済社。

## 経営分析演習

担当教員 清村 英之

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

この講義では、「経営分析」で学んだ会計データの集め方・利用の仕方を活かして、実際に経営分析を行います。具体的には、受講生各自が分析対象企業を選択し、インターネット等を通じて会社情報（会計データ）を入力し、様々な分析手法を用いて計算し、それを解釈し、レポートにまとめます。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	分析企業の選択
3	会社情報（会計データ）の収集
4	会社の全体像をつかむ：①平均貸借対照表の作成
5	〃 ②平均損益計算書の作成
6	会社の成長性をつかむ：伸び率の計算
7	会社の収益力をはかる：①資本利益率の計算
8	〃 ②売上高利益率の計算
9	〃 ③資本回転率の計算
10	〃 ④損益分岐点の計算
11	安全な会社の見分け方：①短期的な安全性の分析
12	〃 ②長期的な安全性の分析
13	会社の社会性を読む：付加価値の計算
14	会社の資金運用力を見る
15	会社を総合的に評価する
16	レポート提出

### 【履修上の注意事項】

「経営分析」を履修済みの学生しか登録できません。

### 【評価方法】

出席20%，レポート80%で評価します。

### 【テキスト】

使用しません。

### 【参考文献】

森田松太郎『ビジネスゼミナール経営分析入門・第3版』日本経済新聞社。  
田中弘『経営分析：会計データを読む技法』中央経済社。

## 経済原論 I

担当教員 田口 順等

対象学年 1年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

経済学についての入門的・基本的な講義として、ミクロ経済学の分野を中心に講義を行う。ミクロ経済学は経済を構成する個人（家計）や企業の行動について、市場におけるモノやサービスの価格や数量の決定について分析するものである。  
本講義を通じて経済学の基本的な知識や経済学的思考を身に付け、実社会でより合理的に行動できることが期待できる。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	経済学、ミクロ経済学、経済学的思考について
2	需要・供給分析の概要
3	需要曲線と消費者行動①消費者余剰
4	需要曲線と消費者行動②価格差別
5	供給曲線と企業の行動①完全競争市場、機会費用
6	供給曲線と企業行動②短期と長期の概念
7	市場の取引と資源配分
8	不完全競争市場①独占
9	不完全競争市場②市場の失敗（概念）
10	不完全競争市場③市場の失敗（事例）
11	不完全競争市場④不確実性と不完全情報
12	不完全競争市場⑤モラルハザード、インセンティブ
13	消費者の行動①効用
14	消費者の行動②予算制約、最適消費点
15	消費者の行動③財の性質、およびまとめ
16	試験

### 【履修上の注意事項】

配付資料を中心に講義を行うので、各自学習に役立てること。

試験の比率が高いため、単位取得には講義内容を十分に理解する必要がある。出席はもちろんのこと講義中のノート作成や口述部分の記録、復習が不可欠である。

### 【評価方法】

受講態度3割、課題2割、試験5割を原則とする。

進捗状況によって比率は前後するので講義最終回で詳細を発表する。

### 【テキスト】

伊藤元重『入門経済学第4版』日本評論社2015年

### 【参考文献】

石川秀樹『速習！ミクロ経済学—試験攻略入門塾』中央経済社2011年

小暮太一『おちこぼれでもわかるミクロ経済学の本【改訂新版】』マトマ出版2010年

吉本佳生、NHK「出社が楽しい経済学」製作班『出社が楽しい経済学』NHK出版2009年

## 経済原論Ⅱ

担当教員 田口 順等

対象学年 1年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

この講義では、マクロ経済学の基本的な理論の解説を行う。マクロ経済学とは、経済を全体的に、つまり一国や社会全体でとらえることで現実の経済問題、とくに景気や経済成長について分析を行う経済学の分野である。具体的には経済に影響を与える変数（GDP・物価・利率）や経済政策の有効性についての講義をおこなう。景気や経済状況は、企業活動だけでなく就職活動にも影響を与える重大な要素である。マクロ経済学から景気循環や経済状況、日本経済の状況を知ること、景気不景気に自身の行動が対処できるようになることを期待する。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	講義概要、マクロ経済学について
2	マクロ経済学とGDP
3	物価、インフレとデフレ
4	GDPの分解①三面等価
5	GDPの分解②ISバランス
6	財市場の分析①45度線モデル
7	財市場の分析②乗数理論
8	財市場の分析③財政政策とその問題点
9	資産市場①お金の定義、マネーサプライ
10	資産市場②貨幣需要
11	資産市場③金融政策とその有効性
12	マクロ経済政策
13	IS-LM分析①IS曲線、LM曲線
14	IS-LM分析②財政政策と金融政策
15	経済成長理論とまとめ
16	試験

### 【履修上の注意事項】

配付資料を中心に講義を行うので、各自学習に役立てること。

試験の比率が高いため、単位取得には講義内容を十分に理解する必要がある。出席はもちろんのこと講義中のノート作成や口述部分の記録、復習が不可欠である。

### 【評価方法】

受講態度3割、課題2割、試験5割を原則とする。

進捗状況によって比率は前後するので講義最終回で詳細を発表する。

### 【テキスト】

伊藤元重『入門経済学第4版』日本評論社2015年

### 【参考文献】

石川秀樹『速習！マクロ経済学—試験攻略入門塾』中央経済社2011年

小暮太一『おちこぼれでもわかるマクロの本【改訂新版】』マトマ出版2010年

## 原価計算 I

担当教員 木村 眞実

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

本授業では、原価計算の基本的な問題を通じて、「原価計算の考え方」を学ぶことを目的とします。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	第1章 原価計算の意義・目的
3	第2章 原価の概念
4	第3章 原価の費目別計算
5	第4章 原価の部門別計算
6	練習問題
7	第5章 単純総合原価計算
8	練習問題
9	第6章 工程別総合原価計算
10	練習問題
11	第7章 組別総合原価計算
12	練習問題
13	第8章 個別原価計算
14	練習問題
15	これまでの復習
16	試験

### 【履修上の注意事項】

工業簿記 I を履修済み、または日商簿記検定試験2級レベルの知識があるほうが望ましいです。

### 【評価方法】

定期試験70%、平常点（小テスト・宿題等）30%

### 【テキスト】

谷武幸編著『エッセンシャル原価計算』中央経済社

### 【参考文献】



## 原価計算Ⅱ

担当教員 木村 眞実

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

本授業では、原価計算の基本的な問題を通じて、「原価計算の考え方」を学ぶことを目的とします。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	第8章までの復習
3	第9章 標準原価計算と標準原価の設定
4	練習問題
5	第10章 原価管理と原価差異分析
6	練習問題
7	第11章 直接原価計算
8	練習問題
9	第12章 意思決定の差額分析
10	練習問題
11	第13章 ABC/ABM
12	練習問題
13	第14章 品質原価計算
14	練習問題
15	これまでの復習
16	試験

## 【履修上の注意事項】

工業簿記Ⅰを履修済み、または日商簿記検定試験2級レベルの知識があるほうが望ましいです。

## 【評価方法】

定期試験70%、平常点（小テスト・宿題等）30%

## 【テキスト】

後日、指定します。

## 【参考文献】

## 工業簿記 I

担当教員 木村 眞実

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

本授業では、日商簿記検定試験2級工業簿記を意識し、工業簿記の問題を概ね解答できるようになることを目的としています。

## 【授業の展開計画】

工業簿記 I・IIを通じて、日商簿記検定試験2級工業簿記の範囲を学習します。授業ではテキストで解説を行い、トレーニングで問題に取り組みます。なお、工業簿記 I と II には、前期に工業簿記 I と II を開講する授業と、前期に工業簿記 I を後期に工業簿記 II を開講する授業があります。短期集中の学習を希望する方（前期に一通り学習を終えたい方、11月の検定試験受験を予定している方等）には前期開講の授業、長期での学習を希望する方等には通年開講の授業をお勧めします。

週	授 業 の 内 容
1	テーマ1工業簿記の基礎
2	テーマ2工業簿記の勘定連絡
3	テーマ3材料費（I）
4	テーマ4材料費（II）
5	テーマ5労務費（I）
6	テーマ6労務費（II）
7	テーマ7経費
8	テーマ8個別原価計算（I）
9	テーマ8個別原価計算（I）つづき 製造間接費の予定配賦
10	テーマ9個別原価計算（II）
11	テーマ10部門別個別原価計算（I）
12	テーマ10部門別個別原価計算（I）つづき 第2次集計
13	テーマ11部門別個別原価計算（II）
14	テーマ11部門別個別原価計算（II）つづき 製造部門費の予定配賦
15	これまでの復習
16	試験

## 【履修上の注意事項】

基礎知識：簿記で学習した「振替仕訳」を理解していること。持ち物：テキスト・トレーニング（無いと授業が楽しくありません）、電卓（12桁以上）。※本授業の履修を決めた方は、第1回の授業に間に合うように、テキスト・トレーニングを、早く入手して下さい。その他：本授業によって、日商簿記検定試験2級工業簿記レベルの問題を概ね解答できるようになりますが、2級「合格」のためには自主学習が必要です。

## 【評価方法】

定期試験70%、平常点（小テスト・宿題等）30%

## 【テキスト】

- ・TAC簿記検定講座『合格テキスト日商簿記2級工業簿記 ※最新版』TAC出版
- ・TAC簿記検定講座『合格トレーニング日商簿記2級工業簿記 ※最新版』TAC出版

## 【参考文献】

- ・滝澤ななみ『簿記の教科書日商2級 工業簿記』TAC出版
- ・TAC簿記検定講座『日商簿記2級 網羅型完全予想問題集』TAC出版

## 工業簿記Ⅱ

担当教員 木村 眞実

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 前期・後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

本授業では、日商簿記検定試験2級工業簿記を意識し、工業簿記の問題を概ね解答できるようになることを目的としています。

## 【授業の展開計画】

工業簿記Ⅰ・Ⅱを通じて、日商簿記検定試験2級工業簿記の範囲を学習します。授業ではテキストで解説を行い、トレーニングで問題に取り組みます。なお、工業簿記ⅠとⅡには、前期に工業簿記ⅠとⅡを開講する授業と、前期に工業簿記Ⅰを後期に工業簿記Ⅱを開講する授業があります。短期集中の学習を希望する方（前期に一通り学習を終えたい方、11月の検定試験受験を予定している方等）には前期開講の授業を、長期での学習を希望する方等には通年開講の授業をお勧めします。

週	授 業 の 内 容
1	テーマ12総合原価計算（Ⅰ）
2	テーマ13総合原価計算（Ⅱ）
3	テーマ13総合原価計算（Ⅱ）つづき 直接材料の投入方法
4	テーマ14総合原価計算（Ⅲ）
5	テーマ14総合原価計算（Ⅲ）つづき 減損・先入先出法
6	テーマ15総合原価計算（Ⅳ）
7	テーマ16総合原価計算（Ⅴ）
8	テーマ17財務諸表
9	テーマ18標準原価計算（Ⅰ）
10	テーマ19標準原価計算（Ⅱ）
11	テーマ20標準原価計算（Ⅱ）つづき 製造間接費差異の分析
12	テーマ20直接原価計算（Ⅰ）
13	テーマ21直接原価計算（Ⅱ）
14	テーマ21直接原価計算（Ⅱ）つづき 原価の固定分解
15	テーマ22本社工場会計
16	試験

## 【履修上の注意事項】

基礎知識：簿記で学習した「振替仕訳」を理解していること。持ち物：テキスト・トレーニング（無いと授業が楽しくありません）、電卓（12桁以上）。※本授業の履修を決めた方は、第1回の授業に間に合うように、テキスト・トレーニングを、早く入手して下さい。その他：本授業によって、日商簿記検定試験2級工業簿記レベルの問題を概ね解答できるようになりますが、2級「合格」のためには自主学習が必要です。

## 【評価方法】

定期試験70%、平常点（小テスト・宿題等）30%

## 【テキスト】

- ・TAC簿記検定講座『合格テキスト日商簿記2級工業簿記 ※最新版』TAC出版
- ・TAC簿記検定講座『合格トレーニング日商簿記2級工業簿記 ※最新版』TAC出版

## 【参考文献】

- ・滝澤ななみ『簿記の教科書日商2級 工業簿記』TAC出版
- ・TAC簿記検定講座『日商簿記2級 網羅型完全予想問題集』TAC出版

## 広告論

担当教員 高嶺 直

対象学年 3年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

企業がいかに素晴らしい製品を提供したとしても、そのことを消費者が知らなければ販売に結びつきません。また、製品の特徴を正しく理解させなければ市場での競争優位を確保することはできません。企業にとって市場とのコミュニケーションは重要なものです。本講義は、マーケティング戦略におけるプロモーション（広告・SPを中心に）について見ていきます。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	広告とは何か
3	セールス・プロモーションとは何か
4	企業のプロモーション戦略
5	企業の価格・ブランド戦略
6	広告会社の役割と機能①
7	広告会社の役割と機能②
8	プロモーション戦略の立案①
9	プロモーション戦略の立案②
10	媒体計画と表現計画（クリエイティブ）
11	消費者心理を活用した広告・販売テクニック①（事例紹介）
12	消費者心理を活用した広告・販売テクニック②（事例紹介）
13	広告関連法規と規制
14	マスメディア・広告効果研究
15	講義のまとめ
16	期末試験

### 【履修上の注意事項】

毎回出席をとります。その時点で教室にいない場合は欠席となります。  
マーケティング論、セールスプロモーションを履修している学生が望ましい。

### 【評価方法】

期末試験(70%) レポート(15%) 受講態度(15%) 出席状況などを総合評価とします。

### 【テキスト】

テキストは使用せず、必要に応じて講義資料を配布します。

### 【参考文献】

現代広告論（岸志津江他著）有意閣アルマ  
新しい広告（嶋村和恵他著）株式会社電通  
現代のマーケティングの構図（高宮城朝則他著）嵯峨野書院

## 小売商業論 I

担当教員 高嶺 直

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

本講義は、学生の皆さんが日々利用している小売業の基本的役割から時代環境の変化とともに進化していく小売業について見ていきます。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	小売業とは何か
3	日本の小売業の構造と変化
4	流通機構における小売業の役割
5	小売業と国際化
6	流通経路における小売業のポジショニング
7	主要商品別流通経路の基本知識
8	流通経路における卸売業のポジショニング
9	メーカーの流通経路政策の基本的役割
10	組織小売業の種類と特徴①
11	組織小売業の種類と特徴②
12	チェーンストアの基本的知識
13	チェーンオペレーションとは
14	販売形態の種類と特徴
15	講義のまとめ
16	期末試験

## 【履修上の注意事項】

毎回出席をとる。その時点で教室にいない場合は欠席となります。

## 【評価方法】

期末試験（70%）レポート（15%）受講態度（15%）出席状況などを総合評価する。

## 【テキスト】

テキストは使用せず、必要に応じて講義資料を配布する。

## 【参考文献】

基礎から学ぶ流通の理論と政策（番場博之偏著）八千代出版  
販売士検定試験3級ハンドブック（日本商工会議所、全国商工会連合会編）㈱キャリアック

## 小売商業論Ⅱ

担当教員 高嶺 直

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

本講義は、学生の皆さんが日々利用している小売業の基本的役割から時代環境の変化とともに進化していく小売業について見ていきます。講義後半では、店舗形態別小売業についてグループワークを行い、発表してもらいます。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	店舗形態別小売業の基本的役割
3	商業集積の基本的役割と仕組み
4	マーケティングの概念と体系
5	マーケティング・コンセプトの変遷
6	マーケティング戦略の立案
7	4P's (製品、価格、流通、プロモーション)
8	流通政策と体系①
9	流通政策と体系②
10	流通政策と街づくり①
11	流通政策と街づくり②
12	グループ発表①
13	グループ発表②
14	グループ発表③
15	グループ発表④
16	

## 【履修上の注意事項】

毎回出席をとります。その時点で教室にいない場合は欠席となります。

## 【評価方法】

課題への取り組み(90%)受講態度(10%)出席状況などを総合評価します。

## 【テキスト】

テキストは使用せず、必要に応じて講義資料を配布します。

## 【参考文献】

基礎から学ぶ流通の理論と政策 (番場博之編著) 八千代出版  
販売士検定3級ハンドブック (日本商工会議所、全国商工会連合会編) ㈱キャリアック

## 国際関係論

担当教員 安座真 喜松

対象学年 3年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

この講義では、第二次大戦後の国際政治経済の歴史や構造について、国際政治学と国際経済学の学際的（言葉を換えて言えば、重なり合う部分の）視点から勉強していこうとするものである。

この講義は、国際関係学の初歩的および基本的なことを勉強する。従って、この講義を理解するためには国際関係の専門的な知識を必ずしも必要としない。この講義はいわば国際関係論の「入門編」であり、特にこれまで政治学やその他国際関係を専門的に勉強したことのない人を対象としている。

### 【授業の展開計画】

1. 受講申請表 受理・取り消し  
講義紹介および講師紹介
2. 序論 国際関係とは  
分析のレベル  
無政府状態
3. 国際関係の諸理論
4. 各論 国際社会の活動主体  
国家  
国際組織  
IGO N I G O  
国連 多国籍企業
5. EU
6. 国家下位組織
7. 冷戦
8. ベルリン問題 (ビデオ)
9. 朝鮮戦争 (ビデオ)
10. 冷戦の終焉 (ビデオ)  
ポーランド民主革命
11. 軍拡\*軍縮
12. 米ソミサイル開発競争 (ビデオ)
13. 南北問題  
人口問題 人口爆発の衝撃 (ビデオ)
14. 学期末試験

### 【履修上の注意事項】

「抽選となった場合は、\*\*学科を優先し、その後他学科を4年次より優先し抽選する予定」

### 【評価方法】

成績は上記の学期末試験に出席率を加味し次のように決定される。

100-90点 優 90-80点 良 80-60点 可 60点以下 不可

\*ただし、試験の結果が優/良、良/可、可/不可等のボーダーラインある場合は出席率を加味して最終的な成績が与えられる。

### 【テキスト】

はじめて学ぶ国際関係」高瀬淳一著 実務教育出版、2006)

。

### 【参考文献】

初瀬龍平・他共編「国際関係キーワード」（有斐閣、1997）、他の参考書については授業中に適宜紹介する

## 国際経営論 I

担当教員 天野 敦央

対象学年 3年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

年間テーマを「中国経営」とする。本講義は、通年科目（全年科目）合計4.00単位に相当する。外国研究にあつては、国内研究と同様に、体系的に知識把握することが比較的有効であると思われる。たとえば経営管理を理解したいのであれば、①生産管理、②労働管理、③販売管理、④財務管理、および⑤経営組織といったような諸部分にそつて把握していくのである。このことは、どこの国の経済・経営を研究する場合にも、応用できることといえよう。（なお各学期の初回講義(4,9月)には必ず出席し、登録手続を行なってください。本科目は面談による抽選科目です。登録手続が不備だと正式登録・採点・評価をされないことがあります。）

### 【授業の展開計画】

本講義では、中国本土（中華人民共和国）の工場管理を例にとり、外国経営研究にとりくんでいく。東側国家や、発展途上国に特有の事象についても言及したい。

- 1 講義のすすめ方、評価のしかた
- 2 経営・企業概念
- 3 外国経営研究
- 4 中国経営研究
- 5 経済回復期
- 6 第1次五カ年計画の時期
- 7 大躍進の時期
- 8 経済調整政策の時期
- 9 プロレタリア文化大革命の時期
- 10 第4次五カ年計画の時期
- 11 華国鋒政権の時期
- 12 経済改革政策への着手期
- 13 経済改革政策の停滞期
- 14 まとめ
- 15 講評
- 16 (予備日)

### 【履修上の注意事項】

(注意事項)

開講時期に指示する。開講日（4月・9月）には必ず出席し、登録手続を行ってください。

(評価方法)

出席点15パーセント、平常点(発言・質問・課題・ショートテストの達成度等)85パーセントの、計100パーセントをめどに、最終的な評価を決定する。

### 【評価方法】

### 【テキスト】

(テキスト) 未定

(参考文献) 小川英次ほか(編)『経営学の基礎知識』有斐閣、伊丹敬之ほか『ゼミナール経営学入門』日本経済新聞社、芝川林也(編)『経営学演習』同文館。

### 【参考文献】



## 国際経営論Ⅱ

担当教員 天野 敦央

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

年間テーマを「中国経営」とする。本講義は、通年科目（全年科目）合計4.00単位に相当する。

外国研究にあつては、国内研究と同様に、体系的に知識把握することが比較的有効であると思われる。たとえば経営管理を理解したいのであれば、①生産管理、②労働管理、③販売管理、④財務管理、および⑤経営組織といったような諸部分にそつて把握していくのである。このことは、どこの国の経済・経営を研究する場合にも、応用できることといえよう。（なお各学期の初回講義(4,9月)には必ず出席し、登録手続を行なってください。本科目は面談による抽選科目です。登録手続が不備だと正式登録・採点・評価をされないことがあります。）

## 【授業の展開計画】

(授業の展開計画)

本講義では、中国本土（中華人民共和国）の工場管理を例にとり、外国経営研究にとりくんでいく。東側国家や、発展途上国に特有の事象についても言及したい。

(回数 内容)

- 1 6 経営管理原則
- 1 7 内部経営管理組織
- 1 8 上級経営管理組織
- 1 9 経営管理制度（1）
- 2 0 経営管理制度（2）
- 2 1 国営工場の生産管理
- 2 2 国営工場の労働管理
- 2 3 国営工場の販売管理
- 2 4 国営工場の財務管理
- 2 5 企業形態
- 2 6 工場におけるイデオロギー的活動
- 2 7 工場における政治活動
- 2 8 教材学習（1）
- 2 9 教材学習（2）
- 3 0 教材学習（3）・ショートテスト
- 3 1 [予備日]

## 【履修上の注意事項】

(注意事項)

開講時期に指示する。

(評価方法)

出席点15パーセント、平常点(発言・質問・課題・ショートテストの達成度等)85パーセントの、計100パーセントをめどに、最終的な評価を決定する。

## 【評価方法】

## 【テキスト】

(テキスト) 未定

(参考文献) 小川英次ほか(編)『経営学の基礎知識』有斐閣、伊丹敬之ほか『ゼミナール経営学入門』日本経済新聞社、芝川林也(編)『経営学演習』同文館。

## 【参考文献】

## 国際経済学

担当教員 仲地 健

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

世界的に進展している経済活動のグローバル化の現状を把握し、その背後にあるメカニズムを理解するための国際経済学の基礎的理論を学習し習得すること。

### 【授業の展開計画】

本講義では、経済活動のグローバル化が進展している状況を把握しながら、国際経済学の基礎知識を理論的に講義する。前半では、国際貿易の基礎理論を中心に講義する。後半では、経済政策の効果について学ぶ。

週	授 業 の 内 容
1	イントロダクション
2	国際貿易と日本の経済成長①
3	国際貿易と日本の経済成長②
4	貿易の基礎理論① 貿易の基本的メカニズム
5	貿易の基礎理論② 比較優位と絶対優位・為替レート調整
6	貿易の基礎理論③ ヘクシャー＝オリーの命題、プロダクト・サイクル理論、雁行形態論
7	貿易政策と経済厚生① 消費者余剰と生産者余剰、輸入関税、輸入割当
8	貿易政策と経済厚生② 輸出自主規制、輸出税、輸出補助金
9	為替レートの決定①
10	為替レートの決定②
11	IS-LM分析① IS曲線とLM曲線
12	IS-LM分析② 固定相場制における財政・金融政策
13	IS-LM分析③ 変動相場制における財政・金融政策
14	ポリシーミックス
15	まとめ
16	期末試験

### 【履修上の注意事項】

私語は厳禁。

### 【評価方法】

試験結果で評価する。

### 【テキスト】

特に指定しない。

### 【参考文献】

その都度紹介する。

## コンピュータ会計

担当教員 鶴池 幸雄

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

商業簿記を通して、学習、理解した企業活動の基礎的な簿記処理をコンピュータを通じた処理を実践し現代の企業活動を系統的に処理する能力を高める

### 【授業の展開計画】

「弥生会計」ソフトを使い、個別販売業の日常における会計処理とコンピュータ入力の実践を行い、パソコンを利用した会計処理、及びその利用法を学習します。

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	企業活動と会計処理
3	会計ソフトの操作と会計処理
4	現預金、売上の会計処理
5	仕入、経費の会計処理
6	人件費の会計処理
7	日常的処理と試算表の作成
8	企業に関わる税の会計処理
9	日常活動の入力処理と試算表の作成①
10	日常活動の入力処理と試算表の作成②
11	決算手続きと会計処理
12	月次活動の入力処理と財務諸表の作成①
13	月次活動の入力処理と財務諸表の作成②
14	会計データの新規作成
15	実践的データ処理と財務諸表の作成
16	

### 【履修上の注意事項】

商業簿記Ⅰ、商業簿記Ⅱを履修したものを前提とします。

### 【評価方法】

講義への参加、課題の提出により評価します。

### 【テキスト】

コンピュータ会計基本テキスト 実教出版  
 コンピュータ会計基本問題集 実教出版

### 【参考文献】

## コンピュータ会計

担当教員 -上原 香代子

対象学年 2年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

会計ソフト（弥生会計ソフト）の演習を通して、現代の会計実務の基本を学習する。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	オリエンテーション
2	企業活動と会計処理
3	会計ソフトの操作と基礎知識 1 電子会計データの流れ
4	会計ソフトの操作と基礎知識 2 導入から科目設定・変更
5	会計ソフトの操作と基礎知識 3 補助科目の設定ほか
6	会計データの入力 1 現金・預金
7	会計データの入力 2 仕入・売上
8	会計データの入力 3 経費・その他の債権債務
9	会計データの入力 4 人件費・税
10	会計データの入力 5 証憑にもとづくデータ入力
11	試算表の見方と残高確認
12	月次決算処理 1
13	月次決算処理 2
14	会計データの入力練習 1
15	会計データの入力練習 2
16	確認試験

### 【履修上の注意事項】

基本的な簿記の知識が必要です。

### 【評価方法】

確認試験（40%）と課題の提出（30%）、出席状況等（30%）で総合評価します。

### 【テキスト】

『コンピュータ会計基本テキスト 平成27年度版』 実教出版  
 『コンピュータ会計基本問題集 平成27年度版』 実教出版

### 【参考文献】

『電子会計 実務検定試験 公式ガイドブック』初級・中級 日本商工会議所編集

## サービスマーケティング

担当教員 一親泊 元彦

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

サービスとは何か。その本質に迫る。更に、サービスを越えた付加価値としてのホスピタリティについても学んでいく。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス（講義概要、受講の仕方、ゴール設定）
2	サービスとは何か
3	付加価値としてのサービス
4	サービスと顧客満足
5	事例紹介及びその補足・解説 1
6	事例紹介及びその補足・解説 2
7	事例紹介及びその補足・解説 3
8	サービスの今日的課題・テーマ
9	企業経営におけるサービスの位置づけ
10	サービスと人材育成
11	差別的要因としてのサービスとは
12	サービスを越えた付加価値としてのホスピタリティとは何か
13	ホスピタリティと顧客満足
14	サービスの将来展望
15	講義のまとめ
16	学期末試験

### 【履修上の注意事項】

出席を重視する。毎回、フィードバックペーパーを提出してもらう。

### 【評価方法】

出席状況、受講態度、課題・レポート等の提出及びその内容、学期末試験等を総合的に判断して評価をする。

### 【テキスト】

特に指定はありません。必要に応じて講義の際にプリント・レジュメ等を配布する。

### 【参考文献】

講義の際に、紹介します。

## 財務会計Ⅰ

担当教員 鶴池 幸雄

対象学年 3年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

現行の公表会計制度は、企業の一定時点の財政状態や一期間の経営成績並びに資金フローの状態を財務諸表の利用によって外部の利害関係者に報告することを目的としている。このような財務諸表によって企業のどのような活動が写像されているかを理解するためには、企業の資本活動が、会計システムという媒介によって、どのようにとらえられているかを理解することが本講のねらいである。

### 【授業の展開計画】

本講義では、企業が作成する財務諸表について、どのような企業活動が前提にあり、これがどのような考え方に基づいて認識、測定、記録、表示されているかについての学生の理解を深めることにする。そこでは我が国の会計原則の規範である「企業会計原則」を損益計算書を基本とし、当該財務諸表によってもたらされる企業活動情報の総合的な理解を図ることとする。

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	会計主体論
3	会計公準論
4	企業会計原則と会社法
5	企業会計の一般原則Ⅰ
6	企業会計の一般原則Ⅱ
7	損益計算書概論
8	収益・費用の認識と測定Ⅰ
9	収益・費用の認識と測定Ⅱ
10	収益・費用の認識と測定Ⅲ
11	費用と収益の対応
12	営業損益計算
13	期間業績計算
14	包括利益計算
15	損益計算書総論
16	試験

### 【履修上の注意事項】

商業簿記Ⅱ、会計学を履修済みであることが望ましい。

### 【評価方法】

授業への参加姿勢、試験、レポート等を総合的に評価する。

### 【テキスト】

『財務会計 最新版』 広瀬 義州 中央経済社

### 【参考文献】

## 財務会計Ⅱ

担当教員 鶴池 幸雄

対象学年 3年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

現行の公表会計制度は、企業の一定時点の財政状態や一期間の経営成績並びに資金フローの状態を財務諸表の利用によって外部の利害関係者に報告することを目的としている。このような財務諸表によって企業のどのような活動が写像されているかを理解するためには、企業の資本活動が、会計システムという媒介によって、どのようにとらえられているかを理解することが本講のねらいである。

### 【授業の展開計画】

本講義では、企業が作成する財務諸表について、どのような企業活動が前提にあり、これがどのような考え方に基づいて認識、測定、記録、表示されているかについての学生の理解を深めることにする。そこでは我が国の会計原則の規範である「企業会計原則」、貸借対照表を基本とし、企業グループ会計の視点を取り入れ、財務諸表によってもたらされる企業活動情報の総合的な理解を図ることにする。

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	貸借対照表概論
3	貸借対照表の分類基準
4	流動資産の会計処理Ⅰ
5	流動資産の会計処理Ⅱ
6	固定資産の会計処理Ⅰ
7	固定資産の会計処理Ⅱ
8	繰延資産の会計処理
9	負債の会計処理
10	純資産の部の会計処理
11	連結財務諸表Ⅰ（概論）
12	連結財務諸表Ⅱ（資本連結）
13	連結財務諸表Ⅲ（P/L、B/Sの作成）
14	連結財務諸表Ⅳ（連結財務諸表の利用）
15	試験
16	

### 【履修上の注意事項】

商業簿記Ⅱ、会计学、財務会計Ⅰを履修済みであることが望ましい。

### 【評価方法】

授業への参加姿勢、試験、レポート等を総合的に評価する

### 【テキスト】

『財務会計 最新版』 広瀬 義州 中央経済社

### 【参考文献】

## 資金会計

担当教員 鶴池 幸雄

対象学年 3年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

今日、企業の実態を把握するための財務諸表のひとつとしてキャッシュ・フロー計算書が導入されている。これは、企業活動を総括的な資本活動だけではなく、「資金的」な視点から把握することの重要性の表れである。これにより、企業の「資金」が、どのような企業活動によって生み出され、また費消されているかを理解することが可能となる。企業内の資金の動きを理解し、より多角的に企業活動の把握を行うことが本講のねらいである。

### 【授業の展開計画】

本講義では、キャッシュ・フロー計算書を基本として企業資金活動がどのようにして会計上把握されるかを見ると同時に、キャッシュ・フロー計算が一期間の企業実体のフロー表示としてどのような重要性を持ちうるかを、実現損益計算によってもたらされる企業活動情報との比較を通じて多角的に考察していくことにする。そのことにより、企業の利害関係者に対する会計情報の果たす役割について学生のより深い理解を進めることにする。

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	資金会計概論
3	キャッシュ・フロー計算Ⅰ(概論)
4	キャッシュ・フロー計算Ⅱ(キャッシュ・フロー計算書の作成①)
5	キャッシュ・フロー計算Ⅲ(キャッシュ・フロー計算書の作成②)
6	キャッシュ・フロー計算Ⅳ(キャッシュ・フロー計算書の構造)
7	損益情報とキャッシュ・フロー計算書情報の比較
8	キャッシュ・フロー情報の利用(ディスカунティッド・キャッシュ・フロー)
9	キャッシュ・フロー情報の利用(ネット・プレゼント・バリュー)
10	キャッシュ・フロー情報の利用(キャッシュ・フロー計算書による企業分析)
11	外貨建資金取引の会計処理Ⅰ
12	外貨建資金取引の会計処理Ⅱ
13	金融資金取引の会計処理(リース取引)
14	金融資金取引の会計処理(デリバティブ取引)
15	キャッシュ・フローと企業会計
16	試験

### 【履修上の注意事項】

財務会計Ⅰを履修済みであることが望ましい。

### 【評価方法】

授業への参加、試験、レポートを総合して評価を行う

### 【テキスト】

受講時に指示する

### 【参考文献】



## 市場調査演習

担当教員 一饒平名 知也

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

市場調査は、企業もしくは組織におけるマーケティングの意志決定を支援するために行う、調査・実験のことである。本講義では実際に調査を行い、前期で学んだ調査手法によって得られた情報を元に、実際にどのように新製品開発に生かされるのか、また既存製品の改良、流通ルートの選択、広告内容の決定などにも利用されるかを検証する。

### 【授業の展開計画】

- 1・2週目 演習オリエンテーション
- 2・3週目 定量調査の方法
- 3・4週目 定性調査の方法
- 5・6週目 調査対象者の選定と調査票の設計
- 7・8週目 調査の実査
- 9・10週目 調査の集計と分析
- 11・12週目 調査結果とプレゼンテーション 1
- 13・14週目 調査結果とプレゼンテーション 2
- 15週目 まとめ
- 16週目 テスト

### 【履修上の注意事項】

- a. 出席を重視
- b. 授業中の携帯電話、飲食、私語、迷惑行為等は他の学生の迷惑となるので退出してもらおう

### 【評価方法】

出席、発表、レポート、テストを総合的に評価する

### 【テキスト】

開講時に指定します

### 【参考文献】

マーケティング戦略 : 有斐閣アルマ 和田充夫編著

## 市場調査総論

担当教員 一饒平名 知也

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

市場調査は、企業もしくは組織におけるマーケティングの意志決定を支援するために行う、調査・実験のことである。市場調査によって得られた情報は、新製品開発のプロセスで利用されることが多いが、既存製品の改良、流通ルートの選択、広告内容の決定などにも利用される。本講義では、例題やプリントを用いて市場調査の基本を学び、後期の市場調査演習に向けた準備を行う。

### 【授業の展開計画】

1・2週目	授業オリエンテーション・マーケティングの基礎
2・3週目	マーケティングにおける市場調査の意義
3・4週目	市場調査の概要
5・6週目	市場調査のケーススタディー1
7・8週目	市場調査のケーススタディー2
9・10週目	調査手法1
11・12週目	調査手法2
13・14週目	市場調査の課題
15週目	まとめ
16週目	テスト

### 【履修上の注意事項】

- 出席を重視
- 授業中の携帯電話、飲食、私語、迷惑行為等は他の学生の迷惑となるので退出してもらおう

### 【評価方法】

出席、発表、レポート、テストを総合的に評価する

### 【テキスト】

開講時に指定します

### 【参考文献】

マーケティング戦略 : 有斐閣アルマ 和田充夫編著

## 商業史

担当教員 宮森 正樹

対象学年 2年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

商業及びマーケティングの歴史を通して、現在の企業・商業を考える。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	オリエンテーション
2	商業の歴史
3	マーケティングの歴史
4	企業の生い立ち・歴史研究 1
5	企業の生い立ち・歴史研究 2
6	企業の生い立ち・歴史研究 3
7	企業の生い立ち・歴史研究 4
8	企業の生い立ち・歴史研究 5
9	企業の生い立ち・歴史研究 6
10	企業の生い立ち・歴史研究 7
11	企業の生い立ち・歴史研究 8
12	企業の生い立ち・歴史研究 9
13	企業の生い立ち・歴史研究 10
14	ケーススタディ 1
15	ケーススタディ 2
16	試験

### 【履修上の注意事項】

出席を重視する。おしゃべりをする者は退出してもらいます。

### 【評価方法】

期末試験、豆テスト、出席、受講態度、社会人レポート、ビデオレポートにより総合的に判断する。

### 【テキスト】

授業で指定する。

### 【参考文献】

授業で指定する。

## 商業簿記 I

担当教員 一外間 礼子

対象学年 1年

単位区分 必

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 4

### 【授業のねらい】

簿記を初めて学習する人達が、簿記を正しく、かつ、楽しみながら理解できるように、簿記のシステムを基本原理・原則に基づいて分かりやすく解説しながら講義を進めて行く。

商業簿記 I は、複式簿記の基本原理を扱っており、簿記会計の基礎となる教科である。ゆえに、「なぜそうなるのか。」「どうして、こうするのか。」常に考えながら、複式簿記の原理・原則を学ぶ講義としたい。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容	週	授 業 の 内 容
1	複式簿記の意義と目的	17	売上帳
2	資産・負債・純資産	18	商品有高帳
3	貸借対照表	19	売掛金・買掛金元帳
4	収益・費用と損益計算書	20	手形
5	取引と勘定	21	手形記入帳
6	仕訳・転記	22	その他の債権・債務
7	仕訳帳	23	有価証券
8	元帳	24	固定資産
9	試算表	25	資本金と引出金
10	精算表	26	税金
11	決算	27	決算整理
12	総合問題	28	精算表
13	中間まとめ	29	帳簿決算
14	現金・現金過不足の処理	30	財務諸表の作成
15	預金の処理	31	期末テスト
16	商品売買の処理（仕入帳）		

### 【履修上の注意事項】

出席重視、あせらず、コツコツ学ぶ姿勢

### 【評価方法】

授業への参加度・テスト等により総合的に評価する。

### 【テキスト】

『簿記の技法とシステム』同文館出版

### 【参考文献】

開講時に指定する。

## 商業簿記 I

担当教員 鶴池 幸雄

対象学年 1年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 4

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

ビジネスの基礎として、企業の日常的活動を認識、測定、記録、報告を行う会計システムについての基礎的な理解を涵養する。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容	週	授 業 の 内 容
1	簿記の基礎	17	売掛金・買掛金の記帳
2	資産・負債・資本と貸借対照表	18	その他債権債務①
3	収益・費用と損益計算書	19	その他債権債務②
4	取引と勘定科目	20	手形取引①
5	取引要素の結合関係	21	手形取引②
6	仕訳①	22	手形取引③
7	仕訳②	23	有価証券
8	勘定口座と元帳	24	固定資産と減価償却
9	試算表	25	資本金と引出金
10	精算表	26	決算整理①
11	決算	27	決算整理②
12	現金・当座預金	28	決算整理③
13	小口現金	29	決算整理④
14	商品売買の記帳①	30	試験 I
15	商品売買の記帳②	31	試験 II
16	商品売買の記帳③		

## 【履修上の注意事項】

簿記による企業の記録は、ビジネスのツールとして非常に重要であるため、これを間違いなく行うことが出来るように、復習を必ず行いマスターしてください。

## 【評価方法】

小テスト、総合試験の点数に基づいて評価します。

## 【テキスト】

開講時に指示します。

## 【参考文献】

## 商業簿記 I

担当教員 大城 建夫

対象学年 1年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 4

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## 商業簿記 I

担当教員 清村 英之

対象学年 1年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 4

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

会社の活動を記録し、計算・整理する技術を簿記といいます。簿記を行うことによって、会社は自己の財産を管理し、経営成績（いくらもうかったか）と財政状態（財産や借金がいくらあるか）を知ることができます。

この講義では、取引の仕訳から元帳への転記、試算表・精算表・財務諸表の作成にいたる簿記一巡の手続を解説します。簿記を十分に理解するためには、数多くの練習問題を解くことが必要です。したがって、テキストやプリントの練習問題を中心に講義を進めます。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容	週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス	17	売掛金と買掛金
2	企業の簿記	18	手形
3	資産・負債・純資産と貸借対照表	19	手形
4	収益・費用と損益計算書	20	その他の債権・債務
5	取引と勘定	21	有価証券
6	仕訳と転記	22	有価証券
7	仕訳と転記	23	固定資産
8	試算表	24	固定資産
9	精算表	25	資本金と引出金
10	決算（その1）	26	決算（その2）
11	決算（その1）	27	決算（その2）
12	財務諸表の作成	28	決算（その2）
13	現金と預金	29	決算（その2）
14	現金と預金	30	決算（その2）
15	商品売買	31	期末テスト
16	商品売買		

## 【履修上の注意事項】

初回講義に欠席した場合、登録を取り消すこともあります（2年次以上）。

## 【評価方法】

出席20%，テスト80%で評価します。

## 【テキスト】

清村英之『簿記が基礎からわかる本－中級レベルまで』同文館出版。

## 【参考文献】

渡部裕亘他『新検定簿記ワークブック 3級／商業簿記』中央経済社。

## 商業簿記Ⅱ

担当教員 一外間 礼子

対象学年 1年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 4

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

「商業簿記Ⅰ」で学んだ簿記の基礎を踏まえ、特殊商品売買・株式会社会計・本支店会計など、さらに進んだ簿記システム理論と記帳技術を講義する。複式簿記を基に作成された会計情報は、企業の経営者や株主・債権者等にさまざまな重要な判断材料を提供している。ゆえに、企業は簿記会計の知識を有した人材を強く求めている。多数の学生が簿記検定にチャレンジすることを望む。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容	週	授 業 の 内 容
1	簿記の基本原理復習	17	本支店貸借対照表の合併
2	貸倒引当金（洗読法）	18	本支店損益計算書の合併
3	減価償却（間接法）	19	特殊仕訳帳（現金出納帳）
4	有価証券の評価替	20	当座預金出納帳
5	費用・収益の繰延べ	21	仕入帳
6	費用・収益の見越し	22	売上帳
7	精算表	23	伝票会計
8	帳簿決算	24	株式会社の資本
9	財務諸表の作成	25	繰延資産
10	未着商品・委託販売・割賦販売	26	剰余金・損失の処理
11	手形の更改・不渡手形	27	社債の発行
12	荷為替手形・自己受為替手形	28	社債の償還
13	固定資産の売却・訂正仕訳	29	税金
14	損益計算書（2区分）	30	総合問題
15	本支店会計取引	31	期末テスト
16	中間まとめ		

## 【履修上の注意事項】

出席重視、あせらず、コツコツ学ぶ姿勢

## 【評価方法】

授業への参加度・テスト等により総合的に評価する。

## 【テキスト】

『簿記の技法とシステム』同文館出版

## 【参考文献】

開講時に指定する。



## 商業簿記Ⅱ

担当教員 清村 英之

対象学年 1年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 4

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

この講義では、「商業簿記Ⅰ」で学んだ簿記の基礎を踏まえ、特殊商品売買、株式会社の会計、本支店会計など、一歩進んだ簿記の手続を解説します。簿記を十分に理解するためには、数多くの練習問題を解くことが必要です。したがって、テキストやプリントの練習問題を中心に講義を進めます。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容	週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス	17	決算
2	諸取引の処理：銀行勘定調整表	18	決算
3	諸取引の処理：特殊商品売買	19	決算
4	諸取引の処理：特殊商品売買	20	財務諸表の作成
5	諸取引の処理：有価証券	21	財務諸表の作成
6	諸取引の処理：手形	22	財務諸表の作成
7	諸取引の処理：手形	23	財務諸表の作成
8	諸取引の処理：有形固定資産	24	本支店会計：本支店間取引
9	諸取引の処理：無形固定資産	25	本支店会計：本支店間取引
10	株式会社の会計：繰延資産	26	本支店会計：合併財務諸表の作成
11	株式会社の会計：純資産	27	本支店会計：合併財務諸表の作成
12	株式会社の会計：合併・買収	28	本支店会計：合併財務諸表の作成
13	株式会社の会計：剰余金の配当と処分	29	本支店会計：合併財務諸表の作成
14	株式会社の会計：社債	30	本支店会計：合併財務諸表の作成
15	株式会社の会計：社債	31	期末テスト
16	株式会社の会計：税金		

## 【履修上の注意事項】

- ① 「商業簿記Ⅱ」を履修済みの学生しか登録できません。
- ② 初回講義に欠席した場合、登録を取り消すこともあります。

## 【評価方法】

出席20%，テスト80%で評価します。

## 【テキスト】

清村英之『簿記が基礎からわかる本—中級レベルまで』同文館出版。

## 【参考文献】

渡部裕亘他『新検定ワークブック 2級／商業簿記』中央経済社。

## 消費者行動演習

担当教員 小原 満春

対象学年 2年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

本講義では、消費者行動の身近な具体的事例（ケーススタディ）を用いて問題や疑問を課題としてあげ、「消費者はなぜそれを選ぶのか?」「消費者はなぜそのように行動するのか?」など消費者行動の理論を用いて考察し、解明します。そしてその考察、解明した内容を発表し、講義の参加者全員と討論します。消費者行動の身近な疑問を調べ、発表し、討論することで消費者行動をより深く理解することを目的とします。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	プロジェクトの進め方・・・(1)
3	プロジェクトの進め方・・・(2)
4	プロジェクトの発表と討論・・・(1)
5	プロジェクトの発表と討論・・・(2)
6	プロジェクトの発表と討論・・・(3)
7	プロジェクトの発表と討論・・・(4)
8	プロジェクトの発表と討論・・・(5)
9	プロジェクトの発表と討論・・・(6)
10	プロジェクトの発表と討論・・・(7)
11	プロジェクトの発表と討論・・・(8)
12	プロジェクトの発表と討論・・・(9)
13	プロジェクトの発表と討論・・・(10)
14	プロジェクトの発表と討論・・・(11)
15	プロジェクトの発表と討論・・・(12)
16	まとめとレポート提出

### 【履修上の注意事項】

(1) 本講義は後期の消費者行動概論と連続したプログラムを組んでいます。理論を学び演習で実習プロジェクトを行うので前期の「消費者行動概論」とセットで登録する事が望ましい。

(2) 授業に出席を重視します。積極的に学ぶ姿勢が必要です。進んで発言し議論に参加すること。

(3) 授業中の携帯電話、私語、飲食など他の学生に迷惑になる行為は厳に慎むこと。場合によっては退出させます。

### 【評価方法】

(1) 発表者として発表内容と態度およびレポートの内容他 (2) 聴衆として出席・議論への参加と発言 (1)～(2)を総合的に判断し評価を行う。

### 【テキスト】

特にありません。

### 【参考文献】

杉本徹雄編 (1997) 『消費者理解のための心理学』福村出版、清水聰 (1999) 『新しい消費者行動』千倉書房  
 平久保伸人 (2005) 『消費者行動論』ダイヤモンド社 田中洋 (2008) 『消費者行動論体系』中央経済社

## 消費者行動概論

担当教員 小原 満春

対象学年 2年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

消費者が商品やサービスを購入する時に、なにを基準に商品を選んでいるのでしょうか。それは消費者が所属している集団や、家庭環境などの外的要因と、経験や知識、好きや嫌いなどの内面的な要因が影響し合った結果、商品を選び購入していると考えられています。本講義では、購買に至る要因を消費者行動研究を踏まえ学びます。消費者行動を学ぶことにより、効果的なマーケティングとは何かについて考察する力を養うことを目的とします。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	消費者行動とは
3	消費者の問題認識と購買意思決定
4	消費者の情報探索と選択肢の評価
5	購買決定後の過程
6	消費者の知覚
7	消費者の学習
8	消費者の欲求と動機
9	消費者の態度形成と変容
10	消費者の関与
11	消費者の個人特性
12	消費者行動における状況要因
13	対人・集団の要因と消費者行動
14	文化的要因と消費者行動
15	まとめ
16	学期末試験

### 【履修上の注意事項】

- (1) 本講義は後期の消費者行動演習と連続したプログラムを組んでいます。理論を学び演習で実習プロジェクトを行うので後期の「消費者行動演習」とセットで登録する事が望ましい。
- (2) 講義は出席を重視します。積極的に学ぶ姿勢が必要になります。
- (3) 講義中の携帯電話、私語、飲食など他の学生に迷惑になる行為は厳に慎むこと。場合によっては退出させます。

### 【評価方法】

- (1) 期末考査 (2) 課題提出 (3) 出席・受講態度 の (1)～(3) を総合的に踏まえた上で評価します。

### 【テキスト】

杉本徹雄 (1997) 『消費者理解のための心理学』

### 【参考文献】

- 平久保仲人 (2005) 『消費者行動論』ダイヤモンド社  
 田中洋 (2008) 『消費者行動論体系』中央経済社  
 杉本徹雄 (2012) 『新・消費者理解のための心理学』福村出版

## 情報概論

担当教員 又吉 光邦

対象学年 1年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

現代における情報化社会において、多種多様な情報が存在する。そして、これらの情報は効率よく利用されなければ、情報本来の意味を持たない。ここで、計算機（コンピュータ）の存在は必要不可欠なものとなる。さらに、多くの情報は計算機によって、生産、加工、蓄積されている。本講義では、計算機の歴史、仕組み、論理、発展を通して、情報との関わりについて学ぶ。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	計算機の歴史
3	計算機の構造
4	符号化
5	論理演算
6	論理演算の回路
7	トランジスタの基本的な仕組み
8	CPUの仕組みと構造
9	コンピュータの種類と用途 その1
10	コンピュータの種類と用途 その2
11	プログラムの仕組み その1
12	プログラムの仕組み その2
13	ソフトウェアとハードウェア その1
14	ソフトウェアとハードウェア その2
15	コンピュータの最先端と未来
16	期末試験

### 【履修上の注意事項】

- ・第1週目のガイダンスを欠席した場合は、履修登録を認めない。
- ・1/3以上の欠席者は、期末試験の受験資格を与えない。
- ・45分以上、授業に遅刻した場合は、欠席とする。
- ・私語による周囲への迷惑をかけた場合は即退席を命じ、3度注意された場合は不可とする。

### 【評価方法】

出席点20点、期末試験80点の100点満点において、80点以上「優」、70～79点「良」、60～69点「可」、60点未満「不可」で評価する。

### 【テキスト】

「コンピュータの動く仕組み」、日東書院、音葉哲・大槻有一郎。

### 【参考文献】

情報科学入門（日本理工出版会、佐々木良一、他 著）、その他

## 情報リテラシー演習

担当教員 仲地 健

対象学年 1年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

情報リテラシーとは、コンピュータを使った「読み・書き」などができる能力といわれている。情報化社会においては、単にコンピュータが使えるのではなく、目的に応じて柔軟に対応できることが必要となる。本講義では、ワープロ・表計算・プレゼンテーションソフトウェアの技能を身につけた者を対象として、ウェブサイト作成（HTML）を学ぶ。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	HTMLの基礎
3	文字のデザイン・カラーコード
4	リンク
5	スタイルシート
6	画像の加工方法
7	テーブル
8	フォーム
9	フレーム
10	ギャラリーページ
11	タグ以外のテクニック①
12	タグ以外のテクニック②
13	課題の実習①
14	課題の実習②
15	課題のプレゼンテーション
16	総括

## 【履修上の注意事項】

情報処理基礎（共通科目）を履修済みの者、もしくはそれと同等の技能を持つと認められた者にかぎり登録を受け付ける（同時履修は認めない）。

## 【評価方法】

課題・出席状況を総合的に判断し評価する。

## 【テキスト】

開講時に指定する。

## 【参考文献】

開講時に指定する。

## 人的資源管理論 I

担当教員 岩橋 建治

対象学年 2年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

企業において「ひと」は、重要な資源のひとつである。ひとはなぜ働くのか。どうすれば目標を見いだし努力するようになるのか。これらの問題について、働く環境が近年どのように変化しつつあるのかを踏まえた上で、検討していく。授業では、今日の人的資源管理（人事管理・労務管理）において見られる、さまざまなヒューマングループをとりあげ、そこでの問題を明らかにしていく。さらに、人的資源管理の諸制度とその動向を学ぶことで、従業員たちがよりよく働けるようになるための考え方の枠組を探求していく。

### 【授業の展開計画】

1. 人的資源管理（人事管理・労務管理）とは
2. 職務と組織の設計
  - (1) 職務設計
  - (2) 組織設計
3. ヒューマングループと人的資源管理
  - (1) 女性労働者
  - (2) 非正規労働者
  - (3) 高齢労働者
  - (4) 技術者
4. 人的資源管理制度とその変化
  - (1) 雇用管理
  - (2) 労使関係
  - (3) ワーク・ライフ・バランス

### 【履修上の注意事項】

なぜ働くのかについて、意識を高めて欲しい。

### 【評価方法】

期末試験（80%）、中間レポート（20%）

### 【テキスト】

適宜プリントを配布する。

### 【参考文献】

奥林康司 編著（2010）『入門 人的資源管理 第2版』中央経済社。  
加えて、適宜紹介する

## 人的資源管理論 II

担当教員 岩橋 建治

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

組織のなかの人間行動への理解を深める。人的資源管理（人事管理・労務管理）の諸制度とその動向を検討したうえで、職場における「ひと」の働きに関する諸理論を学ぶ。人間関係はなぜ重要なのか、どうすれば働く気になるのか、効果的なリーダーシップとはどのようなものか、人々を統合する企業理念とはいかなるものか、個人と組織との一体化にはどのような長所と短所があるのか、そして組織への愛着と誇りはいかにして生まれるのか、などのような問いについて考えていく。

### 【授業の展開計画】

1. 人的資源管理制度とその変化
  - (1) 賃金
  - (2) 昇進管理
  - (3) キャリアと人材育成
2. 職場におけるひとの働き
  - (1) 働く動機づけ（モチベーション）
  - (2) リーダーシップ
  - (3) 組織文化・企業理念
  - (4) 組織学習
  - (5) チームワーク

### 【履修上の注意事項】

「ひと」を扱う研究の性質上、心理学・社会学の理論も多用される。

### 【評価方法】

期末試験（80%）、中間レポート（20%）

### 【テキスト】

適宜プリントを配布する。

### 【参考文献】

奥林康司 編著（2010）『入門 人的資源管理 第2版』中央経済社。  
加えて、適宜紹介する

## 専門演習 I

担当教員 宮森 正樹

対象学年 3年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

マーケティングおよび広告全般から沖縄社会を総合的に考察する為の基礎力を身につける。専門書の読み方、マーケティング的文章の書き方、人前でのプレゼンテーションの仕方、情報収集の方法など、演習2につながるものを学ぶ。また、各自がテキストを深く読み込んで理論を整理し、ゼミ授業の中でみんなに解説してもらう。このゼミでは、基本的に実践的活動を目指しているため、一人ひとりが実社会に飛び出して多くの人と会い、いろいろな事を学んでもらいたい。後期から始まる合同企業プロジェクトの準備もおこなう。ファミリーマートの学Pも大学を代表して参加する。実践的マーケティングを学ぶことを重視する。

### 【授業の展開計画】

- 1・2週目 演習の進め方オリエンテーション
- 3・4週目 担当箇所のプレゼンテーション(1)
- 5・6週目 担当箇所のプレゼンテーション(2)
- 7・8週目 担当箇所のプレゼンテーション(3)
- 9・10週目 担当箇所のプレゼンテーション(4)
- 11・12週目 担当箇所のプレゼンテーション(5)
- 13・14週目 担当箇所のプレゼンテーション(6)

### 【履修上の注意事項】

- (1) 出席を重視する。
- (2) 事前にテキストを読んてくること。
- (3) 提出物を〆切を過ぎて出した者は減点、あるいは点数無し。
- (4) 授業中のおしゃべりは、他の学生の迷惑となるので教室より退出してもらう。
- (5) マーケティング入門を履修した者のみ受け付ける。

### 【評価方法】

出席 (15%) , 発表 (20%) , レポート (20%) , 論文 (40%) , 質問回数 (5%) 等で総合的に評価する。

### 【テキスト】

テキストは最初の授業で指定します。

### 【参考文献】

- ①現代マーケティングの構図：嵯峨野書院
- ②コトラーのマーケティング思考法：東洋経済



## 専門演習 I

担当教員 岩橋 建治

対象学年 3年

単位区分 必

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

### 【授業のねらい】

人的資源管理を中心とした、経営学に関するテキストの輪読、報告、および討論を行う。受講生は、ゼミでの学習をふまえて、後期ゼミ開始までに個々の卒業論文のおおまかなテーマを決定する。

### 【授業の展開計画】

(4月) 前期研究テーマの選択。それをもとに、報告のための課題文献の割り振り。

(4月～7月) Power PointまたはKeynoteを使った報告と討論。報告後、卒業論文作成にむけてのレポートと参考文献リストを作成・提出。

(夏休み) 卒業論文のための中間報告資料を作成(4000字程度)。中間報告は後期に行う。

参考として、14年度受講生が扱ったテーマは以下のとおり。

モチベーション、組織コミットメント、人材育成、コミュニケーション、リーダーシップ、マネジメント・コントロール、チームワーク、組織文化、従業員満足、顧客満足、経営戦略、商品開発、ブランド、グローバル・マーケティング、中小企業、ホテル経営、環境経営、まちおこし、地域活性化、オフィス空間とナレッジ・マネジメント、など。

### 【履修上の注意事項】

積極的な発言を求める。

### 【評価方法】

出席、演習への貢献度、および課題の完成度などにより総合的に評価する。

### 【テキスト】

受講生の意向を聞きながら決定する。14年度は、若林満監修(2008)『経営組織心理学』ナカニシヤ出版、田尾雅夫ほか編(2005)『はじめて経営学を学ぶ』ナカニシヤ出版、上林憲雄ほか(2007)『経験から学ぶ経営学入門』有斐閣、などを使用。

### 【参考文献】

適宜紹介する。

## 専門演習 I

担当教員 仲地 健

対象学年 3年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

専門演習 I・IIを通じて、「学生が考える座間味村の島おこし案」を作成します。

### 【授業の展開計画】

次の5つのテーマを調べるグループを作り、それぞれのテーマについて報告・討論を行う。

- ・座間味村の現状と課題
- ・沖縄観光の現状と課題
- ・島おこしの事例
- ・村おこしの事例
- ・島民・観光客へのアンケート作成

### 【履修上の注意事項】

### 【評価方法】

課題の報告内容、演習への貢献度などで総合的に評価する。

### 【テキスト】

### 【参考文献】

## 専門演習 I

担当教員 清村 英之

対象学年 3年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

この演習では、「使える会計知識」「役に立つ会計技法」を身につけることを目指して、会計が現代の経済社会の中でどのような役割を果たしているのか、会計の知識を得ることで何ができるのかを学びます。ただし、会計データの使い方を学ぶためには、その作り方を知らなければならないので、この一年間は会計データの作り方に重点をおきます。

また、ゼミ4年生やOB・OG（卒業生）との交流、ゼミ・オリジナルの自己分析シートへの記入などを通して、就職への意識を高めていきます。

## 【授業の展開計画】

- ① 3～4人のグループを作り、グループで分析する業界と個人で分析する企業を選択します。2014年度の分析業界・企業は、以下のとおりです。
  - Aグループ：ビール（サッポロ，サントリー，キリン，アサヒ）
  - Bグループ：テレビ放送（フジ，TBS，日テレ，テレ朝）
  - Cグループ：お菓子（ブルボン，森永製菓他）
  - Dグループ：飲料（カゴメ，ダイドードリンコ，伊藤園，ココロラ）
  - Eグループ：化粧品（マンダム，コーセー，資生堂，ファンケル）
- ② インターネット等を利用して企業情報（特に会計情報）を収集し、様々な手法を用いてこれを分析し、その結果を発表します。
- ③ 資産会計，負債会計，純資産会計，費用・収益会計などのテーマを各グループに割り振り，その発表と討論を通じ，会計学の理解を深めます（「授業のねらい」にも書いたように，この一年間は会計データの作り方の学習に重点を置きます）。

## 【履修上の注意事項】

次のような学生を希望します。

- ① 遅刻や欠席をしない人。
- ② ゼミの時間に積極的に発言できる人。
- ③ ゼミの行事を優先し，ゼミ会，ゼミ合宿，学祭などに参加できる人。

## 【評価方法】

出席や発表などで，総合的に評価します。

## 【テキスト】

使用しません。

## 【参考文献】

必要に応じ，講義中に紹介します。

## 専門演習 I

担当教員 天野 敦央

対象学年 3年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

年間テーマを、「経営管理論」とする。

本演習は3年次前期科目2.0単位、3年次後期科目2.0単位、合計4.0単位からなっている。経営学の基本的概念を正確に理解するために、毎回テーマを決めて討論する。このほかに、各自がそれぞれ好きなテーマ（経営学の諸分野の中から）と好きな地域を決めて、その地域の経営の実状についてくわしく調べる。なお本演習イベント（合宿・学園祭・コンパ）への、ゼミ生諸君の積極的な関与を期待する。

### 【授業の展開計画】

- 1 演習のすすめ方、評価のしかた
- 2 研究対象
- 3 研究対象
- 4 アメリカ経営学
- 5 (ゼミ合宿・必修)
- 6 ドイツ経営学
- 7 ドイツ経営学
- 8 企業論
- 9 企業論
- 10 経営管理
- 11 経営管理
- 12 意思決定
- 13 意思決定
- 14 経営戦略
- 15 (レポート提出・必修)

### 【履修上の注意事項】

(注意事項)

報告（レポート発表）当日の、発表者の欠席は、みとめない。ゼミ掲示板の連絡事項に留意すること。

(評価方法)

提出のレポートの評定に、平常点を加味し、最終的な評価を決定する。

### 【評価方法】

### 【テキスト】

(テキスト) 未定

(参考文献) 古在由重(編)『哲学小辞典』岩波書店、小川英次ほか(編)『経営学の基礎知識』有斐閣、日録刊行会(編)『経営図書総目録2015』。

### 【参考文献】

## 専門演習 I

担当教員 鶴池 幸雄

対象学年 3年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

選択したテキストから、財務諸表の重要性を認識し、それを利用することについての基礎学習を行った後、具体例について研究報告を行うことにより、応用力を養う。

### 【授業の展開計画】

選択したテキストから、ゼミ生にレジュメを作成し発表してもらい、それを討論する形で進める。  
企業会計全体についての理解を深めるために財務会計の文献を中心に学習する。  
同時に、資金繰りについて、パソコンを使った講義を行い、基礎的考察から、事例研究までを行い、応用事例について、報告を行わせる

### 【履修上の注意事項】

2年次までの会計科目を履修済みであること  
3年次開講の「財務会計 I」を受講すること

### 【評価方法】

授業への参加姿勢、レポート等を総合的に評価する。

### 【テキスト】

講義時に指示する

### 【参考文献】

## 専門演習 I

担当教員 原田 優也

対象学年 3年

単位区分 必

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

### 【授業のねらい】

- ①卒業論文・卒業プロジェクトレポートの作成に向けて、書き方・情報収集・仮説設定の考え方・論文の構成などを学習すること。
- ②マーケティング的な考え方を実践的に養い、沖縄から全国、世界のビジネス界で活躍できる人材を育てます。

### 【授業の展開計画】

履修生は(1) 卒業プロジェクトと(2) 卒業論文のどちらか一つ選択し、一年間かけて取り組みます。

(注意：研究テーマが決定したら、個人か少人数のグループ・プロジェクトですすめるかを決定してもらう。)

- 1) 卒業論文：興味があるテーマについて文献調査し、テーマを絞り込んでから対象とする問題点などについて客観的に分析し、卒業論文を執筆する。
- 2) 卒業プロジェクト：「実用可能性の高い新商品開発」についてアイデアを出し、マーケティング・プランを作成する。新商品の開発段階・背景・生産工程、競合他社のリサーチ、新商品に対する消費者の購買行動について調査・分析を行う作業を通して、マーケターに必要な知識や技能を習得します。

\*\*\*\*\*

- (1) 卒業論文・卒業プロジェクトとは何か / ゼミ運営の方針説明
- (2) 研究計画書・レジュメの作成方法・著作権・発表方法・参考文献・引用方法の確認
- (3) 卒業論文・卒業プロジェクトテーマの選定 (先行研究、分析方法、仮説設定など)
- (4) 卒論テーマ・卒業プロジェクトテーマの確定
- (5) 現地調査：先行研究の整理 (1)
- (6) 現地調査：先行研究の整理 (2)
- (7) 現地調査：先行研究の整理 (3)
- (8) 仮説設定・調査項目の検討・分析方法 (1)
- (9) 仮説設定・調査項目の検討・分析方法 (2)
- (10) 仮説設定・調査項目の検討・分析方法 (3)
- (11) 現地調査の実施 (1)
- (12) 現地調査の実施 (2)
- (13) 卒論・卒業プロジェクトの中間発表及び討論 (1)
- (14) 卒論・卒業プロジェクトの中間発表及び討論 (2)
- (15) 卒論・卒業プロジェクトの中間発表及び討論 (3)
- (16) 卒業論文・卒業プロジェクトの中間レポートの提出

### 【履修上の注意事項】

- 1) マーケティングコースを選択した学生しか登録できません。
- 2) 出席回数が3分の2に満たない場合、「不可」とします。
- 3) 授業に参加し、積極的に学ぶ姿勢 (パティシペーションなど) が必要である。
- 4) 専門演習 I は必修科目であり、卒業に必要な科目です。
- 5) ゼミ生は必ず「現地調査」と「中間発表会」に参加しなければなりません。

### 【評価方法】

発表内容 (50%) ・出席および受講態度 (50%) などで総合的に評価する。

### 【テキスト】

講義中に紹介します。

### 【参考文献】

## 専門演習 I

担当教員 木村 眞実

対象学年 3年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

本演習では、テキストの輪読、簿記勉強会、合宿、企業見学等の活動を通じて、簿記・会計の知識習得と経済社会への理解を深めることを目的とします。

みなさんは、自分が生きている経済社会がどのようなものなのか、自分の言葉で他者に伝えることが出来ますか？ゼミ担当者の木村とゼミの仲間と一緒に、いろいろな事を見聞きしましょう。

### 【授業の展開計画】

#### 【前期】

企業価値評価について学びます。テキスト（伊藤邦夫著『新・企業価値評価』）を輪読することによって、会計数値等を使って、企業の価値を評価する手法を学びます。なお、輪読では、各章の担当者を事前に決めます。担当者は、その章の内容を簡潔にまとめたレジュメを作成し、章の内容について説明をします。担当者以外の参加者も、予習をおこなって授業に臨み、参加者と意見交換を行います。

#### 【後期】

前期に学んだ企業価値評価の手法によって、3社間比較の研究を行います。班別に研究を行い、3社の企業価値を比較評価し、研究結果の報告書を作成します。研究結果を評価するために、1月中旬、研究発表会@セミナーハウスを開催します（3・4年生合同合宿）。

#### 【通年】

班を作り、班単位で行動します。班には班長・副班長・会計・庶務系の役職があります。

- ①企業見学：3・4年生合同で、年2か所以上を見学する。班別に訪問先の企業情報を調べる→訪問前に質問事項を用意→見学→知見を報告書で報告する。見学先は皆で決める。なお、2014年度は5月に拓南商事様の工場を見学した。
- ②全国大学対抗簿記大会：11月、団体戦・個人戦で参加する（会場：那覇市）。なお、2014年度は福岡市内の会場で簿記大会へ参加をした。
- ③簿記勉強会：検定試験1～2ヶ月前から、週3回（1回が2時間）を実施する。なお、2014年度は5・6月と10・11月に、AM7：00-9：00、全11回を開催した。
- ④合宿3回：3・4年生合同の検定試験対策合宿@セミナーハウスを開催する。日程は、簿記3・2級、6月・11月検定試験の1ヶ月前に実施する。また、3・4年生合同の3年生研究発表会・4年生卒業論文発表会@セミナーハウスを1月中旬に実施する。なお、2014年度は5月に検定試験対策合宿を実施した。
- ⑤読書：夏季休業中に、指定図書から2冊を選択し、読書感想文を提出する。なお、指定図書を後日指定する。
- ⑥インターンシップ：本学キャリア支援課主催のインターンシップへ参加する。夏季休業中に1週間～3週間の企業体験を行う（必須）。
- ⑦年度末面談：1年を振り返り、次年度の目標についての個人面談を行う。

### 【履修上の注意事項】

手を抜かない人を希望します。ゼミは団体行動です。1人が手を抜けば、他のゼミ生のやる気に影響します。適当な団体行動ほどツマラナイものはありません。

よって、勉強は苦手でも、手を抜かないで一生懸命する人を希望します。

なお、お食事会・レクリエーションも行います。これらにも必ず参加してください。

### 【評価方法】

参加意識と報告で評価をします。

### 【テキスト】

適宜、指定をします。

### 【参考文献】

## 専門演習Ⅱ

担当教員 宮森 正樹

対象学年 3年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

マーケティング及び広告全般から沖縄社会を総合的に考察する。県内市場をターゲットにして、プロジェクトの実施を行い、勉学の深化と共に、社会との関わりを学ぶ。プロジェクトテーマの選択は各自、あるいは各グループに任せる。テーマの例(一昨年度)として、粟国島に飛行機を飛ばしている第一航空といかに乗客を増やすかの戦略を一緒に作ったり、美ら花という化粧品メーカーと新製品開発をしたり、沖縄市ミュージックタウンでの米国人と沖縄の人の結婚式をプロデュースしたり、琉球コラソンというハンドボールチームの試合に多くの観客を呼ぶ為の広報戦略をつくったり、ファミリーマートの学Pで弁当をプロデュースしたりした。

## 【授業の展開計画】

- 1・2 週目 論文の中間発表(1)
- 3・4 週目 論文の中間発表(2)
- 5・6 週目 合同プロジェクト進行(1)
- 7・8 週目 合同プロジェクト進行(2)
- 9・10 週目 合同プロジェクト進行(3)
- 11・12週目 担当箇所のプレゼンテーション
- 13・14週目 最終論文発表

## 【履修上の注意事項】

- (1) 出席を重視する。
- (2) 事前にテキストを読んてくること。
- (3) 提出物を〆切を過ぎて出した者は減点、あるいは点数無し。
- (4) 授業中のおしゃべりは、他の学生の迷惑となるので教室より退出してもらう。
- (5) マーケティング入門を履修した者のみ受け付ける。

## 【評価方法】

出席(15%)、発表(20%)、レポート(20%)、論文(40%)、質問回数(5%)等で総合的に評価する。

## 【テキスト】

前期に指定したものをを用いる。

## 【参考文献】

- ①現代マーケティングの構図：嵯峨野書院
- ②コトラーのマーケティング思考法：東洋経済



## 専門演習Ⅱ

担当教員 天野 敦央

対象学年 3年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

年間テーマを、「経営管理論」とする。

本演習は3年次前期科目2.0単位、3年次後期科目2.0単位、合計4.0単位からなっている。経営学の基本的概念を正確に理解するために、毎回テーマを決めて討論する。このほかに、各自がそれぞれ好きなテーマ（経営学の諸分野の中から）と好きな地域を決めて、その地域の経営の実状についてくわしく調べる。なお本演習イベント（合宿・学園祭・コンパ）への、ゼミ生諸君の積極的な関与を期待する。

### 【授業の展開計画】

（授業の展開計画）

本演習の展開は、つぎのように予定している。

（回数 内容）

- 1 6 （キャリア課進路ガイダンス）
- 1 7 経営組織
- 1 8 労務管理
- 1 9 （卒業年次ゼミテーマ登録カード提出）
- 2 0 財務管理
- 2 1 財務管理
- 2 2 販売管理
- 2 3 販売管理
- 2 4 計画と統制
- 2 5 （キャリア課進路面接）
- 2 6 いわゆる「日本的経営」
- 2 7 後期末：ゼミ年報記事の提出締切り
- 2 8 （合説参加）
- 2 9 企業の社会的責任
- 3 0 （新ゼミ生募集計画）
- 3 1 [ 予備日 ]

### 【履修上の注意事項】

（注意事項）

報告（レポート発表）当日の、発表者の欠席は、みとめない【重要】。ゼミ掲示板の連絡事項に留意すること。

（評価方法）

提出のレポートの評定に、平常点を加味し、最終的な評価を決定する。

### 【評価方法】

### 【テキスト】

（テキスト）未定

（参考文献）古在由重（編）『哲学小辞典』岩波書店、小川英次ほか（編）『経営学の基礎知識』有斐閣、日録刊行会（編）『経営図書総目録2015』。

### 【参考文献】

## 専門演習Ⅱ

担当教員 仲地 健

対象学年 3年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

専門演習Ⅰに同じ。

### 【授業の展開計画】

専門演習Ⅰの報告・討論およびアンケート結果に基づき、「座間味村の島おこし案」を作成する。

### 【履修上の注意事項】

### 【評価方法】

課題の報告内容、演習への貢献度などで総合的に評価する。

### 【テキスト】

### 【参考文献】

## 専門演習Ⅱ

担当教員 岩橋 建治

対象学年 3年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

人的資源管理を中心とした、経営学に関する個々の卒業論文について、中間報告を行う。報告と討論をもとに内容を修正し、具体的な方向性を決めていく。

研究を通じて、自分自身が何を望んでいるのか（自己分析）、その研究を深めることで誰にどのような貢献ができるのか（社会における役割）を、納得のいくまで考えて欲しい。

### 【授業の展開計画】

卒業論文の中間報告と討論を毎回行い、そのつど今後の課題（イシュー、文献、事例など）を提示する。

参考として、14年度受講生が扱ったテーマは以下のとおり。

モチベーション、組織コミットメント、人材育成、コミュニケーション、リーダーシップ、マネジメント・コントロール、チームワーク、組織文化、従業員満足、顧客満足、経営戦略、商品開発、ブランド、グローバル・マーケティング、中小企業、ホテル経営、環境経営、まちおこし、地域活性化、オフィス空間とナレッジ・マネジメント、など。

### 【履修上の注意事項】

積極的な発言を求める。

### 【評価方法】

出席、演習への貢献度、および課題の完成度などにより総合的に評価する。

### 【テキスト】

なし。

### 【参考文献】

適宜紹介する。

## 専門演習 II

担当教員 原田 優也

対象学年 3年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

- ①卒業論文・卒業プロジェクトレポートの作成に向けて、書き方・情報収集・仮説設定の考え方・論文の構成などを学習すること。
- ②マーケティング的な考え方を実践的に養い、沖縄から全国、世界のビジネス界で活躍できる人材を育てます。

### 【授業の展開計画】

- (1) 後期日程のガイダンス
- (2) 現地調査の収集データ分析①
- (3) 現地調査の収集データ分析②
- (4) 現地調査の収集データ分析③
- (5) 分析結果のプレゼンテーション と 討論 ①
- (6) 分析結果のプレゼンテーション と 討論 ②
- (7) 分析結果のプレゼンテーション と 討論 ③
- (8) 分析結果のプレゼンテーション と 討論 ④
- (9) 卒業論文・卒業プロジェクトのレポート執筆と内容点検 ①
- (10) 卒業論文・卒業プロジェクトのレポート執筆と内容点検 ②
- (11) 卒業論文・卒業プロジェクトのレポート執筆と内容点検 ③
- (12) 卒業論文・卒業プロジェクトのレポート執筆と内容点検 ④
- (13) レポート原稿の校正①
- (14) レポート原稿の校正②
- (15) レポート原稿の校正③
- (16) レポートの提出

### 【履修上の注意事項】

- 1) 出席回数が3分の2に満たない場合、「不可」とします。
- 2) 授業に参加し、積極的に学ぶ姿勢（パティシペーションなど）が必要である。
- 3) 個人とグループ発表の時、自分の意見とディスカッションを行うことが大前提です。
- 4) 専門演習 II は必修科目であり、卒業に必要な科目です。
- 5) ゼミ生は必ず「最終報告会」に参加しなければなりません。

### 【評価方法】

発表内容（50%）・出席および受講態度（50%）などで総合的に評価する

### 【テキスト】

講義中に紹介します。

### 【参考文献】

## 専門演習Ⅱ

担当教員 清村 英之

対象学年 3年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】  
専門演習Ⅰに同じ。

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## 専門演習Ⅱ

担当教員 鶴池 幸雄

対象学年 3年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

選択したテキストから、財務諸表の重要性を認識し、それを利用することについての基礎学習を行った後、具体例について研究報告を行うことにより、応用力を養う。

### 【授業の展開計画】

選択したテキストから、ゼミ生にレジュメを作成し発表してもらい、それを討論する形で進める。企業会計全体についての理解を深めるために財務会計の文献だけでなく、基本的な管理会計の分野についても学習する。同時に、経営分析について、パソコンを使った講義を行い、基礎的考察から、事例研究までを行い、応用事例について、報告を行わせる。

### 【履修上の注意事項】

財務会計Ⅱ、資金会計を受講すること

### 【評価方法】

授業への参加姿勢、レポート等を総合的に評価する。

### 【テキスト】

講義時に指示する

### 【参考文献】

## 専門演習Ⅱ

担当教員 木村 眞実

対象学年 3年

単位区分 必

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

専門演習Ⅰを参照してください。

### 【授業の展開計画】

専門演習Ⅰを参照してください。

### 【履修上の注意事項】

専門演習Ⅰを参照してください。

### 【評価方法】

参加意識と報告で評価をします。

### 【テキスト】

適宜、指定をします。

### 【参考文献】

## 戦略管理会計

担当教員 木村 眞実

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

業績管理会計と戦略管理会計の授業を通じて、基本の管理会計システムを学習することを目的とします。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	第8章 利益計画
3	つづき
4	第9章 予算管理
5	つづき
6	第10章 事業部の業績管理
7	つづき
8	第11章 ABC/ABM
9	つづき
10	第12章 バランス・スコアカード
11	つづき
12	第13章 原価企画
13	つづき
14	第14章 ミニ・プロフィットセンター
15	つづき
16	試験

### 【履修上の注意事項】

工業簿記Ⅰを履修済み、または原価計算Ⅰを履修済み、または日商簿記検定試験2級レベルの知識があるほうが望ましいです。

### 【評価方法】

定期試験70%、平常点（小テスト・宿題等）30%

### 【テキスト】

後日、指定します。

### 【参考文献】



## セールス・プロモーション

担当教員 高嶺 直

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

我々が今暮らしている社会は、人口減少・低成長時代を迎えビジネスの機会は減少し、しかもモノは満ち足りています。このような状況下で、ただやみくもに製品・サービスを提供したところで市場が受け入れ成功することは難しく、そういった環境だからこそ市場に適応したり、市場に働きかけたりするマーケティング発想の経営が必要になってきます。本講義は、企業戦略におけるマーケティングの役割について見ていきます。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	企業におけるマーケティングの役割と位置づけ
3	企業におけるマーケティングの発達
4	マーケティング・コンセプトの拡張
5	日本のマーケティングの展開と特質
6	マーケティングの戦略的展開①
7	マーケティングの戦略的展開②
8	マーケティングの戦略的展開③
9	マーケティング戦略の基本構造①
10	マーケティング戦略の基本構造②
11	マーケティング戦略の基本構造③
12	マーケティング環境①
13	マーケティング環境②
14	消費者行動研究①
15	消費者行動研究②
16	期末試験

## 【履修上の注意事項】

毎回出席をとります。その時点で教室にいない場合は欠席となります。  
後期開講の広告論と連動するので、広告論を履修予定の学生が望ましい。

## 【評価方法】

期末試験(90%) 受講態度(10%) 出席状況などを総合評価します。

## 【テキスト】

テキストは使用せず、必要に応じて講義資料を配布します。

## 【参考文献】

現代のマーケティングの構図（高宮城朝則他著）嵯峨野書院  
価格・プロモーションの戦略（上田高穂他著）有意閣アルマ  
セールス・プロモーションの実際（渡辺隆之他著）日本経済新聞社出版社

## 税法

担当教員 大城 建夫

対象学年 3年

単位区分 選択

準備事項

備考 会計コース

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

本講義では、税法の基礎的内容を修得させることを目標とする。税法の領域は、所得税法、法人税法、相続税法、消費税法など広範囲に及ぶ。この講義では、法人税法を中心にとりあげる。法人税を算出するための課税所得計算の特色は、企業会計の利益計算から誘導されるところにある。そのため、商業簿記、会計学等で学んだことを比較しながら講義を進めていく。

### 【授業の展開計画】

1. 税制と税法の基礎概念
2. 個別税法の体系と税法の基本原則
3. 所得税法の課税所得計算の構造
4. 法人税法の課税所得計算の構造
5. 益金の意義と範囲 (1)
6. 益金の意義と範囲 (2)
7. 損金の意義と範囲 (1)
8. 損金の意義と範囲 (2)
9. 益金と損金のまとめ
10. 役員給与と損金 (1)
11. 役員給与と損金 (2)
12. 交際費と損金 (1)
13. 交際費と損金 (2)
14. その他の販管費と損金 (1)
15. その他の販管費と損金 (2)
16. 期末テスト

### 【履修上の注意事項】

税法では、法人税法の基礎理論の講義を中心に行う。簿記、会計学の学習は、この講義を具体的に理解するためにも重要である。そのため、税法を受講するには、商業簿記Ⅰ、Ⅱ、会計学Ⅰ、Ⅱを履修していることが望ましい。

### 【評価方法】

成績評価の方法は、出席状況、中間テスト、期末試験などの内容を総合して判断する。

### 【テキスト】

未定

### 【参考文献】

佐藤正勝『租税法』同文館出版、鈴木基史『やさしい法人税』税務経理協会、井上徹二『租税法と税制』創成社

## 税務会計

担当教員 大城 建夫

対象学年 3年

単位区分 選択

準備事項

備考 会計コース

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

本講義では、税務会計の基礎的、全般的内容を修得させることを目標とする。特に、法人税法の課税所得計算と企業会計（財務会計）の利益計算との関わりを中心にわかりやすく講義する。

### 【授業の展開計画】

1. 税務会計の意義と役割
2. 課税所得計算の意義
3. 収益と益金、費用と損金
4. 販管費と寄付金
5. 販管費と貸倒損失
6. 棚卸資産と損金（1）
7. 棚卸資産と損金（2）
8. 有価証券と損金
9. 固定資産と損金（1）
10. 固定資産と損金（2）
11. 固定資産と損金（3）
12. 繰延資産と損金
13. 貸倒引当金と損金（1）
14. 貸倒引当金と損金（2）
15. 税額計算と納税申告
16. 期末テスト

### 【履修上の注意事項】

税務会計の講義では、法人税法と会計理論の比較検討を行う。そのため、税務会計を受講するには、商業簿記Ⅰ、Ⅱ、会計学Ⅰ、Ⅱ、税法を履修していることが望ましい。簿記検定の取得なども積極的に行ってほしい。

### 【評価方法】

成績評価の方法は、出席状況、中間テスト、期末試験などの内容を総合して判断する。

### 【テキスト】

未定

### 【参考文献】

大城建夫『税務会計の理論的展開』同文館出版、鈴木基史『やさしい法人税』税務経理協会、成道秀雄編著『税務会計論』中央経済社

## 卒業論文演習 I

担当教員 仲地 健

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

卒業論文作成に向けて、書き方・情報収集・論文の構成などを学ぶ。

### 【授業の展開計画】

自らの関心のあるテーマについて文献調査し、卒業論文を執筆する。

### 【履修上の注意事項】

### 【評価方法】

出席や報告の内容などで、総合的に評価する。

### 【テキスト】

使用しない。

### 【参考文献】

## 卒業論文演習 I

担当教員 岩橋 建治

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

卒業論文執筆のための指導を行う。研究を通じて、自分自身が何を望んでいるのか（自己分析）、その研究を深めることで誰にどのような貢献ができるのか（社会における役割）を、納得のいくまで考えて欲しい。

### 【授業の展開計画】

卒業論文の研究に関しては、授業時間中だけでは指導が不十分なため、授業時間以外も適宜連絡の上で、毎週課外の指導をおこなうことを前提とする。

それぞれの研究の進捗状況に応じて、適宜指示を与える。

### 【履修上の注意事項】

卒業論文の分量は16,000字～20,000字程度を目安とする。

### 【評価方法】

卒業論文に関する課題の提出状況と、その完成度を中心に評価する。

### 【テキスト】

なし。

### 【参考文献】

適宜紹介する。

## 卒業論文演習 I

担当教員 宮森 正樹

対象学年 4年

単位区分 必

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

### 【授業のねらい】

マーケティング及び広告全般から沖縄社会を総合的に考察する為の応用力を身につける。専門書の読み方、マーケティング的文章の書き方、人前に出たプレゼンテーションの仕方、情報収集の方法など、卒業論文2につながるものを学ぶ。また、各自がテキストを深く読み込んで理論を整理し、論文の理論的援用を方法を学ぶ。本ゼミでは基本的に実践的活動を目指しているため、論文の情報収集として、一人ひとりが実社会に飛び出して多くの人と会い、理論と実践の統合を目指す。前期は他大学の学生や院生が書いた論文を読み込み、その分析と批評を行う。

### 【授業の展開計画】

- 1・2週目 演習の進め方オリエンテーション
- 3・4週目 論文分析(1)
- 5・6週目 論文分析(2)
- 7・8週目 論文分析(3)
- 9・10週目 論文分析(4)
- 11・12週目 論文分析(5)
- 13・14週目 論文分析(6)

### 【履修上の注意事項】

- (1) 出席を重視する。
- (2) 事前にテキストを読んてくること。
- (3) 提出物を〆切を過ぎて出した者は減点、あるいは点数無し。
- (4) 授業中のおしゃべりは、他の学生の迷惑となるので教室より退出してもらおう。
- (5) マーケティング入門を履修した者のみ受け付ける。

### 【評価方法】

出席 (15%) , 発表 (10%) , レポート (10%) , 論文 (60%) , 質問回数 (5%) 等で総合的に評価する。

### 【テキスト】

プリントを配布する

### 【参考文献】

- ①現代マーケティングの構図：嵯峨野書院
- ②コトラーのマーケティング思考法：東洋経済

## 卒業論文演習 I

担当教員 清村 英之

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

この演習では、「使える会計知識」「役に立つ会計技法」を身につけることを目指して、会計が現代の経済社会の中でどういう役割を果たしているのか、また、会計の知識を得ることで何ができるのかを学びます。この一年間は、各自が選択した企業の分析を進め、卒業論文をまとめます。

また、エントリーシートや履歴書の添削、県内各企業に就職しているOB・OGの紹介などを通して、就職活動をバックアップします。

### 【授業の展開計画】

- ① それぞれの企業の社史、事業内容、経営方針などを調べ、分析対象企業に関する理解を深めます。
- ② インターネット等を利用して入手した会計情報を、様々な手法を用いて分析し、その結果を発表します。
- ③ この一年間の研究成果を卒業論文としてまとめるとともに、セミナーハウスで発表会を行います。

### 【履修上の注意事項】

「専門演習Ⅱ」を履修済みの学生しか登録できません。

### 【評価方法】

出席や発表などで、総合的に評価します。

### 【テキスト】

使用しません。

### 【参考文献】

必要に応じ、講義中に紹介します。

## 卒業論文演習 I

担当教員 天野 敦央

対象学年 4年

単位区分 必

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

### 【授業のねらい】

年間テーマを、「経営管理論」とする。

本演習は4年次前期科目2.0単位、4年次後期科目2.0単位、合計4.0単位からなっている。経営学の基本的概念を正確に理解するために、ひきつづきテーマを決めて討論する。このほかに、各自がそれぞれ好きなテーマ（経営学の諸分野の中から）と好きな地域を決めて、その地域の経営の実状についてくわしく調べる。なお本演習イベント（合宿・学園祭・コンパ）への、ゼミ生諸君の積極的な関与を期待する。

### 【授業の展開計画】

- 1 演習のすすめ方、評価のしかた
- 2 研究対象
- 3 研究対象
- 4 アメリカ経営学
- 5 (ゼミ合宿)
- 6 ドイツ経営学
- 7 ドイツ経営学
- 8 企業論
- 9 企業論
- 10 経営管理
- 11 経営管理
- 12 意思決定
- 13 意思決定
- 14 経営戦略
- 15 (レポート提出)

### 【履修上の注意事項】

(注意事項)

報告（レポート発表）当日の、発表者の欠席は、みとめない。ゼミ掲示板の連絡事項に留意すること。

(評価方法)

提出のレポートの評定に、出席点平常点を加味し、最終的な評価を決定する。

### 【評価方法】

### 【テキスト】

(テキスト) 未定

(参考文献) 古在由重(編)『哲学小辞典』岩波書店、小川英次ほか(編)『経営学の基礎知識』有斐閣、日録刊行会(編)『経営図書総目録2015』。

### 【参考文献】



## 卒業論文演習 I

担当教員 鶴池 幸雄

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

企業会計に係わりこれまで学習してきた内容を深めるとともに、一つのテーマについてこれをまとめる。

### 【授業の展開計画】

1. 卒業論文の作成  
テーマの決定  
文献調査  
論文構成の決定  
執筆  
を、講義内で指導していく
2. 会計のトピックについて  
研究・発表を行う。

### 【履修上の注意事項】

### 【評価方法】

課題の提出、講義内での発表などにより評価します。

### 【テキスト】

講義内で指示します

### 【参考文献】

## 卒業論文演習 I

担当教員 佐久本 朝一

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## 卒業論文演習Ⅰ

担当教員 木村 眞実

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

本演習では、企業価値評価の各手法によって、企業の分析を行う研究論文の執筆を主目的とします。また、テキストの輪読、簿記勉強会、合宿、企業見学等の活動を通じて、簿記・会計の知識習得と経済社会への理解を深めることを目的とします。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	イントロダクション
2	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
3	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
4	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
5	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
6	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
7	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
8	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
9	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
10	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
11	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
12	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
13	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
14	中間報告会の説明
15	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
16	中間報告会の開催

## 【履修上の注意事項】

無断欠席厳禁です。また、前期末の卒業論文中間報告会（4年生のみ参加）と1月中旬の卒業論文発表会@セミナーハウス（3・4年合同合宿1泊2日）への参加を必須とします。

## 【評価方法】

参加意識と報告内容で評価します。

## 【テキスト】

適宜、指定をします。

## 【参考文献】

適宜、指定をします。

## 卒業論文演習Ⅱ

担当教員 仲地 健

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 4

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

卒業論文演習Ⅰに同じ。

### 【授業の展開計画】

### 【履修上の注意事項】

### 【評価方法】

### 【テキスト】

### 【参考文献】

## 卒業論文演習Ⅱ

担当教員 岩橋 建治

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

卒業論文執筆のための指導を行う。研究を通じて、自分自身が何を望んでいるのか（自己分析）、その研究を深めることで誰にどのような貢献ができるのか（社会における役割）を、納得のいくまで考えて欲しい。

### 【授業の展開計画】

卒業論文の研究に関しては、授業時間中だけでは指導が不十分なため、授業時間以外も適宜連絡の上で、毎週課外の指導をおこなうことを前提とする。  
それぞれの研究の進捗状況に応じて、適宜指示を与える。

### 【履修上の注意事項】

卒業論文の分量は16,000字～20,000字程度を目安とする。

### 【評価方法】

卒業論文の完成度を中心に評価する。

### 【テキスト】

なし。

### 【参考文献】

適宜紹介する。

## 卒業論文演習Ⅱ

担当教員 佐久本 朝一

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## 卒業論文演習Ⅱ

担当教員 鶴池 幸雄

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

企業会計に係わり、これまで学習してきた内容を深めるとともに、一つのテーマについてこれをまとめる

### 【授業の展開計画】

1. 卒業論文の作成  
文献調査  
論文構成の決定  
執筆

後半の講義内で、卒論の報告を行う

2. 会計のトピックについて

最新の会計基準動向などについて  
研究・報告を行う

### 【履修上の注意事項】

### 【評価方法】

課題の提出、講義内での発表などによります。

### 【テキスト】

講義内で指示します。

### 【参考文献】

## 卒業論文演習Ⅱ

担当教員 天野 敦央

対象学年 4年

単位区分 必

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

### 【授業のねらい】

年間テーマを、「経営管理論」とする。

本演習は4年次前期科目2.0単位、4年次後期科目2.0単位、合計4.0単位からなっている。経営学の基本的概念を正確に理解するために、ひきつづきテーマを決めて討論する。このほかに、各自がそれぞれ好きなテーマ（経営学の諸分野の中から）と好きな地域を決めて、その地域の経営の実状についてくわしく調べる。なお本演習イベント（合宿・学園祭・コンパ）への、ゼミ生諸君の積極的な関与を期待する。

### 【授業の展開計画】

（授業の展開計画）

本演習の展開は、つぎのとおり予定している。

（回数 内容）

- 1 6 経営組織
- 1 7 経営組織
- 1 8 労務管理
- 1 9 （卒業年次ゼミテーマ登録カード提出）
- 2 0 財務管理
- 2 1 財務管理
- 2 2 販売管理
- 2 3 販売管理
- 2 4 計画と統制
- 2 5 計画と統制
- 2 6 いわゆる「日本的経営」
- 2 7 後期末：卒業論文の提出締切り
- 2 8 企業の社会的責任
- 2 9 （卒業式謝恩会の実施計画）
- 3 0 企業の社会的責任
- 3 1 [ 予備日 ]

### 【履修上の注意事項】

（注意事項）

報告（レポート発表）当日の発表者の欠席は、みとめない【重要】。ゼミ掲示板の連絡事項に留意すること。

（評価方法）

提出のレポートの評定に、出席点平常点を加味し、最終的な評価を決定する。

### 【評価方法】

### 【テキスト】

（テキスト） 未定

（参考文献） 古在由重（編）『哲学小辞典』岩波書店、小川英次ほか（編）『経営学の基礎知識』有斐閣、日録刊行会（編）『経営図書総目録2015』。

### 【参考文献】



## 卒業論文演習Ⅱ

担当教員 宮森 正樹

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

マーケティング及び広告全般から沖縄社会を総合的に考察する為の応用力を身につける。専門書の読み方，マーケティング的文章の書き方，人前に出たプレゼンテーションの仕方，情報収集の方法など，卒業論文作成につながるものを学ぶ。また，各自がテキストを深く読み込んで理論を整理し，論文の理論的援用の方法を学ぶ。本ゼミでは基本的に実践的活動を目指しているため，論文の情報収集として，一人ひとりが実社会に飛び出して多くの人と会い，理論と実践の統合を目指す。卒業論文作成に集中する。

### 【授業の展開計画】

- 1・2週目 論文執筆指導(1)
- 3・4週目 論文執筆指導(2)
- 5・6週目 論文執筆指導(3)
- 7・8週目 論文執筆指導(4)
- 9・10週目 論文執筆指導(5)
- 11・12週目 論文執筆指導(6)
- 13・14週目 論文発表

### 【履修上の注意事項】

- (1) 出席を重視する。
- (2) 事前にテキストを読んてくること。
- (3) 提出物を〆切を過ぎて出した者は減点，あるいは点数無し。
- (4) 授業中のおしゃべりは，他の学生の迷惑となるので教室より退出してもらう。
- (5) マーケティング入門を履修した者のみ受け付ける。

### 【評価方法】

出席（15％），発表（10％），レポート（10％），論文（60％），質問回数（5％）等で総合的に評価する。

### 【テキスト】

プリントを配布する

### 【参考文献】

- ①現代マーケティングの構図：嵯峨野書院
- ②コトラーのマーケティング思考法：東洋経済

## 卒業論文演習Ⅱ

担当教員 清村 英之

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

卒業論文演習Ⅰに同じ。

### 【授業の展開計画】

### 【履修上の注意事項】

### 【評価方法】

### 【テキスト】

### 【参考文献】

## 卒業論文演習Ⅱ

担当教員 木村 眞実

対象学年 4年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

本演習では、企業価値評価の各手法によって、企業の分析を行う研究論文の執筆を主目的とします。また、テキストの輪読、簿記勉強会、合宿、企業見学等の活動を通じて、簿記・会計の知識習得と経済社会への理解を深めることを目的とします。

前期に行った企業分析、企業情報等から、卒業論文の執筆を行います。毎週の授業では、論文の執筆状況を報告し、次回までに行うべきことを確認します。完成した卒業論文を評価するために、1月中旬、卒業論文発表会@セミナーハウスを開催します（3・4年合同合宿）。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	イントロダクション
2	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
3	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
4	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
5	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
6	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
7	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
8	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
9	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
10	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
11	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
12	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
13	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
14	卒業論文発表会の説明
15	卒業論文指導（進捗度を報告し、次回の課題を説明）
16	卒業論文発表会

## 【履修上の注意事項】

無断欠席厳禁です。また、前期末の卒業論文中間報告会（4年生のみ参加）と1月中旬の卒業論文発表会@セミナーハウス（3・4年合同合宿1泊2日）への参加を必須とします。

## 【評価方法】

参加意識と報告で評価します。

## 【テキスト】

適宜、指定をします。

## 【参考文献】

適宜、指定をします。

## ソーシャル・マーケティング

担当教員 一親泊 元彦

対象学年 3年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

非営利組織のマーケティング、及び社会志向のマーケティングについて学んでいく。更に、企業の社会的責任であるCSRについても、その本質に迫る。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス（講義概要、受講の仕方、ゴール設定）
2	非営利組織とは何か
3	非営利組織におけるマーケティングとは
4	非営利組織におけるマーケティング・ミックス
5	事例紹介及びその補足・解説 1
6	事例紹介及びその補足・解説 2
7	事例紹介及びその補足・解説 3
8	社会志向のマーケティングとは
9	企業の社会的責任とは
10	企業の社会貢献とは
11	企業の社会性と経営理念
12	企業の価値観と人材育成
13	これからのマーケット・ニーズの捉え方
14	ソーシャル・マーケティングの将来展望
15	講義のまとめ
16	学期末試験

### 【履修上の注意事項】

出席を重視する。毎回、フィードバックペーパーを提出してもらう。

### 【評価方法】

出席状況、受講態度、課題・レポート等の提出及びその内容、学期末試験等を総合的に判断して評価する。

### 【テキスト】

特に指定はありません。必要に応じて講義の際にプリント・レジュメ等を配布する。

### 【参考文献】

講義の際に、紹介します。

## 中小企業診断 I

担当教員 嘉陽 宗一郎

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## 中小企業診断Ⅱ

担当教員 一銘 莉 康弘

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

中小企業の経営診断を行うにあたり必要な基礎知識の習得を行い、架空の起業事例をもとに具体的な診断を体系・学習する。中小企業診断士2次試験の合格レベルを目標とする

### 【授業の展開計画】

前半は主に知識の習得を行い、後半は事例学習を行う。  
状況に応じて順番の入れ替え等を行う場合がある

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス、履修登録
2	中小企業診断の進め方
3	中小企業の経営戦略
4	〃 の財務診断の概略
5	〃 の販売診断の概略 1
6	〃 の販売診断の概略 2
7	〃 の生産診断の概略
8	中間テスト
9	小売商業の診断演習
10	〃
11	製造業の診断演習
12	〃
13	ベンチャー企業の診断演習
14	〃
15	期末テスト
16	考査

### 【履修上の注意事項】

講義は、クラス全体およびグループのディスカッションを主体とした運営を行うので、積極的な発言を行うこと。

### 【評価方法】

出席、各テストを基本に、演習中の積極的な発言に加点を行う。

### 【テキスト】

なし

### 【参考文献】

適宜紹介する

## データベース

担当教員 佐久本 邦華

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

本授業では、データベースの初歩からフォーム・クエリの活用など、もっとも利用されるデータベースの基本操作を中心に学習・習得し、最終的には簡単なデータベースの構築が出来ることを目的とする。複数のデータファイル間に共通の項目を相互に関係付け、一度の処理で多くのデータを同時に操作できる機能をもつリレーショナル型データベースソフト、Accessを使用し授業を行う。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	Accessの概要/Accessの基本操作/テーブルとは/データの検索
2	Accessの概要2/インポートを用いた演習/テーブルにレコードを追加する
3	テーブルにフィールドを追加する/画像データを入力する/フォームを活用する
4	テーブルの操作/選択クエリを使う/テーブルの集計を行う/毎回異なる値で選択する方法を使う
5	さまざまなクエリ/クエリ作成演習1
6	AccessとSQL/クエリ作成演習2
7	データベースの設計/リレーションシップの作成と確認/ルックアップ列によるリレーションシップ
8	リレーションシップされたクエリの計算/クエリの高度な活用
9	クエリの高度な活用を用いた演習
10	レポートの作成と印刷/レポート上での計算/グラフをレポート上に作成する
11	レポート作成と印刷の演習
12	総合演習/基本テーブルを作る/フォームの設計/フォーム上での計算/フォーム上のグラフ作成
13	マクロの作成と利用
14	総合演習1 簡単なデータベースの構築
15	総合演習2 簡単なデータベースの構築
16	試験

## 【履修上の注意事項】

## 【評価方法】

出席および最終試験で採点し、評価を行います。

## 【テキスト】

タイトル：30時間でマスター Access 2007

著者：実教出版編修部

発行：実教出版株式会社

## 【参考文献】

## 販売管理論

担当教員 宮森 正樹

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

販売の理論とその応用方法を学ぶ。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	販売とは
2	販売士試験に向けての準備
3	小売業の種類 1
4	小売業の種類 2
5	マーチャンダイジング 1
6	マーチャンダイジング 2
7	ストアオペレーション 1
8	ストアオペレーション 2
9	マーケティング 1
10	マーケティング 2
11	販売・経営管理 1
12	販売・経営管理 2
13	総復習
14	プレゼンテーション 1
15	プレゼンテーション 2
16	試験

### 【履修上の注意事項】

出席を重視します。授業中のおしゃべりは教室を退出してもらいます。テキストは必ず購入すること。追試・再試はありませんので、受験できない理由がある場合は前もって相談すること。

### 【評価方法】

出席・受講態度・試験・豆テスト・社会人レポート・ビデオレポートなどで総合的に判断する。

### 【テキスト】

授業で指定します。

### 【参考文献】

授業で指定します。



## 比較経営論 I

担当教員 佐久本 朝一

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## 比較経営論Ⅱ

担当教員 佐久本 朝一

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## ビジネス実務総論

担当教員 岩橋 建治

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 通年

授業形態 一般講義

単位数 4

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

ビジネス実務の全体像を把握するとともに、その能力を高める。前期では、実務のさまざまな場面において求められている考え方やノウハウを学びながら、ビジネス実務の全体像をつかむ。後期では、企業の採用試験などで使用されている問題の演習をつうじて、実務において必要不可欠とされている思考力、判断力などの基礎能力を高める。

### 【授業の展開計画】

<前期>

1. ビジネス実務とは何か
2. 目標を立てる
3. 個人業務でのPDSサイクル
4. 業務推進とコミュニケーション
5. グループ・ダイナミクス
6. 協働業務でのPDSサイクル
7. 組織とリーダーシップ
8. 集団的意思決定
- 9～10. ビジネス文書の作成
- 11～12. 対人実務
- 13～14. 雇用動向とさまざまな業種・職種の特徴
15. まとめ

<後期>

- 1～8. 計算・方程式
- 9～10. 確率・集合
- 11～12. グラフ・図表
- 13～14. 判断推理
15. まとめ

### 【履修上の注意事項】

通年科目のため、前期の評価点数が一定未満の場合、結果的にそこで足切りとなります。また前期で足切りされたとしても、後期で同じ曜日時限に別の科目を履修することはできませんので注意してください。

### 【評価方法】

出席日数を重視したうえで、前期に実施する課題・試験が50%、後期に実施する課題・試験が50%

### 【テキスト】

なし。

### 【参考文献】

適宜紹介する。

## ビジネスプレゼンテーション

担当教員 佐渡山 美智子

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## フレッシュマン・セミナー

担当教員 李ヒョンジョン、天野敦央、岩橋建治、鵜池幸雄、木村眞美、慶田花英太  
(6クラス)

対象学年 1年

開講時期 前期

単位区分 必

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

大学での学習の始まりとして、また、産業情報学部・企業システム学科の学生としての基礎的な学習能力、コミュニケーション能力、表現力を高めることを目的とします。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	オリエンテーション
2	新聞記事（経済記事）の読み方、捉え方
3	レポート・小論文の書き方Ⅰ
4	レポート・小論文の書き方Ⅱ
5	図書館によるガイダンス
6	キャリア支援課による就職ガイダンス
7	学生相談室によるガイダンス
8	プレゼンテーションの方法と実践Ⅰ
9	プレゼンテーションの方法と実践Ⅱ
10	ディスカッションの方法と実践Ⅰ
11	ディスカッションの方法と実践Ⅱ
12	沖縄県内産業の実態とその動向Ⅰ
13	沖縄県内産業の実態とその動向Ⅱ
14	ビジネス分野（経営・マーケティング・会計）の基礎知識Ⅰ
15	ビジネス分野（経営・マーケティング・会計）の基礎知識Ⅱ
16	期末試験・レポートの提出

## 【履修上の注意事項】

- (1) 出席を重視し、積極的に学ぶ姿勢が必要である。
- (2) 事前にテキスト・資料・ビジネスニュース・新聞記事などを読む。
- (3) 授業中に携帯電話、飲食、私語、迷惑行為等は禁止とし、守らない場合は単位は認めない。
- (4) 出席回数が全授業回数の2/3に満たない場合は単位を与えない。

## 【評価方法】

授業への参加態度、課題提出、期末試験等によって総合評価する。

## 【テキスト】

随時、プリント資料等を配布する。

## 【参考文献】

必要に応じて講義中に紹介する。

## プログラミング演習 A

担当教員 佐久本 朝一 - 佐久本 邦華

対象学年 2年

開講時期 前期

単位区分 選択

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

データの集計やグラフ化など、表計算ソフトの基本的な操作に加え、関数を使用した入力サポート、データベース機能、ピボットテーブルとピボットグラフなどを使い、データの分析とビジュアル化の応用を習得することを目的とする。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	表計算ソフトの基本と概要
2	表の作成と編集
3	四則演算と関数
4	グラフ
5	データベース
6	基礎総合演習 1
7	基礎総合演習 2
8	入力作業をサポートする機能
9	関数を使用した入力サポート
10	データのビジュアル化
11	データの分析の準備とデータベース機能
12	ピボットテーブルとピボットグラフ
13	総合問題 1
14	総合問題 2
15	総合問題 3
16	試験

### 【履修上の注意事項】

私語は厳しく対処します。

### 【評価方法】

評価は、出席点＋課題点＋最終試験 で行います。  
数回、授業の最後に課題を印刷物で提出してもらいます。それが課題点となります。  
5回以上欠席は規則により不可になります。気を付けてください。

### 【テキスト】

『Microsoft Excel 2010 セミナーテキスト問題集』 日経BP社

### 【参考文献】

## プログラミング演習 B

担当教員 又吉 光邦

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

本授業では、情報処理システム開発の最先端である、Android携帯端末のソフト開発を通してプログラミングについて学んでいくことを狙いとしています。授業では MIT App Inventorを使ったアプリ制作を行います。プログラミングの基本である順次（逐次）、反復（繰り返し）、分岐（条件判断）などをブロックプログラミングで学びます。デザイナー画面によるインターフェイスの設計からプログラミング設計、アプリ起動までの工程を通すことによって、システム開発の全体像をとらえることも目的とします。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	Android開発環境について
2	APP Inventor開発環境について
3	ボタンの配置
4	レイアウト方法とGoogleマップの表示方法
5	リスト作成、リストからGoogleマップへのジャンプなどのActivityの設定方法
6	しゃべるAndroidアプリの作成 I
7	しゃべるAndroidアプリの作成 II
8	タイマー処理を使ったアプリの作成 I
9	タイマー処理を使ったアプリの作成 II（ゲームの作成 I）
10	タイマー処理を使ったアプリの作成 III（ゲーム感覚のアラーム時計の作成）
11	シューティングゲームアプリの作成 I（スプライトの利用）
12	シューティングゲームアプリの作成 II（タイマー処理の組み込み）
13	緯度経度センサーを使ったアプリの製作 I
14	緯度経度センサーを使ったアプリの製作 II
15	まとめ
16	課題提出

### 【履修上の注意事項】

APP InventorによるAndroid用のシステム開発です。

センサーを使ったAndroidアプリでは、Androidスマートフォンを持っている学生は、実機で実験ができます。

### 【評価方法】

授業態度、開発したシステムの提出。

### 【テキスト】

APP InventorによるAndroidアプリケーション開発環境のバージョン・アップデートが激しいため、教科書を用いずにプリント（各自、電子掲示板よりダウンロード）で行います。また、それに伴い、講義内容に変更のある場合があります。

### 【参考文献】

Android関連書籍。関連Webページ。

## ベンチャー経営論Ⅱ

担当教員 大城 朝子

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

本講義は起業を志す学生、ベンチャー経営に関心がある学生、企業の中で事業開発を志したい学生などを対象に、ベンチャー企業に関する最新の状況を学ぶとともに、現実のビジネスに即したマネジメント手法についての知識を体得することを狙いとしている。講義の中でグループディスカッションを行うため、自分自身の考え方を伝えたり、社会常識や他者への配慮ができるコミュニケーション能力の向上を目指す。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	オリエンテーション 講義のねらい、概要、講師自己紹介、受講の心構え等
2	ベンチャー企業とは ベンチャー企業の定義、ベンチャー企業を取り巻く環境
3	ベンチャー企業のマネジメント 資金調達、成長段階別のマネジメント
4	起業についての予備知識とアントレプレナーシップ、起業環境と起業機会
5	ビジネスアイデア ビジネスアイデアの発想法、個人ワーク
6	ビジネスプランの作り方1 ビジネスチャンスを考える
7	ビジネスプランの作り方2 ビジネスモデルキャンパス
8	ケーススタディ：株式会社ユーグレナ、県内ベンチャー企業の事例
9	グループワーク1 ビジネスアイデアの共有、基本コンセプトとビジネスフローを考える
10	グループワーク2 ビジネスアイデアを検証する
11	グループワーク3 儲けのメカニズムの創出と実現のための課題の洗い出し
12	グループワーク4 売り上げ計画、収益計画の作成、算出根拠の作成
13	グループワーク5 ビジネスプランの完成とプレゼン資料の作成
14	グループワーク6 仕上げ
15	まとめ：プレゼンテーション
16	まとめ：プレゼンテーション

## 【履修上の注意事項】

後半はグループ学習が中心となるため、原則として欠席・遅刻を厳禁とする。

## 【評価方法】

出席状況（授業中にだされた課題についての回答も含む）、発表（プレゼンテーション）、受講態度、小テストの結果などにより総合的に評価する。

## 【テキスト】

テキスト 特に指定しない。講義の際に資料を適宜配布する。

## 【参考文献】

講義の際に適宜関連文献を紹介する。



## 簿記演習 I

担当教員 木村 眞実

対象学年 1年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

本授業では、商業簿記 I で学習した内容を復習し、日商簿記検定試験 3 級レベルの学習をします。

## 【授業の展開計画】

間違えやすい仕訳、試算表の出題パターン、精算表の作成方法について復習をし、検定試験レベルの問題に取り組みます。

週	授 業 の 内 容
1	現金・当座預金・小口現金の復習
2	手形の復習・その他期中取引の復習
3	試算表の作成 (I)
4	試算表の作成 (II)
5	決算の手続き (I)～(III)
6	決算の手続き (IV)～(VI)
7	伝票式会計
8	確認テスト
9	演習問題 第1回
10	演習問題 第1回の解説
11	演習問題 第2回
12	演習問題 第2回の解説
13	演習問題 第3回
14	演習問題 第3回の解説
15	自主学習の方法について～答練問題の配付等
16	試験

## 【履修上の注意事項】

講義計画：受講生の理解度によって、授業計画から変更する可能性をご了承ください。

持ち物：本授業の履修を決めた方は、第1回の授業に間に合うように、テキスト・トレーニングを早く入手して下さい。朝野書房の教科書販売で販売されます。

その他：他講義「商業簿記Ⅱ」「簿記演習Ⅱ」は日商簿記 2 級レベルです。本講義は日商簿記 3 級レベルです。

## 【評価方法】

定期試験70%、平常点（小テスト・宿題等）30%

## 【テキスト】

- ・TAC簿記検定講座『合格テキスト 日商簿記3級 ※最新版』TAC出版
- ・TAC簿記検定講座『合格トレーニング 日商簿記3級 ※最新版』TAC出版

## 【参考文献】

- ・TAC簿記検定講座『これだけ仕訳マスター 日商簿記3級 第3版』TAC出版
- ・TAC簿記検定講座『日商簿記3級 網羅型完全予想問題集』TAC出版

## 簿記演習Ⅱ

担当教員 鶴池 幸雄

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

商業簿記Ⅱ、工業簿記、原価計算の講義で学修した簿記の知識をより実践的な形での理解を目指します。具体的には、日本商工会議所簿記検定試験2級と同等の理解と実践力を身につけることを目標とします。また、本講義にて身につけた応用力等により、検定受検を推奨します。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス等
2	伝票会計
3	帳簿組織Ⅰ
4	帳簿組織Ⅱ
5	本支店会計と財務諸表
6	工業簿記の基礎
7	個別原価計算の応用Ⅰ
8	個別原価計算の応用Ⅱ
9	総合原価計算の応用
10	標準原価計算の応用
11	直接原価計算とC・V・P分析
12	総合テストⅠ
13	総合テストⅡ
14	総合テストⅢ
15	総合テストⅣ
16	期末試験

## 【履修上の注意事項】

商業簿記Ⅰ、Ⅱ、工業簿記Ⅰは履修済みであること。  
会計学Ⅰ、Ⅱも受講していることが望ましい。

## 【評価方法】

講義への出席、小テストを最低条件とし、総合テストの成績によって評価します。

## 【テキスト】

講義開始時に指示する

## 【参考文献】

## マーケティング英語

担当教員 ールイス ワイ

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

1. This class is designed to introduce the marketing/business major to basic requirements for doing business in America. This is not an English acquisition class, however, if the student is confronted with the possibility of doing business in America, it is essential that the student understand basic business and marketing vocabulary in English. Bi-lingual assistants will be present during some class hours to help the students understand the class materials. This class will consist of learning practical marketing/business English employing a “hands-on” approach using authentic forms.

### 【授業の展開計画】

2. Tentative schedule:

Weeks 1 and 2: Introduction of semester plan and procedure.

Weeks 3 and 4: Selection and design of business and marketing plans: group formation.

Weeks 5 through 13: Organization and registration of businesses in America. Authentic materials will be used throughout the course to educate the student about doing business in America.

Weeks 14 and 15: Presentations of business and marketing plans along with completion of the required business forms.

Week 16: Final exam

### 【履修上の注意事項】

3. Active participation and interaction with group members is required. Attendance is mandatory as if the student is a member of a company or organization, either as an employee, consultant, or as an organizer of the company intending to do business in America.

### 【評価方法】

4. Students are graded on the following: Participation (includes attendance):10%, Presentations:10%, Written assignments:20%, Final Exam:60%

### 【テキスト】

5. No specific text is required as the students will use authentic materials and forms to identify and learn business and marketing English.

### 【参考文献】

5. No specific text is required as the students will use authentic materials and forms to identify and learn business and marketing English.

## マーケティング演習

担当教員 小原 満春

対象学年 2年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 後期

授業形態 演習

単位数 2

### 【授業のねらい】

本講義では、マーケティングの基礎的な諸理論を踏まえた上で、企業におけるマーケティング戦略の事例を通して効果的なマーケティング戦略の考察を行う学習をします。プロジェクトにおいて、学生自身で企業におけるマーケティング戦略の分析を行い、その問題点を指摘し、効果的なマーケティング戦略について提案するプロジェクトの発表を行ってまいります。マーケティングの基礎を踏まえた上で、自ら提案したマーケティング戦略のプロジェクト発表を通して、マーケティングの諸活動についてより深く具体的に理解することを目的とします。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	ケーススタディ・・・1
3	ケーススタディ・・・2
4	ケーススタディ・・・3
5	プロジェクトの発表・討論・・・1
6	プロジェクトの発表・討論・・・2
7	プロジェクトの発表・討論・・・3
8	プロジェクトの発表・討論・・・4
9	プロジェクトの発表・討論・・・5
10	プロジェクトの発表・討論・・・6
11	プロジェクトの発表・討論・・・7
12	プロジェクトの発表・討論・・・8
13	プロジェクトの発表・討論・・・9
14	プロジェクトの発表・討論・・・10
15	プロジェクトの発表・討論・・・11
16	まとめとレポート提出

### 【履修上の注意事項】

(1) 本講義は後期のマーケティング総論と連続したプログラムを組んでいます。理論を学び演習で実習プロジェクトを行うので前期の「マーケティング総論」とセットで登録する事が望ましい。

(2) 講義は出席を重視します。積極的に学ぶ姿勢が必要です。進んで発言し議論に参加すること。

(3) 講義中の携帯電話、私語、飲食など他の学生に迷惑になる行為は厳に慎むこと。場合によっては退出させます。

### 【評価方法】

(1) 発表者として発表内容と態度およびレポートの内容他 (2) 聴衆として出席・議論への参加と発言 (1)～(2)を総合的に判断し評価を行う。

### 【テキスト】

特にありません。

### 【参考文献】

恩蔵直人監修 (1999) 『コトラーのマーケティング入門 第4版』ピアソンエデュケーション

恩蔵直人監修 (2008) 『コトラー&ケラーのマーケティングマネジメント』ピアソンエデュケーション

石井淳蔵他 (2004) 『ゼミナールマーケティング入門』日本経済新聞出版社

## マーケティング演習

担当教員 野原 寿加子

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

### 【授業のねらい】

基礎的なマーケティング知識をもとに、よりマーケティングへの理解を深め、マーケティング上の意思決定を正しく行う能力を高める。

### 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	マーケティング戦略とマーケティング計画の立案と実行
2	市場、市場需要、マーケティング環境の理解
3	顧客価値、顧客満足、顧客ロイヤルティの創造
4	消費者市場の分析
5	ビジネス市場の分析
6	市場セグメントとターゲットの明確化
7	ブランド・エクイティの創出
8	ポジショニングの設定と競争への対処
9	市場提供物の形成
10	サービスの設計とマネジメント
11	価格設定戦略と価格プログラムの策定
12	価値の提供
13	小売業、卸売業、ロジスティクスとのマネジメント
14	価値の伝達
15	長期的成長の実現
16	試験

### 【履修上の注意事項】

### 【評価方法】

出席、課題、試験を総合して評価する

### 【テキスト】

授業の時に指定する

### 【参考文献】

## マーケティング情報処理 I

担当教員 原田 真知子

対象学年 2年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

情報の時代が到来し、マーケティング領域においてもデータを読み判断する能力が問われている。この授業は、膨大なデータから価値ある情報を読み取り、論理的思考に基づく意思決定能力を修得することを最終目標とし、データ分析の理論的基礎と分析技法について分析ソフトを操作しながら実践的に学ぶ。データの扱い方から分析結果の報告までの計量的分析の各段階をI、IIの30回に分けて説明する。Iはデモグラフィックスの手法、調査データの種類の種類と分析準備、データの要約と探索的分析などの項目が理解でき、分析が行えるレベルを目指す。

### 【授業の展開計画】

はじめに、デモグラフィックスと呼ばれるビジネス人口統計学のなかから3つの分析手法を選び、マーケット分析実習を行う。表計算ソフトと集計データの活用法、テキスト・データの扱い方、事象の測定法などのデータ分析の基本を学ぶ。次に、統計解析ソフト「SPSS」を動かしながらアンケート調査データの種類の種類や加工などの方法を学ぶ。さらに、データ分析の理論的基礎となる記述統計学から推定・検定の考え方までを、ビジュアル教材を用いてわかりやすく説明する。講義はすべてデータ分析実習をとまなう。

- 1 オリエンテーション（概要と授業の受け方）、マーケティング・データ分析の適用例
- 2 Excelで学ぶデモグラフィックス(Demographics) 1： 出店計画にいかす商圏の設定と分析
- 3 デモグラフィックス 2： 製品カテゴリー普及過程の観察
- 4 SPSSによる調査データ分析 1： データの種類と尺度
- 5 調査データ分析 2： データの入力と加工
- 6 調査データ分析 3： データの記述（代表値とばらつき）
- 7 調査データ分析 4： 度数分布表とヒストグラム
- 8 調査データ分析 5： 推定・検定の考え方（1）
- 9 調査データ分析 6： 推定・検定の考え方（2）
- 10 事例紹介： 趣向の差異とブランドのパッケージ、ほか
- 11 調査データ分析 7： クロス集計表と分析
- 12 調査データ分析 8： 相関から回帰へ（1）
- 13 調査データ分析 9： 相関から回帰へ（2）
- 14 事例紹介：顧客満足度分析、製品使用頻度の差異
- 15 まとめと今後の学習指針（マーケティング情報処理IIへの展望）
- 16 レポート提出： データ分析レポートの提出と評価

### 【履修上の注意事項】

1) 第1回目の授業で関心や学習歴などを調査し受講生を決定するで、〈必ず出席する〉こと。2) 分析ソフトを用いた統計解析という専門性を修得するには、学習の積み重ねが必要である。できるだけ欠席はしないこと。遅刻は厳禁とする。3) Excelで集計表を作成した経験があることが望ましい。高度な数学知識がなくともよい。意欲と関心を持って最後まで取り組める人を歓迎する。

### 【評価方法】

授業への参加姿勢（30%）、データ分析課題の提出と内容評価（70%）とを勘案し、総合的に評価する。講義回数の3分の1以上を欠席した場合は、不合格とするので注意すること。

### 【テキスト】

特に指定はない。プリントを配布する。また、実習用データと解答・解説、補足資料を講義用ウェブサイト随時更新していくので、その都度各自でダウンロードし使用する。

### 【参考文献】

Groebner, D. F. et al. "Business Statistics" Prentice Hall. Malhotra, N. K. "Marketing Research: An Applied Orientation" Prentice Hall. 田淵正則『SPSSで学ぶ調査形データ解析』東京図書。

## マーケティング情報処理 II

担当教員 原田 真知子

対象学年 2年

単位区分 選択

準備事項

備考

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

### 【授業のねらい】

この授業は、膨大なデータから価値ある情報を読み取り、論理的思考に基づく意思決定能力を修得することを最終目標とし、マーケットや消費者行動の分析法について分析ソフトを操作しながら実践的に学ぶ。調査データの計量的分析から解釈、報告書の作成までのプロセスを集中的に学ぶ。マーケティング情報処理Iの学習で積み上げた統計的知識や分析テクニックを、事例ごとに紹介するより高度なデータ分析へと発展させる。＜知識・パターン・法則性＞に基づく意思決定のダイナミックな面白さを感じてほしい。

### 【授業の展開計画】

はじめに、統計解析ソフト「SPSS」を動かしながら、仮説検定（標本と母集団、推測と検定）の考え方と分析手順を学ぶ。これは、MJIで学んだSPSSの基本操作や分析のためのデータ加工法の復習を兼ねている。次に、マーケティング計画の際によく用いられる量的データの分析法（多変量解析諸技法）について、ケース・スタディを通して学ぶ。最後に、グループによるリサーチ・プロジェクトの発表会を行い、分析からプレゼンテーションまでの手順を学ぶ。

＊ ＊卒論などのデータ分析にいかせるよう、分析計画と手法の選択、解釈上陥りやすい誤りなどについても説明する。

- 1 授業の概要と受け方、マーケティング・データ分析の事例紹介（車、化粧品、ドラッグストアなど）
- 2 データ分析のための基礎知識 1： 仮説検定の考え方と手順（1）
- 3 データ分析のための基礎知識 2： 仮説検定の考え方と手順（2）、データ解析戦略とは
- 4 分析事例 1： 分散分析による販売促進効果の測定 ー基本的考え方ー
- 5 分析事例 1： 分散分析による販売促進効果の測定 ー比較実験と交互作用ー
- 6 分析事例 2： 重回帰分析による市場性の予測 ー基本的考え方ー
- 7 分析事例 2： 重回帰分析による市場性の予測 ー売上高変動の説明と予測ー
- 8 分析事例 3： ロジスティック回帰分析による市場反応の測定 ーブランド選択モデルの紹介ー
- 9 分析事例 4： クラスタ分析によるベネフィット・セグメンテーション ー基本的考え方ー
- 10 分析事例 4： クラスタ分析によるベネフィット・セグメンテーション ー消費者のグループ分けー
- 11 分析事例 5： 因子分析によるブランドの知覚マップ ー基本的考え方ー
- 12 分析事例 5： 因子分析によるブランドの知覚マップ ー知覚マップ作成ー
- 13 データ分析のまとめ、報告書とプレゼンテーションの重要性とガイドライン
- 14 リサーチ・プロジェクトの準備 1
- 15 リサーチ・プロジェクトの準備 2
- 16 リサーチ・プロジェクトの発表会（プレゼンテーションと評価）

### 【履修上の注意事項】

1) 第1回目の授業で関心や学習歴などを調査し受講生を決定するで、＜必ず出席する＞こと。2) 分析ソフトを用いた統計解析という専門性を修得するには、学習の積み重ねが必要である。できるだけ欠席はしないこと。遅刻は厳禁とする。3) Excelで集計表を作成した経験があることが望ましい。高度な数学知識がなくともよい。意欲と関心を持って最後まで取り組める人を歓迎する。

### 【評価方法】

授業への参加姿勢（30%）、データ分析実習の提出（30%）と発表（40%）とを勘案し、総合的に評価する。講義回数の3分の1以上を欠席した場合は、不合格とするので注意すること。

### 【テキスト】

特に指定はない。プリントを配布する。また、実習用データと解答・解説、補足資料を講義用ウェブサイト随時更新していくので、その都度各自でダウンロードし使用する。

### 【参考文献】

Malhotra, Naresh K., "Marketing Research, An Applied Orientation," Prentice Hall. 田淵正則『SPSSで学ぶ調査系データ解析』東京図書. 朝野照彦『入門 多変量解析の実際』講談社

## マーケティング総論

担当教員 野原 寿加子

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

現代の社会のトレンドが変わっていく中で、これからの世界の消費は女性が支配するといわれている。男女の脳の違い、男女の違いを理解しながら、女性の心を理解しマーケティングにどう活かしていくかを考える。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	イントロダクション
2	なぜ「女性」の理解が大事なのか
3	男女の違い ～脳の性差からわかること～
4	男女の違い①
5	男女の違い②
6	男女の違い③
7	男女の違い④
8	男女の違い⑤
9	女性の買い物を変える世界的トレンド①
10	女性の買い物を変える世界的トレンド②
11	世界各国の女性たち
12	女性の6つのライフスタイルパターン
13	女性の心をつかむ商品をどう生み出すか
14	女性にアピールするマーケティングとは
15	女性とつながりの深い分野
16	試験

## 【履修上の注意事項】

## 【評価方法】

出席、課題、試験を総合的に評価する

## 【テキスト】

授業の時に指定する

## 【参考文献】



## マーケティング総論

担当教員 小原 満春

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

ビジネス活動の基本は、「売りたい商品をより多く売って、利益をたくさん上げる」と言えます。そのため、商品売るにはどうするかを考えなければいけません。昔のように「良い物を作ればそれなりに売れる」時代ではない現在、いろいろな考え方や方法により「売れる仕組みをつくる」ことが非常に重要です。すなわち、企業にとって売れる仕組みづくりが「マーケティング」だと言えます。本講義では、マーケティング研究の基礎的理論を体系的学び、その上でケーススタディを交え、マーケティングの基礎理論と考え方を習得することを目的とします。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	ガイダンス
2	マーケティングとは何か
3	マーケティング戦略
4	マーケティング・プロセス
5	マーケティング・リサーチ
6	顧客関係
7	セグメンテーション
8	ターゲティング・ポジショニング
9	ブランド
10	ライフサイクル
11	価格
12	チャネル
13	マーケティング・コミュニケーション
14	広告
15	まとめ
16	学期末試験

## 【履修上の注意事項】

(1) 本講義は後期のマーケティング演習と連続したプログラムを組んでいます。理論を学び演習で実習プロジェクトを行うので後期の「マーケティング演習」とセットで登録する事が望ましい。

(2) 授業に出席を重視します。積極的に学ぶ姿勢が必要になります。

(3) 授業中の携帯電話、私語、飲食など他の学生に迷惑になる行為は厳に慎むこと。場合によっては退出させます。

## 【評価方法】

(1) 期末考査 (2) 課題提出 (3) 出席・受講態度 の (1)～(3) を総合的に踏まえた上で評価します。

## 【テキスト】

特にありません。講義にて資料を配布します。

## 【参考文献】

石井淳蔵他 (2004) 『ゼミナールマーケティング入門』日本経済新聞出版社

恩蔵直人監修 (1999) 『コトラーのマーケティング入門』ピアソンエデュケーション

恩蔵直人監修 (2008) 『コトラー&ケラーのマーケティング・マネジメント』ピアソンエデュケーション

## マーケティング特別講義

担当教員 陳 子雷

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 集中

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

【授業のねらい】

【授業の展開計画】

【履修上の注意事項】

【評価方法】

【テキスト】

【参考文献】

## マーケティング入門 I

担当教員 野原 寿加子

対象学年 1年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

マーケティングとは何か？マーケティングはなぜ必要なのか？ということについて、教科書を中心に、また身近な例を使用しながら学んでいく。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	マーケティングとは何か？
2	身近にあるマーケティング
3	セグメンテーション・ターゲティング 1
4	セグメンテーション・ターゲティング 2
5	ポジショニング 1
6	ポジショニング 2
7	製品 1
8	製品 2
9	製品 3
10	価格 1
11	価格 2
12	価格 3
13	流通チャネル 1
14	流通チャネル 2
15	流通チャネル 3
16	試験

## 【履修上の注意事項】

毎日、新聞を読むように心がける

## 【評価方法】

試験、レポート、課題を総合的に判断する

## 【テキスト】

授業の時に指定する

## 【参考文献】

## マーケティング入門 I

担当教員 一山川 典二

対象学年 1年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

「ニーズに対応して利益を上げる」。マーケティングの真髄を表した言葉としてよく使われる。本講義では上級学年時での演習などにも対応できるよう1年生に対しマーケティングの真髄を面白く追求しながら徹底してマーケティング基礎理論を学習できるよう配慮する。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	オリエンテーション
2	マーケティングの概要
3	マーケティング・コンセプト
4	戦略的マーケティング
5	マーケティング・マネージメント
6	市場細分化
7	標的市場の設定
8	マーケティング・リサーチ
9	消費者行動
10	製品戦略
11	価格戦略
12	流通チャネル戦略
13	広告及びプロモーション戦略
14	新しいマーケティング
15	講義のまとめ
16	期末試験

## 【履修上の注意事項】

本講義は出席を最重要視します。講義開始時に出欠の確認をしますが、その時点で教室にいない場合は欠席となり、講義時間中に外出し長時間教室に戻ってこない場合には欠席扱いとなります。

## 【評価方法】

期末試験（50%）、出席点・受講態度（50%）、講義回数の3分の1以上の欠席は不合格となるので要注意。

## 【テキスト】

授業で指定

## 【参考文献】

フィリップ・コトラー&ゲイリー・アームストロング「コトラーのマーケティング入門」第4版 丸善出版  
古川一郎・守口剛・阿部誠（2011年）「新版 マーケティング・サイエンス入門」有斐閣アルマ

## マーケティング入門 I

担当教員 宮森 正樹

対象学年 1年

単位区分 必

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

マーケティングの基礎理論を学ぶ。実社会でマーケティングがどのように我々の生活につながっているかを知る。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	オリエンテーション
2	マーケティングとは何か 1
3	マーケティングとは何か 2
4	製品政策 1
5	製品政策 2
6	流通政策 1
7	流通政策 2
8	価格政策 1
9	価格政策 2
10	販売促進政策 1
11	販売促進政策 2
12	市場調査
13	サービスマーケティング
14	eコマースマーケティング
15	ソーシャルマーケティング
16	試験

## 【履修上の注意事項】

出席を重視する。おしゃべりする者は退出してもらいます。

## 【評価方法】

期末試験、豆テスト、出席、受講態度、社会人レポート、ビデオレポートで総合的に判断する。

## 【テキスト】

授業で指定する。

## 【参考文献】

授業で指定する。

## マーケティング入門Ⅱ

担当教員 野原 寿加子

対象学年 1年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

マーケティングとは何か？マーケティングはなぜ必要なのか？ということについて、教科書を中心に、また身近な例を使用しながら学んでいく。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	販売促進 1
2	販売促進 2
3	販売促進 3
4	具体例で考えるセグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング 1
5	具体例で考えるセグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング 2
6	具体例で考えるセグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング 3
7	売り手・買い手の力関係、業界内の競争関係 1
8	売り手・買い手の力関係、業界内の競争関係 2
9	売り手・買い手の力関係、業界内の競争関係 3
10	サービス業のマーケティング 1
11	サービス業のマーケティング 2
12	法律と政策の関与 1
13	法律と政策の関与 2
14	ソーシャル・マーケティング 1
15	ソーシャル・マーケティング 2
16	試験

## 【履修上の注意事項】

毎日、新聞を読むように心がける

## 【評価方法】

試験、レポート、課題を総合的に判断する

## 【テキスト】

授業の時に指定する

## 【参考文献】

## マーケティング入門Ⅱ

担当教員 一山川 典二

対象学年 1年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

「ニーズに対応して利益を上げる」。マーケティングの真髄を表した言葉としてよく使われる。本講義では上級学年時での演習などにも対応できるよう1年生に対しマーケティングの真髄を面白く追求しながら徹底してマーケティング基礎理論を学習できるよう配慮する。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	オリエンテーション
2	マーケティングの概要
3	マーケティング・コンセプト
4	戦略的マーケティング
5	マーケティング・マネージメント
6	市場細分化
7	標的市場の設定
8	マーケティング・リサーチ
9	消費者行動
10	製品戦略
11	価格戦略
12	流通チャネル戦略
13	広告及びプロモーション戦略
14	新しいマーケティング
15	講義のまとめ
16	期末試験

## 【履修上の注意事項】

本講義は出席を最重要視します。講義開始時に出欠の確認をしますが、その時点で教室にいない場合は欠席となり、講義時間中に外出し長時間教室に戻ってこない場合には欠席扱いとなります。

## 【評価方法】

期末試験（50%）、出席点・受講態度（50%）、講義回数の3分の1以上の欠席は不合格となるので要注意。

## 【テキスト】

授業で指定

## 【参考文献】

フィリップ・コトラー&ゲイリー・アームストロング「コトラーのマーケティング入門」第4版 丸善出版  
古川一郎・守口剛・阿部誠（2011年）「新版 マーケティング・サイエンス入門」 有斐閣アルマ

## マーケティング入門Ⅱ

担当教員 宮森 正樹

対象学年 1年

単位区分 必

開講時期 後期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

マーケティング入門Ⅰで学んだことを発展させて、実社会で応用する力を付ける。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	オリエンテーション
2	マーケティング理論の変遷1
3	マーケティング理論の変遷2
4	マーケティングサイエンス1
5	マーケティングサイエンス2
6	マーケティングサイエンス3
7	プロダクト計画
8	広告とは
9	セールス・プロモーション
10	パブリシティ
11	人的販売
12	価格設定方法1
13	価格設定方法2
14	マーケティングまとめ1
15	マーケティングまとめ2
16	試験

## 【履修上の注意事項】

出席を重視する。おしゃべりをする者は退出してもらいます。

## 【評価方法】

期末試験、豆テスト、出席、受講態度、社会人レポート、ビデオレポート等で総合的に判断する。

## 【テキスト】

授業で指定する。

## 【参考文献】

授業で指定する。



## 民法

担当教員 一福里 芝人

対象学年 3年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

身近な法律である民法について学びながら、民法の知識を習得しつつ法律的思考を養い、課題発見力や解決力を鍛える。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	授業ガイダンス。民法とな何？ 六法とは？
2	契約自由の原則と能力
3	物権と債権
4	物権の種類
5	物権変動と対抗要件
6	契約の成立と無効・取り消し
7	契約の種類
8	契約によらない債権の発生
9	契約の履行
10	契約の不履行と履行の強制
11	不良債権の回収
12	結婚・離婚と民法
13	親子と民法
14	財産の承継
15	遺言と遺留分
16	試験

## 【履修上の注意事項】

分量の多い民法を16回の講義で学ぶので、進行が速い。したがって、1回欠席するだけで授業についていけなくなる可能性がある。そうならないように、当然のことながら遅刻・欠席をしないようにしてください。また、授業前後の各自の自習も重要になってきます。

## 【評価方法】

試験90%、受講態度やレポート10%

## 【テキスト】

ポケット六法（2015年版）を全員に購入してもらいます。また、教科書については、授業の最初に紹介します。

## 【参考文献】

必要に応じて紹介します。

## 流通総論

担当教員 一元山 和仁

対象学年 2年

単位区分 選択

開講時期 前期

授業形態 一般講義

単位数 2

準備事項

備考

## 【授業のねらい】

沖国大企業システム学科で学んで2年目になる学生達に、以下の項目についての知識を深めてもらう。すなわち、①流通についての学び方及び概念、②流通機能・機構、③国際・国内流通、④流通経路及び価格、⑤小売流通機能、⑥卸売流通機能、⑦メーカーの流通機能、⑧物的流通、⑨新しい流通機能、⑩売買業者のマーケティング、⑪流通チャネル、⑫日本の流通政策・機能・国際等について学んでいく。

## 【授業の展開計画】

週	授 業 の 内 容
1	① ガイダンス、②流通の学び方、③流通の概念。
2	流通機能と流通機構について
3	国内流通と国際流通について
4	流通経路と流通価格について
5	小売流通機能について
6	卸売流通機能について
7	メーカーの流通機能について
8	物的流通について
9	新しい流通機能について、①通販、②産直、③Eコマース
10	売買業者のマーケティング：①マーケティング、②市場調査。
11	売買業者のマーケティング：③販売計画、④製品計画、⑤仕入計画と商品管理。
12	売買業者のマーケティング：⑥販売計画、⑦販売促進。
13	流通チャネル：①大規模小売機能、②GMSと食品スーパー。
14	流通チャネル：③コンビニエンスストア。
15	日本の流通：①政策、②機能、③国際化等について。
16	期末テスト

## 【履修上の注意事項】

- ①私語はしないこと。3回以上、私語等で注意されたら単位はないものとする。
- ②出席は、毎回、出席簿できちんと取るので休まないこと。講義時数の1/3以上欠席すると単位はない。
- ③講義途中での退室は許可しません。移動時間にトイレは済ませておくこと。
- ④毎回の流通用語の課題提出、新聞スクラップ等の提出は指定された日時を厳守すること。

## 【評価方法】

- ①評価項目及び評価割合は、①筆記テストが50%、②流通に関する「新聞スクラップ」が20%、③流通用語5語程度の宿題が15%、④授業態度を15%とする。②筆記テストは、配布資料のまとめ部分からの問題が8問、60字程度で論述する問題を2問、計10問出題する。③「新聞スクラップ」は30ポケットの「クリア ファイル フォルダー」に記事を両面に貼付し、表紙（1頁）、目次（2頁）、記事（記事へのコメント3行程度、56件）、「新聞スクラップ」を終えての感想を1頁で書く。④授業態度は、毎回の出席状況、途中退室、私語等で評価する

## 【テキスト】

毎回、シラバスに掲示してある内容の資料をプリントして用意する。受講学生は、そのプリントを紛失しないようにフォルダーにスクラップし、テストに備えること。

## 【参考文献】

- ①番場博之編、『基礎から学ぶ流通の理論と政策』、八千代出版、2014年発刊。
- ②中田信哉・橋本雅隆編、『基本流通論』、実教出版、2006年発刊。
- ③月泉博著、『「流通戦略」の新常識』、PHPビジネス新書、2007年発刊。
- ④小林隆一著、『ビジュアル 流通の基本』、日本経済新聞出版社、2008年発刊。
- ⑤その他、流通に関