

「実務経験のある教員等による授業科目」一覧

年度	時間割コード	科目名	担当教員名	単位数	学期	学年	開講所属	授業の紹介
2020	100901	<UGO102>香川学 【経】	藤井雄三(秘書科), 林守孝(経営学部)	2	前期	1年	経営学部	この授業は、実務経験のある教員による授業です。公的な機関において、文化財行政などを担当した経験を生かし、具体的な事例を示しながら授業を進めます。これからの社会を生きる者にとって、自己の立ち位置を知り、意識しておくことは、極めて重要です。今、住んでいる、またはこれから、住むあるいは働く可能性が高い私たちがとって、そこがどのような場所であるのかを知ることは、避けて通ることができません。自分たちが地域の活性化や地域社会に貢献するためにどうすればよいかを目標に、香川・高松の特色のある行事、地形、文化、歴史等を学びます。それらで得られた知識を通じ、社会人として活動できる力を身につけ、地域を元気にするために活動できる人材になれるようにします。本授業では、1回の現地見学を予定しており、現地の息吹をじかに触れてください。その他は、基本的には講義形式です。なお、現地学習等に要する経費は、各自の負担となります。
2020	101001	<UGO002>香川学 演習	藤井雄三(秘書科)	2	後期	1年	大学	この授業は、実務経験のある教員による授業です。公的な機関において、文化財行政および生涯学習などに関する業務の一端を担ってきた経験を生かし、具体的な事例などを示しながら活動を指導します。故郷香川の自然や文物、創成の取り組みへの理解を深め、実習を通して、参画の態度を育てることを目的とします。教職をめざす学生は教材開発の視点、経営を学ぶ学生は地域活性化の視点を重視します。日常的な活動としては、高松市創造都市推進局や地域コミュニティー等、近隣の自治体やその関係機関が行う行事・活動に参加し、多様な立場の人々との確にコミュニケーションを図れるようにするとともに、その意義などを実際に学び、豊かな人間性や主体的に生きる力や、課題に気づいて解決する力や社会に貢献できる力を実地で養います。さらに、休日等を利用して学内外の行事にボランティアとして運営補助等の立場でも参加し、香川の明日を創る、特色ある取り組みについて、学びます。受講者は、参加したい活動や行事を選択し、各自で授業計画を作成します。参加する活動の受け入れ先と交渉を行い、日時の決定も自ら行います。学外で実施される主な行事と活動(例)博物館・美術館等を行う事業への参画、見学子どもに関係する団体が行う事業への参画、見学スポーツ関係団体の行う事業への参画、見学地域の関係団体等が行う事業への参画、見学地方公民団、それに準じる団体等が行う事業への参画、見学なお、活動に要する経費は各自負担となります。
2020	201101	<CAR201>ビジネス 実務概論	末包昭彦(経営学部)	2	前期	2年	経営学部	この授業は、実務経験のある教員による授業科目です。企業の生産管理等の現場での指導経験を活かし、具体的な事例を示しながら授業を行います。営業部門・販売部門・購買部門・人事部門・会計部門等の各種部門においては、担当する業務に関する情報・データを定められた基準に従って処理し、次の人あるいは次部門といった次工程へ処理した情報・データを流している。この業務ごとに定められた情報・データの処理を行うことをビジネス実務という。ビジネス実務としては担当する業務が、計画した時間内にスムーズに行われ、次工程へ引き継がれることが大切である。この関連する一連の業務の進め方を「ワークフロー」と呼んでいる。ワークフローは組織毎の構成員の経験・知識・教育レベルに応じたものでなければならない。また、企業競争力を向上するには、オフィス環境を整え、情報・データの流れを管理し、連絡ミスや時間のロスを極力防止して業務(オペレーション)効率を上げることが必要である。このような業務推進を続けることにより、組織としては高い生産性を維持でき、構成員は個人のキャリアを磨くことができる。授業では、結節においてグループを編成し、課題を討議・発表する等のアクティブラーニングを実施する。その際リーダーシップ力の育成に留意する。このようなビジネス実務の概念、ビジネス実務の推進能力、実務能力の開発方法、ビジネス実務とキャリアなどに関する基礎を学習することにより、ビジネス現場における業務のすすめ方を身につける。本科目は、上級ビジネス実務士資格取得の必修科目である。この授業は、学位授与の方針2「現代社会の様々な問題に関心を持ち、多様な立場の人々との確にコミュニケーションを図るとともに、リーダーシップを発揮することで問題解決に取り組めること」に結びつく科目である。本科目に履修登録をした学生は、授業計画にあるクラスコードを入力してください。
2020	202201	<CAR203>ビジネス 実務演習Ⅱ	塚元千恵美(経営学部)	1	後期	3年	経営学部	この科目は、実務経験のある教員による授業科目です。社会人は、ビジネス社会において所属している組織のメンバーや取引先など外部の人達とかわりながら仕事を進め、自分の役割を果たし、他のメンバーと協力して組織の目的や目標を達成していきます。そのため、関わる人々との人間関係や信頼関係を築くことが大切です。また、ビジネス社会で円滑に業務を遂行していくためには、ビジネス実務の基本的スキルを身に付けておく必要があります。ビジネス実務演習Ⅱでは、ビジネス社会で必要な人間関係や信頼関係の築き方、チームワークの取り方を学習します。また、ビジネスマナーの心構えや姿勢を理解し、挨拶・お辞儀、顧客訪問や来客への対応、言葉遣い・敬語、電話応対、ビジネス文書、報告・連絡の仕方、情報の扱い方、プレゼンテーションの仕方、会議の基礎知識など、社会に出て即役に立つ実務を学びます。授業は講義に留まらず、実践的な演習形式を取り入れ、体得を通じて学びを深めていきます。また、組織が求めている社会人基礎力についても学習します。学位授与の方針との結び付きとして、ビジネス実務の基本的スキルの習得を図り、ビジネス社会での幅広い職業人育成にかかわっていると考えています。
2020	202701	<GBN212>ファイ ナンス入門	鈴江一恵(経営学部)	2	前期	2年	経営学部	この授業は、実務経験のある教員による授業科目です。ファイナンシャルプランナー(1級ファイナンシャル・プランニング技能士)、社会保険労務士等としての講演、相談、執筆活動の経験を活かして、具体的な事例を示しながら授業を行います。本科目では、みなさんがどのような分野に進んでも役に立つパーソナル・ファイナンスについて学習します。具体的には、生活設計に必要なお金に関する知識(金融商品、保険、不動産、税金、年金、相続など)を習得していただきながら、現代社会の様々な問題に関心を持っていただけるように概説します。また、その習得した知識が生活やビジネスの場で活用でき、多様な立場の人々との確にコミュニケーションを図れるように討議型のケースメソッド授業も実施します。さらに、卒業後も継続して新たな目標を設定し、その達成に向けてチャレンジしていただけるように、FP(ファイナンシャル・プランナー)*の資格取得に向けて基礎力の養成も目指しますので資格を取得したい方には特に受講をおすすめします。なお、本科目は、「ファイナンス論」の入門編であり、本科目を受講するにあたって「くらしと経済」を受講していることが望まれます。
2020	202801	<GBN213>ファイ ナンス論	鈴江一恵(経営学部)	2	後期	2年	経営学部	この授業は、実務経験のある教員による授業科目です。ファイナンシャルプランナー(1級ファイナンシャル・プランニング技能士)、社会保険労務士等としての講演、相談、執筆活動の経験を活かして、具体的な事例を示しながら授業を行います。本科目では、「ファイナンス入門」の応用・実践編ともいべき、生活者・職業人として必要とされる生活設計のお金に関する知識(金融商品、保険、不動産、税金、年金、相続など)の整理をするとともに、生活設計上の課題の解決方法を学習します。授業の進め方は、教員からの情報提供に加え、ケーススタディにより考察力を養い、さらにケースメソッド授業の討議を通して分析力や意思決定力などを育成することに重点を置きます。また、本科目ではFP(ファイナンシャル・プランナー)*の資格取得に向けて、随時、問題演習も実施しますので資格を取得したい方には特に受講をお勧めします。なお、本科目は「ファイナンス入門」を受講していない学生であっても、復習をしながら進めますので、受講は可能です。*FPは、金融商品、保険、不動産、税金、年金、相続など幅広い知識をもって包括的な視点で、各分野の専門家の協力も得ながら顧客にアドバイスを行う「ライフプランの実現を手助けする専門家」です。

「実務経験のある教員等による授業科目」一覧

年度	時間割コード	科目名	担当教員名	単位数	学期	学年	開講所属	授業の紹介
2020	203901	<BUS123>商品開発論	大西理之(秘書科)	2	後期	1年	経営学部	この授業は、実務経験のある教員による授業科目である。流通業の現場でのマーチャンダイザー・スーパーバイザーの経験を活かし、具体的な事例を示しながら授業を行う。商業動態統計によると、2018年の小売業販売額は、前年比1.7%と2年連続の増加となっている。これは、燃料小売業が、ガソリンなどの石油製品価格が上昇したことなどにより増加、飲食料品小売業が、農産品の相場高に加え、総菜に動きがみられたことなどにより増加、医薬品・化粧品小売業が、化粧品が好調だったことなどにより増加、機械器具小売業が、生活家電が好調だったことなどにより増加だったことなどによる。しかしながら、流通業界を取り巻く環境は、人口減少や少子高齢化に伴う一般消費者の減少やライフスタイルの変化をはじめ、IT(情報技術)化の急速な進展や物流技術の発達などにより、急激かつ大きく変化している。本授業では、多様化・高度化した顧客のニーズを的確に捉えた、商品の開発や仕入、販売、物流等について学習するとともに、授業で学んだ理論が社会で活用できるよう、適宜演習等を実施し実践力を養う。また、リテールマーケティング(販売士)3級検定試験の5科目のうちの1科目「マーチャンダイジング」に関する授業であるため、関連科目「商業業態論」「販売技術論」「マーケティング論」「販売管理論」を併せて受講することが望ましい。学位授与の方針として、特に「経営・情報・会計などに関する基礎的知識から専門的知識まで体系的に修得し、組織においてその知識を適切に活用することができる」能力の修得と関係する。
2020	211701	<ATH312>コーチング論	花城清紀(経営学部)	2	後期	3年	経営学部	この授業は、スペインのハンドボールチームでコーチとして指導をした実務経験のある教員が担当している。心理学的な理論と実際のコーチング場面を結び付けて考察することにより、各自が実際の指導場面に応用できるコーチングの技法を修得することが本講義のねらいである。具体的には、体育の授業や部活動等スポーツの指導場面において心理学的な視点から概観し、選手が力を発揮し成果をあげるために指導者は何をすべきかを考える。また、ディプロマ・ポリシーに記載のように、コーチングにおける諸問題に関心を持ち、多様な人々と的確にコミュニケーションを図るとともに、リーダーシップを発揮することで問題解決に取り組む。
2020	285001	<ATH313>コーチング演習	花城清紀(経営学部)	1	後期	3年	経営学部	この授業は、スペインのハンドボールチームでコーチとして指導をした実務経験のある教員が担当している。指導教員と受講生による双方向のディスカッションを通して、コーチング論において学んだ効果的なコーチングに関する専門的知識および技能を、自分自身のコーチング場面にどのように適用できるかを検討していく。また、ディプロマ・ポリシーに記載のように、実際のコーチング場面において起こりうる問題に関心を持ち、多様な立場の人々と的確にコミュニケーションを図るとともに、リーダーシップを発揮することで問題解決に取り組む。
2020	206201	<BUS321>営業論	藤原泰輔(経営学部)	2	前期	3年	経営学部	この授業は実務経験のある教員による授業である。企業での戦略策定、中期計画策定、資金調達やM&Aの実施など実際の経験を活かし、企業の現場における具体的な事例を盛り込んだ授業を行う。近年、経済の成熟化に伴いモノやサービスが売れにくい時代になりつつある。したがって企業が売上および利益を高めるためには営業力を強化する必要がますます強くなっている。他方、営業マン個人のレベルでは、成績の良い営業マンもいれば成績の芳しくない営業マンもいるのが現実であり、組織全体としてどのようにして営業力を高めていくのかは企業が直面する大きな経営課題の一つである。本講義では、営業に関する理論と実践を学び、「営業とは何か」という基本的な論点の理解を深める。なお、本講義は学位授与の方針のうち、「経営・情報・会計などに関する基礎的知識から専門的知識まで体系的に修得し、組織においてその知識を適切に活用することができること」に関連する科目である。
2020	206401	<BUS342>ベンチャー経営論	藤原泰輔(経営学部)	2	後期	3年	経営学部	この授業は実務経験のある教員による授業である。企業での戦略策定、中期計画策定、資金調達やM&Aの実施など実際の経験を活かし、企業の現場における具体的な事例を盛り込んだ授業を行う。近年ベンチャー企業が存在がますます高くなっている。世の中を席巻しているグーグル、アマゾン、フェイスブック、アップルやマイクロソフト、日本でも楽天、メルカリ、ライン、サイバーエージェントなど今や大きな存在感を持つ企業も、もとをたどるとベンチャー企業から始まっている。本講義では、企業の立ち上げ(いわゆる起業)から、企業として成長するまでに必要となる実践的な知識・ノウハウを身に付けることを大きな目的とする。なお、本講義は学位授与の方針のうち、「グローバル社会においても自らの力を地域社会に役立てようとする志を持ち、ビジネスや起業などの活動を通してその発展に貢献できること」に関連する科目である。
2020	206601	<BUS315>BOPビジネス論	藤原泰輔(経営学部)	2	後期	3年	経営学部	この授業は実務経験のある教員による授業である。企業での戦略策定、中期計画策定、資金調達やM&Aの実施など実際の経験を活かし、企業の現場における具体的な事例を盛り込んだ授業を行う。グローバル経済を概観すると、先進国の経済成長率は低いがアジアの新興国やアフリカなどは高い人口成長率を背景に、経済成長率も二けた成長を記録するなど高い成長率を誇っている。他方、一人当たり所得を見ると先進国とはかけ離れており、先進国と同様の事業戦略では市場に食い込むことはできない。そこで本講義では、BOPビジネスを取り巻く市場や事業の状況および特性を把握し、BOPビジネスの特徴を理解することを目的とする。なお、本講義は学位授与の方針のうち、「経営・情報・会計などに関する基礎的知識から専門的知識まで体系的に修得し、組織においてその知識を適切に活用することができること」に関連する科目である。
2020	209201	<ACC222>財務会計論	藤原泰輔(経営学部)	2	後期	2年	経営学部	この授業は実務経験のある教員による授業である。企業での戦略策定、中期計画策定、資金調達やM&Aの実施など実際の経験を活かし、企業の現場における具体的な事例を盛り込んだ授業を行う。財務諸表は企業の活動結果を利害関係者に伝えるためのものである。本講義では財務会計が企業の活動をどのようにして会計情報に変換していくのか、逆に会計情報からどのような企業活動を読み取ることができるのか、その基礎を学び実践の場で使用できるようにする。なお、本講義は学位授与の方針のうち、「経営・情報・会計などに関する基礎的知識から専門的知識まで体系的に修得し、組織においてその知識を適切に活用することができること」に関連する科目である。
計				24			経営学部	