

科目名	演習 1						
英語科目		ナンバリング	(https://syllabus.kyoto-su.ac.jp/syllabus_search/#n) を参照				
開講期	春学期	開講学部等	経営学部	配当年次	2 年次	単位数	2 単位
教員名	大杉 卓三						

授業概要／Course outline

演習は経営学部において専門教育のコア科目とされている。担当教員の主要研究テーマに沿い、専門知識を学び、さらには自らが課題を決めて研究する科目であり、学部の学びの中心である。

演習は少人数（20名程度まで）の学生が、特定のテーマや課題に対して講義や発表をおこない、それに伴う各種の資料の作成やグループワークをおこなうことが特徴となる。

また2年次（演習1と2）、3年次（演習3と4）、4年次（演習5と6）へと3年間継続的に履修することが前提となっている。そのなかで演習1は導入、基礎形成段階にあたる科目といえる。

この演習1では、主に下記のポリシーに沿い、授業を進めていく。

1インクルーシブ・ビジネス、ソーシャル・ビジネス、社会的企業、事業型NPO、CSRを主に扱う。

2専門的知識のインプット、平行してアウトプットの場を提供する。

3実践形式でおこなう。

授業形態、授業方法等／Course form・type

【授業形態】

対面授業

【授業方法】

演習

- ・ICTを活用した授業（形態：遠隔教育（ビデオ・オン・デマンド等））
- オンデマンド講義をおこなう場合はmoodleにて講義ファイルを配布する。またzoom、teamsを使用する場合もある。

授業内容・授業計画／Course description・plan

第1回 演習の内容確認とオリエンテーション

第2回 ソーシャル・ビジネス、社会的企業の戦略とマーケティング1（基礎確認）

第3回 ソーシャル・ビジネス、社会的企業の戦略とマーケティング2（環境分析）

第4回 ソーシャル・ビジネス、社会的企業の戦略とマーケティング3（ターゲットの設定）

第5回 ソーシャル・ビジネス、社会的企業の戦略とマーケティング4（ポジショニング）

第6回 ソーシャル・ビジネス、社会的企業の戦略とマーケティング5（組織と事業の戦略と計画）

第7回 中間まとめ、チームでのプレゼンテーション

第8回 ソーシャル・ビジネス、社会的企業の戦略とマーケティング6（4Pの基礎）

第9回 ソーシャル・ビジネス、社会的企業の戦略とマーケティング7（製品とサービス）

第10回 ソーシャル・ビジネス、社会的企業の戦略とマーケティング8（価格）

第11回 ソーシャル・ビジネス、社会的企業の戦略とマーケティング9（プロモーション）

第12回 ソーシャル・ビジネス、社会的企業の戦略とマーケティング10（流通）

第13回 ソーシャル・ビジネス、社会的企業の戦略とマーケティング11（4Pと4C）

第14回 チームでの最終プレゼンテーション

★オンデマンド テーマ：全体まとめ

第14回の授業後に動画（90分）をmoodleで配信する予定である。配信日時は第14回の授業およびmoodleで周知する。

事前・事後学修／Preparation and assignments

この科目の事前事後の学習は下記の通り。2時間の授業に対し事前・事後学習が4時間必要である。

第1回 演習の内容確認とオリエンテーション

事前：当該シラバスを読み演習の趣旨を理解する。

事後：当日の内容を振り返っておくこと。

第2回

事前：ソーシャル・ビジネス、社会的企業のマーケティングの全体像について予習しておくこと。

事後：マーケティングの全体像について振り返っておくこと。配布資料を読み直しておくこと。

第3回

事前：環境分析について予習しておくこと。

事後：環境分析について振り返っておくこと。

第4回

事前：ターゲティングについて予習しておくこと。

事後：ターゲティングについて振り返っておくこと。

第5回

事前：ポジショニングについて予習しておくこと。

事後：ポジショニングについて振り返っておくこと。

第6回

事前：組織と戦略について予習しておくこと。

事後：組織と戦略について振り返り、次回の課題の内容を検討すること。

第7回

事前：プレゼンテーションの準備をしておくこと。

事後：自身のチーム、他のチームのプレゼンの内容についてふりかえること。

第8回

事前：ソーシャル・ビジネス、社会的企業におけるマーケティング4Pの全体像について予習しておくこと。

事後：4Pについて振り返っておくこと。配布資料を読み直しておくこと。

第9回

事前：4Pの製品とサービスについて予習しておくこと。

事後：製品とサービスについて振り返っておくこと。

第10回

事前：4Pの価格について予習しておくこと。

事後：価格について振り返っておくこと。

第11回

事前：4Pのプロモーションについて予習しておくこと。

事後：プロモーションについて振り返っておくこと。

第12回

事前：4Pの流通について予習しておくこと。

事後：流通について振り返っておくこと。

第13回

事前：4Cという考え方について予習しておくこと。

事後：4Pに基づく4Cなどの考え方について内容を振り返っておくこと。

第14回

事前：プレゼンテーションファイルの作成をおこなうこと。

事後：プレゼンテーションの反省点を振り返り整理すること。

★オンデマンド テーマ：全体まとめ

事前：演習での学びの全体を振り返っておくこと。

事後：最終回の演習内で与えられた問題について復習すること。

授業の到達目標/Expected outcome

各演習の研究領域に関する体系的な専門知識の習得とともに、様々な演習活動に取り組むことを通して、専門知識、理論的思考力、問題発見・解決能力、コミュニケーション能力、主体性かつ協調的で倫理的な態度を身につけ、将来、実践的に「総合的マネジメント能力」を発揮し、社会に貢献するための知的基盤、人格的基盤を有するような人物となることを目指す。

身につく資質・能力/Competencies to be attained

- | | |
|----------|-----------------------|
| ・主体性 | 専門知識・専門技能 |
| ・発信力 | 【経営学部 マネジメント学科】 |
| ・協働性・協調性 | ・基礎的なマネジメント力 |
| ・創造性 | ・アカウンタビリティとガバナンスの基礎知識 |
| | ・マーケティングとイノベーションの基礎知識 |
| | ・戦略と組織の基本知識 |

履修上の注意/Special notes, cautions

演習では成長するために、書籍や新聞の購入、企業やNPOなど学外の組織への訪問の機会があり、相応の自己投資が必要である。グループワーク主体となる演習の性質上、遅刻、欠席は他のメンバーに多大な迷惑となるため厳正に対処する。

評価方法/Evaluation

出席および積極的な議論参加による平常点（50%）、課題資料の作成および発表内容（50%）で総合的に判断する。演習には特別な理由が無い限り、毎回の出席が必須である。遅刻、欠席に関する詳細については初回の講義の際に説明する。

教材/Text and materials

担当教員から配布、あるいは指定される。

質問や相談の方法／Instructor contact

本講義に関する質問や相談などに対応する方法（オフィスアワー等）は、演習内で説明する。
連絡先: thosugi@cc.kyoto-su.ac.jp