

## ビジネススキルアップ・コース

### 【本コースの意図・科目構成】

国際的にはウクライナ情勢やトランプ 2.0、国内では歴史的な円安と物価高騰、地域では少子高齢化の加速など、急速に変化するビジネス環境ではリスクの見極めと活用が成功への鍵となります。本ビジネススキルアップ・コースでは、大学院で専門的な知識を学ぶこと、いわゆるリスクリングにより、未知のリスクをチャンスへと変える実践的なスキルの習得を目指します。現場で即戦力となる知識とネットワークを手に、次世代リーダーへの飛躍を目指しましょう。

本コースは 5 科目（10 単位）で構成されています。各科目で学ぶ内容は、以下の通りです。

#### 1. 企業論特論 （講師：近藤信一）

企業は、その企業活動において、限られた経営資源（ヒト・モノ・カネ・インフォメーション・ブランド、そしてデザイン）をフル活用し、売上と収益という最終到達点に向かって、統合的なアプローチを行っています。したがって、本講義では、企業が市場での活動を通してどのように売上・収益に結びついていくのか、ビジネスモデル、戦略的アプローチ、グローバルアプローチなど、多角的に捉えることを狙いとしています。また、理論だけではなく、具体的な展開事例（ケース・スタディ）を基に講義を進める予定です。本講義を通じて、ビジネスモデル（再）構築、戦略策定に必要な理論的かつ実践的な知識の習得を目指すとともに、ビジネスモデル構築能力、戦略策定能力の獲得を目指します。

#### 2. マーケティング特論 （講師：三好純矢）

企業活動は内的活動と外的活動に大別されます。企業の利益が顧客による自社製品・サービスの購買からもたらされることを考えると、外的活動は内的活動に劣らず非常に重要であることが指摘できます。外的活動は、主に市場や顧客・消費者に対する活動であり、マーケティングが中心となります。そこで本講義の目的は、顧客へのアプローチや顧客との関係性についてマネジメントを行うマーケティングに関する基礎的概念や理論的枠組みについて理解することです。具体的な事例なども取り上げ、企業のマーケティング活動と理論を結び付けて理解することにより、マーケティング理論の実務への応用を目指します。

#### 3. 消費者行動論特論 （講師：三好純矢）

企業が自社製品・サービスを消費者に知って購入してもらい、消費して価値を認識してもらうためには、消費者を理解することが必要となります。本講義では、消費者の日常の心理と行動に関連する理論枠組みを理解することが目的です。人は生きる上で消費行動を伴うため消費者行動論は身近な分野でもあり、消費者が製品・サービスを活用して生活面でどのように価値を作り出しているのかを理解することは非常に重要です。そして、消費者行動研究の目的は企業のマーケティング活動に応用することであり、消費者行動の理解を通じて企業がどのように消費者へとアプローチを行うべきか、マーケティング活動へと応用することを目指します。

#### 4. 会計学特論Ⅰ・Ⅱ （講師：高坂紀広）

本講義では、変化が激しく、複雑さを増す現代の経済社会における企業および企業活動について概

括的ないし本質的に理解するための会計理論を修得し、当該理論に基づいた意思決定の手法を獲得することが狙いです。複雑な経済社会の中で、企業経営者やビジネスリーダーは、利益獲得のためにこれまで以上に様々なビジネスモデルや戦略を立てマーケティングを活用します。また、ステークホルダーに承認してもらうために、単に利益を獲得するだけではなく、地球環境や従業員を大切にする等の社会的責任を果たすよう求められています。他方で、当該ステークホルダーは、これからの持続可能な経済社会において、利益を継続的に創出し、社会的責任を果たすことができる企業を見出していくことが求められます。これら企業を中心にした経済社会に生きるにあたり、企業活動や企業の実体を理解することがその参加者に求められますが、会計は、それを概括的ないし本質的に情報にしてくれます。本講義では、当該会計情報について、会計学特論Ⅰで投資者を中心とした企業外部のステークホルダーの視点から、会計学特論Ⅱで経営者や事業担当者等の企業内部のステークホルダーの視点から学修し、会計理論および手法の獲得を目指します。

### 【授業日程】

以下の日程で開講します。講義科目名の丸数字は授業時間数を示しています。なお、大学院授業科目の授業コマ数（1コマ90分）は、基本的に15回です。

第1期と第2期は大学の前期授業期間、第3期は後期授業期間にあたります。講師の都合により開講日程が変更されることがありますが、突然の変更により履修できないことが無いように、必ず履修学生の都合と合わせて調整します。

#### 第1期 6月～7月（土曜日開講） 学習室5（7/4と7/18のみセミナー室3）

日	時間	講義科目名	講師
6/6 土	9:00～12:10	企業論特論 ① ②	近藤信一
	13:00～16:10	マーケティング特論 ① ②	三好純矢
6/13 土	9:00～12:10	企業論特論 ③ ④	近藤信一
	13:00～16:10	マーケティング特論 ③ ④	三好純矢
6/20 土	9:00～12:10	企業論特論 ⑤ ⑥	近藤信一
	13:00～16:10	マーケティング特論 ⑤ ⑥	三好純矢
6/27 土	9:00～12:10	企業論特論 ⑦ ⑧	近藤信一
	13:00～16:10	マーケティング特論 ⑦ ⑧	三好純矢
7/4 土	9:00～12:10	企業論特論 ⑨ ⑩	近藤信一
	13:00～16:10	マーケティング特論 ⑨ ⑩	三好純矢
7/11 土	9:00～12:10	企業論特論 ⑪ ⑫	近藤信一
	13:00～16:10	マーケティング特論 ⑪ ⑫	三好純矢
7/18 土	9:00～12:10	企業論特論 ⑬ ⑭	近藤信一
	13:00～16:10	マーケティング特論 ⑬ ⑭	三好純矢
7/26 日	10:40～12:10	企業論特論 ⑮	近藤信一
	13:00～14:30	マーケティング特論 ⑮	三好純矢

## 第2期 8月～9月（日曜日開講） 学習室5

日	時間	講義科目名	講師
8/2 日	13:00～16:10	会計学特論Ⅰ ① ②	高坂紀広
8/9 日	13:00～16:10	会計学特論Ⅰ ③ ④	高坂紀広
8/23 日	13:00～16:10	会計学特論Ⅰ ⑤ ⑥	高坂紀広
8/30 日	13:00～16:10	会計学特論Ⅰ ⑦ ⑧	高坂紀広
9/6 日	13:00～16:10	会計学特論Ⅰ ⑨ ⑩	高坂紀広
9/13 日	13:00～16:10	会計学特論Ⅰ ⑪ ⑫	高坂紀広
9/27 日	13:00～17:50	会計学特論Ⅰ ⑬ ⑭ ⑮	高坂紀広

## 第3期 10月～11月（日曜日開講） 学習室5

日	時間	講義科目名	講師
10/11 日	9:00～12:10	消費者行動論特論 ① ②	三好純矢
	13:00～16:10	会計学特論Ⅱ ① ②	高坂紀広
10/18 日	9:00～12:10	消費者行動論特論 ③ ④	三好純矢
	13:00～16:10	会計学特論Ⅱ ③ ④	高坂紀広
10/25 日	9:00～12:10	消費者行動論特論 ⑤ ⑥	三好純矢
	13:00～16:10	会計学特論Ⅱ ⑤ ⑥	高坂紀広
11/1 日	9:00～12:10	消費者行動論特論 ⑦ ⑧	三好純矢
	13:00～16:10	会計学特論Ⅱ ⑦ ⑧	高坂紀広
11/8 日	9:00～12:10	消費者行動論特論 ⑨ ⑩	三好純矢
	13:00～16:10	会計学特論Ⅱ ⑨ ⑩	高坂紀広
11/15 日	9:00～12:10	消費者行動論特論 ⑪ ⑫	三好純矢
	13:00～16:10	会計学特論Ⅱ ⑪ ⑫	高坂紀広
11/22 日	9:00～12:10	消費者行動論特論 ⑬ ⑭	三好純矢
	13:00～16:10	会計学特論Ⅱ ⑬ ⑭	高坂紀広
11/28 土	10:30～12:00	消費者行動論特論 ⑮	三好純矢
	13:00～14:30	会計学特論Ⅱ ⑮	高坂紀広