情報化支援の進め方Ⅰ

Informationtechnology processing support Ⅰ

中小企業診断コース関連科目

担当教員	鵜飼雄太（客員）	**単位数**	1単位
開講学期	春学期	**開講曜日・時限**	授業スケジュール参照
位置づけ	情報化・DX化,技術・イノベーション 基礎段階		
区分	基幹科目		

科目紹介	
科目の重要性・必要性	クラウド・IoT・AI時代となり、情報化の重要性は増している中で、中小流通業においても企業経営に資する情報化のスキルを習得する重要性・必要性が増している。
科目の目的	中小流通業の経営課題およびその経営課題を克服するための情報化課題を的確に発見し、その課題克服の具体的方策の立案について指導、支援、アドバイスできる技能を修得する。
到達目標	流通業分野の企業の経営目標をクリアするための経営課題と、その経営課題を克服するための情報化課題を的確に発見できるとともに、明確化された情報化課題を克服するため、経営戦略に根ざした情報化の基本的な改善提案をそれまでに修得した知識等を基に策定できることを目標とする。
受講してもらいたい院生	中小企業経営等の経営コンサルタントを目指す院生

授業計画

第1回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：中小流通業の情報化課題について考察してくる。 復習：流通業分野の企業の経営課題と情報化課題の関係を考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	情報化支援の進め方（流通業）（１）（講義とディスカッション） ・流通業で押さえておくべきＩＴ技術と最新動向（１） 流通業分野の企業の経営環境の変化を踏まえた上で、背景となるマーチャンダイジング理論と支援を行う際に押さえておくべきIT技術（SCM、POS、オープンデータ活用、クラウドファンディング 等）を学ぶ。
	授業課題	無
第2回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：情報化の進展に伴う中小流通業を取り巻く環境変化について考察してくる。 復習：流通分野の企業の情報化に関する経営環境の変化（IT化の進展、SCMの変化、購買行動の変化など）に関する動向を考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	情報化支援の進め方（流通業）（２）（講義とディスカッション） ・流通業で押さえておくべきＩＴ技術と最新動向（２） 昨今の急激な外部環境の変化に伴い、情報化が求められる中小流通業の実態について学ぶ。グループ討議を行うことで理解を深める。
	授業課題	無

第3回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：中小流通業のWebマーケティング活用について考察してくる。 復習：自身の身近中小流通業のWebマーケティングについて考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	情報化支援の進め方（流通業）（３）（講義とディスカッション） ・中小流通業におけるWebマーケティング① マーケティング戦略(目的）におけるWeb（手段）の役割（関係性）を理解し、Web技術の活用時にどういった支援を行うべきかについて学ぶ。
	授業課題	無
第4回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：中小流通業のWebマーケティング活用について考察してくる。 復習：自身の身近中小流通業のWebマーケティングについて考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	情報化支援の進め方（流通業）（４）（講義とディスカッション） ・中小流通業におけるWebマーケティング② Web活用の基礎知識として、Webサイト（ランディングページ）の作成方法について学ぶ。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック
第5回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：中小流通業のWebマーケティング活用について考察してくる。 復習：自身の身近中小流通業のWebマーケティングについて考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	情報化支援の進め方（流通業）（５）（講義とディスカッション） ・中小流通業におけるWebマーケティング③ グループワーク形式でケーススタディを元に実際にランディングページ作成を体験し、支援を行っていく為の具体的な能力を培う。
	授業課題	無

第6回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：中小流通業にとっての情報化のポイントについて考えてくる。 復習：自身の身近な流通業事業者を例にして、情報化を進める場合の懸念点やどう助言すべきかを考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	情報化支援の進め方（流通業）（６）（講義とディスカッション） ・IT相談ケーススタディ① 中小流通サービス業の戦略を理解した上でマーチャンダイジング（４P）、仕入計画・実施、商品・在庫・資金管理などを想定しつつ提案を行うために、中小流通サービス業から具体的なからIT相談を受けた場合に、　どのように対処すべきかを、実際のケーススタディを用いてグループワーク形式で学ぶ。
	授業課題	無
第7回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：中小流通業にとっての情報化のポイントについて考えてくる。 復習：自身の身近な流通業事業者を例にして、情報化を進める場合の懸念点やどう助言すべきかを考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	情報化支援の進め方（流通業）（７）（講義とディスカッション） ・IT相談ケーススタディ② 中小流通サービス業の戦略を理解した上でマーチャンダイジング（４P）、仕入計画・実施、商品・在庫・資金管理などを想定しつつ提案を行うために、中小流通サービス業からIT相談を受けた場合に、どのように対処すべきかを、実際のケーススタディを用いてグループワーク形式で学ぶ。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック

第8回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：SNSや動画マーケティングついて考察してくる。 復習：第1回ー第8回の講義内容について考察することにより、理解を深めるとともに手法を定着させる。
	授業内容	情報化支援の進め方（流通業）（８）（講義とディスカッション） ・SNS,動画マーケティング 中小流通業でプロモーション手段を検討する際に必要となるSNS、動画マーケティングについて学ぶ。演習方法としては、ケースを活用して実施。
	授業課題	無

授業情報	
授業方法	講義、個人演習およびクラスワークで構成する。
テキスト	講義は担当教員が作成したオリジナルテキストを使用する。（なお、資料によっては必要に応じOffice365に事前・事後アップする。）
参考図書	柴崎 辰彦、影島 広泰、阿部 幸太『製造業・プラントにおける迫りくるDX(デジタルトランスフォーメーション)時代に向けたデジタル化導入・利活用提案』情報機構 ISBN:9784865022117

評価方法		
評価の視点	**評価 ウェイト**	**備考**
講義への参画度 講義の中で実施する討議への積極的な参画度を評価する。	50%	

演習レポートの内容 視察研究及び課題演習の内容、レポートへの取り組み姿勢。発表姿勢、説得力等を評価する。	50％	
合計	100％	

受講生へ （授業科目のアピールポイント、必要な基礎となる科目の履修や知識・スキル）
情報化の進展が流通業に与えている多大な影響を認識し、中小流通業、製造業にとっての情報化の意味について認識するようにしてほしい。

その他
シラバスの講義内容は、一部変更する場合がある。 変更の場合は、各教員の講義初日に改めて説明を行う。