

科目名	eビジネス論						
授業形態	講義	学年	2年	開講時期	前期	単位数	2単位
担当教員	上東 志麻						

内容および計画	<p>本講義では代表的なビジネスモデルを類型化しeビジネスの全体像をつかんだ後、具体的な企業やウェブサイト等を分析し理解を深める。講義では実在の企業（ユニクロなど）や今話題のサービス（ユーチューブ、ツイッターなど）を取り上げる。また、歯科医院や不動産会社など身近な業種を取り上げ、来客を増やすための工夫を行っているのか分析する。講師は実際にシステム開発会社を経営しているため、主に経営的視点からeビジネスを解説する。</p> <p>理解度を確認するために、授業中にディスカッションやプレゼンテーションなど発言する機会を多く設け、自分の言葉で説明できるように（暗記ではなく本質を理解するように）促す。減点方式はとらないので、積極的な参加を期待している。プレゼンのテーマは地元の名産をいかにネットで売るかということ。地域産業の振興という観点からも興味を持って取り組んでほしい。</p> <p>講義中に、2種類のゲームを行う。経営シミュレーション・ゲームは、ネット販売の会社をボードゲームで体験し、成果を経営陣が株主総会の場で発表する、という設定。いずれのゲームも、多くの意思決定を伴うので、思いっきり頭をひねりながら、しかし楽しみながらeビジネスの本質を理解して頂きたい。</p>
1	eビジネスとは何か 【概論】 定義と代表的なビジネスモデル（機能別、媒体別）の紹介、講義の全体像の説明
2	ケーススタディ 【コーポレートサイト】（講義とディスカッション） コーポレートサイトの目的は何か。必要な情報は何か。理想的なコーポレートサイトとは、どのようなものか。ウェブ管理者のすべき仕事は何か。という点について講義と議論を行う。
3	HP作成ゲーム 【喫茶店のHPを作る】（グループワーク） 喫茶店を営んでいる知人（講師）に頼まれ、HPを作る、という設定。店主はIT素人で、自分からはどんな情報を提供していいかわからない。必要な情報を店主から引き出し、HPの構成を完成させる。ゲームを通じて、HPの構成と特徴を理解する。また、「良い」HPとは何かを議論する。
4	ケーススタディ 【ミクシィとグリー】（講義とディスカッション） 両社の分析を通じてSNSのビジネスモデルと市場について理解する。
5	ケーススタディ 前半【ユーチューブ】 後半【ツイッター】（講義とディスカッション） サービスの特徴と、それぞれがビジネスにどのように役立っているのかを検討するとともに、顕著な問題点(特に著作権と個人情報に関する問題)について議論する。
6	ケーススタディ 【ユニクロ】（講義とディスカッション） 同業他社（しまむら）と比較しながら、ユニクロのHPの特徴をつかむ。どのような情報が掲載されているのか、構成はどうなっているのか、まずはユニクロのHPを徹底的に分析することで概観をつかみ、同社の特徴と戦略を推測する。後半では、さらに財務データを併用し、同社の戦略を総合的に考える。HPやウェブショップが、どのような位置づけなのか理解する。
7	ケーススタディ 【ネット広告】（講義とディスカッション） 広告の常識を変えたネット広告。そのビジネスモデルについて議論する。アフィリエイト広告、リスティング広告、オーバーチュア、アドワーズ等について解説する。
8	ケーススタディ 【ネット販売会社のWebマーケティング】（講義とディスカッション） ネット販売でモノを売る場合、どのようにすれば売れるのか、その手法について解説する。ネット販売の形態、関連する法律、広告、アクセス解析等について説明する。
9	ケーススタディ【歯科医院のWebマーケティング】（講義とディスカッション） 歯科医院は、ウェブで様々な情報を提供し、来院に契約に結び付けようとしている。どのような工夫が行われているのか、分析を行う。
10	ケーススタディ【不動産会社のWebマーケティング】（講義とディスカッション） 不動産会社は、ウェブで直接商品を守るわけではないが、相当量の具体的な情報をウェブで提供し、そこから効率的に契約に結び付けようとしている。主に賃貸物件を扱う不動産会社のウェブサイト进行分析する。
11	プレゼンテーション 【名産品をネットでどう売るか】（個人ワーク） 各自、地域の名産品の一つを選び、その名産品を扱っている会社（個人）等に、自分が作ったウェブサイトでの販売を提案するため、企画書を作りプレゼンするという設定。企画書はパワーポイントで作成する。採点者は講師及び他の生徒。
12	プレゼンテーション 【名産品をネットでどう売るか】（個人ワーク） (続き)
13	経営シミュレーション・ゲーム（グループワーク） ウェブで物販を行う会社を営むという設定。ウェブならではの経営の特徴やリスクを理解する。売上と利益から成る「株価」を競う。
14	経営シミュレーション・ゲーム（続き）
15	経営シミュレーション・ゲーム【総括】 13,14回で行った経営シミュレーションゲームの総括を「株主総会」という設定でプレゼンを行う。
教科書	講義の中で適宜指示する。 ケーススタディについては、都度配布する。
参考書	講義の際に適宜推奨する。

成績評価	評価方法	割合
	出席状況	20 %
	ディスカッションへの参加	10 %
	HP作成ゲームの成績	10 %
	プレゼンテーション	20 %
	経営シミュレーションゲームの成績（株主総会のプレゼンを含む）	40 %
学習到達目標		
先修条件		
その他		