

実務経験のある教員等による授業科目の一覧表

担当教員名	授業科目名	学科	履修学年	単位数	授業内容(どのような経験を持ち、どのような授業を行うか)
遠藤 真紀	ビジネスプランニング	経営情報	3・4・選後期	2	中小企業診断士として、企業の事業計画や創業計画の作成支援等、経営コンサルティング実務の経験を持つ教員が担当します。新しくビジネスを興す場合、製品・サービスの市場性等の見きわめ(市場調査・需要予測などの外部環境分析)や自社(自分)の能力評価(内部環境分析)が必要なため、過去の実務経験を踏まえ、これらのまとめ方や方法論をテキストやワークシートを使って講義します。最終的には、自分のビジネスアイデアを事業計画書としてまとめ、プレゼンテーションができるようになってもらいます。
遠藤 真紀	ベンチャービジネス入門	経営情報	1・選後期	2	中小企業診断士として、企業の経営戦略立案や事業計画作成の支援等、経営コンサルタントの経験を持つ教員が担当します。過去の実務経験を基に、ベンチャービジネスに限らず社会やビジネスそのもの、および企業の目的・意義について議論を展開していきます。ビデオ等を活用し、身近な事例を題材に講義を進め、ベンチャー企業や社会そのものに関心を持ってもらい、基本的な知識の修得や企業と自分との関係を知ろうとする積極性を養っていきます。卒業後、社会に出て「何をすべきか」「自分ならどうするか」という自らの答えを導き出せる能力を培っていきます。
遠藤 真紀	ベンチャー企業論	経営情報	2・3・選後期	2	中小企業診断士として、企業の経営戦略立案や事業計画作成の支援等、経営コンサルタントの経験を持つ教員が担当します。ベンチャーだけでなく、ビジネスや経営は、実際に行ってみないと本当の理解はできませんが、テキストによる基本理論の理解やビデオ等による演習を通じて疑似体験する事は可能です。これまでの実務経験を踏まえ、企業経営が身近に感じられるような講義を行い、ベンチャー企業に関する基本的な知識だけでなく、自身と社会や企業との関わりについて深く知ろうとする積極性を養っていきます。
遠藤 真紀	経営戦略論	経営情報	1・選前期	2	中小企業診断士として、企業の経営戦略立案や事業計画作成の支援等、経営コンサルタントの経験を持つ教員が担当します。経営戦略に関する基本理論を体系的に理解するとともに、その理論の背景や意義などについても考察していきます。テキストを基に、伝統的な理論から現代の戦略論まで、その形成過程や今日の課題について講義を進めます。現代企業の経営戦略が、情報システムやネットワーク技術との関わりで進化していることから、これまでの実務経験を踏まえた実践的な議論を展開していきます。
遠藤 真紀	中小企業論	経営情報	2・3・選前期	2	中小企業診断士として、企業の経営戦略立案や事業計画作成の支援等、経営コンサルタントの経験を持つ教員が担当します。中小企業は、わが国において企業数および雇用される従業員数とも圧倒的多数を占め、またわが国産業の競争力を下支えしています。講義では、大企業との格差問題や下請問題のみならず、中小企業が社会や地域経済に寄与していることについて議論していきます。テキストだけでなくビデオ教材等を活用し、また実務経験を踏まえ具体的な事例を交え、構造的・政策的・実践的な議論を展開していきます。

担当教員名	授業科目名	学科	履修学年	単位数	授業内容(どのような経験を持ち、どのような授業を行うか)
野村 浩之	初級小売商業Ⅰ	経営情報	1・選前期 ～2018	2	中小企業診断士として対応した身近な事例や実務経験から得た知見に基づいた講義により、理論や業界特性を理解するとともに、ポイントを的確にとらえた問題練習等で「販売士検定試験」3級合格をめざします。
野村 浩之	初級小売商業Ⅱ	経営情報	1・選後期 ～2018	2	中小企業診断士として対応した身近な事例や実務経験から得た知見に基づいた講義により、理論や業界特性を理解するとともに、ポイントを的確にとらえた問題練習等で「販売士検定試験」3級合格をめざします。
野村 浩之	中級小売商業Ⅰ	経営情報	2・選前期 ～2018	2	中小企業診断士として実務経験から得た知見に基づき、多様化・高度化した顧客ニーズを的確にとらえ、ニーズに合った商品やサービスの提供、商品の開発や仕入、販売、物流などを効率的かつ効果的に行うための実践的なスキルを学びます。
野村 浩之	中級小売商業Ⅱ	経営情報	2・選後期 ～2018	2	中小企業診断士として実務経験から得た知見に基づき、多様化・高度化した顧客ニーズを的確にとらえ、ニーズに合った商品やサービスの提供、商品の開発や仕入、販売、物流などを効率的かつ効果的に行うための実践的なスキルを学びます。
野村 浩之	上級小売商業Ⅰ	経営情報	3・4・選前期 ～2018	2	中小企業診断士として実務経験から得た知見に基づき、3級販売士受験対策や2級販売士受験対策に引き続き、1級販売士を受験するために必要な知識(商品開発や仕入、販売、物流などを効率的かつ効果的に行うための実践的なスキル)の概要を学びます。
野村 浩之	上級小売商業Ⅱ	経営情報	3・4・選後期 ～2018	2	中小企業診断士として実務経験から得た知見に基づき、3級販売士受験対策や2級販売士受験対策に引き続き、1級販売士を受験するために必要な知識(商品開発や仕入、販売、物流などを効率的かつ効果的に行うための実践的なスキル)の概要を学びます。
経営情報学科 計				22	

担当教員名	授業科目名	学科	履修学年	単位数	授業内容(どのような経験を持ち、どのような授業を行うか)
荒巻 富士夫	ネットワークアプリケーション構築	情報ネットワーク	3・4・選 通年	4	コンピュータメーカーのSEとして都銀、地銀の勘定系・情報系システムの構築の実務経験から、アプリケーションの設計、プログラム開発を実習を含めて指導する。
荒巻 富士夫	ネットワーク基礎	情報ネットワーク	2・選 前期 ～2018	6	コンピュータメーカーのSEとして都銀、地銀のオンラインシステムの構築・運用の実務経験をもとにネットワークの仕組みと構築を指導する。
荒巻 富士夫	ルーティング技術	情報ネットワーク	2・選 後期 ～2018	6	コンピュータメーカーのSEとして都銀、地銀のオンラインシステムを担当した実務経験をもとに、遠隔地との通信の仕組みを実習を中心にして指導する。
岸川 洋	モバイルネットワーク	情報ネットワーク	3・4・選 前期	2	電気通信事業会社で、交換設備部門(開発、設計、計画、調達、保守)の業務経験のある教員が、モバイル通信の歴史、ネットワークやつながるしくみ等について解説する。
岸川 洋	情報システム設計	情報ネットワーク	3・4・選 後期	2	電気通信事業会社で、社内システム開発部門、システム営業部門(公共・金融)の業務経験がある教員が、システム設計の各種技法やプロジェクト管理等について解説する。
岸川 洋	経営情報論Ⅰ	情報ネットワーク	2・選 前期	2	電気通信事業会社で、社内システム開発部門、システム営業部門(公共・金融)の業務経験がある教員が、業種毎(製造業、流通業、金融業)のシステム構成や具体的システム事例(家電メーカ、コンビニエンスストア、銀行等)について解説する。
岸川 洋	経営情報論Ⅱ	情報ネットワーク	2・選 後期 ～2018	2	電気通信事業会社で、社内システム開発部門、システム営業部門(公共・金融)の業務経験がある教員が、経営環境の変化や情報技術の進展により、経営情報システムがどのように発展してきたかを解説する。
情報ネットワーク学科 計				24	
経営情報学部 合計				46	