

科目名	コマース研究ゼミナール	科目コード	1209	単位数	2
担当者名	橋元 理恵	開講セメスター	第4セメスター	開講年次	2年次

●授業のねらい

北海道の地域活性化を目指した商品開発に取り組みます。仮説を立て、インタビューや質問票調査で検証し、商品企画案をプレゼンテーションして実際に商品化を目指します。
現状分析から問題点を発見し、その解決方法を見出し、それをプレゼンテーションして他の人に理解してもらうという一連の能力を身につけます。

●到達目標

商品開発を取り組むのに際し、現状の問題点を見出しその問題点に対する解決案を考え、それをプレゼンテーションして他の人に理解してもらう能力を身につけます。

●授業内容

- 1週目 イントロダクション
- 2週目 北海道の地域と特産品について
- 3週目 商品企画のプロセス：探索的調査、コンセプトデザイン、検証的調査、企画書作成について
- 4週目 探索的調査（１）調査項目抽出、調査方法
- 5週目 探索的調査（２）調査実施、調査結果まとめ
- 6週目 コンセプトの導出（１）コンセプトとは
- 7週目 コンセプトの導出（２）探索的調査からコンセプト導出
- 8週目 検証的調査：質問票の作成
- 9週目 検証的調査：質問票調査（１）調査実施
- 10週目 検証的調査：質問票調査（２）質問票集計と視覚化
- 11週目 質問票調査の分析、考察
- 12週目 企画書作成（１）企画案検討
- 13週目 企画書作成（２）企画書作成
- 14週目 企画書案の調整
- 15週目 企画書プレゼンテーション
- 16週目 企画書プレゼンテーションのディスカッション

●準備学習(予習・復習)等の内容

- ・ゼミではグループワークを行いますので、積極的にゼミに参加してください。
- ・週3時間の予習（準備）・復習を行うこと。予習（準備）・復習については、授業中に指示します。
- ・毎回指定される課題は、ゼミの前日までにCourse Powerを通じて提出してください。

●成績評価の方法・基準

課題に対する取り組み、ゼミへの積極的な参加、チームによるグループ研究等によって総合的に評価します。

●履修上の留意点/課題に対するフィードバックの方法

- ・毎回出席してください。
- ・ゼミでの積極的な参加（発言、資料まとめ等）が重視されます。
- ・フィールドワーク（市場調査等）も実施します。
- ・グループとゼミでの連絡はE-mail、Course Powerで行います。

●テキスト

- ・伊丹敬之、加護野忠男（2003）『ゼミナール経営学入門』日本経済新聞社。
 - ・西川英彦、廣田章光（2012）『1からの商品企画』碩学社。
- 本テキストは「コマースゼミナール」と同じテキストを使用します。

●参考書

- ・橋元理恵（2007）『先端流通企業の成長プロセス』白桃書房。
- ・田村正紀編著（2012）『観光地のアメニティ』白桃書房。

●更新日付

2019/02/03 03:18