

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	堤 悦子	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

堤ゼミでは、北海道の産業の歴史をふりかえり個別の企業の研究にとりくみます。ゼミ生が自身が興味をもっている国や地域の産業を理解し、現地調査も行い、最終的に就職にも役に立つようなゼミをねらいます。

● 到達目標

ゼミでの議論やレポート提出で、自身が得た知見や考えたことを論文形式にまとめることができるようになることを到達目標とします。

● 授業内容

- 1週目 例：日本またはアジアの産業史について調べてみましょう。皆が同じ知識レベルに達するまで議論し、わからない箇所を調べることが宿題になります。
- 2週目 札幌は、開拓時代にお雇い外国人によって農業がはじめられた場所でもあります。各自が分担して日米関係やアジアについて調べましょう。
- 3週目 地域や国の歴史や現在の状況について考察します。
- 4週目 各自が調べた企業について成果をゼミで報告します。比較調査も行いましょう。
- 5週目 調べたことを発表しましょう。自身が調べた地域と他の班が調べた地域を交換してさらに調べましょう。
- 6週目 興味のある地域や国と、自身の社会人になってからの連携や関連の可能性について、調べましょう。
- 7週目 調査対象をその地域に典型的な企業へと範囲を狭め、分担して調べ情報を交換しましょう。
- 8週目 実際に調べた企業について、現在の経営について分析してみましょう。  
(例：SWOT分析、流通プロセス、製品戦略等)
- 9週目 対象企業について、収益性の柱（NPOなどは、目標として掲げている事項）について、仮説を構築し多角的な検討を行った上で、仮説を構築します。
- 10週目 仮説に基づく調査を行います。（質問調査やアンケートによる観察を行います。）
- 11週目 業界内の同じような企業との比較をしてみてください。
- 12週目 パワーポイントを使ってプレゼンテーションを行う準備をしましょう。プレゼンテーションの資料となるレポート作成を宿題にします。
- 13週目 プレゼンテーションを行って、ディスカッションをしましょう。
- 14週目 対象となっている企業の創業者や重役またはそうした企業のキーパーソンや、中小企業診断士などを招聘または訪問します。
- 15週目 それまでの成果を確認します。
- 16週目 ゼミ旅行で、成果をさらに深めましょう。

● 準備学習(予習・復習)等の内容

ゼミは、一連の作業になっているので、基本的に全回出席することが最低の約束です。ゼミが終わると次の週まで何もしないのではなく、常に次週にむけた準備が必要です。こうした準備の過程で調べなければならないことがでてくる、これが予習です。パワーポイント作成や操作も予習のうちであり、レポート提出が復習になります。

● 成績評価の方法・基準

すべての回に出席することは大前提です。単に全回出席しても、ゼミに何ら積極的に取り組まない人には、単位は認定されません。ゼミ参加者全員と議論の上で、達成感のある活動をしましょう。全ての活動（議論への参加、レポート提出など）が評価の対象です。課題をこなすことで評価がなされます。

● 履修上の留意点/課題に対するフィードバックの方法

このゼミは、地域や他大学との社会人（ゼミの先輩・北海道の企業の社長等）との交流があります。多少の費用が生じます（交通費や懇親会参加費）

● テキスト

佐藤郁夫・森永文彦ら著『北海道の企業3』（北海道大学出版会）

● 参考書

ゼミの中で、適宜お伝えします。

● 更新日付

2019/02/02 07:17