

科目名	観光研究ゼミナール	科目コード	1235	単位数	2
担当者名	佐藤 博樹	開講セメスター	第6セメスター	開講年次	3年次

● 授業のねらい

本ゼミでは、サービス経営をテーマとしたテキストに基づきPowerPointでプレゼン資料を作成し、発表とディスカッションを通してサービス経営の基礎知識を修得します。併せて、社会で活躍するビジネスパーソンに必ず求められる情報活用力を「Excelを活用したビジネスデータ分析力」とみなし、実践的な仮想データの処理を通してそれら能力の獲得を目指します。以上から、PowerPointを活用したプレゼン力、サービス経営の基礎知識とサービス経営の現場で応用できるビジネスデータ分析の実践的手法を同時に効率よく身につけ、経営課題を発見し解決していく能力を養成します。

● 到達目標

サービス経営の成功事例を研究して、成功したビジネスモデルの要因を分析し理解する。  
PowerPointを使用したプレゼン力（資料作成力&発表力）を身につける。  
ビジネスデータ分析手法ごとの目的、データ処理手順、結果の読み方等をExcelの操作テクニックと併せてマスターする。

● 授業内容

- 1週目 ガイダンス（ゼミの運営方法）、ビジネスデータ分析の定義と活用のポイント、データ分析の流れと進め方、データ分析の3原則等
- 2週目 売上データを分析する！（売上成長率、寄与度・寄与率を理解し活用する）
- 3週目 Zチャートで売上データの傾向を検討する（Zチャート分析を理解し活用する）
- 4週目 季節で変化する需要を見越して来期の販売目標を立てる（季節指数を理解し活用する）
- 5週目 売上がアップするときの要因を理解しておく！（買上率を理解し活用する）
- 6週目 商品の粗利益を意識することで売上を伸ばす！（粗利益率を理解し活用する）
- 7週目 重点商品を決めて売上向上の戦略を練る！（交差比率を理解し活用する）  
売上と利益に貢献している商品を見つけ出す！（貢献比率を理解し活用する）
- 8週目 「黒字か、赤字か」を判断するときの売上高をみつける！（損益分岐点分析を理解し活用する（1）メーカー・卸売業のケース）
- 9週目 「黒字か、赤字か」を判断するときの売上高をみつける！（損益分岐点分析を理解し活用する（2）小売業のケース）
- 10週目 自社の売れ筋商品を見て効果的な販売戦略を立てる！（パレート分析の理解と活用（1））
- 11週目 各部門の経営資源配分を検討する！（PPM：プロダクト・ポートフォリオ・マネジメントを理解し活用する）
- 12週目 テキストに基づくプレゼンテーション1（第1章～第3章）+ディスカッション
- 13週目 テキストに基づくプレゼンテーション2（第4章～第7章）+ディスカッション
- 14週目 テキストに基づくプレゼンテーション3（第8章～第11章）+ディスカッション
- 15週目 テキストに基づくプレゼンテーション4（第12回～第14回）+ディスカッション
- 16週目 実施したプレゼンテーションに関する総合的な講評、要点確認等を行う。ただし、やむを得ず15週目までの授業内容を実施できなかった場合は、補講授業を行う。

● 準備学習(予習・復習)等の内容

- ・各週3時間の予習・復習を行うこと。
- ・教員が配付する資料プリントやCoursePower上に公開する資料の内容等を随時チェックし、予習・復習に活用すること。
- ・予習：毎回の授業で指示された箇所を予め熟読・理解して、A4用紙1枚にキーワード・専門用語等を要約しファイリングしていくこと。
- ・復習：授業で取り上げたビジネスデータの処理作業を繰り返し実行して修得し、諸課題へ適用可能性を高めるよう努めること。

● 成績評価の方法・基準

- ・成績は、学習姿勢、データ処理の実践能力、プレゼンテーションやディスカッション結果等で総合的に評価します。
- ・成績評価に際しては、授業態度も判定要因とすることがあります。

● 履修上の留意点/課題に対するフィードバックの方法

- ・私語や遅刻などで注意を受け、改善の兆しがない者は不合格となることがあります。
- ・授業中も随時指導はしますが、ゼミでは基本的に毎回パソコンを使用するので、コンピュータ・リテラシーの内容を十分理解しておくことが必須です。
- ・個々のプレゼンテーションに関する講評は、原則として毎回ディスカッション後に行う。

● テキスト

- ・高橋一夫編『1からのサービス経営』（碩学社）2,400円
- ・自作の資料も配付します。

● 参考書

高橋一夫編『観光のビジネスモデル』（学芸出版社）2,500円

● 更新日付

2019/03/14 02:36