

科 目 群	マネジメント系科目群	科 目 名	情報システム特論 (産業技術大学院大学開講科目 名：情報システム特論2)	教 員 名	戸沢義夫
-------	------------	-------	--	-------	------

概 要	ITは仕事のしかたを変える力を持っている。BPR（Business Process Reengineering）は経営に大きなインパクトをもたらす。仕事のしかたを変えるために、どこに目をつければ良いか、どのようにアプローチすれば良いか、どのような論理で相手を説得すればよいかを実践できるようにする。IT は縦割りになりがちな組織の中で、組織横断的に横串を刺す Capability を持っている。情報の統合化と組織（企業）をまたがる業務プロセスが BPR にとって極めて重要であることを指摘する。情報の統合化の例として部品表を取り上げ、代表的な業務プロセスとして SCM（Supply Chain Management）と CRM（Customer Relationship Management）を取り上げる。IT によるビジネスプロセス・マネジメントで何が可能かを知り、情報戦略コンサルタントとして必要な視点やスキルを身に付ける。		
目 的 ・ 狙 い	この授業は、将来、CIO として自社の仕事のしかたを変えていこうとする人、情報戦略コンサルタントとしてお客様（企業）に BPR（Business Process Reengineering）を提案しようとする人が必要とする思考方法、発想方法、考え方、スキルを学ぶことを目的としている。具体的には、学習者はこの講義を通じて以下の知識や・能力を習得できる。 1. 企業として管理すべき情報とは何かを理解する 2. 部品表とは何か、部品表の統合化の困難さと克服方法を理解する 3. 製造業の業務プロセスを理解する 4. サプライチェーンマネジメント(SCM)を理解する 5. カスタマーリレーションシップマネジメント(CRM)を理解する。 6. ビジネス・インテリジェンスを理解する。 7. ビジネスプロセスとは何かを理解する 8. ビジネスプロセス・マネジメントとは何かを理解する 9. CIO の役割・責任、CIO に求められる知識・スキルを理解する。 10. 情報戦略を策定し、説得性のあるプレゼンテーション・スキルを身に付ける		
前 提 知 識 （履修条件）	プレゼンテーションにより相手を説得することができる人、または、相手を説得できるようなプレゼンテーションをしたいという意欲のある人。説得時に必要になる論理的考え方、必要な知識を身に付けている人。		
到 達 目 標	上位到達目標		
	・ 情報戦略コンサルタントとして活躍できる ・ CIO として活躍できる		
	最低到達目標		
	・ BPR、SCM、CRM、部品表、ビジネスプロセス・マネジメントとは何かを説明できる		
授 業 の 形 態	形 態	実施	授業で実施する形態の特徴
	講義（単方向）		
	講義（双方向）	○	講義を主体にするが、時々、学生に意見を求めることがある
	実習・演習（個人）		
	実習・演習（グループ）		
	その他		
遠隔で受講する際の留意点	遠隔で講義を受けられるが、試験としてプレゼンテーションを課すので、その場合は品川シーサイドで行う（第 15 回と試験のどちらかは品川シーサイドに来ることが必須）。		
授業外の学習	知識を学ぶよりは考え方を学ぶことが重点になるので、何か教えてもらおうという受け身の立場で受講しないこと 日頃から世の中で起こっているトピックに注目しておくこと		
授 業 の 内 容	講義は毎回配布する資料を使用して行う。最新トピックを題材にした学生間の議論が多く含まれるように講義内容を調整する。実際に行う講義の順序・内容は変わる可能性がある。 製造業の事例が多くなるが、考え方はいろいろな業種に役立つ。 戦略については、事例を基に議論を行う。		

授 業 の 計 画	第 1 回	IT がビジネスバリューを生むために何をすればいいか：CIO や情報戦略コンサルタントが持つ基本質問にどう答えるべきかを考える。従来の考え方ではなぜいけないのかを考える。	
	第 2 回	BPR と情報戦略： BPR とは何か、BPR と情報戦略はどのように結びついているかを学ぶ。	
	第 3 回	企業として管理する情報：インターネット等で情報の大洪水がおきている時代に、情報を管理するとはどういうことか、企業として何をすべきかを考える。	
	第 4 回	部品表：部品表とは何かを学ぶ。 部品表を統合化するとはどういうことか、なぜそれが困難なのか、どう解決できるかを学ぶ。	
	第 5 回	製造業の業務プロセス： 自動車産業を例にとり、製造業の業務プロセスがどうなっているかを理解する。	
	第 6 回	SCM（Supply Chain Management）：サプライチェーンマネジメント(SCM)を理解する。 サプライチェーンマネジメントがうまく機能するために何が必要かを考える。	
	第 7 回	CRM（Customer Relationship Management）：CRM（Customer Relationship Management）を理解する。 お客様志向とはどういうことかを学ぶ。	
	第 8 回	Business Intelligence：Business Intelligence がビジネスにとっていかに大切であるかを学ぶ。Big Data と最近の動向を理解する。	
	第 9 回	CIO の役割について：IT がビジネスに貢献するために何が必要かについて、学生間の議論を行う。	
	第 10 回	Business Process Modeling：ビジネスプロセスの記述方法の標準を学ぶ。 ビジネスプロセスモデリングの考え方を学ぶ。	
	第 11 回	ビジネスプロセスマネジメント： ビジネスプロセスマネジメントとは何かを理解する。	
	第 12 回	戦略(1)：戦略の事例について学ぶ	
	第 13 回	戦略(2)：戦略の事例について学ぶ	
	第 14 回	戦略(3)：戦略の事例について学ぶ	
	第 15 回	プレゼンテーション試験(1)：学生が行うプレゼンテーションについて、終了後にコメントを行う。 学生は各プレゼンテーションについて独自の評価を行い、その結果をすべてのプレゼンテーション終了後に回収する。	
試 験	プレゼンテーション試験(2)：学生が行うプレゼンテーションについて、終了後にコメントを行う。 学生は各プレゼンテーションについて独自の評価を行い、その結果をすべてのプレゼンテーション終了後に回収する。		
成 績 評 価	次の 2 つのポイントで評価する(合計 100 点満点) ●レポート課題 50 点 1000 程度の小論文（レポート課題）を数回提出する。最終プレゼンテーション資料はレポートとしても評価される。 ●プレゼンテーション 50 点。論理展開が適切かどうか、チャートが分かりやすいかどうか、説得力があるかどうかをプレゼンテーションの評価ポイントになる。		
教科書・教材	講義で使用する資料は LMS で配布		
参 考 図 書	「グローバル生産のための統合化部品表のすべて」 戸沢 義夫・四倉 幹夫 著 日本能率協会マネジメントセンター		
獲得可能なコンピテンシー		獲得可能度合 (◎ ○ △ -)	獲得可能な内容
メタ	コミュニケーション能力	○	
	継続的学修と研究の能力		
	チーム活動		
コア	革新的概念、アイデア発想力	○	
	社会的視点及びマーケットの視点	○	
	ニーズ分析力		
	モデリングとシステム提案	○	
	マネジメント能力		
	ネゴシエーション能力		
	ドキュメンテーション能力		