

せいぶぶんりだいがく  
西武文理大学

## 1 講座名・定員など

## (1) 授業科目

科目名	実施時期	曜日	時限	授業時間	定員
経営戦略論	前期	火曜	1 限	9 : 30~11 : 00	若干名
国際関係【未来創造論Ⅰ】	前期	水曜	3 限	13 : 30~15 : 00	若干名
中小企業論	前期	木曜	1 限	9 : 30~11 : 00	若干名
コンシェルジュ論	前期	木曜	3 限	13 : 30~15 : 00	若干名
リテールビジネス論	前期	木曜	3 限	13 : 30~15 : 00	若干名

※ 授業科目、開講曜日・時限は変更になる場合があります。その際は、県HP（2実施大学・概要―3募集案内）でお知らせします。

※ 各科目とも授業は15回の予定です。

※ 前期授業は、4月8日（水）から開始する予定です。（※変更の可能性あり）

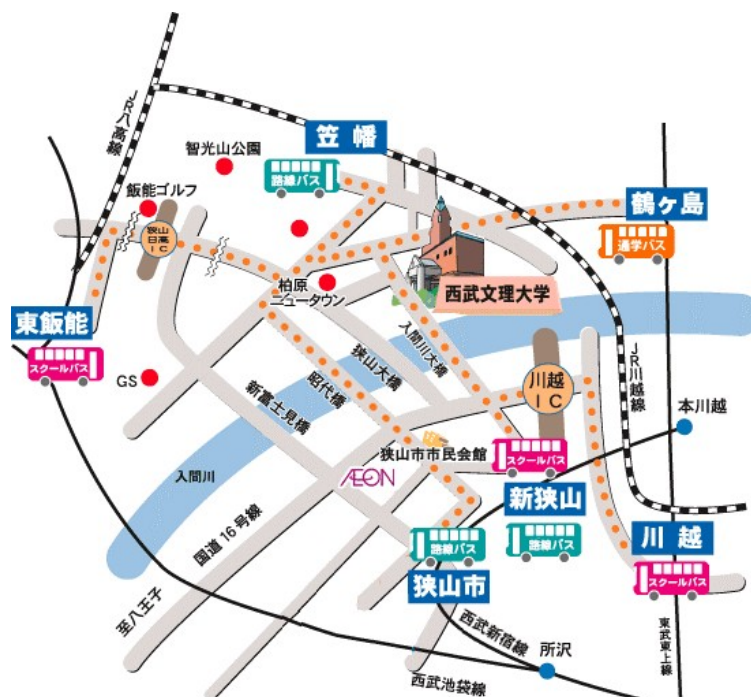
## (2) 場所

西武文理大学キャンパス

※ JR埼京線川越駅・西武新宿線新狭山駅・JR八高線東飯能駅からスクールバス、東武東上線鶴ヶ島駅からは通学バスを運行しています。

※ スクールバス・通学バスをご利用の場合は、事前に学生サービス課までご連絡ください。

※ 車での通学も可能です。



## 2 受講料等

- (1) 受講料 1 科目 (半期) につき 10,000 円 (初講日に徴収)。
- (2) その他 教科書等の教材は自己負担によりご用意いただきます。

## 3 受講の申込み

- (1) 申込期限 令和 8 年 3 月 16 日(月) (消印有効)

- (2) 申込先

〒350-1336 埼玉県狭山市柏原新田 311-1 西武文理大学 学生サービス課 (リカレント)  
電話:04-2954-7575 FAX:04-2954-7511 E-mail:kyoumu@bunri-c.ac.jp

- (3) 申込方法

はがき、FAX 又は E-mail にて、以下の事項をもれなく記入の上、いずれかの方法にてお申し込みください。(記入もれがある場合には、申し込みを受け付けられないことがあります。)

- ①郵便番号、住所
- ②氏名 (ふりがな)
- ③年齢 (令和 8 年 4 月 1 日現在)、性別
- ④電話番号
- ⑤受講希望科目 (希望順に記入、何科目でも可)

- (4) 選抜方法

- ・定員を超える申し込みがあった場合には、抽選により受講者を決定します。
- ・受講者の決定につきましては、4 月上旬にご連絡いたします。

- (5) その他

- ・申し込み後に、都合により受講できなくなった場合は早めにご連絡ください。受講ができなくなった場合、受講料等はいただきません。ただし、一旦納入された受講料につきましては、お返しすることはできませんので、あらかじめご了承ください。
- ・諸事情により、一部オンライン形式など対面以外の方法による講義に変更となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

## 4 各授業科目の概要及び担当教員

※ 現時点での予定につき、担当教員や一部講義内容が変更になることがあります。

<p>経営戦略論 (甘泉 瑞応)</p>	<p><b>授業の概要</b> 企業活動の根幹をなす経営戦略を実際の企業の事例を通して学んでいきます。 経営戦略は、企業を取り巻く外部環境や内部環境などを見ながら、何をして何をしないのかを決めることでもあります。そこで、環境分析とその分析結果から、業界内での競争優位をいかに構築するのかを考えていきます。そのためには、いくつかの重要なフレームワーク（考え方の枠組み）を学ぶ必要があり、それら重要なフレームワークを事例と結び付けて学んでいきます。</p> <p><b>科目の位置づけ</b> グローバルにめまぐるしく変わる市場環境の変化のもとでは、限られた経営資源をより有効に活用していくために、企業には経営戦略上の「選択と集中」は欠かせません。したがって、1 年次から学んできた基礎経営学やサービス・マネジメント論、マーケティング、サービス・マーケティングなどの経営基盤科目や専門科目の知識も生かしながら、企業経営の意思決定に結びつけていく重要な科目です。</p> <p><b>到達目標</b> 競争の基本戦略、製品ライフサイクル別戦略、市場地位別戦略、成長戦略など経営戦略を考える上で、基本となる知識を修得し、それらの考え方を理解できる。</p> <p><b>授業の方法・講義手法の概要</b> 講義（グループディスカッションを行うことがあります）</p>
<p>国際関係 【未来創造論Ⅰ】 (伊東 林蔵)</p>	<p><b>授業の概要</b> この講義では、サービスの現場や経営を今後担っていく諸君に、外国や異文化を理解する力を養うことが狙いです。外国との安定的な関係を通じて我々の豊かさをいかに持続するかを、世界の国々の状況や、戦争・紛争が起こる理由やその解決法を通じて考えます。 前半では、国と国の関係を知る初歩として、国とは何か、そこに住む人々・「民族」とは何かを検討します。また、その「国」と「国」の関係をどのように構築し、戦争・紛争の起こらない社会を作る努力（条約、国際機関の設立など）の歴史を、主として 20 世紀前半までの流れの中で学びます。 中盤から後半では、第2 次世界大戦後の日本を含めたアジア、アメリカ、ヨーロッパなどがどのような関係を持ち、対立・協調してきたか、冷戦や経済摩擦、地域統合などをトピックとして扱います。</p> <p><b>科目の位置づけ</b> 戦後日本は平和主義の下で発展を遂げてきました。反面、海に囲まれた日本に住む私達は「国」「民族」の意識に希薄になりがちですが、世界では平和の大切さを理解しつつも国・民族間の紛争が絶えないという現実があります。そこでこの授業では、「国」「民族」とは何か、外国といかに関係を築くのか、戦争はなぜ起こり、いかにこれを回避・終結させるか、世界が発展し豊かになるための方法とは、などを問題意識とします。そして、近代から今日までの欧州、アジア、米国等を具体的テーマとし、その知見が、異文化をバックグラウンドとする訪日外国人等へのホスピタリティを発揮する力になることを期待する科目です。</p> <p><b>到達目標</b> サービス産業における世界とのつながりを考える際の基本的な知識としての、国、国家間の関係、国民の多様な在り様についての基礎的な知識を獲得する。</p> <p><b>授業の方法・講義手法の概要</b> 講義で行います。時事的な問題・話題を盛り込むため、新聞・雑誌記事や記録映像を用いて理解を深めます。</p>

<p>中小企業論 (藤野 洋)</p>	<p><b>授業の概要</b></p> <p>日本では中小企業が企業数の99%超、従業者数の75%超を占めており、「活力ある多数」として経済の土台を支える重要な役割を担っています。しかし、1990年代半ば以降、開業率が廃業率を下回る状態が続いていることに象徴されるように、中小企業は様々な課題への対応を迫られているため、その活力を十分に発揮しにくい状態にあります。本講義では、第1クールで中小企業の特徴を大企業との比較などによって総論的に論じ、第2クールで中小企業が直面している様々な課題を概観し、さらに、第3クールで諸課題に対処するための政策や制度についても解説します。</p> <p><b>科目の位置づけ</b></p> <p>この科目は、本学部のカリキュラム・ポリシー (3)、すなわち、グローバル経済コースの実践的で柔軟な専門を修得する科目として位置づけられます。経済学、経営学、会社法学の基礎的な理論に企業・支援機関の多くの事例の解説を交えることによって、幅広い視点から「中小企業」に対する理解を深めることを目的とします。皆さんが社会人（会社員、公務員、経営者、士業等）になった時に中小企業と関係・取引を全く持たないことは考えにくいので、円滑な仕事・取引のために知っておいてほしい中小企業の特性を解説します。</p> <p>具体的には、①(地域) 経済の土台となっている多数の多様なプレーヤーとしてのダイナミズム、②中小企業経営者の「独特の経営感覚」と事業を通じた「社会への貢献」に対する信念、③「優れた経営者」の会社では、従業員も若いうちから自分の仕事に誇りを持っていきいきと働いていること、④地域経済の担い手である中小企業の課題とその解決のための支援策の重要性、等について、理解を深めていただきたいと思います。</p> <p><b>到達目標</b></p> <p>(1) 日本における中小企業の歴史的発展と現在の中小企業の位置づけを説明できる。中小企業の全体像を説明できる。</p> <p>(2) 中小企業を支援する政策の概要と企業活動における資金の働きを理解することにより、実社会における中小企業のキャッシュフローを捉え、説明できる。</p> <p>(3) 中小企業で働く人のキャリアパスとモチベーションを理解することにより、自己の将来の目的やキャリアアッププランの具体化に寄与できる。</p> <p><b>授業の方法・講義手法の概要</b></p> <p>講義形式で行います。具体的には、多くの事例を基にして、中小企業が直面している様々な環境変化や課題とその解決のための支援策等について解説します。</p>
<p>コンシェルジュ論 (富樫 文予)</p>	<p><b>授業の概要</b></p> <p>「接客サービスの最高のプロフェッショナル」と呼ばれるコンシェルジュの歴史・実態を学び、ホテルの枠組みを超えて多種多様な企業・業に配置されている現代日本のホスピタリティ産業の分析をします。</p> <p><b>科目の位置づけ</b></p> <p>本学の必須科目である「対人関係基礎・応用演習」を基に、ホスピタリティ産業全般にわたる顧客満足を目的としたコミュニケーションについて考え、その最たるコンシェルジュという職種について考察します。元来ホテル特有のサービスであったコンシェルジュが、今や航空、客船、デパート、電鉄、銀行、不動産、保険などの企業産業に進出している背景を学びます。それは取りも直さず、現代日本の産業に求められているサービスとは何かを考えることに他ならないのです。</p> <p><b>到達目標</b></p> <p>「コンシェルジュ」の歴史・背景及び、そのプロフェッショナルリズムを理解する。ホスピタリティ産業全般における顧客満足を目的としたコミュニケーション力の重要性と方法を理解する。</p>

リテールビジネス論 (李 楊)	<p><b>授業の概要</b></p> <p>特定の業態や個別企業について深く学びます。多店舗展開に有効なチェーンオペレーションについて機能分担・評価の仕組みなど詳細を学びます。</p> <p>また複雑な流通構造が残るアパレル流通業界で、百貨店チャネルを重視する企業と駅ビル、ショッピングセンター等の路面店を重視するSPA(製造小売業)との戦略の違い、拡大するコンビニエンスストア業界での各社の戦略を比較します。破たん企業の再生事例も紹介します。その他、ケースを使い、企業経営者だったらどうすべきかをグループで討議します。</p> <p><b>科目の位置づけ</b></p> <p>この科目は、サービス・マネジメントコースの実践的で柔軟な専門性を習得する科目として位置づけられます。基礎経営学、マーケティングの知識を前提としています。流通システム論で学んだ業態や企業をより深く学びます。履修後は品揃えや商品計画を学ぶ『マーチャンダイジング論』につながります。</p> <p><b>到達目標</b></p> <p>流通の役割や機能について理解し、チェーン・ストアの原理とローコスト・オペレーションについて説明できる。</p> <p><b>授業の方法・講義手法の概要</b></p> <p>「講義」とともにケースを使う「演習」も実施します。</p>
--------------------	--