

# 学部開講 講義科目 成績評価について

## Grade Evaluation Comments for Undergraduate Lecture Subjects

◆ 科目 / Subject	ビジネスケース分析・コミュニケーション
◆ クラス / Class	JA
◆ 担当者 / Instructor	川添 敬
◆ 開講時期 / Period	2020 秋セメスター(2Q)

### ◆ 成績評価方法 / Grade Evaluation Method. ◆

授業への参加 20%

ケース分析(グループワーク・プレゼンテーション) 40%

ピア・レビュー 20%

最終レポート 20%

(シラバスから変更はありません)

### ◆ 期末試験・期末レポートについてのコメント(評価のポイント、多く見られた間違いなど)

Comments on your final examination or final report

(Important points for evaluation, common mistakes by students, etc...). ◆

フランス・アルプスにあるレストランの経営問題を扱うケースでしたが、変動費と固定費を判別し、会計上の損益と財務上のキャッシュフローを区別した上で、最適な経営方針をとりまとめることを期待していました。財務面以外でのさまざまな提案(夏季のイベント開催や宣伝方法)を考えた方多かったです。それだけで財務分析がない場合には(大)減点しました。

ケースのレストラン営業実績をみると、冬季の営業期間中に1日当たり(わずか)3食追加で販売できればオーナーが期待する売上高を達成できることがわかります。しかし、収益分析を行うと、費用が過増するため、収益はむしろ低下し、いわば「豊作貧乏」となり、これが決して好ましい経営戦略とはいえないことも判明します。その上で、夏季の状況を検討すると、売上高が小さいこともあるって期間損益的には赤字になるものの、変動費はカバーできることが明らかになります。変動費がカバーできれば、たとえ夏季営業期間中の損益が赤字になっても、これまで冬季のみで負担していた固定費を分担できるため、年間収益への影響がプラスになるので、戦略としてはこれがより適当です。

以上のような提案の骨格を押さえた上で、オーナーへの説得(夏季営業に否定的な可能性)、夏季の売上増加策(イベント開催など)を組み合わせると、よい提案になります。

### ◆ 受講者全体の学修姿勢 / Overall students' learning attitudes. ◆

出席を含む授業への参加状況は概ね良好との印象でした。また、講義で実施したresponを使ったクイズ・サーベイへの参加も積極的に行っていただいたと考えています(極端に遅い反応が繰り返されていた場合には減点しました)。ただし、グループワークの時間も含め、圧倒的多数の受講生がカメラを消したまま受講していたため、どの程度有効に授業に参加できていたかについては不安が残りました。

### ◆ 科目の到達目標についての達成状況

To what degree have your students achieved your course objectives? ◆

全体として、効果的なビジネス・コミュニケーションや、具体的なビジネス上の課題に直面した場合に対応方針を決定する方法などについての基礎は習得できた印象です。

もっとも、協力して何かを達成するという点については、積極的な取り組みが行えなかった受講生が散見され、この点は残念でした。

### ◆ 受講者へのメッセージ(今後の学修のアドバイスなど)

Message to your students (Advice for their future study). ◆

多くの場合、ビジネス上直面する問題には「正解」がありません。このため、いかに説得的な分析と解を組み立てるか、また、組み立てた分析や解をいかに他の関係者に伝え、関係者を動かせるかが重要になります。こうした技能の習得はみなさん方が本学を卒業しても続くものですが、このコースを受講した経験が、みなさんそれぞれの「伝え方」に磨きをかける努力を続けていくきっかけとなれば幸いです。

とくに、財務情報を中心とする「数字」は、説得性の高い主張・提案の鍵ですが、不確実性のある中で適切な数字入手する方法について、研鑽を積むことが必要です。

なお、他者のコミュニケーションに常に注意を払い、何がよくて何を改善できるのかという意識を持つことも非常に有益ですので、心がけるようにしてください。

◆ その他自由記述欄 / Other remarks. ◆