

杏林大学総合政策部 実務経験のある教員による授業科目一覧

No	科目名	単位数	学科	課程	科目担当者	実務経験内容	実務経験内容に基づく授業内容
1	金融論	2	総合政策	新	大川 昌利	日本銀行で政策・業務・理論に亘る中央銀行実務に従事。	金融の理論的課題を取り扱うのは勿論であるが、それが金融機関や政府・中央銀行等の仕事に実際にどのように活用されているのかにも十分に目配りして、より経済社会の実情を踏まえた授業内容を指向。テーマに応じ、各種統計類や金融機関の財務諸表等を実際に用いつつ授業を展開する。
2	日本経済論	2	総合政策	新	大川 昌利	日本銀行で政策・業務・理論に亘る中央銀行実務に従事。	日本経済の諸側面につき各種調査資料や統計類を参照しながら、その特質を説明するが、その際も個々の調査・統計類の性格や利用上の留意点についても併せて解説し、学生が日本経済を理解するための基礎を提供。また、日本経済の諸側面をマクロとミクロ、実体経済と金融、国内経済と海外経済といった多角的・立体的な観点から分析することで、受講者による日本経済理解に役立てたい。
3	経済政策論	2	企業経営	新	小田 信之	中央銀行における経済調査、金融政策運営業務、金融システム関連業務など	中央銀行において金融政策運営に関係する業務を行った経験や、各種の経済問題について調査・研究を行った経験を踏まえ、現実の経済政策をどのように評価すれば良いか、改善できる可能性があるかといった点を実践的に議論する。
4	Monetary Policy and Financial System	2	共通	新	小田 信之	中央銀行における経済調査、金融政策運営業務、金融システム関連業務など	中央銀行において金融政策運営や金融システムの秩序維持に関係する業務を行った経験を踏まえ、現実の金融政策および金融システム対応についてどのように評価すれば良いか、改善できる可能性があるかといった点を実践的に議論する。
5	社会福祉学	2	総合政策	旧	岡村 裕	社会福祉士としての相談援助業務	社会福祉学では、現代日本の社会福祉制度が抱える諸問題を受講生が正しく理解し、その解決のあり方を考えることを目標としている。近年の日本においては貧困問題への対処策の一つである生活保護制度が様々な意味で問題視されている。本講義では、教員の社会福祉士としての相談援助経験に基づき、生活保護の現場で実際に生じている問題を正しく理解できる事例を提示し、その上でより現実的な貧困問題への対応策を議論している。
6	介護政策論	2	総合政策	旧	岡村 裕	社会福祉士としての相談援助業務	介護政策論では、日本の高齢者介護政策のあり方に関する受講生の考え方の深化を目標としている。高齢者の介護政策を考えるうえでは、まず高齢者の身体・心理・社会的特徴を理解した上で、要介護状態において必要なサービスをより具体的にイメージする必要がある。本講義では、教員の高齢者介護施設での現場経験に基づく様々な事例を提示しながら、より現実的かつ実践的な介護問題への対処策を考える能力の涵養に努めている。
7	社会福祉政策論	2	共通	新	岡村 裕	社会福祉士としての相談援助業務	社会福祉政策論では、福祉資源の分配のあり方を受講生がより深く考えることを目標としている。福祉資源の分配を考えることは、人々がよい暮らしを送るために必要なサービスの負担を誰に求め誰にサービスを提供するべきか、またそれぞれどこまで強制できるのか、を考えることに等しい。本講義では教員のソーシャルワーカーとしての現場経験と思索に基づく分配論を提示しながら、受講生に各人の分配論を哲学する機会を提供している。
8	販売戦略	2	企業経営	新	加藤 拓	1998-2000 日本マクドナルド株式会社の出店調査(店舗商圏分析、市場調査、顧客リサーチ、エリア戦略立案の支援など)を株式会社マーケティングセンターの営業部門にて担当、2000-2010 スターバックスコーヒージャパン株式会社・店舗開発本部にて出店戦略の立案、市場計画の策定、出店・退店判断、売上予測、新店の業績管理などを担当	マーケティングリサーチを企画からレポートまで担当してきた経験を活かし、販売戦略を立案するための消費者調査の一連の流れを説明するだけでなく、戦略的な示唆を与えられるようなリサーチ・プロジェクトを回せるように実習・演習も行う。
9	マーケティング総論	2	企業経営	新	加藤 拓	1998-2000 日本マクドナルド株式会社の出店調査(店舗商圏分析、市場調査、顧客リサーチ、エリア戦略立案の支援など)を株式会社マーケティングセンターの営業部門にて担当、2000-2010 スターバックスコーヒージャパン株式会社・店舗開発本部にて出店戦略の立案、市場計画の策定、出店・退店判断、売上予測、新店の業績管理などを担当	マーケティングを教科書的に説明するだけでなく、企業側の考え方、実務との関連を強調して授業を行う。
10	流通論	2	企業経営	新	加藤 拓	1998-2000 日本マクドナルド株式会社の出店調査(店舗商圏分析、市場調査、顧客リサーチ、エリア戦略立案の支援など)を株式会社マーケティングセンターの営業部門にて担当、2000-2010 スターバックスコーヒージャパン株式会社・店舗開発本部にて出店戦略の立案、市場計画の策定、出店・退店判断、売上予測、新店の業績管理などを担当	流通業だけでなくサービス業、最近では製造業、インターネット通販の企業も、自社の店舗を出店して商品やサービスを流通させようとする動きがあるので、出店判断に必要な事柄を協調する。
11	Marketing Strategy	2	共通	新	加藤 拓	1998-2000 日本マクドナルド株式会社の出店調査(店舗商圏分析、市場調査、顧客リサーチ、エリア戦略立案の支援など)を株式会社マーケティングセンターの営業部門にて担当、2000-2010 スターバックスコーヒージャパン株式会社・店舗開発本部にて出店戦略の立案、市場計画の策定、出店・退店判断、売上予測、新店の業績管理などを担当	マーケティングを教科書的に説明するだけでなく、企業側の考え方、実務との関連を強調して授業を行う。
12	出店戦略	2	企業経営	新	加藤 拓	1998-2000 日本マクドナルド株式会社の出店調査(店舗商圏分析、市場調査、顧客リサーチ、エリア戦略立案の支援など)を株式会社マーケティングセンターの営業部門にて担当、2000-2010 スターバックスコーヒージャパン株式会社・店舗開発本部にて出店戦略の立案、市場計画の策定、出店・退店判断、売上予測、新店の業績管理などを担当	チェーン企業の出店戦略の立て方、店舗網の最適化の方法の理論的な側面を説明するとともに、チェーン企業の店舗網の問題点が指摘できるような視点を養うことを目的とする。
合計単位数		14	総合政策	新課程(共通)	6 単位	新課程(専門)	4 単位
				旧課程(共通)		旧課程(専門)	4 単位
		16	企業経営	新課程(共通)	6 単位	新課程(専門)	10 単位
				旧課程(共通)		旧課程(専門)	