

受講料  
無料

ケース教材進呈

高校生のための



# ビジネス基礎講座

- ✓ 身近な題材で参加者中心型のケースメソッド授業を体験できます
- ✓ 実際にキャンパスを訪れ、早期から進路を考える機会になります
- ✓ 本講座の合格者には特別入試の出願資格が認められます



## 参加者募集

高大連携教育課程 | 各回定員 60名

### はじめに

実際の企業を題材としたケース討議やグループ討議を通じ、自身で思考し発言する参加型講座です。その「授業貢献度」により、講座後評価を通知します。

本講座を1科目以上受講し、評価が「合格」の方は、名古屋商科大学の以下、特別入試の出願資格が認められます。

### 高大連携特別入試(総合型選抜入試)

出願資格 ①ビジネス基礎講座を1科目以上受講し、評価が「合格」の者

②本学を第1志望とし、合格した場合、必ず入学できる者

出願期間 2023年9月1日(金)～9月15日(金)  
(第1希望、第2希望のキャンパス・学部を申請)

選考方法 ビジネス基礎講座の成績、出願書類の総合判定

合格発表 2023年11月1日(水)以降(※事前に内定通知)

検定料 20,000円

### 》対象

- 商業教育振興会及び研究会に所属している高等学校の在籍生徒(愛知県・岐阜県・三重県・静岡県)
- 商業科目を20単位以上履修している方
- 期間中全コマ(2日間)参加可能な方

### 》申込期間

前期 2023.3/1(水)～3/15(水)

後期 2023.5/8(月)～5/19(金)

### 》申込方法

参加を希望する方は、高等学校の先生へ受講希望の科目をお知らせください。

### 》日時/科目

前期 3/28(水)・29(木) | 10:20～12:00  
12:50～14:30

A 『スターバックス コーヒー ジャパン』マーケティングI

B 『ビジネスコミュニケーション』国際ビジネス

後期 6/3(土)・4(日) | 10:20～12:00  
12:50～14:30

C 『なぜファッションショーで豆腐を売るの?』マーケティングII

D 『KJレーシング・テクノロジー』マネジメント

### 》会場

名古屋商科大学 名古屋キャンパス 伏見ビル



# 名古屋商科大学

講座概要は裏面をcheck!

# 高校生のための ビジネス基礎講座

全4講座

A

前期 マーケティング I

## スターバックス コーヒー ジャパン

— あなたがマーケティング担当者ならどうする? —



「スターバックスコーヒー」を題材にして、マーケティングについて、ケースメソッドで学びます。「自分がスターバックス コーヒーのマーケティング担当者なら、コーヒーの値段をどう設定するのか?」という課題に皆で向き合い、議論します。企業におけるマーケティングの役割についても理解を深めていきます。



商学部長  
小野 裕二 教授

慶応義塾大学商学部卒業。慶応義塾大学大学院修士課程・博士課程を満了。ハーバード大学経営大学院エグゼクティブ・プログラム修了。専門分野はマーケティング。アパレルメーカー、エアライン、プロスポーツチーム等との産学連携プロジェクトを多数手掛け、大手コンサルティング会社とNPO法人の顧問にも従事。

本学は、日本で最もケースメソッドに力を入れている大学です。人と対話しながら学ぶのはとてもワクワクします。身近なケースを題材に正解のない問題に向き合い、協力しながら一緒に学びを創造していきましょう!

B

前期 国際ビジネス

## ビジネスコミュニケーション

— 相手に届く効果的な伝え方 —



大学生、そして社会人になる過程で、皆さんは大人の日本語への理解を深め、マスターしていきます。本講義では、企業で起こる様々なビジネスコミュニケーションの問題をケースメソッドで学びます。敬語、呼称、ジェンダー、職場のダイバーシティといった課題に皆で向き合い、議論していきましょう。



国際学部  
磯野 英治 教授

首都大学東京(現東京都立大学)大学院人文科学研究科博士後期課程を修了。博士(日本語教育学)。言葉の機能や効果の実証的分析とその成果の教育への応用、言語景観の日本語教育への活用などを主な研究テーマとし、外国人への日本語教育や日本人への異文化コミュニケーション教育を行う。

世界64ヶ国から留学生を受け入れている国際的な環境のもと、皆さんを日本に精通し世界で活躍できるフロンティア人材に育成します。本学で土台を作り、未来を切り拓いていきませんか。皆さんに会える日を楽しみに待っています。

C

後期 マーケティング II

## なぜファッションショーで豆腐を売るの?

— 「相模屋食料」のケース —



食卓でおなじみの豆腐。コンビニやスーパーで購入する時、私たちはどのように選んでいるでしょうか。今回は、業界No.1である「相模屋食料」のケースを使い、「豆腐屋さんは、何を売っているのか(事業の定義)」というテーマについて議論します。その議論を押さえた上で「相模屋食料」は、なぜファッションショーに豆腐を登場させたのか、皆で考えてみましょう。



商学部  
織田 由美子 准教授

一橋大学にて、経営学修士(MBA)、商学博士(Ph.D.)を取得。キヤノン株式会社、共同通信社(Dow Jones)に勤務した後、一橋大学経営管理研究科特任講師を経て、2021年より現職。専門は「消費者行動論」及び「マーケティング」。特にイノベーションの普及過程や流行現象についての研究を行っている。

みんなで協力しながら議論を進めていきますので、人と話すのが苦手な方でも、ビジネスって難しそうという方でも全く問題ありません。気軽に参加してマーケティングについて一緒に楽しく学びましょう。

D

後期 マネジメント

## KJレーシング・テクノロジー

— リーダーを目指すあなたの判断力 —



あなたは全米注目のビッグレースに挑むレーシングチームのリーダー。勝てば巨額の賞金、負ければすべてを失う。実績を信じてレースに出場するべきか、整備士の憶測に従い出場を辞退するべきか、それとも——。一世一代の大勝負に、どれだけ正しい意思決定ができるだろうか? 授業を通して、あなたの判断力を試してみましょう。



商学部  
太宰 北斗 准教授

慶応義塾大学文学部人文社会学科卒業。一橋大学大学院商学研究科博士後期課程修了。一橋大学大学院特任講師、名古屋商科大学専任講師を経て2020年より現職。専門は行動ファイナンス、コーポレート・ガバナンス。2016年、第3回アサヒビール最優秀論文賞を受賞。著書に「行動経済学ってそういうことだったのか!」。

本講座は、みなさんの意見を起点に授業を進めるアクティブラーニング形式です。日本ではあまり馴染みがないですが、学習効果が高いなどの効果があることも分かっています。一風変わった授業スタイルを体感してください。

# 名古屋商科大学

経営学部 | 経済学部 | 商学部 | 国際学部 | 経営管理課程 | 経営大学院

学務部

入試広報

☎ 0120-41-3006 月-金曜9:00-17:00

FAX: 0561-73-1202

E-mail: nyushi@nucba.ac.jp

アクセス

名古屋キャンパス

名古屋市中区錦1-20-1

Tel 052-223-3111

火-土曜9:00-17:00

