

2023年度 日本工学院専門学校											
ICTスペシャリスト科											
システムリサーチ											
対象	3年次	開講期	前期	区分	必修	種別	講義	時間数	30	単位	2
担当教員	大野田 和弘			実務経験	有	職種	研修講師・コンサルタント				
担当教員紹介											
担当教員は、30年間、ICTビジネス系の専門学校に所属し、ICTの知識や技術、資格試験対策、マネジメント系の知識や演習などの講師経験を持つ。また、企業相談役・研修講師として、マネジメントや人財評価・育成などの研修を数多く経験している。さらに、異業種交流会や法人会、NPOの理事として、地域のビジネス活性化にも寄与している。											
授業概要											
私達の身の回りにあるICT関連のシステムについて調査・研究し、発表することによって相互理解を深める。それらをもとに、将来期待されるICTシステムについて提言を加える。調査・研究の際は、全般的なトレンド情報収集の考え方を整理の仕方、代表的な参考情報源（Webサイト・文献）を紹介する。											
到達目標											
1. ICTに関連する市場動向をリサーチし、ビジネス社会に与える影響を鑑みて、未来への提言力を養成する。 2. ICT・メディア市場、デバイス市場、ネットワーク市場、コンテンツ配信市場、プラットフォーム市場、xTech市場などを理解する。 3. 近い将来、ICTに関わる市場においてどのようなサービスが生まれ成長していくのか提言する。											
授業方法											
1. 教科書を参考にICTシステムの基礎知識を聴講・学習する。 2. テーマに沿ってシステムリサーチし、事例と提言を課題レポートとして取りまとめ、全体で発表する。 3. 他者の発表を聴講し、相互に意見交換を行う。											
成績評価方法											
1. 試験・課題（レポート） 40% 定期試験や提出課題を総合的に評価する 2. 成果発表（口頭・実技） 30% 授業時間内に行われる発表方法、内容について評価する 3. 平常点 30% 授業への取り組み姿勢、態度を総合的に評価する											
履修上の注意											
1. 授業中の私語、飲食は禁止する。授業時数の4分の3以上出席しない場合は定期試験を受験することができないため注意する。 2. 聴講だけではなく、各自が教科書やインターネットや新聞、雑誌などの各種メディアから情報を入手し、思考を深める。 3. 将来のICT社会をリードしていく立場として、課題に対する意見交換や提言を行う。											
教科書教材											
ITナビゲーター2022年版（野村総合研究所） その他、オリジナル課題、プリントなど											
回数	授業計画										
第1回	ガイダンス・最新ICTキーワード 最新のICTキーワード/Society5.0に魂を吹き込むデジタル志本主義が理解できる										
第2回	第1章 2027年に向けてICT・メディア市場で何が起ころのか 新型コロナウイルス感染とICTメディア産業/官民連携データ活用ビジネス/プラットフォーム規制が理解できる										
第3回	第1章 2027年に向けてICT・メディア市場で何が起ころのか 中国6G/衛星データビジネス/店舗チャネルのDXが理解できる										
第4回	第2章 デバイス市場 携帯電話端末/超高精緻・ネットテレビ・SP/VRが理解できる										
第5回	第2章 デバイス市場 ロボット/産業用ドローン/3Dプリンターが理解できる										

2023年度 日本工学院専門学校	
I Tスペシャリスト科	
システムリサーチ	
第6回	第3章 ネットワーク市場 固定BB/モバイル・ワイヤレスBBが理解できる
第7回	第3章 ネットワーク市場 クラウド・データセンター・エッジコンピューティング/セキュリティが理解できる
第8回	第4章 コンテンツ配信市場 ゲーム/動画配信が理解できる
第9回	第4章 コンテンツ配信市場 放送・メディア/AdTechが理解できる
第10回	第5章 xTech (B2C) 市場 EdTech (教育) /スマートペインメントが理解できる
第11回	第5章 xTech (B2C) 市場 SporTech/BeautyTechが理解できる
第12回	第6章 xTech (B2B) 市場 ファクトリーIoT/スマートシティプラットフォームが理解できる
第13回	第6章 xTech (B2B) 市場 不動産テック (生活者不動産) /HR Tech (人事。人材開発) が理解できる
第14回	第6章 xTech (B2B) 市場 プライバシーTech/建設テックが理解できる
第15回	まとめ・課題演習 ケーススタディを通して実務を理解する