

科目名	ネットビジネス							年度	2025
英語科目名								学期	後期
学科・学年	情報ビジネス科 2年次	必／選	選	時間数	60	単位数	4	種別※	講義
担当教員	大野田 和弘		教員の実務経験		有	実務経験の職種		法人代表	
【科目の目的】 この科目の目的は、学生にネットビジネスでの知識を活かし、実際にネットショップを運営するための手法やデータ分析のスキルを学ぶことです。学生は実際にネットショップの立ち上げから運営、マーケティング、売上分析までの実践的な知識を身につけ、起業に向けた準備を行います。									
【科目の概要】 この科目では、ネットショップの構築と運営に関する基本的な知識から始まり、ネットビジネスでのマーケティング戦略やデータ分析の手法を学びます。学生は実際にネットショップを立ち上げ、商品の選定、プラットフォームの選定、広告戦略の立案などを通じて起業に必要なスキルを習得します。									
【到達目標】 オムニチャネル戦略の構築 チャネル間連携と顧客エクスペリエンス マーケティング戦略と顧客ターゲティング データ分析と意思決定 新たなチャネル・技術の導入と実験									
【授業の注意点】 授業ではパソコンを使用します。授業中の私語や受講態度などには厳しく対応する。理由のない遅刻や欠席は認めない。また、授業時数の4分の3以上出席しない者は試験を受験することができない。授業の進捗状況により、内容が前後する場合があります。									
評価基準＝ルーブリック									
ルーブリック 評価	レベル5	レベル4	レベル3	レベル2	レベル1				
	優れている	よい	ふつう	あと少し	要努力				
到達目標 A	オムニチャネル戦略を明確に設計し、実店舗・eコマース・SNSなど複数のチャネルを統合的に活用	オムニチャネル戦略を構築し、複数のチャネルを統合的に活用し、顧客との接点を拡大できる	オムニチャネルの基本的な概念を理解し、複数のチャネルを活用できる	オムニチャネルの活用が限定的であり、統合的なアプローチが欠けている	オムニチャネル戦略や複数チャネルの活用が不十分であり、顧客接点の拡大が見込めない				
到達目標 B	複数のチャネルを連携させ、顧客エクスペリエンスを向上させるための仕組みを設計・実装できる	複数のチャネルを連携させ、顧客エクスペリエンスを考慮した仕組みを設計・実装できる	チャネル間連携の基本的なアプローチを理解し、顧客エクスペリエンスを考慮した仕組みを実装できる	チャネル間連携や顧客エクスペリエンスの設計が限定的であり、改善が必要な点がある	チャネル間連携や顧客エクスペリエンスの設計が不十分であり、顧客に対する価値の向上が見込めない				
到達目標 C	ターゲット市場を正確に特定し、マーケティング戦略を展開し、顧客ターゲティングを実施できる	ターゲット市場を特定し、基本的なマーケティング戦略を展開し、顧客ターゲティングを実施できる	ターゲット市場を一部特定し、基本的なマーケティング戦略やターゲティングの実施ができる	ターゲット市場やマーケティング戦略の設計が限定的であり、戦略的なアプローチが欠けている	ターゲット市場やマーケティング戦略の設計が不十分であり、顧客ターゲティングが的確でない				
到達目標 D	複数のチャネルから得られるデータを分析し、意思決定に活用できる	複数のチャネルから得られるデータを基本的に分析し、意思決定に活用できる	データ分析の基本的なアプローチを理解し、一部のデータを分析して意思決定に活用できる	データ分析のスキルや意思決定への活用が限定的であり、アクションにつなげる能力が不足している	データ分析や意思決定のスキルが不十分であり、効果的な戦略の策定が難しい				
到達目標 E	新たなチャネルや技術を導入し、実験を行い、効果的な結果を得るためのアプローチを実施できる	新たなチャネルや技術の導入と実験を行い、基本的な結果を得るためのアプローチを実施できる	新たなチャネルや技術の導入と実験の基本的なアプローチを理解し、一部実施できる	新たなチャネルや技術の導入や実験のアプローチが限定的であり、効果的なアプローチが不明瞭である	新たなチャネルや技術の導入や実験のアプローチが不足しており、結果の達成が見込めない				

【教科書】							
【参考資料】							
毎回レジュメ・資料を配布する。参考書・参考資料等は、授業中に指示する。							
【成績の評価方法・評価基準】							
試験・課題 40% 試験と課題を総合的に評価する							
平常点 60% 積極的な授業参加度、授業態度によって評価する							
※種別は講義、実習、演習のいずれかを記入。							
科目名		ネットビジネス				年度	2025
英語表記						学期	後期
回数	授業テーマ	各授業の目的	授業内容		到達目標＝修得するスキル		評価方法 自己評価
1	ネットビジネスの基本	ネットビジネスの概念と基本原則を理解する	1	オンラインビジネスの定義	ネットビジネスの基本スキル		3
			2	メリットとデメリット			
			3				
2	オムニチャネル戦略入門	オムニチャネル戦略の基本概念を学ぶ	1	マルチチャネルとオムニチャネルの違い、成功事例	オムニチャネル戦略の理解		3
			2				
			3				
3	マルチチャネル統合	実店舗とオンラインショップの統合方法を学ぶ	1	在庫統合	マルチチャネル統合のスキル		3
			2	顧客データの共有			
			3	マルチチャネルCRM			
4	オンラインプレゼンスの構築	ウェブサイトとSNSの活用方法を学ぶ	1	ウェブサイトデザイン	ウェブサイト構築とSNS活用のスキル		3
			2	SNS戦略			
			3	コンテンツ制作			
5	デジタルマーケティング戦略	デジタルマーケティング戦略の策定を学ぶ	1	オンライン広告	デジタルマーケティング戦略のスキル		3
			2	SEO			
			3	コンテンツマーケティング			
6	顧客データの活用	顧客データを活用した効果的なマーケティングを学ぶ	1	CRMツールの使用	顧客データ活用のスキル		3
			2	データ分析			
			3	パーソナライゼーション			
7	オンラインショップ運営	オンラインショップの運用と最適化を学ぶ	1	商品選定	オンラインショップ運営の実践スキル		3
			2	在庫管理			
			3	カスタマーサポート			
8	ソーシャルメディア戦略	ソーシャルメディアの活用戦略を学ぶ	1	プラットフォーム別戦略	ソーシャルメディア戦略のスキル		3
			2	広告キャンペーン			
			3				
9	オムニチャネル実践	オムニチャネル戦略を実際に展開する方法を学ぶ	1	クロスチャネルマーケティング	オムニチャネル実践のスキル		3
			2	データ統合			
			3				
10	ビッグデータと予測分析	ビッグデータを活用した予測分析を学ぶ	1	ビッグデータの収集	ビッグデータと予測分析のスキル		3
			2	分析ツールの使用			
			3	需要予測			
11	ネットビジネスのセキュリティ	ネットビジネスのセキュリティ対策を学ぶ	1	オンライン支払いの安全性	ネットビジネスセキュリティのスキル		3
			2	個人情報保護			
			3				
	イノベーション	新しいチャネルやテ	1	VR、AR、AIの活用	イノベーションと新チャネル導入のスキル		

12	と新たなチャネル	クノロギーを導入する方法を学ぶ	2	新たな販売チャネルの開拓	3
			3		
13	ネットビジネスの将来展望	ネットビジネスの将来の動向を探る	1	テクノロジーの進化	ネットビジネストrend予測のスキル
			2	市場の変化	
			3		
14	プロジェクト演習	プロジェクト形式でネットビジネス戦略を策定する	1	チームでのプロジェクト	チームワークと戦略策定のスキル
			2	プレゼンテーション	
			3		
15	ネットビジネスの総括	授業内容の振り返りと将来への展望	1	ネットビジネスの総括	ネットビジネスの総括と展望のスキル
			2	将来の展望	
			3		
評価方法：1. 小テスト、2. パフォーマンス評価、3. その他					
自己評価：S：とてもよくできた、A：よくできた、B：できた、C：少しできなかった、D：まったくできなかった					
備考 等					