

科目名	専門演習Ⅱ SeminarⅡ						
科目担当者	宮下 稔規 MIYASHITA Toshiki						
単位数	4	配当年次	3年	授業形態	演習	開講学期	通年
履修学部・学科 [区分] 他学部他学科履修	経営学部・経営学科 [専門教育科目 演習] 他学部他学科履修×					ディプロマポリシーとの関連	(3)(4)
授業の概要	この授業ではミクロ経済学やゲーム理論が現実社会にどのように応用されているかを履修者の実践と発表により学習していく。前期はオンラインマーケットプレイス（例：メルカリやヤフオク）を活用し、実際に商品を出品・販売することで、価格設定や市場の仕組みを学習します。後期では卒業論文につながるようなレポートを作成します。レポート作成を通じて、自分の興味を具体化し、専門的な視点で分析・考察する力を養います。また2年生（専門演習Ⅰ）のゼミ生と合同で実施します。先輩として後輩と関わる機会を持ち、自らがリーダーシップを発揮する場面や、後輩をサポートする役割を経験します。						
授業の到達目標	① 自身の意見を積極的に発することができる。 ② 他者の発表を要約し、深い理解へと繋げることができる。 ③ ミクロ経済学やゲーム理論の知識を用いて現実の経済現象を説明できる。 ④ 自身で興味のある現実問題を発見し、その解決策を論理的に説明できる。						
授業計画・内容	1	ガイダンス：前期の流れ	16	ガイダンス：後期の流れ			
	2		17	販売計画⑦			
	3	演習①	18	販売計画⑧			
	4	演習②	19	販売計画⑨			
	5	販売計画①	20	販売結果報告⑥			
	6	販売計画②	21	販売結果報告⑦			
	7	販売計画③	22	レポート作成①			
	8	販売結果報告①	23	レポート作成②			
	9	販売結果報告②	24	レポート中間発表①			
	10	販売計画④	25	レポート中間発表②			
	11	販売計画⑤	26	レポート作成③			
	12	販売計画⑥	27	レポート作成④			
	13	販売結果報告④	28	レポート最終発表①			
	14	販売結果報告⑤	29	レポート最終発表②			
	15	前期まとめ	30	前期まとめ			
授業外学修 (事前学修)	経済学を活用した販売計画を立てる 発表のあるグループはより良い発表に向け打ち合わせや練習を行う (3時間程度)						
授業外学修 (事後学修)	練習問題で出された箇所を中心に復習を行い、自分なりの回答を付け加える (1時間程度)						
成績評価方法・ 評価比率・到達 目標との対応	成績評価方法				評価比率	到達目標との対応	
	各授業への参加態度 発表の態度・完成度				50% 50%	①,② ③,④	
成績評価基準	秀：（評点 90 点以上）到達目標を極めて高い水準で達成している場合 優：（評点 80 点～89 点）到達目標を高い水準で達成している場合 良：（評点 70 点～79 点）到達目標を一定の水準で達成している場合 可：（評点 60 点～69 点）到達目標を最低限の水準で達成している場合 不可：（評点 60 点未満）到達目標に達していない場合						
教科書							
参考文献	吉本佳生 著『スタバではグランデを買え！-価格と生活の経済学-』，ちくま文庫						
その他	履修者は聴衆が理解しやすいように発表内容を工夫することや、積極的に発言を行うなど授業への意欲的な参加が求められる。						