

科目名称 (Course Title)				担当教員 (Instructor)	
経営情報分析論 I				加藤 好雄	
開講学期 (Semester)	単位数 (Credits)	履修年次 (Requirement)	授業形態 (Class Type)	受講定員の有無 (Maximum Enrollment)	授業公開 (Workshop Class)
前学期	2 単位	2 年次	講義	有 (15 名) ・ 無	無
授業の概要 (Course Description)					
<p>インターネットによって様々なデータを入手、利用できるようになった現代では、データに接し、利用する機会が多い。授業で基礎的な統計学をもとにしたデータ分析を学ぶことによって、ただデータを眺めるだけでなく、より実証的・科学的な見方を養うことができるようになる。</p> <p>本講義では、経営において重要な数値である売上データを対象とすることで、データのまとめ方から売上予測、販売計画の立案までを行う。使用する分析手法は、相関分析や回帰分析(重回帰分析)と多変量解析でも基礎的な手法のみに限定している。また初学者でも対応できるように、実際にExcelによって課題を行うことで講義内容の理解を深められるようにしている。</p>					
授業の到達目標 (Course Objectives)					
<p>本講義では、以下の3点の知識・能力を習得することを目的とする。</p> <p>①売上データを集計し、法則性を見出すことができる。</p> <p>②相関分析と回帰分析(重回帰分析)を理解し、利用することができる。</p> <p>③Excelの機能を利用し、売上予測と販売計画の立案をすることができる。</p>					
授業計画 (Course Schedule)					
第 1 回	ガイダンス+経営分析の基礎概念				
第 2 回	売上データ分析の基本①	(既存の売上データから法則性を見出す)			
第 3 回	〃	②	(売上データのまとめ方)		
第 4 回	売上データを分析する①	(様々なデータの法則性)			
第 5 回	〃	②	(外部データの活用)		
第 6 回	〃	③	(売上時系列データとライフサイクル曲線)		
第 7 回	売上予測の立て方①	(売上予測に使える「関数」)			
第 8 回	〃	②	(売上予測値の算出)		
第 9 回	相関分析を利用した売上予測	(相関分析とは)			
第 10 回	重回帰分析を利用した売上予測①	(重回帰分析とは)			
第 11 回	〃	②	(事例Ⅰ)		
第 12 回	〃	③	(事例Ⅱ)		
第 13 回	販売計画の立案①	(販売計画の基本)			
第 14 回	〃	②	(価格の設定)		
第 15 回	〃	③	(顧客・チャンネル別の販売計画)		
授業時間外学習 (Supplementary Activities)					
<p>EXCELの基本操作である①表計算機能、②グラフ機能、③データベース機能が利用出来ることを前提としているため、これらの操作方法の復習を行っておくこと。また、講義中に説明した統計学の考えや用語等は、必ず復習しておくこと。</p>					

成績評価の方法と基準(Grading)		
評価方法	(割合)	評価基準
講義内の課題 平常点	(60%) (40%)	秀：「授業の到達目標」を非常に高いレベルで満たしている。 優：「授業の到達目標」を高いレベルで満たしている。 良：「授業の到達目標」を十分に満たしている。 可：「授業の到達目標」を満たしている。 不可：「授業の到達目標」を満たしていない。
テキスト (Textbook)		【書名】EXCEL売上データ分析[ビジテク] 【著者】株式会社APMコンサルティング 【出版社】翔泳社 【出版年】2013年
参考書・資料等 (Supplementary Reading)		必要な資料は講義中に配布する。
備考 (Other Information)		課題の提出は、メールによって行う。
教員との連絡方法 (Contact With Instructor)		第1回目の講義で説明する。