

経営戦略論Ⅰ

科目ナンバリング MAN-213
選択必修 2単位

飯塚 陽介

1. 授業の概要(ねらい)

本講義の目的は、受講生が将来、企業において戦略策定を行う上で求められる基礎知識を広範に学ぶことにあります。春学期は競争戦略に関連する諸理論・概念を主に学ぶことになります。

講義形式の授業となります。講義は主に板書にて実施しますが、受講生は単に受け身で板書を書き取るのみならず、講義内容に関連した論述の提出とディスカッションを通じて主体的に学ぶこととなります。受講生は、論述とディスカッションを通じて経営戦略に関する基本的な考え方を駆使して物事を考えることができるようになるでしょう。

2. 授業の到達目標

到達目標(1)経営戦略に関わる基礎的な用語を把握している。

到達目標(2)経営戦略に関する用語を駆使して、論理的な思索をすることができる。

到達目標(3)経営戦略に関する自分の意見を他人に表明することができる。

3. 成績評価の方法および基準

評価基準(1)期末テスト(持ち込み不可)(60%)(到達目標(1)と関連します。)

評価基準(2)論述課題への誠実な答案の提出(30%)(到達目標(2)と関連します。)

評価基準(3)授業内での討議への貢献(10%)(到達目標(3)と関連します。)

※平常点(出席回数)は主要な評価項目とはしませんが、評価に際して参考とする可能性があります。

4. 教科書・参考文献

教科書

網倉久永・新宅純二郎 『マネジメント・テキスト経営戦略入門』 日本経済新聞社

5. 準備学修の内容

講義中に課す論述課題は主にテキストの内容から出題します。論述課題に備えて、テキストを事前に検討しておくことが望まれます。

6. その他履修上の注意事項

・経営学総論Ⅰ・Ⅱの知識を前提とします。経営学総論Ⅰ・Ⅱの単位をまずは取得してください。

7. 授業内容

- 【第1回】 講義(テキスト2～14:経営戦略とは)、論述課題とディスカッション。
- 【第2回】 講義(テキスト37～42:競争優位とは)、論述課題とディスカッション。
- 【第3回】 講義(テキスト37～49:競争優位の源泉)、論述課題とディスカッション。
- 【第4回】 講義(テキスト49～62:競争優位の持続)、論述課題とディスカッション。
- 【第5回】 講義(テキスト124～138:差別化)、論述課題とディスカッション。
- 【第6回】 講義(テキスト139～151:マーケティング・ミックス(1)製品、流通チャネル)、論述課題とディスカッション。
- 【第7回】 講義(テキスト151～162:マーケティング・ミックス(2)プロモーション、価格)、論述課題とディスカッション。
- 【第8回】 講義(テキスト164～171:コスト・リーダーシップ)、論述課題とディスカッション。
- 【第9回】 講義(テキスト171～187:経験効果)、論述課題とディスカッション。
- 【第10回】 講義(テキスト194～210:価値マップ)、論述課題とディスカッション。
- 【第11回】 講義(テキスト210～216:顧客価値と競争優位)、論述課題とディスカッション。
- 【第12回】 講義(テキスト68～84:業界の構造分析(1)既存企業間の対抗度・新規参入の脅威)、論述課題とディスカッション。
- 【第13回】 講義(テキスト85～100:業界の構造分析(2)買い手及び売り手の交渉力、代替品の脅威、補完財、戦略グループ)、論述課題とディスカッション。
- 【第14回】 討議(清涼飲料水業界の構造分析)
- 【第15回】 講義(春学期のまとめ)、テスト。