

演習 I

科目ナンバリング SEM-301
必修 2単位

飯塚 陽介

1. 授業の概要(ねらい)

本演習では、一年間を通じて、グループワークによる実技(企業経営シミュレーション)とフィールド活動(年複数回の工場見学)といった体験的なメニュー、グループ及び個人での調査とプレゼンテーション、経営学の基礎知識についての発表、そして有志によるサブゼミでの専門書の輪読など多様なメニューに楽しくしかし真剣に取り組んでいます。経済学部ゼミ研究報告会などを通じた他のゼミとの交流にも熱心に取り組んでいます。

- ①春と夏の工場見学: 企業組織の実態を観察!
- ②企業経営シミュレーション(MESE): 企業の経営と会計を実践的かつ統合的に学ぶ!
- ③春のグループ調査と秋の個人調査: 調査・プレゼンのスキルと論理的思考力を獲得!
- ④経営戦略論の総復習: 経営戦略論を体系的に総復習!
- ⑤経営学の専門書の輪読(希望者のみ): 経営学の最新理論を学ぼう! 専門性を獲得しよう!

2. 授業の到達目標

- 到達目標(1): 経営学の基礎的な概念・理論を修得している。
到達目標(2): 企業や産業を調査する上で必要な情報リテラシーを有している。
到達目標(3): 企業の経営戦略や産業の実態やその課題について論理的に考察することができる。
到達目標(4): 企業経営に関する知識を活用して、実際に意思決定を下すことができる。
到達目標(5): グループでの活動に貢献することができる。

3. 成績評価の方法および基準

- 基準(1): 企業経営シミュレーションにおける意思決定の質と貢献(30%)(到達目標(1)(2)(4)(5)と関連します。)
基準(2): グループとしての発表内容の客観性(20%)(到達目標(2)と関連します。)
基準(3): グループとしての発表内容はオリジナリティと論理(10%)(到達目標(3)と関連します。)
基準(4): グループとしての発表の準備作業への貢献(20%)(到達目標(5)と関連します。)
基準(5): 発表に対する準備と発表時の態度(10%)(到達目標(4)と関連します。)
基準(6): 日頃のゼミ活動に対する貢献(10%)(到達目標(5)と関連します。)

4. 教科書・参考文献

教科書

高橋伸夫編著 『よくわかる経営管理』 ミネルヴァ書房

5. 準備学修の内容

グループ単位で『よくわかる経営管理』の指定箇所に関する発表資料の作成、ヒット商品のマーケティング戦略の視座からの分析と発表資料の作成を行ってもらいます。

6. その他履修上の注意事項

ゼミでの活動や交流イベント(懇親会など)に積極的に参加される方のみを希望します。

7. 授業内容

- 【第1回】 講義(春学期の課題についてのガイダンス)、グループディスカッション(グループ課題の決定)。
【第2回】 プレゼンテーション(競争戦略の基本型)、講義(MESE(経営シミュレーション)のガイダンス)、グループワーク(MESE 予行演習)。
【第3回】 プレゼンテーション(コスト・リーダーシップ戦略)、グループワーク(MESE第1回)。
【第4回】 プレゼンテーション(差別化戦略)、グループワーク(MESE第2回)。
【第5回】 プレゼンテーション(STPマーケティング)、グループワーク(MESE第3回)。
【第6回】 プレゼンテーション(マーケティング・ミックス)、グループワーク(MESE第4回)。
【第7回】 プレゼンテーション(製品とは)、討議(MESE(経営シミュレーション)の総括)。
【第8回】 プレゼンテーション(製品の価格決定)、プレゼンテーション(グループ課題報告第1回)。
【第9回】 プレゼンテーション(流通チャネル)、プレゼンテーション(グループ課題報告第1回)。
【第10回】 プレゼンテーション(マーケティング・コミュニケーション)、プレゼンテーション(グループ課題報告第1回)。
【第11回】 プレゼンテーション(消費者行動モデル)、プレゼンテーション(グループ課題報告第2回)。
【第12回】 プレゼンテーション(ブランドとは)、プレゼンテーション(グループ課題報告第2回)。
【第13回】 プレゼンテーション(製品ライフサイクル)、プレゼンテーション(グループ課題報告第2回)。
【第14回】 プレゼンテーション(業界標準とは)、プレゼンテーション(最終報告会)。
【第15回】 プレゼンテーション(製品開発とは)、プレゼンテーション(夏ゼミ以降の個人報告のテーマ設定)。
※上記の授業計画はゼミ生との協議により変更する可能性があります。