

## 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。秋学期は全社戦略に関する諸理論・概念を主に学ぶこととなります。

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

(1)学期を通じて、持ち込み不可の期末テストに備え、予習・復習をする。

(2)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。(1)とも関連しますが、テキストを事前に検討しておくことが望まれます。

(3)テキストの各章の【参考文献】には良書がリストされています。それらをMELICで探索して学習することで各章についての理解はさらに深まるでしょう。

## 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。

・経営戦略論Ⅰの内容を前提とします。秋学期からの履修はお勧めしません。

## 7. 授業内容

【第1回】 講義(テキスト227~237:競争ポジション(1)リーダー)、論述課題とディスカッション。

【第2回】 講義(テキスト237~249:競争ポジション(2)チャレンジャー、ニッチャー、フォロワー)、論述課題とディスカッション。

【第3回】 講義(テキスト256~269:製品ライフサイクル(1)製品ライフサイクルの段階別特徴)、論述課題とディスカッション。

【第4回】 講義(テキスト269~291:製品ライフサイクル(2)イノベーションの普及論との接合)、論述課題とディスカッション。

【第5回】 講義(テキスト294~314:事業の定義と企業ドメイン)、論述課題とディスカッション。

【第6回】 講義(テキスト316~322:多角化(1)多角化の動機)、論述課題とディスカッション。

【第7回】 講義(テキスト323~354:多角化(2)多角化と経営成果)、論述課題とディスカッション。

【第8回】 講義(テキスト355~376:製品ポートフォリオ・マネジメントの概要)、論述課題とディスカッション。

【第9回】 講義(テキスト377~388:製品ポートフォリオ・マネジメントと戦略指針)、論述課題とディスカッション。

【第10回】 講義(テキスト389~397:垂直統合(1)市場取引のメリット・デメリット)、論述課題とディスカッション。

【第11回】 講義(テキスト397~407:垂直統合(2)垂直統合のメリット・デメリットと中間組織)、論述課題とディスカッション。

【第12回】 講義(テキスト415~430:能力構築と企業活動領域の設定)、論述課題とディスカッション。

【第13回】 講義(テキスト431~436:プロセスとしての戦略)、論述課題とディスカッション。

【第14回】 討議(マブチモーターの標準化戦略)

【第15回】 講義(秋学期のまとめ)、テスト。