

## 1. 授業の概要(ねらい)

この授業の目的は、企業の経営目標を達成するのに必要な基本的意思決定である経営戦略のロジックを体系的に学習することと、そのロジックを用いて経営だけでなく身の回りの日常的な出来事も分析・考察することができるようになることです。

そのために、マーケティングのSTPと4P'sや事業戦略(ポジショニングビュー、リソースベースドビュー、ゲーム論的アプローチ)について取り上げます。

## 2. 授業の到達目標

マーケティングの基本的な概念を使って実際の事例を考察できる  
事業戦略の基本的な概念を使って実際の事例を考察できる

## 3. 成績評価の方法および基準

履修者の人数にもよりますが、

①授業中の発言点やリアクションペーパー

②中間レポート

③期末テスト

の点数を総合的に評価します。

## 4. 教科書・参考文献

教科書

本講義は、テキストを指定しませんが、以下の書籍は本講義の春学期・秋学期の内容の多くをカバーしているので、購入し、読んでおくことをおすすめします。

参考文献

沼上幹 『わかりやすいマーケティング戦略』、2008年 有斐閣アルマ

## 5. 準備学修の内容

本講義は、経営学総論 I・IIに相当する経営学の概論的な知識を前提においています。これらの講義を受講していない方は、並行しての受講をお勧めします。

## 6. その他履修上の注意事項

本講義ではPowerPointを使用します。講義資料については紙資料としては配布しませんが、LMSを通じて電子ファイル(PDFファイル)として配布するので、授業前にダウンロードし、授業中に手元にある状態にしておいてください。

また、授業中に講師が学生のみなさんに質問を投げかけることがあります。その質問に回答してくれた学生には加点しますので、積極的に授業に参加することを望みます。

## 7. 授業内容

- 【第1回】 ガイダンス
- 【第2回】 マーケティングの4つのP:Product
- 【第3回】 マーケティングの4つのP:Place
- 【第4回】 マーケティングの4つのP:Promotion
- 【第5回】 マーケティングの4つのP:Price
- 【第6回】 STP
- 【第7回】 プロダクトライフサイクルに応じた4Psの設計
- 【第8回】 成熟期における市場地位別の戦略
- 【第9回】 事業戦略の基本的な考え方
- 【第10回】 ポジショニングビューの考え方①業界の構造分析(既存企業間・新規参入)
- 【第11回】 ポジショニングビューの考え方②業界の構造分析(買い手・売り手・代替品・補完財)
- 【第12回】 リソースベースドビューの考え方
- 【第13回】 ゲーム論的アプローチ①囚人のジレンマ・チキンゲーム
- 【第14回】 ゲーム論的アプローチ②スイッチングコスト・ホールドアップ問題・テイクオアベイ
- 【第15回】 春学期のまとめ