

1. 授業の概要(ねらい)

- (1) 大学を卒業して社会人として自己実現していく中で何らかの形で企業とかかわりを持つことになります。企業が様々な事業を行う目的は、将来にわたり、持続的に付加価値を生み出して社会に貢献することにあります。
- (2) 本授業は、数ある企業の中で、どのような企業がいかなる考えの下、どのような活動を行って付加価値の創出に成功しているのかなど、経営戦略の論理を用い、事例を学習することで、将来社会人になって役立つ知識やこれからの専門科目履修の基本となる導入部分を学ぶことにあります。
- (3) 事例学習を行うことで、社会人として、そして、企業人として必要不可欠となる「リーダーシップにつながる積極性」「自分で考える力」「論理的に事象をとらえ理解する力」「伝える力」を学習することができます。
- (4) 事例学習においては、まず経営戦略の論理の基本を押さえ、その上で具体的なケースにおいて、当該の論理がどのような当てはまるかを学習します。
- (5) 事例は学生の皆さんになじみのある企業を取扱いますので、日常生活において企業の活動を身近に考察するきっかけになります。

2. 授業の到達目標

- (1) 小テストや課題提出により、「リーダーシップにつながる積極性」「論理的に事象をとらえ理解する力」「与えられた課題への積極的な参加と態度」が身につく。
- (2) 経営戦略の論理的思考ができる。
- (3) 取り上げられた事例の中にある経営戦略の論理が理解できる。
- (4) 約束事、求められたことを実行するself discipline(自己鍛錬・修養)が身につく。

3. 成績評価の方法および基準

- (1) 授業への積極的参加、高い意欲・関心・態度にみられるself discipline(自己鍛錬・修養) <30%>
 - (2) 小テスト、ミニツッパーパー、中間レポートの提出とその評価など<50%>
 - (3) 最終レポートの提出とその評価 <20%>
- これらを総合的に評価します。

4. 教科書・参考文献

教科書

伊丹敬之、西野和美 ケースブック経営戦略の論理 全面改訂版 日本経済新聞出版社

参考文献

必要に応じ、都度授業の中で紹介します。

5. 準備学習の内容

- (1) 「日本経済新聞」などの新聞に掲載された企業関連の記事に興味をもって読んでください。
- (2) 取り上げる企業のホームページで、当該企業の概要をつかむようにしてください。

6. その他履修上の注意事項

遠隔学習を前提として以下の通りです。

- (1) 受講希望者はガイダンスへの参加をお願いします。
- (2) 授業の内容、授業の進め方、受講のルールなど詳細はガイダンス時に説明します。
- (3) 遠隔学習となるため、秋学期は教科書にそって講義形式中心で、LMS上の資料と音声により授業を進めます。遠隔学習においては学生の皆さんの学習状況を確認するため、LMS上で簡単な小テストを実施したり、リアクションペーパー等簡単な課題を出す予定ですが、スキップする場合がありますので、都度、講師の指示に従ってください。
- (4) LMS上にアップした資料と音声は、本授業を受ける各学生の個人使用が前提です。本人限りの使用とするよう徹底してください。著作物を扱っていますので、著作権法の制限を受けます。複製、転載などの二次使用は厳禁です。
- (5) 本来は演習授業ですので、授業の運営上、1回目の履修登録を行った学生のみ受講可能とします。追加登録による受講は不可となりますので、注意をお願いします。

7. 授業内容

- | | |
|--------|-------------------------------|
| 【第1回】 | ガイダンス(授業の内容、授業の進め方など) |
| 【第2回】 | ケースから論理を学ぶ、経営戦略とは何か |
| 【第3回】 | ビジネスシステムと見えざる資産 |
| 【第4回】 | 事例学習 |
| 【第5回】 | 戦略の顧客適合(顧客ニーズをダイナミックにとらえる) |
| 【第6回】 | 事例学習 |
| 【第7回】 | 戦略の競争適合(競争優位をつくる) |
| 【第8回】 | 事例学習 |
| 【第9回】 | 戦略の資源適合(資源を有効利用し、資源を効率的に蓄積する) |
| 【第10回】 | 事例学習 |
| 【第11回】 | 戦略の技術適合(技術を利用し、技術を進化させる) |
| 【第12回】 | 事例学習 |
| 【第13回】 | 戦略の心理適合(人の心を動かし、刺激する) |
| 【第14回】 | 事例学習 |
| 【第15回】 | まとめ |