経営戦略論 II

科目ナンバリング　MAN-204
選択　　2単位

酒井　康之

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。

2. 授業の到達目標

経営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

授業中の発言点やリアクションペーパーと、講義毎に実施する小テスト、期末テストの点数をもとに評価します。
発言点・リアクションペーパー：20%
小テスト：30%
期末テスト：50%

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。
第10回目の講義（業界構造のプロセスと注意点）についてはオンラインでの講義を予定しています。

7. 授業内容

【第1回】　ガイダンス
【第2回】　ポジショニングビューの基本的な考え方
【第3回】　業界の構造分析：既存企業間の対抗度（競争業者の数と規模・差別化）
【第4回】　業界の構造分析：既存企業間の対抗度（産業の成長率・固定費用）
【第5回】　業界の構造分析：既存企業間の対抗度（生産能力・戦略的価値・退出障壁・多様なバッググラウンド）
【第6回】　業界の構造分析：新規参入の脅威（規模の経済性・シナジー効果）
【第7回】　業界の構造分析：新規参入の脅威（経験効果・流通チャネルへのアクセス・差別化・予想される反撃の強さ）
【第8回】　業界の構造分析：買い手・売り手の交渉力
【第9回】　業界の構造分析：代替品の脅威・補完財の支援＆脅威
【第10回】　業界の構造分析のプロセスと注意点（オンライン講義）
【第11回】　リソースベースドビュー
【第12回】　ゲーム論的アプローチ（囚人のジレンマ・チキンゲーム・付加価値）
【第13回】　ゲーム論的アプローチ（スイッチングコスト・ホールドアップ問題・最優遇顧客条項・テイクオアペイ）
【第14回】　全社戦略
【第15回】　秋学期のまとめ