

産業実務演習Ⅰ

科目ナンバリング CAE-207
選択 2単位

前田 清

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、事例を調査研究します。このような事例学習により、将来社会人と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ができます。
- (3) グループワークによる事例の調査研究を通じ、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」「協調性」「ディスカッションへの積極的な参加と態度」「論理的に事象を理解する力」「伝える力」を学習します。
- (4) 事例学習では、経営戦略の論理に焦点をあて、具体的なケースにおいてどのような戦略が見えてくるかを考えます。
- (5) 教科書にそって経営戦略の論理の基本を教師が説明する回と、説明した論理に関する事例をグループごとに発表する回があります。各グループごとに一つの事例を研究し、発表してもらうことになります。一つの事例を複数のグループに取り上げてもらうこともあります。又、各発表に対し、クラスでディスカッションを行います。どの事例を研究するかは、教師が示す候補の中から、各グループが一つ選択することになります。
- (6) 授業は、学生の皆さんとコミュニケーションをよくとり、「楽しく学習する」をモットーに進めていきます。
- (7) 本科目は、企業の現場において、経営幹部並びに実行責任者として実務経験を豊富に積んだ教員が行う授業です。担当教員は、企業経営全般に知見を有し、とりわけ、経営戦略策定、M&A、CSR、海外企業経営に精通しています。このような実務経験の中から、特に経営戦略に焦点をあて、様々な企業の事例を学習します。

2. 授業の到達目標

- (1) 決められたテーマを調査研究できるようになる。
- (2) 自分で調査研究した内容を分かりやすく伝えることができる。
- (3) グループワークを通じ、「リーダーシップ」「協調性」「ディスカッションへの積極的な参加と態度」が身につく。
- (4) 他グループの調査研究結果に関心を持ち、そのプレゼンテーションに対し、分析や課題などを見出すことができる。
- (5) 取り上げられた事例の中にある経営戦略の論理を理解できる。
- (6) 決められたこと、求められたことを実行するself discipline(自己鍛錬・修養・自制心)を身に付ける

3. 成績評価の方法および基準

- (1) 授業への高い意欲・関心・態度、積極的な参加・貢献 <30%>
 - (2) 決められたこと、求められたことを実行するself discipline(自己鍛錬・修養・自制心) <30%>
 - (3) グループワーク及びプレゼンテーションの内容と完成度 <40%>
- 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

伊丹敬之 経営戦略の論理 第4版 日本経済新聞社

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

- (1) 受講希望者は、ガイダンスへの参加をお願いします。
- (2) 授業中は、私語や飲食は謹んでください。
- (3) 授業の内容、授業の進め方、受講ルールなど詳細はガイダンス時に説明します。
- (4) 遠隔学習となった場合には、シラバスを一部変更することがあります。
- (5) 遠隔学習に限らず、授業で使用する資料や音声をLMSに掲載することがありますが、本授業を受講する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。
- (6) 受講者数の上限は、演習の性格上、25名を目途とします。受講希望者が多い場合は、抽選で決定します。

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)
※この回の授業は、オンライン(LMSによるオンデマンド形式)で行います。 |
| 【第2回】 | 受講者の自己紹介、グループ分け、テーマの決定 |
| 【第3回】 | 調査研究及びプレゼンテーションにかかわる留意事項の説明 |
| 【第4回】 | ビジネスシステムと見えざる資産
※この回の授業は、オンライン(LMSによるオンデマンド形式)で行います。 |
| 【第5回】 | 戦略の顧客適合(顧客のニーズをダイナミックにとらえる) |
| 【第6回】 | グループによる事例研究(ビジネスシステムと見えざる資産)の発表と討議 |
| 【第7回】 | 戦略の競争適合(競争優位をつくる) |
| 【第8回】 | グループによる事例研究(戦略の顧客適合)の発表と討議 |
| 【第9回】 | 戦略の資源適合(資源を有効活用し、蓄積する) |
| 【第10回】 | グループによる事例研究(戦略の競争優位)の発表と討議 |
| 【第11回】 | 戦略の技術適合(技術を活用し、進化させる) |
| 【第12回】 | グループによる事例研究(戦略の資源適合)の発表と討議 |
| 【第13回】 | 戦略の心理適合(人の心を動かし、刺激する) |
| 【第14回】 | グループによる事例研究(戦略の技術適合)の発表と討議 |

【第15回】 グループによる事例研究(戦略の心理適合)の発表と討議