

グローバルスタディーズ演習Ⅲ

科目ナンバリング SEM-403
選択必修 2単位

中村 智

1. 授業の概要(ねらい)

私たちが生きている現代のビジネスの世界は、想像を絶する大きな変化に絶えずさらされています。そのような姿を、ハーバード・ビジネス・スクールのケースを使用して学んでみたいと思います。ケースを履修者が分担し、輪読形式で授業を進めていきます。

2. 授業の到達目標

- 1) 英文のケースを深く読み込み、理解し、分析とすることができる。
- 2) 自分の考えを論理立てて発言できる。
- 3) 学んだ言い回しや表現方法を、英語での発言や文書に適切に使える。

3. 成績評価の方法および基準

授業への主体的な参加(出席率)20%、プレゼンテーション30%、事後コメント30%
期末テスト20%

4. 教科書・参考文献

教科書

“Shiseido: Reinvesting in Brand”, Harvard Business School

5. 準備学修の内容

プレゼンテーション

予め各授業でのプレゼンテーション発表者とその担当範囲を明示するので、発表者は以下を作成する。授業で提出されたパワーポイントを使って担当が授業でプレゼンテーションを行う。

提出物:

○パワーポイントに、次の項目を記入。

- ・担当部分の内容の要約
- ・担当部分の和訳
- ・担当部分に対するあなたの感想

提出期限: 授業週日曜日23:59までにLMS経由で提出。

提出先: LMSの本授業の「課題」経由で提出。

事後コメント

提出物:

○全員が授業で行われたプレゼンテーションのうちのの一つを取り上げ、LMSに格納されているフォームを使って次の項目を記入しコメントを作成。

- ・コメントを行う部分(プレゼンテーション担当者の氏名)
- ・内容の要約についてのあなた自身の解釈、プレゼンテーション担当者との違いがある場合、その理由。
 - ・プレゼンテーション担当者の和訳に関するコメント。
- ・あなた自身の感想、プレゼンテーション担当者との違いがある場合、その理由。

提出期限: 授業があった週の土曜日23:59までにLMS経由で提出。

提出先: LMSの本授業の「課題」経由で提出

授業での使用: 提出されたコメントのいくつかを授業で紹介します。

6. その他履修上の注意事項

「3. 成績評価の方法および基準」で明らかとなっており、出席率が100%であっても、完成されたプレゼンテーション・事後コメントの提出・期末試験での然るべき成績を欠くと、C以上の成績を獲得することが困難となります。綿密な予習、締切を守り完成された課題の提出、積極的な授業への参加で英語力の向上が期待できます。

7. 授業内容

【第1回】 授業説明

Shiseidoのケース: 前文(1ページ~2ページ中段)

【第2回】 Company History

【第3回】 The Beauty Industry

【第4回】 (重要・要注意) オン・デマンド方式: 5月6日(木)までにLMSに掲載内容は追って告知します。

【第5回】 The VISION 2020 Plan 1/2

【第6回】 The VISION 2020 Plan 2/2

【第7回】 A New Matrixed Organizational Structure

【第8回】 Investing in the Brand Portfolio 1/2

【第9回】 Investing in the Brand Portfolio 2/2

【第10回】 Innovation and R&D

- 【第11回】 Balancing Investments in Digital and Physical Customer Interactions 1/2
- 【第12回】 Balancing Investments in Digital and Physical Customer Interactions 2/2
- 【第13回】 Marketing Priorities for the Next Three Years 1/2
- 【第14回】 Marketing Priorities for the Next Three Years 2/2
- 【第15回】 ケースに関するディスカッション
まとめとテスト