経営戦略論Ⅰ

科目ナンバリング　MAN-213
選択　　2単位

飯塚　陽介

1. 授業の概要（ねらい）

本講義の目的は、受講生が将来、企業において戦略策定を行う上で求められる基礎知識を広範に学ぶことにあります。春学期は競争戦略に関連する諸理論・概念を主に学ぶことになります。

講義形式の授業となります。講義は板書にて実施しますが、受講生は単に受け身で板書を書き取るのみならず、講義内容に関連した授業内課題の提出を通じて主体的に学ぶこととなります。受講生は、論述とディスカッションを通じて経営戦略に関する基本的な考え方を駆使して物事を考えることができるようになるでしょう。また、授業内容の復習を目的としてLMS上にて毎回確認小テストを実施しています。

2. 授業の到達目標

到達目標（1）経営戦略に関わる基礎的な用語を把握している。
到達目標（2）経営戦略に関する用語を駆使して、論理的な思索をすることができる。
到達目標（3）経営戦略に関する自分の意見を他人に表明することができる。

3. 成績評価の方法および基準

評価基準（1）毎回の確認小テスト（LMSにて実施）（到達目標（1）と関連します。）（20%）
※翌週までにLMSにて添削・返却。
評価基準（2）対面式講義での論述課題への誠実な答案の提出（到達目標（2）及び（3）と関連します。）（20%）
※翌週までにLMSに解説を掲載。学期終了後1週間程度までの間にLMSに添削・返却。
評価基準（3）期末テスト（到達目標（1）と関連します。）（60%）
※翌週までにLMSにて点数を掲載。

4. 教科書・参考文献

教科書
網倉久永・新宅純二郎　『マネジメント・テキスト経営戦略入門』　日本経済新聞社

5. 準備学修の内容

（1）学期を通じて、LMS上の確認小テストに回答する必要がある。
（2）講義中に課す論述課題は主にテキストの内容から出題します。（1）とも関連しますが、テキストを事前に検討しておくことが望まれます。
（3）テキストの各章の【参考文献】には良書がリストされています。それらをMELICで探索して学習することで各章についての理解はさらに深まるでしょう。

6. その他履修上の注意事項

・経営学総論Ⅰ・Ⅱの知識を前提とします。経営学総論Ⅰ・Ⅱの単位をまずは取得してください。

7. 授業内容

【第1回】　講義（テキスト2～14：経営戦略とは）、論述課題とディスカッション。
【第2回】　講義（テキスト37～42：競争優位とは）、論述課題とディスカッション。
【第3回】　講義（テキスト37～49：競争優位の源泉）、論述課題とディスカッション。
【第4回】　講義（テキスト49～62：競争優位の持続）、論述課題とディスカッション。
【第5回】　講義（テキスト124～138：差別化）、論述課題とディスカッション。
【第6回】　講義（テキスト139～151：マーケティング・ミックス（1）製品、流通チャネル）、論述課題とディスカッション。
【第7回】　講義（テキスト151～162：マーケティング・ミックス（2）プロモーション、価格）、論述課題とディスカッション。
【第8回】　講義（テキスト164～171：コスト・リーダーシップ）、論述課題とディスカッション。
【第9回】　講義（テキスト171～187：経験効果）、論述課題とディスカッション。
【第10回】　講義（テキスト194～210：価値マップ）、論述課題とディスカッション。
【第11回】　講義（テキスト210～216：顧客価値と競争優位）、論述課題とディスカッション。
【第12回】　講義（テキスト68～84：業界の構造分析（1）既存企業間の対抗度・新規参入の脅威）、論述課題とディスカッション。
【第13回】　講義（テキスト85～100：業界の構造分析（2）買い手及び売り手の交渉力、代替品の脅威、補完財、戦略グループ）、論述課題とディスカッション。
【第14回】　ビジネスケースに基づく討議。
※オンラインで行います。
【第15回】　期末テスト及び講義（テストの解説）。