

## 経営学Ⅱ

科目ナンバリング MAN-102  
【Ⅳ】 選択 2単位

中村 智

### 1. 授業の概要(ねらい)

Today, the business sector is exposed to an unprecedented and overwhelming changes. We learn such situations through the business cases on Japanese business environment and on corporations created by the faculty of Harvard Business School. In the class, each assigned member is required to present the outline of the contents, and his/her comments on the assigned part and all participants are discussing on the case up to the presented part.  
The classroom language is English and Japanese is sparingly used only when it is absolutely necessary. This course is for the 1st year students with a reasonably good command of English.

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、日本の状況や日本企業を対象にして作成されたハーバード・ビジネス・スクールのケース(英文)を使用して学んでみようと思います。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。また教室内での使用言語は英語で、必要に応じて最小限の日本語も時に使用します。この授業は相応の英語力を持つ1年生向けに行います。

### 2. 授業の到達目標

- 1) Participants can peruse business-related documents, understand the contents and make analysis to make required actions, such as creating summaries, proposals and/or recommendations.
- 2) Participants can orally present his/her views in a logical manner.
- 3) As a leader, each participant has an established procedure for situational analysis, coming up to viable alternatives and making decisions.

- 1) ビジネス関連の資料を深く読み込み、理解し、分析し要約・提案書などを作成することができる。
- 2) 自分の考えを論理的に発言できる。
- 3) リーダーとしての状況分析・選択肢検討・意思決定に関するプロセスが身につく。

### 3. 成績評価の方法および基準

Active contribution to the class discussion (attendance 10%, constructive remarks in the discussion 10%): 20%  
Presentations:20%  
Comments on the presentations:20%  
Mid-term report:20%  
Final report:20%

授業への主体的な参加(出席率10%、授業内での建設的な発言 10%)20%  
プレゼンテーション20%  
事後コメント20%  
中間レポート20%  
期末レポート20%

### 4. 教科書・参考文献

教科書  
Case #1: “Raksul”  
Case #2: “Shiseido: Reinventing in Brand”  
Harvard Business School

### 5. 準備学修の内容

### 1)Presentations

Assignment of presentations will be given at the beginning of the course.

Each of the assigned participant is required to submit his/her PowerPoint material by the dead-line and to present it in the class.

Material:

PowerPoint slides that contain following items:

- Outline and issues in the assigned part of the case.
- Your comments on the assigned part and your proposal on resolving the issues and rationale for your proposal.

Format:

- Within 5 pages of PowerPoint slides
- Audio file via. Moodle or other recording applications(your explanation on slides)

Dead-line: By 11:59 p.m. on Sunday prior to the upcoming class

Submission: Via. LMS

### 2)Comments on the presentations

Material:

Comments on the presentations made in the class using the format in the LMS:

- Comments on whose presentation(the name of presenter)
- Your interpretation on the presented part.
- Your comments on the presentation.

Dead-line: By 11:59 p.m. on Saturday prior to the upcoming class

Submission: Via. LMS

Sharing in the class: Some of the reports will be shared in the class

### 3)Mid-term and Final reports

Material:

Following items on Case#1 and Case#2;

- If you are President of a Japanese company, what action(s) would you take to address the issues specified in the case.
- Concrete objective(s) of your action(s), description, schedule and analysis on risks for the action(s) and for not taking such action(s).
- Necessary element(s) in achieving objectives by such action(s).

Dead-line:

Mid-term; By 11:59 p.m. on Saturday prior to the 8th class

Final; By 11:59 p.m. on Saturday prior to the 15th class

Submission: Via. LMS

Sharing in the class: Some of the reports will be shared in the class

### 1)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と存在する問題点
- ・担当部分に対するあなたの感想と、問題点にどう対応すべきかの提案とその理由

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。

### 2)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について、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のプレゼンテーション内容に関するコメント。

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。

### 3)中間・期末レポート

提出物:

○Case#1、Case#2各々について以下の内容で、所定の締切までにLMS経由で提出。

- ・あなたが日本の企業の社長だったら、ケースの内容に関連してどのようなアクションをとるか?
- ・アクションの具体的な目的、内容、スケジュール、アクションをとること及び取らない場合のリスク分析。
- ・アクションを成功させる上での必須事項。

体裁:

- ・PowerPointスライド5枚以内(厳守してください)
- ・Moodleなどの音声ファイル(スライドの説明)

提出期限:

中間レポート: 第8回授業の前週土曜日23:59

期末レポート: 第15回授業の前週土曜日23:59

提出先: LMSの本授業の「課題」経由で提出

授業での使用: 提出されたレポートを授業で紹介します。

## 6. その他履修上の注意事項

As you see in “3. Grading method and criteria”, a full attendance in the class alone does not lead you to the grade C or up. Submission of completed presentations and good explanation of it in the class, submission of comments on the presentations, satisfactory scores on the mid-term and final reports are all necessary in addition to a good attendance record.

A thorough preparation, submission of required material in a completed and timely manner and an active participation in the class discussion will assure a great improvement in your approach to business-related matters.

成績評価の方法および基準」で明らかなとおり、出席率が100%であっても、完成されたプレゼンテーションの提出と説明・事後コメントの提出・中間期末レポートの然るべき成績が、C以上の成績を獲得するうえで必要です。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あなたのビジネスに関連する事柄に対するアプローチの仕方が向上します。

## 7. 授業内容

- 【第1回】      Orientation  
                 “Learning through business cases”  
                 Case #1: Page 1 Introduction
  
- 【第2回】      Launching Raksul
  
- 【第3回】      Building a Printing Services Marketplace
  
- 【第4回】      A Second Marketplace – Logistics  
                 ~Last-Mile Delivery
  
- 【第5回】      A Second Marketplace – Logistics  
                 Inter-City and Intra-City Delivery ~New Initiatives
  
- 【第6回】      A third Marketplace – Television Advertising  
                 ~Advertising Industry Landscape
  
- 【第7回】      A third Marketplace – Television Advertising  
                 Raksul’s Marketplace for TV Ads  
                 Looking Ahead
  
- 【第8回】      This class is via. LMS  
                 Sharing of mid-term reports
  
- 【第9回】      Case #2: ~ The Beauty Industry
  
- 【第10回】     The VISION 2020 Plan
  
- 【第11回】     A New Matrixed Organizational Structure
  
- 【第12回】     Investing in the Brand Portfolio  
                 - ~  
                 - Reviving bare Minerals ~
  
- 【第13回】     Innovation and R&D
  
- 【第14回】     Balancing Investments in Digital and Physical Customer Interactions  
                 Marketing Priorities for the Next Three Years
  
- 【第15回】     Sharing of final-reports