

講義名	国際経営論		
科目区分	学部専門科目		
担当教員	李 東浩		
開講期・曜日・時限	後期 木曜日 4時限		
	2014年度 サービス産業学部 サービスマネジメント学科 / 2014年度 サービス産業学部 観光学科 / 2014年度 総合政策学部 総合政策学科 / 2014年度 商学部 商学科 / 2013年度 サービス産業学部 サービスマネジメント学科 / 2013年度 サービス産業学部 観光学科 / 2013年度 総合政策学部 総合政策学科 / 2013年度 商学部 商学科 / 2012年度 サービス産業学部 サービスマネジメント		
履修開始年次	3年生	単位数	2
		講義コード	44065

### 主題と概要

本授業は独自開発した「ファイブ・モジュール」考える学習型授業教育法を実施する  
 本授業の実施方法の詳細について、<https://ryuka.repo.nii.ac.jp/> 「高等教育推進センター紀要 第2号」以下の論文を参照してください(全文無料ダウンロード可)。  
 李東浩(2017)「学生の心を掴み生きた教育 教学双方の意識転換によるアクティブラーニング」『流通科学大学高等教育推進センター紀要』第2号 pp.75-104(30頁)  
 ちなみに、本ゼミの実施方法の詳細について、以上同様に 第3号 以下の論文を参照してください。  
 李東浩(2018)「学部ゼミ運営に関する一摸索 「楽しく頑張る」から「ひとつづくり」」『流通科学大学高等教育推進センター紀要』第3号 pp.(19頁)  
 単位だけ欲しいがる学生・自信のない学生は履修を勧めない  
 真面目な学生・本気に勉強の意欲がある学生は強く勧める  
 毎回、面白いビデオがある  
 毎回、楽しいレスポンス問題回答がある  
 毎回、討論時間と発言時間がある。正真正銘の双方向・多方向的な授業  
 先生だけからの学びではなく、学生同士が互いに勉強できる革新的な学びの仕組み  
 ICT(情報通信技術)とグローバル化の進展により、多くの企業は、母国以外でも積極的に事業展開を進めている。欧米日など先進国の企業による国際的な事業展開は勿論長い歴史があるが、最近、新興国企業による国際展開も目覚ましい。この講義は、多国籍企業の事業活動に関する理解を深め、それに関する基本理論・特徴と実態を把握し、異文化、異なる制度環境という視点から企業経営を分析する能力を身につける。

### 到達目標

受講生は、本講義を学修することによって、日常に企業に触れたり、企業に関する新聞記事を読んだり、ニュースを聞いて、国際経営的な側面から評価し、レポートにまとめることができる(期末レポート)。  
 また、得られた国際経営の理論とケースの知識と能力を身につけ、世界的な大局観を形成できる。

- 1 小売リ企業の海外進出：セブン&アイの中国進出その1(仕事の流儀 三枝@中国 上編)
- 2 フラット化する世界とグローバル化への理解(日本企業の逆襲第二弾)
- 3 小売リ企業の海外進出：セブン&アイの中国進出その2(仕事の流儀 三枝@中国 下編)
- 4 国際企業を作ろう：ソニーの米国進出その1(ソニー神話の真実 上編)
- 5 生産体制の海外展開：トヨタの米国進出その1(NUMMIの過去、現在と未来 上編)
- 6 国際戦略提携：鴻海とシャープその1(苦戦する日本テレビ・メーカー)
- 7 国際企業を作ろう：ソニーの米国進出その2(復活するか? 液晶王国日本)
- 8 国際経営の理論基礎(無印良品の中東進出)
- 9 国際異文化経営(ビジョンの海外進出)
- 10 国際企業をやる：ソニーの米国進出その1(ソニー神話の真実 下編)
- 11 国際経営と国際企業(海外客を呼び！)
- 12 国際現地を知ろう：中国の豊かさへの模索(貧富の超格差・爆買いと富裕層貧困層)
- 13 国際企業マーケティング：現地適応(長野県白馬スキー場の国際経営戦略)
- 14 国際戦略提携：鴻海とシャープその2(復活するか? 液晶王国日本)
- 15 国際経営と国際企業(海外客を呼び！)

### 提出課題

- 1 毎回レスポンスによる問題提出がある(加点対象)。
- 2 授業まとめ文を自由に提出すること(加点対象)。

期末試験：100%。  
 ただし、以下の加点・減点ルールがある。  
 警告私語・自由出入など迷惑行為・不正行為は毎回10点減点又は即時単位取得不可能にする。  
 授業参加の質量、討論、発言、優秀な授業まとめ文などでプラスに評価・加点にする。

### 評価の基準

先輩からの以下の意見を是非参考してください。  
 1. 「五感に触れる画期的な授業」： 充実な内容、効率的な進め方で知識と能力を身につけられる！  
 2. 「この授業を1つの企業とすると、CEOに李先生で社員が私たち生徒だとすると、社員に意見する場を与えて、それを共有し、すぐに実行する。優良企業だと思います。モチベーションがとても高く維持できています」  
 3. 「いま4回生だがもっと早くこの授業に出会いたかった」： 知識そのものだけでなく、知識を獲得する姿勢と方法を学べる！  
 4. 「単位を取ることはとても大切ですが、この授業では、それだけのための授業ではないと私は、強く思います」

### 履修にあたっての注意・助言他

先輩からの以下の意見を是非参考してください。  
 1. 「五感に触れる画期的な授業」： 充実な内容、効率的な進め方で知識と能力を身につけられる！  
 2. 「この授業を1つの企業とすると、CEOに李先生で社員が私たち生徒だとすると、社員に意見する場を与えて、それを共有し、すぐに実行する。優良企業だと思います。モチベーションがとても高く維持できています」  
 3. 「いま4回生だがもっと早くこの授業に出会いたかった」： 知識そのものだけでなく、知識を獲得する姿勢と方法を学べる！  
 4. 「単位を取ることはとても大切ですが、この授業では、それだけのための授業ではないと私は、強く思います」

### 教科書

.使用しない。.

### プリント資料及び参考文献

- 1 レジメ(=プリント)等資料は必ず各自事前に RYUKA Portal からダウンロードと印刷して教室まで持って来て下さい。すべての資料を一ヶ月間だけ掲示するので、早めにダウンロードを済ませて下さい。当日授業レジメを教室まで持たない場合、降格の可能性がある。
- 2 授業はPPTとレジメ・資料、映像、討論で進む。レジメには穴埋めが多数設けられ、PPTと確認しながら記入してもらう。
- 3 参考文献：『ワークブック国際ビジネス』 文真堂 2009年。『国際経営論への招待』 有斐閣 2002年。『新グローバル経営論』 白桃書房 2007年。他授業中随時紹介。

### 授業計画

先輩からの以下の意見をも是非参考にしてください。  
 本授業の履修を勧めない3つの理由：  
 1 毎回出席し授業まとめ文を提出 結構大変、面倒くさいかなあ。  
 2 授業内容も多く教室規律も厳しい 私語・居眠り・携帯弄りなどは不可能に近い。  
 3 期末試験は難しい 結局、真面目でないと単位を取る確率は低いかなあ。

- 授業シラバス。注：( )内はビデオ内容。  
 1 イントロダクション：講義の概要と進め方(日本企業の逆襲第一弾)  
 2 フラット化する世界とグローバル化への理解(日本企業の逆襲第二弾)  
 3 小売リ企業の海外進出：セブン&アイの中国進出その1(仕事の流儀 三枝@中国 上編)  
 4 小売リ企業の海外進出：セブン&アイの中国進出その2(仕事の流儀 三枝@中国 下編)  
 5 生産体制の海外展開：トヨタの米国進出その1(NUMMIの過去、現在と未来 上編)  
 6 生産体制の海外展開：トヨタの米国進出その2(NUMMIの過去、現在と未来 下編)  
 7 国際企業を作ろう：ソニーの米国進出その1(ソニー神話の真実 上編)  
 8 国際企業を作ろう：ソニーの米国進出その2(復活するか? 液晶王国日本)  
 9 国際戦略提携：鴻海とシャープその1(苦戦する日本テレビ・メーカー)  
 10 国際戦略提携：鴻海とシャープその2(復活するか? 液晶王国日本)  
 11 国際経営と国際企業(海外客を呼び！)  
 12 国際現地を知ろう：中国の豊かさへの模索(貧富の超格差・爆買いと富裕層貧困層)  
 13 国際経営の理論基礎(無印良品の中東進出)  
 14 国際異文化経営(ビジョンの海外進出)  
 15 国際企業マーケティング：現地適応(長野県白馬スキー場の国際経営戦略)

### 予習・復習

毎回、「知識は力になる」こと、を実感できる。  
 毎回、「能力を蓄積すること、を実感できる。  
 だから、他のたくさんさんの授業のように、期末だけで猛勉強による一発勝負することはない(人生も同じような状況だろう！つまり人生も基本的に一発勝負ではなく、長年平日の積み重ねる努力こそは大事！)。  
 恐らくこの授業は、あなたの頭に永遠に残る大学授業の一つである(授業が終わっても長く長くまで鮮明に覚えるかも)

### 備考

学生による評判が高い本授業は以下の特徴があるので、真面目な心構えがあれば是非一度体験してみませんか。  
 遣り甲斐のある授業(そうか！これこそは大学らしい授業だ！)。  
 静かで受講できる環境(私語ほとんどない！)。  
 退屈ではない(退屈の時間さえない！)。  
 みんな一緒に互いに勉強する(自力・他力、皆の力を感じよう！)。