

講義名	経営戦略論 A		
科目区分	学部フリーゾーン		
担当教員	李 東浩		
開講期・曜日・時限	前期 火曜日 4時限	授業形態	
履修開始年次	2年生	単位数	2
		備考	

主題と概要			
<p>本授業は真正正銘の双方向・多方向的な授業である 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)『学生心を掴む生きかた教育 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「ひとつくり」』、『流通科学大学高等教育推進センター紀要』第3号 pp. 1-19 (19頁) 単位だけ欲しい学生・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、討論時間と発表時間がある。真正正銘の双方向・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</p> <p>企業を取り巻く環境は日々変化している。変化する環境の中で企業は、企業成長を実現したり、ライバル企業との競争に打ち勝ったりするための経営戦略を立案し、実行している。経営戦略を立案するには、企業が直面する問題を発見し、解決策を考え抜く。</p>			

到達目標			
<p>本講義は、経営戦略論を学ぶものにとって当然知っておくべき知識を習得できる内容になっている。経営戦略論の基本的な理論を紹介するとともにケーススタディ(事例研究)をも採り上げるので、理論と実際とをバランスよく理解できる。履修生は、本講義を学ぶことによって、日常に企業に就いたり、企業に関する新聞記事を読んだり、ニュースを聞いて、経営戦略的な側面から評価し、レポートにまとめることができる。 また、本授業で得られた経営戦略の理論とケースの知識・能力を身につけ、初歩的な経営計画を作成できる。</p>			
提出課題			
<p>毎回、レスポンスによる課題提出がある。</p>			

課題(レポートや小テスト等)に対するフィードバック			
<p>毎回、前回のレスポンス課題を解説する。</p>			

評価の基準			
<p>期末試験：原則100%。 ただし、以下の配慮措置がある。 警告私信・自由出入など迷惑行為・不正行為は毎回マイナスに評価する。 授業参加の質量、討論、発言、優秀なレスポンスなどはプラスに評価する。</p>			

履修にあたっての注意・助言他			
<p>先輩からの以下の意見を是非参考してください。 1. 「五感に訴える画期的な授業」：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。優良企業だと感じます。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はなく、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」</p>			

教科書	
.使用しない。	

プリント資料及び参考文献	
<p>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。早めにダウンロード・印刷を済ませて下さい。 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相当設けられ、PPTと確認しながら記入してもらう。 3. 参考文献：『1からの戦略論』中央経済社・2009年。『経営戦略入門』日本経済新聞社・2011年。 日経四紙とビジネス九誌。他授業中随時紹介。</p>	

授業計画	
<p>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(レスポンス)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紀律も厳しい 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。</p> <p>授業シラバス。注：()内はビデオ内容。 1. イントロダクション(ジャパンネットたかた 上編) 2. 経営戦略の概念(ジャパンネットたかた 下編) 3. 経営戦略：立案と策定その1(ヤマダ電機 上編) 4. 経営戦略：立案と策定その2(ヤマダ電機 下編) 5. 経営戦略：立案と策定その3(富士フィルム) 6. 競争戦略：差別化戦略その1(クルーズのビジネス・モデル) 7. 競争戦略：差別化戦略その2(来客のビジネス・モデル) 8. 経営戦略：企業ドメイン(職経野郎道) 9. 経営戦略：アンソフの製品 市場マトリックス(トヨタ激動の5年) 10. 経営戦略：製品ライフサイクルと経験曲線(ローングセラ商品) 11. 経営戦略：PPM戦略(負け犬?ハウステンボスの奇跡的な再生) 12. 経営戦略：PPM戦略(ハウステンボスの奇跡的な再生と流科大) 13. 競争戦略：市場創造と競争ポジション(ヤマト宅急便) 14. 競争戦略：業界の構造分析 ボーターのSF(星野リゾート) 15. 全般の振り返り：経営戦略論で何を勉強したのか(バス王者会社ワイラーの経営戦略)</p>	

授業形態(アクティブ・ラーニング)	
ア	PBL(課題解決型学習)
イ	反転授業(知識習得の要素を授業外に済ませ、知識確認等の要素を教室で行う授業形態)
ウ	ディスカッション、ディベート
エ	グループワーク
オ	プレゼンテーション
カ	実習、フィールドワーク

準備学修(予習・復習等)の具体的な内容及びそれに必要な時間	
<p>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」と、を実感できる。 だから、他のたく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しれない)。 興味と余力があれば、授業の指定する参考文献をも読んでほしい。</p>	

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述	
<p>講義を聞くだけではなく、考えてグループワークで喋ったり、発言をする。 映像を見るだけではなく、メモしたり分析して、レスポンスに回答を出し、発言をする。</p>	

実務経験の有無及び活用	

備考	
<p>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。 遅い甲斐のある授業(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(退屈の時間さえもない！)。 みんな一緒に互いに勉強する(自力・他力、皆の力を感ぜろ！)。</p>	