

講義名	(対面) 研究演習		
講義コード	25003	授業形態	
担当教員	李 東浩		
開講期・曜日・時限	後期 火曜日 5時限		
備考			

ゼミ
学部ゼミ・学科ゼミ
学部
商学部
学科
経営学科
演習名
李 東浩ゼミナール(経営戦略論×国際経営論)

概要説明

後期では、コロナ禍の拡大収束状況に次第、以下のような方針で対応していきます。
 大学が一部対面授業(ゼミなど)を実施できる場合:本授業は対面式授業とします。
 コロナ禍が拡大し、大学が一部対面授業(ゼミなど)でも実施できない場合:本授業はLIVE型授業とします。

本ゼミ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考察『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)

ちなみに、本授業の実施方法の詳細について、以上と同様に、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)「学生の心を掴む生きた教育 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)

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

本学有数の多人数のゼミなので、賑やかで寂しくない!
 毎年、16名以上の大ゼミだよー
 現在の2回生ゼミ生:25人
 友達が多く、お喋りしやすいー
 女子生も多く、活発な雰囲気ー

毎年、懇親会・忘年会やゼミ合宿・旅行など、ゼミ生による企画イベントが満載!

入ゼミの基準・望ましい人物像:
 やる気がある人(これは最も重要!)
 真面目な人
 リーダーシップを鍛えたい人、
 協調性・協力性のある人、
 無遅刻・無欠席の人、
 真面目な学生、大歓迎!

ゼミの座右の銘は「楽しく頑張る」:友達を作って、みんな一緒に楽しく頑張りましょう!

ゼミという組織は、社会人になる前、いいリーダーシップを発揮できるような訓練の好機でもあるし、チームワーク作業や友達作り・協調の場でもあります。
 コンパやゼミ旅行をそれぞれの年に最低1度行います。まずは懇親会や身近な勝地などの楽しさを満喫に行きましょう。
 やる気と真面目ささえあれば、日本人も留学生も、活発な子も内気な子も、男子生も女子生も、全員大歓迎ですー!!!
 内容的には、「基礎知識の学習」「企業実態の把握」「研究能力の養成」「チームワークの協働」という4つの目的を目指して調査、討議、指導と助言を行います。以下のテーマに興味ある学生が特に歓迎です。

1. 商品企画開発・市場調査・マーケティング戦略をも含む企業の経営戦略とマネジメント全般に関する研究、
 2. 日欧米中韓印など世界代表企業のケース研究及び海外進出・国際経営に関する研究。
 マネジメントと経営戦略を具体的な企業の実態と整合して、ケース・バイ・ケースで説明と討議を展開します。ケースの情報把握した上、自分なりの思考に基づき互いの啓発的な討議が求めます。

ゼミの進み方は市場調査、質問討議や、PPTでの発表、映像資料の鑑賞分析も行います。具体的に:
 ア、2回生(後期)に関して
 2回生は毎年後期からゼミに入って、まず基礎学力を高めるため、やりやすい形として以下の措置を実施します。
 映画・ビデオ鑑賞と討議を交わって行います(『半沢直樹』『メイドインジャパン』『P&G...』)。
 各個人が面白い本やことを紹介してくれます(あなたは何か面白い本を読んだのでしょうか?)。
 個人・グループ発表、グループ・ディスカッションと全員ディスカッションなど、色々な進め方があります。

イ、3回生に関して:
 まず、3回生から、可能であれば、「日産自動車Lo8企画」「日本盛杯」「JR西日本杯」「神戸市バス」など様々な社会連携プロジェクトに参加してください。ただし、各ゼミ生の都合等により参加できない場合、参加しなくてもいいです。
 3回生ゼミの進行は以下のように進みます。
 前期と後期ともに、グループ・チーム・ワークを訓練し能力を養成します。
 基本的に4回・5回を1課題・ユニットに取り組み、以下のように進みます。
 ①回目では無作為に4つのチーム(A班、B班、C班、D班)課題ごとに毎回無作為に班分け)に分けたうえ、資料の紹介・ビデオ観賞・作業配分・最初討議を行うこと(2回目までは配布資料の学習と担当分を事前に準備すること)、
 ②回目では、班ごとに行動、大学のパソコン室等で集合して、さらに資料収集・討議・調整したうえで、PPT等発表資料を作成すること、
 ③回目以降では、班ごとに全員発表報告と全員討議を進むこと。

学位
経営学博士、経済学修士、工学学士

教員よりの要望

本ゼミの座右の銘は「楽しく頑張る」:友達を作って、楽しく頑張ってください!
 まずは友達作り、次はチームワークの共同作業、第3に、知識と能力を鍛え身につけること、などが挙げられます。
 要望は一点だけです:欠席なし・遅刻なしでやる気を引き出してゼミに臨んでください。
 毎回ゼミ全員があなただけを待っていますから、
 欧米の人と比べ、日本を含むアジアの人とは人前で自己意思を表すのが苦手であるようです。
 これを改善するために、まずゼミで、必ず毎回少なくとも一回何かを意欲的に発言や質疑をしてみてくださいませんか。

教員英字氏名
Donghao Li
研究室
1棟 214研究室
最終学歴
神戸大学大学院経営学研究科博士後期課程
主な研究活動・社会活動・研究業績

近年の主な研究業績:
 単著 「学生の心を掴む生きた教育 教学双方の意識転換によるアクティブ・ラーニング」 2017年3月
 共著 「日本大手通販企業:アマゾンと楽天の比較研究 ビジネスモデルと顧客価値の最大化に関する定量分析」 2016年7月
 単著 「Business Development of Seven & i in China -Competitiveness of Japanese Retailing Company-」 2016年1月
 共著 「花王の競争戦略-PPM分析を超えて-」2015年7月
 単著 「日中自動車メーカーの製品開発:アーキテクチャのイノベーション(上) 吉利汽車のケース・スタディー」2015年1月
 単著 「アーキテクチャのパラダイム転換:モジュール化の理論と実践の発展を中心に」 2013年3月
 共著 「Nationality Background of MNC Affiliates' Top Management and Affiliate Performance in Japan」 2011年3月(AOM 米国管理学会 2009年度大会 Best Paper 最優秀論文)
 共著 「Expatriation and performance」 in the book of "Challenges of Human Resource Management in Japan" 2011年1月
 単著 「中国上場企業の株式と株主構造 権力牽制状態に関する考察」 2010年9月
 単著 「中国企業の海外M&A行動 TCLの欧州進出から見る国際化の穴」 2010年1月
 共著 「グローバル化のなかの日中経済関係 進展と深化」 御茶の水書房 2009年4月
 単著 「中国の企業統治制度」中央経済社 2008年12月(日本経営学会 学会賞(著書部門 2009年9月2日受賞))
 単著 「イトーヨーカ堂の中国進出 自社流への執念に基づく現地化」 2009年9月
 共著 「日本の小売業の競争力」 2008年6月

主な卒業論文のタイトル

主な卒業論文タイトルと進路(一部)
 1. 経営戦略関連:
 『三菱東京UFJ銀行はアジアが一番になれるのか』(就職先:この最大手銀行!)
 『デズニールランドの経営戦略』(就職先:大手銀行)
 『日本家電業界の今後のあり方 -業界の展望とその行く末-』(就職先:大手家電量販店)
 『日産の経営戦略 -カルロス・ゴーンによる企業再生への挑戦-』(就職先:地方公務員)
 『ルイ・ヴィトンから見るラグジュアリーブランド戦略』(就職先:大手家電量販店)
 『スターバックスコーヒーの経営戦略 -企業再生の道-』
 『食品産業を取り巻く環境 -食品産業における企業戦略-』

趣味・特技

音楽、温泉、旅行

所属
商学部経営学科

所属学会

組織学会、
 日本経営学会、
 企業家研究フォーラム
 AOM (Academy of Management) 米国管理学会、

専門分野

経営戦略論、国際経営論、経営管理論、経営組織論

選考方法

面接を実施した上で選考を行います(参考:前年度ゼミ人数が20人)。
 面接では、皆さんの演習申込書の内容、履修状況と成績、個人の学習興味とゼミの志望理由、卒業論文の仮課題等について質問します。

担当科目

国際経営論、経営戦略論、企業倫理論、グローバル競争論、各年の演習など。
 ゼミ生は義務として、できるだけこれらの科目を履修してください。

備考

まずやる気を引き出して、楽しく奮って応募して、ゼミに参加してください。

評価方法

コロナ禍の拡大状況やオンデマンド・LIVEの授業実施方法に関係なく、成績評価方法を以下のようにします。
 平日の出席(レスポンス)と課題完成の質量:100%
 欠席や遅刻を厳しく対応し、細則をゼミ中に説明します

実務経験の有無及び活用