

講義名	新興国市場戦略論			
担当教員	潘 志仁			
開講期・曜日・時限	後期 木曜日 2時限	授業形態	講義	
履修開始年次	2年生	単位数	2	備考
主題と概要				
<p>2000年以降、新興国が目覚ましい成長を続けている。日本企業をはじめとする欧米の多国籍企業が相次いで新興国へと進出を続けている。しかし、日米欧の多国籍企業がどのように新興国に参入してきているか、実際どのように戦略を構築してきたかがあまり知られていない。そこで、日本企業と韓国企業がどのように新興国市場戦略を進めているかを明らかにするのが、本講義の狙いである。本講義はケーススタディを採り、(1)「事業は小国より奇なり」というが、本講義を受講すれば、新興国市場の理論を読んでわからない参入戦略の実態を知ることができる。本講義は基本的に次の日本企業と韓国企業をケーススタディとして取り上げるが、途中、講義する順番が変わりうることもあるかもしれない。</p>				
到達目標				
<p>講義の達成目標は、近年の新興国経済発展にともなう市場成長のさまざまな事象を捉えていくなかで、</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 現在の新興国市場戦略の課題点、 2) 市場戦略再構築の重要性 3) 製造業と小売り企業の製品革新 4) 新興国市場開拓の課題を理解し、将来国際的に活躍できるビジネスマンとしての素養を育てるようになる。 				
提出課題				
<p>中間レポート 期末レポート</p>				
課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバック				
授業中で解説を行う				
評価の基準				
<p>本講義は、対面型講義とコロナ拡大時のオンライン方式を採用する。</p> <p>中間課題：40点 期末課題：40点 講義への出席度（質問・発言など）：20点</p> <p>ただし、コロナ拡大時に併行講義方式の変更があった場合でも成績評価方法は変更しない。</p>				
履修にあたっての注意・助言他				
<p>「遅刻する」、「授業中の出入りをする」、「私語をする」、「居眠りをする」と大人の態度と行動を遵守できない学生には、受講を強く遠慮願う。積極的に発言する学生は大歓迎する。</p>				

教科書				
・「使用しない」。				
プリント資料及び参考文献				
レジュメ配布				
授業計画				
<ol style="list-style-type: none"> 1. 経済成長が目覚ましい新興国市場の重要性 2. 外国企業と日本企業の新興国参入の現状 新興国市場開拓における課題と新興国にむけた組織の再編成 3. イオンのマレーシア市場開拓 ショッピングセンター開発による「創造的連続適応」 4. イオンの中国市場展開 撤退店舗と成功店舗にみる立地戦略の重要性 5. イトーヨーカ堂の中国市場戦略 組織能力の構築と現地市場開拓 6. セブン・レブンの中国戦略 顧客ニーズの差別化戦略と商品本部の機能 7. ホンダの二輪車事業のASEAN戦略(1) タイにおける販売と研究開発戦略 8. ホンダの二輪車事業のASEAN戦略(2) ベトナムにおける低価格モデルの投入とプラットフォーム戦略 9. 日立の白物家電のインド戦略 ニーズを捉えた製品開発と機能を伝える販売 10. コマツのブラジル戦略 ICT活用とレジビ提供による顧客満足の実現 11. 日本空調機器メーカーの中国戦略(1) 「はかな」と「なるほど」と言わせるダイキン工業の中国参入戦略 12. 日本空調機器メーカーの中国戦略(2) ダイキン工業の営業戦略3原則からエアコンの「ペンツ」へ 13. 日本総合商社の中国戦略 伊藤忠商事の商社参加型参入戦略-ファミリーマートをケースとして 14. 新興国をどう捉えるか-サービス捉える戦略とは 現地ニーズを捉えての製品開発、新興国販売網の重要性、標準化のバランス 15. 新興国市場への基本的処方箋 適応と統合の統合、組織の現地適応、グローバル統合の追求 				
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	
	キ：その他（A/L型であるけども、以上の項目のいずれにも該当しない場合）			
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>予習では、まず、事前に教員が指定する範囲を読んで、「ほんとうかな?」、「ちょっとおかしいよ」、「それはちがうじゃないかな」とマークを付けて質問を用意しておこう(2時間)。</p> <p>復習では「何が分かった?」や「何がまだ分らなかったか」と改めて教員に質問しよう(2時間)。</p> <p>そこで、上述したような目標を達成するためには、予習と復習に必要な4時間を確保しよう。</p>				
卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連				
<ol style="list-style-type: none"> (1) 目標を達成することで、従来の国際化モデルの拡大を認識し、新興国市場の特殊性を把握することができる。 (2) と(3)を達成することで、グローバル市場における重要な新興国市場に適応する企業のそれぞれの製品革新戦略の特徴及び課題についても理解することができる (4) 新興国市場開拓の課題を理解することで、多様性に富んだ新興国市場のダイナミズムに対し、自分の視点から捉える能力をみにつけることができる。 				
双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述				
<p>オールラウンドを重視する講義形式で、つまり学生とのディスカッションをしながら授業を進めていく。質問し、発言する学生に加点ポイントを与える。加点ポイントは成績に反映される。</p>				
実務経験の有無及び活用				
備考				
<p>オフィスアワー：木曜日12時15分から12時50分 研究室メールアドレス：Zhiren_Pani@red.unds.ac.jp</p>				