

講義名	研究演習		
講義コード	25221	授業形態	演習
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

楽しく頑張る@李 東浩ゼミナール（経営戦略論×国際経営論）

概要説明

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号以下での論文を参照してください（全文閲覧・ダウンロード可）。

李東浩（2018）「学部ゼミ運営に関する一探索―「楽しく頑張る」から「ひとつぐり」―」、『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、学部の授業の実施方法詳細について、以上と同様のサイトへ第2号以下での論文を参照してください（全文閲覧・ダウンロード可）。

李東浩（2017）「学生の心を掴む生きた教育―教養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）

単位だけ欲しがる学生・自信がない学生には履修を勧めない
真面目な学生・本気に成長の意欲がある学生には強く勧める

((`´)) 本学有数の多人数のゼミ！賑やかで寂しくない！ ((`´))
((`´)) 毎年、16名以上ゼミ生を募集して大家族になる！ ((`´))
((`´)) 現在の2回ゼミ生人数：25人！3回ゼミ生：20人！ ((`´))
((`´)) 全学からゼミ生を募集、様々な立場・分野・趣向！ ((`´))
((`´)) 友達が多くて、心が強く、気軽に喋りやすい！ ((`´))
((`´)) 女子生も多く、活発で、優しく温かいゼミ雰囲気！ ((`´))

毎年、ビンゴ大会・懇親会・ゼミ合宿・旅行等、ゼミ生による企画イベントが満載！
「前向き」「明るい」「協力的」「意欲的」「責任感高」の学生がゼミ登壇に大歓迎！
「人見知り」「コミュニケーション力苦手」などを意識的に改善したい学生も勧め！

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！）
マナーよく、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、
無差別・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たい！

ゼミという組織は、社会人になる前、リーダーシップとメンバーシップを鍛えて訓練し、成長する絶好のチャンスです。みんなと一緒に、楽しいチームワーク作業や友達作り、ワクワクと日々成長を体験しませんか！

コンパやゼミ旅行をゼミ生全員で企画し行います。まずは楽しい懇親会や飲み会を存分に体験しましょう。
やる気と真面目さをさえあれば、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、全員の応募、大歓迎（面接選考有）！

内容的には、「人格育成・ひとつぐり」、「チームワークの協働」「基礎知識の学習」「企業実態の把握」「研究能力の養成」といった5つの目的を目指して、調査、討議、発表、指導と助言を行います。

以下の研究・学習テーマに興味ある学生が特に歓迎です。
1. 企業の立地戦略や商品戦略・市場調査・企画立案・海外進出・国際経営を含めた企業の経営戦略・国際経営のマネジメント全般、
2. 日欧米韓印など世界代表的な企業の比較ケース研究・実地調査・チームワーク・研究プレゼンテーション。

マネジメントと経営戦略、国際経営を具体的な企業の実態と整合して、ケース・バイ・ケースで豊富なビデオ映像・フィールドワークで解説・討議・下見調査・集団作業を展開します。自分なり・所属する班・ほかの班の思考に基づき、互いに啓発的な作業が求めます。

ゼミの進め方は課題分析・思考総括・質問討議・研究発言・市場調査・PPTでの集団発表・相互採点・優勝表彰などで行います。具体的に：
ア. 2回生（後期） 「快楽の2回生！」；
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、「快楽の2回生」(((`´`´)))のもとで、優しい形として以下のように実施します。
映画・ビデオ・イベント等で学習と討論を交わして進行します。
『半沢直樹』『民権の課題』『マッチング・ビジネス』・・・
就職指導。最初から就職を意識して、全員模擬就職面接・就職試験問題・講演会等に体験・・・・・・

学位

経営学博士（神戸大学加護野忠男ゼミOB）、経済学修士、工学士

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、チームワークの共同作業、知識と能力を鍛え身につけること、体験しましょう。
ここでは大事なのは、欠席なし・遅刻なし、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以上、笑顔で、何かを意欲的に発言や質疑をしてみてください。

教員英字氏名
DongHao Li
研究室
研究棟 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（ビジネスマネジメント専攻）
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：「断続的競争優位：模創理論による新たな組織戦略パラダイムの提起」組織学会2020年度研究発表大会 共著：「イオンモールの競争優位－産業組織論と資源能力論を統合した研究パラダイム－」2019年9月 単著：「模創理論の提起－模創と創造のダイナミクス－」2019年9月 単著：「日中の産業構造分析（上・下）：競争優位産業と競争劣位産業」2019年1月・2018年7月 単著：「模創から創造へのロジック－中国自動車メーカー「吉利汽車」の成長－」2018年6月 単著：「学部ゼミ運営に関する一模索－「楽しく頑張る」から「ひとつづくり」－」2018年3月 単著：「日中競争力に関する比較研究序説－国、産業及び企業レベルの視点－」2018年1月 共著：「中国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・下）－吉利汽車のケース・スタディー－」2017年7月・2015年1月 共著：「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 共著：「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（ACM 米国管理学会 2009年度大会）
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銀行はアジアで一番になれるのか』（就職先：この最大手銀行！） 『デイズニールの経営戦略』（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 ACM (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、経営変革論
選考方法
面接を実施した上で選考を行い、最低でも16名以上を合格します 参考：前年度ではゼミ合格人数が25人、前々年度では20人 以下は8つの面接の注意事項です 当日、必要書類（1.と2.）を必ず持参して面接選考を受けてください。
担当科目
学部では多くの授業科目を担当しています
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：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
なし。