

講義名	対)経営戦略論A		
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	講義
履修開始年次	2年生	単位数	2
備考			

<p>主題と概要</p> <p>本授業は真正正統の双方向・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は、https://ryuka.4epo.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)「学生の心を描き生きた教育 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は、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提案 「楽しも順番」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.1-19(19頁)』</p> <p>単位だけ欲しがらる学生・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、討論時間と発表時間がある。真正正統の双方向・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つ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>

<p>到達目標</p> <p>本講義は、経営戦略論を学修する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、理論と事象とをバランスよく理解できる。履修生は、本講義を学修することによって、日常に企業に就かれたり、企業に関する新聞記事を読んだり、ニュースを聞いて、経営戦略的な側面から評価し、レポートなどを作成できる。</p> <p>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> <p>具体的に、 (1)知識・能力・資格を身につける。 本授業を通じて、どの組織でも経営する際に根幹となる長期的な基本方針と発展方向、計画策定と意思決定など経営戦略に関する基礎知識・能力と資格を学修・習得して身につけるようになる。</p> <p>(2)思考力・判断力・表現力を向上する。 事例に基いた概念・理論と方法を学ぶだけでなく、毎回の授業に実際の企業の事例をも採り上げ、ビデオをも活用しながら、理論と事象とをバランスよく理解できる。ただ単に授業内容とビデオを眺めるだけではなく、考えて、判断、討論、発表、考え直し、まとめ、といった一連の仕組みで毎回、知識と能力が身につくことを実感できるようにする。</p> <p>(3)主体的な学習態度を養育する。 履修生は、能動的で主体的に知識を吸収・理解・習得・運用する能力を養成できるようにする。 日常や今後の就職先で企業経営に就かれたり、企業経営に関する新聞記事を読んだりする際には、経営戦略の視点から課題発見と課題解決を行い、意思決定や計画策定能力が期待できるようにする。</p>
--

<p>提出課題</p> <p>1. 各自事前に、レスポンス、ポータル、アプリなどの使用方法等を熟知・理解し、毎回課題を提出できるように準備してください。</p> <p>2. 毎回、レスポンスで課題の提出があるので、指示に従い、〆切期間中に真面目に提出をしてください。</p> <p>3. 毎回の課題に基づき、出欠と単位・成績を取るので、毎回出席・勉強・提出を心がけてください。</p>

<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> <p>1. 毎回、前回課題へのフィードバックや振り返りを解説します。</p> <p>2. 毎回、全体的な状況や一部代表的な課題を見本として提示して、双方向・多方向的考える学習型授業の醍醐味を理解して、お互いに勉強しましょう。</p> <p>3. 毎回、自分の学習成果のチェックだけでなく、他人の意見や考え、先生のコメント・説明をも確認でき、POCAのスパイラルアップ過程を通じて、毎回自分のやる気にもつながり、自己成長を実感できます。</p>

<p>評価の基準</p> <p>1. 平日出席と提出課題及び、期末試験、の質・量で総合的に評価する。</p> <p>2. の平常出席と課題が55%ウェイト、の期末試験が45%ウェイトに占める。期末試験不提出の場合、直接不合格になる。</p> <p>3. の期末試験はオンデマンド型のレスポンスで提出になる。期末試験の前身である、内容・要領・期間・時間等については、大学の期末試験期間中(第16週)にポータルに提示する。ネット等の不具合対策を意図したうえ、余裕をもって、〆切まで期間中に提出していただきます。念のため、期末試験そのものの通知は、第11週から期末試験終わりまでポータルにも提示する。</p> <p>4. この授業は、毎回レスポンスで出席・成績評価・採点のシステムで進める。そのため、一回欠席であっても、当該分の成績がなくなる。よって、毎回、授業出席・課題提出、加えて期末試験課題提出を、きちんと自己管理してください。</p>

<p>履修にあたっての注意・助言他</p> <p>先順からの以下の意見を是非参考してください。 1. 「五感に触れる簡期的な授業」： 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. 「この授業は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回生だもとも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！ 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>
--

<p>教科書</p> <p>.使用しない。</p>					
----------------------------------	--	--	--	--	--

<p>プリント資料及び参考文献</p> <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ください。早めにダウンロード・印刷を済ませてください。 2. 授業はPPTとレジメ・資料、映像、討論で進む。レジメには4理めが相対設けられ、PPTと確認しながら記入してもらう。 3. 参考文献：『1からの野郎』中央経済社 2009年。『経営戦略入門』日本経済新聞社 2011年。 日経出版社とビジネス九誌。他授業中随時紹介。</p>

<p>授業計画</p> <p>コロナ対策として、対面クラスとオンデマンドクラスの同時開講をする。以下の措置を講じる。</p> <p>毎週学生の課題提出期間： 対面授業クラス： 火-金の3日間。 オンデマンドクラス： 水-金の2日間。</p> <p>毎週先生のフィードバック準備期間： 金-月の3日間。</p> <p>この授業は毎週火曜日4限なので、毎週以下のスケジュールを進める。 1. 月曜日 14時40分までに、ポータルに連絡通知とプリント資料等提示(対面授業クラスの1日前時点)。 2. 火曜日 14時40分4限に、対面授業実施(対面授業クラス課題提出開始)。 3. 水曜日 14時40分までに、オンデマンドクラスへ配信開始(対面授業クラス1日後時点)。 4. 金曜日 14時40分までに、オンデマンドクラスと対面授業クラスの課題回収・課題評価開始(対面授業クラス3日後時点・オンデマンドクラス2日後時点)。 5. 月曜日 14時40分までに、次回ポータルに連絡通知とプリント資料等提示(対面授業クラスの1日前時点)。</p>
--

<p>授業計画。注：()内はビデオ内容。</p> <p>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(楽天のビジネス・モデル) 8. 競争戦略：企業メイス(競輪野鉄通) 9. 経営戦略：アンソフの製品 市場マトリックス(トヨタ自動の5年) 10. 経営戦略：製品ライフサイクルと経験曲線(ローングレー商品) 11. 経営戦略：PPM戦略(負け犬(ハラステンボスの奇跡的な再生) 12. 経営戦略：PPM戦略(ハラステンボスの奇跡的な再生と流体力) 13. 競争戦略：市場創造と競争ポジション(ヤマダ電機) 14. 競争戦略：競争の境界分析-ポーターの5C(建群リポート)</p>

<p>授業形態(アクティブ・ラーニング)</p> <table border="1"> <tr> <td>ア：PBL(課題解決型学習)</td> <td>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)</td> </tr> <tr> <td>○ウ：ディスカッション、ディベート</td> <td>○エ：グループワーク</td> </tr> <tr> <td>オ：プレゼンテーション</td> <td>カ：実演、フィールドワーク</td> </tr> <tr> <td>キ：その他(A型でもあるけども、以上の項目のいずれにも該当しない場合)</td> <td></td> </tr> </table>	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：実演、フィールドワーク	キ：その他(A型でもあるけども、以上の項目のいずれにも該当しない場合)	
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：実演、フィールドワーク							
キ：その他(A型でもあるけども、以上の項目のいずれにも該当しない場合)								

<p>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> <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」こと、を実感できる。</p> <p>だから、他のた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> <p>1. 毎回事前に、ポータルの連絡通知にプリント資料とともに次回の予習や復習の課題を指示する。 2. 毎回の予習時間は、授業時間(90分=2時間相当)の2時間くらいにしてください。 毎回の復習時間も、2時間くらいにしてください。</p>
--

<p>卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連</p> <p>1. 企業や組織の運営仕組みを自ら主体的な立場からの確に理解できる。 2. 身につけた知識・能力・資格等を生かして、組織メンバーと外部関係者とも協力的に働かせる。 3. 時代の要請に応え、戦略的な計画を立案し、柔軟で俊敏に変革する視野と能力を持って実行できる。</p>
--

<p>双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述</p> <p>講義を聞くだけでなく、考えてグループワークや喋りたり、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> <p>1. 対面型授業では、質問やクイズなどをします場合もあるので、積極的に考えて、発言してみてください。 2. オンデマンド型授業では、他人の発言を見て、自分も発言できるように授業に臨んでください。 3. 先進的なレスポンスなどのシステムを駆使し、リアルタイムで他人の課題結果をグラフなどで確認でき、授業の効率と学習意欲の向上に繋がる。</p>

<p>実務経験の有無及び活用</p> <p>なし。</p>

<p>備考</p> <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てください。 通り甲斐のある授業(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(私語はほとんどない！)。 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、皆の力を感じる！)。</p>
--