

講義科目名称： 経営戦略論

科目コード： 50720

英文科目名称： Management Strategy

開講期間	配当年	単位数	科目必選区分
1・2年前期	1・2	2	選択
担当教員			
林 章浩			
添付ファイル			
講義概要			
国内では学問としての経営学は未成熟であると言って良い。場合によってはいささか信仰的な学問に偏り、戦略論といえばポーター、マーケティングといえばコトラーというように、輸入学問に偏りがちである。本講座では、戦略の確立をプロセスとして捉え、どのような順序で経営戦略や競争戦略を組み立てるのかを説明する（“ハウ・ツー”は一切ない）。その後、現役の経営幹部と戦略コンサルタントを外部講師として招き、実際に経営の現場でどのような議論が行われているか説明してもらう。最後にまとめを行う。			
授業計画			
1. ガイダンス ビジネススクールにおける経営戦略論 2. 経営戦略の基礎と概論 あるべき姿と戦略シナリオ 3. AL①対話型授業 顧客のニーズをとらえる 3つのタイプの顧客ニーズ AL①対話型授業 4. ニーズの多様性と相互作用 空間軸、時間軸でのニーズの変化 AL①対話型授業 5. 競争優位 競争適合とは、差別化のための武器 AL①対話型授業 6. 反撃を見越す、敵にしない 反撃をしにくくする戦略 AL①対話型授業 7. ビジネスシステムによる差別化 顧客への価値の提供と差別化A L①対話型授業 8. 技術戦略 技術の本質と技術適合のレベル AL①対話型授業 9. 情報の流れのフレームワーク 見えざる資産の蓄積と情報の流れ AL①対話型授業 10. 資源の蓄積、活用 戦略と資源の不均衡のダイナミズム AL①対話型授業 11. 組織を動かし刺激する 戦略の組織適合の3つのレベル AL①対話型授業 12. 戦略の論理 7つのキーワードと3つの基本論理 AL①対話型授業 13. 外部講師（1/2） 経営戦略論と実践を経営側の立場から講義 14. 外部講師（2/2） 現役の戦略コンサルタントによる戦略論の講義 15. まとめ 戦略策定のプロセスのまとめ、経営戦略の全体像			
授業形態			
・原則として座学の講義となるが、授業の流れによって発表・解説・質疑応答を行うことがある。 ・毎回レジュメを配布する。必要な部分はプロジェクトで補足する ・アクティブラーニング：毎回クイズを出して、何名かの学生に発表を求める			
達成目標			
・経営と経営戦略に関する基礎知識を身につける。 ・将来、企業・組織で活用できる、実践的経営戦略の考え方を身につける。			
評価方法・フィードバック			
クラス発表（30）、クラスディスカッション貢献度（20）、最終発表（50）。原則として、レポート・小テスト等のフィードバックは次回以降の授業内で実施する。			
評価基準			
「秀」：90点以上、「優」：80～89点、「良」：70～79点、「可」：60～69点、「不可」：59点以下			
教科書・参考書			
なし			
履修条件			
なし			
履修上の注意			
なし（授業は日本語で行う）			

準備学習と課題の内容	・本講義ではテキストを指定する代わりに、教科書に相当する内容をレジュメとして配布する。毎週1時間程度の時間をかけて、配布したレジュメを必ず読み返しておくこと ・毎日、日経新聞の左面の記事を全て読むことを勧める。
ディプロマポリシーとの関連割合 (必須)	知識・理解:30%, 思考・判断:10%, 関心・意欲:10%, 態度:20%, 技能・表現:30%