

講義名	対1)経営戦略論A			授業形態	
担当教員	李 東浩	開講期・曜日・時限	前期 火曜日 4 時限		
		単位数	2	履修開始年次	2 年生

## 主題と概要

本授業は双方向・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以下を参照してください。

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)。

ちなみに、本ゼミの実施方法の詳細について以下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 “楽しく頑張る”から「ひとづくり」」『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)。

大学教育改革に関する論文も公開しており、以下を参照してください。

李東浩 (2022) 「大学教育の進化と革新 レスポンの活用とコロナ対策のオンライン教育の実象」『流通科学大学高等教育推進センター紀要』第7号 (16頁)。

単位だけ欲しいが学生・自信のない学生は履修を勧めない(簡単に単位が取れない)。

真面目な学生・本気で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。

## 到達目標

- 履修生は、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ようになる。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、理論と実際とをバランスよく理解できるようになる。
  - 履修生は、本講義を学修することによって、日常に企業に触れたり、企業に関する新聞記事を読んだり、ニュースを聞いて、経営戦略の側面から評価し、レポートにまとめることができるようになる。
  - 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ようになる。
- 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。
- (2)思考力・判断力・表現力を向上する。  
論理的に基本的な概念・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も採り上げ、ビデオも活用しながら、理論と実際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聞く・見るだけでなく、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けることを実感できるようにする。
- (3)主体的な学習態度を養成する。

## 提出課題

- 各自事前に、ポータルシステム、レスポンス、Teams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。
- 全員、授業開始前までに、授業専用Teamsグループに参加してください。参加しないと、すべてのプリント資料やビデオ説明内容、連絡通知等の情報入手できない。当然、単位も取得できない。
- 毎回レスポンス課題の提出があるので、作成要領等の指示に従い、〆切期間中に提出してください。ただし、単位判定対象となるのは、1回目・10回目・期末試験(同じくレスポンス課題提出)の3回分のみである。
- それ以外の回では、レスポンス課題は自由提出になる。ただし、学習意欲と自己成長の効果を高めるため、毎回の提出を勧める。期末試験(同じくレスポンス課題提出)の準備練習としても、多大な価値があるので、毎回の提出を勧める。

## 課題(レポートや小テスト等)に対するフィードバックの方法

- 毎回、前回課題へのフィードバックと振り返りを解説する。優れた点や改善点を「カード」やホワイトボードで強調して表彰や注意喚起をする。モチベーションアップにつながるだろう。
- 毎回、全体的な状況や一部代表的な課題を基本として提示する。双方向・多方向的考える学習型授業の醍醐味を理解して、互いに勉強しよう。
- 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る。

## 評価の基準

- 平日提出課題の2回分と期末試験(同じくレスポンス課題提出)の1回分で総合的に判定する。1回目+ 10回目+ 期末試験(同じくレスポンス課題提出)。
- 1回目の平日提出課題が3.0点、10回目の平日提出課題が2.5点、期末試験(同じくレスポンス課題提出)が4.5点、合計10.0点。期末試験(同じくレスポンス課題提出)不提出の場合、直接不合格になる。
- 期末試験(同じくレスポンス課題提出)の出身である。内容・要領・期間・時間等について、大学の期末試験期間中(第16週)にポータルシステムとTeamsの両方に提示する。平日、真面目に授業を履修しないと、簡単に期末試験(同じくレスポンス課題提出)を完成できない。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ください。
- 平日提出課題と期末試験(同じくレスポンス課題提出)の提出する際に、作成要領と〆切を厳守すること。特に〆切の周辺に、ネットなど不具合の可能性もあるので、時間の余裕をもって提出してください。〆切後の提出は認めない。レスポンス以外での提出は認めない。病欠などによる未提出は、教務が発行する正式な欠席理由書に基づき配慮と対応をする。

## 履修にあたっての注意・助言他

- 先輩からの以下の意見是非参考してください。
- 「5感に触れる画期的な授業」；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！
  - 「この授業を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、すくに行ける。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」；一方的な授業ではなく、交流の場でもある！
  - 「いま4回生がもっと早くこの授業に出会いたかった」；知識そのものだけでなく、知識を獲得する姿勢と方法を学べる！
  - 「単位を取ること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」単位と知識能力を両立して楽しく取るう！

## 教科書

.使用しない。				
---------	--	--	--	--

## 参考図書

.マネジメント・テキスト 経営戦略入門。	網倉 久永(著)、新宅 純二郎(著)	日本経済新聞出版 (2011/5/14) 458ページ	3740	453213403X
----------------------	--------------------	-----------------------------	------	------------

## その他

- レジメ(=プリント)等資料は各自事前に授業専用Teamsグループからダウンロードと印刷して教室まで持ってきてください。
  - 授業はPPTとレジメ・資料、映像、発表、討論で進む。レジメには理めが相当設けられ、授業中のPPTと確認しながら記入してもらう。
- 厳重注意：本授業はリョウカポータルには、最初の授業連絡通知と最後の期末試験通知の2回だけを指示する。その以外の授業資料や授業連絡・レスポンス課題提出等の連絡を一切指示しない。代わりにすべての資料・説明・レスポンス課題等は授業専用Teamsグループにて連絡・公開をする。不明の場合、授業専用Teamsグループのチャット機能や、大学のメール等を利用してください。
- 参考文献：『1からの戦略論』中央経済社 2009年、『経営戦略入門』日本経済新聞社 2011年、日経四紙とビジネス九誌、他授業中随時紹介。

## 授業計画

- 授業計画、注：( )内はビデオ内容。
- イントロダクション(ジャパンネットたかた 上編)
  - 経営戦略の概念(ジャパンネットたかた 下編)
  - 経営戦略：立案と策定その1(ヤマダ電機 上編)
  - 経営戦略：立案と策定その2(ヤマダ電機 下編)
  - 経営戦略：立案と策定その3(富士フイルム)
  - 競争戦略：差別化戦略その1(クルーズのビジネス・モデル)
  - 競争戦略：差別化戦略その2(楽天のビジネス・モデル)
  - 経営戦略：企業ドメイン(経緯野鉄道)
  - 経営戦略：アップルの製品 市場マトリックス(トヨタ自動の5年)
  - 経営戦略：製品ライフサイクルと経験曲線(ロウケセラー商品)
  - 経営戦略：PMI戦略(負け犬?ハウステンポスの奇跡的な再生)
  - 経営戦略：PPH戦略(ハウステンポスの奇跡的な再生と流科大)
  - 競争戦略：市場創造と競争ポジション(ヤマト宅急便)
  - 競争戦略：業界の構造分析 ポーターの5F(星野リゾート)
  - 全般的振り返り：経営戦略論で何を勉強したのか(パス王者会社ワイラーの経営戦略)

## 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)
○カ：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

- 文科省の大学設置基準第21条より、2単位の授業は90時間(以上)の学修を必要としている。15回で割ると毎回6時間の学修時間は必要である。
- 毎回、90分の授業時間を2時間とみなされている。毎回、授業外の予習と復習の時間は4時間が必要である。
- 毎回、教室の講義とともに、授業専用Teamsグループのプリント資料・ビデオ資料をも生かして、予習・学習・復習をしてください。
- 予習の一例として、初回目の講義では、「ジャパンネットたかたの経営戦略について考え、授業中に各自1分間ほど発言」のような質問に答えられるように、予習準備をしてください。授業の一例として、「今回・前回の講義の内容やキーワードについてしっかり理解して、場合によって自己調べ・勉強もしましょう。どうしても分からなく知りたい場合、メールなどで担当先生へ連絡をしてください。」
- 先生とメール等とのやり取りする際、正しいマナーを十分意識し、「李先生」の宛先呼称・敬語表現・最後まで返信まで、礼儀正しく言動を取ってください。
- 毎回、「知識は力になる」ことを実感できる。

## 卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

- 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。
- 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。
- 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。

## 双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

- 講義を聞くだけではなく、考えてグループワークで喋ったり、発表をする。映像を見るだけではなく、メモしたり考えたり、レスポンス回答を出し、発表をする。
- 質問やクイズなど、積極的に考えて、発表をしてみてください。
  - 他人の発言を聞いて、自分も発言できるように授業に臨んでください。
  - 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。

## 実務経験の有無及び活用

なし。
-----

## 備考

学生による評判が高い本授業は以下の特徴があるので、真面目な構えがあれば是非一度体験してみませんか。通り甲斐のある授業(そうか!これこそ大それた授業だ!)。静かでも受講できる環境(私語ほとんどない!)。遠征ではない(遠征の時間さえもない!)。みんな一緒に互いに勉強する(自力・他力、皆の力を感じる!)。