

科目名	コマース研究ゼミナール	科目コード	1211	単位数	2
担当者名	村松 祐二	開講セメスター	第6セメスター	開講年次	3年次
授業の方法	演習	到達目標	G,H	実務経験	無
ナンバリング	HSe603	DP（ディプロマポリシー）と到達目標の関連性については、カリキュラムマップ参照			

●授業のねらい

日頃目にする企業も、改めてその事業内容や特徴を尋ねられると、途端にわからなくなるものです。就職活動が本格化する時期を迎えて、すでに経験した人も少なくないでしょう。ゼミナールでは、こうした私たちの日常生活に不可欠な諸企業の構造やビジネスモデル、その企業が市場でどのように環境適応しているのかを競争戦略の視点から学びます。また卒論のテーマについても考えてみましょう。

●到達目標

ビジネスを経営戦略の視点から考える訓練をとおして、市場で展開されるビジネスに必要とされる経営的な知識の習得と応用、課題の発見・解決能力を身につけます。

●授業内容

- 1週目 経営戦略論を学ぶためのガイダンス。
- 2週目 「遠近歪曲」の罟 - 「日本が悪い」と叫ぶ経営者が悪い。
- 3週目 みにくいあの子を白鳥に。
- 4週目 競争戦略の視点から見たESG。
- 5週目 アクティビストにどう構えるか。
- 6週目 経営の本質に迫る（石井光太郎氏との対談）。
- 7週目 ベストセラーよりロングセラー。
- 8週目 いまそこにあるダイバーシティ。
- 9週目 文藝春秋が伝えた経営者の肉声。
- 10週目 「商社3.0」ない。
- 11週目 「スタートアップ育成」の誤解。
- 12週目 代表的日本人 経営者編。
- 13週目 「お詫びスキルがひたすら向上する客室乗務員」問題。
- 14週目 戦略対談 - 戦略トーリーを解説する 。
- 15週目 戦略対談 - 戦略トーリーを解説する 。
- 16週目 15週目までの授業内容を実施出来なかった場合は補講授業を行います。

●準備学修（予習・復習）の具体的な内容及びそれに必要な時間

テキストの内容を全員で丁寧に読み解いてゆく方式でゼミを進めるので、テキストにあげられている文献が、基本的な参考文献となります。また『週刊ダイヤモンド』『週刊東洋経済』『日経ビジネス』『週刊エコノミスト』等の特集記事も参考になります。こうした文献・資料には図書館等で可能な限り目をとめてください。

（予習）毎週、新聞1週間分の経済記事を読みましょう。（60分程度）

（復習）毎週、上記ビジネス4誌の中から、目に留まった記事を読みましょう。（60分程度）

●成績評価の方法・基準

終盤に具体的な事例をひとつとりあげ、戦略の構成要素がどのようにつながり、全体としてどのように動き、その結果何が起こるのかについてのストーリーをレポートにまとめてもらい、これを基準に各自の取り組みを加味し評価します。

●履修上の留意点

テキスト第1章および2章は、講義形式でおこないます。新聞は毎日目をとおすよう、心がけてください。

●課題に対するフィードバックの方法

課題に対しては事実や論理に基づく論述式表現による応え方が求められます。その都度、考え方や具体的表現方法について解説をおこないます。

●テキスト

楠木建『楠木建の頭の中 戦略と経営についての論考』（日経BP）2,200円〔前期ゼミ で使用したテキストを、引き続き使用します〕

●参考書

リチャード・P・ルメルト『良い戦略、悪い戦略』（日本経済新聞出版社）2,200円

●更新日付

2025/02/25 07:06