

科目名	コマース研究ゼミナール	科目コード	1212	単位数	2
担当者名	村松 祐二	開講セメスター	第7セメスター	開講年次	4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	HSe704	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として、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 すべては経営者次第。
- 3週目 競争力の正体は「事業」にあり。
- 4週目 「GAFA」にどう向き合うか。
- 5週目 日陰の商売 - 「機会の裏」に商機あり。
- 6週目 目指せ「クオリティ企業」。
- 7週目 イノベーションは「保守思想」から - 非連続の中の連続。
- 8週目 分母問題。
- 9週目 痺れる戦略 - アイリスオーヤマ。
- 10週目 痺れる戦略 - ワークマン。
- 11週目 PDSの競争戦略 - 持続的競争優位の正体。
- 12週目 DeNAのDNAを考える。
- 13週目 自由・平和・希望 - 「北欧、暮らしの道具店」の戦略。
- 14週目 「くまモン」の戦略ストーリー。
- 15週目 概念と対概念。
- 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

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

● 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