北海商科大学　講義概要（シラバス）

2026年度

科目名	コマース研究ゼミナールⅠ	科目コード	1209	単位数	2
担当者名	村松　祐二	開講セメスター	第4セメスター	開講年次	2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	HSe401	※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

日頃よく目にする企業でも、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。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という視点から学びます。

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
テキスト第1・2・3章の要約
2週目 第4章 始まりはコンセプト ①本質的な顧客価値
3週目 第4章 始まりはコンセプト ②ターゲット顧客の明確化
4週目 第4章 始まりはコンセプト ③人間の本性を捉える
5週目 第5章 「キラーパス」を組み込む ①スタバの戦略ストーリーとクリティカル・コア
6週目 第5章 「キラーパス」を組み込む ②秀逸な戦略ストーリーに見るキラーパス
7週目 第5章 「キラーパス」を組み込む ③持続的競争優位の「排除の論理」
8週目 第5章 「キラーパス」を組み込む ③持続的競争優位の「自滅の論理」
9週目 第6章 戦略ストーリーを読解する ①ある戦略ストーリー事例の読解
10週目 第6章 戦略ストーリーを読解する ②読解からの教訓
11週目 第7章 戦略ストーリーの「骨法10カ条」その1
12週目 第7章 戦略ストーリーの「骨法10カ条」その2
13週目 秀逸な戦略ストーリーを探す
14週目 「推しの企業」報告（第1日目）
15週目 「推しの企業」報告（第2日目）
16週目 休講などで授業を実施出来なかった場合は、16週目に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』等ビジネス誌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おしてください。
（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

終盤に各自が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まとめ発表してもらいます（「推しの企業」報告）。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・2・3章は、講義形式でおこないます。
新聞のニュース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『ストーリーとしての競争戦略　優れた戦略の条件』（東洋経済新報社）3,300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

2026/01/29 02:36