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Ⅱ	科目コード	1210	単位数	2
担当者名	村松　祐二	開講セメスター	第5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	HSe502	※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 競争戦略を学ぶためのガイダンス。
2週目 第1章 戦略は「ストーリー」 ①戦略の論理化
3週目 第1章 戦略は「ストーリー」 ②「ストーリーとは何ではないのか」
4週目 第1章 戦略は「ストーリー」 ③ストーリーの戦略論
5週目 第2章 競争戦略の基本論理 ①競争戦略の対象範囲
6週目 第2章 競争戦略の基本論理 ②競争戦略の目的
7週目 第2章 競争戦略の基本論理 ③利益の源泉
8週目 第2章 競争戦略の基本論理 ④Strategic Positioning と Organizational Capability
9週目 第3章 静止画から動画へ ①競争優位の切り札はストーリー
10週目 第3章 静止画から動画へ ②ストーリーの構成要素
11週目 第3章 静止画から動画へ ③筋の良いストーリーと悪いストーリー
12週目 第3章 静止画から動画へ ④競争優位のストーリー化
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 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

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