

K.I.T.虎ノ門大学院 学習支援計画書(シラバス)

- ※ 欠席・遅刻する場合は、事前相談/連絡を徹底してください。(連絡先: 虎ノ門事務室 [メールまたは電話])
 ※ 授業中の食事は控えてください。携帯電話はマナーモードにするなど、受講するにあたってのマナーをお守りください。

科目名	科目コード	単位数	開講期	VOD閲覧
オペレーションズマネジメント特論 2	Z 218	1 単位	3 学期	学内・学外
Applied Operations Management 2				
科目分野		課程領域		
オペレーション		ビジネスマネジメント専門科目		
担当教員名	メールアドレス	連絡方法 / オフィスアワー		
上野善信 秋葉淳一	-	メールアポイントにて随時		

関連している科目(履修推奨科目)

オペレーションズマネジメント要論	オペレーションズマネジメント特論 1	オペレーションズマネジメント演習
------------------	--------------------	------------------

授業の概要と到達目標

授業の主題と概要

OM特論1で学んだサプライチェーンの活動に関して、もう一段掘り下げ、具体的な意思決定及び問題解決のためのツールを学び、ケーススタディーや演習を通じてその応用を試みる。また、企業間サプライチェーンの実際や、サプライチェーンの効率的な管理を可能にするITについても学習する。

講義、ミニケースによる演習を通じて下記点の修得を目指す。

サプライチェーン戦略

(需要と供給の不確実性への対応、キャッシュフロー経営、品質管理とアジリティ経営、グローバルサプライチェーン)

到達(修得)目標

サプライチェーンの活動に関して、具体的な意思決定及び問題解決のためのツールを学び、ケーススタディーや演習を通じてその応用を試みる。

受講対象者

事業部門、管理部門、経営企画に携わる方 等

履修上の注意事項やアドバイス

※ 欠席が、2コマ(90分=1コマ)を超える場合は、単位修得にも影響する。欠席の際は、事前連絡を徹底すること。

※ 担当する教員は実務家教員とする。

※ 授業にて配布する資料等教材や講義収録映像・音声の無断転用・転載を禁じます。

コンピテンシ修得目標

知識領域 (Y軸)		ヒューマンパワー (Z軸)		思考プロセス (X軸)	
Y1: 基盤法令・テクノロジー		Z1: 問題発見力	○	X1: 企画	
Y2: 応用法令・実務・テクノロジー	○	Z2: 独創力		X2: 構想	○
Y3: グローバル法令・実務		Z3: 問題解決力	○	X3: 調査・分析	○
Y4: マネジメント		Z4: プレゼンテーション力		X4: 設計・開発	
Y5: 戦略立案		Z5: 変革推進力		X5: 変革	
Y6: 標準化		Z6: コミュニケーション力		X6: 導入・運用	
		Z7: リーダーシップ力		X7: 評価・検証	
		Z8: ネゴシエーション力		X8: リーガルマインド	
		Z9: オーナーシップ力		X9: ライフサイクル	

プラクティカム

イベント / ケース	教育技法	マテリアル / ツール
1		

評価の方法

(総合評価項目と割合)	評価の要点
出席・受講態度	10%
クラスでの発言	20%
演習/宿題の提出	40%
期末プレゼンテーション	30%
合計	100%

毎回、事務室より出席簿を準備する。
 クラス貢献では、積極的な発言内容を評価対象とする。
 演習/宿題/プレゼンテーションはそれぞれ重要な評価対象となるので、期日厳守で提出すること。

テキスト・参考図書など		備考
※ 追加する場合を含め、一部変更となる場合もございますので予めご了承ください		
テキスト (購入が必要)	購入が必要なテキストはありません。ケーススタディーは資料を配布します。	
参考図書 (購入は任意・講師推奨)	「コア・テキスト 生産管理」富田純一・糸久正人(新世社) 「生産マネジメント入門①<生産システム編>」藤本隆宏(日本経済新聞出版社) 「競争戦略論」青島矢一他(東洋経済新報社) 「サプライ・チェーンの設計と管理」D. スミチ他(朝倉書店) Matching Supply with Demand, Cachon・Terwiesch, McGraw-Hill	
参考URL		
適宜紹介予定		

コマ	学習内容	事前準備・課題	担当者	時間
1.2	<製品開発プロセス> ・インテグラル型とモジュラー型 ・オープン・イノベーション ・オフショア開発 <7,8回の課題説明> ・「実際の企業に対する事業戦略プレゼン」の課題説明	レポート: ケース(A&Bホールディングス)分析	上野 秋葉	180分
	イベント ケース分析:A&Bホールディングス			
3.4	<異なる市場へのアプローチ> ・アウトソーシングの判断,ベンダー選定と育成 <ブルフィップ効果と情報の価値> ・ブルフィップ効果の原因と対策 ・サプライチェーンマネジメントにおける情報の価値 ・VMI、CPFRなどの最近の取り組み ・最新事例(P&G)の紹介	レポート: ケース(レノボ)分析 ケース(バリラ)分析	上野	180分
	イベント ケース分析:レノボ、バリラ			
5.6	<少量多品種のSCM> ・少量多品種の課題、対応 ・Post Merger Integration <ファストファッションとトヨタ生産方式> ・トヨタ生産方式 ・アパレル産業のビジネスモデル ・低コスト運営か、高「プロパー消化率」運営か <マスカスタマイゼーション> ・マスカスタマイゼーションとコスト要因	レポート: ケース(エシロールまたはダイキン)分析 ケース(ザラまたはリーバイス)分析	上野	180分
	イベント ケース分析:エシロール、ダイキン、ザラ、リーバイス			
7.8	<実際の企業に対する事業戦略プレゼン> ・株式会社デザインアークに対する事業戦略プレゼン <事例紹介> ・IoT時代のロジスティクス戦略	実際の企業に対する事業戦略プレゼン	上野 秋葉	180分
	イベント 実際の企業に対する事業戦略プレゼン			

※ 講義日程は、学事ポータルの講義日程表をご参照ください。
 ※ 学習内容やスケジュールは、状況に応じて一部変更・改善が生じる場合があります。
 ※ 講義収録は、特別講師を招く場合など、内容によっては収録できない場合があります。