

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: 虎ノ門事務局 [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1 | Z 217 | 1 単位 | 2 学期 | 学内・学外 |
| Applied Operations Management 1 | | | | |
| 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2 | 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要論で議論した様々な要因を有機的に繋ぐことを試みる。主にモノやサービスを顧客に届ける活動の連鎖であるサプライチェーンを取り上げ、商品や産業の特性及び構造(アーキテクチャ)に応じたサプライチェーン戦略を議論する。問題点を明らかにするためのフレームワークを学び、ケーススタディーによりそれらの応用を試みる。

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。

- ・ 資源ベースの戦略論
- ・ サプライチェーンの分析フレームワーク(製品特性、製品構造、産業構造、ベンダー選定、サービス業)
- ・ 分析、改善手法(ビジネスプロセスマネジメント、フロー分析、品質管理)

到達(修得)目標

事業戦略に応じたオペレーション/サプライチェーン戦略の検討について、ケーススタディーを通じて代表的なアプローチを理解する。

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、事務局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 | ケース (HBS) “Taiwan Semiconductor Manufacturing Company(TSMC): The Semiconductor Service Company”, Stanford Graduate School of Business, Case: GS-40 | 事務室で貸出用を準備いたします。 |
| 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 | <製品の特性、需要の特性> 不確実性への対応、対応力と柔軟性、アジリティ経営、ポストポーンメント、ブルフィップ効果と情報 <SCと意思決定・SCのグローバル化> ・国際化の要因と形態 ・税制を考慮したグローバルサプライチェーン ・ケース: 金型産業の国際化 | ケース(キャンベルスープ)分析 ケース(金型産業の国際化)分析 | 上野 | 180分 |
| | イベント ケース分析: キャンベルスープ、金型産業の国際化、ボードフォン | | | |
| 3.4 | <アウトソーシングとインセンティブ調整> ・クイズ: 「日本の携帯電話の競争力が低く、デジカメの競争力が高い理由は？」 ・ケース: TSMCケース ・アウトソーシングの判断基準、インセンティブ調整 <ビジネスプロセス分析と改善> ・モデリング、改善の視点、課題分析、目標設定 ・期末課題(トラスコ中山ケース)の説明 | ケース(TSMC①)分析 | 上野 | 180分 |
| | イベント ケース分析: TSMC | | | |
| 5.6 | <SC戦略「ポストポーンメント」> ケース: HPプリンタサプライチェーン 需要予測の期本則、在庫管理、定量化分析、BTO、SC指向設計 <ITによる競争優位性> ケース: TSMCケース(2) SCMのためのITソリューション(SCM, S&OP)、ITによる競争優位性 | ケース(HPプリンタ)分析 ケース(TSMC②)分析 | 上野 | 180分 |
| | イベント | | | |
| 7.8 | <期末課題プレゼンテーション> トラスコ中山に対する事業戦略プレゼン(経営企画部向け) <事例紹介> ロジスティクス戦略: 同業種企業の比較 | 課題発表準備 | 上野 秋葉 | 180分 |
| | イベント 課題プレゼンテーション | | | |

- ※ 講義日程は、学事ポータルで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。