

KIT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
企業戦略要論	Z 120	1 単位	1 学期	学内・学外
Essentials of Corporate Strategy				
科目分野		課程領域		
経営戦略		イノベーションマネジメント共通科目		
担当教員名	メールアドレス	連絡方法 / オフィスアワー		
小西賢明	-	メールアポイント		

関連している科目(履修推奨科目)

戦略思考要論・特論・演習	企業戦略特論1・2	コンサルティング実践特論
B2Cマーケティング特論		

授業の概要と到達目標

授業の主題と概要

「企業戦略とは何か」を理解しつつ、戦略策定の場面で必須となる基本的なフレームワーク・コンセプトについて学習する。また、戦略立案のプロセスの全体像を認識し、自身が戦略策定を行う際に必要となる意識・動作までディスカッションの過程から理解・修得していく。

- ① 全講義を通じて、「企業戦略とは何か」についてM.E.ポーター『競争戦略論 I』(ダイヤモンド社)を主読本、理解を深めていく。
- ② 同時に副読本としてグロービス経営大学院『MBAマネジメント・ブック【改訂3版】』(ダイヤモンド社)を扱うことにより、基本フレームワーク・コンセプトの補足を適宜行う。
- ③ 各回ショートケースを交えて進めることで、知識の修得を超えて、「自身であればどのように戦略立案するか」を問いかける過程から戦略策定に必須となる基本的な意識・動作を身につけていく。

到達(修得)目標

1. 戦略策定の場面で必須となる基本的な戦略フレームワーク・コンセプトを修得する
2. 戦略立案のプロセスの全体像を理解し、自身の戦略策定に至る意識・動作を修得する

受講対象者

イノベーションマネジメント専攻の全受講生/事業や営業の企画・マーケティングに関わる業務に携わるもの

履修上の注意事項やアドバイス

- ・講義前に、主読本については読了しておくこと。副読本はクラス場で補足コンセプトの確認として使うものとする。
- ・ショートケースは事前ではなく当日の配布の中で、扱っていく。
- ・2コマ連続で開講する為、日程に注意すること。4日間で全8コマの構成となる。

※ 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 独自コンテンツの講義	講義	PPT
2 ミニケーススタディでの講義	分析・発表	ハードコピー
3		

評価の方法		
(総合評価項目と割合)		評価の要点
出席・学習態度	25%	クラス貢献はクラスでの個々の発言の量と質を加味する。
クラス貢献	50%	加えて、ショートケースにおいてのグループとしてのプレゼンテーションも評価の対象とする。
グループプレゼンテーション	25%	毎回、事務室より出席簿を準備する。
合計	100%	

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)	必要に応じ適宜配布する。	
参考図書 (購入は任意・講師推奨)	『競争戦略論 I』マイケル・E・ポーター(ダイヤモンド社)	
参考URL		
適宜紹介予定		

※開講日程に注意すること

コマ	学習内容	事前準備・課題	担当者	時間
1.2	「戦略」とは何か。		小西	90分
	「環境分析」とは何か。		小西	90分
	イベント ミニケーススタディ			
3.4	「事業戦略」とは何か。		小西	90分
	「マーケティング」とは何か。		小西	90分
	イベント ミニケーススタディ			
5.6	「競争優位の基盤」とは何か。		小西	90分
	「全社戦略」とは何か。		小西	90分
	イベント ミニケーススタディ			
7.8	ケースに基づく総合演習		小西	90分
	全8回の学びの総括		小西	90分
	イベント ケーススタディ			

- ※ 講義日程は、学事ポータル内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。