

科目コード/科目名 (Course Code / Course Title)	その他/2年次演習1 (Seminar1(2nd year))
テーマ/サブタイトル等 (Theme / Subtitle)	経営戦略の理論と実態の基礎
担当者 (Instructor)	秋野 晶二(AKINO SHOJI)
学期/単位 (Semester / Credit)	春学期/2単位 (Spring Semester / 2 Credits)
備考 (Notes)	コンセントレーション: マネジメント領域, アカウンティング&ファイナンス領域

授業の目標 (Course Objectives)

この授業の目的は、企業と経営戦略の理論、歴史・現状に関連する多数の文献・資料の収集、文献の熟読・読解の把握に基づいて、企業活動の問題を見つけ出し、それを多面的な観点から理論的かつ実証的に解明する能力を養うための基礎的能力(読む・書く・話す・調べる・理解する)を習得する。

授業の内容 (Course Contents)

企業には、業績の良い企業とそうでない企業がある。そのようなことがなぜ起こるのだろうか。ゼミでは、このような企業の好・不調の要因や企業をめぐる様々な謎を経営戦略論に基づいて理論的・実証的に解明する能力を習得する。

そのためには、経営学の専門的な知識を広く深く学んでいく必要がある。本ゼミでは経営学の専門書などの企業活動に関する経営理論を報告、論点提示、論点の議論、発展報告といったプロセスで時間をじっくりとかけて学ぶ。

並行して企業の財務データや産業データの見方、分析の仕方を学び、実際に、企業や産業の実態を分析する方法を学ぶ。その際、企業分析の仕方の基礎を学ぶために、ゼミで作成した経営分析のテキストを活用する。特に、2年生は、課題として、グループで企業の分析を行う。その際、エレクトロニクス産業の中から企業を選定し、テーマを自ら設定したうえで、その分析を行う。(2015年度は日立製作所)このような企業分析を行うに当たっては、まずは企業に関する広範囲で多数の文献・資料を地道に収集し、これをじっくりと読み込むことから始めなければならない。この作業はしばしば軽視されるが、これを怠ると良いテーマ設定や分析にはつながらない。このような作業で得られた企業の知識をベースとし、経営分析の手法をも活用して、1年かけて企業の分析の基礎をマスターしていく。このような分析を通して、単にネットや雑誌・記事から「答え」を探すコピー学習から抜け出し、多様な考え方を理解したうえで、そこから良いテーマを設定し、自らの方法で分析にあたることで、自分の考え方を創り出すための基礎的な力を養う。

秋野ゼミは、大学でしか身につけられない能力と友人が得られるゼミです。企業の理論と実態の両方に関心があり、向上心と探究心をもって持続的に時間をかけ粘り強く勉強し、みんなで協力してゼミを活性化してくれる学生を待っています。

なお詳細なシラバスについては、<http://www.rikkyo.ne.jp/web/z5000006/akinoHP~2015/rishu.html>を必ずよく読むこと。

授業計画 (Course Schedule)

1. 第一回ガイダンス
2. 第二回ガイダンス
3. テキスト輪読
4. テキスト輪読
5. 企業分析報告
6. テキスト輪読
7. テキスト輪読
8. テキスト輪読
9. テキスト輪読
10. 企業分析報告
11. テキスト輪読
12. テキスト輪読
13. テキスト輪読
14. 企業分析報告

授業時間外 (予習・復習等) の学習 (Study Required Outside of Class)

テキストを熟読し、質問・意見を整理して、論点や質問を発言できるように毎回準備する。報告者はレジュメの作成、報告の準備等を行う。企業研究では、資料の収集・整理・分析を通じたグループ活動を行い、報告・論文作成の準備を行う。また討論会の準備も行う。

成績評価方法・基準 (Evaluation)

毎回の参加・発言・報告・課題の提出・共同研究への参加度など(95%)/出席(5%)

テキスト (Textbooks)

経営戦略論の基本文献(未定)。2014年度のテキストは、浅羽茂・牛島辰男『経営戦略をつかむ』(有斐閣)。

参考文献 (Readings)

沼上幹『わかりやすいマーケティング戦略』(有斐閣) テキストを基礎にしなが、その内容に沿って多数の著名な戦略論のテキストの原文に当たっている。参考文献は随時、指示する。

その他 (HP等) (Others (e. g. HP))

<http://www.rikkyo.ne.jp/web/z5000006/akinoHP~2015/rishu.html>