

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
財務会計	2年 (3セメスター)	2	吉田 康英 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>企業の経営活動は貸借対照表、損益計算書及びキャッシュフロー計算書等の財務諸表を通じて株主、債権者等の利害関係者に伝達されます。経営管理者は財務諸表の作成ルールである会計学の知識が必要ですが、会計は難解として専門家に任せにする方も多くないと存じます。しかしながら、会計実務(基準)を支える会計の原理・原則は意外と常識的な内容であり、その数もさほど多くありません。会計の原理・原則さえ理解すれば、新たな会計上の問題に直面しても、自らの力で問題点を把握し、その解決策を論理的に考えることができます。したがって、本講義では経営管理者として身に付けるべき会計の原理・原則の理解に重点を置きます。本講義を通じて、最近の会計基準改革の根底に流れる発想も理解できる、「会計がわかる経営管理者」を目指してください。</p> <p>なお、講義は事前に配布したショートケースをもとに、最初に受講生間のグループ討議を通じて論点を明らかにし、それらについて会計学の立場から解説を加えていく方法を原則とします。したがって、受講生はショートケースを一読の上、グループ討議に備えて、予め自らの疑問点を整理することが求められます。</p>			
成績評価方法・基準			
参加点(出席)50点+貢献点(発言)20点+提出点(レポート)30点=100点			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>教科書は特に用いず、毎回、講師によるオリジナル資料を配付します。なお、本講義に関係する参考書は次の通りにつき、自らの知識水準に応じて適宜購入してください。</p> <p>(経営管理者として会計学を学ぶ方)日経BP③MBA財務会計(金子智朗、日経BP社)2,400円 (ある程度詳細な会計基準の参考書をほしい方)財務会計(広瀬義州、中央経済社)、財務会計講義(桜井久勝、中央経済社)</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
月曜日 5 限(研究室)のほか、メールにて時間調整の上で随時対応します。			
授業計画(項目・内容)			
<p>1. ガイダンス及び財務諸表分析の基礎(その1) 本講義全体の目的、各回の概要、講義の運営方法及び成績評価基準等に関するガイダンスを行います。 次に本講義に必要な財務諸表数値の読み方、分析手法の基礎を理解するため、受講生の勤務先(類似の業種)の財務諸表から収益性及び安全性に関する経営指標を算出、経営上の課題との関連性を学習します。 ショートケース:「収益性と安全性の関係」、キーワード:売上高利益率、資産回転率、自己資本比率</p>			
<p>2. 財務諸表分析の基礎(その2) 財務諸表は、経営活動の過去及び現在の分析を通じて、将来の成長性等を予測する際に有用な情報や、経営活動の成果である付加価値の生産性効率に係る情報も得られます。本講義では、グループ討議をもとに、受講生の勤務先(類似の業種)の財務諸表から成長性及び生産性に関する経営指標を算出、経営上の課題との関連性を学習します。 ショートケース:「成長性と生産性との関係」、キーワード:伸び率、労働生産性、資本生産性、労働分配率</p>			
<p>3. 財務会計の目的と限界 財務諸表は、利害関係者が合意したルールである会計原則等に基づいて作成されています。一般にルールは目的に応じて策定されますが、利害関係者が多い財務会計のルールは最大公約数的なものとなっています。本講義では、グループ討議をもとに財務会計に期待される機能と限界につき、会計原則の構造の対立等も踏まえて学習します。 ショートケース:「株価と自己資本の関係」、キーワード:利害調整機能、情報提供機能、会計公準、</p>			
<p>4. 収益と費用の対応 会計の目的の一つに適正な期間損益の算定がありますが、その算定は経済環境や取引内容が複雑化するにつれて、教科書通りにはいかない状況が増えています。本講義では、グループ討議をもとに期間損益を支える費用収益対応の原則を理解した上で、例外的な取り扱いやそれが認められる背景等を学習します。 ショートケース:「海運業の収益認識」、キーワード:費用収益対応の原則、実現主義、発生主義</p>			
<p>5. 費用の配分 前回学習した費用収益の対応原則のうち、特に費用の配分方法を取り上げます。費用の配分方法が複数存在する場合、いずれを選択するかによって、各期の期間損益は変化することになります。本講義では、グループ討議をもとに費用配分の原則を理解した上で、継続性の原則の存在理由や会計方針を変更する場合の問題点を学習します。 ショートケース:「棚卸資産の評価方法」、キーワード:費用配分の原則、継続性の原則、会計方針の変更</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

<p>6. 資産概念と利益計算</p> <p>資産に係る費用配分は、貸借対照表上の評価額と裏返しの関係につき、資産概念は極めて重要であり、利益計算にも大きな影響を与えます。しかしながら、資産概念は必ずしも確立されているとは言えません。本講義では、グループ討議をもとに利益計算に関する2つのアプローチを理解した上で、IASBによる資産概念等を学習します。</p> <p>ショートケース:「石油会社の試掘費用」、キーワード:資産負債観、収益費用観、貨幣・非貨幣、経済的便益</p>
<p>7. 負債と資本の区分</p> <p>負債と資本は両者とも資金調達の源泉ですが、その区分は経営諸比率に大きな影響を与えます。この問題は、負債と資本の両要素が内在する複合金融商品の増加に伴って深刻化する傾向にあります。本講義では、グループ討議をもとに負債と資本の概念的区分を理解した上で、会計上で問題となる引当金、負債と資本の区分の狭間にある取引等を学習します。</p> <p>ショートケース:「ハイブリッド型株式」、キーワード:経済的犠牲、発生可能性、複合金融商品</p>
<p>8. 資産及び負債の認識</p> <p>資産の流動(証券)化、負債の実質的償還等のオフバランス化スキームは、会計上の認識(及び取り止め)の判断が重要となりますが、対象物が金融商品またはそれ以外かで判断基準が異なる場合があります。本講義では、グループ討議をもとに資産及び負債の認識及び取り止めに関する2つの考え方について、その背景や長所と短所等を学習します。</p> <p>ショートケース:「条件付売却」、キーワード:リスク・経済価値アプローチ、構成要素アプローチ</p>
<p>9. 会計上の利益と税金</p> <p>株主が期待するリターンは税引後利益とすると、税金はコストとなるため、課税所得等の算定構造は理解しておく必要があります。この理解は、繰延税金資産を含む税効果会計でも必須となります。本講義では、グループ討議をもとに会計上の利益と課税所得の関係を理解した上で、有税・無税の違い、繰延税金資産の本質等を学習します。</p> <p>ショートケース:「不良債権の償却」、キーワード:課税所得、有税・無税、税効果会計</p>
<p>10. 会計上の利益とキャッシュフロー</p> <p>会計上の利益とキャッシュフローは独立したものでなく、相互補完的な位置付けにあります。したがって、両者の関係に関する理解を深めることは、会計情報を利用した意思決定の精度を高めることとなります。本講義では、グループ討議をもとに発生主義とキャッシュフローの関係、両者の乖離要因を理解した上で、3つの計算表の関係等を学習します。</p> <p>ショートケース:「事実と意見」、キーワード:発生主義会計、キャッシュフロー計算書、利益の質</p>
<p>11. 会計測定における現在価値</p> <p>現行の制度会計は取得原価を基礎としながらも、一部の金融商品は現在価値を含む時価で測定する多層構造にあります。将来的にも、減損会計の使用価値、無形資産の評価等、現在価値の使用は増加傾向にあります。本講義では、グループ討議をもとに会計測定における将来価値と現在価値の相違、リスクを反映した現在価値の計算方法、公正価値と使用価値の相違等を学習します。</p> <p>ショートケース:「将来価値と現在価値」、キーワード:貨幣の時間的価値、リスク、市場と保有者の見方</p>
<p>12. 会計情報に対する保証</p> <p>財務諸表に基づく会計情報は、監査等を通じて信頼性が付与されますが、経済環境の急激な変化、現在価値等の見積りを要する会計処理の増加等を背景に、従来にも増して監査の意義が問われています。本講義では、グループ討議をもとに粉飾決算に係る会計操作を整理した上で、現行の会計及び監査制度の構造と限界を学習します。</p> <p>ショートケース:「経営破綻と監査人の責任」、キーワード:会計情報の有用性、監査人、監査リスク、保証</p>
<p>13. 内部統制の評価と監査</p> <p>意思決定に際して会計情報が有用であるためには、相当程度の信頼性が不可欠ですが、経営環境の複雑化、見積要素の増大等から、企業統治を含む情報の加工・発信プロセスが問われる時代となっています。本講義では、グループ討議をもとに財務報告の信頼性に係る内部統制に対する経営者の評価、公認会計士による監査等の構造と限界を学習します。</p> <p>ショートケース:「スタープレイヤーの功績」、キーワード:COSO、内部統制の整備と運用、経営者の義務</p>
<p>14. 国際会計基準の影響</p> <p>各国の会計制度に対する国際会計基準の影響力は増大しており、日本においてもコンバージェンス(収斂、統一化)の動きは無視できません。一方、非上場会社等を中心に、国際会計基準への安易な迎合を懸念する動きもあります。本講義では、グループ討議をもとに国際会計基準の概要を理解した上で、日本におけるコンバージェンスの現状、中小企業を含む非上場会社向けの会計基準のあり方等を学習します。</p> <p>ショートケース:「会計基準の統一の是非」、キーワード:IFRS (IAS)、利益観、企業価値の予測</p>
<p>15. 総合課題(事例分析と対策の立案)</p> <p>実務では、財務諸表を含む様々な情報から、自ら経営上の課題を読み取り、当該課題に対する実行可能な複数の解決策を検討、最終的に絞り込んだ上でアクションプランを作成することとなります。本講義では、グループ討議をもとに今まで学習した内容のまとめとして総合課題(事例)に取り組むことで、具体的な改善提案を含むアクションプランの作成方法を学習します。</p>
<p>履修者へのコメント</p> <p>経営管理者に求められる全般的な知識の一環として、会計的な発想を身に付けたい学生を対象とします。したがって、特に簿記の知識は必要ありませんが、貸借対照表及び損益計算書の基本項目の用語(たとえば流動資産と固定資産、流動負債と固定負債、純資産、売上総利益、営業利益、経常利益等)の意味程度は理解していることが求められます。</p>

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
経営分析	2年 (3セメスター)	2	矢部 謙介 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>本講義は、アカウンティング、ファイナンス、マネジメントの知識を融合させ、企業の戦略及び行動を多角的に分析するスキルを身につけることを目的とする。本講義では、財務会計情報等を用いて企業行動を評価・分析するファンダメンタル分析を行うと共に、比較的新しい業績評価手法であるバランススコアカード(BSC)についても検討を行い、導入上の留意点を整理する。また、M&A や企業再生などのトピックなども取り扱う予定である。講義については、ほとんど全てをケースメソッド(ケースを用いたディスカッション)およびグループワークにより行う。いわゆる講義形式によるティーチングは最低限とし、受講者自身による分析・ディスカッション・プレゼンテーションを重視するので、受講生はその点に留意すること。最終的には、受講者が実践的な企業分析を行うことが出来る能力を獲得することを主眼とする。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(60%)及びレポート課題(40%)			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>テキスト: 「新・企業価値評価」伊藤邦雄著 日本経済新聞出版 参考書: 「新・現代会計入門」伊藤邦雄著 日本経済新聞社 「経営の大局をつかむ会計」山根節著 光文社</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
講義中の積極的な質問・発言を歓迎する。			
授業計画(項目・内容)			
<p>1. 要約財務諸表分析(1) 主に財務諸表を用いた企業分析の手法について討議する。日本企業の要約財務諸表を用い、その企業の姿をどのように捉えることができるのかについて、ケースメソッドを用いて議論する。</p>			
<p>2. 要約財務諸表分析(2) 引き続き、主に財務諸表を用いた企業分析について討議する。日本企業の要約財務諸表を用い、その企業の姿をどのように捉えることができるのかについて、ケースメソッドを用いて議論する。</p>			
<p>3. 2社の財務諸表と戦略分析(1) 同業種2社の財務情報と戦略に関する定性情報を比較分析することで、経営課題の抽出および今後の経営戦略および施策策定の方法に関して、ケースメソッドを用いて検討する。</p>			
<p>4. 2社の財務諸表と戦略分析(2) 引き続き、同業種2社の財務情報と戦略に関する定性情報を比較分析することで、経営課題の抽出および今後の経営戦略および施策策定の方法に関して、ケースメソッドを用いて検討する。</p>			
<p>5. 企業再生と財務諸表(1) 実際の企業の事例(ケース)と財務諸表を基に、その企業が抱えている課題と必要な再建策についてケースメソッドで討議する。特に、企業再生において重要な事業戦略と財務戦略の関わりについて検討を行う。</p>			
<p>6. 企業再生と財務諸表(2) 引き続き、実際の企業の事例(ケース)と財務諸表を基に、その企業が抱えている課題と必要な再建策についてケースメソッドで討議する。特に、企業再生において重要な事業戦略と財務戦略の関わりについて検討を行う。</p>			
<p>7. M&Aと経営戦略(1) M&Aと経営戦略の関わりについて検討する。特に、経営戦略の実現手段としてのM&Aに関して、その実行とM&A後のマネジメントについて、実際の企業の事例(ケースメソッド)を用いて討議を行う。</p>			
<p>8. M&Aと経営戦略(2) 引き続き、M&Aと経営戦略の関わりについて検討する。特に、経営戦略の実現手段としてのM&Aに関して、その実行とM&A後のマネジメントについて、実際の企業の事例(ケースメソッド)を用いて討議を行う。</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

9. バランスド・スコア・カード(1) 実際の導入企業の事例を基に戦略実行ツールとしてのバランスド・スコア・カード(BSC)の有効性と問題点について検討する。BSC 導入にあたっての留意点についても合わせて、ケースメソッドを用いて討議を行う。
10. バランスド・スコア・カード(2) 引き続き、実際の導入企業の事例を基に戦略実行ツールとしてのバランスド・スコア・カード(BSC)の有効性と問題点について検討する。BSC 導入にあたっての留意点についても合わせて、ケースメソッドを用いて討議を行う。
11. 総合的経営分析(1) 実際の企業 2 社を取り上げて比較分析を行い、経営課題の抽出並びに経営戦略案の策定を行う(グループワークにより進める)。初回は、主に分析対象企業の選定を行う。
12. 総合的経営分析(2) 実際の企業 2 社を取り上げて比較分析を行い、経営課題の抽出並びに経営戦略案の策定を行う(グループワークにより進める)。第 2 回は、主に分析対象企業の情報取集作業を行う
13. 総合的経営分析(3) 実際の企業 2 社を取り上げて比較分析を行い、経営課題の抽出並びに経営戦略案の策定を行う(グループワークにより進める)。第 3 回では、対象企業の分析作業を進める。
14. 総合的経営分析(4) 実際の企業 2 社を取り上げて比較分析を行い、経営課題の抽出並びに経営戦略案の策定を行う(グループワークにより進める)。第 4 回では、引き続き対象企業の分析作業を進めるとともに、プレゼンテーション資料の作成を行う。
15. 総合的経営分析(5) 実際の企業 2 社を取り上げて比較分析を行い、経営課題の抽出並びに経営戦略案の策定を行う(グループワークにより進める)。最終回では、分析結果のプレゼンテーションを行う。
履修者へのコメント
受講生は、企業分析、経営戦略分析に関する強い意欲を有することが望ましい。 講義で使用するケースについては事前に配布するので、十分な予習(目安として、1 ケース当たり最低 3 時間の予習が必要であると思われる)を行って講義に臨むこと。また、講義中、数回の予習レポートを課す予定である。 また、ワード/エクセル/パワーポイントが使用できること。特に、エクセルが使用できることが受講の前提条件となる。 企業の分析を行うに当たっては、実際の企業の財務情報等をインターネット等から取得することが望まれる。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
管理会計	2年 (3セメスター)	2	齊藤 毅
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>本講義では、管理会計の主要なテーマであるマネジメントコントロール、原価管理、原価企画、利益計画、予算管理、バランスト・スコアカードについて中心的に学習します。実践的な感覚を身につけるために、計算等の問題演習、事例の討論を交えた講義を行う予定です。本講義を通じて、管理会計の全体像を掴むことを目指します。</p>			
成績評価方法・基準			
<p>成績評価は、平常点、授業での報告およびレポート等をもとに行います。</p>			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>教材：毎回の講義時に配布 参考書：谷武幸(2013)『エッセンシャル管理会計(第3版)』中央経済社</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
<p>随時受け付けます。メール等で予約をして下さい(アドレスは初回授業で開示)。</p>			
授業計画(項目・内容)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. イントロダクション 本授業の概要と進め方、成績評価の方法等 2. 管理会計の意義、基礎概念 マネジメントコントロール、意思決定会計と業績管理会計、原価概念 3. 意思決定会計 マネジメントコントロールにおける意思決定と管理会計、差額分析 4. 業績管理会計 マネジメントコントロールにおける業績管理と管理会計、責任会計、管理可能性原則 5. 原価管理(1) 原価管理の意義、原価管理のプロセス 6. 原価管理(2) 直接費の管理、間接費の管理、ABC、問題演習 7. 原価企画(1) 原価企画の意義、原価企画のプロセス 8. 原価企画(2) 受講者による事例紹介、討議 9. 利益計画(1) 短期利益計画と長期利益計画、固定収益会計 10. 利益計画(2) CVP分析、問題演習 11. 予算管理(1) 予算管理の意義、予算管理のプロセス、参加型予算管理 12. 予算管理(2) 予算差異分析、問題演習 13. バランスト・スコアカード(1) バランスト・スコアカードの意義、バランスト・スコアカードのプロセス 14. バランスト・スコアカード(2) 受講者による事例紹介、討議 15. まとめ 学習内容の整理、確認 			
履修者へのコメント			
<p>各講義において、演習や議論への積極的な参加をお願いします。受講者には、事例の提供をお願いする予定です。なお、授業の進捗状況に応じて、各回のテーマや時間配分を変更することがあります。</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
金融システムと企業金融	2年 (4セメスター)	2	由里 宗之
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>(1) 企業の市場金融取引の諸相とリスク管理 複雑に分化発展する種々の金融取引に関し一通りの知識を有することは、企業経営に関与する者すべてにとり必須となりつつある。企業が資金調達のために発行する典型的な市場金融商品である社債・株式、そして昨今重要性を増している証券化やデリバティブ契約などの基礎を解説する。講義の組立てとしては、まず、金融市場における価格基本原理としてのディスカウント・キャッシュフロー(DCF)法を解説したうえで、社債、株式、ポートフォリオ理論、デリバティブ、と話を進め、企業の総合リスク管理にまで言及する。その過程で、企業の資金調達環境にも大きく影響するわが国のマクロ資金循環構造の現況・問題点をも指摘する。</p> <p>(2) 中小企業経営・起業マネジメントの視点からの「銀行との付き合い方」論 企業金融論の講義は通例、大企業と大手銀行・資本市場との関係を念頭に置いているが、「金融問題」(例えば起業支援の不備や「貸渋り」など)に特に多く直面するのは中小企業や起業家である。この問題意識から、そのような企業の視点に立ち、資金調達(特に銀行借入)環境を昨今左右してきた、「不良債権問題」への対処やリレーションシップ・バンキング・「金融円滑化」の推進など、銀行監督当局(金融庁)の政策スタンスの変化を解説する。次いで、そのような環境変化に適応した企業の資金調達戦略・財務戦略のあり方を論ずる。</p>			
成績評価方法・基準			
出席点3～4割、小レポート2～3割、残りが期末課題。ただし、良い質問・指摘・問題提起など、顕著なクラス貢献に対し1割程度まで点を加算することがある。			
教科書・教材・参考文献 等			
教科書はない。主要副教材(該当箇所を当方から配布)は下掲のとおり。 1)ヒギンズ、『ファイナンシャル・マネジメント』,ダイヤモンド社,2002 2)井手正介・高橋文郎、『証券投資入門』,日本経済新報社,2001 3)マルキール、『ウォール街のランダム・ウォーカー』,日本経済新聞社,2011(但し配布教材としては2007年版の一部を使用) 4)中小企業庁、『中小企業白書』(2005年版),ぎょうせい,2005 5)小池登志男、『中小企業経営改善支援マニュアル』,金融ブックス,2005 6)検査マニュアル研究会『金融機関の信用リスク・資産査定管理態勢』,金融財政事情研究会,2013 7)由里宗之、『リレーションシップ・バンキング入門』,金融財政事情研究会,2003 8)由里宗之ほか、『ポスト団塊世代の資産運用』,金融財政事情研究会,2008 前述のとおり、上記主要副教材を含め授業の理解に必要な資料はすべて当方から配布するが、「事前に本を購入し目を通しておきたい」という特に意欲的な受講生に対しては、「読み物」の観点から最も練れている3)をお勧めする。			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業中に随時質問してもらってよい。また授業後の質問も可。			

授業計画(項目・内容)

1. イントロダクション

自己紹介、および講義の力点の解説

- 1)ファイナンスの基礎概念: 予想キャッシュフロー、リスク、企業(買収)価値 2)「余資」運用の落とし穴: ヤクルト社のデリバティブ巨額損失事件
- 3)銀行界の企業審査の潮流: 担保主義からキャッシュフロー主義へ

[予習内容] 初回なので事前予習資料なし。

2. DCF法によるプロジェクト評価

ディスカウント・キャッシュフロー(DCF)法によるプロジェクト評価の基礎 **電卓(高度なものではなくてよい)を持参すること(7の回まで)**
[副教材予習]『ファイナンシャル・マネジメント』pp.251-265

【本講のポイント】

ファイナンス論の観点からは、企業価値の源泉はプロジェクト(事業活動)[の集合]が生むキャッシュフロー(正味現金収入; CF)である。そしてそのCFは通常複数年度にわたって生み出される。年度が異なるCF同士は「貨幣の時間的価値」ゆえ同列には評価できず、ディスカウント・キャッシュフロー(DCF)法と称される、将来CFを割り引く計算方法が用いられる。

3. DCF法によるプロジェクト評価(続き)

- 2)「株主価値重視の経営」と「資本コスト」・割引率

- 3)シナリオ(what if)分析とリスク・プレミアム

[副教材予習]『ファイナンシャル・マネジメント』pp.100-101, 303-305

★小レポート(1)「八事工業(株)の海外プロジェクト検討役員会」出題★

【本講のポイント】

前回学んだDCF法において将来CFの評価を大きく左右するのが割引率と予想CFである。

割引率の重要な算定根拠の一つである「資本コスト」、および予想CFの不確実性に対処するためのシナリオ分析とリスク・プレミアム概念に関し説明する。

4. DCF法小括、金融システムと企業の金融環境

- 4)わが国における割引・リスク観念の欠如の弊害と変化の胎動

【本講のポイント】

DCF法についての講義の小括として、ポイントを復習・整理し、かつ、公的組織が行うプロジェクトや「プロジェクト・ファイナンス」と呼ばれる資金調達手法などを事例に、わが国におけるDCF法普及の意義や課題等を論ずる。

- (2. 金融システムと企業の金融環境)

- 1)事業資金調達の諸手段とメリット・デメリット

【本講のポイント】

企業ファイナンスにおいてプロジェクトと表裏一体の関係にある「資金調達」に目を転じ、「負債」と「資本」の概念、その各々に属する種々の資金調達手段を概観する。

5. 金融システムと企業の金融環境(続き)

- 2)債券格付け

- 3)企業の社債による資金調達環境

【本講のポイント】

企業はその資金調達活動においてマクロな資金調達環境、すなわちマネーマーケット、資本市場、銀行の貸出行動と、それらの背後にある金融監督政策・金融政策、などの影響を強く受ける。

本講ではそれらの金融経済・市場要因のうち、社債の発行にあたって影響度の大きい債券格付けならびに社債市場に関して説明する。

6. 金融商品とそれらの価格決定要因

- 1)金融商品の価格評価の基礎としてのDCF法—債券を事例として

- 2)債券の金利変動リスクとデレレーション

★小レポート(2)「どちらがもっと危険?!—長期国債vsスーパーD社中期債」出題★

【本講のポイント】

企業のプロジェクトから生じるキャッシュフロー(CF)の評価手法として紹介したDCF法は、金融市場において種々の金融商品の価格算定の基礎でもある。債券および株式に関し、その価格決定理論の初歩を概説する(株式は次回・次々回にまたがる)。

7. 金融商品とそれら金融商品の価格決定要因(続き)

◎ テーマ授業: 市場機能・金融工学への過信とサブプライム金融危機

「グローバル・マネーの暴走」と2008年の金融危機に関するビデオ視聴

・わが国のマクロな資金循環と政府部門(国・地方)の債務膨張問題にも言及

- 3)企業の株価はどうして決まる?—ファンダメンタル価値or砂上の楼閣?

[副教材予習]『証券投資入門』pp.85-92 『ウォール街のランダム・ウォーカー』pp.131-135

【本講のポイント】

前回までに述べたDCF法に基づく金融商品価格決定理論は今日の金融市場の礎石である。しかし2008年来のグローバル金融危機は、その理論体系の(自己陶酔的)発達とそれに依拠した過度に複雑な金融商品が時に大きな弊害をもたらすことを示した。市場価格を「砂上の楼閣」とみるケインズの市場観はやはり当を得ていたのか?

8. 金融商品とそれら金融商品の価格決定要因(続き)

- 4)ファンダメンタル株価理論の基本公式—配当割引モデル

- 5)株価収益率とその決定要因—配当性向・期待収益率・期待成長率

- 6)株式投資におけるリスクコントロール—ポートフォリオ、 β 、長期投資

[副教材予習]『証券投資入門』pp.32-35, 60-66, 106-109, 120-130 『ウォール街のランダム・ウォーカー』pp.251-266

【本講のポイント】

株式の価格決定理論の基本を概説するとともに、投資においては、異った値動きをする株式の組み合わせによるリスクのコントロールが極めて重要であることを講ずる。

★小レポート(3)

「由里ゼミ投資クラブのポートフォリオの出来不出来をチェック」出題★

9. 銀行界の「融資再生」の課題と中小(ベンチャー)企業の対応策

- 1)不良債権問題と当局の「早期是正措置」・「金融検査マニュアル」

◎ 融資現場を取材したビデオ視聴

★期末レポート出題

【本講のポイント】

今回から、講義の後半の部「中小企業・ベンチャー企業経営の視点からの『銀行論』」に入る。少なからずの受講生が中小企業金融の現場経験がないことにかんがみ、数年前まで中小企業金融の借り手も貸し手も悩ませていた不良債権問題と金融監督当局の「早期是正措置」・「金融検査マニュアル」の問題点を描くドキュメンタリービデオを視聴する。

10. 銀行界の「融資再生」の課題と中小(ベンチャー)企業の対応策(続き)

2) 1990年代の金融システム危機と企業の資金調達環境の構造変化

3) デフレ経済と「量より質」の投資・借入姿勢の必要性

[副教材予習] 『リレーションシップ・バンキング入門』pp.44-53, 228-237

【本講のポイント】

前回ビデオで見た不良債権問題は、1990年代の金融システム危機の所産でもあり、それを契機に企業の資金調達環境は構造的に変化した。そのなかで中小企業・ベンチャー企業には「量より質」の投資・借入姿勢が求められるようになったことを講ずる。

11. 銀行界の「融資再生」の課題と中小(ベンチャー)企業の対応策(続き)

4) 貸出審査における担保主義脱却とリレーションシップ・バンキング

5) キャッシュフロー重視の経営(改善)計画の策定

[副教材予習] 『中小企業経営改善支援マニュアル』pp.61-69 『中小企業白書』pp.97-111

【本講のポイント】

前々回のビデオで見た「金融検査マニュアル」の弊害に対する批判を受け、2003年以降の金融監督行政、とりわけ中小企業向けの融資行動の監督においては、リレーションシップ・バンキング(貸し手と借り手との長期的信頼関係に基づく融資関係)が推奨されるようになった。この貸出方式は地域金融機関が本来業務として行うべきものであり、そこでは事業の継続性を担保するキャッシュフローの重視と、業況悪化時の経営(改善)計画の策定・実施(貸し手と借り手が協力)が求められる。

12. 銀行界の「融資再生」の課題と中小(ベンチャー)企業の対応策(続き)

6) 経営(改善)計画の策定および業況改善の事例

◎融資現場を取材したビデオ視聴、またはゲスト・スピーカー

7) 政府系金融機関・保証プログラムの有効活用

[副教材予習] 『金融機関の信用リスク・資産査定管理態勢』pp.316-322, 193-195

【本講のポイント】

業況の変化が一般的に激しい中小企業・ベンチャー企業にとって、リレーションシップ・バンキングで重視される業況悪化時の経営改善計画の策定・実施は決して他人ごとではない。

また、そもそも業況の良い時にも経営計画の策定・実施は企業経営にとって効果が大きい。本講ではそれらの点を事例を挙げて説明するとともに、活用すれば効用の大きい、政府系金融機関と公的保証プログラムについても概説する。

13. 「余資」運用のリスクとその管理

1) デリバティブ取引の活用法とリスクー再びヤクルト巨額損失事件を事例に

【本講のポイント】

今回と次回は、再度「(1)企業の市場金融取引の諸相とリスク管理」の部に戻る(もっとも、中小企業経営にとってもその講義内容は同様に重要である)。講義の初回に紹介した(株)ヤクルト本社の巨額損失事件を事例に、本来安全本位であるはずの「余資」運用が時として踏み込みがちな、デリバティブ取引などリスクの高い金融取引に関し、その仕組みとリスクとを概説する。

14. 「余資」運用のリスクとその管理(続き) 今後の継続学習のための読書案内

2) 企業の財務活動における投資リスクの管理

【本講のポイント】

金融系の企業でなくとも、手持ち資金の運用や売掛債権等にかかるリスク管理は企業経営の要諦であることを述べ、リスク管理のための組織的体制の整備までを講ずる。

15. パーソナル・ファイナンス

◎「企業金融」というテーマの本講義では紹介できなかった「パーソナル・ファイナンス」(個人としての投資との付き合い方)に少しだけ言及する。

今後の継続学習のための読書案内

◎上記分野図書(特に近年の共著『ポスト団塊世代の資産運用』)、その他ファイナンス関連の継続学習のための図書を紹介する。

履修者へのコメント

「企業金融」とりわけ本講義の前半部分「ファイナンス」の習得には予復習が重要である。本講義では、下欄所載の主要副教材に加え、オリジナル教材を複合的に用いるが、直接授業で用いる箇所のコピーを前の週までに配布するので、受講者は予め目を通しておくこと。また、復習を促し理解度を確保するため小レポート課題を数回出す予定。

なお、最終確定ではないが、本講義は2017年度より2つの講義、「金融市場と企業ファイナンス」(2単位、担当由里)および「金融行政と中小企業金融」(1単位、担当由里・外部実務家)に分けて提供される予定である。近年の金融情勢の変化を背景に前者・後者の科目ともに受講者のニーズが高まってきていることを受けての前向きな対処であるが、その分今年度の講義は、やや密度が高かったり部分的に資料の説明を割愛したりするかも知れない。その点を考慮に入れ、特に1年生は履修する年度を選んでもらえれば、と思う。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
経営戦略	2年 (3セメスター)	2	永石 信 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>①経営戦略立案を行う基本的思考法を、しっかりと習得していただきます。</p> <p>②具体的には、「講義最終日翌日に、経営企画・マーケティング・事業開発部門に配属されたとしても、基礎は経営戦略コースで学んだからなんとかなる」と思っていただけるところまで皆さんを導くことが目標です。</p> <p>③「独自性のある顧客提供価値を導き出す思考法」(第1週)→「顧客イメージ、対顧客ソリューションを明確にする思考法」(第2週)→「アナロジー発想でビジネスモデルを応用する思考法」(第3週)の順番に、段階的に学びます。</p>			
成績評価方法・基準			
<p>①ディスカッションへの参画度・貢献度:50%</p> <p>②ホームワーク型レポート(レポート1から、3まであります:各開催日の冒頭に提出):50%</p>			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>教科書はありません(毎回、授業の冒頭にレジメを配布します)。講義内容に密接に関わる部分が多いため、以下を参考書として指定します。</p> <p>指定書(1): 谷地弘安『コト発想からの価値づくり』(千倉書房、2012年)。</p> <p>指定書(2): 楠木建『ストーリーとしての競争戦略』(東洋経済新報社、2010年)。</p> <p>指定書(3): 三品和広『経営戦略を問いなおす』(ちくま新書、2006年)。</p> <p>指定書(4): 山田英夫『なぜ、あの会社は儲かるのか?』(日本経済新聞社、2012年)。</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
* メールアドレス: mnagaisi@mecl.chukyo-u.ac.jp			
授業計画(項目・内容)			
1. イントロダクション ※講義計画および評価方法の確認、講師自己紹介、受講生自己紹介			
2. 経営戦略における「コンセプト」の重要性 ※コンセプトの定義、経営戦略の中のコンセプトの位置づけを理解する			
3. 【ケースディスカッション中心】コンセプト組み立て法(CA法)とは何か ※顧客の「不」を見つけ出し、新しい解決手段を導き出す思考フロー(CA法)を理解する			
4. 【ケースディスカッション中心】ケース: 日本交通㈱とウーバー ※顧客の「不」を見つけ出し、新しい解決手段を導き出す思考フロー(CA法)を、ビジネスケースを通じて実践し理解を深める			
5. 初日総括、次回内容オリエンテーション ※次週の内容・課題についての最終確認			
6. 【講義中心】戦略立案における「ペルソナ分析・CJM」の重要性 ※顧客イメージを明確にし、その使用局面を「見える化」しながら戦略の流れを構想する手法(ペルソナ分析・CJM)の重要性を理解する			
7. 【ケースディスカッション中心】ケース: ㈱生活の木 ※顧客イメージを明確にし、その使用局面を「見える化」しながら戦略の流れを構想する手法(ペルソナ分析・CJM)を、ビジネスケースを通じて実践し理解を深める			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

8. 【ワークショップ形式】受講生中間プレゼンテーション大会 ※最終週の最終課題(新規事業戦略プレゼンテーション)に向けての中間報告会 ※報告会の内容を受け、ワークショップ形式で現状案についての改善方向性を発見する
9. 2日目総括、次回内容オリエンテーション ※次週の内容・課題についての最終確認
10. 【ケースディスカッション中心】収益モデル分析①:ジレットモデル(事例:ジレット、キヤノン) ※収益モデルとしてのジレットモデルの応用方法をケースメソッドによって学ぶ
11. 【ケースディスカッション中心】収益モデル分析②:フリー戦略モデル(事例:グリー、クックパッド) ※収益モデルとしてのフリー戦略モデルの応用方法をケースメソッドによって学ぶ
12. 【ケースディスカッション中心】収益モデル分析③:プラットフォーム戦略(事例:楽天市場、クックパッド) ※収益モデルとしてのプラットフォーム戦略の応用方法をケースメソッドによって学ぶ
13. 【ケースディスカッション中心】収益モデル分析④:マイナスの差別化(事例:QBハウス、春秋航空) ※収益モデルとしてのマイナスの差別化モデルの応用方法をケースメソッドによって学ぶ
14. 最終レポートに関する受講生最終プレゼンテーション大会 ※新規事業戦略の最終プレゼンテーション、およびその評価を双方向形式で行う
15. コース内容の総括 ※コース全体を通じた成果、今後の改善方向性についての最終確認
履修者へのコメント
①ケース教材選択については、本シラバスのものから若干変更になる可能性があります(講義開始時点の最新情勢を鑑みて、より適切なケース教材が見つかった場合にはケース教材の変更もあり得ます)。それを反映した最終シラバスは、講義開始1か月前を目安に事前配布します。 ②ホームワーク型レポートについても、講義開始1か月前を目安に事前配布します。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
マーケティング	2年 (4セメスター)	2	中西 眞知子 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>マーケティングの領域は、限りなく広がりを見せている。企業活動はもちろん、教育、福祉、芸術の領域、地球環境問題、南北問題にも広がる。マーケティングは現代社会を反映するものであると同時に現代社会に大きく影響を及ぼしそれを変革する。</p> <p>本講義ではマーケティングとはどのようなものかを論じ、現場の各課題に応じて、新しい価値を創造して、顧客に満足、さらに感動を与えるためのマーケティングがどのようなものかを考察する。ソーシャルマーケティングやポストモダンのマーケティングについても論じ、マーケティングが広く現代社会にどのような影響を及ぼしているかを考える。</p> <p>さらに、消費社会としての再帰的近代社会において、マーケティングの働きかけが社会にどのような影響を与え、同時に社会から影響を及ぼされるか考えよう。たとえば、市場がわれわれの味覚を変化させ、その変化した味覚が新しい味を市場に求める。このような市場と社会の再帰的循環を、今後の社会やグローバルな広がり思い描きながら考えていこう。</p> <p>マーケティングリサーチについても定量調査、定性調査の各々を概観し、自らの現場における各々のテーマに応じて、自らマーケティングリサーチを企画して実行する力を養いたい。</p>			
成績評価方法・基準			
平常点(出席状況及び授業における取組状況)及びレポート試験			
教科書・教材・参考文献 等			
<ul style="list-style-type: none"> ● 廣田章光、石井淳蔵 2004 『1からのマーケティング』 中央経済社 ● 池尾恭一・青木幸弘・南千恵子・井上哲浩、2010、『マーケティング』 有斐閣 ● 石井淳蔵、1999、『ブランド—価値の創造』 岩波書店 ● 石井淳蔵 2010、『マーケティングを学ぶ』 筑摩書房 ● コトラー-F2000 (=2001 恩蔵直人監修 『マーケティング・マネジメント』 ピアソン・エデュケーション) ● コトラー、アンドリーセン 2003 (=2005 井関利明監訳 『非営利組織のマーケティング戦略』 第一法規) ● マクミラン、J2002 (=2007 瀧澤弘和、木村友二訳 『市場を創る』 NTT 出版) ● 中西眞知子 2007 『再帰的近代社会』 ナカニシヤ出版 ● 中西眞知子 2014 『再帰性と市場』 ミネルヴァ書房 ● 上田拓治 1999 『マーケティングリサーチの論理と技法』 日本評論社 ● 和田・恩蔵・三浦 1996 『マーケティング戦略』 有斐閣アルマ <p>その他適宜指定する。</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
月曜日 5 時限研究室または email で予約。			
授業計画(項目・内容)			
1. オリエンテーション 講義の目標、文献などについて説明すると同時に、受講生各自のバックグラウンドや業務上の問題意識などを紹介する。			
2. マーケティングの基本概念と考え方 マーケティングとは何か、交換から始まった市場の成り立ちやマーケティングの歴史、定義、考え方などを明らかにする。 AMA,JMA,ESOMER などの定義を各々紹介し、マーケティング概念の変遷についても論じる。			
3. マーケティング・マネジメント マーケティングの 4P や、ターゲットごとのマーケティングセグメンテーション、セグメンテーションの軸やその時代変化や文化による違いなどに関して講義する。			
4. 新製品開発 製品開発プロセスにおける新製品のアイデアジェネレーションや、新製品のコンセプト、プロダクトの策定、テストマーケティングなど上市にいたる過程やそのために必要な新製品開発調査などについて講義する。新製品開発アイデアをグループディスカッションする。			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

5. 製品ライフサイクル PLC(プロダクトライフサイクル)に応じたマーケティングを考察する。代表的な長寿ブランドの特徴などをケースメソッドで取り扱う。
6. 価格 価格の決め方、価格マーケティング、PSM(価格感受性測定法)などについて講義、供給サイド、需要サイドの両方向から価格を考察する。
7. ブランド ブランドとは何か、ブランド・アイデンティティやブランド資産の形成、コーポレート・ブランドとプロダクト・ブランド、ブランド拡張の方向性などについて、ケースメソッドで取り扱う。
8. コーポレートアイデンティティ、企業理念 コーポレートアイデンティティの形成やそれに基づいた企業戦略、企業理念や企業文化について考察する。ケーススタディでは従来伝統型の企業が企業内部と外部を調査対象にした CI 戦略立案調査に基づいた提案によっていかに生まれ変わったかを扱う。
9. コミュニケーション 企業のコミュニケーションを、広告の現状、広告効果、広報などを中心に説明するとともに、広告の新しい意味や現代文化の中での位置づけなどに関して考察、討論する。
10. 市場調査(マーケティングリサーチ)と社会調査 市場調査(マーケティングリサーチ)と社会調査の、定量調査、定性調査各々についての調査手法(設計、方法、調査対象など)、その長所と短所、マーケティング課題に応じた適用のしかた、分析方法などを講義し、フィールドワークを行なう
11. 各自のテーマとリサーチ企画 各自の現場における課題と課題解決のためのリサーチを考え、企画書を作成、発表し、フィールドワークを行なう。
12. 市場と社会 ソーシャルマーケティング マーケティングと社会について講義する。エコマーケティング、フェアトレード、公共のマーケティングや公共広告についてディスカッションする。
13. 近代的消費社会とマクドナリゼーション 時間空間がグローバルに広がりを見せている近代社会において、さまざまな場面における西欧合理的な近代化、マクドナリゼーションについてディスカッションする。
14. ポストモダン消費社会のマーケティング、マーケティングリサーチ、今後の消費社会 ポストモダンのマーケティングやマーケティング・リサーチ、今後の消費社会について考える。市場と社会との再帰的關係についてディスカッションする。
15. リサーチ結果 リサーチ結果のプレゼンテーションを行い、それをめぐってグループディスカッションを行なう。
履修者へのコメント
各々現場の課題に応じて、マーケティングによって社会を変革し、同時に、マーケティングリサーチを行うことで消費者の思いを汲み上げるという両方向から、現代消費社会とマーケティングについて考えよう。

2017 年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
マーケティング戦略	2 年 (4 セメスター)	2	津村 将章
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>授業概要: 本講義では STP(セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング)、4P、市場戦略、マーケティング・リサーチ等のマーケティングの基礎的概念について講義と演習、討論を交えながら学びます。</p> <p>授業目標: マーケティングの基礎概念と用語を理解し、ケース(主として慶應ビジネススクール)を使用しながら、マーケティング理論を使いこなせる訓練を行います。また、近年のマーケティングには必要不可欠な統計解析についても触れます。</p> <p>授業方法: 前半は講義を中心に行い、後半は講義にて学んだ理論等をもとにケース等にてディスカッションを行います。 ※ケースは変更となる場合があります。</p>			
成績評価方法・基準			
授業貢献(発言点)、レポート			
教科書・教材・参考文献 等			
適時指示			
質問への対応(オフィスアワー等)			
原則としてメールにて対応(メールアドレスは授業初日にお知らせします)			
授業計画(項目・内容)			
1. イントロダクション 講義の進め方、ケースに関する要望のヒアリング			
2. セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング STP の説明			
3. セグメンテーション変数の使い方 ケース等を使用しながら、セグメンテーション変数をどのように活用するかについて			
4. ポジショニングの使い方 ポジショニングとは何かを議論しながら、ポジショニング・マップを作成してゆく			
5. ポジショニングとブランディング ポジショニングとブランディングについて、ケースを交えながら検討を行う			
6. 4P(Product、Price、Place、Promotion) 4P についての具体例を使用した説明			
7. ケース ある日の午後の喫茶店風景			
8. マーケティング・リサーチ(1) マーケティング・リサーチの基礎についての講義と短いケースディスカッション			

2017 年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

9. マーケティング・リサーチ(2) 統計解析ソフトの使い方
10. マーケティング・リサーチ(3) 単純集計
11. マーケティング・リサーチ(4) t 検定
12. マーケティング・リサーチ(5) 重回帰分析
13. ケース討論準備 クラスメンバーでケースについてのディスカッション
14. ケース(株式会社など)
15. ケース解説、授業のまとめ
履修者へのコメント
集中講義のため、マーケティング理論の基礎的な知識を勉強してきてください。また、ケースに関しては事前学習が必要です。集中講義 2 日目にお渡ししますが、3 日目までに読み込んでおいてください(予習には約 3 時間程度かかります)。マーケティング・リサーチの授業に関しては PC が必須となります。ノート PC を出来るだけ持参してください(持っていない場合は、事務室で借りることも出来ます)。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
ストラテジック・マーケティング	2年 (3セメスター)	2	香月 秀文 (実務家教員)

授業概要・授業目標・授業方法

外資系企業(米国、英国、フランス、ドイツ)において、消費財や高級ブランドの日本におけるマーケティング活動を実践した経験から、欧米のマーケティング理論の日本における実践方法を学ぶ 外資系企業においては次期社長にもっとも近いポジションがCMO(チーフ・マーケティング・オフィサー)とCFO(チーフ・ファイナンス・オフィサー)と言われています。

フィリップ・コトラー教授、ジョージ・デイ教授、T レビット教授のマーケティング理論と日本の経営学者の理論をベースに構築しています。

企業のミッション/バリュー/ビジョンからコーポレート戦略と部門戦略の考え方とマーケティング部門の関係を学ぶ

頻りに使用される戦略という言葉の明確な定義とグローバルに認められている代表的なハーバードや MIT などの戦略論と日本の経営戦略論から戦略の考え方を解説 戦略はよく聞く言葉ですが実際のビジネスにおいてはあまり明確ではなく、企業の経営者からは部下の戦略思考能力の強化をよく依頼されます ケース分析を通して戦略構築を実感してもらいます

SWOT分析や3C+マクロ分析や4P分析や4A分析や7S分析など 経営戦略やマーケティングにおいて使用される分析の手法とその活用方法を学ぶ マーケティングの実務に35年以上従事し、プロダクト・マネジャー(ブランド・マネジャー)を育成した経験を活かして、特にプロダクト・マネジャーに要求される製品コンセプト・メイキングの方法を学ぶ。製品の市場導入における、製品のコンセプト・メイキングの手法・事例を学ぶ グローバル・カンパニーで実際に使用されていたマーケティング・プランの構成を紹介します 特別講義として、化粧品会社や世界的な酒類会社やLVMHなどのブランド・カンパニーのラグジュアリーブランド・ビルディングの考え方、ブランドの構成要素、ブランド資産などブランドの開発手法を学ぶ ブランド・プランの開発は通常のマーケティング・プランのより上位に位置します。

マーケティングにおける重要な要素である Competitive advantage の意味を明確にする。

ドラッカー教授が提唱している顧客の重要性とValue Proposition(提供価値)の意味を解説する。

実際のケースを取り上げながら、グループ学習によって、事実をどのように捉え、戦略構築の方法を学ぶ

日本人の苦手とするディスカッションのスキルを学ぶ

グローバル・カンパニーにおけるビジネスの考え方を紹介します。

使用ケース(例) 下記の中から選択

伊右衛門の開発/ルイ・ヴィトンの成功戦略/ハーレー・ダビッドソンの成功/シマノの開発戦略/ロレアルの企業戦略/モエヘネシー・ルイヴィトンの企業戦略/スミノフ・ウオッカの中期マーケティング戦略/花王の新製品開発戦略/小林製薬の企業戦略/サウスウェスト航空の戦略/ヤマト運輸の戦略/資生堂の TSUBAKI のブランド開発/ハウス食品の製品開発/ベネッセの企業戦略/松下の改革/富士フィルムの改革など

成績評価方法・基準

講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)

教科書・教材・参考文献 等

テキスト

ゼミナール・マーケティング入門(日経新聞社) マーケティング戦略(慶応BS)

参考書(講義において 選択してできるだけ実物を展示します)

*コトラーの戦略マーケティング(ダイヤモンド社) *レビットのマーケティング思考法(ダイヤモンド社) * Market Driven Strategy-George Day *化粧品マーケティング(日本能率協会マネジメントセンター) *戦略とは(クルイヴァー・Jピアース二世) *戦略マップ[キャブラン・ノートン] *マーケティング・ビッグ・ピクチャー(ミシガン大学ロス・BS) *Marketing Management(P. Kotler) *心脳マーケティング(ジェラルド・ザルツマン) *マーケティング戦略論(ケロッグ・ビジネス・スクール) *イノベーションのジレンマ(クレイトン・クリステンセン) *ブルーオーシャン戦略(W・チャン・キム) *ブランド・リーダーシップ(D・アーカー) *ブランド・ポートフォリオ戦略(D・アーカー) *ブランド・エクイティ戦略(D・アーカー) *ブランド優位の戦略(D・アーカー) *ブランド・マーケティングの再創造(J. N. カプフェレ) *ケロッグ経営大学院・ブランド実践講座 *ウォートン・スクールのダイナミック競争戦略(ジョージ・デイ/D・レイブシュタイン) * プロダクト・マネジャーの教科書(リンダ・ゴーチェルス) *戦略経営論(ガース・サローナー他) *考える技術・書く技術(バーバラ・ミント) * B2Bブランディング(余田拓郎) *価格優位戦略 *プロモーション・マーケティング公式テキスト *ドン・シュルツの統合マーケティング *マーケティングの革新(T・レビット) *ケラーの戦略的ブランディング(ケビン・ケラー) *T・レビットのマーケティング論 *企業戦略論(ジェイ・B・バーニー) *経営戦略の論理(伊丹教授) *戦略の原点(清水教授) *経営意志決定の原点(清水教授) *戦略と実行(清水教授) *マーケティング入門(小川孔輔著) *Business Model Generation *C・クリステンセン経営論

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

質問への対応(オフィスアワー等)

講義中の質問は歓迎します 少しでも不明な点があれば質問してもらいます 特にマーケティングは専門用語が多いので 質問してもらえればその場で解説します 私の方からも皆さんの理解を確認するうえで質問をします

授業計画(項目・内容)

1週目

1.企業における戦略部門としてのマーケティングの役割について学ぶ

2.マーケティングの定義 アメリカマーケティング協会の定義
マーケティング活動のプロセスについて学ぶ

3.マーケティング目標の設定について学ぶ

4.マーケティングミックスの構築

下記テーマについて、ケースを用いてグループディスカッションを行い、戦略構築の方法を学ぶ

- 企業とマーケティングの関係
- クリステンセン理論による市場の分析 (イノベーションのジレンマ)
- 外資系消費財企業におけるマーケティング・プロセス/バリューチェーン
- コトラーの新製品市場導入プロセス
- ビジネス・ドメインの設定
- 市場分析・顧客分析の方法(顧客ニーズ分析ピラミッド)
- 3C+マクロ分析と7S分析 例)シャネルの7S
- ルイ・ヴィトンの3C分析(実習) ヤマト運輸の3C分析
- SWOT分析の考え方
- SMART OBJECTIVEの設定方法
- ケースを使った4Pの構築/コトラーの6P/4P=5Cの考え方 例)ルイ・ヴィトンの4P

製品コンセプトの作成方法(Product Attribute, Benefit) 例)スミノフの製品コンセプト、TSUBAKIの製品コンセプト、伊衛門の製品コンセプト スーパードライのコンセプト、スーパードライの成功分析、コンセプト・メイキングの手法

5.戦略論

戦略の考え方/戦略の定義/ポーターの5つの競争要因/戦略構築のポイント/孫子による戦略/戦略の適合/戦略実行のフレーム/ビジネスの定義の必要性 /3次元の事業領域構成/事業領域の設定作業 例)富士フィルムの分析

2週目

1. プロダクト・ライフサイクル

導入期・成長期・成熟期・衰退期のマーケティング戦略 各時期の事例検証(UBER、IOT、太陽光電池、スマートフォン、4K テレビ)

- プッシュ戦略とプル戦略
- ジェフリー・ムーアのキャズム

2. 市場セグメンテーション

下記テーマについて、ケースを用いてグループディスカッションを行い、戦略構築の方法を学ぶ

- セグメンテーション集中戦略
- ターゲット・カスタマーの設定(デモグラフィック/サイコグラフィック)
- ジョージ・デイの4A 戦略 企業戦略構築の枠組み
- チャネル戦略とポジショニング構築プロセス ポジショニングマップの解説
- リーダー、チャレンジャー、フォロワー、ニッチャーの戦略

3. プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント

- 4つのタイプ(金のなる木、花形製品、問題児、負け犬)の解説と対策
- PPMの事例 米国の電動工具メーカー(ブラック&デッカー)

4. 価格戦略

4Pにおける価格政策の意味と価格設定方法

- 価格弾力性の把握
- 競合優位性の理解 経験曲線 価格体系

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

- プライス・マネジメントの3つのレベル
- プライシングの事例(米国の例)
- 6. ケースディスカッション(シマノのケース)

3週目

1. 広告・PR戦略

・広告の基本定義 広告の役割 広告計画の手順と内容 広告効果の段階モデル 広告の5M 媒体計画、クリエイティブ戦略、効果測定、スポンサーシップ

2. 販売促進戦略

消費者キャンペーン、トレードプロモーション、プライスプロモーション、販売促進の種類(USの例) プロモーションプログラム体系 販売促進事例(サントリー角 ハイボール) コミュニケーションの種類

3. 市場調査・消費者調査の種類と目的と手法

(定量調査、定性調査、競合調査、顧客満足度調査)

マーケティング・リサーチのプロセス 製品開発とリサーチの関係 ワイルド・ターキーのブランド調査例(博報堂)

インターネット調査の現状

ケースディスカッション(小林製菓のケース)

ブランド論(特別講義)

下記テーマについて、ケースを用いてグループディスカッションを行い、戦略構築の方法を学ぶ。

6. ブランド戦略 ブランドの定義

- ブランドのもたらす価値とベネフィット
- ブランドの評価と無形資産価値
- インターブランド社による世界のブランドランキング
- ブランドの価値構造
- ブランドの認知と連想
- ブランドの成功例
- ブランドパワー調査
- ハーレーダヴィッドソンの成功
- ハーレーの競合のブランドパワー分析(実習)
- 資生堂の6メガ・ブランド戦略
- ルイ・ヴィトンのブランド戦略 シャネルのブランド戦略

7. プロダクト・マネジャーの役割

- マーケティング・プランの構成と作り方
- グローバル・カンパニーのマーケティング・プランの実例

履修者へのコメント

マーケティング的な発想を身につけてもらうために活発なディスカッションへの参加とグループワークを通してリーダーシップの発揮
グローバルビジネスにおいて必要な、自分の意見を主張することと異なるアイデアを受け入れる態度を身につける

仮説設定—仮説検証—再仮説の構築の実行能力を身につける

疑問点や異なる意見があるときは 遠慮しないで述べる

オープンマインドとポジティブシンキング

論理的アプローチによる説得能力を身につける

表面的な事象に反応するのではなく 本質は何かを常に考える習慣を身につける

マーケティングはベースがロジックですので、マーケティング・プランを構築するときは、ロジカル・シンキングをベースに行います。

しかし人間の購買行動と新製品のコンセプト開発のときは、物事を発想するときのアートの部分を取り入れます。サイエンスとアートのバランスが大切。市場を捉える視点として 全体像と詳細部分の把握の両面から2次元的把握能力の開発が必要と時間軸における年間—3年—5年の捉え方の必要性。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
店舗施設マネジメント	2年 (3セメスター)	2	安田 勝雄 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>店舗施設マネジメントは、将来の社会的・経済的な変化から影響を受けた消費者は購買行動を変化させていくことがある。そこでターゲット顧客の満足を継続的に満たすための経営理念と戦略的なマーケティングを店舗で展開し、それにあったマーチャンダイジングを実践し、お客さまの喜びを実現することであると理解してほしいと思います。</p> <p>基本的には、立地分析やお客さまの嗜好調査や売れ筋のトレンド分析から、やりたい店舗のコンセプトを形成し、お客さまの買う気を実現するマーチャンダイジング計画と店舗マネジメントを体系的に理解するよう、実践のケースを用いて討議方式と事例分析を通じて学びます。</p> <p>また、近年のネット購買とリアル店舗との関係と連携対策、新規出店の調査、店頭調査などトピックとなる課題を検討します。さらにはクライアントに的確に提案・調整できる、プレゼンテーションできるスキルを身につける技法も実践して欲しいと思います。授業は、問題提起を一緒に考え、講師及び参加者が参加する形態や事例分析と検討など、学生諸君との活発な議論のなかで展開します。</p>			
成績評価方法・基準			
平常点40点(出席状況及び授業における取組状況)及びレポート試験60点			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>テキスト:「店舗立地の戦略と診断」(同友館) 石居他共著 参考書:『インスタマーチャンダイジングがわかる、できる、流通情報化』ビジネス社 田島義博著 講義ではテキスト等は直接使用しません。参考程度としてご理解下さい。 なお、参考書等は講義進行に応じて明示します。</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
1. 小売業等流通業における構造変化(その1) 今日の日本の商業・小売業・流通変化の動向や特徴的な推移について事実を確認し、店舗の今日的な課題を議論する。また、小売業等の開廃業の動向や国の施策等の概要を学ぶ。			
2. 小売業等流通業における構造変化(その2) 5年後・10年後の今後の社会変化など外部環境の変化から、どのように業態変化が進むのか、自店の事業領域見直す視点を議論をもとに理解する。			
3. 立地と商圈(その1) 前回の知識や議論を前提に、商業立地の基本及び商圈分析の手法、お客さまの来店動機と商圈の関係を議論した後、顧客調査の設計と分析方法等について、グループディスカッションを行う。			
4. 立地と商圈(その2) インターネット等情報化の進展に伴い、ネット購買と実店舗のお客さまの消費行動について考察し、小売業や卸売業がどのように変化すべきかについて、グループディスカッションを行う。			
5. 競合評価と売上予測、店舗投資(その1) 商圈調査及び変化予測に基づいて、新規出店または改装に関する店舗(改装)投資は、経営戦略上重大な意思決定である。店舗投資の基本的なスタンスは、最小の投資で最大の効果を得ることにある。事例を用いて、具体的な売上予測と投資計画立案についてグループディスカッションを行う。			
6. 競合評価と売上予測、店舗投資(その2) 前回で検討した演習事例の発表を通じて、店舗立地と競合店評価などを相互議論する。その上で出店等の戦略が妥当であるかを議論する。 また、集客対策と効果をどのようにすれば良いか、評価できるか、グループディスカッションを行う。			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

7. 店舗施設設計と店舗レイアウト(その1) 店舗は顧客にとって自分のほしい商品を見つけ購買する場所である。そのため、店舗に「入りやすい」、商品を「見やすい」「選択しやすい」「買いやすい」ことが求められる。設定した店舗コンセプトに基づき、食品系の店舗のレイアウト及び陳列について議論・検討し、その妥当性及びポイントについてグループディスカッションを行う。
8. 店舗施設設計と店舗レイアウト(その2) あるテーマによって店舗調査を実施していただき、店舗のレイアウト及び陳列などインストアマーケティングについて発表・検討し、現場での事例についてグループディスカッションを行う。
9. 商品管理、商品計画、計数管理 店舗では多くの商品が品揃えされているが、マーチャンダイジング目標を達成するための具体的な活動である商品管理の基礎を学ぶ。特に計数管理について演習を行う。
10. ロス管理 マーチャンダイジング目標を達成したいが多くのミスやロスが発生するのでその基礎を学ぶ。特に受発注やロス管理の指標を知り、ロス削減の方策や予防策を議論する。
11. 従業員管理(その1) マーチャンダイジング目標を達成するためには、作業の標準化とシフト管理が重要である。従業員管理あり方やモチベーションアップ等の具体策を検討し議論する。
12. 従業員管理(その2) 店舗内での作業改善やサービス改善は、売り上げやお店の評判に影響を及ぼす。そこで良くある作業の実態を把握した事例を用いて、業務改善の提案を演習する。
13. 多店舗販売データの解析から改善提案 設定した店舗コンセプトに基づき、食品系チェーンの販売データを解析して店舗の商品計画と売り切りをするための対策や予防活動を議論・検討する。
14. 店舗管理の総合演習その1 ある地域にある小売業例を用いて、経営上の課題を見つけ出し経営戦略提案と店舗管理の改善案を導き出す演習をする。
15. 店舗管理の総合演習その2 ある地域にあるサービス業例を用いて、経営上の課題を見つけ出し経営戦略提案と店舗管理の改善案を導き出す演習をする。
履修者へのコメント

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
生産管理 2-1	2年 (4セメスター)	2	山田 基成
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>生産管理ならびに技術経営の基礎理論を学び、これを日本の製造企業の現状に照らして考察することを通じて、日本企業が抱える経営課題と今後の対応のあり方について検討する。講義で取り上げる主な内容は以下の通りである。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. イントロダクション 2. 生産活動とオペレーションズ・マネジメント 3. 製品とサービスの生産 4. 品質管理 5. 在庫管理 6. ジャスト・イン・タイム生産方式 7. 生産数量計画 8. 資材所要量計画 9. 技術イノベーションと製品ライフサイクル 10. スキルと競争優位性 11. 日本のモノづくりの課題と行方 			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>参考書： 藤本隆宏『生産マネジメント入門1・2』日本経済新聞社、2001年 大野耐一『トヨタ生産方式』ダイヤモンド社、1978年 山田基成『モノづくり企業の技術経営』中央経済社、2010年 Melissa A. Schilling, Strategic Management of Technological Innovation, McGraw-Hill International Edition, 2016.</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
質問等がある場合には、メールにて対応する			
授業計画(項目・内容)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. イントロダクション 講義の進め方と、日本のモノづくり企業が直面している現状を理解する 2. 生産活動とオペレーションズ・マネジメント 生産管理が対象とする企業活動の歴史的な変遷と拡大について把握する。 3. 製品とサービスの生産 生産管理の考え方やツールを製品だけでなく、サービスの生産に適用することの有効性と限界について検討する 4. 品質管理 品質管理の基本的な考え方と統計的管理手法を理解する 5. 在庫管理 在庫管理の考え方と主な管理手法について学ぶ 6. ジャスト・イン・タイム生産方式 トヨタ生産方式(TPS)の基本的な考え方とその意義について学ぶ 7. 生産数量計画 生産計画を策定する際の基本的な考え方と、そのさいに考慮する要因について理解する 8. 資材所要量計画 生産に必要な材料や部品の調達計画について学び、TPSとの相違を明らかにする 9. 技術イノベーションと製品ライフサイクル イノベーションの基礎理論について、技術イノベーションと製品ライフサイクルの関係を中心に理解を深める 10. スキルと競争優位性 モノづくりの競争優位性は人のスキルがカギを握っており、その活用により技術力を向上するプロセスについて学ぶ 11. 日本のモノづくりの課題と行方 日本のモノづくり企業の課題と今後のモノづくりが目指すべき方向性について考える 			
履修者へのコメント			
参加者には、テキストや事前の配付資料を読んだ上で講義に出席することを求める			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
生産管理 2-2	2年 (4セメスター)	2	桑原 喜代和
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>実際に行われているものづくりの状況を紹介し、あるべき姿を検討したい。 このため、IE手法やコンピュータ利用を学び、また、5Sと見える化の実施事例を参考にする。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
人見勝人『生産システム工学』共立出版			
質問への対応(オフィスアワー等)			
終了後またはメールにて対応する。			
授業計画(項目・内容)			
<p>1.BTO(Built To Order)生産 見込み生産と受注生産の特徴を理解し、見込みと受注の組み合わせについて考える。</p> <p>2.IEによる作業の標準化と標準時間 基礎的なIE手法を学び、標準作業と標準時間による改善を考える。</p> <p>3.工場におけるコンピュータシステム ERPによる生産管理やPOPによる現場管理のコンピュータ利用を考える。</p> <p>4.5Sと見える化 ものづくりの基礎である5Sと見える化の実施事例からあるべき姿を考える。</p>			
履修者へのコメント			
質問、疑問を持ち込み、積極的に発言して下さい。話し合いにより理解を深めてもらいたい。			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
生産革新	2年 (3セメスター)	2	竹野 忠弘
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>授業概要:「受託加工製造業事業経営方式」という、21世紀の少子化という制約のなかでの、日本の中小製造業企業の「生産革新」の方法について、検討する。すなわち、ピラミッド型の人口構造を大前提とした、3つのマス、消費・生産・労働力を前提とした、20世紀の製造業経営における生産方式や経営戦略はレガシーとノスタルジーの対象と化している。これからの生きる少数化している幼年・青年の新世代の日本が生きていくための真の「中小企業診断」、「生産革新」が提案のできる生産方式について、講師の試論をたたき台にして、加工技術の基本を振り返り、演習問題を解いて考察し、そして受講者の中小製造現場での苦闘の経験をもちよりながら、構築し学びあう時間にする。</p> <p>授業目標:従来、お手本とされてきた「平準化された注文をみたすための作業工程改善」という、メーカー顧客向けの生産方式に加えて、日本の中小加工製造業企業の現状「変種偏量注文を柔軟にみたすこと」を踏まえた、「設備保全革新」という新たな生産方法を学び、一味違う、中小企業診断の観点を習得していくことが目標である。</p> <p>授業方法:(1)機械加工について①加工工程②加工原価③保全経営の項目について理解し、(2)保全経営という観点から問題演習し、(3)中小企業経営における人材の育成管理について読書学習していきます。</p>			
成績評価方法・基準			
<p>成績判定は授業への出席と予習・プレゼンテーション・討議などの活動への貢献度およびレポート課題によって行う。各評価項目間のウェイトについては、開講後の授業の状況を勘案して決定する。</p>			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>教科書は特に使用しないが、後半の講義理解に必要な課題図書を講義開始後に指定する。なお課題図書については、刊行物体裁のもの(電子媒体は不可)を購入して、傍線をつけたり書き込みをしたりしながら事前によみとり、レジユメ等に整理することを要する。</p> <p>参考文献については、随時、推薦する。</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
<p>基本的には授業時間のなかでの質疑等を通じておこなっていきたい。</p>			
授業計画(項目・内容)			
<p>1)イントロダクション:授業の概要、目標、方法と心得 【加工技術概説:切削、鋳造、鍛造、研磨】</p> <p>2)加工技術の工程</p> <p>3)加工技術の原価構成</p> <p>4)加工技術の経営・同戦略</p> <p>5)小括 【問題演習:自動車鋳造部品事業むけ生産革新・中小企業診断士2次試験問題<生産・技術>を教材に】</p> <p>6)問題演習:課題、課題解決案、課題解決案の実施</p> <p>7)事例解説:自動車部品事業・マンホール鋳物との製品特性、鋳造加工・機械加工・研磨仕上げ加工、SWOTのロジック、典型戦略</p> <p>8)診断書作成:SWOT分析、課題、課題解決案、課題解決案の実施 【事例演習:自動車鍛造部品事業むけ生産革新:2つのベクトル】</p> <p>9)補強金具部品対応の生産革新:自働化、金型設計・製造</p> <p>10)歯車付き機能部品対応の生産革新:副資材、送り速圧、金型形状・仕上げ</p> <p>11)小括 【経営組織改革よりもかきこい経営者への自己研鑽の経営論:企業価値・財務会計より利益率・管理会計へ】</p> <p>12)「良くて当たり前、安くて当たり前、納期勝負」の設備余力経営論を学ぶ</p> <p>13)「垂範なし率先」型人員管理経営論を学ぶ 【全員によるプレゼンテーション:21世紀日本製造業経営のためのあたらな生産方式と生産革新】</p> <p>14)各自レポートによる総合討論</p> <p>15)質疑応答</p>			
履修者へのコメント			
<p>積極的に読書しながら思考し、「特定の体験や原理原則にとらわれない＝リベラル(自由)な」思考をもとめます。意見交換ではなく質問して学びあう姿勢を重視して評価します。</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名	開講年次	単位	担当者名
トヨタ生産方式(プロセス革新)シラバス	2年 (3セメスター)	2	牛島 信宏 村本 範貴
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>本講義はトヨタ生産方式の正確な内容をトヨタ自動車TPS推進センター生産調査室の専門家2人の協力を得て講義する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● トヨタ生産方式の基本的な考え方を歴史的観点も含めて「トヨタ生産方式の実践」として講義する。 ● 「ジャスト・イン・タイム」の具体的な進め方を詳細に講義する。一物と情報の流れが整理出来るようになる。 ● かんぱん・自動化・標準作業等トヨタ生産方式の重要な手法を具体的に講義する。一標準作業が作成・改善出来る様になる。 <p>必要条件 社会人中心の学生の皆さんは、忙しい中ですが、なるべく出席出来る様努力して下さい。 皆さんの実務とこの授業の中身を、関連付けようという意識を常に脳裏に持ち、春学期に臨んで下さい。</p> <p>時間 春学期 火曜6限 質疑をしながらの講義になる為、定員を制限します。(2週目に決定)</p>			
成績評価方法・基準			
<p>レポート1:20点 物と情報の流れの整理(牛島)ーレポート出題時に期待値を説明 レポート2:25点 標準作業の作成と改善(村本)ーレポート課題に配点と期待値を明記 提出期限 7月28日(金)事務局着 出席45点:19:00までに入室で各授業3点 参加10点:講義での議論や学生同士の助け合いへの積極的参加で加点</p>			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>教科書 なし(授業の都度、配布資料あり) 副読本(推奨)トヨタ生産方式 大野耐一著 1978 ダイヤモンド社 参考 大野耐一の現場経営 大野耐一著 1982 日本能率協会 工場管理1990 8 緊急特別増大号「大野耐一・世界のモノづくりを変えた男」 Vol.36 No.9 日刊工業新聞社 トヨタ強さの原点 大野耐一の改善魂 2005 日刊工業新聞社(ほぼ上記と同内容) フォード 自動車王国を築いた一族(上下) 1989 新潮文庫</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
特にオフィスアワーは設けないけれど、授業前後と、メール等で随時受け付けます。			
授業計画(項目・内容)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. トヨタ生産方式の基本的な考え方 TPSの基本的な考え方(ものの見方・考え方)の説明 牛島 2. ジャストインタイムの具体的な進め方 ジャストインタイム生産とは、及びその具体的な導入 牛島 3. 前2回の講義のQ&Aとディスカッション 牛島 4. 後工程引取りとかんぱん JIT生産を進める上での基本要素であるかんぱんと工程の流れ化 牛島 5. 工程の流れ化 JIT生産を進める上での基本要素であるかんぱんと工程の流れ化 牛島 6. 前2回の講義のQ&Aとディスカッション 牛島 7. 小ロット化 少ロット化する必要性、その為の段取り替えの改善の考え方と手法 牛島 8. (上記を踏まえて) 在庫の持つ意味・在庫と経営・在庫低減を進める為には JIT全体を通じたまとめ 牛島 9. 自動化 トヨタ生産方式の2本の柱の1本。本方式のベースの考え 村本 10. 自動化(続) トヨタ生産方式の2本の柱の1本。本方式のベースの考え 村本 11. 前2回講義のQ&Aとディスカッション 村本 12. 標準作業の改善 しくみ:方法を成り立たせる為の基本の部分(人について) 村本 13. 標準作業の改善—実例等 前回講義内容を実例を用いて理解を深める 村本 14. 前2回講義のQ&Aとディスカッション 村本 15. 少人化+全体のまとめ 標準作業とも関りの深い少人化の考え方 全体を通じたまとめ 村本 			
履修者へのコメント			
上記必要条件参照下さい。			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
サプライチェーン・マネジメント (サプライチェーンとIEの基礎)	2年 (4セメスター)	2	渡辺 丈洋 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>「モノの流れを作る」、すなわち、どんな業種でも、お客様に近づき、変化するお客様のニーズに的確に、素早くお応えし、なおかつ内部ではムダをなくす事が、企業が競争に勝ち残る原点です。</p> <p>重要性がハイライトされている、サプライチェーンマネジメントですが、本講義は、ビジネスモデルとその革新が中心ではありません。「サプライチェーンがうまく繋がらない。」「機会損失やムダが多い。」というオペレーションの苦しみを、皆さんと一緒に考え、少しでもモノの流れをスムーズにし、企業の競争力を上げて行くヒントを掴み、企業経営と管理の力を上げる一助したいと思います。その為、マクロなサプライチェーンマネジメントから、よりミクロなIEのもの見方までを対象とします。本科目受講前に「トヨタ生産方式」を受講されることを強くお勧めします。</p> <p>教員による講義を中心に、質疑を交えて行います。</p> <p>講義は、はじめは教員が用意したものを用品ですが、逐次皆さんの興味あるケース・或いは困っているケースを持ち込んで頂き、討議に活用したいと思います。</p> <p>各授業時間の長さの調整は、前後の講義で吸収します。</p>			
成績評価方法・基準			
<p>参加:45点:出席した上で、議論への参加と皆さん同士の助け合い ケース1:5点・ケース2:5点・11コマ目の予習:5点 レポート40点:各自が選んだケース(業務や社会事象)を、「ものと情報の流れ図」にし、学びに基づき、改善が必要な点を洗い出したもの。実際に一部でもよいかから改善して、その効果を示せるとなお良い。提出締切は、1月26日(金)とする。</p>			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>教科書 なし(授業の都度、配布資料 プラス皆さんの持ち込みケース) 副読本(推奨) ①ザ・ゴール ゴールドラット 2001 ダイヤモンド社(オレンジ色の方) ②トヨタ生産方式 大野耐一 1978 ダイヤモンド社 参考 大野耐一の現場経営 大野耐一 1982 日本能率協会 トヨタ強さの原点 大野耐一の改善魂 2005 日刊工業新聞社 モノの流れを作る人 原田武彦 2003 日刊工業新聞社 フォード 自動車王国を築いた一族(上下) 1989 新潮文庫 商売で大事な事は全部セブンイレブンで学んだ 岩本浩治 2005 商業界 計画の科学 加藤昭吉 1965 講談社 科学的管理法 フレデリック・W・テイラー 2009 ダイヤモンド社 トヨタ式カイゼンの会計学 田中正知 2009 中経出版</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
<p>授業前後、随時受け付けます。研究室(14号館303)にも予約して来て下さい。</p>			
授業計画(項目・内容)			
<p>1. 導入編:「みなさんが何を勉強したいのか」も議論する。 あるコンビニチェーンのビデオをグループディスカッションし、あらゆる産業でサプライチェーンの強化が必要な事を共通理解とした上で、全受講者の問題意識を議論する。</p> <p>2. サプライチェーンの統制 サプライチェーンの中のプレイヤーは夫々の意思を持って動いている為、その統制が QCD の鍵だと、グループディスカッションし、理解する。Jコストも演習(グループワーク)として全員で計算して、Dの大切さの理解を深める。</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

3. サプライチェーンマネジメントの理論基盤 制約理論とトヨタ生産方式が、理論基盤となる、そしてその為には、企業文化が大切だ、という事を、全員に前もって読んで貰う ケース討議と、グループディスカッションを通じ、理解する。
4. サプライチェーンの設計 サプライチェーンが顧客に近づく為には何を為すべきかを、失敗事例やビデオ事例に全員のインプットを貰い、グループディスカッションを通じ、理解する。
5. 内外製と分業 サプライチェーンでは、内外製が付き物だが、その留意点を、グループディスカッションも交え、理解する。
6. 発注 サプライチェーンの中で、発注は大きな位置を占めるが、実事例を紹介し、グループディスカッションを交え、より正確な発注の 為に、何を為すべきかを、理解する。
7. サプライチェーンの改善(よりスムーズに) 予め提出して貰った事例のものと情報の流れ図を復習した後、サプライチェーンの中では、様々な停滞が生じるが、それを改善 する事が、細くて強いオペレーションに通じるという事を、事例とその討論を交え、理解する。
8. サプライチェーンの改善(展開) ビジネスが大きくなっていく時、何が起るのか、そのステップ・リソースのあり方・リスク等を実事例に全員のインプットを貰い、 その討議を交え、理解する。
9. IEと標準作業 インダストリアルエンジニアリングがサプライチェーンの中で果たす役割を、歴史を追いながら講義し、その中で大きな位置を占 める標準作業とその改善について、帳票を書く演習(グループワーク)で理解する。
10. ボトルネックの改善 サプライチェーンの中には、ボトルネックが生じるが、グループディスカッションにインプットを貰い、その改善に大切な要素かを 議論して、理解する。
11. 工程設計の実際 今までの学習を踏まえ、模擬工程を全員で考え(グループワーク)、オペレーションして貰い、その結果から、サプライチェーンの 設計と、細部のオペレーションの大切さを理解する。全員の事前合意があれば、この回だけ時間を延長します。
12. クリティカルパスとクリティカルチェーン プロジェクト等で使われる標記の考え方を、全員でPERT 図とガントチャートを書くと共に、その考え方を使った実事例の紹介と、 全員のインプットを貰い、常に頭の中にこの考えを持つ大切さを理解する。
13. 立地とレイアウト サプライチェーンの中で、標記は QCD にとって大切であり、どう選択すべきかを実事例をもとにグループディスカッションも踏ま えて、理解する。
14. サプライチェーンの危機管理 日常的な危機管理・災害時の危機管理・BCM の要諦を、実事例のグループディスカッションを踏まえて、講義中心に行い、理解 する。
15. まとめ サプライチェーン全体が強くなる為の当事者意識醸成の工夫を、実事例のグループディスカッションを踏まえ、理解した後、総ま とめとして、全員からインプットを貰い、共通理解として、終了する。
履修者へのコメント
忙しい社会人中心のみなさんですが、なるべく出席出来る様努力して下さい。 みなさんの実務と関連付けようと、常に意識して授業に臨んで下さい。 11コマ目は、①最低6名の参加 ②予め配布する資料の予習とチームでの戦略立案が必須です。皆さんで成り立つ講義なの で、少なくとも11コマ目は万障繰り合わせて出席・参加下さい。 グループディスカッションでは、必ずインプットをして下さい。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
国際ビジネス戦略	2年 (3セメスター)	2	川端勇樹 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>本講義では、国際ビジネスを展開していくためにどのようなことに取り組んでいかなければいけないかについて検討します。海外への事業展開は経営者にとって非常に魅力的で挑戦的なことでありますが、本講義でもトレンドとともに、国際ビジネスを展開する上での困難さとそれをいかに克服するかについて議論していきたいと思えます。さらに、近年グローバル企業にとって新興国のインパクトは大きなものとなっており、本講義でもいかに新興国市場での競争に勝つかについて、特に制度等に着眼し先進国市場との差異を理解しながら検討していきます。</p> <p>講義は双方向的な講義、ケーススタディ(受講生による分析・発表および討議)、および受講生による海外進出計画の作成・発表および討議で構成します。いずれの内容も講師および発表者のみではなく受講生全体の活発な議論、授業への参加が必要となります。</p>			
成績評価方法・基準			
講義への参加・発言(20%)、プレゼンテーション(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
チャールズ・W.L. ヒル (著)「国際ビジネス1~3」 楽工社 タルン・カナ, クリシュナ・G・パレプ (著)「新興国マーケット進出戦略」 日本経済新聞出版社 (主に PPT 資料等の配布資料を使用しますので、購入については各自の判断に委ねます)			
質問への対応(オフィスアワー等)			
メールあるいはアポイントのうえ研究室(14号館 306)で対応			
授業計画(項目・内容)			
1. 第一週 イントロダクション: 講義の概要、グローバル化のトレンド グローバルなビジネス環境と日本企業のグローバル化の状況について概要を把握する。そのうえで、経営のグローバル化についてのメリットおよびデメリットについて、グループディスカッションを通して理解を深める。			
2. 第二週 Topic 1: 国際経営における戦略 国際経営における戦略についての理論を把握するとともに、事例を用いて対象企業の戦略についてグループディスカッションを通して分析・評価する			
3. 第三週 Topic 2: 国際経営における組織 国際経営における戦略についての理論を把握するとともに、事例を用いて対象企業の組織についてグループディスカッションを通して分析・評価する			
4. 第四週 ケーススタディ(国際経営戦略および組織) 第三週に決定した事例と課題を基に、担当者による発表・クラスにおけるグループディスカッションを通して国際経営における理論と実際のつながりを理解する			
5. 第五週 Topic 3: 参入戦略と戦略的提携 国際経営における参入戦略と戦略的経営についての理論を把握するとともに、事例を用いて対象企業の組織についてグループディスカッションを通して分析・評価する			
6. 第六週 ケーススタディ(参入戦略と戦略的提携) 第五週に決定した事例と課題を基に、担当者による発表・クラスにおけるグループディスカッションを通して国際経営における理論と実際のつながりを理解する			
7. 第七週 Topic 4: 新興国市場とは? 制度のすきまをいかにみつけるか? 新興国市場に進出して遭遇する取引上の障害(制度のすきま)について把握するとともに、事例を基にしたグループディスカッションを通してその実態について理解を深める			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

8. 第八週 ケーススタディ(制度のすきま) 第七週に決定した事例と課題を基に、担当者による発表・クラスにおけるグループディスカッションを通して新興市場における経営について理論と実際のつながりを理解する
9. 第九週 Topic 5: 制度のすきまからいかにビジネス機会をつかむか？ 第七・八週で学習した制度のすきまをいかに克服して、新興市場においてビジネスチャンスを獲得するかについて、考え方および事例を基にしたグループディスカッションを通してその実態について理解を深める
10. 第十週 ケーススタディ(制度のすきまとビジネス機会) 第九週に決定した事例と課題を基に、担当者による発表・クラスにおけるグループディスカッションを通して新興市場における経営について理論と実際のつながりを理解する
11. 第十一週 海外進出計画の作成方法 第一～十週で学習した内容を活用して、いかに海外進出計画を作成するかについて理解を深める
12. 第十二週 グループワーク: 海外進出計画の作成に向けたチーム形成および対象企業の選定、計画作成 チームで選択した企業について、海外進出計画を作成するための作業を実施する
13. 第十三週 海外進出計画の発表(グループ1)およびグループディスカッション
14. 第十四週 海外進出計画の発表(グループ2)およびグループディスカッション
15. 第十五週 海外進出計画の発表(グループ3)およびグループディスカッション 講義の総括
履修者へのコメント
授業は講義も含めインタラクティブに進めますので、積極的に発言・議論が求められます。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
中小企業の実践経営	2年 (4セメスター)	2	鈴木 昂司
授業概要・授業目標・授業方法			
<p><授業概要> 中小企業の成長・発展に向けた取組事例を実例を通して学習する内容です。インターネットや書籍で得る企業経営に関する知識は、あくまで原理原則であり、あらゆる規模企業においても通用するのは、いささか疑問の余地が残るのではないのでしょうか。本講座では、中小企業経営をより理解することを狙いとしています。</p> <p><授業目標> 本講座の狙いが中小企業経営をより理解することであることから、院生が身近な企業の“成長の秘密”を独自にあぶりだす視点を身に付けることです。</p> <p><授業方法> 院生の発表やディスカッションを交えて活発な講義にしたいと思います。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・発表(50%)及びレポート課題(50%)			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>【テキスト】 オリジナルレジュメを配布します</p> <p>【参考文献】 適宜紹介します</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
ご質問はメールや講義の前後で対応します。			
授業計画(項目・内容)			
<p>1. 中小企業の現状について 日本経済に置ける中小企業の位置づけや業種ごとの特性について理解する。 今後の講義の理解を促進することを狙いとする。</p>			
<p>2. 経営資源の一つである「ヒト」について 実際の事例を通して、従業員のモチベーションアップについて考察する 人材あつての企業経営であることを実例をとおして再認識することを狙いとする。</p>			
<p>3. 経営資源の一つである「モノ」について I 商品の価値について学習する。 消費者の商品選択は、商品本来が持つべき1次品質重視ではなく、「価値」重視である点を理解することを狙いとする。</p>			
<p>4. 経営資源の一つである「モノ」について II 実際の事例を通して、「モノ」の価値の重要性や伝え方を理解することを狙いとする。</p>			
<p>5. 経営資源の一つである「カネ」について 金融機関との良好な関係性構築について学習する。 財務体質の脆弱な中小企業において、金融機関から資金調達は不可欠であることから、良好な関係性構築について理解することを狙いとする。</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

6. 経営資源の一つである「情報」について 実際の事例を通して、顧客情報を企業経営の成長に繋げる方法について学習する。 テレビ CM での認知度の高い通信販売業とおして、企業成長の方法の理解を狙いとする。
7. 実例報告① 中小企業の経営者を招いて、実例を通して企業経営の実態を学習する。 書物では得ることのできない中小企業経営の実態を理解することを狙いとする。
8. 実例報告② 中小企業の経営者を招いて、実例を通して企業経営の実態を学習する。 書物では得ることのできない中小企業経営の実態を理解することを狙いとする。
9. 生産性の向上によって成長した事例について 実際の事例を通して、生産方法や生産性について学習する。 イメージしやすい飲食店を題材とし、製造業以外の学生に対する理解のしやすさも狙いとする。
10. 差別化によって成長した事例 実際の事例を通して、差別化の手法について学習する。 よく目にする企業を通して、企業成長の方法の理解促進を狙いとする。
11. 顧客との関係性強化によって成長した事例 実際の事例を通して、地域中小小売店の生き残りについて学習する。 顧客との関係性構築の重要性を理解することを狙いとする。
12. 顧客の欲求実現によって成長した事例 実際の事例を通して 地域中小小売店の生き残りについて学習する。 中小小売店が、顧客ニーズを実現するためのお手伝いをおして成長するという、ひとつの方向があることを理解する。
13. 事例研究報告①&まとめ講義 革新的な方法及び改善によって成長している身近な企業を取り上げ、各自、その秘密について考察する。 課題に対するディスカッション及びプレゼンテーションの実施。 それらを通して、まとめの講義を行う。
14. 事例研究報告②&まとめ講義 革新的な方法及び改善によって成長している身近な企業を取り上げ、各自、その秘密について考察する。 課題に対するディスカッション及びプレゼンテーションの実施。 それらを通して、まとめの講義を行う。
15. 事例研究報告③&まとめ講義 革新的な方法及び改善によって成長している身近な企業を取り上げ、各自、その秘密について考察する。 課題に対するディスカッション及びプレゼンテーションの実施 それらを通して、まとめの講義を行う。
履修者へのコメント
院生の積極的な参加を期待しています。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
中小企業の経営革新と創業支援	2年 (3セメスター)	2	加藤 靖慶 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>企業の廃業率が開業率を上回る厳しい状況の下、縮小が予想される国内を主たる市場としている中小企業はどう生き残っていくか。経営資源において遅れをとる中小企業が国内で生き残るには、経営革新をいかにすすめるかが問われています。中の中なりの、小は小なりの経営革新のやり方を模索しなければなりません。</p> <p>日本の中小企業は同業種間の数が多すぎ過当競争が繰り返されてきました。中には厳しい価格競争に直面しているところが多く、同族企業においては一族の報酬・給与カットし食いつないでいるところさえあります。この局面をいかに打開していくか。本講座では、教員・受講生一体になって事例研究等を通じて、その対応策を考えていきたいと考えています。</p> <p>経営革新については、中小企業を取り巻く経営環境を見据え、経営戦略の視点から経営革新を支援することができる能力を身につけることを講義の中心テーマにします。本講座は、経営革新の策定と実行について、実際の中小企業のケース・スタディを用いて実践し、その過程で、コンサルティング技法を体得することを目標としたい。</p> <p>また、もう一つのテーマである創業支援については、創業者として必要な資質、創業に向けてのチェック事項および事業計画書の作成の仕方などを中心に必要なワークを進めていきます。さらに創業時に必要な届け書類、金融支援等についても学んでいきたい。また、創業者に対して、この教室でどんな提案が出来るかというワークも進めたいと考えています。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(30%)及びレポート課題(70%)			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>1. 中小企業庁 新事業促進課編集発行『今すぐやる経営革新』『中小企業庁支援策のご案内:起業・ベンチャー支援等』 その他レジュメ・講義資料は、講座のつど、コピーを受講者に配布。</p> <p>2. 加藤靖慶著「松下幸之助と稲盛和夫に学ぶリーダーシップの本質」(中央経済社)</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
168Aの研究室でいつでも対応します。			
授業計画(項目・内容)			
1. イントロダクション 本講座の学習目標、学習方法等の確認。クラス討議の進め方。			
2. これからの中小企業の経営革新 複雑化する中小企業を取り巻く外部環境の変化に、どのように対応していくか。主体的に対応するカギはどこにあるのか。変化の予測と対応のあり方を、グループに分かれて検討する。			
3. 経営理念と経営革新 I トヨタグループ、パナソニック、京セラ等の経営理念の精神を研究・分析し、軸のぶれない経営とは何か、真の経営革新は何かをワークショップで分析し、そしてグループ発表する。			
4. 経営理念と経営革新 II 経営理念に基づくビジョナリー経営の実践例を、配布する事例により京都企業から学ぶ。配布資料で中小企業の事例(ケースメソッド)もワークショップで研究し、全員で検討する。			
5. 経営革新計画に挑戦 「中小企業新事業活動促進法」による経営革新支援の進め方、経営革新計画の作成のしかたを中小企業庁の資料に基づき、グループに分かれグループワークで検討する。			
6. ケース・スタディ 中小製造業A社の経営革新事例 I A社の企業概要と沿革、経営革新を必要とした背景、事業承継者の決断と、その決断内容は果たして正しかったか等をケースメソッドとして取り上げ、グループワークで検討する。			
7. 創業支援のあり方 創業を成功させるために ステップ1. 配布テキストにより創業の動機、創業と自己実現、創業のフローをグループワークで検討する。			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

8. 創業を成功させるために何が大切か ステップ2. 配布テキストにより創業で得るもの、失うものを検討し、創業者利益(経済的利益・精神的利益)、創業に伴うリスクを学ぶ。
9. 創業者に求められる条件Ⅰ 創業者としての心構え、創業の理念と創業者精神、創業者に求められる資質等につき、チェック表を用いて全員グループに分かれ検討する。
10. 創業者に求められる条件Ⅱ 創業に対する予備知識のチェック、事業計画書作成に関する知識、ヒト、モノ、カネについての洞察力、情報の活かし方に関する知識と技法等を検討して、創業者が創業するのにふさわしい力量があるかどうかを判断する。そしてグループで議論し発表する。
11. ケース・スタディ 中小サービス業の創業事例Ⅰ C社の創業のいきさつと企業の沿革、成長の軌跡、人材育成の実態、新規事業への参入等の現状分析し検討する。ケースメソッドによる事例研究。
12. ケース・スタディ 中小サービス業C社の経営革新事例Ⅱ C社が、以前ニューリーダー研修でまとめたSWOT分析の内容と経営戦略案について評価するとともに、創業後の経営革新について検討する。ケースメソッドによる事例研究。
13. 事例研究: パナソニック創業者松下幸之助氏は徒手空拳でいかに立ち上げてきたのか 幸之助氏のつきの原理とは何かを配布する著作に基づいて分析し、中小企業へいかに応用するかを検討する。ケースメソッドによる事例研究。
14. 事例研究: 京セラ創業者稲盛和夫氏はなぜ京セラフィロソフィーで独自の経営を展開してきたのか 中小企業の経営革新はなぜ必要か。京セラフィロソフィーをじっくり検討し、変えてはならない基本と、変えなければいけない経営手法を学ぶ。中小企業の現状の問題点、問題を克服するための課題は何か等も併せ検討する。ケースメソッドによる事例研究。
15. まとめの講座・中小企業と日本的経営のあり方 これまでもそうであったが、グローバル化の下でも中小企業は日本的経営を維持できるか。日本的経営強みと弱みを分析し、真の強みは何かを 探る。中小企業が経営革新を実践するために、労使一体となった運命共同体的連帯感がいかに大切なものかをグループワークにより研究分析し、発表する。
履修者へのコメント
テキストと事例内容のコピー、ワークシート、その他必要な資料を提供し、ケース・スタディを実りあるものにしたいです。 全員参加型の講座内容とし、プレゼンテーションとグループ討議・クラス討議を重視します。 受講希望者は、明るく、前向きな姿勢で参加され、他のメンバーの考え方を傾聴し、そしてご自分の意見を出していただきたい。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

	開講年次(セメ)	単位	担当者名
情報・ビジネス戦略	2年 (3セメスター)	2	中村 雅章
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>情報・ビジネス戦略は経営戦略論の一分野で、ビジネス戦略を立案、実行する上で、情報化への取り組みが重要になっていることを背景に発展してきました。</p> <p>ビジネス戦略とは、顧客のニーズを満たし、社員の意欲を高め、ライバルに対して競争優位を築くための考え方と方法を明らかにする学問分野です。情報技術はビジネス戦略の目的を達成するための仕組み(ビジネスモデル)を構築するために、必要不可欠なツールとなっています。実際にどのように戦略が展開されているのか、企業の事例を紹介しながら、経営戦略の理論や考え方についてディスカッションを交え検討したいと思います。</p> <p>しかし、2017年度は最後の開講となり、受講者数も限られることから、少人数のディスカッションを基に輪講形式を取り入れる必要もあると考えています。授業は土曜日の集中講義の予定であり、受講者は事前学習とレポート作成、授業での発言と発表(プレゼン)など、積極的な参加が求められます。</p> <p>まず第1週では、経営戦略の基本について、いくつかのショートケースを読みながら考えます。競争戦略とビジネスモデル、戦略と実行の問題についてディスカッションを行う予定です。</p> <p>第2週目では、経営戦略に情報技術がどのように関わっているかについて、従来型のビジネスとインターネットビジネスを取り上げて、ディスカッションしたいと思います。</p> <p>第3週では、総合演習として、特定の企業または受講生のみなさんが所属する業界のケースなどを取り上げて、ディスカッションしたいと思います。</p>			
成績評価方法・基準			
評価は、事前学習とレポート50%、発言、プレゼン50%です。			
教科書・教材・参考文献 等			
教科書はなし。教材、参考文献は追って連絡します。			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業の前後、メール(mnakamur@mecl.chukyo-u.ac.jp)等に対応。			
授業計画(項目・内容)			
<p>社会人大学院であるため、受講者の経験を相互に生かし、実践的な問題解決の訓練をしたいと考えているが、2017年度は最後の開講となるため、下記の授業計画は、大まかな流れを示すものです。履修者の人数や学習状況に応じて柔軟に変更する可能性があることを、あらかじめご了承ください。</p> <p>1週目 ビジネス戦略の基本 1-1 競争戦略 1-2 戦略の計画と実行</p> <p>2週目 戦略と情報技術 2-1 戦略的情報システム 2-2 ネットビジネス</p> <p>3週目 総合演習 3-1 各分野の情報戦略分析演習 3-2 全体のまとめ</p>			
履修者へのコメント			
2017年度は履修者が確定した後に、必要な連絡をする予定である。			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
特殊講義 I (情報システム)	2年 (4セメスター)	1	王 建国
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>本講義では、情報システムを構成するハードウェアとソフトウェアおよびネットワークに関する基礎知識を解説した上、選定した実企業の情報システムのケース・スタディを用いて情報システムと経営組織および企業戦略との相互関連性に関する理解を深めていく。これを通して、受講者は経営の効率性と戦略の有効性を向上させるための、情報システムにかかわる実践的な経営課題を発見し、その問題解決に向け、いかなる情報システムを構築し、問題分析、モデリング、システム設計などの情報処理技術をいかに用いるかについての思考力とスキルが養われていく。</p> <p>講義の進め方としては、情報システムの基礎知識の部分をレクチャーと演習で解説した上、特定の企業情報システムのケースを基に、企業戦略や経営組織などと関連付けながら、その企業が抱える問題点の指摘や解決案の提案について、小グループ単位でディスカッションと報告を行い、クラス全体で検討する。問題提起と議論の展開および成果を生み出すことは参加者の感受性と論理思考力、想像力に委ねるが、教員は討議のサポートを行う。</p>			
成績評価方法・基準			
<p>加点方式をとり、毎回の出席点と発言点の合計点で評価する。</p>			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>追って指示する。</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
<p></p>			
授業計画(項目・内容)			
<p>1週目 情報システムの基礎技術 (以下のテーマ、内容は予定)</p> <p style="padding-left: 40px;">午前: コンピュータの構成、利用形態とネットワークの構成 など情報システムの基礎技術についてレクチャー。</p> <p style="padding-left: 40px;">午後: 経営実践における表計算・統計、データベースなどの 応用について、演習と討議</p> <p>2週目 戦略、組織と情報システム</p> <p style="padding-left: 40px;">午前: 戦略、組織との関連性について、レクチャーと演習。</p> <p style="padding-left: 40px;">午後: 情報システムの構築と活用を中心に、 企業のケース分析とクラスディスカッション。</p>			
履修者へのコメント			
<p>学習効果を確認するため、レクチャーと演習の部分は小テストを課す場合もある。 ケース・スタディは全員参加で行う。プレゼンテーションとグループ討議・クラス討議を重視。受講希望者には、前向き、積極的な姿勢で参加されることを希望する。 事例内容のコピー、ワークシート、その他必要な資料は提供する。</p> <p>本講義は集中講義の形式で行う。</p>			
質問者への対応			

* メールにて対応いたします。(メールアドレス n@b-link.jp)

授業計画(項目・内容)

講義を、以下の区分により質疑応答、ディスカッションをまじえて進めていきます。

1. 企業経営と人事労務マネジメントの課題、労働法の体系

人事労務マネジメントを構成する人材活用上、労務リスク管理上の各要素を確認し、経営の観点から見た今日的な課題を概観していきます。

また、労働関係法は、強行法規としての労働基準法から、雇用に係る民事上のルールを定めた労働契約法まで多数存在しますが、それらの機能と企業経営との関連を理解します。

2. 雇用契約のポイントを理解する

雇用契約とは何かを理解し、法律が定める採用、労働時間、休憩、休日、休暇等に関する内容を確認します。また、賃金引き下げなどの労働条件の不利益変更や雇止め、解雇などに関する法的な位置づけを確認し、どのような点に留意して人事労務マネジメントを行っていくべきかを考えます。

3. 多様な就業形態と労働安全衛生、ワーク・ライフ・バランスの確保

非正規社員、派遣、請負など多様な就業形態と今後重要性を増す企業の柔軟な人材活用のあり方について学びます。また、セクハラ、パワハラ、過労死問題など企業の責任が問われるケースが増えていますが、企業に求められる労働者への安全配慮義務、健康管理に関する法的責務等を確認します。

4. 能力と行動・モチベーションのマネジメント

企業活動とは経営者や社員の行動の総計であり、その行動を支えるのは能力とモチベーションです。企業経営においては、人の行動を能力とモチベーションの両面からマネジメントしていくことが必要で、その考え方と人事労務マネジメントのあり方について考察します。

5. 経営革新とこれからの人事労務マネジメントのあり方

複雑化する社会の中で、企業が社会責任を果たしながら経営革新を進め、成果を上げていくためには、どのような人事労務マネジメントが必要か、ディスカッションとQ&Aで進めます。

履修者へのコメント

講義の中で参考図書、企業における実例などを紹介しますので、興味のある方はさらに深く学んでいただければと思います。

人事労務マネジメントは、企業経営における最重要課題の一つです。この講義が企業社会責任と経営革新を考える上で、少しでも参考になればと思います。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
ベンチャー・キャピタル・マネジメント	2年 (4セメスター)	2	池田 芳原 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
我が国では「起業」についての関心が各方面で強まっている。そして、産・官・学にわたって起業を積極的に支援していいこうという風潮にある。これらの背景を探ると共に起業に伴う問題点や課題を資金調達、大学との関係、大企業との関係等々、種々の観点から検討する。更に個々の成功事例、失敗事例を教材として、それらの要因を探っていく。起業家的発想や行動が起業する者だけでなく、一般の組織人にとって、大変重要である事を理解してもらう。株式上場について、賛否両論を詳しく検討する。ベンチャー・キャピタルに関して、その役割と活用法、そして最近の動向を探る。			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
テキストは特に使用しない。 参考書:講義の中で適宜紹介する。			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
1. 講義の進め方及び新規起業を巡る環境・風土 先ず講義の進め方を説明し、併せて物事の見方について考えてみる。次に我国の起業の状況を、資料を参考にしながら、時間的経過、他国との比較から考えてみる。そして、起業が求められている背景についてグループディスカッションを行うと共に、現状が起業に適した環境にあるかどうか検討する。失敗に対する受け止め方、再起は困難なのか起業及び再起のネックとなる要因は何か、等々も考えていく。			
2. 起業支援制度・資金調達 前回検討した背景・諸要因を踏まえて、公的・私的な起業支援体制を概観し、現状をチェックする。 問題点があれば取り上げ、今後進むべき方向を考えていく。 「起業」という主体的活動に関し、「支援」とはどのような意味をもたせるべきか、自分が事業を起こすと仮定して、必要な条件を考えてみる。その過程で大切な要素は何かを討論する。			
3. ベンチャー・キャピタルの役割と動向(その1) 直接金融と間接金融の違いをきちんと理解する。起業する者にとって資金調達をどう考えるべきか議論する。日本のベンチャー・キャピタルの歴史を概観し、その特徴を理解する。 併せて、米国のベンチャー・キャピタルと対比する。最近の動向についてもチェックする。 これらを通して、ベンチャー・キャピタルのあり方を再検討する。更に、起業する立場から、ベンチャー・キャピタル及び銀行とどう関わっていくかを考える。			
4. ベンチャー・キャピタルの役割と動向(その2)			
5. ベンチャー・キャピタルの役割と動向(その3)			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

6. 株式公開の意義(その1) 何のために株式を公開するのか、原点に遡って考える。株式の公開は起業家の最終目的か。 キャピタルゲインのために起業するのかといった点を検討していく。株式公開のメリット、デメリットについてグループディスカッションを行う。
7. 株式公開の意義(その2)
8. 起業成功事例(その1) 成功した起業家達について、起業の動機、戦略、困難の克服等を種々の角度から分析してみる。 議論しながら、起業の成功要因を検討する。ベンチャー・キャピタルとしての成功事例も検討してみる。いくつかのケースを題材にしてグループディスカッションを行う。
9. 起業成功事例(その2)
10. 起業成功事例(その3)
11. 起業成功事例(その4)
12. 起業失敗事例 失敗した起業家達のいくつかの実例を材料に、失敗の原因、共通点、環境等を検討する。 その上で、失敗を避けるにはどうすべきかを考えてみたい。ベンチャー・キャピタルとしての失敗事例も検討する。
13. 大学と新規事業 最近、活発になっている産・学・官のネットワーク形式について、その動向、成果、問題点、今後の方向についてグループディスカッションを行う。起業する側に立って、大学の役割を考えてみる。
14. 大企業・大組織と新規事業 大企業が行う起業支援、大企業のベンチャー・キャピタル機能に関して検討すると共に、大組織における起業家的発想の重要性について考えてみる。
15. まとめ これまでに討議した諸論点を踏まえ、更に、これからどう学習し、実務にどう応用すべきかを検討する。時間があれば、内外の文献を講読する。
履修者へのコメント
議論しながら、自ら学び取るという考え方で進めていきたい。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
組織と人材開発	2年 (4セメスター)	2	宮川 正裕 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>組織の活性化を図り、人的資源の創造性を発揮させる「組織と人材開発」の理論と実際的手法について学ぶ。社会・経済・文化等の経営環境が激しく変化する中で、社会の多様な要請に対応できる人材や新たな価値を創出する創造性豊かな人材の養成が、一層強く求められている。この授業ではまず、組織と人材開発の基本概念や人と組織マネジメントの意義について学び、経営戦略と組織マネジメントの重要性について理解を深める。その上で、組織の活性化を図るマネジメント手法として注目されるTQM(Total Quality Management)やCDGM(Creative Dynamic Group Method)という小集団活動を紹介し、グループ体験を通じてその有効性の検証を試みる。さらに、「人の意欲と行動」について研究し、働きがいや生きがいにつながる「組織と人材開発」の具体策や今後の課題について考察する。</p>			
成績評価方法・基準			
成績は、授業参加度 40%、レポート評価 60%の割合で評価する。			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>中京大学大学院ビジネスイノベーション・シリーズ『組織と人材開発』宮川正裕著 (税務経営協会) 吉田耕作著『統計的思考による経営』(日経 BP 社)</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
随時対応			
授業計画(項目・内容)			
<p>1. 組織と人材開発の概念 組織と人材開発講義ガイダンス。経営学の概念やゴーイングコンサーンとしての会社組織、経営理念等について解説し、「組織と人材開発」の基本概念の理解を深める。</p>			
<p>2. 経営戦略と組織マネジメント 「優れた戦略、優れた組織、優れた人材」が、優れた企業経営を実現すると言われる。経営学において最も重要な命題の一つである「戦略と組織と人材の関係」について学ぶ。</p>			
<p>3. 人を活かす組織 カーネギーの「ひとを生かす組織(Managing Through People)」を運営して行くための経営管理論やデミングの組織論等について学ぶ。また、組織の活性化・社員のモチベーション向上を図る企業の成功事例を研究する。〈グループディスカッション〉</p>			
<p>4. TQMによる人と組織の活性化 人的資源の尊重を基盤とするクオリティ・マネジメント(TQM)による組織の活性化、および競争優位性の向上策について学ぶ。また、経営の質・社員の資質を高め、組織全体の質と競争力を向上させる TQM の研究・成功事例を紹介する。</p>			
<p>5. グループ活動Ⅰ 米国発の新興小集団活動として注目されている CDGM(Creative Dynamic Group Method)というマネジメント手法について解説し、この手法により成果を上げている企業の事例を紹介する。〈グループワーク〉</p>			
<p>6. グループ活動Ⅱ CDGM 方式によるマネジメント手法の実践。ラウンドテーブルの具体的進め方、問題発見・課題解決のための手法を学び、テーマの選定を行う(グループに分かれ、ブレインストーミングを実施)。〈グループワーク〉</p>			
<p>7. グループ活動Ⅲ CDGM 方式によるマネジメント手法の実践。グループ毎にテーマに関連する課題を出し合い、親和図を作成する。さらに問題点を詰めて特性要因図を作り上げる(設定テーマは、短期間で改善可能なもので、施策の実践による効果測定が可能なものが望ましい)。〈グループワーク〉</p>			
<p>8. グループ活動Ⅳ CDGM 方式によるマネジメント手法の実践。特性要因図に基づいて、現状分析・問題の抽出・データ(対策前)収集を行う。データをまとめ、度数順位表・パレート図を作成する。〈グループワーク〉</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

9. グループ活動Ⅴ CDGM 方式によるマネジメント手法の実践。パレート図に示された優先順位の高い問題点の解決策を皆で話し合い、協力して目標達成に向けての Plan-Do-Study-Act サイクルを回す。効果測定データを継続的に取り、3 週間後に活動結果をまとめて発表する。〈グループワーク〉
10. 人と組織のマネジメント 産業界の人材開発部門が抱える経営課題についての調査結果や報道記事を紹介し、人本主義や成果主義、ワークライフ・バランスやダイバーシティ・マネジメント等多様な人と組織のマネジメントについて学ぶ。
11. 組織能力と人材開発 組織能力と組織文化、能力開発と動機づけについて学ぶ。また、企業活動の国際化に伴い、グローバル経営を支える体制の整備が急務となることから、グローバル企業の人材資源開発の先進事例について解説する。(Globalizing people through international assignment)
12. グループ発表 グループ活動の効果測定を行い、改善前と改善後の数値を比較した結果や発見事実について「CDG ストーリー」としてまとめる。グループ活動成果の発表を行う。〈グループワーク〉
13. 人の意欲と行動 マズローの欲求階層説やマグレガー、ハーズバーグの理論を取り上げて研究し、人の意欲と行動の関係、働きがいや生きがいとはどういうことなのか、組織と人を活性化させる具体的方法とは何かについて考察する。
14. 自己啓発とイノベーション 自己啓発やイノベーションを創発する人材開発や、組織のエンパワーメントについて、組織や自分はどうのように取り組むべきかについて考察する。
15. 総括と展望 組織と人材開発の講義のまとめを行い、21 世紀に向けた人と組織のマネジメントについて展望する。〈グループディスカッション〉
履修者へのコメント
本講義では、人と組織の活性化を図る CDGM というグループ活動を実施(6回)します。メンバーが協力して改善効果を上げていくマネジメント手法を効果的に体験してもらう為、履修者には積極的かつ協調的参加(タイムマネジメントを含む)を期待します。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
リーダーシップ・スキル	2年 (3セメスター)	2	香月 秀文 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>「平穏な時代にはマネジャーのスキルが求められ、変革の時代にはリーダーが求められる」とよく言われますが、欧米のマネジメント向けの講座でも相変わらず人気のある講座が「リーダーシップ」の講座です。</p> <p>リーダーの行動がわかりやすいのは 政治の世界とビジネスの世界かと思います。今回は米国の大統領選で新しいリーダーが誕生しました。その成果を問われるのはこれからです。日本においても新都知事が誕生しました。本当のリーダーかどうかこれから問われるかと思えます。ポピュリズムは人気取りではあってもリーダーと言ってよいのか 真価を問われるようです。民主主義を本当に理解して選んでいるかどうかです。ビジネスの世界ではファーストリテイリングの柳井社長、ソフトバンクの孫社長、サントリーの新浪社長、資生堂の魚沼社長が考えられます</p> <p>MBAのプログラムにおける「リーダーシップ教育」はビジネス・パーソンとしての身につける能力の基本OSに当たります。マーケティング論や経営戦略論やブランド論や財務論がそれぞれの専門分野における縦軸のソフトウェアなら、それを動かす基本的な横軸と言えるかと思えます。私はリーダーに必要な素養としてとして「教養」(リベラルアーツ)を推奨します。</p> <p>リーダーシップを身につけるのは知識だけでは難しく、実際のビジネスの場面に遭遇して身につけていきます。本講座ではハーバード大学のジョン・コッターのリーダーシップ論を核にして、展開していきます。リーダーの行動と企業のミッション、ビジョン、ヴァリューの関係を解説します</p> <p>リーダーとして人を率いていくときのスキルとしての「EQ」「コーチング」「ファシリテーション」「ネゴシエーション」「モチベーション」「アサーション」などのスキルを身につける方法を学びます。これを最新の用語で欧米では People Skillsと表現します。外資系の管理職として勤務する場合にはこのPeople Skillsを身につけることを要求されます。私も英国やフランスの会社でマーケティング部長や本部長として勤務する際に、このようなトレーニングを受けさせられました。フランスの大学院の INSEAD のプログラムから紹介します。</p> <p>リーダーとして要求される能力として、対話力があげられます。ギリシャ哲学における解釈を紹介します。</p> <p>リーダーとして企業の変革を行うときに必要な企業文化に対する認識を身につけてもらい 如何に変革を進めてゆくか。如何に抵抗勢力に対処してゆくかをジョン・コッターやエドガー・シャインの理論をベースに学習していきます。経営者に人気のあるドラッカー教授のリーダーシップ論も新たな視点として紹介していきます。こちらは科学的手法というよりは、より哲学的、精神的アプローチかと言えます。ドラッカー教授はUSAにおけるもっともリーダーを排出した組織は米国海軍、米国陸軍と言われています。軍隊の組織を研究するとリーダーの在り方が明確になります</p> <p>リーダーの例として ヤマト運輸の小倉昌男氏、スターバックスのハワード・ビーハー氏、上杉鷹山、IBMのルー・ガースナー氏、幸之助論の松下幸之助氏 GEのイメルト会長などを取り上げたいと思います。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>テキスト:リーダーシップ論(ジョン・コッター教授)ダイヤモンド社</p> <p>参考書:*企業変革力(ジョン・コッター教授) *企業変革のプロフェッショナル(一條和生教授)</p> <p>*EQリーダーシップ(ダニエル・ゴールマン教授) *リーダーシップに心理学を生かす(ハーバード・ビジネス)</p> <p>*ハーバード流交渉術(ロジャー・フィッシャー教授) *MBAリーダーシップ(大串忠夫)</p> <p>*企業文化(E.H.シャイン) *リーダーシップ入門(金井壽宏) *マネジメント(ピーター・ドラッカー)</p> <p>*Who Says Elephants Can't Dance?(L.V.Gerstner,Jr) *ファシリテーター型リーダーの時代(フラン・リース)</p> <p>*ドラッカーのリーダーシップ *People Skills for Project Manager(Steven Flannes)</p> <p>*リーダーになる(ウォレン・ベニス) *マネジャーの仕事(ミンツバーグ)</p> <p>*サーバント・リーダーシップ(ロバート・グリーンリーフ) *ドラッカー先生の授業(ウィリアム・コーン)</p> <p>*小倉昌男 経営学 *幸之助論(金井壽宏) *リフレクティブ・マネジャー(金井壽宏・中原淳)</p> <p>*モチベーション3.0(ダニエル・ピンク) *ピープルスキル入門 *モチベーション(マクレランド教授)</p> <p>*学習する組織(ピーター センゲ教授) *アメリカ陸軍リーダーシップ *トータル・リーダーシップ(ウォートン流人生を変える授業) *リーダーシップ(アメリカ海軍士官学校) *アドラー心理学 *メンバーの才能を開花させる技法(リズ・ワイズマン)</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

<p>7. ビジョンとバリュー ミッションの作成方法 グローバルカンパニーのケース GE のビジョン ミッション 富士フィルムのビジネス五体論 富士フィルムのミッション ケースディカッション(研究開発部門のケース)</p>
<p>8 プロジェクト・マネジメントにおけるピープルスキル メンタリングの手法 ファシリテーションの手法 モチベーション論 ハーズバーグの2要因論 MBTIによる個性分析 質問の重要性と方法 じょうご理論</p>
<p>9. グローバル・リーダー グローバル・マインドセット／認知管理能力／関係構築力／自己管理能力 ドラッカーのイノベーション</p>
<p>10. 逆転のリーダーシップ</p>
<p>3週目 以下のテーマについて解説・紹介し、グループディスカッションを通じて学ぶ 対人能力におけるアサーション手法 権限委譲の方法</p>
<p>11. アサーションとは 3つのタイプ／日本人の苦手な主張力／米国におけるアサーションの歴史</p>
<p>12 アリストテレスの説得術(エトス／パトス／ロゴス) ソクラテスの対話術／ 議論のルールを紹介 変革の8ステップ 企業変革力(ジョン P コッター)</p>
<p>13 変革のプロフェッショナル 組織の構成要素／変革に必要なもの／組織の構成要素 仮説思考 仮説の定義／仮説の構築／仮説とパッション</p>
<p>14 ケース・ディスカッション IBM ルー・ガースナーのリーダーシップ</p>
<p>15 リーダーになる(ウォーレン・ベニス) リーダーはビッグ・ピクチャーを描く 本物のリーダー マネジャーとリーダー リーダーへの道 組織が必要とするマネジャー(ミンツバーグ)</p>
<p><u>ネゴシエーション(追加講義になる可能性があります)</u> 【内容】 ハーバード流交渉術 原則立脚型交渉のすすめ 4つの原則／5つの利益／イランにおけるアメリカ大使館占拠のケース分析 選択肢を考え出す4つの思考過程 欧米企業におけるネゴシエーショントレーニングの内容紹介 (どのようにしてWIN-WINの関係をつくるか?) 交渉と販売の関係 主要な交渉の場面 交渉の計画 交渉とパワー(実習) パワーの分析 取引条件の準備 交渉における戦術</p>

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

履修者へのコメント

実際のコンサルティングの現場では 管理職のリーダーシップ能力開発が重要な 이슈となっています。知識だけではリーダーシップを身に着けるのはむずかしく実際に修羅場などを経験して身に着けていきます。しかし水泳やゴルフなどと同じようにいきなり実践では溺れてしまいますし、上達に時間がかかります。知識と実践の組み合わせによって身に着けていきます。リーダーシップの高い大統領としてケネディ大統領があげられますが ケネディ大統領もカリブ海封鎖という危機に直面してリーダーとして完成していきました。ハーバード大学ではリーダーを養成する機関をケネディスクールと呼んでいます。

リーダーシップは専門知識を提供する専門能力ではなく、総合力と言えるかと思います。いろいろなリーダーシップのスタイルがあり、その時、その場に適したリーダーが要望されます。リーダーシップを実行するうえで対話力、プレゼンテーション、リスニング、ファシリテーション、チームマネジメント、メンタリング、モチベーションなどのコミュニケーション能力が重要なスキルとなります。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
組織マネジメント	2年 (3セメスター)	2	工代 将章 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>企業経営における「人事」の課題は最近とみに重要視されてきている。社会や産業の成熟のなかで、商品やサービスの差別化・差異化、継続的なイノベーションが企業パフォーマンスを左右する時代であり、それゆえに人や組織能力への注目が高まっている。また、伝統的な人事マター＝採用や教育、人件費管理... だけでなく、新たに重要な課題が指摘されてきている。次世代リーダー開発、M&A、アウトソーシング化、ガバナンスや内部統制、グローバルHRM、ダイバーシティ、メンタルヘルス問題、ワークライフバランスなどである。</p> <p>従来、人材マネジメント論は制度論が主であり、企業内でも制度設計に議論の大半がさかれてきたが、実際には、同じ制度を導入したとしてもそれぞれの企業によって成否は大きくことなっている。つまり、制度を云々するだけではなく、自社の特性や運用面を含めた従業員のコンセンサス形成、経営や事業との連動性などが大きく作用している。</p> <p>本講義では、静態的なマネジメント論ではなく、今日的で実践的、ダイナミックな姿で人材マネジメントを捉え直し、議論を進めていきたい。</p>			
成績評価方法・基準			
<p>出席点と授業貢献度50%(出席回数と発言) レポート提出50%(期間中2回のレポートを予定)</p>			
教科書・教材・参考文献 等			
テキストは特に必要なし。			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
1			
<ul style="list-style-type: none"> ● 現代の人材マネジメント課題のケーススタディ(1) <ul style="list-style-type: none"> －実際の企業事例から人材マネジメントの実態課題を抽出する <ul style="list-style-type: none"> ・ リクルートのケース ・ 再生企業のケース ・ テイクアンドグヴィニーズのケース 			
2			
<ul style="list-style-type: none"> ● 現代の人材マネジメント課題のケーススタディ(2) <ul style="list-style-type: none"> －上記ケースをもとに真の課題のありかを検討する:ディスカッション <ul style="list-style-type: none"> ・ 各ケースにおける課題の整理 <ul style="list-style-type: none"> * グループディスカッション: 自社における課題の抽出 			
3			
<ul style="list-style-type: none"> ● 人材マネジメント思想の潮流 <ul style="list-style-type: none"> －欧米日における近現代の人材マネジメント思想、制度を振り返る <ul style="list-style-type: none"> ・ 人材マネジメント思想の整理 ・ 日本の HRM 制度の変遷: 職能資格制度の理解 ・ 米国の HRM 制度の変遷 			
4			
<ul style="list-style-type: none"> ● 人材マネジメント制度の再検討 <ul style="list-style-type: none"> －自社(等)をベースに制度、運用面の機能、性能、課題を検討する(発表、ディスカッション) <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社の人事制度を振り返り、効果と課題を検討、発表する <ul style="list-style-type: none"> * グループディスカッション: 自社およびベンチマーク他社の制度、運用の状況 			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

5	<ul style="list-style-type: none"> ● 「モチベーション」の理解 <ul style="list-style-type: none"> －モチベーションモデル・資源を理解し、HRM への展開を検討する <ul style="list-style-type: none"> ・ モチベーションモデルの理解 ・ モチベーション資源の検討 <ul style="list-style-type: none"> * グループディスカッション: 自社におけるモチベーション施策の確認と効果
6	<ul style="list-style-type: none"> ● HRM ポリシー <ul style="list-style-type: none"> －人事制度、モチベーション施策の統合による HRM スタイルを理解する <ul style="list-style-type: none"> ・ 各社のケーススタディ(外資系企業、BtoC 企業 等) <ul style="list-style-type: none"> * レポート:「自社 HRM の評価」
7	<ul style="list-style-type: none"> ● ダイバシティマネジメント <ul style="list-style-type: none"> －P&G、IBMの事例をもとに、ダイバシティの獲得と企業経営の高度化を理解する <ul style="list-style-type: none"> ・ P&G のケース ・ IBM のケース ・ 女性活用の実態 ・ ダイバシティマネジメントの本質
8	<ul style="list-style-type: none"> ● 現代のグローバル HRM 課題 <ul style="list-style-type: none"> －近年の HRM 課題を理解し、企業価値創造に向けた検討視野を持つ <ul style="list-style-type: none"> ・ HR エフィシエンシー ・ M&A と HRM ・ ガバナンス体制
9	<ul style="list-style-type: none"> ● グローバルリーダー開発 <ul style="list-style-type: none"> －グローバル化する事業環境の中で、これからのリーダー像を検討する <ul style="list-style-type: none"> ・ リーダー開発の方法論の変遷 ・ グローバルリーダーの定義 ・ 各社事例 <ul style="list-style-type: none"> * グループディスカッション: 自社におけるリーダーの発掘、開発の実態と課題
10	<ul style="list-style-type: none"> ● 理念経営 <ul style="list-style-type: none"> －日米代表的企業をもとに理念経営を理解する <ul style="list-style-type: none"> ・ 各社事例 ・ 理念の形成過程と変遷 ・ 理念経営の本質 ・ 「i-map」による HRM タイプの分類
11	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材マーケットの変化 <ul style="list-style-type: none"> －人材マーケット、雇用形態等の変化を見ながら、今後の HRM を検討する <ul style="list-style-type: none"> ・ 労働力構成の変化／流動化／雇用形態の変化 ・ 若年マーケットの変化
12	<ul style="list-style-type: none"> ● 就業観の変化 <ul style="list-style-type: none"> －多様な労働力の就業観、モチベーションを理解し、今後の HRM への展開を検討する <ul style="list-style-type: none"> ・ 新卒若手層の就業観の変化 ・ シニア層の就業観

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

- ・ 女性活用の実態課題
 - ・ 留学生、外国人雇用の実態課題
- * グループディスカッション: 多様な労働力の活用について(自社実態を踏まえ)

13

- ワークライフバランス
 - ー多様な人材を生かすための制度や施策を検討する
 - ・ ワークライフバランスの歴史
 - ・ フレキシブルワーク施策(BT 等の事例)
 - ・ ワークライフバランスのポイント

14

- プロフェッショナルキャリア
 - ープロフェッショナルとして能力、スキル、キャリアの形成を促す
 - ・ キャリアモデルの変遷
 - ・ 「ミドレッセンス」問題
 - ・ 「プロフェッショナル」とはなにか
 - ・ プロフェッショナルの育成、形成課題

15

- メンタルヘルスを考える
 - ーメンタルヘルス課題の実態を理解し、活力ある企業、組織を形成することを理解する
 - ・ メンタルヘルス課題の世界的傾向
 - ・ 「なぜ増えているのか」問題のありか
 - ・ 「健康経営」の検討
- まとめ:「働きがいのある会社」を考える
 - ー講義を通じて、企業力と従業員成長の両面が相乗的であることを理解する
 - ・ 日米「働きがいのある会社」事例
 - * グループディスカッション: 企業成長と従業員のモチベーションの関係
 - * レポート:「自らリーダーシップを発揮し、創造していくことはなにか」

履修者へのコメント

- ・ 現代の人材マネジメントは、型にはまった制度論ではなく、事業の特性をベースに、従業員の多様なモチベーションやキャリア形成が可能とならなければならない。単に知識の取得ではなく、自社・自事業にフィットした生きたマネジメントを検討する能力を身につけていただきたい。そのために、具体的事例を多く紹介しながら、「自社では」という自ら考え、実行に移すことを期待します。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
組織・人事制度デザイン(創業支援含む)	2年 (3セメスター)	2	竹内一浩 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>我が国の経済成長の原動力となってきた中小企業の活力減退が言われて久しい。政府による様々な創業支援策がとられてきたものの、かならずしもマクロ的には成果となってあらわれてきていない現状がある。そうした中でも、多くの成功例があり、創業・起業のスタイルが多様になってきている点が特徴である。本授業では主に創業・起業の西欧モデルをタイプごとに解説し、創業のタイプにあった成功のためのロードマップを共有することをねらいとしている。その上で、受講者にもビジネスモデルを考えいただき、現実的な創業・起業を考えるきっかけとなることもねらいのひとつ。実践形式の講義とし、議論をかさねながら、参加者個々が理解を深め、創業に対しプラスのイメージを持って取り組んでいただきたいと考えている。自らコンサルタントして金融機関からの支援として取り組んだ経験やベンチャーキャピタルの役員として関与した具体例、NPO や事業協同組合立ち上げの経験を基に講義をすすめていきたい。</p> <p>組織・人事制度デザインでは①組織形態の考え方 ②組織デザインの方向 ③企業戦略と組織デザイン ④成果反映の考え方とインセンティブ ⑤目標管理制度の使い方 ⑥人事賃金制度はどのように変わってきたか ⑦人事評価制度の構築等の内容で授業を進めます。内容は理論と実践を織り交ぜて行く。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(80%)及びレポート課題(20%)			
教科書・教材・参考文献 等			
中小企業庁 新事業促進課編集発行『今やる創業』 その他レジュメ・講義資料は、講座のつど、コピーを受講者に配布。			
質問への対応(オフィスアワー等)			
メール等で対応可能 1~2日の時間必要			
授業計画(項目・内容)			
<p>1. よい組織とは何か？組織形態の基本的な考え方 よい組織とは？従来の調査などからその基軸となる考え方を探りたい。組織診断ツールを使ってアンケートをおこない提出してもらおう。またオーソドックスな組織論について、解説を行う。ラインとスタッフ組織、マトリクス組織など組織と権限・役割との関係を押さえたうえで、事業部制組織、持株会社、分社化などについて、そのねらいとメリットデメリットなどを解説するそのうえで、事例から企業・団体の組織デザインの考え方についてディスカッションを行う組織をデザインしていくための管理ツール・手段を解説する。</p>			
<p>2. 企業戦略と組織デザイン 部門管理ツールとして ABC 原価分析手法と間接部門についてシェアードサービスの考え方と解説する。ABC 原価管理におけるコストドライバとパフォーマンスドライバの関係をグループディスカッションし考え方を学ぶ。そのうえでバランススコアカードを使って、顧客満足と利益の両立をどのように組織の目標として展開するか、その成功事例を解説する。</p>			
<p>3. 成果反映の考え方と長期・短期のインセンティブ 本講義では、バランススコアカード(BSC)の考え方を基礎にして、短期・長期のインセンティブ手法として、成果特定の方法と、実際のメリットの与え方について解説を行う。そのうえで個別事例を検討してもらい、長期・短期のインセンティブをどのような指標に求めるかを発表・議論してもらおう。</p>			
<p>4. 目標管理と人事評価制度 人事制度の根幹である評価制度についてはどの組織・企業も悩んでいる。その手法のひとつとして目標管理制度の導入が進んでいる。ただ目標管理制度も導入の手順を誤ると失敗に終わるケース多い。目標管理制度を成功に導くための企業・組織の取り組みを解説する。そのうえで、個人別にバランススコアカードを基に個人目標を定めて、それを発表してもらおう。時間があればコーチング手法を取り入れた面接の効用についても紹介したい。</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

5. 賃金制度はどのように変わってきたか 時代の流れとともに、変遷をつづけてきた人事制度の歴史、年功賃金制度のメリットやデメリット、海外の事情などもふまえて、成果主義人事制度の考え方が生まれた背景や現在批判の対象となっている原因なども解説する。得に成果反映のあり方について、問題を提起したうえで、自らの組織にあった人事体系を検討、発表、討議を行う。
6. 給与体系の構築(分析と構築実践) 個人別や部門別の成果をどのように給与に反映するか?その基本的な体系の枠組みを解説する。一般的な給与体系の仕組みについて説明したうえで給与体系の分析手法を解説する。ツールとしてエクセルによる簡易ソフトを使い、実際のデータに基づき、分析を行う。分析結果について、討議・発表を行う。 外部の賃金調査の手法や見方、その特徴などについても学ぶ。給与制度構築の基本的な考え方を説明したうえで、給与制度の構築を行う。コンサルテーションでも使用可能なエクセルによる簡易ソフトを使い、設計方法を体感してもらう。また給与改訂における人事考課結果の反映などについても事例を検証、討議を行う。
7. 人材育成とキャリアデザイン 組織における長期インセンティブとしてまた組織自体の活性化のためにはどうしても必要な人材育成制度。その制度構築についての組織としての取り組みを事例を踏まえて学ぶ。人材育成について、その手法の区分とインセンティブとしての考え方を学ぶ。助成金獲得など実践的な内容にもふれて、BSCの中の「人材の視点」について、個別に考えてもらい、発表・討議を行う。
8. 創業の実態とその課題 創業の実態について、各種統計を基に実態を解説、その中で課題抽出を行いながら、対応方向を討議する。統計的にみた実態把握に重点を置き、そこから現状打破の方法を検討する議論の端緒とする。
9. 創業支援策 創業について各種社会保険料や課税上の課題に触れる。また政府の支援策などを解説する。また金融面の支援、各種助成金とその活用の実態について解説する。また創業のタイプを区分し、タイプごとにあった補助金体系を考える。ベンチャーキャピタルの役割と実態などについて解説する。
10. ケーススタディ1 創業事例研究その1(技術主導型起業の成功事例) テクノロジーをベースにした起業のモデルについて解説。可能であれば経営者に参加いただき、そのモデルについてグループディスカッションを行う。
11. ケーススタディ2 創業事例研究その2(社会的起業型) 農業分野や介護分野、NPO などの立ち上げで起業した事例について解説。可能であれば経営者に参加いただき、そのモデルについて討議を行う。
12. ケーススタディ3 創業事例研究その3(スピナウト型起業) 対企業のスピナウトあるいは多角化による起業などの事例について解説。可能であれば経営者に参加いただき、そのモデルについてグループディスカッションを行う。
13. ビジネスモデル構築実習 事例研究を基礎として、個々あるいはグループで創業のビジネスモデルを構築する。
14. ビジネスモデル構築発表1 事例研究を基礎として、個々あるいはグループで創業のビジネスモデルを構築し、グループディスカッションを行い、検討を加える。
15. ビジネスモデル構築発表2 構築したビジネスモデルについて、各自発表。全体で講評を行う。金融機関やVCの目の見方などを解説する。
履修者へのコメント

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
経営組織	2年 (4セメスター)	2	中條 秀治
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>「マーケティング」と「イノベーション」が企業活動の本質である。現代ビジネスはドラッカーのこの卓見をみごとに証明する展開を見せている。</p> <p>本講義では、ドラッカーのマネジメント論に焦点をあてた講義をおこなう。本年はドラッカー理論を経営実践に生かした日本企業の事例を検討し、現代企業組織におけるマネジメントの在り方を考える。講義は輪番の担当者によるプレゼンテーションと司会という形式をとり、参加者全員によるディスカッション中心の講義スタイルをとる。</p>			
成績評価			
<p>授業への出席点 (15回×5点=75点) 授業での発表・貢献度 (25点)</p>			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>佐藤 等 著『ドラッカーを読んだら会社が変わった!』日経BP社</p>			
メールにて対応			
授業計画(項目・内容)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. 導入 講義の全体像および講義の進め方の説明 2. 物語1「小さな会社のイノベーションの起こし方」 3. 物語2「廃棄と集中」 4. 物語3「予期せぬ成功」 5. 物語4「外部にある経営資源」 6. 物語5「潜在的な機会」 7. 物語6「利益とは条件」 8. 物語7「顧客の現実を知る」 9. 物語8「何を測定するか」 10. 物語9「汝の時間を知れ」 11. 物語10「プロセスを管理せよ」 12. 物語11「個人で取り組む時間管理」 13. 物語12「トップマネジメントチーム」 14. 物語13「組織＝人が自己実現を目指す場」 15. 物語14「道具としての言葉」 			
履修者へのコメント			
<p>毎回の講義テーマについて、自分の頭で考え、自分の考えを整理検討し、その結果を講義時間に発表すること。</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
コンサルティングのためのプロジェクト	2年 (3セメスター)	2	中嶋 秀隆 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>コンサルティング業務の大半は、プロジェクトで行います。プロジェクトにはいろいろなものがあり、やり方もさまざまです。従来のが国でのプロジェクトは、勤と経験“に頼る、”十人十色”のやり方で行われてきました。プロジェクト・マネジャーが10人いると、プロジェクトの進め方は11ある、などと揶揄されたりします。</p> <p>コンサルティングの対象となるクライアントとの間で、ものの見方や価値観が均一で、環境変化があまり大きくない時には、このやり方がそれなりに有効だったかもしれません。しかし、最近の価値の多様化、異文化との大規模で直接の接触という動きの中で、環境の急激な変化に対応するには、コンサルティングのプロジェクトの計画・実行にも、勤と経験に頼らない、合理的で使いやすい技法が求められます。</p> <p>この授業では、プロジェクトマネジメントの現状の問題点を踏まえ、国際標準である PMBOK®『プロジェクト・マネジメント知識体系』にもとづき、10のステップに沿って、プロジェクトの進め方を学習します。進め方は、講義とグループ実習の2本立てで、双方向・参加型とします。</p> <p>受講者には、プロジェクト・マネジメントの標準手法を理解してもらい、コンサルティングの実務でプロジェクトを成功させる(期限通り、予算内で、所定の目標を達成する)ための実践手法を学習してもらいます。</p> <p>また、PM 手法を個人の生活にどう活用するかという観点で、“パーソナル・プロジェクトマネジメント”という新たな分野が注目されています。人の一生もひとつのプロジェクトであり、具体的な目標を設定すべきだという立場から、「死ぬまでに達成すべき 25 の目標」という考え方や、その手法を紹介します。プロジェクトやビジネス現場で、厳しい状況を乗り切るための「再起力」(レジリエンス)についても、一緒に考えてみたいと思います。さらに、経営幹部候補者としてのみなさんに、ぜひ考えてもらいたい問いを12ほど立てます。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及び終了時の筆記試験(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>中嶋秀隆著『PM プロジェクト・マネジメント』改訂5版、日本能率協会マネジメントセンター、2013年 中嶋秀隆・中西全二著『死ぬまでに達成すべき25の目標』PHP研究所、2007年</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
3回とも東京から通勤しますが、質問は当日口頭でも、メールでも受けます。必要なら、別途時間を確保します。			
授業計画(項目・内容)			
1 1週目 プロジェクト・マネジメント(PM)とは何か 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。			
2 プロジェクトの定義 プロジェクト・マネジメントの問題点			
3 PM のステップ1 プロジェクトの目標を明確にする 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。			
4 PM のステップ2 作業を分解する 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

5 PM のステップ3 役割を分担し、所要期間を見積もる 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。
6 2週目 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。 PM のステップ4 作業の依存関係を調べ、クリティカル・パスを見つける
7 PM のステップ5 スケジュールを図示する 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。
8 PM のステップ6 各人の負荷をならす予算を作る 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。
9 PM のステップ7 予算、その他の計画を作る
10 3週目 PM のステップ8 リスクに備える 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。
11 PM のステップ9 作業を実行し、変更をコントロールする 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。
12 PM のステップ10 プロジェクトを終え、事後の振り返りをする 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。
13 死ぬまでに達成すべき25の目標について学ぶ。 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。
14 再起する力:プロジェクトやビジネスで難局を乗り切るためのヒントについて学ぶ。 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。
15 「経営幹部に必須の12の問い」について学ぶ。 講義及びグループディスカッションを通じて理解を深める。
履修者へのコメント
心身ともにベスト・コンディションで出席し、実習を通じて積極的に学習することを期待します。受講後、少なくともひとつのことを、必ず、実務に活用してください。グループ実習は、時間の関係で、宿題とすることがあります。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
シンキング・マネジメント(論理的問題解決法)	2年 (3セメスター)	2	中 憲治 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>私たちは、仕事の上でも、日常生活でも様々な問題状況に直面します。しかしながら、適切な問題解決に至らないことが多く見受けられます。その原因は、問題解決に至る思考プロセスが誤っていることが多いと思われる。具体的には、①問題状況を認知しない、②問題として判断しない、③問題を明確に定義しない、さらには④問題解決の手段が誤っているなどの理由により、問題解決が図られない事が多くあります。この講義の目標(ゴール)は、ビジネスの現場で直面する問題を論理的思考により解決する思考プロセスを習得することです。シンキング・マネジメントは、世の中のすぐれた経営者、管理者、研究者たちがビジネス上の問題解決に当たって、どのように思考しているか、そのプロセス(シンキングパス)を解明し、体系化した手法です。言い換えれば、私たちがビジネスの現場でよく直面する問題・課題に対処するための考えるプロセスを集大成し標準化したものです。ビジネスの現場では、何らかの結論を求められる状況(これを問題状況と呼んでいます)に直面します。シンキング・マネジメント法は、この問題状況を次の4つに大別し、それぞれに固有の論理的思考プロセスを標準化しています。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 取り組み課題を明らかにする<状況分析のプロセス> 2. トラブルの真の原因を究明する<原因分析のプロセス> 3. 最適案を選択する<決定分析のプロセス> 4. 将来のリスクに対処する<リスク分析のプロセス> <p>3日間の講義では、この4つのプロセスを学びますが、グループによるケース演習を中心に進めて行きます。講義では、問題解決のプロセスを理解するだけでなく、問題状況の認知・判断、問題の定義に関しても考えてみる時間とします。授業の前から自分の直面している問題状況を意識しておくこと、問題を明確にしておく事をお勧めします。</p>			
成績評価方法・基準			
<p>講義中のグループワークにおける貢献度(30%)及びレポート課題の成績(70%)とします。 単位付与の前提条件として、授業の出席率60%(授業総時間の60%の受講)以上とします。</p>			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>テキスト: 講義当日に配布します。 事前課題、事前学習の必要はありません。ただし、思考プロセスはビジネス現場、日常生活を問わず多様な状況で少しでもよいから使ってみる、使い続けることで強化されます。シンキング・マネジメントの理解力を高めるため、事後学習を勧めます。</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
<p><1週目> 1 1. イン트로ダクション 1-1. 問題解決のプロセス 1-2. 4つの思考プロセス 1-3. 論理的思考の必要性</p>			
<p>2 2. 原因分析のステップ * ケース演習およびグループディスカッションを用いて進める。 2-1. ケース演習1 & 発表</p>			
<p>3 2-2. 手順紹介、Q&A 2-3. テキスト解説、Q&A</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

4	<p>* ケース演習およびグループディスカッションを用いて進める。</p> <p>2-4. ケース演習2(プロセス適用)—①</p>
5	<p>* ケース演習およびグループディスカッションを用いて進める。</p> <p>2-4. ケース演習2(プロセス適用)—②</p> <p>2-5. ケース演習3</p> <p>2-6. 補足説明、Q&A</p>
<2週目>	
6	<p>先週の振り返り 各自の事例発表</p> <p>3. 決定分析のステップ</p> <p>* ケース演習およびグループディスカッションを用いて進める。</p> <p>3-1. ケース演習1—①</p>
7	<p>* ケース演習およびグループディスカッションを用いて進める。</p> <p>3-1. ケース演習1—②</p> <p>3-2. 手順紹介</p>
8	<p>* ステートメント化演習およびグループディスカッションを用いて進める。</p> <p>3-3. テキスト解説</p> <p>3-4. ステートメント化演習</p>
9	<p>* ケース演習およびグループディスカッションを用いて進める。</p> <p>3-5. ケース演習2(プロセス適用)</p>
10	<p>* ケース演習およびグループディスカッションを用いて進める。</p> <p>3-6. ケース演習3(プロセス適用)</p> <p>3-7. 補足説明、Q&A</p>
<3週目>	
11	<p>先週の振り返り 各自の事例発表</p> <p>4. リスク分析のステップ</p> <p>* ケース演習およびグループディスカッションを用いて進める。</p> <p>4-1. ケース演習1</p>
12	<p>* ケース演習およびグループディスカッションを用いて進める。</p> <p>4-2. 手順紹介</p> <p>4-3. テキスト解説</p> <p>4-4. ケース演習2(プロセス適用)</p>
13	<p>5. 状況分析のステップ</p> <p>* ケース演習およびグループディスカッションを用いて進める。</p> <p>5-1. 手順紹介</p> <p>5-2. テキスト解説</p>

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

14	* ケース演習およびグループディスカッションを用いて進める。 5-3. ケース演習(プロセス適用)
15	6. まとめ、Q&A
履修者へのコメント	
参加者主体の授業で、ケースの課題をグループで討議することが中心となります。ケースには実務現場でよく遭遇する状況を設定してあります。受講者の方が理解しやすい状況をケースとしておりますので、誰でも容易く論議に参加できます。積極的な参画をお願いします。最後のレポートは受講者の皆さんが抱えている実際の問題・課題に学習したプロセスを適用して頂きます。	

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
経営革新講座A 6-1	2年 (3セメスター)	2	渡邊 吉弘 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>「我が社の経営ビジョン」「自社は何屋か」</p> <p>産学協同研究で得られたものは「直接的な研究成果」のみならず、「新しいビジネスチャンス」や「人材育成」そして「大企業との対等的な共同技術開発」等があります。東洋精鋼では、産学協同研究によって培われた技術的な背景をもとに、「深く・狭く」を追求し、コアコンピタンスを磨くことに傾注してきました。本講義では、こうした経営戦略とこれを支える人材そしてビジョンの設定、企業文化を形成する「らしさ」共有の重要性についても述べさせていただきます。</p> <p>その上で、「中小企業と技術開発について」と題して 技術開発のポイント、何故必要なのか、どんな会社が行うのか、全員ディスカッションを講義中行ってゆきます。</p> <p>更には、企業の進むべく道を考えるにあたり非常に重要なポイントである「我が社の顧客は誰か?」、「我が社は何屋か?」について、発想の仕方などいくつかの企業の例を挙げ説明をすると同時に、講義の時間中は学生の会社に置き換えて実際に自社は何屋であるべきかなどをディスカッションしてゆきたいと思えます。</p> <p>更にグローバルニッチトップ企業について、その戦略や経営者の差別化への考え方を具体的な資料に基づいて講義してゆきます。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
Power point の発表資料のコピー			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
<p>1. 我が社の歴史と経営戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・創業から自立期そして発展期 ・産学協同研究と販売戦略 ・徹底してコアコンピタンスを磨く ・グローバル展開とその背景 <p>【内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・100%親会社依存体質(創業期) ・ピーニング技術の出会いで自立を目指す ・狭く、深く = 事業ドメインを一つに集中 ・大企業との連携で新商品開発(成功 = 販売) <li style="padding-left: 20px;">対等な開発が出来るような体制作り ・国際会議での人の出会い=新しい事業展開 			
<p>2. 中小企業と技術開発</p> <p>自社の事例に基づき、グループディスカッションを行い、理解を深める</p> <p style="padding-left: 20px;">東洋精鋼の技術開発テーマとそれに行きついた背景</p> <p style="padding-left: 20px;">現在の技術開発案件と会社の方向性</p> <p style="padding-left: 20px;">討論: 開発補助金で特定の会社に集中するのはなぜか?</p> <p style="padding-left: 20px;">どのような中小企業が研究開発をおこなっているのか 行うべきか?</p>			
<p>3. 自社は何屋か</p> <p>各企業の事例に基づきグループディスカッションを行い、理解を深める。また受講生の会社や組織における分析をしてもらい全員の前で発表する。</p> <p>【内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業の本質 ・顧客は誰か? 			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

・お客様への基本機能と付加機能を充実させる

・我が社は何屋か？

企業の方向性を考えるにあたり重要なポイントについて顧客は誰かを中心に受講生の会社を例にとり Case Study で考えます

4. グローバルニッチトップ企業に関して

各企業の事例に基づきグループディスカッションを行い、理解を深める。

グローバルニッチトップの定義と主な企業の経営戦略の紹介

上記3に関連して、差別化をどのように図り世界シェアを獲得していくのか

などを 具体的な事例やトップ企業の経営方針、考え方、そして研究開発などのポイントについて解説し、議論してゆきます

履修者へのコメント

講義の中では、東洋精鋼の「顧客は誰か」、「自社は何屋か」を具体的にまずはお話します、その上で講義中、出来れば全員の会社に置き換えて討議をしてゆきますので、より分かり易く自社の差別化の戦略を考えられる機会になると思います。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
経営革新講座A 6-2	2年 (3セメスター)	2	箕浦 輝幸 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>お客様の存在なくして企業はありえない。 お客様が求められる商品をいかに早く商品化してお届けできるか、 お客様に対するその対応力が企業の力であり、生き残りの決め手である。 お客様を主語にという企業の文化、風土の醸成と共に、それを可能にできる 企画力、開発力、生産力を持ち続けなければならない。 それを実現する発想力、技術力の維持はその企業の人材の育成力にかかっている。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
<p>1. お客様本位制</p> <ul style="list-style-type: none"> ・供給側の勝手になりがち ・現地現物 ・外を見る <p>2. リードタイム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・開発、生産、物流、情報 <p>3. 価値、価格、原価</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様の価値観、世間相場から価格は決める ・原価は企業のやり方で決まる 			
履修者へのコメント			
虚心に素直に聞いて下さい。			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
経営革新講座A 6-3	2年 (3セメスター)	2	筒井宣政 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>～無限の好奇心・情熱・努力・友情(ネットワーク)～関西学院大学経済学部を卒業後、父親の起こした樹脂製品加工会社に入社するも、莫大な借金を背負うが、不屈の精神で短期間に返済完了。次女の心臓病を契機に医療の世界に進み、利益追求ではなく、一人でも多くの命を救うべく日夜励んでいる。その経験の中にある経営におけるヒントを見つけて欲しい。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
<p>1. 無限の好奇心・情熱・努力・友情(ネットワーク)</p> <p>【内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・冒頭挨拶 ・東海メディカルプロダクツ設立まで 東海高分子化学／アフリカ ・東海メディカルプロダクツ設立 次女の病気／医用高分子学会／人工心臓開発 ・IABPバルーンカテーテルの開発 			
<p>2. 製品開発から顧客を満足させる商品開発型企業へ 利益確保第一主義の企業から企業市民意識の強い社会から賞賛される企業へ 模倣型企業から独想型企業へ</p> <p>【内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな分野でのカテーテル開発(三大疾病に挑む) ・社会貢献 ・独創的な開発製品 ・ものづくりに対する考え方の比較 			
履修者へのコメント			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
経営革新講座A 6-5	2年 (3セメスター)	2	土方 清 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>1. 流通業界の概要と成長企業の戦略について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流通企業が長期的に競争優位を維持するため、各社が展開した流通イノベーションから学ぶ。 ・流通業界の概要と業種・業態の変遷を紹介し、その中の成長企業の戦略を学ぶ。 ・社会構造の変化と消費者行動の変化が小売業に与えた影響を学ぶ。 <p>2. 10兆円産業へ成長したコンビニエンスストアの革新性、業態特性について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コンビニは成長の過程で日本独自の進化を果たし、驚異的な発展を遂げた要因について学ぶ。 ・コンビニの成長要因からイノベーションの戦略手法について学ぶ。 ・フランチャイズシステムのポイントと、コンビニの社会インフラとしての役割について考える。 <p>3. 流通業界の潮流と私の経営観について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生き残りをかけた流通業界の展望と課題を論じる。 ・私の経営に対する考え方を体験を踏まえて説明し、併せて影響を受けた諸先輩の経営哲学を紹介。 			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%) 及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
質問への対応(オフィスアワー等)			
各回、講義の終わりに多少の時間を取り質疑応答します。			
授業計画(項目・内容)			
<p>1. 小売業の業種・業態概論と企業トップの理念と戦略</p> <p>事例を紹介し、それに基づきディスカッションを行い、理解を深める。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流通業界の概要と業種・業態の変遷と背景 ・小売企業の成長理論と戦略及び、勝ち組企業のトップの理念と戦略の共通点 ・社会構造の変化と消費者の行動変化の流れ 			
<p>2. 10兆円産業へ成長したコンビニの革新性、独自の進化・発展で新業態を確立</p> <p>事例を紹介し、それに基づきディスカッションを行い、理解を深める。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・成長の軌跡とイノベーションを展開し続けた戦略手法 ・革新的な戦略手法と日本で独自に進化・発展した要因を探る ・セブンイレブン一人勝ちの何故に迫る ・フランチャイズシステムとコンビニの役割 			
<p>3. 流通業界の潮流と、わたしの経営に対する考え方</p> <p>事例を紹介し、それに基づきディスカッションを行い、理解を深める。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流通業界を取り巻く3つの大潮流 <ul style="list-style-type: none"> ①ITの進展 (IoT, AI)により大きく変化する流通業界②寡占化、グローバル化、複合化の進行③激変する消費行動 ・私の経営に対する考え方 			
履修者へのコメント			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
経営革新講座A 6-6	2年 (3セメスター)	2	杉浦 昭子 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>1. 流通業界・小売り業界・ドラッグストア業界について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業経営についてド素人の2人が起業し、16坪の薬局からのスタートを切った。 ・革新的な考えを持つ薬局の若手経営者が集まり、ドラッグストア業態研究会のメンバーとして、ドラッグストアの業態開発・経営研究に取り組んだ。約30人のメンバーが各地でドラッグストアを作っていた。 <p>2. 企業理念～マーケティングについて</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業理念の重要性やマーケティングの重要性を具体的に紹介。 ・メンタルヘルス・ライフワークバランス・CSRの取組みを紹介し、必要性を論じる。 <p>3. 日本の超高齢社会の現状と課題・取組みについて</p> <ul style="list-style-type: none"> ・医療業界の2025年問題を考え、地域包括ケアの考え方を理解する。 ・地域医療連携の中での薬局の役割と期待。 ・財団設立の経緯と活動の意味について考察。 			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
質問への対応(オフィスアワー等)			
各回、講義の終わりに多少の時間を取り、質疑応答をします。			
授業計画(項目・内容)			
<p>1. スギ薬局グループの原点・経営</p> <ul style="list-style-type: none"> ・起業、マイナス1000万円からのスタート ・調剤併設型のドラッグストアへのこだわり ・ドラッグストアの化粧品を極める ・上場準備から東証一部上場までの取組みと戦い ・チェーンストア理論とドミナント戦略 ・急成長・規模拡大による組織運営と経営革新 			
<p>2. フィリップ・コトラーのマーケティング3.0</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業理念と生きがい・やりがい・働きがい ・メンタルヘルス推進室の立ち上げと「うつ」対策 ・ライフワークバランスの取組み ・障害者雇用の取組み ・スギ薬局グループのCSR活動 			
<p>3. 世界で一番高齢化が速く進む日本、超高齢社会の取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本の人口構造の変化と2025年問題 ・医薬分業・医療提供施設、地域に根ざすドラッグストアとしての調剤への挑戦 ・超高齢社会における在宅医療の取組み ・訪問看護事業の取組みと地域包括ケアについて ・地域医療発展を目指して、地域医療対応型ドラッグストアを作る ・杉浦地域医療振興財団の活動と次世代へのバトンタッチ 			
履修者へのコメント			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
経営革新講座A 6-4	2年 (3セメスター)	2	田中 一好 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>・戦後70年の日本経済の歴史を概括する中で、日本の金融機関や金融市場が果たした役割とその特徴、及びその時々で直面した内外の主として金融に関する諸課題に日本がどう対応したかなどを客観的に解説する。</p> <p>・金融の構造変革の契機ともなった1980年代及びそれ以降変貌を遂げた内外金融市場で発生した下記の2つのイベント</p> <p>①「日本のバブル発生と顛末」、「金融機関危機と加速した内外の金融再編」</p> <p>②「欧米の金融界が罅に嵌ったサブプライム問題とリーマンショック」</p> <p>などに当事者として直接かかわった過程で学んだ実像や教訓を総括し、テクニク論ではない現代の金融を見る目やリスク感覚等を養ってもらう。また①②に関連しアベノミクスの超金融緩和政策との比較を試みる。</p>			
成績評価方法・基準			
・講義中の発言・貢献(20%)及びレポート(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
・発表資料のコピー等			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
<p>①日本経済の戦後70年の金融史(概論)及びバブル発生とその顛末、金融危機の背景と金融再編(経験談を交え)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・戦後70年の日本経済の変遷とびそれに大きな影響を及ぼした欧米の金融情勢や日本の財政金融政策などを概括 ・日本の金融市場や金融機関の変遷や果たした役割、制度・慣行の特徴の概括 日本の金融市場の仕組みや日本特有の直接金融と間接金融と、その生成の背景、戦後70年の主要金融イベントなど ・バブル発生に至る背景 1980年代の日米の経済金融情勢、日本経済の高度成長実質終焉による産業界の調達構造の変化や金融機関の貸出構造の変化、バブルを招来した金融緩和政策や不動産政策、各種金融の自由化の動向、日本の金融機関をターゲットにした銀行に対する自己資本比率規制問題など発生背景を総括 ・バブル終息への過程 終息の引き金となった日銀・大蔵の政策、戦後初の金融市場のデフォルトや金融機関の破綻、金融機関の不良債権処理と政管の対応、群がる海外格付け機関や外資系金融機関の動向、マスコミはじめとした関係当事者の見識や政治の動きなど終息に至る過程を総括 ・銀行や証券、生損保などの各業界における再編や破綻及びその背景 ・バブルで学んだこと(経験談中心) 金融機関自身、企業や個人のバブル時の行動と学習 金融当局の銀行の資産査定厳格化・統一化による金融機関の個性や自主性の低下と中小企業育成の遅れによる経済回復遅滞に対する負の影響 蔓延する欧米優秀神話、欧米の圧力と国益との相克など、今日の経済金融情勢も念頭に様々な観点から論点整理 			
<p>②リーマンショックの引き金となった金融情勢やサブプライム問題、その後の世界経済の金融市場の動向(経験談を交え)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・欧米における金融改革と持てはやされたものの実像(金融工学の功罪) ・サブプライム問題発生背景とリーマンショックへの道程 ・商業銀行地盤沈下のなかで欧米の金融機関の成長を加速した大幅な金融緩和やM&A、極端な成果主義の蔓延(金融犯罪など含め) ・リーマンショック後の欧米の金融市場と金融制度の動向、グローバル化する日本のメガバンクと再編必至のその他金融機関、巨大化する金融機関に対する欧米の規制の動向など ・日本のバブル、リーマンショックに共通する超金融緩和とアベノミクスとの比較 ・リーマンショックで学んだこと(経験談中心) ショックの遠因となった事象と学習、政策当局のグローバルなリスク管理の重要性とその限界、実物経済を飲み込む世界的な超金融緩和の行く末、成果主義の功罪、実業界や個人は金融バブルや投機の世界にどう立ち向かうのか、またできるのかなど、今日の金融情勢も念頭に論点を整理 			
履修者へのコメント			
<p>社会人として関わり方の濃淡はありますが、世界的に過剰なマネーが実物の世界を支配する時代に突入し、金融は避けて通れない分野です。講座に出席して率直な質疑を通し学んでいただきたいと思います。</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
リスクマネジメント	2年 (4セメスター)	2	竹川 享志 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>わが国におけるリスクマネジメントの歴史は浅く、「リスク」という言葉もその概念を特定することもないままマスコミ用語、日常用語として使用されている。</p> <p>このように、半ば自然に意識されないまま浸透しつつある、実社会におけるリスク概念に対し、学術的研究は当然のことながら先んじて行われており、土台なき言葉の乱用によって、両者による認識の差異がではじめている。</p> <p>本講義においては、リスクマネジメントの本質を正しく理解した上で、実態社会に適切に応用できることを目的として取り組む。従って、最終的には産学協同の立場から、使えるリスクマネジメントの習得を可能な限り試みる。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
必要に応じて講義の中で指示する。			
質問への対応(オフィスアワー等)			
<p>講義中、講義後に対応する。</p> <p>E-mail にても受け付ける。</p>			
授業計画(項目・内容)			
1. リスクマネジメントの概要 リスクマネジメントの大枠をつかみ、どういった部分を解析していくかを説明する。			
2. リスクマネジメントの歴史的変遷 歴史の比較的浅いリスクマネジメントであるため、1コマにてその発祥からわが国への導入までの経緯を知る。			
3. リスク概念の多様性 標題の如く、リスク概念の多様性について触れ、説明について可能な限り言及する。			
4. リスクの調査・分析 潜在リスクを顕在化させると同時にその調査・分析手法を研究する。			
5. リスクファイナンス リスク処理手段の代表的方法としてリスクファイナンスを学ぶ。			
6. リスクファイナンスの事例研究及び発表・討議 ケースメソッドにより、リスクファイナンスを実行することによる効果の測定を試みる。			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

7. リスクコントロール リスクファイナンスと並んで代表的なリスク手段として、リスクコントロールを学ぶ。
8. リスクコントロールの事例研究及び発表・討議 リスクファイナンスと同様、ケースメソッドにより、その効果の測定を中心にディスカッションを進める。
9. クライシスマネジメント 「リスク」に対して「クライシス」の局面を研究する。
10. 危機管理コーディネーション リスクによるロスを引き起こす根本原因の探求と、最新の理論であるとされる危機管理コーディネーションという概念を知る。
11. 企業倒産とその原因 倒産回避責任とリスクマネジメントの実施。
12. セキュリティ・システム・マネジメント 昨今注目されている情報セキュリティマネジメントを中心に、考察する。
13. ソーシャル・リスクマネジメント 家庭危機管理を含む新たな概念を紹介、検討する。
14. 危機管理マニュアルの策定 大規模災害等を想定し、実行可能な危機管理マニュアルの策定ポイントを探ると同時に、その作成を試みる。
15. 事例研究・発表・討議及びまとめ 危機管理マニュアルの各自における作成・発表と、リスクマネジメントが最終的に折り込まれたものであるかをケースメソッドを通じて検証する。
履修者へのコメント
出席及び積極的な討議参加が望まれる。 前半は、リスクマネジメントに関する講義形式が主体となろうが、後半は実際に各自による事例研究・発表・討議を中心に進めていく。また、適宜時事問題やトレンドも折り込んでいく。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
企業社会責任と経営革新 2-1	2年 (4セメスター)	2	岸田 邦裕 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>IT化の進展、アジア諸国の発展、消費者のライフスタイルの変化、高齢化、人口減少社会、地域格差の拡大といったマクロ環境の変化に十分に対応できず、本業が伸び悩む中小企業が数多くみられる。そういった企業の中には将来を睨み、新事業活動(※注1)に取り組み、経営の相当程度の向上(※注2)を図る「経営革新」を行い業績が向上傾向である企業も多い。今回は、製造業(自動車部品、繊維、食品等)、卸売業、サービス業等の経営革新事例を基に講義を実施し、事例企業と企業社会責任との関わりにも言及する。また事例ごとにワークショップを行い全員参加型の講義を目標とする。</p> <p>注1: 新事業活動とは①新商品の開発又は生産、②新役務の開発又は提供、③商品の新たな生産又は販売の方式の導入、④役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動のこと</p> <p>注2: 経営の相当程度の向上とは=次の2つの指標が、3年~5年で、相当程度向上することをいう。①「付加価値額」又は「一人当たりの付加価値額」の伸び率、②「経常利益」の伸び率</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(50%)及びレポート課題(50%)			
教科書・教材・参考文献 等			
講師が準備したテキストと中小企業庁、中小企業基盤整備機構等が発刊する資料(冊子など)を使用します。			
質問への対応(オフィスアワー等)			
ご質問には、講義の前後やメールなどで丁寧に対応いたします。			
授業計画(項目・内容)			
<p>I 経営革新が必要な背景(経済社会構造の変化)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業の概況、人口減少、高齢化、情報化、地域活性化の状況、起業創業の重要性等について ・経営革新とは(新事業展開の重要性) ・無計画で経営革新に取り組んだ企業の事例 ・新商品開発に取り組んだ食品製造業事例 			
<p>II 製造業の経営革新</p> <p>下記事例について講義を実施し、グループディスカッションを行う</p> <ul style="list-style-type: none"> ・発泡スチロール製造業の経営革新事例(新商品開発) ・ニット製品製造業の経営革新事例(BtoC) ・電子部品製造業の経営革新事例(消費財の開発と販売促進) 			
<p>III サービス業、製造業の経営革新</p> <p>下記事例について講義を実施し、グループディスカッションを行う</p> <ul style="list-style-type: none"> ・柔道整復師(接骨院)の経営革新事例 ・切削加工業の経営革新事例(小水力発電事業への進出) 			
<p>IV 卸売業の経営革新</p> <p>下記事例について講義を実施し、グループディスカッションを行う</p> <ul style="list-style-type: none"> ・米穀卸売業の経営革新事例(新商品開発) 			
<p>V 食品加工業の経営革新</p> <p>下記事例について講義を実施し、グループディスカッションを行う</p> <ul style="list-style-type: none"> ・精肉加工業の経営革新事例(農商工学連携によるブランド豚肉の開発とブランディング) ・食の安全を取り巻く状況と食品偽装に関するコンプライアンス ・食の安全を守るための対策(洗浄水、空気清浄化、床・空調・冷蔵庫管理、作業着) ・食中毒とアニマルウェルフェア(動物福祉) 			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

VI 製造業の経営革新 下記事例について講義を実施し、グループディスカッションを行う ・織物製造業の経営革新&第二創業事例と繊維業界の現状と繊維流通の問題点 ・寒天製造業の経営革新事例(産学官連携によるブランディング事業)
VII 建設業、製造業の経営革新 下記事例について講義を実施し、グループディスカッションを行う ・建設業の経営革新事例(新商品開発と販売促進) ・三河木綿製造業の経営革新(地域資源活用による新商品開発)
VIII 製造業の経営革新と事業承継 ・自動車部品製造業の経営革新(外国人労働者の有効活用と5S活動推進) ・円滑な事業承継に向けた知的資産や経営承継円滑化法の活用について
IX 企業社会責任(CSR)① ・CSRとは ・欧米および日本のCSRの特徴 ・CSRの国際規格化(ISO26000) ・社会的責任投資の普及 ・企業倫理とは
VIII 企業社会責任(CSR)② ・日本的CSR思想の原点 ・日本における政府、経済界の考え方と取組 ・企業がCSRに取り組むメリット ・CSRに取り組む理由 ・企業の取組事例(大手飲料メーカー) ・コンプライアンス経営 ・製造物責任法
履修者へのコメント
受講生の積極的な講義参加態度を期待しています。 白熱したディスカッションや発表の機会を多く設けたいと考えています。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
企業社会責任と経営革新 2-2	2年 (4セメスター)	2	西川 幸孝 (実務家教員)
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>雇用の確保は、社会が企業に求める大きな役割であり、企業にとっては人材が活力の源泉です。しかし、少子化と昨今の景気回復の中で、採用難による経営の行き詰まりなど、人材不足が社会問題となりつつあります。一方で労働条件の不利益変更や解雇などを行わざるを得ないケースもあり、労使間トラブルも多発しています。</p> <p>企業がその社会的な責任を果たし持続的な経営を行っていくためには、最低限の労働関係法の理解と労務トラブルを避けるための労務管理上の適切な対応が不可欠です。そして、それをベースとして多様な人材の活用を図っていくことが求められます。</p> <p>5回の講義を通じ、労働法の体系と雇用契約、労務管理上のポイント、昨今の人事労務マネジメント上の課題などの基本的事項を確認していきます。また、多様な就業形態とワーク・ライフ・バランスを確保する企業経営のあり方についての考察を行います。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>【テキスト】 オリジナルレジュメを作成・配布します。</p> <p>【参考図書】 西川幸孝『小さくても「人」が集まる会社—有益人材集団をつくる「採用マネジメント力」』(日本経済新聞出版社 2011年) 西川幸孝『中小企業のM&Aを成功させる人事労務の実践的手法』(日本法令 2012年) 西川幸孝『マネジメントに活かす 歩合給制の実務』(日本法令 2016年)</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
* メールにて対応いたします。(メールアドレス n@b-link.jp)			
授業計画(項目・内容)			
5回の講義を、以下の区分により質疑応答、グループディスカッションをまじえて進めていきます。			
<p>1. 企業経営と人事労務マネジメントの課題、労働法の体系 人事労務マネジメントを構成する人材活用上、労務リスク管理上の各要素を確認し、経営の観点から見た今日的な課題を概観していきます。 また、労働関係法は、強行法規としての労働基準法から、雇用に係る民事上のルールを定めた労働契約法まで多数存在しますが、それらの機能と企業経営との関連を理解します。</p>			
<p>2. 雇用契約のポイントを理解する 雇用契約とは何かを理解し、法律が定める採用、労働時間、休憩、休日、休暇等に関する内容を確認します。また、賃金引き下げなどの労働条件の不利益変更や雇止め、解雇などに関する法的な位置づけを確認し、どのような点に留意して人事労務マネジメントを行っていくべきかを考えます。</p>			
<p>3. 多様な就業形態と労働安全衛生、ワーク・ライフ・バランスの確保 非正規社員、派遣、請負など多様な就業形態と今後重要性を増す企業の柔軟な人材活用のあり方について学びます。また、セクハラ、パワハラ、過労死問題など企業の責任が問われるケースが増えています。企業に求められる労働者への安全配慮義務、健康管理に関する法的責務等を確認します。</p>			
<p>4. 能力と行動・モチベーションのマネジメント 企業活動とは経営者や社員の行動の総計であり、その行動を支えるのは能力とモチベーションです。企業経営においては、人の行動を能力とモチベーションの両面からマネジメントしていくことが必要で、その考え方と人事労務マネジメントのあり方について考察します。</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

5. 経営革新とこれからの人事労務マネジメントのあり方

複雑化する社会の中で、企業が社会責任を果たしながら経営革新を進め、成果を上げていくためには、どのような人事労務マネジメントが必要か、ディスカッションとQ&Aで進めます。

履修者へのコメント

義の中で参考図書、企業における実例などを紹介しますので、興味のある方はさらに深く学んでいただければと思います。人事労務マネジメントは、企業経営における最重要課題の一つです。この講義が企業社会責任と経営革新を考える上で、少しでも参考になればと思います。

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
行政改革 3-1	2年 (4セメスター)	2	柳田 昇二
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>国と地方のかかわり、官・民の役割分担など、わが国の地方行政は変革を続けている。平成12年には地方分権一括法が、平成18年には地方分権改革推進法が施行されるとともに、市町村合併や行財政改革などが進んできている。また、人口減少社会が本格化し、地域の活性化、街づくりのあり方が問われている。このような変化の状況とその背景を探ると共に、地方財政の現状と課題、新しい方向などについて考察する。また、地方行政の仕組みでは、英国、ドイツ等の地方行政との比較分析を行う。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(60%)及びレポート課題(40%)			
教科書・教材・参考文献 等			
行政改革<新版> 編著 田中一昭 ぎょうせい 新地方自治入門 岡本全勝 時事通信社			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
<p>1. 地方行政の改革</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地方行政改革の背景 経済社会の変化、住民自治の高まり、財政ひっ迫 ・最近の制度改正の状況 地方分権改革推進法、市町村合併法など <p>2. 地方行政の現状と変革</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地方行政の仕組み 国と地方、県と市町村の行政分担、英国・ドイツの地方行政 ・行政体制の整備 市町村合併、県をこえる広域行政 <p>3. 地方財政の現状と新しい方向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国と地方の財政 ・愛知県財政の現状と行財政改革 ・新しい行財政手法の導入 PFI、指定管理者制度、コンセッション 			
履修者へのコメント			
<p>固いテーマばかりですが、教育、福祉、環境、インフラなど地方行政は私たちの暮らしに密接にかかわっています。行政になじみのない人もその仕組み、予算などを理解してもらえよう、できる限り日本や海外の具体例、暮らしとのかかわり、計数などをあげ、講義を進めていきます。多くの院生の参加を期待しています。</p>			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
行政改革 3-2	2年 (4セメスター)	2	諏訪 一夫
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>地方行財政の課題と実際 ―これまでとこれから― これまでの地方行財政が果たしてきた役割を理論と実践の両面から理解し、課題を指摘したうえで、これからの展望し思索する。「豊かな社会での地方行財政の21世紀はどうか。どうすればよいか。戦後の日本は豊かさを追求する社会であり、豊かさというナショナルゴールを一旦到達したかに見えた日本社会は経済成長の終了とともに疲弊し、「目標の喪失」「財政の破綻」「行財政機構の機能不全」をもたらし、新たに発生している問題群に対応出来ないまま、次の目標設定が定まっていない。20世紀型思考と麻痺した行政システムを転換しなければならぬ。依存から自立へ。真に心豊かな21世紀を展望し、地方行財政に何を求め、システムとして何を構築すべきかを分析し、自治体管理から自治体経営、さらには地域経営への転換を意図しながら、地方行財政の課題を地方自治体の実際(名古屋市等の例)を通して考え追求したい。理論とともに実践を重視し、受講生が現行の地方行財政度を理解したうえで、自分なりに課題を発見し、今後を展望し考察する能力を養うことを目標とする。(どんなことに対しても、問題発見能力と自己の意見・考えを自分なりに構築する能力を身につけ、議論を行い、意思表示(発表)する能力とともに、大学</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
<p>教科書は特にないがプリントを配布する。多数販売されている参考書の中で、自分にあつたものを参考にしてください。(講義で説明する。)(例)岡本全勝「新地方自治入門」時事通信社。前田高志「地方財政」八千代出版。「自治体バランススコアカード」「自治体行政評価ケース・スタディー」(東洋経済新報社)など</p>			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
<p>(Ⅰこれまで得たもの) (1)地方行財政70年の成果 (2)成功の先にあるもの(問題の視角) (Ⅱ地方行財の現在) (3)地方公共団体 (4)地方公共団体の問題 (5)地方財政1 (6)地方財政2 (7)地方財政の課題1 (8)地方財政の課題2 (9)現在の地方財政の問題群 (Ⅲこれから・地方行財政の未来) (10)豊かな社会の地方行財政を考える視点 (11)地域の財産・公の範囲(自治体・地域経営1) (12)行政の手法(自治体・地域経営2) (13)行政の手法(自治体・地域経営3) (14)政治と行政・住民の意識(自治体・地域経営4) (Ⅳ講義のまとめ) (15)創る(20世紀型思考の脱却) 1. 地方自治のこれまでの成果と課題1. 地方自治のこれまでの成果と課題 15回の内容を5回で重点的に行う。</p>			
履修者へのコメント			
地方行政に何を期待すべきか。公共の利益とは。共に議論したい。			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
行政改革 3-3	2年 (4セメスター)	2	寺村 信行
授業概要・授業目標・授業方法			
1. 日本経済と財政の現状 2. 少子高齢化と格差拡大 3. 社会保障・教育・公共事業・防衛・農業政策の課題 4. 税制改革			
成績評価方法・基準			
講義への出席点(60%) 講義中の発言・貢献度(20%) レポート(20%)			
教科書・教材・参考文献 等			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
1週目 1. 日本経済の現状 2. 財政の現状 3. 少子高齢化と社会保障政策 2週目 1. 教育・防衛政策の課題 2. 公共事業・農業政策の課題 3. 税制改革			
履修者へのコメント			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
特殊講義 I (比較文化論)	2年 (4セメスター)	1	若山 滋
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>今日の世界は、急速にグローバル化が進行し、さまざまな文化がさまざまな地域で交錯するようになっている。しかもこれまでは一つの文明発展に向かって収斂するムーブメントにあったものが、現在では異なる文化がそれぞれの主張をもって、多角的な相互関係のもとに共存する傾向にある。このような時代に、近代文明、西欧文化に偏りがちであった異文化に対する視点を、より普遍的なものとして涵養する必要がある。</p> <p>本講義では、地球上における文化のタイポロジーと地理的条件から、それぞれの特質、歴史的関係のダイナミズム、そして日本文化と異文化との関係、文学、建築、美術、音楽、映画など諸文化の総合、現代におけるさまざまな衝突と融合の実態について、具体的に論じながらも、浩瀚な文化関係の体系を構築するようにしたい。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
「世界の建築術」—彰国社 若山滋著 「風土から文学への空間」—新建築社 若山滋著			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
<p>1週目 世界文化の種類と相互性</p> <p style="margin-left: 20px;">文明と文化の関係 世界文化の地理的タイポロジー 世界文化の風土的タイポロジー 文化の相互関係とそのダイナミズム ユーラシアの帯という視点 地中海文明とヨーロッパ文化 中国と韓国と日本 アメリカの位置づけ 異文化の衝突と融合 文化の力学とは</p> <p>2週目 日本文化の生い立ちと現代文化の方向</p> <p style="margin-left: 20px;">日本文化の黎明 日本文化と漢字文明との関係 王朝文化の特質 武家文化の特質 南蛮と呼ばれた文明との関係 近世文化の特質 近代西欧文明との出会い アメリカ文化の影響 中国文化の変質 ネット社会における文化環境</p>			
履修者へのコメント			
文学、映画、音楽など、すべてのジャンルにおいて、異文化に関する幅広い興味をもっておくこと。			

2017年度 ビジネス・イノベーション研究科(ビジネス・イノベーション専攻) 修士課程シラバス

科目名(副題)	開講年次(セメ)	単位	担当者名
特殊講義 I (都市空間経営)	2年 (3セメスター)	1	若山 滋
授業概要・授業目標・授業方法			
<p>人類は都市化を進める動物であり、われわれの居住環境は、時とともに加速度的に変化する。特に情報技術の発達によるネット社会の到来は、都市そのものの在り方を大きく変えていくことが予想される。これからの都市空間は、これまでのような官と民の単純な境界性を越え、複雑な機能が相互に絡み合う場として論じられる必要がある。本講義では都市空間を、社会、経済、技術、文化、すべての面において経営学的に論じるとともに、都市空間の、企画、開発、設計、投資、建設、運営、保守、更新などの具体的な諸現象を、経営的な視点から考えていく。</p>			
成績評価方法・基準			
講義中の発言・貢献度(20%)及びレポート課題(80%)			
教科書・教材・参考文献 等			
「インテンシブ・シティー都市の集約と民営化」鹿島出版会 若山滋著			
質問への対応(オフィスアワー等)			
授業計画(項目・内容)			
<p>1週目 都市化の本質と実態 都市化とは何か 都市化の歴史 日本の都市化の経緯 農業時代の都市 工業時代の都市 情報時代の都市</p> <p>2週目 都市空間の経営 都市のインフラとセミ・インフラ 都市と交通 都市と通勤者(通勤者) 高層化と集約化 セミパブリック・スペース 都市空間の代謝 都市開発の手法 都市空間の運営 都市空間の保守と更新</p>			
履修者へのコメント			
街を歩きながら、店舗、オフィス、住居、文化などの空間を観察すること			