

授業形態	開講学部	サービス経営学部		選択	2単位	講義	
	3年次	開講期	前期	ディスカッション	無	学外授業	無
授 業 科 目 （ 英 名 ）	経営戦略論（ Management Strategy ）						
担 当 教 員 名	甘泉 瑞応 （◎は科目責任者）						
〔 授業の概要 〕 経営戦略に関する様々な理論とフレームワークを事例とともに学んでいきます。目まぐるしく変化する現代の経営環境の中で、企業が競争に打ち勝ち持続的な成長を遂げていくためには適切な経営戦略を立案し実行していくことが大切です。そして、それを担うリーダーの存在が重要になります。これまで様々な経営戦略論が登場してきましたが、それらは時代的な背景の上に考案されてきました。本科目では、それらの基本を事例とともに理解し、経営戦略の目的やその及ぼす範囲、条件などを考察していくことで、戦略的な思考とマインドを身につけ実践への応用力を養っていきます。経営戦略には、複雑な企業活動の因果関係を整理したり説明したりするための理論や、有効で効率的に分析するためのフレームワークが存在します。それらは多くの経営者や研究者の叡智の結晶といえるでしょう。私たちは、それらの理論とフレームワークを駆使して適切な経営戦略を立案し実行することにより企業を発展に導くことができるでしょう。							
〔 科目の位置付け（全学年を通しての関連科目） 〕 グローバルにめまぐるしい変化する市場環境の変化のもとでは、限られた経営資源をより有効に活用していくために、企業には事業の「選択と集中」は欠かせません。したがって、本科目は、1年次から学んできた基礎経営学やサービス・マネジメント論、マーケティング、サービス・マーケティングなどの経営基盤科目や専門科目の知識を生かしながら、企業経営の意思決定に結びつけていく重要な科目です。							
〔 到達目標 〕 （1）これまでの経営戦略の理論をその誕生した背景とともに理解し、戦略的な思考力とマインドを持つことができる。 （2）様々な企業の事業活動の背後にある経営戦略を理解し、その戦略を様々な観点から評価することができる専門家的な視点を持つことができる。 （3）基本的なフレームワークを駆使して自ら適切な経営戦略を立案する能力を持つことができる。							
回	授業計画			授業外学修 （事前学修・事後学修）		担当者	
1	<イントロダクション> 以下の項目を詳しく解説していきます。 ・科目の位置づけ（この専門分野の領域） ・ディプロマポリシーとの関連性 ・授業の目標（到達目標） ・授業の方法・講義手法の概要 ・授業の概要 ・授業計画 ・成績評価の方法・基準 ・参考文献等 ・履修上の留意点 さらに「経営戦略論」のイントロダクションとして、以下の項目を詳しく解説していきます。 ・「経営戦略論」とは ・「経営戦略論」の歴史と進化			事前学修（90分）：シラバスを読む+「経営戦略」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「経営戦略とは」に関する課題プリントを解く		甘泉瑞応	
2	<近代マネジメントの源泉（1）> 以下の項目を詳しく解説していきます。 ・「科学的管理法」 ・フレデリック・テイラーとフォードシステム			事前学修（90分）：「科学的管理法」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「近代マネジメントの源泉」に関する課題プリントを解く		甘泉瑞応	
3	<近代マネジメントの源泉（2）> 以下の項目を詳しく解説していきます。 ・「人間関係論的管理法」エルトンメイヨー ・「統治プロセス」アンリフェイヨル			事前学修（90分）：「人間関係論的管理法」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「近代マネジメントの源泉」に関する課題プリントを解く		甘泉瑞応	
4	<アンゾフの経営戦略> 以下の項目を詳しく解説していきます。 ・「3Sモデル」 ・「ギャップ分析」 ・「企業戦略の4要素（ドメイン、シナジーなど）」 ・「競争力の源泉」 ・「アンゾフマトリックス（成長ベクトル）」			事前学修（90分）：「アンゾフの経営戦略」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「アンゾフの経営戦略」に関する課題プリントを解く		甘泉瑞応	
5	<組織と戦略> 以下の項目を詳しく解説していきます。 ・「組織は戦略に従う」（チャンドラー） ・チェスターバーナードの組織の定義 ・ピータドラッガー			事前学修（90分）：「組織と戦略」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「組織と戦略」に関する課題プリントを解く		甘泉瑞応	
6	<マーケティングマネジメント> フィリップ・コトラーのマーケティング戦略 以下の項目を詳しく解説していきます。 ・「R-STP-MM（4P）-I-C（戦略的マーケティングプロセス）」 ・「プロダクトライフサイクル」 ・「競争的マーケティング戦略（市場におけるマーケットポジション）」			事前学修（90分）：「フィリップ・コトラーのマーケティング戦略」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「フィリップ・コトラーのマーケティング戦略」に関する課題プリントを解く		甘泉瑞応	
7	中間の振り返り			事前学習：これまでの配布プリントを復習する（90分） 事後学習：授業の配布資料を復習し、前半の学修の知識の整理を行う（90分）		甘泉瑞応	

8	<中間の確認と「マッキンゼーとBCG」> 前半の講義を振り返り、知識の定着と確認のためのテストを行います。また後半では、「マッキンゼーとBCG」の様々なフレームワークについて学びます。 後半の講義では、以下の項目を詳しく解説していきます。 ・マービンバウアーとブルースヘンダーソン ・マービンバウアーの組織戦略 ・BCG誕生と3つの革新 ・「学習効果」と経験曲線 ・「BCGの成長シェアマトリックス（PPM）」	事前学修（90分）：「マッキンゼーとBCG」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「マッキンゼーとBCG」に関する課題プリントを解く	甘泉瑞応
9	<ポジショニング派の経営戦略論> マイケルポーターの「競争戦略」以下の項目を詳しく解説していきます。 ・「5フォース分析」 ・「競争戦略の3類型（コストリーダーシップ戦略、差別化戦略、集中戦略）」 ・「バリューチェーン」	事前学修（90分）：「ポジショニング派の経営戦略論」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「ポジショニング派の経営戦略論」に関する課題プリントを解く	甘泉瑞応
10	<ケイバビリティ派の経営戦略論> 以下の項目を詳しく解説していきます。 ・「資源ベース戦略論（RBV）」（ジェイ・バーニー） ・「VRIOのフレームワーク」	事前学修（90分）：「ケイバビリティ派の経営戦略論」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「ケイバビリティ派の経営戦略論」に関する課題プリントを解く	甘泉瑞応
11	<経営戦略を浸透させる組織（1）> 「組織ラーニング」以下の項目を詳しく解説していきます。 ・「学習する組織」と「SECIモデル」 ・「状況に埋め込まれた学習（正統的周辺参加）」	事前学修（90分）：「組織ラーニング」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「組織ラーニング」に関する課題プリントを解く	甘泉瑞応
12	<経営戦略を浸透させる組織（2）> 以下の項目を詳しく解説していきます。 ・エージェンシー理論とセンスメーカー理論 ・ヒューリスティックとバイアス	事前学修（90分）：「エージェンシー理論とセンスメーカー理論」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「エージェンシー理論とセンスメーカー理論」に関する課題プリントを解く	甘泉瑞応
13	<VUCA時代の経営戦略（1）> 以下の項目を詳しく解説していきます。 ・アダプティブ戦略 ・パーパス経営	事前学修（90分）：「アダプティブ戦略・パーパス経営」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「アダプティブ戦略・パーパス経営」に関する課題プリントを解く	甘泉瑞応
14	<VUCA時代の経営戦略（2）> 以下の項目を詳しく解説していきます。 ・ティール組織 ・両利きの経営	事前学修（90分）：「ティール組織・両利きの経営」について関連情報を調べ、まとめておく 事後学修（90分）：「ティール組織・両利きの経営」に関する課題プリントを解く	甘泉瑞応
15	<全体のまとめ> これまでの講義の全体を振り返り、各項目のポイントを解説していきます。その後、確認のための模擬テストを行い、答え合せとその解説を行なっていきます。	事前学習：これまでの配布プリントを復習する（90分） 事後学習：期末試験に向けこれまでの総復習をする（90分）	甘泉瑞応
成績評価の方法と基準		課題プリント（15%）、試験（85%）に加えて、授業への参画度等も加味し、総合的に評価します。	
履修上の留意点		事前学修に記載の通り、各回の内容を事前に調べ、まとめていることを前提とし、講義を行います。また、課題プリントを各回に課します。詳しくは、初回授業時に説明します。	
ディプロマ・ポリシーとの関連		本科目は、サービス経営学部ディプロマポリシーの（1）～（4）と関連しています。	
教科書		指定教科書はありません。	
参考書・参考資料		参考書は授業の際適宜紹介します。また、参考資料は毎回の授業のはじめに配付します。	
学生との連絡方法		授業支援システム：AAAを活用します。	
実務経験科目			