

授業科目名	Corporate Strategy	(英語名)	Corporate Strategy
科目区分	専門教育科目	—	
対象学生	社会科学研究科	学年	学年指定なし
ナンバリングコード	KCCBG1MCA1	単位数	2単位

ナンバリングコードは授業科目を管理する部局、学科、教養専門の別を表します。詳細は右上の？から別途マニュアルをダウンロードしてご確認ください。

授業の形態	講義 (Lecture)	開講時期	2024年度前期 (Spring semester)
担当教員	山口 隆英	所属	国際商経学部
授業での使用言語	英語	関連するSDGs目標	目標4
オフィスアワー・場所	メールでアポイントメントをとること	連絡先	t-yama@em.u-hyogo.ac.jp

対応するディプロマ・ポリシー(DP)・教職課程の学修目標

二重丸は最も関連するDP番号を、丸は関連するDPを示します。

学部DP	1◎
研究科DP	—
全学DP	—
教職課程の学修目標	—

講義目的・到達目標	<p>【講義目的】経営戦略が、なぜ重要になるかを実務家から提供される事例を参考にしながら学ぶ。</p> <p>【到達目標】1) 経営戦略の基礎理論を理解する。2) 基礎理論を用いて現実の企業の動きを理解する。</p>
授業のサブタイトル・キーワード	<p>Subtitle 企業の行動を理解する</p> <p>Keyword 全社戦略 競争戦略</p>
講義内容・授業計画	<p>I. 講義内容</p> <p>経営戦略の基本的な要素理論を講義し、具体的な事例を実務家から提供いただき、グループディスカッションをつうじて理解を深める。</p> <p>II. 授業計画</p> <p>第1回 オリエンテーション&戦略とは 第2回 企業の拡大(実務家の招へい) 第3回 多角化をする(実務家の招へい) 第4回 市場シェアを考える(実務家の招へい) 第5回 グループプレゼンテーション 第6回 市場でのライバル関係(実務家の招へい) 第7回 参入者の話(実務家の招へい) 第8回 代替品の話(実務家の招へい) 第9回 買い手の話(実務家の招へい) 第10回 供給業者の話(実務家の招へい) 第11回 グループプレゼンテーション 第12回 コストがかからない(実務家の招へい) 第13回 差別化ができる(実務家の招へい) 第14回 付加価値を作る(実務家の招へい) 第15回 グループプレゼンテーション</p> <p>第16回 評価(到達度の確認)</p>
教科書	Pankaj Ghemawat (2017) Strategy and the Business Landscape Ghemawat Publishing
参考文献	初回は掲示する。2回目以降は、前の回の授業中に指示する。
事前・事後学習(予習・復習)の内容・時間の目安	<p>予習 履修者は、指示された資料を読み、回答を作成する(15h)。</p> <p>復習 履修者は、授業で聞いたケースを理論を用いて分析する(15h)。</p>
アクティブ・ラーニングの内容	毎回、テーマについて、小グループでディスカッションする。

成績評価の基準・方法	<p>評価基準</p> <p>理論を理解し、議論ができる者については、講義目的・到達目標に記載する能力（知識・技能、思考力、判断力、表現力等）の到達度に基づき、S（90点以上）,A（80点以上）,B（70点以上）,C（60点以上）による成績評価のうえ、単位を付与する。</p> <p>評価項目</p> <ul style="list-style-type: none"> ・予習・復習の課題（35%） ・授業への貢献（グループの議論や発言等）（35%） ・グループプレゼンテーション（30%）
課題・試験結果の開示方法	授業中のコメントする
履修上の注意・履修要件	<p>講義形式の授業とグループ学習形式の授業を併用する。英語で講義する。</p> <p>外部の実務家を招いて、各講義について実践事例を報告してもらう。</p> <p>実践事例から、経営戦略の実際を学んでもらう。</p>
実践的教育	実務家を授業に招へいすることから、実践的教育に該当する。
備考	<p>予習・復習を重視する。</p> <p>この講座は、阪本安一先生記念基金講座として開講している。</p>

英語版と日本語版との間に内容の相違が生じた場合は、日本語版を優先するものとします。