科目名	企業研究 A		選択	2 単位
	Case Study A		医7八	2 辛加
学期・曜日・時限	春・土・集中※	-	-	_
担当教員名	田村 真理子			

#### <講義の概要と目的>

新事業に取り組もうとする企業家などにとって先行事例は貴重な情報源である。それを有効に活用するためには、ケース分析手順の知識や学習能力が必要であり、これらの習得を目的とする。ケーススタディから企業戦略の問題点や、起業家の成功、失敗要因などを把握する。グループに分かれて事業計画作成に必要な要素を学ぶ。

## <講義計画>

## 1週目「企業研究とは」

・先行事例を研究する重要性、分析方法などについて概念を学ぶ

## 2週目「ケーススタディ I 起業・新事業立ち上げの動機とは」

・ケーススタディ I 起業家の強み・弱みを通して、起業・新事業立ち上げの動機などを分析し、 グループで発表

#### 3週目「ケーススタディⅠ 事業コンセプトとは」

・ケーススタディ I 企業の強み・弱みを通じて、事業コンセプトの構築などを分析し、グループで発表

## 4週目「ケーススタディⅠ 競争戦略・販売戦略とは」

・ケーススタディI 企業の強み・弱みを通じて、競争戦略・販売戦略などを分析し、グループで発表

## 5週目「ケーススタディI 創業から事業展開とは」

・ケーススタディI 企業の強み・弱みを通じて、創業から事業展開などを分析し、グループで発表

## 6週目 ケーススタディ I 「事業支援者など外的要因とは」

・ケーススタディ I 企業の強み・弱みを通じて、事業支援者など外的要因などを分析し、グループで発表

## 7週目「ケーススタディI 今後の課題と展望とは」

・ケーススタディ I 企業の強み・弱みを通じて、今後の課題と展望などを予想し、グループで発表

### 8週目「ケーススタディ I 新規事業とは」

・ケーススタディ I 新規事業のアイデアプランを考えて、グループで発表

## 9週目「ケーススタディⅡ 起業・新事業立ち上げの動機とは」

・ケーススタディⅡ 起業家の強み・弱みを通して、起業・新事業立ち上げの動機などを分析し、 グループで発表

# 10 週目「ケーススタディⅡ 事業コンセプトとは」

・ケーススタディⅡ 企業の強み・弱みを通じて、事業コンセプトの構築、競争戦略・販売戦略など を分析し、グループで発表

#### 11 週目「ケーススタディⅡ 創業から事業展開とは」

・ケーススタディⅡ 企業の強み・弱みを通じて、創業から事業展開などを分析し、グループで発表

## 12 週目「ケーススタディⅡ 事業支援者など外的要因とは」

・ケーススタディⅡ 企業の強み・弱みを通じて、事業支援者など外的要因などを分析し、グループで発表

## 13週目「ケーススタディⅡ 今後の課題と展望とは」

・ケーススタディⅡ 企業の強み・弱みを通じて、今後の課題と展望などを予想し、グループで発表

## 14 週目「ケーススタディ I と Ⅱの共通点と相違点とは」

・起業家と企業の強み・弱みを通じて、ケーススタディ I と II の共通点と相違点などを分析し、 グループで発表

## 15 週目「ケーススタディの方法論とは」

・ケーススタディから企業戦略の問題点や、起業家の成功、失敗要因などをどのように把握するか など、ケーススタディの方法論のまとめ、試験

#### <講義の進め方>

基本的にグループに分かれて問題をディスカッションして、その結果を発表する形式で授業を進める。そのため、用意された2つのケースを事前に良く読み込んで出席すること。各自、各ケースについて、①どんなか会社か②今後の課題は何か、など会社概要をA4一枚程度に事前にまとめて提出すること。

**<教科書及び教材>** 教科書は特に指定しない。必要に応じてプリントを配布する。

**<参考書>** 随時提示する。

#### <成績評価方法>

- ・欠席6回以上は成績評価しない。
- ・出席が 70%を超えた院生に対して、クラスディスカッションへの貢献 2 割、ビジネスプラン作成への貢献 2 割、中間レポートへの評価 3 割、最終試験への評価 3 割の配分比率によって成績評価する。

**<履修条件>** 履修条件は特に必要としない。

**<DVD による視聴>** 可

**<オフィスアワー>** 随時 e-mail にて連絡下さい。

**くその他>** 特になし。

※4月15日(土) 2限、3限、4限

5月20日(土)1限、2限、3限、4限

6月17日(土)1限、2限、3限、4限

7月15日(土)1限、2限、3限、4限