

# 総合経営戦略

Management strategy

中小企業診断コース関連科目

担当教員	五十嵐博一（専任）	単位数	1単位
開講学期	秋学期	開講曜日・時限	授業スケジュール参照
位置づけ	企業・事業戦略 発展/ケーススタディ		
区分	中小企業診断コース コース基本科目		

## 科目紹介

科目の重要性・必要性	<p>中小企業診断士や経営コンサルタントとして中小企業支援の実務に携わるためには、これまでの演習科目で学んだ知識を実践的に活用するスキルを身につける必要がある。企業診断や戦略立案支援の現場においては、対象企業の状況を客観的かつ俯瞰的に見ることが重要である。本科目では、さまざまな課題をかかえる中小企業をモデルとしたケーススタディを通して、企業の状況を客観的かつ俯瞰的に見る目を養う。受講者には対象企業のコンサルタントになったつもりになって、「自分ならどう分析し、どう提案するか?」を検討し、議論してもらう。他の科目で学んだ知識を活用するとともに、これまでの実務上の経験も踏まえて、総合的な視点で論理的に考察することで、経営コンサルタントとしての分析能力や経営戦略立案能力を高める。</p>
科目の目的	<p>この科目では、各受講者が将来、中小企業診断士や経営コンサルタントとして中小企業支援の実務に携わることを前提とし、これまでの演習科目で学んだ知識を実践的に活用するスキルを身につけることを目的とする。モデル企業の経営環境分析や経営改善計画立案に取り組み、企業の状況を客観的かつ俯瞰的に見る目を養う。</p>

<p><b>到達目標</b></p>	<p>さまざまな課題をかかえる中小企業をモデルとしたケーススタディを通して、企業の状況を客観的かつ俯瞰的に捉えて分析し、総合的な視点で論理的に考察する能力を身につけ、以下のプロセスで経営改善計画を立案できることを目標とする。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 企業の経営環境を客観的かつ俯瞰的に見極め、</li> <li>2. 問題点を的確に抽出し、適切な課題を設定し、</li> <li>3. 課題解決のための具体策を検討、提案し、</li> <li>4. 優先順位と時間軸を考慮した計画にまとめる。</li> </ol>
<p><b>受講してもらいたい院生</b></p>	<p>経営コンサルタントを目指す院生</p>

<p style="text-align: center;"><b>授業計画</b></p>		
<p style="text-align: center;"><b>第1回</b></p>	<p><b>予習・復習時間</b></p>	<p>4時間</p>
	<p><b>予習・復習内容</b></p>	<p>予習：事前に配布される資料を精読する。 復習：授業で取り上げたモデル企業について、自分なりに分析して整理する。</p>
	<p><b>授業内容</b></p>	<p>総合経営戦略（経営戦略、マーケティング戦略）（1）（ディスカッションとワークショップ） ・事例1「創業期から成長期に至る過程における経営課題解決」 創業したての企業が成長期に入る段階で経験するさまざまな課題をどのように解決するかを議論する。 モデル企業がどのような問題を抱えているかを把握し、それぞれの問題をどのように解決していったのかを確認する。</p>
	<p><b>授業課題</b></p>	<p>有</p>
	<p><b>課題フィードバック方法</b></p>	<p>全体へのフィードバック</p>

第2回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業なので前回と同じ。
	授業内容	<p>総合経営戦略（経営戦略、マーケティング戦略）（2）（ディスカッションとワークショップ）</p> <p>・事例1「創業期から成長期に至る過程における経営課題解決」 創業したての企業が成長期に入る段階で経験するさまざまな課題をどのように解決するかを議論する。（前回の続き）</p>
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック
第3回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	<p>予習：事前に配布される資料を精読する。</p> <p>復習：授業で取り上げたモデル企業について、自分なりに分析して整理する。</p>
	授業内容	<p>総合経営戦略（経営戦略、マーケティング戦略）（3）（ディスカッションとワークショップ）</p> <p>・前回の振り返りとモデル企業のその後 モデル企業やその経営者のその後の展開を紹介する。</p> <p>・事例2「中小製造業における経営改善」 業績の悪化に苦しむ中小製造業を取り上げ、問題の抽出、課題の設定、経営改善計画などを議論する。 SWOT分析、クロスSWOT分析などのフレームワークを活用しながら、モデル企業がとるべき戦略を検討する。</p>
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック

第4回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業なので前回と同じ。
	授業内容	総合経営戦略（経営戦略、マーケティング戦略）（4）（講義とワークショップ） ・事例2「中小製造業における経営改善」 業績の悪化に苦しむ中小製造業を取り上げ、問題の抽出、課題の設定、経営改善計画などを議論する。（前回の続き）
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック
第5回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：事前に配布される資料を精読する。 復習：授業で取り上げたモデル企業について、自分なりに分析して整理する。
	授業内容	総合経営戦略（経営戦略、マーケティング戦略）（5）（講義とワークショップ） ・前回の振り返りと事例2のモデル企業のその後の事業展開 モデル企業が実際にはどのように経営を立て直したのかを紹介する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック

第6回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業なので前回と同じ。
	授業内容	<p>総合経営戦略（経営戦略、マーケティング戦略）（6）（講義とディスカッション）</p> <p>・事例3「中小製造業における事業承継」</p> <p>親から経営を引き継ぐ立場の子供がかかえる悩みについて議論する。事業承継は多くの中小企業が直面する問題である。この事例では、後継者の立場に置かれた側の心理的な側面にも着目し、コンサルタントとして事業承継問題にどのように関わるべきかを考える。</p>
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック
第7回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	<p>予習：事前に配布される資料を精読する。</p> <p>復習：授業で取り上げたモデル企業について、自分なりに分析して整理する。</p>
	授業内容	<p>総合経営戦略（経営戦略、マーケティング戦略）（7）（講義とディスカッション）</p> <p>・前回の振り返りとその後のモデル企業の状況</p> <p>モデル企業とその後継者がその後どのような状況となったかを紹介する。</p> <p>・事例4「中小製造業の海外進出」</p> <p>海外に進出した中小企業がかかえる課題とその解決方法について議論する。</p> <p>成長が期待される海外市場に活路を求めて、海外進出を考える中小企業は少なくない。実際に海外進出を果たした企業の中には、順調に業績を伸ばしているところもあれば、業績低迷に悩んでいるところもある。両者の違いは何か、海外進出で失敗しないためにはどうすればよいのかなどを考える。</p>
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック

第8回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業なので前回と同じ。
	授業内容	総合経営戦略（経営戦略、マーケティング戦略）（8）（講義とディスカッション） ・事例4「中小製造業の海外進出」 海外に進出した中小企業がかかえる課題とその解決方法について議論する。（前回の続き）
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック
第9回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：事前に配布される資料を精読する。 復習：授業で取り上げたモデル企業について、自分なりに分析して整理する。
	授業内容	総合経営戦略（経営戦略、マーケティング戦略）（9）（ゲストスピーカー講演） ・ゲストスピーカー講演 ゲストスピーカーとして中小企業の経営者を招き、経営課題や経営戦略について話を聞く。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

第10回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業なので前回と同じ。
	授業内容	総合経営戦略（経営戦略、マーケティング戦略）（10）（ゲストスピーカー講演） ・ゲストスピーカーとともに、企業の経営課題や経営戦略について議論する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

授業情報	
授業方法	・配布されるモデル企業の情報のほか、モデル企業が置かれている外部環境の情報や各受講者が持つ知見などを総動員して議論を深める。
テキスト	講義は担当教員が作成したオリジナルテキストを使用する。（なお、資料によっては必要に応じOffice365に事前・事後アップする。）
参考図書	『中小企業白書』 中小企業庁 『中小企業施策利用ガイドブック』

評価方法		
評価の視点	評価ウェイト	備考
授業の参画姿勢	50%	積極的な姿勢で参画し、議論を深めているかを評価する
授業中の分析力と考察力	25%	授業中の発言において、的確に分析、考察しているかを評価する。

提出課題における考察力と応用力	25%	授業内容を自分なりに再整理して考察を深め、他の事例に応用することを考えているかを評価する。
合計	100%	

### 受講生へ

#### (授業科目のアピールポイント、必要な基礎となる科目の履修や知識・スキル)

コンサルタントとして独立開業し、公的機関や金融機関から委託を受けて中小企業の経営診断にあたる場合、そのほとんどのケースで、すべての作業を自分ひとりで完結させなければなりません。グループで役割分担を決めて実施する実務補修や診断実習とは違い、すべてが自己完結で自己責任となります。この授業を通じて、ひとりで実務を遂行する「ホンモノの中小企業支援の仕事」を疑似体験して下さい。

### その他

シラバスの講義内容は、一部変更する場合があります。  
変更の場合は、各教員の講義初日に改めて説明を行う。