

2026年度 長岡大学シラバス

授業科目名	組織行動論 (Organizational Behavior Theory)					担当教員	丸山 一郎 (マルヤマ イチロウ)	
2020-23年度 入学者(20K-23K)	科目コード	科目区分	必修・ 選択区分	単位数	配当年次	開講期	科目 特性	資格対応科目 / 協同学修型AL
	2037-2-23-108	専門科目	選択	2単位	2年次	後期		
2024-26年度 入学者(24K-26K)	科目コード	科目区分	必修・ 選択区分	単位数	配当年次	開講期	科目 特性	資格対応科目 / 協同学修型AL
	2437-2-23-045	専門科目	選択	2単位	2年次	後期		

① 授業のねらい・概要
<p>組織行動論では経営戦略(Strategic Management)を取上げる。SONYやホンダのアメリカ進出、コメリの1000店舗全国展開、Eコマース企業のMonotaRO(モノタロウ)、メルカリやスターバックス、旭化成(ノーベル賞受賞者企業)など、グローバル化、流通イノベーションを果たした国内外の代表的企業の業績を分析し解説する。また、小レポートでは楠木 建(著)『ストーリーとしての競争戦略』を使い、著書にある企業の経営戦略を読み取り、そのコンセプトを要約してレポートを提出する。</p> <p>更に、グループワークでは学生自らが企業経営の実態を分析し、競争優位を得るための差別化戦略を発表する。</p>
② ディプロマ・ポリシーとの関連
<p>職業人として通用する能力/専門的知識・技能を活用する能力</p>
③ 授業の進め方・指示事項
<ol style="list-style-type: none"> 1. 授業ではポーターの競争戦略、バーニーのVRIO分析、コッターの変革型リーダーシップ論、PPM(プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント)、アンゾフの成長ベクトルほか、SWOT分析などを使い各企業の経営戦略(Strategic Management)を分析する。 2. テキストは楠木 建 著『ストーリーとしての競争戦略』を使用し、国内外企業における差別化戦略を学ぶ。 3. Google Classroomに毎回配布するレジメ資料ではコメリ、ニトリ、マブチモーター、旭化成、MonotaRO(モノタロウ)、メルカリ、スターバックス、旭化成、無印良品、カップ寿司、アクシアルリテイリング、ヨネックス、伊藤忠商事、三井物産、三菱商事ほか、国内企業の経営戦略と経営状況についてフレームワークを使い解説する。 4. グループワークでは「企業による差別化戦略」をテーマとする。 ※上場企業を対象各グループは課題企業の経営数値を算出し、経営戦略、差別化戦略を分析して発表する。 5. 指定テキスト、参考・指定図書は読了の事。 6. 日本経済新聞にある最新経済情報を使い、ケーススタディーとして議論する。 7. 事前学習無く授業に出席しても要領を得ない。
④ 関連科目・履修しておくべき科目と履修に望ましい予備知識・技能
<p>マーケティング、マーチャンダイジング、マネジメントに関するすべての専門科目。</p>
⑤ テキスト(教科書) ※授業で使用する。
<ol style="list-style-type: none"> 1. 楠木 建(2010)『ストーリーとしての競争戦略』東洋経済新報社 2. Google Classroomに毎回レジメを配布する。
⑥ 参考図書・指定図書 ※授業では使用しないが、授業内容に関係し、理解を深めるために必要とする。
<ol style="list-style-type: none"> 1. P.F.ドラッカー(2010)『イノベーションと企業家精神』ダイヤモンド社 2. 林總(2023)『経営分析の基本』日本事業出版社 3. 河瀬 誠(2010)『経営戦略ワークブック』日本実業出版社 4. 丹羽 哲夫(2013)『経営企画実務ハンドブック』日本能率協会マネジメントセンター 5. 楠木 建(2020)『逆・タイムマシン経営論』日経BPマーケティング 6. 入山 章栄(2019)『世界標準の経営理論』ダイヤモンド社 7. P.F.ドラッカー(2006)『経営者の条件』ダイヤモンド社
⑦ 担当教員からのメッセージ(昨年度授業アンケートを踏まえての気づき等)
<ol style="list-style-type: none"> 1. 今年度も業種に偏りのない様々な国内外の企業を取上げる。業種特性や企業ごとの戦略の違いを理解する。 2. テキスト、参考書の経営効率計算公式は何故か難しい表現になっている。授業で用意するレジメでは理解し易い表現に努めている。例えば「変動費」は原価、$1 - (\text{変動費} \div \text{売上高})$は売上総利益率であり、荒利益率のこと。また、損益分岐点比率の計算公式は解かり易い公式に変え、可動式グラフを使い分岐点比率を構成する各要素の働くと、企業の業績に与える影響力と対策を解説する。 3. 人間の健康診断と同様に企業の健康診断は経営分析である。企業のマネジメント力は分析数値に反映される事を理解する。 4. 毎回新鮮でワクワクする授業を心掛け、チェーンストア企業の最新情報なども提供する。 5. 分析する企業は国内外の多様な業種の中から取上げる。 6. 授業に対する積極性(出席回数含め)や小レポート、グループワークに対する真剣な取組みを大いに評価する。 7. 疑問に思う事はオフィスアワーを積極的に活用して理解する事。 8. 授業は欠席しない事。
⑧ 評価Aに対応する具体的な学習到達目標の目安
<ol style="list-style-type: none"> (1)競争優位を得るためのマーケティング戦略について他者に説明できる。 (2)国際化、多角化戦略について他者に説明できる。 (3)企業の差別化戦略をグループワークで分析し他者に説明できる。

⑨ ルーブリック									
評価基準		S	A	B	C	D			
評価項目		到達目標を越えたレベルを達成している	到達目標を達成している	到達目標達成にはやや努力を要する	到達目標達成には努力を要する	到達目標達成には相当の努力を要する			
(1)	競争優位を得るためのマーケティング戦略について他者に説明できる	競争優位を得るためのマーケティングに戦略について資料等に頼らず説明でき、授業内容を越えた学修成果を示している	競争優位を得るためのマーケティング戦略について資料等に頼らず説明できる	競争優位を得るためのマーケティング戦略について資料等を見ながら説明できる	競争優位を得るためのマーケティング戦略について資料等を見ながら、さらに教員等の支援を受けて説明できる	競争優位を得るためのマーケティング戦略について資料等を見ても、教員等の支援を受けても説明できない			
(2)	国際化、多角化戦略について他者に説明できる	国際化、多角化戦略について資料等に頼らず他者に説明でき、授業内容を越えた学修成果を示している	国際化、多角化戦略について資料等に頼らず説明できる	国際化、多角化戦略について資料等を見ながら説明できる	国際化、多角化戦略について資料等を見ながら、さらに教員等の支援を受けて説明できる	国際化、多角化戦略について資料等を見ても、教員等の支援を受けても説明できない			
(3)	企業の差別化戦略をグループワークで分析し他者に説明できる	企業の差別化戦略について資料等に頼らず説明でき、授業内容を越えた分析も説明できる	企業の差別化戦略について資料等に頼らず説明できる	企業の差別化戦略について資料等を見ながら説明できる	企業の差別化戦略について資料等を見ながら、さらに教員等の支援を受けて説明できる	企業の差別化戦略について資料等を見ても、教員等の支援を受けても説明できない			
⑩ 学習の到達目標（評価項目）とその評価の方法、フィードバックの方法									
学習到達目標（評価項目）			定期試験 (レポート含む)	小テスト	課題	発表・ 実技	授業への 取組姿勢・意欲	その他	合計
総合評価割合			50%	30%		5%	15%		100%
(1) 競争優位を得るためのマーケティング戦略や差別化戦略			20%	10%			5%		35%
(2) 国際化、多角化戦略			20%	10%			5%		35%
(3) 企業の差別化戦略(グループワーク分析)			10%	10%		5%	5%		30%
評価項目「その他」詳細									
フィードバックの方法			小レポートについては評価・考察して返却する。尚、優秀小レポートは適時授業にて公表する。また、小テストについては評価、返却と共に解答を配布し解説する。						
⑪ 授業計画と学習課題									
回数	授業の内容		授業外の学習課題と時間（分）（※特別な持参物）						
1	「イントロダクション/マネジメントの誕生と戦略への進化」		テキスト、配布資料による「マネジメントの誕生と戦略への進化」の振り返り					60分	
2	「経営戦略の誕生」		テキスト、配布資料による「経営戦略の誕生」の振り返り					120分	
3	「戦略の時代/ホンダのアメリカ進出」		テキスト、配布資料による「戦略の時代/ホンダのアメリカ進出」の振り返り					120分	
4	「組織とリソースの時代」		テキスト、配布資料による「組織とリソースの時代」の振り返り					120分	
5	「リーダーシップの時代」		テキスト、配布資料による「リーダーシップの時代」の振り返り					120分	
6	「戦略のトレンド」		テキスト、配布資料による「戦略のトレンド」の振り返り					120分	
7	「戦略論の体系4つのパターン」		テキスト、配布資料による「戦略論の体系4つのパターン」の振り返り					120分	
8	「差別化戦略/コメリの1000店舗構想」		配布資料による「差別化戦略/コメリの1000店舗構想」の振り返り					120分	
9	グループワーク発表①・・・グループ選定企業国内企業による差別化戦略とは何か		当該企業の有価証券報告書を使いグループで経営分析を行う					120分	
10	グループワーク発表②・・・グループ選定企業国内企業による差別化戦略とは何か		当該企業の有価証券報告書を使いグループで経営分析を行う					120分	
11	グループワーク発表③・・・グループ選定企業国内企業による差別化戦略とは何か		当該企業の有価証券報告書を使いグループで経営分析を行う					120分	
12	グループワーク発表④・・・グループ選定企業国内企業による差別化戦略とは何か		当該企業の有価証券報告書を使いグループで経営分析を行う					120分	

13	「イノベーションの難しさ」	テキスト、配布資料による「イノベーションの難しさ」の振返り	120分
14	「グローバル化への対応」	テキスト、配布資料による「グローバル化への対応」の振返り	120分
15	まとめ	テキスト、配布資料の振返り	120分

⑫ アクティブラーニングについて			
<p>1. 小レポートの作成に当たっては現地(店舗)視察をすること。 ※尚、優秀小レポートは適時授業で公表する。</p> <p>2. グループワークでは「企業による差別化戦略」をテーマとする。 ※上場企業を対象 各グループは課題企業の経営数値を算出し、経営戦略、差別化戦略を分析して発表する。</p> <p>3. 普段利用する小売店舗を注意深く観察する習慣を身に着ける。</p>			

※以下は該当者のみ記載する。

⑬ 実務経験のある教員による授業科目			
実務経験の概要			
<p>1. 1977年のコメリホームセンター1号店開店の前年から1100店舗に至る迄の間、店舗用地開発、建設を中心に業務に当たる。他にも店頭販売、店長、商品部バイヤー、販売促進、リフォーム事業部や再生可能エネルギービジネスプロジェクト、他新規事業プロジェクトの立ち上げ等、執行役員として多くの部署で実務を担当。</p> <p>2. 2013年より長野県松本市、アルピコホールディングス(旧松本電鉄)の中核企業であるスーパーマーケット、株式会社アップランド(現株式会社デリシア)にて常務取締役開発本部長として店舗開発部署を統括した。</p> <p>3. 2017年2月韓国大手企業であるCJグループとコンサル業務契約を締結。同社における新規事業開発に関するコンサル業務を韓国ソウル本社にて実施。</p> <p>4. 2017年7月からは福井県の東証PRM市場ドラッグストア企業、ゲンキー株式会社にて建設部長として店舗建設コスト削減企画他、物流センター及びプロセスセンター建設企画等の実務を中心に担当。他にも用地開発、テナント誘致、メンテナンス業務を担当。</p>			
実務経験と授業科目との関連性			
<p>ホームセンター、スーパーマーケット、ドラッグストア等、多岐に渡るチェーンストア業態での商品部バイヤー、販売担当者、店長、店舗開発、建設、新規PJリーダーの実務経験を基にして、テキスト、決算資料、最新企業情報などを使い、現場経験を交えて具体的に解説する。</p>			