

現代経営学応用研究 平成 27 年度後期

講義名：「グローバル戦略」

担当：ボストン・コンサルティング・グループ（木山、内田、滝澤）

1. テーマと目標

"グローバル競争の現状と戦略構築・実践での課題"

- ・ 日本企業にとってのグローバル競争における課題は何か？
- ・ 実際に直面する課題は何か？どう対処すべきか？

これらの論点を、戦略思考とコンサルティング経験に基づき議論しながら、深く掘り下げていく。

2 日間の講義を通じて、グローバル戦略構築のためのモノの見方と実践スキルを磨く。

2. 授業の概要と計画

第 1 日目： 「グローバル競争の現状とチャレンジ」

2 月 20 日（土） 3-6 時限

（講義内容）

- Recent trends and opportunities in the global market -- グローバル競争のトレンドと機会
- Key challenges in managing global business -- グローバル競争における主要チャレンジ
 - Reverse innovation & low-cost operations -- ローコスト化への挑戦
 - Go to Emerging markets -- 新興マーケットの攻略
 - Global partnership -- グローバル M&A の実践

（クラス討議）

- （ケース）インドにおけるユニリーバ： ヒンダスタン・リーバのプロジェクト・シャクティ
ー 日用消費財の農村部への市場展開

第 2 日目： 「グローバル戦略の実践」

2 月 27 日（土） 3-6 時限

（講義内容）

- Global Challenger to Leader (C2L) readiness evaluation グローバル戦略の診断
- Go to Africa: Frontline emerging market 最前線アフリカ市場へのチャレンジ

（クラス討議）

- 簡易ビジネスプラン・コンテスト

講義の進め方は、以下の通り。

- (1) 講義

実際のコンサルティングの経験・事例からの示唆・学びを中心に基本コンセプトを解説する。

(2) クラス討議（ケースディスカッション等）

受講者は、あらかじめ提示されたケースと課題に対して、授業当日までに準備を行う。当日は、講義の内容も踏まえながら、各論点に対してクラス全体でディスカッションを行い、経営者としての意思決定プロセスを疑似体験する。なお、受講者の積極的参加を前提とした討議形式のため、事前準備が必須となる。

3. 成績評価と基準

- 各クラスでのディスカッションへの参加度合い： 40%
 - 回数（20%）
 - 発言の質（20%）＜ただし減点は無く、加点のみ＞
- クラスへの出席： 30%
- 事前課題の提出： 30%

欠席および課題未提出は、特別な理由が無い限り減点の対象とする。

4. 履修上の注意

- 受講者は、クラス出席前に指定された事前学習課題を準備した上でクラスに臨んで下さい。
- 講師／参加者双方向のワークショップ式講義を行うため、議論への活発な参加と貢献が期待される。
- 事前に履修が必要な科目は特に無い。

5. 事前課題およびケース

事前課題は講義日の2週間前までに連絡します。講義日までに準備し、当日、課題を提出して下さい。

① ケース討議

「インドにおけるユニリーバ： ヒンダスタン・リーバのプロジェクト・シヤクティ」

- 以下のリンクより、ケースをオーダーして取り寄せて下さい。

http://www.bookpark.ne.jp/cm/contentdetail.asp?content_id=HBSP-509J05

- 注文から送付まで1週間程度掛るため、早めに注文して下さい。

② 演習

「グローバル M&A 候補先の探索・見定め」

「グローバル戦略診断」

③ 簡易ビジネスプラン・コンテスト

6. オフィスアワー・連絡先

電子メールにて質問・相談は随時受け付ける。

takizawa.migaku@bcg.com