

現代経営学応用研究 平成 23 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（太田、林、内田）

## 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"

企業間競争のグローバル化が叫ばれるようになって久しいが、その競争の中で、現状、多くの日本企業が苦戦を強いられている。

- 現在のグローバル競争の中で日本企業が抱える課題とは何か？
- 経営として何を考え、課題にどう対峙していくのか？
- 実践の場で直面するチャレンジは何か？どう乗り越えていくのか？

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を養い、実践力を磨く。

## 2. 授業の概要と計画

第 1 日目： 「グローバル戦略を考える」

1 月 28 日（土） 3-6 時限

（講義内容）

- "Challenges for Japanese companies in emerging markets" — 「日本企業の構造的課題
- "Next Billion" & "Global Challengers" — 「次なる 10 億」と「新興国からの挑戦者」
- "Mega Trend" — 「グローバル戦略検討の切り口」

（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・シヤクティ  
— 日用消費財の農村部への市場展開

第 2 日目： 「グローバル進出の実践を学ぶ」

2 月 4 日（土） 3-6 時限

（講義内容）

- "Go To Market in emerging countries" — 「新興国進出の成功のカギ」
- "Global M&A" — 「グローバルでの買収・提携でのチャレンジ」

（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) ゲスト・スピーカー

テーマに関連する分野で、第一線で活躍するビジネス・パーソンをクラスにお招きし、実践経験も踏まえた議論を行う。

### 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%
  - 回数及び発言の質より評価
- 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頂きたい。
- 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

- 第1日目：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・シャクティ」
  - 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](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。
  - 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。
- 第2日目：簡易ビジネスプラン・コンテスト

- 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。

## 6. 参考資料

- 「新興国発 超優良企業」 (ハロルド・サーキン他著、講談社)
- 「グローバリティ - グローバリゼーションを超えて」 (BCG 展望 No.170)
- 「ネクスト・ビリオンー世界最大の未開拓な消費市場」 (BCG 展望 No.166)

「BCG 展望」は BCG ウェブサイトよりダウンロード可能

<http://www.bcg.co.jp/documents/file35005.pdf>

<http://www.bcg.co.jp/documents/file21903.pdf>

## 7. 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。

hayashi.ryuta@bcg.com