ケース・スタディ

扫 当 : 诉藤 **公彦**

ケース・スタディは、企業や組織で実際に起こった事実を記 述したケースを題材にして、その問題点を発見し、分析し、解 決策を提示する能力を養うことを目的としています。ケースを 用いた教育方法はケース・メソッドと呼ばれ、欧米のビジネス スクールでは一般的な方法ですが、本ビジネススクールのケー ス・メソッドには世界的に見ても比類のない大きな特徴があり ます。それは、1つのケースを複数の科目の視点から多角的に 分析するという点です。ビジネスの現場で起こる問題は複合的 に関連しており、それは特定の科目(学問領域)の枠に押し込 めて分析し、解決できるものではないと考えられるからです。 このため、教員側も各科目を専門とするチーム体制で授業に当

これまでの授業で取り上げたヤマト運輸を例に、授業の流れ を追ってみましょう。学生は事前に配布されたケースを熟読し、 分析のポイントを抑えた上で授業に望みます。授業は、会計分



近藤 公彦(こんどう・きみひこ)教授

「マーケティング・マネジメント」「ビジネス・プラン ・ ・ 」 「ケース・スタディ ・ ・ 」「プロジェクト演習」 「インターンシップ」「リサーチ・ワークショップ」

1961年生まれ 学 部:同志社大学商学部卒

大学院:神戸大学大学院経営学研究科博士 後期課程単位修得退学

学 位:神戸大学商学修士



析、マーケティング分析、組織分析、戦略分析の順で進んでい きます。まず会計分析では、宅急便の顧客が個人から法人に大 きくシフトしていることや、宅急便事業に十分な投資が行われ ていないことが明らかにされます。マーケティング分析では、 宅急便・メール便市場の検討を通じて、ヤマト運輸にとってど の市場が魅力的であるかが考察されます。そして組織分析では、 同社がきめ細かな配送ネットワークを強みとする一方で、高コ スト体質という弱みを持つことが指摘されます。最後に、以上 のような問題を踏まえて、今後ヤマト運輸が取るべき戦略とし て、宅急便・メール便事業を法人顧客に重点をおいて強化する ことが提案されます。

こうした一連のケース分析の主役はあくまで学生であり、教 員はそのガイド役でしかありません。学生には、前期で学んだ 理論と知識を科目の枠を越えて駆使し、他の学生やグループか らの厳しい質問に的確に答えることが求められます。こうした 知的実践を積み重ねることによって、MBA(経営管理修士)と して備えるべき多角的・論理的な分析能力を養っていくので

ビジネス・プラン

担当:李 濟民

本来、「ビジネス・プラン」作りは、真っ白いキャンバスに 絵を描くようなもので、どのように書くかはその人の力量に 大きく委ねられます。しかし、一般的に、なぜプランを作成 するのかというと、それは他者を説得し資金獲得をするため であります。したがって、事前にある程度作り上げた事例を ベースに、プラン作成のために必要なプロセスを十分理解し、 使いこなせる力量を身につけて、さらには他人を説得するた めのプレゼンテーション能力を高めてもらうように、緻密な 授業設計がなされています。具体的には、コンセプト作成か らビジネス・モデルの構築、実行計画、収支予想までの4つ のステップに沿って、戦略、組織、マーケティング、会計・ 財務の各部門のレクチャーとグループ・ディスカッションを



李 濟民(リー・ジェミン)教授

「国際経営」、「ビジネス・ブラン ・ ・ 」 「ケース・スタディ ・ ・ 」、「プロジェクト演習」 「インターンシップ」、「リサーチ・ワークショップ」

1957年生まれ

学 部:(韓国)延世大学商経学部卒 大学院:(韓国)延世大学大学院経営学科博士課程修了



繰り返すことによって、実践さながらの状況を作り、教員と 受講生、または受講生同士の激論を通じて学びあいます。ま た、グループ単位の討論や発表で足りないところは、授業終 了後、与えられた演習課題を中心に各自の分析を加えて補っ ていきます。

このような授業を実施するために、戦略、組織、マーケテ ィング、会計・財務など各分野の専門教員が集まり、ブレイ ンストーミングによる各モジュールの詳細設計が行われてい ます。授業の進め方も、科目横断的な対応ができるように、 チーム・ティーチングによって行われます。ケース・スタデ ィ同様、ビジネス・プラン授業の最大の特徴は、実際のビジ ネスの現場で起きている問題の複合的側面を最大限リアルに 取り上げて分析してもらうことによって、文字通り実践的に 学べるように工夫されているところにあります。このような 授業は世界中どこにも前例がない商大独自の特徴として、大 いに自負できるものです。

実践科目の「ケース・スタディ」と「ビジネス・プラン」の授業は、月に1回、土曜日の10時30分から夕方5時40分ま で1日がかりで行われ、白熱した議論が展開されます。どちらの授業にも3つの段階が設けられており、基礎から積み上げ て、最終的には、学生みずからがケースを執筆・分析し、ビジネス・プランを作成するレベルまで到達します。