

# KIT虎ノ門大学院 学習支援計画書(シラバス)

※ 欠席・遅刻する場合は、事前相談/連絡を徹底してください。(連絡先: 虎ノ門事務室 [メールまたは電話])  
 ※ 授業中の食事は控えてください。携帯電話はマナーモードにするなど、受講するにあたってのマナーをお守りください。

科目名		科目コード	単位数	開講期
オペレーションズマネジメント特論 1		Z 217	1 単位	2 学期
Applied Operations Management 1				
科目分野		課程領域		
オペレーション		ビジネスマネジメント専門科目		
担当教員名	メールアドレス	連絡方法 / オフィスアワー		
上野善信 秋葉淳一	-	メールアポイントにて随時		

関連している科目(履修推奨科目)		
オペレーションズマネジメント要論	オペレーションズマネジメント特論 2	オペレーションズマネジメント演習

## 授業の概要と到達目標

### 授業の主題と概要

OM要論で議論した様々な要因を有機的に繋ぐことを試みる。主にモノやサービスを顧客に届ける活動の連鎖であるサプライチェーンを取り上げ、商品や産業の特性及び構造(アーキテクチャ)に応じたサプライチェーン戦略を議論する。問題点を明らかにするためのフレームワークを学び、ケーススタディーによりそれらの応用を試みる。

講義、ミニケースによる演習を通じて下記点の修得を目指す。

- ・ 資源ベースの戦略論
- ・ サプライチェーンの分析フレームワーク(製品特性、製品構造、産業構造、ベンダー選定、サービス業)
- ・ 分析、改善手法(ビジネスプロセスマネージメント、フロー分析、品質管理)

### 到達(修得)目標

事業戦略に応じたオペレーション/サプライチェーン戦略の検討について、ケーススタディーを通じて代表的なアプローチを理解する。

### 受講対象者

事業部門、管理部門、経営企画に携わる方 等

## 履修上の注意事項やアドバイス

- ※ 欠席が、2コマ(90分=1コマ)を超える場合は、単位修得にも影響する。欠席の際は、事前連絡を徹底すること。
- ※ 担当する教員は実務家教員とする。
- ※ 授業にて配布する資料等教材や講義収録映像・音声の無断転用・転載を禁じます。

## コンピテンシ修得目標

知識領域 (Y軸)		ヒューマンパワー (Z軸)		思考プロセス (X軸)	
Y1: 基盤法令・テクノロジー		Z1: 問題発見力	○	X1: 企画	
Y2: 応用法令・実務・テクノロジー	○	Z2: 独創力		X2: 構想	○
Y3: グローバル法令・実務		Z3: 問題解決力	○	X3: 調査・分析	○
Y4: マネジメント		Z4: プレゼンテーション力		X4: 設計・開発	
Y5: 戦略立案		Z5: 変革推進力		X5: 変革	
Y6: 標準化		Z6: コミュニケーション力		X6: 導入・運用	
		Z7: リーダーシップ力		X7: 評価・検証	
		Z8: ネゴシエーション力		X8: リーガルマインド	
		Z9: オーナーシップ力		X9: ライフサイクル	

## プラクティカム

イベント / ケース	教育技法	マテリアル / ツール
1		

## 評価の方法

(総合評価項目と割合)		評価の要点
出席・受講態度	10%	毎回、事務室より出席簿を準備する。 クラス貢献では、積極的な発言内容を評価対象とする。 演習/宿題/プレゼンテーションはそれぞれ重要な評価対象となるので、期日厳守で提出すること。
クラスでの発言	20%	
演習/宿題の提出	40%	
期末プレゼンテーション	30%	
<b>合計</b>	<b>100%</b>	

テキスト・参考図書など		備考
※ 追加する場合を含め、一部変更となる場合もございますので予めご了承ください		
テキスト	ケース (HBS) “Taiwan Semiconductor Manufacturing Company(TSMC): The Semiconductor Service Company”, Stanford Graduate School of Business, Case: GS-40	事務室で貸出用を準備いたします。
参考図書 (購入は任意・講師推奨)	「コア・テキスト 生産管理」富田純一・糸久正人(新世社) 「生産マネジメント入門①<生産システム編>」藤本隆宏(日本経済新聞出版社) 「競争戦略論」青島矢一他(東洋経済新報社) 「サプライ・チェーンの設計と管理」D. スミチ他(朝倉書店) Matching Supply with Demand, Cachon・Terwiesch, McGraw-Hill	
<b>参考URL</b>		
適宜紹介予定		

コマ	学習内容	事前準備・課題	担当者	時間
1.2	<製品の特性、需要の特性> 不確実性への対応、対応力と柔軟性、アジル経営、ポストポーンメント、ブルフィップ効果と情報 <SCと意思決定・SCのグローバル化> ・国際化の要因と形態 ・税制を考慮したグローバルサプライチェーン ・ケース:金型産業の国際化	ケース(キャンベルスープ)分析 ケース(金型産業の国際化)分析	上野	180分
	イベント ケース分析:キャンベルスープ、金型産業の国際化、ボーダフォン			
3.4	<アウトソーシングとインセンティブ調整> ・クイズ:「日本の携帯電話の競争力が低く、デジカメの競争力が高い理由は?」 ・ケース:TSMCケース ・アウトソーシングの判断基準、インセンティブ調整 <ビジネスプロセス分析と改善> ・モデリング、改善の視点、課題分析、目標設定 ・期末課題(トラスコ中山ケース)の説明	ケース(TSMC①)分析	上野	180分
	イベント ケース分析:TSMC			
5.6	<SC戦略「ポストポーンメント」> ケース:HPプリンタサプライチェーン 需要予測の期本則、在庫管理、定量化分析、BTO、SC指向設計 <ITによる競争優位性> ケース:TSMCケース(2) SCMのためのITソリューション(SCM、S&OP)、ITによる競争優位性	ケース(HPプリンタ)分析 ケース(TSMC②)分析	上野	180分
	イベント			
7.8	<期末課題プレゼンテーション> トラスコ中山に対する事業戦略プレゼン(経営企画部向け)  <事例紹介> ロジスティクス戦略:同業種企業の比較	課題発表準備	上野 秋葉	180分
	イベント 課題プレゼンテーション			

※ 講義日程は、学事ポータルの講義日程表をご参照ください。  
 ※ 学習内容やスケジュールは、状況に応じて一部変更・改善が生じる場合があります。  
 ※ 講義収録は、特別講師を招く場合など、内容によっては収録できない場合があります。