

戦略的提携と事業創造		森永 泰正		
-------------------	--	--------------	--	--

配当年次	2 年次	配当学期	1 学期	科目区分	エグゼクティブ
単位数	2 単位	必修・選択	選 択	授業形態	講 義

授業で得られる「学位授与方針における能力（学生が修了時に身に付ける能力）」、到達目標
/ Competence Defined in “Diploma Policy” (Competence Students Attain by Course Completion), Specific Targets in Focus

学位授与方針における能力		到達目標
知識・理解	理論知識	
	実践知識	○ 他組織との提携・連携に関する専門的知識を習得する。
技能	分析解決技能	
	実務技能	
	新規事業技能	◎ 事業創造に必要な戦略的提携を実現するための能力を身につける。
態度	倫理観態度	
	企業変革態度	○ 企業変革に必要とされる戦略的提携を構築する能力を身につける。
	地域リーダー態度	
	国際協調態度	

※ ◎：強く関連 ○：関連 △：やや関連

戦略的提携と事業創造

※ 2013年度以降入学生が対象です。

授業の概要

■ 世界の 4 つの構造変化（三井物産戦略研究所資料より）

- 1) 中国経済の減速（投資/生産主導から消費主導へ）
- 2) EU の分裂（英国の離脱に続く反 EU を標榜する極右・極左政党の台頭）
- 3) シュール革命（エネルギー供給構造の変化と米国の立ち位置の変化）
- 4) G ゼロの世界（米国の相対地位の低下、カルトテロ集団と既存国家の対立）

■ 日本の経済と中小企業の課題

上記のように世界が大きく変化する中で、日本は相対的に安定しており、経済も為替を追い風に低いレベルですが成長を続けることが予想されます。然しながら成長に必要なイノベーション投資への企業の意欲は高くなく、徒に内部留保を積み上げています。資本金 1 億円未満の企業数は国内 280 万社弱で 98.9%。資本金 10 億円以上の大企業 6 千社弱を会社数では大きく上回るが、1 社当りの経常利益率は大企業が 7% に対し、3% を下回っています（平均値）。

■ 中小企業の課題解決

収益力で大企業を凌駕する中小企業も散見されますが、成功の要因は秀でたイノベーションによる処が大です。イノベーションを単独で実現出来る企業は増加していますが、他社との提携による収益拡大を実現している中小企業も多くなっています。資産を拡大することに躊躇する企業家が多い中で、他社の資産を有効活用し自社の収益拡大に繋げていくことがイノベーションに並ぶ企業発展の要素の一つです。

また、北九州地域には歴史も実績もある中小企業が多く存在します。その経営者や後継者の中に、自社パフォーマンスの天井を決めつけて、外部環境の波に漂っていると思われる存在があるように感じますが、その方々に K2BS 関係者が是非課題解決の道筋を見せて頂けるように授業を進めたいと考えています。

■ 授業では、他社との提携を戦略的に進める手法として M&A、Open Innovation、Soft Alliance などにつき企業活動の中で実施されている実態をもとに、受講者が戦略的提携を実際に行うことを前提に検討を重ねます。特に M&A はイノベーションの機会に恵まれない国内企業が需要減少に対応するために重要な施策として進めており、授業の重要な要素となります。

■ 講師は 2015 年 3 月まで総合商社の営業部門の一つで営業企画を担当。担当分野での再編・連携の実態を紹介し、特定企業の業績の変化等の事実を通じ、リーダーとして必要な資質についても議論します。

■ 講義の進め方は、授業の前半 30 分程度で国内外の経営環境につき講師が所見を述べ受講者と自由討議を行います。その後は、予め出題の設問につきグループにて議論して頂き、結果発表と講師が解説並びに評価を行います。

教科書

資料を都度事前に準備します。

参考書

ヘンリー・ミンツバーグ「MBA が会社を滅ぼす」日経 BP
クレイトン・クリステンセン「経営論」ダイヤモンド社
NHK スペシャル取材班「新日鐵 vs ミタル」ダイヤモンド社
嶋田賢三郎「責任に時効なし 小説 巨額粉飾」アートディズ社
野中郁次郎・勝見明「イノベーションの知恵」日経 BP
吉川洋「人口と日本経済」中央公論新社

授業計画・内容

- ① インTRODクシヨン 【BS、PL、CF の見方、DCF 等企業価値算出、会社法・独占禁止法などの基礎、取締役、監査役の仕事の確認】
- ② M&A 模擬交渉 【買う立場】その1
- ③ M&A 模擬交渉 【買う立場】その2
- ④ M&A 模擬交渉 【買う立場】その3
- ⑤ M&A 模擬交渉 【買う立場】その4
- ⑥ M&A 模擬交渉 【売る立場】その1
- ⑦ M&A 模擬交渉 【売る立場】その2
- ⑧ M&A 模擬交渉 【売る立場】その3
- ⑨ M&A 模擬交渉 【売る立場】その4
- ⑩ カネボウ 【事業多角化の課題】
- ⑪ カネボウ 【カネボウの蹉跌と花王の課題、企業買収の留意点】
- ⑫ 国内電炉 【東京鉄鋼と共英製鋼の統合破談、公取審査の実例】
- ⑬ 国内電炉 【東京鉄鋼のソフトアライアンス戦略】
- ⑭ 種類株式 【社外陣営に於ける経営関与の課題】
- ⑮ 提携についての纏め 【纏め】
(尚、⑩以降は受講者の要望に応じ内容を変更することも予定しております)

成績評価の方法

- ① 平常の講義への参加 70%
- ② レポート 30%

事前・事後学習の内容

- ① 事前学習：事前配布の資料に目を通して頂き、設問の論点を理解頂きます。

履修上の注意

- ① B S 等会社財務についての理解が前提となりますので、希望者には別途補講を行う予定です。
- ② 希望される方には、ご自身が所属する企業の財務分析を行い、経営支援を行います。希望者が多数の場合は、後期の時間も使用させていただきます。その場合、当該企業の定款、組織図、人事制度、就業規則、3～5年連続の3表（BS、PL、CF）、並びに事業計画（中期経営計画）を利用します。

担当者からのメッセージ

キーワード