

科目名（英文表記）	ケーススタディI（Case Study I）						
科目区分	実践科目	単位数	2 単位				
担当教員名	堺昌彦・戸宸・西村友幸・ 北川泰治郎・ 山田政樹(非常勤講師)	ナンバリング	MBA_P_CS 5411				
研究室番号	(堺) 444 (西村) 311 (北川) 501	研究室電話番号	(堺) 27-5352 (西村) 27-5327 (北川) 27-5290				
Eメール・アドレス	(堺) msakai@res.otaru-uc.ac.jp (西村) nishimura@res.otaru-uc.ac.jp (北川) kitagawa@res.otaru-uc.ac.jp (山田) masaki.yamada@gmail.com						
授業の内容及び方法： 次頁以降に記載							
授業の目的： <p>本授業は、財務、マーケティング、組織、戦略の視点から企業のケース（事例）を多角的・総合的に検討することを通じて、ケース分析のスキルを習得することを目的とする。ケース分析のスキルは、ケースの現状を正確に分析し、問題の所在を明らかにする問題発見能力と、戦略代替案を導出して比較評価し、最適な推奨案を選択する問題解決能力の2つからなる。ビジネスの意思決定局面において不可欠なスキルであるこれらの問題発見・解決能力を習得することによって、優れた戦略を立案・実行することができる。基本科目群で学んだ理論枠組みは、本授業におけるケースの分析ツールとして用いられる。</p> <p>到達目標は、財務、マーケティング、組織、および戦略のクロスファンクショナル（科目横断的）な視点から、ケースの統合的な分析と戦略立案を行うスキルと能力を習得することにある。</p>							
使用教材： 小樽商科大学ビジネススクール『MBAのためのケース分析(三訂版)』同文館出版、2020年。ケースは適宜、manabaよりダウンロードすること。							
成績評価の方法： 以下の点に基づいて成績評価を行う。 <table> <tr> <td>課題</td> <td>60%（ケースレポート）</td> </tr> <tr> <td>授業への参加度</td> <td>40%（準備、発表、ディスカッション等）</td> </tr> </table> <p>締切後に提出された課題は採点しない。またすべての課題を提出しなければ、単位認定とはならない。評価に不服のある場合には、不服申立書により教務委員長に申し出ること。</p>				課題	60%（ケースレポート）	授業への参加度	40%（準備、発表、ディスカッション等）
課題	60%（ケースレポート）						
授業への参加度	40%（準備、発表、ディスカッション等）						
履修上の注意事項： ① 5時限を超えて欠席すると自動的に不可となる。 ② 本授業は、基本科目「経営戦略I」「マーケティングI」「経営組織I」「アカウントティングI」の知識を前提とする。これらの科目の単位を取得していなくとも履修はできるが、履修にあたっては単位を取得しておくことが望ましい。 ③ モジュール毎に詳細なタイムスケジュールを配付する。							