MAN500F1 – 0083（経営学 / Management 500）

製品開発論

田路　則子

備考（履修条件等）：**奇数年に開講**

その他属性：

管理 ID：2509813
授業コード：X7089

【授業の概要と目的（何を学ぶか）】

ハイテク産業における製品開発のケース・スタディを通じて、戦略的意思決定とビジネスモデル構築の能力を磨く。

顧客の満足を高めるために、サイエンスを製品化することが製品開発である。サイエンスそのものを追求して研究することは理工系人材の仕事であるが、戦略上の位置づけを考えること、組織の設計や運営は、社会科学系人材の役割である。ハイテク産業のマネジメントについて理解を深めることが目標である

【到達目標】

具体的な目標は次のとおりである。
①イノベーション概念の理解
②イノベーションに成功するマネジメントの考察
③ビジネスプラットフォーム構築の理解
④産業別の製品開発プロセスの理解
⑤スタートアップと大企業のアライアンス
⑥ハイテク・スタートアップの起業プロセス

【この授業を履修することで学部等のディプロマポリシーに示されたどの能力を習得することができるか（該当授業科目と学位授与方針に明示された学習成果との関連）】

ディプロマポリシーのうち、「DP1」「DP2」「DP3」に関連、特に「DP1」は強く関連している。

【授業の進め方と方法】

ケース・スタディでは、事業ドメインの設定、研究開発や製品企画、顧客獲得、上市、事業拡大というビジネスの流れを追いながら、どのように競合と差別化して顧客ターゲットを設定し、内部の組織編成や外部との連携（サプライヤーやディストリビューター）を行ったかを明らかにする。

ハイテク産業では、技術よりもむしろ、戦略およびマーケティングが競争優位性を決定していることがケース・スタディによって確認できるだろう。

ケースは、カメラ、時計のような古典的な事例と、スマートフォン、空調機、医療機器等の今日的事例まで、時代と業界を横断して用意している。製品や業界の理解を深めるために、視覚教材を極力使用する。

事前にケースを配布するので、質問に対する自分なりの考察を用意してメモを作成しておく。講義では、詳しい事例の説明とVTRによって理解を深めてから、グループで議論を行ってまとめを発表する。さらに、全員で議論を深めてから、最後に講師が総括する。

【アクティブラーニング（グループディスカッション、ディベート等）の実施】

あり / Yes

【フィールドワーク（学外での実習等）の実施】

なし / No

【授業計画】授業形態：対面/face to face

回	テーマ	内容
1 対面/face to face	ラディカル・イノベーションと 破壊的イノベーション	Kodak(カメラ)
2 対面/face to face	コモディティ化	セイコー(時計)
3 対面/face to face	非コモディティ化（ブランドの構築)	カシオ(時計)
4 対面/face to face	技術蓄積	NKK（スイッチ）
5 対面/face to face	組織変革と事業開発	テルモ（医療機器）
6 対面/face to face	両利きの経営	不二製油（食品素材）
7 対面/face to face	ビジネス・プラットフォームの構築1	シャープ(液晶)、ソニー(撮像素子)
8 対面/face to face	ビジネス・プラットフォームの構築2	Apple(携帯電話）他
9 対面/face to face	グローバル化-電子機器	ダイキン工業（空調機）
10 対面/face to face	グローバル化-素材産業	積水化学工業（フロントガラス用中間膜）
11 対面/face to face	製品アーキテクチャー	ASML/ニコン（半導体露光機）パナソニック（半導体デバイス）
12 対面/face to face	オープン・イノベーションとスタートアップ	米国、スウェーデン、日本の取り組み
13 対面/face to face	日米のハイテク・スタートアップ1	グラモ（IOT) Bizter Mobile(セキュリティシステム）
14 対面/face to face	日米のハイテク・スタートアップ2	セルシード（創薬） Tercica (創薬）

【授業時間外の学習（準備学習・復習・宿題等）】

事前にケースを読み、課題を期限までに提出する。予習と復習に最大各2時間を要する。

【テキスト（教科書）】

特になし

【参考書】

①『起業プロセスと不確実性のマネジメント』田路則子 白桃書房 2020年
②『オープン&クローズ戦略』小川紘一,翔泳社,2014年
③『ハイテク・スタートアップの経営戦略―オープン・イノベーションの源泉』田路則子・露木恵美子,東洋経済新報社,2010年
④『アーキテクチュラル・イノベーション』田路則子,白桃書房,2005年

【成績評価の方法と基準】

出席率、議論への参加、毎回の小課題を3分の1ずつで評価する。

【学生の意見等からの気づき】

概念の理解の時間、グループ討議の時間、概念を使った事例の掘り下げの時間のメリハリをつける。

【学生が準備すべき機器他】

PC

【専門領域】

経営戦略、技術経営

【研究テーマ】

イノベーション・マネジメントにおける戦略と組織行動」
「ハイテク・スタートアップの起業プロセス」
「ハイテク産業集積のエコシステム」

【主要業績】
①「スウェーデンの起業家大学から生まれるハイテク・スタートアップ」田路則子・五十嵐伸吾『マーケティングジャーナル』43号4巻, pp.31-42,2024年.②「大学生の起業意思形成モデルの検証」田路則子・藤村まこと・玉井由樹『組織科学』56巻3号, 2023年.③「新興国スタートアップの資金調達と新興企業向けの株式市場の役割-バルト三国のケース・スタディから」簗田優・田路則子 『ベンチャーズレビュー』日本ベンチャー学会, 第37巻, pp.73-77,2021.④『起業プロセスと不確実性のマネジメント』田路則子 白桃書房2020年.⑤「アーキテクチャ進化における製品開発マネジメント・半導体露光機産業の事例から」榎波龍雄・田路則子『一橋ビジネスレビュー』第65巻号,pp172-184,2017年.⑥Resource Acquisition in High-Tech Startup Global Strategies," Noriko Taji, Technology, Innovation, Entrepreneurship and Competitive Strategy, Emerald Publishing Group,Vol. 14,pp.263-287,2014.⑦「WEBビジネスの起業家像ーシリコンバレーのモバイル＆ソーシャルメディア・ビジネス」田路則子『赤門マネジメントレビュー』第10巻10号, pp.753-774.2011年.⑧『ハイテク・スタートアップの経営戦略―オープン・イノベーションの源泉』田路則子・露木恵美子,東洋経済新報社,2010年.⑨「半導体商社の事業ドメイン拡大のメカニズム」田路則子・甲斐敦也,『赤門マネジメント・レビュー』東京大学,第8巻,5号,pp211-231,2009年.⑩『アーキテクチュラル・イノベーション』田路則子,白桃書房,2005年.

【Outline (in English)】
[Learning Objectives]Students learn how to integrate technological knowledge and manage the process of product development. Product development is to commercialize science/technology in order to increase customer satisfaction. Research & development is a task of engineering people. On the other hand, making a strategy and designing and operating organization is a task of people related to social science. This class has an objective of deep understanding management in high-tech industries.
[Learning activities outside of classroom] Beforehand, students have to read business cases and make memos as assignments. Preparatory study and review time for this class are 2 hours each.
[Grading Criteria/policy] Attendance (1/3), assignment (1/3), discussion (1/3)