

成果の説明書

(氏名) 関根 雅則	(学部) 経済学部
<p>1 重要事項</p> <p>【研究面】</p> <p>ブルー・オーシャン戦略に関わる研究を行った。特に、ブルー・オーシャン戦略の策定原則について検討した。W・チャン・キムとレネ・モボルニュは、策定原則の1つとして「市場の境界を引き直す」ことの必要性を唱えている。それは、より詳細には、①代替産業に学ぶ、②業界内の他の戦略グループから学ぶ、③別の買い手グループに目を向ける、④補完財や補完サービスを見渡す、⑤機能志向と感性志向を切り替える、⑥将来を見通す、ことを意味しているが、これらの具体的な内容について、原文を解読しながら検討した。多様な事例を確認することができたが、中でも特に関心を持ったのは、「⑤機能志向と感性志向を切り替える」である。昨今、人を介さない、あるいは、人と人との接触を希薄化する製品やサービスの提供が成功を収めているケースが多い。感性志向から機能志向への転換である。一方で、これまでは無機質な製品やサービスの提供であったが、人間味のある顧客への丁寧な接客へ変更することにより成功しているケースも存在する。機能志向から感性志向への転換である。以上のような観点から、令和4年度は、W・チャン・キムとレネ・モボルニュの見解を前提として多様な事例研究を行った。</p> <p>【教育面】</p> <p>(1) 学部講義</p> <p>講義用の資料を事前に配布することにより、学生の積極的な予習を促した。なお、配布資料については、あえて空欄を設け、講義の際に学生が手書きで埋めるように工夫した。手で書いて覚えることが重要であると考えたからである。また、全10回、リアクションペーパーを提出してもらうことにより、学生の講義理解度の把握に努めた。</p> <p>(2) 演習</p> <p>①基礎演習：学生が、「戦略論」等の専門に偏らず、幅広い経営学の知識を得られるように工夫した。(例年通り)</p> <p>②演習Ⅰ：いわゆる教科書だけでなく、ビジネス専門誌を多用することにより、学生が実存企業の経営戦略を理解できるよう工夫した。(例年通り)</p> <p>③演習Ⅱ：学生が質の高い卒業論文を作成できるように、学術論文の書き方や理論の内容について適宜アドバイスを与えた。(例年通り)</p> <p>(3) 大学院</p> <p>①経営戦略研究：学生が経営戦略の基本概念を極力緻密に把握できるように、対話を前提とした講義を行った。</p> <p>②経営戦略研究演習：演習生が質の高い修士論文を作成できるように、先行研究の調査や仮設の立て方、仮設の検証に関わる指導を行った。結果、予定通り修士論文の作成が進み、演習生は修士号を取得することができた。論文のタイトルは、「CEOの特性とオープン・イノベーションの実行との関係についての考察」である。</p>	
<p>2 その他の事項</p> <p>【学内での活動】</p> <p>経済学会理事を務めた。</p> <p>【学外での活動】</p> <p>①JA 栃木中央会からの依頼により、「職員資格認証研修会(特級)」において、「経営戦</p>	

略論」の講義を行った。

②JA 栃木中央会からの依頼により、「中核人材育成研修会」において、「経営戦略（基礎理論）」というテーマで講義した。

③JA 群馬中央会からの依頼により、「戦略型中核人材育成研修会」において、「経営戦略の基礎理論」というテーマで講義した。

3 次年度以降の計画・抱負

研究面では、令和 4 年度に引き続き、ブルー・オーシャン戦略の中心的な理論を前提とし、その有効性を確認するために日本企業を中心とした事例研究を試みたい。

教育面では、例年通り、学生が経営戦略やイノベーションについて基礎から理解できるよう、丁寧な、できれば対話型の講義、演習を実践したい。

その他については、今年度も、JA 栃木中央会および JA 群馬中央会から「経営戦略」に関わる講義を依頼されているのでしっかり対応したい。