

## 2018年度北海学園大学大学院経営学研究科修士課程(第2期)入学試験

### 専門科目(共通専門科目) <組織経営分野(経営学)>

【I】下記の(1)～(5)から2題を選択し、簡潔に説明しなさい。

- (1) 限定合理性
- (2) コンティンジェンシー理論
- (3) 取引コスト・アプローチ
- (4) X理論・Y理論
- (5) ステイクホルダー・マネジメント

【II】下記の(6)～(10)から2題を選択し、詳細に論じなさい。

- (6) 管理の科学化(テイラー)
- (7) NPOについて第一に取りあげるべきは、実行可能な使命とその定義(ドラッカー)
- (8) 「神の見えざる手」(アダム・スミス)、「見える手」(チャンドラー)、「消えゆく手」(ラングロア)
- (9) 競争は業界構造に支配される(ポーター)
- (10) 経済発展の理論(シュムペーター)

# 2018年度北海学園大学大学院経営学研究科修士課程(第2期)入学試験

## 専門科目（指導希望教授担当科目） <経営管理論>

以下の2問のうち、1問について解答してください。

1. 「行為の中の省察」とはどのようなことを指しているでしょうか。  
理論的な説明を行ったうえで、実践的な事例を挙げながら詳細に論述してください。
2. 組織理論において学習はどのように議論されてきたでしょうか。  
既存研究における文脈を解説しながら、それがイノベーションとどのような関係で論じられてきたのかについても触れてください。

# 2018年度北海学園大学大学院経営学研究科修士課程(第2期)入学試験

## 専門科目（指導希望教授担当科目） <経営組織論>

以下から用語を2つ選び説明してください。答えには初めに番号を必ず明記してください。

①組織均衡、②非公式組織、③横断（的）組織、④労働の機械化、⑤強い文化

# 2018年度北海学園大学大学院経営学研究科修士課程(第2期)入学試験

## 専門科目（指導希望教授担当科目） <経営戦略論>

以下の問題から2問を選択して説明しなさい。

- (1) 「創発戦略」について、具体的事例をあげて説明しなさい。
- (2) リーダー企業の「同質化政策」について、具体的事例をあげて説明しなさい。
- (3) 「戦略グループ」について説明しなさい。
- (4) 「イノベーターのジレンマ」について説明しなさい。
- (5) 「組織は戦略に従う」という命題について説明しなさい。

# 2018年度北海学園大学大学院経営学研究科修士課程(第2期)入学試験

## 専門科目（指導希望教授担当科目） <現代企業論>

問1. 下記の設問から、1問を選択して答えなさい（配点 40 点）。

- (1) F・W・Taylor の「科学的管理」について、Taylor の問題意識と科学的管理の原理、さらにその今日的意義について説明しなさい。
- (2) 組織が効率的・合理的に目的を達成しようとするれば、官僚制化は不可避である。病院組織もまた官僚制システムを採用するが、その形態は企業組織と異なる特徴を示すこととなる。官僚制との比較から病院組織の特徴について説明しなさい。
- (3) G・I・バーナードによる組織の定義（「二人以上の人々の意識的に調整された諸力の体系」）と組織成立の三要素（共通目的、貢献意欲、コミュニケーション）との関係について説明しなさい。

問2. 以下の用語（A～H）の中から3つ選択し、それぞれの用語の意味について、簡潔に説明しなさい（配点各 20 点）。

- |             |                             |           |                |
|-------------|-----------------------------|-----------|----------------|
| A：ステークホルダー  | B：ダイバーシティ（Diversity）経営      | G：フォーディズム | D：限定合理性        |
| E：エージェンシー関係 | F：リストラクチャリング（Restructuring） | G：シナジー効果  | H：目標による管理（MBO） |

英 語

1. 次の英文を和訳しなさい。

A firm can achieve a higher rate of profit (or potential profit) over a rival in one of two ways: either it can supply an identical product or service at a lower cost or it can supply a product or service that is differentiated in such a way that the customer is willing to pay a price premium that exceeds the additional cost of the differentiation. In the former case, the firm possesses a *cost advantage*; in the latter, a *differentiation advantage*. In pursuing cost advantage, the goal of the firm is to become the cost leader in its industry or industry segment. Cost leadership is a unique position in the industry, which requires that the firm "must find and exploit all sources of cost advantage . . . [and] . . . sell a standard, no-frills product." Differentiation by a firm from its competitors is achieved "when it provides something unique that is valuable to buyers beyond simply offering a low price."

These two sources of competitive advantage define two fundamentally different approaches to business strategy. A firm that is competing on

low cost is distinguishable from a firm that competes through differentiation in terms of market positioning, resource and capabilities, and organizational characteristics.

By combining the two types of competitive advantage with the firm's choice of *scope* – broad market versus narrow segment – Michael Porter has defined three *generic strategies*: *cost leadership*, *differentiation*, and *focus*.

(R. Grant "Contemporary Strategy Analysis"  
pp. 166-167. Blackwell)