

授業科目名	事業構想原論Ⅰ	担当教員	東英弥 他	科目コード	101
配当年次	1 年次	学期	前期（導入集中）		
キャンパス	東京/仙台/名古屋/大阪/福岡	単位数	1単位		
講義の概要とねらい					
<p>概要：事業構想大学院大学の設置にかかわってきた経験をもとに「事業構想」とは何か。今の時代に「なぜ」事業構想が必要なのかを解説する。また今後、事業構想を研究するために必要な基礎的な考え方や研究姿勢に関しても講義を行う。最終日は2025年度入学院生が所属している企業の収益モデル、経営資源について全員が発表し、様々なビジネスモデルを知る機会とする。</p> <p>ねらい：事業構想に取り組むうえで必要となる「ビジネスモデル研究」と「事業構想の基礎的な考え方」を身につける。</p>					
到達目標					
事業構想の全体像を理解し、事業構想を研究するために必要な基礎的な考え方、研究姿勢を身につける。					
キーワード					
事業構想、企業理念、ビジネスモデル研究、研究姿勢					
授業の進め方と方法					
事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、所属企業の収益モデルについて限られた時間で魅力的に発表する。					
授業計画				授業外の学習課題（予習・復習）	
第1回	特別講義		予習：事業構想とは何かを自分なりに考える。 復習：自身の事業構想の核となる使命感、欲求について考える。		
第2回	事業構想を研究する上での環境整備についての解説		予習：事業構想に必要な環境について自分なりに考える。 復習：事業構想をするために必要な環境整備を行う。		
第3回	事業構想を研究するための基礎的な考え方、姿勢について		予習：事業構想を研究するための基礎的な考え方、姿勢について自分なりに考える。		
第4回			復習：授業内で議論した内容を自分なりにまとめる。		
第5回	自社の収益モデルのプレゼンテーション		予習：所属企業の収益モデル（競合優位性など含）を業種業界が違う院生に分かりやすく伝えるためのパワーポイント資料を作成。		
第6回			復習：興味関心を持った他の履修者の発表について、フィードバックシートで提出する。		
第7回					
第8回					
教科書・参考書					
必要に応じて配布する					

成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
授業貢献70点、発表会内容・コメント30点で評価する			
オフィスアワー			
授業時間内で担当教員と相談の上、個別に設定			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	○

授業科目名	事業構想原論II	担当教員	田浦俊春・重藤さわ子	科目コード	102
配当年次	1年次	学期	夏期集中		
キャンパス	東京	単位数	1単位		

講義の概要とねらい

概要:本講義では、各院生が、開かれた視座のもとに、理想の姿を目指すべく、事業を構想するための「自分なりの考え方」を確認ないし構築することを目指す。具体的には、院生は、初めに、「事業構想とは何か?」ないし「幸福とは何か?」というような根本的で本質的な「問い」をグループ討議で立てる。通常、事業においては、解(ソリューション)を提供することで対価を得る。そのため、ともすれば、答え探しに陥りがちであるが、本来、解(ソリューション)の源には、何らかの「問い」があるはずである。問題意識と言って良いかもしれない。そうした「問い」を意識することで、自分なりの考え方が醸成ないし鍛錬されると思われる。次に、その「問い」のもとに、事業構想のキーワードである「創造性」「価値性」「社会性」について、各々2つのレクチャーに臨む。これらのレクチャーでは、各講師は、それぞれのテーマに関する考え方を述べるように心がけるつもりである。その後、レクチャーで得られた知見や刺激を参考に、初めに立てた「問い」についてグループで議論し、各自の「考え方」を深化させる。

ねらい:本講義を通じて獲得された各自の「考え方」は、事業構想の原点となり、事業を構想し実現する際の羅針盤の役割を果たすと考える。こうした「考え方」は、後日、独自性のある事業アイデアを生み出し、ぶれずに事業を構想し実現して行くための軸になると信じる。

到達目標

開かれた視座のもとに、理想の姿を目指すべく事業を構想するには、自分なりの考え方を持つことが重要なことを確認してほしい。そのためには、本質的な問いを進化的に立て続けること、そして、自らの考え方は、その意識のもとに自らつくり上げなければならないことを理解し、実際に試みてほしい。こうした姿勢は、本講義終了後も保ち続けると良い。

キーワード

事業構想, 問い, 創造性, 価値性, 社会性

授業の進め方と方法

教員からの話題提供と、院生による議論を繰り返す。

授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	主旨説明 根本的で本質的な「問い」をグループ討議で設定する。	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい。 【事後】本講義の主旨をよく確認し、翌日からの講義に望んでください。
第2回		
第3回	「創造性」について、2つのレクチャーに臨む。 その後、グループ討議を行う。	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい。 【事後】本日の講義および議論を踏まえ、自分なりの考え方を導く努力をしてください。
第4回		
第5回	「価値性」について、2つのレクチャーに臨む。 その後、グループ討議を行う。	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい。 【事後】本日の講義および議論を踏まえ、自分なりの考え方を導く努力をしてください。
第6回		
第7回	「社会性」について、2つのレクチャーに臨む。 その後、グループ討議を行う。	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい。 【事後】本日の講義および議論を踏まえ、自分なりの考え方を導く努力をしてください。
第8回		
第9回	これまでの講義を踏まえ、「問い」について討議する。 その内容について、各グループ毎に発表する。	【事前】これまでの講義および議論を整理して、グループ討議に臨んで下さい。 【事後】さらに、「自分なりの考え方」を確認し、その概要をレポートにまとめてください。
第10回		

教科書・参考書

教科書・参考書は、特に指定しません。講義資料は、Teams内の本講義のチャンネルに、事前にアップします。

成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）

本講義への参加姿勢(50%)とレポートの内容(50%)で評価します。

オフィスアワー

質問等があれば、随時、下記の教員に問い合わせてください。
東京校：重藤, 大阪校：田村, 名古屋校：岸波, 福岡校：井手, 仙台校：谷野

2024年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	—	—

授業科目名	社会動向と事業構想	担当教員	松本三和夫	科目コード	103
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:

社会は絶え間なく変化する。この講義では、変化する社会を一貫して捉える方法を学び、事業構想につながる社会課題を発見する体系的な手法を習得する。AI、未来予測、社会の理想、SDGs、脱炭素社会、サーキュラーエコノミーといった社会動向を構成する要因が、事業構想とどう関連するかに注目し、変化する社会課題と事業構想の接点をくわしく明らかにしたい。社会課題にこたえるとは、他人事を自分事にできることである。その視点に立ち、社会動向を事業構想につなげる萌芽を抽出したい。

ねらい:

社会がイノベーションに出会う場面に注目し、近未来の日本の社会課題の根源を探る。ひとつは、社会の新規の試みがいったん走り始めると、そのまま過去の軌道を踏襲して走り続けるという、経路依存と呼ばれる現象が事業構想にとってもつ光と影を明らかにする。いまひとつは、短期的な社会変動を貫く、事業構想の前提となる長期的な社会構造の変化を明らかにしたい。

事業構想は、社会動向から起動力を得る。事業を着想するには、社会課題が顕在化するよりも早く、社会課題を可視化する「大局観」がきわめて重要である。この講義をとおして、「大局観」を獲得し、責任ある事業構想に不可欠な深い洞察力を身に付けてほしい。

到達目標

- ・社会分析の基本的な考え方を習得し、それをもとに事業を社会動向の中に位置付けて他者に説明することができる。
- ・公益も私益も、ともに増やすように事業を構想できる。
- ・自分の理想を、過去、現在、未来を大局的に俯瞰する広い視野のもとに適切に位置づけ、事業構想を支えるぶれない思考の枠組みを身に付ける。

キーワード

大局観、責任ある事業構想、近未来社会、社会変革、イノベーション

授業の進め方と方法

- ・講義とその都度挙示する参考資料による学習と、教室での討論やグループワークのやりとりをダイナミックに組み合わせてすすめてゆく。教室での自由な発想で行う討論とグループワークを重視する。
- ・講義をふまえて、自分で考えた新規事業の糸口を現物(原資料、生データ、当事者の証言など)に即して掘り下げ、思いもかけなかった着想につなげるために、最終回にレポートをまとめていただく。

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション 社会動向と事業構想をどう捉えるか—オープンイノベーションの先に向けた講義の展望—	【事前】社会の中で事業構想を実現するための制約条件を思い描く。 【事後】事業構想には、社会動向のどのような「捉え方」が必要かを確認する。
第2回	AIと社会動向—雇用の未来— (第2回の講義をもとに第3回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる)	【事前】AIが深層学習により性能が飛躍的に向上したさまを想定する。 【事後】AIによって未来の雇用がどのような変化を余儀なくされるかを、グレートデカップリングと呼ばれる現象を参考に確認する。
第3回		
第4回	社会の理想と事業構想—なぜ理想は未来を創るのか?— (第4回の講義をもとに第5回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる)	【事前】社会の理想の内容を想像してみる。 【事後】社会の理想が、なぜ事業構想に必要なかを確認する。
第5回		
第6回	「誰一人取り残さない」社会と事業構想—SDGsと事業構想— (第6回の講義をもとに第7回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる)	【事前】周りがやるからやるという発想ではないSDGsのあり方を想定する。 【事後】どのような社会動向のメカニズムにより、SDGsからどんな社会が実現可能かを確認する。
第7回		
第8回	脱炭素社会の光と影から事業構想を考える—適切なアウトサイダーと事業構想— (第8回の講義をもとに第9回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる)	【事前】脱炭素社会がなぜもとめられるかを、想像する。 【事後】適切なアウトサイダーが新規事業の鍵になりうる理由を確認する。
第9回		

第10回	未来社会の担い手を起点に事業構想を考える (第10回の講義をもとに第11回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる)	【事前】既存の未来社会の描き方に何が欠けているのかを考える。
第11回		【事後】ビジネスで「正義」を実現するには、どのようなしかけが必要かを確認する。
第12回	サーキュラーエコノミーとデザイン経営を考え直す —イノベーションにかかわる社会変革— (第12回の講義をもとに第13回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる)	【事前】社会変革がイノベーションのために必要な理由を考える。
第13回		【事後】サーキュラーエコノミーやデザイン経営による変革にはどのような利点と欠点があるかを確認する。
第14回	発表会とまとめの討論	【事前】講義全体を振り返って、論点を整理する。
第15回		【事後】社会動向と事業構想が切り結ぶ接点について、各自が得た気づきをまとめる。

教科書・参考書

参考書:

- ・H. Chesbrough, *Open Innovation*, Harvard Business School Press, 2003 大前恵一朗訳『Open Innovation』(産業能率大学出版部、2004).
- ・盛山和夫他編著『社会学入門』(ミネルヴァ書房、2017).
- ・松本三和夫編『科学社会学』(東京大学出版会、2021).

成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)

成績は、①毎回の討論やグループワークへの積極的な貢献などの平常の取り組みを50%、②発表やレポートの評価を50%として、総合的に勘案して評価する。

オフィスアワー

質問や相談には毎回の授業の前後に応じたいと思います。少し時間が必要な場合は、アポ取りをお願いします。

2024年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	—	—

授業科目名	テクノロジーと事業構想	担当教員	本間卓哉	科目コード	104
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
概要：本講義は、「AI時代に即した新たなビジネスモデルの創出」をテーマに、デジタル・テクノロジーがビジネスに与えてきた影響を具体的に探ります。AIをはじめとする最新技術についても学び、それらを事業構想の観点で活用する方法を議論することで、現代社会におけるテクノロジーの可能性と課題に向き合います。					
ねらい：受講生がデジタル・テクノロジーの発展に伴い生まれたビジネスモデルを理解し、その本質を議論できる力を養います。また、新たな事業構想における最適なテクノロジー選定とその効果を評価するスキルを身につけ、テクノロジーを事業優位性の創出に活用できることを目指します。					
到達目標					
1) 社会、ビジネス、テクノロジーの相互作用を説明できる 2) 事業に与えるテクノロジーの効果を理解できる 3) 事業優位性をつくるテクノロジーの有効活用ができる 4) 将来の社会変化を見通すことができる					
キーワード					
ビジネスモデル・デジタル・テクノロジー・インターネット・クラウド・AI・DX					
授業の進め方と方法					
講義とグループワーク形式での議論、発表					
授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)			
第1回	オリエンテーション	【事後】全講義の狙いを確認し、受講者の受講目的を明確にする。			
第2回	テクノロジーの進化とビジネスモデルの変遷：インターネット編 インターネットビジネスにおける社会とビジネスの相互作用を具体例を通じて理解し議論する。	【事後】社会とビジネスの相互作用を具体例を通じて理解を深める			
第3回					
第4回	テクノロジーの進化とビジネスモデルの変遷：クラウド編 クラウドビジネスにおける社会とビジネスの相互作用を具体例を通じて理解し議論する。	【事後】社会とビジネスの相互作用を具体例を通じて理解を深める			
第5回					
第6回	最新テクノロジーの動向と事業構想：生成AI編 生成AIの概要を把握し、事業に与える影響を考える基盤をつくり議論する。	【事後】最新技術の概要を把握し、事業に与える影響を考える基盤をつくる			
第7回					
第8回	最新テクノロジーの動向と事業構想：NFT・ブロックチェーン編 NFTやブロックチェーンなどの概要を把握し、事業に与える影響を考える基盤をつくり議論する。	【事後】最新技術の概要を把握し、事業に与える影響を考える基盤をつくる			
第9回					
第10回	テクノロジーと事業優位性 成功事例分析をしながら、競争優位性を強化するためのテクノロジー活用方法を理解する。	【事後】競争優位性を強化するためのテクノロジー活用方法を理解する			
第11回					
第12回	事業構想とテクノロジー選定の実践 事業構想の観点からテクノロジー活用の具体的なプロセスを学び、各自の事業構想案を作成し、グループでレビュー。	【事後】事業構想の観点からテクノロジー活用の具体的なプロセスの理解を深める			
第13回					

第14回	最終発表 各受講生が、自分の事業構想とそれにおけるテクノロジー活用案を 発表。	【事前】各自が構想している事業に、どのようなテクノロジーを駆使してビジネスモデルを確立するのか 【事後】最終発表レポートを提出する。		
第15回				
教科書・参考書				
教科書は特に定めない。参考書等は講義の中で適宜紹介。				
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）				
講義中の発表(20%)、最終発表の内容(50%)とグループワークでの貢献度(30%)を基に評価する。				
オフィスアワー				
いつでもTeamsで質疑可				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	○	-	-	

授業科目名	経営資源と事業構想	担当教員	高橋克英	科目コード	105
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
概要:経営資源である(人・モノ・カネ・情報・ブランド)を理解し、過去及び現在進行形の企業動向・経済金融動向をケーススタディでとらえる。債券格付けや株式投資の観点からも、経営資源の分析を試みる。また企業や事業そして経営者など個々人における経営資源を認識した上でのセルフブランディングの重要性やメディア・リテラシーの大切さも学ぶ。担当教員のシティグループなど国内外金融機関での金融アナリストや起業・投資・メディア対応など実務経験を生かし、豊富な事例を用いながら実践的な講義をします。					
ねらい: 経営資源の重要性を理解し、多様なケーススタディによって、現在進行形の企業・市場動向も理解し、各自の事業構想に実践的に生かせる力を修得する。					
到達目標					
(1)経営資源の分析ができる (2)経営資源の獲得や開発について説明できる 経営資源を活用した経営戦略構築の理論や概念を説明できる (4)自らの経営資源を活用した事業を構想できる					
キーワード					
経営資源、格付け、金利、クレジット、投資家、アクティビスト、IR、企業倒産、IPビジネス、ニセコ、富裕層					
授業の進め方と方法					
毎回の授業の前半は、様々な企業のケーススタディを中心にスライド利用による講義。後半は、課題に基づくディスカッションや個別発表などを行う。尚、講義の進捗度合いや受講生の関心度合いに応じ、対象企業やテーマは変更する場合がある。また、最前線で活躍するゲスト講師を招く場合もある。					
授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)			
第1回	①「オリエンテーション」 経営資源を取り巻く環境変化(金利とクレジット)		授業の全体像とスケジュール確認		
第2回	②「格付け会社・銀行からみた経営資源」 人・モノ・カネ・情報・ブランドの偏在 (事例)テスラ、トヨタ、ソフトバンク、JAL、エルピーダなど		【事前】 対象企業IR資料と指定記事の読込み		
【事後】 対象関連企業と事例の深堀り					
第4回	③「アクティビストからみた経営資源」 株主・投資家目線重視の社会へ (事例)DIC、住友不動産、京成電鉄、京セラ、八十二銀行など		【事前】 対象企業IR資料と指定記事の読込み		
【事後】 対象関連企業と事例の深堀り					
第6回	④「富裕層からみた経営資源」 なぜニセコだけが世界リゾートになったのか (事例)ハイアット、ルイ・ヴィトン、NOT A HOTELなど		【事前】 対象企業IR資料と指定記事の読込み		
【事後】 対象関連企業と事例の深堀り					
第8回	⑤「ブランド力からみた経営資源」 消費から投資を中心とした社会へ (事例)ワコール・資生堂・スノーピークなど		【事前】 対象企業IR資料と指定記事の読込み		
【事後】 対象関連企業と事例の深堀り					
第10回	⑥「IPビジネスからみた経営資源」 キャラクター・アリーナ・スタジアム (事例)ディズニー、ソニー、任天堂、NTTドコモ、楽天など		【事前】 対象企業IR資料と指定記事の読込み		
【事後】 対象関連企業と事例の深堀り					

第12回	⑦「情報・信用力からみた経営資源」 新規事業への展開に生かす (事例) 高島屋、JR東日本、IBJ、七十七銀行など	【事前】 対象企業IR資料と指定記事の読込み	
第13回		【事後】 対象関連企業と事例の深掘り	
第14回	⑧「個別発表会」 人・モノ・カネ・情報・ブランドを生かす 自社・自身の経営資源の強みと事業構想への展開	【事前】 個別発表会のスライド・プレゼン準備	
第15回		【事後】 質疑応答・フィードバックを生かす	
教科書・参考書			
教科書	講義では主にオリジナルのスライドと参考資料を使用します。		
参考書	『なぜニセコだけが世界リポートになったのか』(講談社)、『銀行ゼロ時代』(朝日新聞出版)		
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
授業での積極的な参加(70%)、授業内での個別課題発表(30%)			
オフィスアワー			
特に設けないが、常時メールやTeamsでの質疑や面談予約可能。			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

授業科目名	経済動向と事業構想	担当教員	高田伸朗	科目コード	106
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要: 事業構想を策定する際には、景気動向や金利などのマクロ経済動向だけでなく、構想する事業が関連する産業分野や、地域の経済状況、さらには製品やサービスの販売先で生活者の状況などを踏まえて行うことが重要である。このような特定産業、特定地域やセグメントされた生活者などは、“セミマクロ”な経済状況と位置付けられる。本講義では、このようなセミマクロレベルの経済活動の中から、事業構想策定との関連性が高いと考えられる経済動向に焦点を当て、その背景、意義、経済活動への影響等を検討する。

ねらい: 本講義を通じて、

- ① 経済動向の中から事業構想の発着想を行うスキル
- ② 事業構想を行う際に必要な経済環境の分析スキル
- ③ 策定した事業構想の経済的な意義・効果の分析スキルを習得することを狙いとする。

到達目標

1. 経済動向の理解とその価値創造への応用能力を獲得できる。
2. 事業構想策定のための分析スキルを獲得できる。

キーワード

経済動向、日本経済、世界経済、地域経済、経済効果、セミマクロ経済、成長産業、国際競争力

授業の進め方と方法

授業は担当教員からの話題提供(講義)とそれに基づく討論の併用で、受講生の関心領域に基づく「問題提起」と全員参加の討論を行なう。

授業計画		授業外の学習課題
第1回	オリエンテーション	【事前】特になし 【事後】特になし
第2回	経済動向基礎	【事前】日本経済の特徴について事前に考察すること 【事後】授業内容の確認
第3回	・マクロ・ミクロ・セミマクロ経済 ・新SNA体系とGDPの構成要素など経済統計の基礎 ・主要な経済統計とその利用方法 ・産業連関表を用いた経済波及効果分析	
第4回	セミマクロ経済動向(1) ・“産業”の捉え方	【事前】日本の自動車産業の強さ・弱さについて事前に考察すること 【事後】産業分析についての確認
第5回	産業とは何か? どのような観点で産業を分析するか ・産業分析の方法 自動車産業を対象とした産業分析	
第6回	セミマクロ経済動向(2) ・製造業のグローバル化	【事前】日本の製造業の強さ・弱さについて事前に考察すること サービス業と製造業との違いについて事前に考察すること 【事後】授業内容の確認
第7回	製造業の特性、日本の製造業の特徴、グローバル化による製造業の変容 ・サービス経済化 経済のソフ化・サービス化の意味、サービス業の特性、日本のサービス業の競争力	
第8回	セミマクロ経済動向(3) ・オタク経済	【事前】少子高齢化が経済に与える影響について事前に考察すること 【事後】授業内容の確認
第9回	オタク分野の動向、オタク産業の特徴 ・シニア世代 超高齢社会の中でのシニア世代の意識と行動	

第10回	セミマクロ経済動向(4) ・デジタルエコノミー	【事前】デジタル化が経済に与える影響について事前に考察すること ・グローバルな経済活動を阻害する事項について事前に考察すること 【事後】授業内容の確認	
第11回	経済のデジタル化はなぜ進むのか？ デジタル化で成長する産業・衰退する産業、デジタル化の経済効果 ・経済のグローバル化とFTA/EPA 経済のグローバル化は何か？ グローバル化が進展している産業・遅れている産業 TPP等FTA/EPAの概要とその影響		
第12回	セミマクロ経済動向(5) ・地域経済	【事前】東京一極集中の要因について事前に考察すること 【事後】授業内容の確認	
第13回	東京一極集中の動きとその要因 地域経済は復興するか？ ・農業は成長産業になり得るのか 農業分野のイノベーションとその効果、農業の国際競争力		
第14回	まとめ	【事前】今後の日本経済を牽引する産業について事前に考察すること 【事後】授業内容を事業構想への反映について検討すること	
第15回	・アフターコロナ・ウィズコロナ社会における経済社会の変容 ・政府の経済政策・産業政策をどのように読めば良いか ・今後の日本経済を牽引する産業分野、消費分野などについて議論		
教科書・参考書			
教科書は特に設けない。毎回の講義に際して資料を配布する。参考書は講義の際に提示する。			
成績評価の基準及び方法			
授業への参加・貢献・グループ討論50%と学期末に実施するレポート(1200～2000字程度)50%による総合評価を行う。60点以上を合格とする。 レポートについては、①経済動向の認識、②注目した経済動向と事業構想の関係性、を中心に採点。			
オフィスアワー			
特に設けない。メールで事前に予約すること。			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

授業科目名	事業戦略	担当教員	中島宏史	科目コード	107
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要: 現代は情報化、AI、ロボットなどのデジタル技術の汎用化を契機とした産業構造の大転換期であり、更に、コロナ危機を経て、人々の生活様式の変化が加速している。こうした状況下、大企業においては既存事業の構造転換や新たな事業の育成が必須であり、一方、スタートアップや中小企業にとっては、既存企業に取って代わる千載一遇のチャンスと考えられます。何れの立場においても、こうした時代を生き抜くためには、従来の延長線上の考え方、企業(供給者)の論理ではなく、ゼロベース、言い換えると顧客(消費者やユーザー)の論理でビジネスを再構築・創造しなければなりません。講師は、スタートアップ企業及び大企業の双方において、そうした消費者やユーザーを起点としたビジネスの考え方をマーケットアウトと称し、これまでにその考え方を基礎とした新規事業・事業会社の創出、EXITを実現してきました。本講義では、そうした現場、実践に基づいた考え方やフレームワーク、ビジネスコンセプト策定プロセスを具体的なケーススタディを通して学びます。更に、受講生各自がビジネスコンセプトを策定し、教授や受講生間で討論を行います。ねらい: 革新的なビジネスの構想力、クリエイティブ能力を身に付けます

到達目標

事業構想サイクル及び事業構想計画の全体像を俯瞰し、自らの力で、発着想の能力、構想構築の能力、人々を動かすコミュニケーション能力を獲得することを目指す。具体的には、次のとおりである。

- (1) 自らの使命を明らかにし、自らが解決すべき社会課題を発見するとともに、理想の姿を描くことができる。
- (2) 自らの意図、思いを、表現できる。
- (3) 自らの事業構想を他者とコミュニケーションし、共感を得て、多様な主体と共創できる。
- (4) 事業構想家としての戦略的思考をすることができる。

キーワード

マーケットアウト、顧客中心、イノベーション、ディスラプティブ、スタートアップ、新規事業

授業の進め方と方法

前半は、マーケットアウトの考え方やそれに基づくビジネスフレームワークを講義によるインプットと簡単な演習によるアウトプットを通して学んでいきます。後半は、前半で学んだ、プロセスに則って、各人がビジネスコンセプトを複数策定し、討論、講評を通して、ビジネスコンセプトをブラッシュアップしていきます。

授業計画

授業外の学習課題

第1回	オリエンテーション 新規事業の意義	【事前】 【事後】新規事業に取り組む意義の確認
第2回	マーケットアウト(顧客起点)ビジネス ・ミスミ(グループ本社)を題材に事業構想の概観を知る	【事前】 【事後】講義内容の理解を深める
第3回		
第4回	マーケットアウトキャンパス演習 ・フレームワークを使い、スタートアップ分析を行う	【事前】 【事後】簡易フォーマット分析の作成
第5回		
第6回	失敗事例の研究 ・失敗の実例を通して、アイデアを客観視できるようにする	【事前】 【事後】講義内容の理解を深める
第7回		
第8回	マーケットアウト理論考察 ・フレームワークの特徴を理解する	【事前】 【事後】講義内容の理解を深める
第9回		
第10回	ビジネスコンセプト開発プロセス ①マーケットの特定から始めるプロセス ・フレームワークを使って、ビジネスコンセプトをつくる	【事前】 【事後】ビジネスコンセプト策定
第11回		

第12回	ビジネスコンセプト開発プロセス ②プロダクトアウト業界の特定から始めるプロセス	【事前】	
第13回	・フレームワークを使って、ビジネスコンセプトをつくる ビジネスコンセプトプレゼン	【事後】ビジネスコンセプト策定	
第14回	ビジネスコンセプトプレゼン	【事前】	
第15回		【事後】	
教科書・参考書			
オリジナルテキスト、起業の科学、ブルーオーシャン戦略関連書籍			
成績評価の基準及び方法			
授業への積極的な参加50%、演習・ビジネスコンセプト策定50%			
オフィスアワー			
e-mailにて問い合わせください。			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	事業構想事例研究Ⅰ (事業構想スピーチ)	担当教員	田中里沙 他	科目コード	108
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	東京/名古屋/大阪/福岡/仙台	単位数	1単位		
講義の概要とねらい					
概要: 事業構想には、広い視座と見識に基づき、自身の理想の事業の姿を描くと共に、実現に向けて、国際動向、社会経済動向、経営動向、技術動向、経営資源などを冷静に分析し、計画に落とし込んでいく必要がある。本講義では、各界の第一線で活躍する起業家、経営者、専門家、研究者、クリエイター等、多彩なゲストによる経験や研究に基づき、事業構想の事例分析を行い、自身の事業構想の探究につなげる。					
ねらい: 各界の第一線で活躍するゲストから提供される事例・知見は、事業構想のヒントに満ち溢れている。また、事業構想のアイデアを生み出したり、自身の構想仮説を検証するために参考になる事例研究(フィールド・リサーチ)の機会であるとも捉え、自身の興味関心にかかわらず、積極的に事前準備にも取り組み、新たな気づき・発見につなげてほしい。					
到達目標					
開かれた視座に基づき、事業構想の幅広い事例や知見を、自身の事業構想の探究につなげることができる。					
キーワード					
事業構想、事例研究(フィールド・リサーチ)、探求、リフレクション					
授業の進め方と方法					
ゲストスピーカーの事業領域、研究領域から、事業構想における発想・着想、構想計画の要素・アイデア等を明確にし、参加者全員でその内容を掘り下げながら議論を行う。ゲストによる講義60分＋ディスカッション30分を基本形とし、アクティブラーニングにより院生各人の構想に落とし込むきっかけを提供する。ファシリテーションは、各校舎の専任教員も担当する。					
授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)			
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスを読み、自身の授業への期待を明確化する 【事後】資料の事前読み込み			
第2回	ゲスト講義＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出			
第3回	ゲスト講義＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出			
第4回	ゲスト講義＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出			
第5回	ゲスト講義＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出			
第6回	ゲスト講義＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出			
第7回	ゲスト講義＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出			
第8回	ゲスト講義＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出			
教科書・参考書					
招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。□					

成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）

受講者は前期、後期を各8回以上受講し、ショートレポートの提出を行う。
評価の基準は以下のとおり：
授業への参加・貢献、討論（レポートの質も含む）（40％）、所定のレポートの提出（60％）
※「授業への参加・貢献、討論」については所属校舎のスピーチのみで評価する。
※レポートでは毎回、自身が事業を構想するにあたり、新たな気づき・考えの深まり、視野の広がりなどを、400-500字程度で記述すること。講義内容のメモ書きはレポートとして認めない。

オフィスアワー

事務局にコンタクトを行うこと。

2024年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	○

授業科目名	事業構想事例研究Ⅲ (事業構想スピーチ)	担当教員	田中里沙 他	科目コード	109
配当年次	2年次(2024年度以前入学者)	学期	前期		
キャンパス	東京/名古屋/大阪/福岡/仙台	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
概要: 事業構想には、広い視座と見識に基づき、自身の理想の事業の姿を描くと共に、実現に向けて、国際動向、社会経済動向、経営動向、技術動向、経営資源などを冷静に分析し、計画に落とし込んでいく必要がある。本講義では、各界の一線で活躍する起業家、経営者、専門家、研究者、クリエイター等、多彩なゲストによる経験や研究に基づき、事業構想の事例分析を行い、自身の事業構想の探究につなげる。					
ねらい: 各界の第一線で活躍するゲストから提供される事例・知見は、事業構想のヒントに満ち溢れている。また、事業構想のアイデアを生み出したり、自身の構想仮説を検証するために参考になる事例研究(フィールド・リサーチ)の機会であるとも捉え、自身の興味関心にかかわらず、積極的に事前準備にも取り組み、新たな気づき・発見につなげてほしい。					
到達目標					
開かれた視座に基づき、事業構想の幅広い事例や知見を、自身の事業構想の探究につなげることができる。					
キーワード					
事業構想、事例研究(フィールド・リサーチ)、探求、リフレクション					
授業の進め方と方法					
ゲストスピーカーの事業領域、研究領域から、事業構想における発想・着想、構想計画の要素・アイデア等を明確にし、参加者全員でその内容を掘り下げながら議論を行う。ゲストによる講義60分＋ディスカッション30分を基本形とし、アクティブラーニングにより院生各人の構想に落とし込むきっかけを提供する。ファシリテーションは、各校舎の専任教員も担当する。					
授業計画			授業外の学習課題(予習・復習)		
第1回	オリエンテーション		【事前】シラバスを読み、自身の授業への期待を明確化する 【事後】資料の事前読み込み		
第2回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第3回			【事後】ショートレポートの提出		
第4回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第5回			【事後】ショートレポートの提出		
第6回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第7回			【事後】ショートレポートの提出		
第8回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第9回			【事後】ショートレポートの提出		
第10回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第11回			【事後】ショートレポートの提出		
第12回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第13回			【事後】ショートレポートの提出		

第14回	ゲスト講義＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第15回		【事後】ショートレポートの提出		
教科書・参考書				
招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。□				
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）				
<p>受講者は前期、後期を各8回以上受講し、ショートレポートの提出を行う。</p> <p>評価の基準は以下のとおり：</p> <p>授業への参加・貢献、討論（レポートの質も含む）（40%）、所定のレポートの提出（60%）</p> <p>※「授業への参加・貢献、討論」については所属校舎のスピーチのみで評価する。</p> <p>※レポートでは毎回、自身が事業を構想するにあたり、新たな気づき・考えの深まり、視野の広がりなどを、400-500字程度で記述すること。講義内容のメモ書きはレポートとして認めない。</p>				
オフィスアワー				
事務局にコンタクトを行うこと。				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	○	○	○	

授業科目名	事業構想事例研究Ⅱ (事業構想スピーチ)	担当教員	田中里沙 他	科目コード	110
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	東京/名古屋/大阪/福岡/仙台	単位数	1単位		
講義の概要とねらい					
概要: 事業構想には、広い視座と見識に基づき、自身の理想の事業の姿を描くと共に、実現に向けて、国際動向、社会経済動向、経営動向、技術動向、経営資源などを冷静に分析し、計画に落とし込んでいく必要がある。本講義では、各界の第一線で活躍する起業家、経営者、専門家、研究者、クリエイター等、多彩なゲストによる経験や研究に基づき、事業構想の事例分析を行い、自身の事業構想の探究につなげる。					
ねらい: 各界の第一線で活躍するゲストから提供される事例・知見は、事業構想のヒントに満ち溢れている。また、事業構想のアイデアを生み出したり、自身の構想仮説を検証するために参考になる事例研究(フィールド・リサーチ)の機会であるとも捉え、自身の興味関心にかかわらず、積極的に事前準備にも取り組み、新たな気づき・発見につなげてほしい。					
到達目標					
開かれた視座に基づき、事業構想の幅広い事例や知見を、自身の事業構想の探究につなげることができる。					
キーワード					
事業構想、事例研究(フィールド・リサーチ)、探求、リフレクション					
授業の進め方と方法					
ゲストスピーカーの事業領域、研究領域から、事業構想における発想・着想、構想計画の要素・アイデア等を明確にし、参加者全員でその内容を掘り下げながら議論を行う。ゲストによる講義60分＋ディスカッション30分を基本形とし、アクティブラーニングにより院生各人の構想に落とし込むきっかけを提供する。ファシリテーションは、各校舎の専任教員も担当する。					
授業計画			授業外の学習課題(予習・復習)		
第1回	オリエンテーション		【事前】シラバスを読み、自身の授業への期待を明確化する 【事後】資料の事前読み込み		
第2回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出		
第3回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出		
第4回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出		
第5回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出		
第6回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出		
第7回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出		
第8回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出		
教科書・参考書					
招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。□					

成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）

受講者は前期、後期を各8回以上受講し、ショートレポートの提出を行う。
評価の基準は以下のとおり：
授業への参加・貢献、討論（レポートの質も含む）（40％）、所定のレポートの提出（60％）
※「授業への参加・貢献、討論」については所属校舎のスピーチのみで評価する。
※レポートでは毎回、自身が事業を構想するにあたり、新たな気づき・考えの深まり、視野の広がりなどを、400-500字程度で記述すること。講義内容のメモ書きはレポートとして認めない。

オフィスアワー

事務局にコンタクトを行うこと。

2024年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	○

授業科目名	事業構想事例研究Ⅳ (事業構想スピーチ)	担当教員	田中里沙 他	科目コード	111
配当年次	2年次(2024年度以前入学者)	学期	後期		
キャンパス	東京/名古屋/大阪/福岡/仙台	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
概要: 事業構想には、広い視座と見識に基づき、自身の理想の事業の姿を描くと共に、実現に向けて、国際動向、社会経済動向、経営動向、技術動向、経営資源などを冷静に分析し、計画に落とし込んでいく必要がある。本講義では、各界の一線で活躍する起業家、経営者、専門家、研究者、クリエイター等、多彩なゲストによる経験や研究に基づき、事業構想の事例分析を行い、自身の事業構想の探究につなげる。					
ねらい: 各界の第一線で活躍するゲストから提供される事例・知見は、事業構想のヒントに満ち溢れている。また、事業構想のアイデアを生み出したり、自身の構想仮説を検証するために参考になる事例研究(フィールド・リサーチ)の機会であるとも捉え、自身の興味関心にかかわらず、積極的に事前準備にも取り組み、新たな気づき・発見につなげてほしい。					
到達目標					
開かれた視座に基づき、事業構想の幅広い事例や知見を、自身の事業構想の探究につなげることができる。					
キーワード					
事業構想、事例研究(フィールド・リサーチ)、探求、リフレクション					
授業の進め方と方法					
ゲストスピーカーの事業領域、研究領域から、事業構想における発想・着想、構想計画の要素・アイデア等を明確にし、参加者全員でその内容を掘り下げながら議論を行う。ゲストによる講義60分＋ディスカッション30分を基本形とし、アクティブラーニングにより院生各人の構想に落とし込むきっかけを提供する。ファシリテーションは、各校舎の専任教員も担当する。					
授業計画			授業外の学習課題(予習・復習)		
第1回	オリエンテーション		【事前】シラバスを読み、自身の授業への期待を明確化する 【事後】資料の事前読み込み		
第2回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第3回			【事後】ショートレポートの提出		
第4回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第5回			【事後】ショートレポートの提出		
第6回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第7回			【事後】ショートレポートの提出		
第8回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第9回			【事後】ショートレポートの提出		
第10回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第11回			【事後】ショートレポートの提出		
第12回	ゲスト講義＋ディスカッション		【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習		
第13回			【事後】ショートレポートの提出		

第14回	ゲスト講義＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出		
第15回				
教科書・参考書				
招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。□				
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）				
受講者は前期、後期を各8回以上受講し、ショートレポートの提出を行う。 評価の基準は以下のとおり： 授業への参加・貢献、討論（レポートの質も含む）（40%）、所定のレポートの提出（60%） ※「授業への参加・貢献、討論」については所属校舎のスピーチのみで評価する。 ※レポートでは毎回、自身が事業を構想するにあたり、新たな気づき・考えの深まり、視野の広がりなどを、400-500字程度で記述すること。講義内容のメモ書きはレポートとして認めない。				
オフィスアワー				
事務局にコンタクトを行うこと。				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	○	○	○	

授業科目名	イノベーションの発想	担当教員	田浦俊春	科目コード	112
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(東京/福岡)	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:イノベーションでは、従来の延長線上にない革新的なアイデアを創案することが求められる。

では、そうしたアイデアは、どのような思考から生み出されるのだろうか。本講義では、この問いに対して、理論的、かつ、実践的に取り組む。具体的には、やってみなければその妥当性が予め分からないような仮説を創る思考(仮説思考という)。

および、非分析的な思考(シンセシスの思考という:アナリシスの対義語である)が重要な役割を演じると考え、こうした思考を中心に議論を進める。加えて、内発的な動機に誘導される思考(非目的論的思考という)、並びに、設計思想や感性の必要性について述べる。

ねらい:イノベーション思考については、これまで、いくつかの方法論が断片的ないし経験的に語られてきているが、本講義では、国内外で学術的ないし実践的に蓄積されてきた知見をもとに体系的かつ本質的に捉えることを試みる。本講義で用いる用語は、耳慣れなく唐突に聞こえるかもしれない。しかしながら、その内容自体は、イノベーションの現場では、多く実践されているものである。こうした思考について改めて知ることは、いずれにしても、今後、事業を構想する上でなんらかの糧になると信じる。

到達目標

従来の延長線上にない斬新なアイデアを構想するための思考について、その基本的な考え方を知るとともに、演習を通して実践力を身につける。

キーワード

イノベーション、発想、仮説思考、シンセシス、非目的論的思考、設計思想、感性、個性

授業の進め方と方法

各テーマ毎に、教員からの講述と院生による演習を交互に行う。演習は、ほぼ毎回行う。原則として講義時間内に行う。

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスに目を通しておいて下さい。 【事後】本講義の主旨を確認して下さい。
第2回	仮説思考に関する講述と演習	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい。 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい。
第3回		
第4回	シンセシスの思考に関する講述と演習(1回目)	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい。 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい。
第5回		
第6回	シンセシスの思考に関する講述と演習(2回目)	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい。 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい。
第7回		
第8回	非目的論的思考に関する講述と演習	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい。 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい。
第9回		
第10回	設計思想に関する講述と演習	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい。 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい。
第11回		

第12回	感性・個性に関する講述と演習	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい。 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい。		
第13回				
第14回	総合討論	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい。 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい。		
第15回				
教科書・参考書				
テキスト：田浦俊春「イノベーション思考の論理—現状の延長線上にないアイデアを創案するための一つの考え方—」， 事業構想研究，第5号 1-12. 2022. 参考書：田浦俊春「質的イノベーション時代の思考力—科学技術と社会をつなぐデザインとは—」勁草書房(2018) 講義資料は，毎回の講義の数日前に，Teams内の本講義のチャンネルにアップします。				
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）				
講義への参加姿勢(50%)と演習の成果物の内容(50%)で評価します。				
オフィスアワー				
特に設けませんが，質問等があれば遠慮無くお問い合わせください。				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	○	-	-	

授業科目名	クリエイティブ発想法	担当教員	渡邊信彦	科目コード	113
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:

本講義では 自分に一番フィットしたアイデア発想法を身につけることを目的として、多くのアイデア発想を演習で学びます。その後、ビジネスモデルの構築までを実際のケースを使ってグループワークまたは個別作業にて作成します。
また、各講義毎に講義2コマ分を1セットとしアイデアのヒントとなる外部講師やケーススタディを学び視野を広げて、ワークショップに入っていただきます。

ねらい:

各人が課題設定からアイデア発想までのプロセスを創れるようになることをねらいとします。

到達目標

- 1、解くべき課題を的確に捉えられるようになる
- 2、発散と収束の思考プロセスを理解し、使いこなせるようになる
- 3、アイデアをビジネスモデルに繋がられるようになる

キーワード

アイデア発想、クリエイティブ思考、発着想

授業の進め方と方法

座学、グループワーク、ゲスト講師によるプレゼンによって、各課題や論点について共有、検討をしていく。
各講義毎に講義2コマ分を1セットする。(1)1コマ目講義、(2)2コマ目演習

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	講義の概要、到達目標、進め方について理解する
第2回	講義＝ 課題を明確にする 多視点でみる 演習＝ アイデア発想演習(キーワード発想法他)	【事後】振り返り
第3回		
第4回	講義＝ アイデアの量産とアイデアを個人で管理する 演習＝ アイデア発想演習(マンダラート他)	【事前】カラーバス準備 【事後】振り返り 実践
第5回		
第6回	講義＝ ブレイクスルーの発見から創造 演習＝アイデア発想演習(SCAMPER他)	【事後】振り返り実践
第7回		
第8回	講義＝ ブレイクスルーの発見から創造 演習＝ アイデア発想演習(5W1H法他)	【事後】チームテーマ関連調査
第9回		
第10回	講義＝ アイデアからサービスへ 演習＝ サービスモデルの構築グループワーク	【事後】サービスモデル作成
第11回		
第12回	講義＝ サービスからビジネスへ 演習＝ サービスモデルの構築グループワーク	【事後】ビジネスモデル作成
第13回		

第14回	成果発表会及び講師の事業ピッチ紹介	【事前】グループ発表資料作成		
第15回				
教科書・参考書				
随時紹介 講義資料は終了後配布				
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）				
平常点（授業／討論参加点）50% 個人のフレームワークの習熟度30%. 発表資料及びプレゼンテーション20% による総合評価を行う。				
オフィスアワー				
日中は事業があるため早朝中心に相談可能 ただしメールで事前相談のこと				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	○	-	-	

授業科目名	アーティスト思考と構想	担当教員	松永エリック・匡史	科目コード	114
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

【概要】

本講義では、講義者が音楽家・アーティストとしてのキャリアを通じて培ってきた創造的な表現力、偉大なアーティストとの交流から得た洞察、そしてコンサルティングファームでの経験を活かした「アーティスト思考」を学びます。「デザイン思考」を基盤とし、それを進化させた形でビジネスに応用できる思考法を体系化し、ワークショップ形式で実践的に体験します。また、書籍『アーティスト思考』を活用し、事業構想へと展開していきます。

【狙い】

本講義の目的は、アーティストの視点や思考法を深く理解し、それをビジネスに応用することで、よりイノベーティブな発想を生み出す力を養うことです。単なるデザインやアート鑑賞ではなく、アーティストが新しいものを創造する際のプロセスを学び、実践的に応用することを重視します。また、イノベーションを感じ取る力を養うため、音楽を多く聴くことも講義の一環として取り入れています。そのため、理論だけを学びたい方やノウハウの習得のみを目的とする方には適さない内容となっていますことご理解をお願いいたします。

到達目標

『アーティスト思考』を頭だけではなく耳から理解し、ビジネスでの活用やイノベーティブな事業構想に展開できる発想法を身につけること。

キーワード

アート、アーティスト思考、デザイン思考、マイルスデイビス、事業構想、イノベーション、論理的思考、マイケルジャクソン、音楽理論、DX

授業の進め方と方法

1回目のオリエンテーションで事業構想における『アーティスト思考』の意味、全体の進め方を提示する。各講義は、講義、音楽の体験とワークショップを通じて課題に取り組む。最終成果は、レポートで評価を行う。

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	【事前】「直感・共感・官能のアーティスト思考」を読む 【事後】オリエンテーションでの課題に取り組む
第2回	アーティスト思考概要 デジタルネイティブが生み出すイノベーションの新時代	【事前】前回課題の取り組み 【事後】講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り
第3回		
第4回	官能から生まれた音楽 音楽と産業	【事前】前回課題の取り組み 【事後】講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り
第5回		
第6回	イノベーションを起こすアクション 音楽進化論	【事前】前回課題の取り組み 【事後】講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り
第7回		
第8回	JAZZと暗黙知の関係 偏見や差別と音楽の関係	【事前】前回課題の取り組み 【事後】講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り
第9回		
第10回	イノベーションの伝播 マイルス・デイヴィス 音楽の存在と定義を変えたアーティスト	【事前】前回課題の取り組み 【事後】講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り
第11回		

第12回	社会課題と創造の発露 コラボレーションのダイナミズム	【事前】前回課題の取り組み 【事後】講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り	
第13回			
第14回	アーティスト思考におけるマーケティング イノベーションの実装	【事前】前回課題の取り組み 【事後】講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り	
第15回			
教科書・参考書			
『直感・共感・官能のアーティスト思考』、『バリューのことだけ考えろ トップ1%コンサルタントの圧倒的な付加価値を出す思考法』			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
平常点（授業／討論参加点）50%と発表資料50%による総合評価を行う。			
オフィスアワー			
メールにて個別に問い合わせ			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	◎	◎	◎

授業科目名	ビジネスモデル研究	担当教員	岸波宗洋	科目コード	115
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
<p><概要></p> <p>本講義は、事業構想において根幹を成すビジネスモデルの原理や成り立ちと、そのコアコンピタンスを理解するための講義である。まず、ビジネスモデルを検討、構成するためには、ビジネスモデルの前提となる目的論的解決が必要となる。それはつまり、筆者が指し示すところの「存在次元」であり、最も本質的な自己目的、とも言える。ビジネスモデルは、目的ではなく手段であり、手段を構成するためには、目的が必要となる。その最たる目的となるものを思考するのが、存在次元領域である、と筆者は考える。</p> <p>存在次元領域は、事業構想が基盤とする資本・民主・法律主義等のイデオロギーに基づいた社会的秩序に依らず、純粹秩序(実存主義に基づく自己的主観的イデオロギーの獲得)に基づいた「事業構想家の生き方」が事業構想の明確な目的となり得る。その目的の獲得と共に、社会的秩序としての社会還元思考領域を思考する。これは、ビジネスモデルの原型となるべき、目的に対する時系列的ストーリーの構成であり、筆者はこれを、「Human Innovation (HI)」、「Business Innovation (BI)」、「Social Innovation (SI)」の3段階で説明する。存在次元を社会資源化させ目的を完遂するSI、その最初の第一歩となるHI、HIを社会的価値につなげるための実業的拡張であるBI、を想定することで、求め得るビジネスモデルのエレメントを手繰り寄せる。そして、事業構想のリアリティとして、最後の領域であるモデル思考領域へと移行する。モデル思考では、あらゆるモデルが存在する領域(構想の存在次元モデル、戦略モデル、オペレーションモデル、アライアンスモデル、キャッシュイン/アウトフローモデル、マーケティングモデル等)を包含し、事業構想のコンプタンスがどこにどのように内在するのか?を事例を元にレクチャーする。</p> <p>一般的に、ビジネスモデルは戦略モデル(いわゆるwho,what,how)と同義的に扱われているようだが、本来、ビジネスモデルとはあらゆる経営資源(ヒト、モノ、コト、カネ)の連関により醸成、進化していくコアコンピタンスを捉える考え方で、短絡的なビジネスモデルの解釈に終始することがないよう留意する必要がある。</p> <p>※本講義では、多様な事例を取り扱うが、本講義のみの開示物であることに留意されたい。</p> <p><ねらい></p> <p>本講義のねらいは、事業構想家という個人に宿るコンピテンシーおよびその個人の構想するモノゴトに対するコンピタンスを院生自身が明確に理解し、ビジネスモデルに昇華するための一連の基礎的思考(上記社会還元思考やモデル思考)を求めるものである。</p>					
到達目標					
<p>ビジネスモデルとは、一般的にwho,what,howを構成要素としたものと解釈されるが、ビジネスモデルの本学における理解として、特にコアコンピタンス(中核的競争力)となるものに主眼を置く。その上で、以下の項目を到達目標として設定する。</p> <p>・競争力の本質価値となるビジネス要素を検討、発見、創成する能力を獲得できるようになる。</p>					
キーワード					
<p>社会還元思考(ヒューマン/ビジネス/ソーシャルイノベーション)、存在次元(構想の存在次元)、事業次元(戦略/オペレーションモデル)、収益次元(価格弾力性モデル、シミュレーションモデル等)、マーケティングモデル(IMC等)等</p>					
授業の進め方と方法					
<p>座学、グループワーク、討論と発表、分析による示唆等の方法を用い、各課題や論点について共有、検討をしていく。各講義毎に講義2コマ分を1セットとし、以下のコンテンツを想定する。</p> <p>(1)1コマ目～各講義回のリニア講義(座学)</p> <p>(2)2コマ目～各講義回の演習(主に1コマ目の講義テーマに基づいた分析、議論、発表)</p>					
授業計画			授業外の学習課題(予習・復習)		
第1回	オリエンテーション(授業計画の概説と事業構想の基本的な考え方)		【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想とそのプロセス/ファクトとは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる		
第2回	講義＝経営者の生き方から手段の核を探る～存在次元と社会還元思考の実践 演習＝存在次元、社会還元思考の議論と発表		【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、自己が理想とする世界を描く存在次元と、それに基づき現実の活動をストーリー化する社会還元思考とは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる		
第3回					

第4回	講義＝事業次元における戦略モデルから手段の核を探る～戦略モデル(価値命題、顧客価値、サービス価値・・・)計画の考え方 演習＝戦略モデルの議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内奥を受け、事業構想におけるwho,what,howとは何か？自身の考えを深め、次の授業につなげる	
第5回			
第6回	講義＝事業次元におけるオペレーションモデルから手段の核を探る～オペレーションモデル(外部資源、内部資源、資源統合活動・・・)の考え方 演習＝オペレーションモデルの議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想における資源とそのオペレーションとは何か？自身の考えを深め、次の授業につなげる	
第7回			
第8回	講義＝収益次元から手段の核を探る～収益次元モデル(キャッシュイン/アウトフロー構造・・・)の考え方 演習＝収益次元モデルの議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想におけるキャッシュインバリエーションとは何か？自身の考えを深め、次の授業につなげる	
第9回			
第10回	講義＝企業のビジョン/ミッションから手段の核を探る～基本的な構想思考と構想の存在次元モデル(社会的価値、ステークホルダーとの関係性、自社独自の理想、コンセプト・・・)の考え方 演習＝構想の存在次元モデルの議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想するための事業主体の思考＝構想の存在次元とは何か？自身の考えを深め、次の授業につなげる	
第11回			
第12回	講義＝社会変革(電力システム改革事例)から手段の核を探る～社会変革モデル(PEST起点、ドライブ要因、サステナビリティ・・・)の考え方 演習＝社会変革に基づく事業構想の議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想と社会変革の関係性とは何か？自身の考えを深め、次の授業につなげる	
第13回			
第14回	講義＝問答法による絶対性の深淵を探る～存在次元メソドロジーの考え方 演習＝存在次元メソドロジーの応用議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想の礎となる存在次元へのアプローチ方法とは何か？自身の考えを深める	
第15回			
教科書・参考書			
講義時のプレゼンテーションデッキをデータ配布する。 論文集「事業構想研究第1号～第4号」の岸波執筆部分を事前に熟読しておくことが望ましい。 講義前に適宜指示、配布する。			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
討論参加点(講義・演習への貢献度)100%とし、その他多忙な社会人院生の救済措置としての任意レポート(+30%)による総合評価を行う。			
オフィスアワー			
基本はメールで岸波へのアポイントを行い、日時調整の上面談する。リモート、リアルの別は不問。 m.kishinami@mpd.ac.jp			
2023年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	-

授業科目名	市場・顧客分析	担当教員	本間充	科目コード	116
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:

マーケティングの基礎理論から始め、社会的課題解決に特化した市場分析・顧客分析の手法を学ぶ
 ケーススタディを用いた討議を通じて、社会起業家としての視点を養成
 市場・顧客分析に必要なフレームワーク、フィールドワークで有益な顧客分析、取得データの分析手法も習得する。

ねらい:

マーケティングの本質的な考え方と社会的価値創造の関係性の理解
 社会課題を市場機会として捉える分析視点の獲得
 市場調査・データ収集の具体的な手法の習得
 顧客ニーズ分析ツールの実践的な活用能力の獲得
 AIを活用した、検討・データ分析手法の習得

到達目標

ビジネスの実現可能性を高めるために、市場と顧客に関する情報を客観的に分析する手法を習得する
 表面的なデータ分析だけでなく、市場や顧客の潜在的なニーズや価値観を深く理解する力を養う
 習得した分析手法と洞察力を活用して、自身の事業構想に必要な市場・顧客像を具体化できる

キーワード

3C分析、SWOT分析、PEST分析、セグメンテーション、ターゲティング、Value、潜在ニーズとニーズ、データサイエンス、AI

授業の進め方と方法

講師による講義、受講生による討議、演習を組み合わせる。受講者の事業構想テーマのための授業を実施。受講者の積極的な授業での参加が重要。出席できない場合は、Video聴講し、必要な演習を各自行うこと。

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	【事前】 【事後】
第2回	マーケティング概論 (1)Valueの定義(2)市場の理解(3)顧客とは(4)市場調査とは 演習:売れているものは、誰に売れているのか?を討議形式で整理する	【事前】討議で扱う、売れている商品・サービスを選び、3分で説明できるように準備する 【事後】自分の事業の顧客を整理する
第3回	(1)各自3分で売れている商品・サービスを説明(2)テーマを一つに絞り、顧客の整理(3)Valueの整理(4)マネタイズの整理 ※ミニッツレポート提出あり	
第4回	一般消費財に学ぶ顧客設計 (1)花王における顧客設計手法(2)顧客とValueの違い、説明手法の違いを学ぶ	【事前】自分の事業について、事業の説明と顧客像を20分で説明できるように準備する 【事後】発表後、自分の発表への質問、アドバイスをもらって、事業の構想を改良する。
第5回	各自の事業の説明(1) 各自の構想している事業とマネタイズに必要な顧客を、15分で説明する	
第6回	各自の事業の説明(2) 各自の構想している事業とマネタイズに必要な顧客を、15分で説明する	【事前】自分の事業について、事業の説明と顧客像を20分で説明できるように準備する 【事後】発表後、自分の発表への質問、アドバイスをもらって、事業の構想を改良する。
第7回	思考整理のフレームワークの理解と活用 (1)3C,SWOT,PESTなどのフレームワークの理解(2)各自の事業でフレームワークを作成(3)発表 ※ミニッツレポート提出あり	
第8回	顧客理解 (1)アンケート調査、FGIなどの紹介(2)演習:FGI(3)各自の事業構想とFGIの整理	【事前】自分の事業の顧客に提供する、顧客が得たいValueを整理しておく 【事後】講義で整理した、顧客とValueについて、各自の事業構想に活用する。
第9回	顧客とValueの関係 (1)顧客を具体的に想像する(2)AIを使って顧客像を整理(3)Valueとタスクの整理(4)顧客のValueをAIで改善 ※ミニッツレポート提出あり	

第10回	AI Marketingの紹介 (1)AI Marketingの紹介(2)スターバックスのAI Marketing(3)事業改善のためのデータのエコシステムの理解	【事前】受講者がアクセスできるAIについて、授業までに、自分で使える状態にする	
第11回	データサイエンス (1)AIを使ったデータサイエンスの演習(2)データサイエンスをビジネスのアクションプランに昇華するには？ ※ミニッツレポート提出あり	【事後】ここまでの講義で理解した、自分の事業構想に不足している、市場・顧客理解について、どのように解決するかを整理する。	
第12回	各自の事業と市場・顧客分析 (1)各自の事業を実行する上で、市場・顧客分析に必要なことを明確にする(2)市場・顧客分析の計画を立案する	【事前】ここまでの講義で理解した、自分の事業構想に不足している、市場・顧客理解について、どのように解決するかを整理する。	
第13回	各自の市場・顧客分析の計画説明(1)	【事後】今後の市場・顧客分析のアクションプラン(フィールドワークなど)の実行を行う	
第14回	各自の市場・顧客分析の計画説明(2)	【事前】ここまでの講義で理解した、自分の事業構想に不足している、市場・顧客理解について、どのように解決するかを整理する。	
第15回	講義の総括 ※オリエンテーションで説明するミニッツレポートの提出あり	【事後】今後の市場・顧客分析のアクションプラン(フィールドワークなど)の実行を行う	
教科書・参考書			
資料は、講師作成のテキストを事前に配布す。その他参考書は、講義中で紹介する			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
ミニッツレポート4本で(32% , 8%×4)、最終発表・発表資料(30%)、授業の貢献度・参加度(28%)で、評価を行う。			
オフィスアワー			
事前にメールで講師と相談の上、実施する			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	自社研究・経営資源分析	担当教員	丸尾聰	科目コード	117
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:

- 本授業は「事業承継(次世代経営構想)コース」希望の院生向けに、自社の現状や歴史を研究し、経営資源を分析する授業科目である。
- 下記3点のうち、いずれかに該当する院生を履修対象と想定し、授業を開講する。
 - 1)現在、自ら「経営をしている者」であり、いずれ、「いずれ誰かに事業承継する者」である
 - 2)「次の経営者として、経営者から託されている者」、または、「次の経営者の座を、自ら狙っている者」である
 - 3)「ゼロから起業する経営予定者」ではなく、「既存の組織の経営者を目指す者」である

ねらい:

- 本授業は、「事業承継構想」の「発着想」や「構想計画」を作成する際に、発想の起点や計画の根拠となる、自社の経営資源や業界構造などの分析情報を獲得する際の視点や手法を検討する。

到達目標

- 本授業の履修生が、「事業承継構想」の起点となる「発着層」をする際や、仕上げる際の「構想計画」を作成する際に必要な自社情報、業界情報を理解できる。
- 本授業の履修生が、必要な自社情報、業界情報の中の、どの情報を、どのように収集・整理し、分析したら良いか、の視点や手法を習得でき、実行できる。

キーワード

価格決定論理、財務三表、業界構造、業績動向、経営を揺るがす事故・事件、社史編纂、理念・社是、顧客関係資産、顧客データ管理、データマイニング

授業の進め方と方法

- 本授業の方法は、履修生間の「討論」により、学びと気づきを得る授業であり、教員の「講義」による伝授や教授は、原則、行わない。その方が、履修生の学びも気づきも、定着率が高いからである。
- 授業の進め方は、3～5人の少人数による「グループ討議」と、履修生全体による「クラス討議」を、交互に2～3回行う。各討議の論点は、事前課題に関連するものを、当日、教員から提示する。
- 事前課題は、ある企業の事象や、経営者や従業員などの発言や心情を描いた「ケース」と呼ばれる教材を読み込み、その事象や発言、心情に対する分析と、自ら登場人物の立場だった場合の判断や行動を、記述するものである。
- 学習効果を最大化するために、冒頭に「意気込み」、最後に「振り返り」を、それぞれ表明し、履修者間で共有する。

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスの熟読 【事後】シラバスの再読
第2回	テーマ: 自社の主要商品の値決め調査と分析	【事前】授業で取り上げるテーマに関する事前課題の回答 【事後】授業での学びを踏まえて、事前課題の回答の修正
第3回		
第4回	テーマ: 自社の直近3カ年の財務諸表の分析	【事前】授業で取り上げるテーマに関する事前課題の回答 【事後】授業での学びを踏まえて、事前課題の回答の修正
第5回		

第6回	テーマ：自社の主要事業の業界調査と構造分析	【事前】授業で取り上げるテーマに関する事前課題の回答 【事後】授業での学びを踏まえて、事前課題の回答の修正
第7回		
第8回	テーマ：自社の社史を創業から振り返る＜業績動向分析＞	【事前】授業で取り上げるテーマに関する事前課題の回答 【事後】授業での学びを踏まえて、事前課題の回答の修正
第9回		
第10回	テーマ：自社の社史を創業から振り返る＜出来事分析＞	【事前】授業で取り上げるテーマに関する事前課題の回答 【事後】授業での学びを踏まえて、事前課題の回答の修正
第11回		
第12回	テーマ：自社の顧客情報の分析	【事前】授業で取り上げるテーマに関する事前課題の回答 【事後】授業での学びを踏まえて、事前課題の回答の修正
第13回		
第14回	テーマ：自社の事業継続により蓄積された有形・無形の資源の分析	【事前】授業で取り上げるテーマに関する事前課題の回答 【事後】授業での学びを踏まえて、事前課題の回答の修正
第15回		

教科書・参考書

- 教科書は、特に使用しない。
- 参考資料は、各回のトピックや履修生の課題に応じて、担当教員から作成・提供される場合がある。
- 参考書は、落合・丸尾他著「(仮題)サクセッション・デザイン」を用いるが、現段階で草稿段階ゆえ、仮原稿を適宜提示する。

成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）

- 評価は、以下の3つのパートに分け、それぞれ評価し、加算する。
- 1) 意気込み・振り返りシート：（オリエンテーションを除く）各セッションの、授業開始時の「意気込み」の記載、授業終了時の「振り返り」の記載、同シートの提出の有無で評価（21%）。
- 2) 事前課題： 各セッションに向けて出題される、事前課題提出の可否、期限内提出の可否、回答内容の優劣でそれぞれ評価（51%）。
- 3) 授業中のクラス・ディスカッション発言：（オリエンテーションを除く）各セッションの、クラス・ディスカッションでの発言の質・量を評価（28%）。ただし、クラス・ディスカッションの前に実施する少人数のグループ・ディスカッションは評価対象外。

オフィスアワー

- 授業内容に関する疑問や批判のある履修生、さらに、自身の事業構想について相談や悩みのある履修生、自身の事業構想計画書に対して助言や指摘を受けたい履修生は、できるだけ対応をしたいと思います。
- また、事業承継にかかる相談や悩みのある履修生、自社の本業や経営全般について助言や指摘を受けたい履修生を歓迎します。
- いずれも、「個別対面」または「個別オンライン」で対応したいと思います。
- まずは、上記「連絡先」へ、概要と候補日時を記した上で、ご一報ください。授業内容に関する疑問や批判や提案のある履修生は、いずれも、できるだけ「個別対面」または「個別オンライン」で対応したいと思います。まずは、担当教員へ、概要と候補日時を記した上で、ご一報ください。

2024年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③

授業科目名	フィールドリサーチ(顧客開発)	担当教員	岸波宗洋	科目コード	118
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

<概要>

本講義は、事業構想サイクルの重要な構成要素となるフィールドリサーチにおいて、院生が自ら考え、事業構想のエビデンスを獲得する力を養うための講義となる。そのために、フィールドリサーチの基本的な考え方を提示すると共に、副題にある「顧客開発」を実践し得る前提となる原理、プロセス、ファクトを教示する。顧客は、最も重要なステークホルダーである。そして、顧客は戦略モデル(who,what,how)の根幹要素であり、存在次元、事業次元、収益次元の要となるものであることを明示する。

まず、存在次元における顧客は、自身の存在次元(自己・他者・世界の本質)に基づいて助けるべき顧客を明らかにし、その顧客を真に助けるための分析的・非分析的プロセス、ファクトを思考することになる。

次に、事業次元における顧客について、サステナブルに顧客との約束を果たすための経済/社会/環境価値を包含した具体的な事業構想を元に検証しなければならない。そして、約束を果たし得る顧客を具体的にプロファイリングしなければならない。また、ロジャースのイノベーション普及学のように、「顧客は変化する」ことを前提としなければならない。

最後に、収益次元における顧客の価値算定を行う。求める価格弾力性(PSM分析など)とともに、生涯価値算定(Life Time Value)、市場規模算定などを行い、精緻な収支計画を志向することとなる。

なお、概要にある存在次元、事業次元、収益次元に関しては、東京後期科目「ビジネスモデル研究」にて詳細講義する。本講義においては、その概要理解と顧客を中心とした多様なリサーチ事例、セールスフォース等の考え方の教示と演習が中心となる。

※本講義では、多様な事例を取り扱うが、本講義のみの開示物であることに留意されたい。

<ねらい>

本講義のねらいとして、リサーチの基本的な思考の獲得と共に、新規顧客の獲得(アキュイジションプログラム)や既存顧客の醸成(リテンションプログラム)という実践力を、院生自身が創意工夫によって捉え、それら諸課題を解決し得る構想家としての基本思考を求めるものである。

到達目標

ビジネスにおいては、蓋然性を獲得するための活動として、フィールドリサーチが担う役割は大きい。取り分け、顧客との関係性は、多様なフィールドで関係性を構築するための試行錯誤が必要である。その上で、本講義では以下の到達目標を設定する。

- ・事業構想の蓋然性獲得にむけたフィールドリサーチの役割を説明できるようになる。
- ・フィールドリサーチの計画・実施・分析ができるようになる。
- ・フィールドリサーチをつうじて顧客との関係性を構築できるようになる。

キーワード

顧客、プロファイル、ロイヤリティフレームワーク、マーケティングミックス、ライフタイムバリュー、セールスフォース等

授業の進め方と方法

座学、グループワーク、討論と発表、分析による示唆等の方法を用い、各課題や論点について共有、検討をしていく。各講義毎に講義2コマ分を1セットとし、以下のコンテンツを想定する。

- (1)1コマ目～各講義回のリニア講義(座学)
- (2)2コマ目～各講義回の演習(主に1コマ目の講義テーマに基づいた分析、議論、発表)

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション(授業計画の概説とフィールドリサーチの基本的な考え方(事業構想サイクル、社会還元思考等のメソドロジーを中心に))	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義内容を受け、フィールドリサーチの意味、価値、思考、事実とは何か、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第2回	講義＝顧客創造基礎論～戦後資本主義の変遷と顧客創造の系譜 演習＝現代トレンドの求め得る企業や事業の在り方に関する議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、時代変遷の分析に基づく顧客とはなにか、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第3回		

第4回	講義＝存在次元における顧客の定義と考え方(適宜事例紹介) 演習＝発着想と顧客仮説の関係性検討、発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想において助けたい人は誰か、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。	
第5回			
第6回	講義＝事業次元における顧客の定義と考え方①(ロイヤリティフレームワーク) 演習＝顧客仮説(顧客セグメントとプロファイリング)と分析、議論、発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想において欲しがる人は誰か、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。	
第7回			
第8回	講義＝事業次元における顧客の定義と考え方②(ブランドマネジメント) 演習＝顧客仮説(ブランドと顧客変化)と分析、議論、発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想においてなぜ欲しがるのか、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。	
第9回			
第10回	講義＝収益次元における顧客の定義と考え方(適宜事例紹介) 演習＝顧客価値(価格弾力性、LTV、市場規模・・・)と分析、議論、発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想において生涯価値が最大化する人は誰か、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。	
第11回			
第12回	講義＝顧客開発のための内部組織の在り方～SFM(営業支援管理)と組織論 演習＝営業計画の議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想において顧客のための組織とはなにか、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。	
第13回			
第14回	講義＝①顧客分析フレームワーク②人間発達と顧客③SDGsと顧客 演習＝総合演習「個別発着想に基づく顧客LTV戦略」の策定	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、顧客＝ヒトの有り様とはなにか、自身の考えを深める。	
第15回			
教科書・参考書			
講義時のプレゼンテーションデッキをデータ配布する。 論文集「事業構想研究第1号～第4号」の岸波執筆部分を事前に熟読しておくことが望ましい。 講義前に適宜指示、配布する。			
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)			
討論参加点(講義・演習への貢献度)100%とし、その他多忙な社会人院生の救済措置としての任意レポート(+30%)による総合評価を行う。			
オフィスアワー			
基本はメールで岸波へのアポイントを行い、日時調整の上面談する。リモート、リアルの別は不問。 m.kishinami@mpd.ac.jp			
2023年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	組織と人材マネジメント	担当教員	山本一樹	科目コード	119
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
概要: 組織とは戦略の実行と目標達成のために人間が集団で行う行動の仕組みであり、組織を設計することは人と人との関係を設計することに他ならない。組織は明示された行動規範の他に、暗黙の裡に共有された特有の文化を持ち、時にはこの企業文化が時代や社会からの要請に適合できず、社会的責任を追及される企業の例が後を絶たない。従業員と会社との関係性も大きく変化し、もはや、雇用者と被雇用者と言う直線的な理解では十分ではない。自らの事業構想を推進する母体となる組織、そこで働く従業員と共有すべき使命、さらにはエンゲージメントを高めるための人財マネジメントはどうあるべきか。同調意識が強い日本の社会において、イノベーションを歓迎する文化を持つためには何をなすべきか。コア人財の長期雇用を前提とする日本型雇用制度において、社員の成長を長期的に支援する人事制度の構築には何が必要か。本講義においては院生諸君との議論を通じて、本質的問いに対する答えを考えていきたい。教官は大手広告代理店のグループ会社の経営職として人事制度の刷新と企業ビジョンの策定プロジェクトを推進した実務経験を持つ。					
ねらい: 本講義は経営組織論及び人的資源管理論の基本概念を理解し、事業構想計画に活用できるようにすることである。さらにこれら理論のフレームワークを用いて、現場での組織、人財に関する問題に対して実践的な対応ができるようにすることである。					
到達目標					
1. 自社および他社の組織デザインに関する特徴や強み・弱み、課題が診断できるようになる。 2. 新規事業開発チームを創成する場合に、その組織デザインの留意点を理解して組織立ち上げおよび運営ができるようになる。 3. 現状事業運営をしている場合は、組織デザインの課題を明確にして組織変革への行動をとれるようになる。					
キーワード					
組織行動のマネジメント、組織文化、自律した個人によるチーム型分権組織、リーダーシップとチームワーク、エンゲージメント、内発的動機付け					
授業の進め方と方法					
各回の前半は講義を行い、後半はディスカッションによる課題と論点の共有と解決策の模索を行う。授業に対する生徒諸君の積極的な発言と討論を歓迎する。					
授業計画			授業外の学習課題		
第1回	オリエンテーション ―組織をどうとらえるか―		【事前】シラバスを読みこんでおく。 【事後】ミニッツペーパーの作成		
第2回	組織の基本類型と日本型組織の特徴 社会の発展と共に組織も新たな類型を生み出してきたが、各組織には長所と短所があり、その特徴を理解し、さらに日本型組織の陥りやすい問題点を理解する。		【事前】授業に関連したトピックス、情報の収集		
第3回			【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。		
第4回	組織の分析手法としての7Sと共有すべき価値観 マッキンゼーの7Sモデルを活用し、自社組織を分析する。ミッション、ビジョンの共有がなぜ重要なのか、本質的理解を獲得する。		【事前】授業に関連したトピックス、情報の収集		
第5回			【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。		
第6回	モチベーションとチームマネジメント 報酬などの外発的要因だけに頼るのではなく、チームの目的達成への内発的貢献意欲を引き出すには、どのようなリーダーシップが必要なのか。		【事前】授業に関連したトピックス、情報の収集		
第7回			【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。		
第8回	組織文化と変革のリーダーシップ 「上に政策があれば下に対策あり」とは中国の言葉であるが、いくら経営幹部が崇高な使命を説いても社員に共有されていない企業も多い。組織文化をどう変革すればよいのだろうか。		【事前】授業に関連したトピックス、情報の収集		
第9回			【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。		

第10回	メンバーシップ型雇用とジョブ型雇用 雇用制度とは社会的システムの一部であり、日本的雇用制度の歴史的経緯を知ることは、ジョブ型雇用への転換を意図する企業側の戦略をより深く理解できるであろう。	【事前】授業に関連したトピックス、情報の収集 【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。	
第11回			
第12回	エンゲージメントを高める人材マネジメント 採用・評価・キャリア開発などは、社員のエンゲージメントを高めるよう制度設計されなければならない。人材を価値創造の源泉と捉える人的資本経営とは何か、考えていこう。	【事前】授業に関連したトピックス、情報の収集 【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。	
第13回			
第14回	グローバル人事制度とダイバーシティ&インクルージョン 日本企業が真にグローバル化していくためには日本側が変わらなければならない。知と経験のダイバーシティを確保する体制をどう構築していくべきか、学習型組織のあり方を把握する。	【事前】プレゼンテーションの準備 【事後】プレゼンに対する自己評価をミニッツペーパーに記入して提出する。	
第15回			
教科書・参考書			
教科書は使用しない。教官が作成する資料はTeamsで共有する。 参考文献:「組織行動のマネジメント」スティーブンP. ロビンズ著、高木晴夫訳、ダイヤモンド社 「組織文化とリーダーシップ」エドガー・H・シャイン著、梅津祐良・横山哲夫訳、白桃書房			
成績評価の基準及び方法			
授業に対する積極的な参加と貢献 60%（グループワーク、個人ワークの提出物も評価の対象となる。） ミニッツペーパーの作成 40%（気づきを言語化することは重要である。）			
メール等でご連絡ください。リモートでも構いません。			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	事業構想のためのマーケティング	担当教員	田中洋	科目コード	120
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	巡回(東京/仙台)	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

■概要: 事業を新たに起こすとき、顧客と市場に対して起業家はどのように向き合い、どのように対応するべきでしょうか。本講義では、事業構想のために、必要なマーケティングの基礎知識を学びます。また、多くの事例を読んでマーケティング的思考を身に付けることを目指しています。担当教員は、電通で21年間のマーケティング実践経験を持ち、その後大学で26年間マーケティングを社会人に講じるとともに、さまざまな企業への調査インタビューを行い、NTT東日本の社内誌に約20年間「成功企業のマーケティング事例」を毎月取材・連載してきました。またデジタル企業(ソウルドアウト㈱・元東証プライム上場)と食品産業の井村屋グループ㈱(東証プライム上場)の社外取締役も勤めた経験があります。現在も数社の企業のマーケティング顧問を務めています。研究者として、20冊以上の本、96本の研究論文があり、日本マーケティング学会と日本消費者行動研究学会の二つの学会会長を歴任しました。こうした経験に基づいて、現代の起業に必要なマーケティングナレッジの育成を目指します。

■ねらい: マーケティングの基礎知識の修得のための講義と、マーケティング知識を使えるようにするワークショップとのふたつの講義形式を通して、マーケティングに通じた起業家養成を意図しています。

到達目標

■到達目標: ①マーケティングの基礎知識を学び、共通言語を習得する。②自らの事業構想へ応用する実践スキルを習得する。

キーワード

マーケティング戦略、マーケティング理論、消費者行動、事例研究

授業の進め方と方法

毎回の講義の前半はマーケティングナレッジの学修の講義を行い、後半はケースや課題に基づくグループディスカッションを行う。最終日に学生からのプレゼンテーションを予定している。

授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション: 毎回の講義の進め方と全体講義へのイントロダクション。	
第2回	第一部: ①マーケティングとは、②マーケティング戦略とは、③市場分析。第二部: ケース「ワークマン」	予習: 指定されたケース(企業事例)を講義出席の前にあらかじめ読み込んでくること。復習: 講義の用語を自分の構想にどのように応用できるかを考えてください。
第3回		
第4回	第一部: ①STP, ②4Aフレームワーク、③顧客分析。第二部: ケース「Airレジ」	予習: 指定されたケース(企業事例)を講義出席の前にあらかじめ読み込んでくること。復習: 講義の用語を自分の構想にどのように応用できるかを考えてください。
第5回		
第6回	第一部: ①新製品開発、②価格戦略、③流通戦略。第二部: ケース「ほけんの窓口」	予習: 指定されたケース(企業事例)を講義出席の前にあらかじめ読み込んでくること。復習: 講義の用語を自分の構想にどのように応用できるかを考えてください。
第7回		
第8回	第一部: ①ブランド戦略、②広告戦略、③デジタルマーケティング、第二部: 学生からのプレプレゼン「私の事業構想におけるマーケティング戦略」の途中経過報告	予習: 最終日のプレゼンの中間報告を準備してくる。復習: 講義の用語を自分の構想にどのように応用できるかを考えてください。
第9回		
第10回	第一部: ①ブルーオーシャン戦略、②プラットフォーム戦略、③ビジネスモデル。第二部: ケース「メドピア」	予習: 指定されたケース(企業事例)を講義出席の前にあらかじめ読み込んでくること。復習: 講義の用語を自分の構想にどのように応用できるかを考えてください。
第11回		

第12回	第一部:①消費者インサイト、②イノベーター/イノベーション、③講義のまとめ。第二部:ケース「Spectee」	予習:指定されたケース(企業事例)を講義出席の前にあらかじめ読み込んでくること。復習:講義の用語を自分の構想にどのように応用できるかを考えてください。		
第13回				
第14回	学生からのプレゼンテーション:「私の事業構想におけるマーケティング戦略」	予習:「私の事業構想におけるマーケティング戦略」プレゼンテーションを用意してくる。復習:プレゼンへのコメントなどを基に再度自身の構想計画を検討してください。		
第15回				
教科書・参考書				
教科書:田中洋(2014)『マーケティングキーワードベスト50』(ユーキャン)、参考書:田中洋(2015)『消費者行動論』(中央経済社)、田中洋(2017)『ブランド戦略論』(有斐閣)。				
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)				
講義への貢献度(30%)と、課題提出を含む最終プレゼンテーション(70%)				
オフィスアワー				
メールであらかじめ予約してください。講義の始まる前か後の時間を取ることも可能です。				
2023年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	-	○	○	

授業科目名	事業構想のためのファイナンス	担当教員	結城秀彦	科目コード	121
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(東京/福岡)	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
<p>＝概要＝</p> <p>着発想、構想案の立案、フィールドリサーチの後に、構想する事業を事業構想計画に落とし込み、さらに実行するためには、必要となる経営資源(ヒト・モノ他)を具体的に識別し、その入手に必要な資金の調達と事業への投下、事業の実行による回収を検討しなければならない。</p> <p>そのため、本講義では、事業構想計画の立案及び資金の調達・投下・回収という資金サイクルを念頭に置きながら、以下についての知見を提供する。</p> <ul style="list-style-type: none">・ファイナンスの観点からの「事業構想計画」作成の意義及びその一部としての資金収支計画の立案・資金収支計画を基礎とした資金調達能力の評価としての「企業価値」「将来キャッシュ・フローによる事業の評価」・資金融通者との折衝による資金調達のための「信用」の形成、「資金調達形態(負債・資本)」「借入契約」「株価の形成」等の理解 <p>なお、事業構想計画は、通常、それを将来において実行することを想定して立案する。したがって、本講義では、上記の知見の中には、事業構想計画の立案までに必要なもののみならず、関係者とのコミュニケーションや事業の実行に係るものも含めて解説する。</p> <p>また、資金の貸手(金融機関等)ではなく、資金調達者・事業構想実行者である起業家、すなわち受講生の観点から、ファイナンスの基礎知識を提供する。</p> <p>＝ねらい＝</p> <p>本講義は、事業構想を事業構想計画に落とし込むのに必要な基本的な考え方を資金の調達・事業への投下・資金の回収の側面から修得することをねらいとしている。</p>					
到達目標					
<ul style="list-style-type: none">・資金調達を行うための基本的な知識を学び、事業構想を実現するために最適なファイナンスの形を模索し、複数案検討できる。・事業としてどのように投資して回収するか、事業構想計画・資金計画として具体的に説明できる。					
キーワード					
「事業構想計画」、「経営資源」、「資金サイクル(資金の調達・投下・回収)」、「収支計画」、「信用」、「企業価値」、「将来キャッシュフロー」、「資金調達形態(負債・資本等)」					
授業の進め方と方法					
<ul style="list-style-type: none">・講義は座講を主体とするが、問題提起と討論を加味してインタラクティブに行う。・予習は任意とし、特に求めない。・各回の講義の冒頭に、前回講義の復習のための時間を設ける。・本年は、ファイナンスに関する基本的知識の他、事業構想(論)の中でのファイナンス(論)の位置づけについても考察を行う。・各回の講義内容の復習と整理に役立つように、各回、小論レポート(アンケート)の提出を求め、気付いたこと、想定外だったこと、印象深かったこと、事業構想サイクルにおける講義内容の位置付け等の報告を求める。・講義の実際の進捗に応じて、授業計画に記載した各回の講義内容の時間配分に濃淡が生じる場合がある。・巡回講義であるが、原則として東京でのライブ開催・福岡でのリモート講義として実施する。福岡でのライブ開催については、本年4月以降の福岡校の受講人数及び受講形態を勘案して、回数・日時等を決定する。・本講義と併せて、ビジネス会計・事業計画等の講義を事前に又は並行して受講しておくことを推奨する。・2回目以降は隔週1日2回(2コマ)の講義となる。・何らかの事情により休講が生じる場合には、補講(8月)にて対応する。					
授業計画			授業外の学習課題(予習・復習)		
第1回	【オリエンテーション】 ＜事業構想におけるファイナンスの位置付け、資金サイクルを念頭に置いた事業構想計画・資金構想計画の立案の必要性、貸借対照表における資金の運用と調達の読み解き等、事業構想のためのファイナンスを概観する＞		【事前】 ・予習は任意とし、特に求めない。 ・各回の講義の冒頭に、前回講義の復習のための時間を設ける。 【事後】 各回、小論レポート(アンケート)の提出を求め、気付いたこと、想定外だったこと、印象深かったこと、学問としての事業構想論における講義内容の位置付け等についての報告を求める。		

第2回	【事業構想計画・資金収支と信用】 ＜ファイナンス論における事業構想計画・資金収支の位置付けを再確認し、事業構想計画・資金収支と信用（資金調達の前提となる「信用」）の概念を学ぶ。＞	【事前】 同上	
第3回		【事後】 同上	
第4回	【事業構想計画・資金収支の立案・企業価値と資金調達能力】 ＜事業構想計画・資金収支の立案における事業プロセスの識別、事業継続のための採算の確保について学ぶ。さらに、ファイナンス論における資金構想計画と企業価値との関係を学ぶ。＞	【事前】 同上	
第5回		【事後】 同上	
第6回	【企業価値の測定による資金調達能力の評価】 ＜ 資金調達能力の評価の基礎となる企業価値、永続価値、資本コスト率(金利)の構造、企業価値の不確実性、内部収益率の諸概念について学ぶ。＞	【事前】 同上	
第7回		【事後】 同上	
第8回	【他人資本と自己資本、負債による資金調達】 ＜負債と資本それぞれによる資金調達を学ぶ。また、負債による資金調達と返済(回収)リスク及び担保について学ぶ。＞	【事前】 同上	
第9回		【事後】 同上	
第10回	【借入契約の実務、資本による資金調達】 ＜金融機関からの借り入れ実務に関して、銀行取引約定書、金銭消費貸借契約等に即して学ぶ。また、株式による資金調達の特徴である払込資本、資金回収手段と株式流通、資本政策について学ぶ。＞	【事前】 同上	
第11回		【事後】 同上	
第12回	【企業価値と時価総額、株価算定】 ＜株価×株式数=資金調達額の関係を踏まえ、企業価値と時価総額、有利発行、株価の算定方式について学ぶ。＞	【事前】 同上	
第13回		【事後】 同上	
第14回	【その他の資金調達の手法、講義の総まとめ】 ＜クラウドファンディングや各種補助金等、その他の資金調達の手法の概要を学ぶ。 また、各回の講義を振り返り、学んだ事項の総まとめを行う。＞	【事前】 同上	
第15回		【事後】 同上	
教科書・参考書			
講義にあたって、教科書は使用せず、各回スライド及び資料を配布する。参考書については講義第1回において示す他、講義の進捗に合わせて伝達する。			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
・各回、小論レポート(アンケート)の提出を求め、気付いたこと、想定外だったこと、印象深かったこと、学問としての事業構想論における講義内容の位置付け等についての報告を求める。 ・全講義終了後、レポート(期末レポート)を提出していただく。期末レポート課題については、講義第12回以降に通知し、早期着手を促す。 ・評価は、小論レポート30%、期末レポート70%の割合で評価を行う。			
オフィスアワー			
・非常勤のため、不定。面談等必要な場合には、eメールで事前に予約していただきたい。			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	-

授業科目名	プレゼンテーション	担当教員	八代 華代子	科目コード	122
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
概要: 事業構想の実現には、人の心を動かすプレゼンテーションが必須である。そのための要素は何なのか。その重要な要素をテーマ別に分け、講義・グループディスカッション・実践・課題を通して、伝える力を磨く。日本とアメリカで日本語のアナウンサーを務めた経験とコミュニケーション研究での知見に基づいて、実務と学術両面からプレゼンテーションを捉え、インタラクティブに進める。					
ねらい: 事業構想サイクルの最終フェーズであるコミュニケーションにおいて、事業構想士として、いかにわかりやすく説明し、どのように周りを巻き込んでいけばいいかを体系的明らかにしながら、デリバリースキルを磨いていく。各自がすでに持っているプレゼンテーションへの意識に新しい風を吹き込み、対象や目的によってコミュニケーションをデザイン(設計)できる力を養う。					
到達目標					
1: 自分の構想している事業のプレゼン資料を、ロジカルかつ魅力的に作ることができる。 2: 受け手目線で相手にわかりやすく伝え、説得力を上げることができる。 3: バーバルのみならず、プレゼンテーションに必要なノンバーバルなスキルをブラッシュアップすることができる。					
キーワード					
相手を動かす伝え方/受け手目線/発声・滑舌/コミュニケーションデザイン/構成と要素					
授業の進め方と方法					
各回のテーマに基づいて、講義・ワーク・実践を織り交ぜながら進める。					
授業計画			授業外の学習課題(予習・復習)		
第1回	オリエンテーション		【事前】シラバスを事前に確認する 【事後】自身の課題を書きだす		
第2回	②受け手目線と発声・滑舌の基本 ③構想する事業の価値を伝えるためのワーク		【事前】構想の進捗状況を確認する。		
【事後】講義内のワークを見直し、提出する。					
第4回	④日本語の特性と効果的な表現法 ⑤緊張のコントロールとノンバーバルコミュニケーション		【事前】自身の表現法の分析を行う。		
【事後】講義内容を踏まえ、自身の表現力を改善する。					
第6回	⑥人の心を動かす哲学的要素と自己分析 ⑦課題発表(TEDの分析と実践)		【事前】発表の準備を行う。		
【事後】プレゼンテーションを振り返り、良かった点、改善点を分析する。					
第8回	⑧プレゼンテーションの目的別要素の分析 ⑨対象別プレゼンテーション要素の分析とグループ発表		【事前】構想発表の目的を考える。		
【事後】講義内のワークを見直し、提出する。					
第10回	⑩プレゼンテーションの構成モデル ⑪スライド資料の作成術(ゲスト講師予定)		【事前】構想の全体像を構造化して、可視化する準備をする。		
【事後】スライド資料の見直しと修正を行う。					

第12回	⑫簡潔にまとめた事業構想を発表 ⑬発表についてディスカッション	【事前】発表の準備を行う。 【事後】質疑応答や他者の発表から得た知見を活かして、自身の構想発表を見直す。	
第13回			
第14回	⑭バトル形式プレゼンテーションの実践 ⑮総括	【事前】最終発表の準備を行う。 【事後】講義内容と自身の気づきを構想発表に反映させて、プレゼンテーションを仕上げる。	
第15回			
教科書・参考書			
テーマに合わせて、先行研究や参考資料を、授業内で適宜案内する。			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
以下の基準で配点し、総合評価 60点以上を合格とする。 ①授業での参加度・積極性・・・50% ②課題の提出と内容の質・・・50% ③加点対象・・・上記の到達目標の実現度・向上度/最終回バトル式プレゼンテーションの結果			
オフィスアワー			
メールで事前に予約すること。			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	-	○

授業科目名	企業内起業・新事業創出	担当教員	谷口賢吾	科目コード	130
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
概要： なぜ企業内企業や新規事業が求められるのか、その背景を理解し、環境変化から事業機会を見出し、新規事業を構想する考え方・方法論を理解し習得することを目的とする。 また、自らがプレイヤーになる場合だけでなく、企業内においてイントラプレナー輩出、新規事業創出のための仕組みの構築・運用する側になる場合についても理解を深める。					
ねらい： 単なる思いつきではなく、「事業構想」という観点から、未来社会に対する洞察からのアプローチで新規事業創出につなげることを狙いとする。スタートアップの事業開発手法を取り入れ企業内起業・新事業創出につなげる。					
到達目標					
本科目名は組織の中での起業ということに端を発しているが、事業構想家としてのコンピテンシーは組織の内外を問わず共通の本質を有する。その上で、本講義の到達目標は、以下2点とする。 ・組織内外においてその資源性や環境性、バイタリティ、ポテンシャルを分析的に見極めることができるようになる。 ・院生各人が起点となる事業構想の原点をとらえることができるようになる。					
キーワード					
変化の兆し、未来洞察、事業機会発見、ビジネスモデル、事業領域の再定義、新規事業創出スキーム、オープンイノベーション					
授業の進め方と方法					
授業に対する理解を深めるために、各回ごとのテーマに関する講義と、グループワークのセットで進める。グループワークでは、情報収集、分析・洞察、アイデア創出、企画・プランニングの流れを体感してもらう。					
授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)			
第1回	オリエンテーション	【事前】履修の目的の確認 【事後】履修の目的動機の整理			
第2回	講義：事例から学ぶ企業内起業・新事業創出の現状と課題 WS：企業内起業・新事業創出の事例研究・討議と発表	【事前】前回の復習 【事後】新規事業の事例抽出			
第3回					
第4回	講義：変化の兆し、未来洞察、事業機会発見 WS：現在起きている変化の兆しを抽出し、未来を洞察する手法、事業機会発見の手法を用いて、想定される事業機会に関する討議と発表	【事前】前回の復習 【事後】変化の兆し抽出			
第5回					
第6回	講義：自社再認識、事業領域の設定 WS：自社のミッション、社内リソースの再認識、事業領域を再設定するとしたらどう設定するべきか討議・発表	【事前】前回の復習 【事後】事業アイデア出し			
第7回					
第8回	講義：新規事業のビジネスプランニング WS：顧客の設定、顧客課題の抽出などビジネスプランのラフ案の策定と討議・発表	【事前】前回の復習 【事後】顧客調査・インタビュー			
第9回					
第10回	講義：ビジネスモデル・市場規模 WS：事業化収益獲得のためのビジネスモデル設計、市場定義の設定、市場規模の算出について討議・発表	【事前】前回の復習 【事後】リーンキャンバスの作成 市場規模算出			
第11回					
第12回	講義：企業内新規事業推進体制、事業化のスキーム WS：社内で新規事業が輩出され続けるための仕組みと、支援体制について討議・発表	【事前】前回の復習 【事後】ピッチ準備			
第13回					

第14回	講義:企業内起業家のマインド・スキル、プレゼン・ピッチ WS:アントレプレナーシップとリーダーシップ違い、プレゼン・ピッチ内容について討議・発表	【事前】前回の復習 【事後】最終レポート		
第15回				
教科書・参考書				
授業時にレジメ・教材を配布する。参考書は随時紹介。講義資料は終了後配布				
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）				
・事前課題提出:10%、・グループワーク(授業でのグループ発表等):40% ・最終レポート提出:40%、・その他(授業への貢献等):10%、 60点以上を合格とする。				
オフィスアワー				
メールで事前に予約すること。				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	-	○	○	

授業科目名	アントレプレナーシップ(起業家精神)	担当教員	見山 謙一郎	科目コード	131
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
<p>概要: 起業とは目的ではなく手段のひとつである。本講義はビジネスプランを作成する一連の過程を通じて、アントレプレナーシップを醸成することを目指す。事業構想のために必要なことは、「仮説創設力」である。本講義では「仮説創設力」を「課題の抽出力」と「本質的原因の探求力」と定義する。目に見える課題は、実は真の課題ではないかも知れない。また、真っ先に浮かぶ表層的な原因をいくら探求しても、解決策には繋がらないこともある。主流派が認めない「隠れた真実」の中に、真の課題や解決策が隠されているかも知れない。尚、本講義は担当教員がオランダのHuman-Centered Design(人間中心設計)の研究者とともに共同開発し、国際デザイン学会IASDR(The International Association of Societies of Design Research)で査読付論文として発表された教育モジュールに準拠し実施する。</p> <p>ねらい: 本講義はグループディスカッションを中心とした双方向型の講義である。様々な思考法を体感しながら、「ゼロベース」で事業プランを構想してもらうことを目指す。ビジネスの場は日本ではなく、アジアの開発途上国であるバングラデシュである。ほとんどの受講生にとって未知の国であるバングラデシュの社会的課題に対する「仮説」を創設し、自分たちなりの問題意識と「本質的な原因」を探索することから、「対案」としてのビジネスプランを構想する。バングラデシュへの渡航経験や事前知識の有無は関係なく、大切なのは「ゼロベース(Zero to One)」で物事を考える経験をリアルな市場(マーケット)を想定し行うことにあり、このことが結果として事業構想力とアントレプレナーシップの醸成へと繋がっていく。</p>					
到達目標					
<p>ビジネスプランを作成する一連の過程を通じて、以下の到達目標を設定する。</p> <p>・アントレプレナーシップ(事業構想家精神)を醸成できるようになる。</p>					
キーワード					
1、社会課題起点 2、Human-Centered Design(人間中心設計) 3、SDGs 4、Zero to One 5、グランドデザイン					
授業の進め方と方法					
<p>グループディスカッションを中心とした双方向型の講義である。前半(1-6回)は多角的・多面的思考を体感しながら、ゼロベースで事業プランを構想するための助走期間とする。後半(7-15回)は、バングラデシュにおけるビジネスプランの構想とそのブラッシュアップを繰り返し行う。尚、講義の進捗度合いや受講生の関心度合いに応じ、ゲスト講師を招くことも考えている。</p>					
授業計画			授業外の学習課題(予習・復習)		
第1回	オリエンテーション		【事前】「未来」を言語化すること。 【事後】講義での学び、気づきを言語化し、リアクションペーパーとして提出すること。		
第2回	クリエイティブシンキング(リバーズ・シンキング) ・思考停止からの脱却の為に「発想の転換」の思考法を学ぶ		【事前】「日本の現状の課題と可能性」を考察すること。 【事後】講義での学び、気づきを言語化し、リアクションペーパーとして提出すること。		
第3回					
第4回	クリエイティブシンキング(スーパー・ポジティブシンキング) ・起業家に求められるPassionを醸成する「Why」を探索する		【事前】これまでの自分自身が行ってきた「決断」を振り返り、言語化すること。 【事後】講義での学び、気づきを言語化し、リアクションペーパーとして提出すること。		
第5回					
第6回	クリエイティブシンキング(Zero to One) ・世界を知り、社会課題を知り、自分事化する		【事前】「なぜ、今、SDGsなのか」について、自分なりの考察を行うこと。 【事後】講義での学び、気づきを言語化し、リアクションペーパーとして提出すること。		
第7回					
第8回	開発途上国でのビジネスについて、ビジネスプランの構想-1 ・グループワークにより、「隠れた真実」を探索する		【事前】自分が取り組みたいと思う社会課題について調べ、課題の背景について考察すること。 【事後】グループワークにより、ビジネスプランを作成すること。		
第9回					
第10回	ビジネスプランの構想-2、発表、フィードバック ・グループワークにより「隠れた真実」を発見する		【事前】グループワークにより、ビジネスプランを作成すること。 【事後】グループワークにより、ビジネスプランを作成し、発表の準備をすること。		
第11回					

第12回	ビジネスプランの発表、フィードバック ・グループワークにより、「隠れた真実」と向き合う	【事前】グループワークにより、ビジネスプランを作成し、発表の準備をすること。 【事後】講義中のフィードバックを参考にグループワークにより、ビジネスプランをブラッシュアップするとともに、最終プレゼンの準備を行うこと。		
第13回				
第14回	ビジネスプランの最終発表 (JETROダッカ事務所、バングラデシュの現地コンサル、開発コンサルにコメンテーターとしてお越しいただく予定)	【事前】講義中のフィードバックを参考にグループワークにより、ビジネスプランをブラッシュアップするとともに、最終プレゼンの準備を行うこと。 【事後】最終レポートを作成すること。		
第15回				
教科書・参考書				
教科書は指定しない。毎回、講義終了後、講義資料をTeamsにアップする。参考書については、講義内で都度紹介する。				
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）				
グループワークや発言等、講義への貢献度(30%)、講義後のリアクション・ペーパー(30%)、ビジネスプラン(40%)				
オフィスアワー				
オフィスアワーは設けない。面談希望者は、メールで事前に予約すること。				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	-	○	○	

授業科目名	地域活性とイノベーション	担当教員	田中克徳	科目コード	132
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	中継（東京→全校）	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

【概要】地域活性化については各所で同じような内容や規模等で取り組みを行っているケースが散見され、結果として期待される成果に結びつかないことが指摘されて久しい。海外先進諸地域では人口がさほど多くない都市や地域でも、その固有の価値、資源を総合的に捉えたブランド戦略や雇用創出に熱心な企業等との連携、大学卒業生の地元への残留率向上策などが機能し、企業や人材、技術、資金また付随するサービス産業等の集積事例が多数存在します。

一方で海外と日本とは経済・社会発展の歴史、都市構造や法制度、地理的諸条件などが異なるため単に後追いするだけでは実効性ある結果は生まれません。本授業では、まず独自性(差別化できる地域資源)、一貫性(地域が持続的に目指していくべき姿)、創造性(独自の需要創造)等の街づくり視点で”地域”が持つ可能性について学び、その上で「事業構想から社会実装に結び付けていく領域の実践的力」を身につけていくことを目指します。

【ねらい】人材や企業が集積すると資本も集積し、資本が集積すると人材や企業がさらに集積する、それを皆でどう進めていくかが地域イノベーションの中心テーマですが、期間が長い、関係者が多い、動かし難い与件が多いなど、都市や地域の課題はその多くが典型的な「複雑な問題」です。地域に関する研究や課題の解決手法は様々なものが出ていますが、社会で実装していくには学際的で過去の成功事例や考え方がそのまま今目の前にある話に通用するかわからないことも多くなっています。GDPや人口を増やす等の指標とは異なり、幸せを感じる、活発な社会活動とは何か？といった社会的共通資本の大切さもまた新たな指標として求められています。授業の約半分は時にゲストも交え双方向のディスカッションを中心とした構成としています。「正解を求めるよりも、多様な観点から洞察する能力を高め、それをどのように実社会で活用していくか」深耕していきます。

※以下、これまでの活動経験等を活かした授業となれば幸いです。

地方を含む産学公民連携含めた地域戦略策定・実装。インキュベーターの企画・立上げ・運営(支援100社以上)。米国西海岸企業等の対日進出支援・誘致・イノベーションエコシステムづくり。大学での地域イノベーションやエコシステム研究。これら活動を通した各種人的ネットワーク 等

到達目標

1. 地域における「イノベーション」の意味を、エコシステムやソーシャルキャピタル等多様な観点から洞察する能力
2. 未来志向とフィールドリサーチにもとづき、創造的思考をもって、多様な主体と新たな地域を共創する能力
3. イノベーションを推進し、構想を実装させてゆくためには、自分自身のパッションと求心力を高めることの大切さを認識する。

キーワード

事業構想、地域イノベーション、ネットワーキング、実社会での活用と実行力

授業の進め方と方法

講義、具体的な事例、課題やサンプルケース等による討議、ブラッシュアップ、発表、ネットワーキング機会等を時にゲストも交えてローリングしながら実践的に進める。

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	
第2回	・地域イノベーションとブランド戦略	【事後】検討したい「地域」について、地域ブランドの視点でその価値等を抽出 ※以降、課題として選んだ地域を深耕し追記、加筆修正していく(A4 1枚から始め最終回迄に4-5枚程度の想定:提出は各回任意)
第3回	・課題に基づく討議、ディスカッション	
第4回	・地域での事業構想策定に関する講義	【事前】復習物についてブラッシュアップし提出。 【事後】国内外の現場でプロが見ているポイントなどの実践的ノウハウ。授業で作業した地域での事業構想案をブラッシュアップ
第5回	・課題に基づく討議、ディスカッション	
第6回	・実践事例や事前課題に基づく討議、ディスカッション	【事前】復習物についてブラッシュアップし提出。
第7回	・ゲスト(地域での具体的実践者等)による講義とディスカッション	【事後】ゲストの講義も参考に選定した地域の構想案や地域分析をブラッシュアップ
第8回	・地域イノベーションの現状と課題。 良質な雇用循環の創出。エコシステムと地域クラスター	【事前】復習物についてブラッシュアップし提出。
第9回	・課題に基づく討議、ディスカッション	【事後】海外事例も交えた持続的な地域発展のメカニズム。課題に良質な雇用の循環や知の活用などのテーマを盛り込む

第10回	・実践事例や事前課題に基づく討議、ディスカッション	【事前】復習物についてフラッシュアップし提出。 【事後】ゲストの講義も参考に選定した地域の構想案や目指す姿をフラッシュアップ	
第11回	・ゲスト(同上)による講義とディスカッション		
第12回	・ネットワーキングと実行力 ソーシャルキャピタルの重要性、協力者、人脈づくり、 協力者が現れる人そうでない人等	【事前】復習物についてフラッシュアップし提出。 【事後】実社会での人的ネットワーク形成、プロジェクト推進力を深耕。社会実装に向け課題を高度化	
第13回	・ゲスト(同上)による講義とディスカッション		
第14回	・発表会(プレゼンテーション)と討議	【事前】左記プレゼン資料の作成(提出必須) これまでもを総括しA41枚にまとめる	
第15回	・総括講義。 複雑性の高い街づくりでの事業構想力、推進力の理解を深める		
教科書・参考書			
書籍にかかわらず国内外先進事例や事業家等へのインタビュー内容等含め各回のテーマに応じて紹介する。			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
授業への積極的な出席・発言、発表への参加等を40%、予習復習課題(加筆修正方式:初回A4用紙1枚程度から始め最終回迄に全体で4-5枚程度)の提出を30%、立案・発表した提出課題を踏まえた事業構想の内容、理解力を30%として総合的に評価			
オフィスアワー			
メールで事前予約			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③

授業科目名	ヘルスケアと事業構想	担当教員	谷野豊	科目コード	133
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	巡回(東京/仙台/大阪/福岡)	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

【概要】

日本人の死亡原因のデータから疾病にならないための取り組みを最新のエビデンスに基づいた予防医療のアプローチを紹介する。また、企業におけるメンタルヘルスの考え方と、その対処法についても紹介する。

【ねらい】

事業構想家として世の中で活躍するためには、正しい情報と間違えた情報に惑わされることなく、根拠に基づいて正しい情報を調査・分析し、自分の理念に基づいて意思を決定し、実行、検証、改善することが重要になる。

また、事業をするためには自分自身の健康はもちろん、そこで働く社員・家族の健康が必須条件となる。WHOが掲げる健康の3本柱(身体的な健康、精神的な健康、社会とのつながりの健康)を最高の状態に整えることが、持続可能な社会の一翼を担う事業を構想することに繋がる。皆保険制度がないアメリカでは医療費で自己破産するリスクもあるため、最高の健康状態(オプティマルレンジ)を手に入れるための研究や取り組みが盛んである。

一方で、少子高齢化の日本において、保険料が国の財政を圧迫していることを考えると、今後の日本において、健康・医療産業は、非常に重要な役割を担うことになる。本講義を通じて発着想の能力、構想構築の能力を伸ばすとともに、持続可能な日本の保険制度に寄与する社会的インパクトの高い構想のタネを考えて欲しい。

到達目標

玉石混交のヘルスケア分野における情報を正確に理解し、客観的・論理的視座を獲得し、事業の種となる「ヘルスケア分野の課題」を発見し各自の事業構想に生かしていくこと。また事業を通じて、対象顧客をどのように明るい未来に向かうことに繋がるのかを自らの力で考えることができるようになること。本講座では、以下を到達目標とします。

1. 事業構想の種として健康・医療をエビデンスベースで正確に理解し課題要因を特定することができる。
2. 客観的・論理的思考で健康・医療に関しての未来を予測することができる。
3. 健康・医療における課題を分析し、理想的な社会を想像し、そこから今やるべき事業を構想する能力を身につけることができる。

キーワード

ダイエット、予防医療、パフォーマンス向上、プロテウス効果、クロスモーダル、アイケア

授業の進め方と方法

最初90分は講義を行い、休憩後15分程度でミニットペーパーで講義での気づき、事業構想のタネなどをまとめる。その後、まとめた内容をもとにグループワークを行い、得た知識の定着、深耕を目指す。

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	予習:シラバスに目を通す 復習:講義内容を自分の生活に落とし込むための考えをまとめる
第2回	目の健康について、栄養学的なアプローチの可能性や製品の選び方について解説する。その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	予習:アイケアについて調べる 復習:製品の選び方を自身の生活に落とし込む
第3回		
第4回	日本人の死亡原因から見えてくる課題、生活習慣病の改善に向けた取り組み(ダイエットなど)を紹介する。その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	予習:メタボリックドミノについて調べる 復習:行動変容を起こすための解決案を考える
第5回		
第6回	有害重金属による体調不調と対処法(デドックスなど)や、遅延型(遅発型)フードアレルギーについて紹介する。 その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	予習:有害重金属について調べる 復習:デドックスするための生活習慣について考える
第7回		
第8回	メンタルヘルスの要因である、ホルモン変動や副腎疲労症候群についてのデータ紹介とともに、その対策の一つである栄養学的アプローチを紹介する。その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	予習:メンタルヘルスについて調べる 復習:企業としてできるメンタルヘルスの取り組みについて考える
第9回		

第10回	ゲスト講師(予定)メンタルビジョントレーニングについての紹介を行う。	予習:メンタルビジョントレーニングについて調べる	
第11回	授業内で自己分析を行い、それに対しての対策、トレーニング方法について解説する。	復習:講義内容のミニットペーパーを提出する	
第12回	講義・議論を通じて考えた事業アイデアを発表する①	予習:講義やグループワークで議論した内容をもとに、健康・医療産業における事業構想を考え、発表準備を行う。	
第13回		復習:他者の発表を聞いてコメントを提出	
第14回	講義・議論を通じて考えた事業アイデアを発表する②	予習:講義やグループワークで議論した内容をもとに、健康・医療産業における事業構想を考え、発表準備を行う。	
第15回		復習:他者の発表を聞いてコメントを提出	
教科書・参考書			
適宜紹介する			
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)			
授業での発言、発表50点、構想発表で30点、他の履修者の発表に対してのコメント・アドバイス20点で評価を行う			
オフィスアワー			
授業内のteamsチャットで日程調整を行う			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	-

授業科目名	地域における事業構想	担当教員	重藤さわ子	科目コード	134
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:

地域とはある一定の広がりを持つ空間であり、その中では種々の人間活動が営まれている。人口減少、地域経済の停滞、自然資源の荒廃など、現在、地域には多くの課題が山積しており、本学でも、事業を通じてこれらの課題の解決や地域の活性化に取り組もうとする者は多い。しかし、地域とは何で、なぜ地域を活性化しなければならないのか、さらに、地域を活性化させるということは具体的にどういうことかと問われたとき、自身の言葉で答えられるだろうか。

本講義では、地域を持続可能性の観点から見つめ直す必要のある今、「地域」や「地域活性化」のそもそもの意味を問うことから始める。そして、自身の関心分野、立場だけでは見えない、地域で今起こりつつある変化やこれからあるべき姿を、複数のテーマから掘り下げることを通じ、「地域活性化とは、地域を暮らしやすく持続可能なものにしていく、地域づくりそのもの」であり、そのために「地域を取り巻く様々な環境変化や地域の経営資源も踏まえ、持続可能な事業を構想していくことが必要不可欠である」ことを理解していく。

ねらい:

誰もが生活を営む「地域」について多角的・客観的に理解を深めることは、地域における事業への関心の有無にかかわらず、事業構想の基礎的科目としても有益である。

到達目標

1. 地域で起こりつつある変化を多面的・多角的にとらえ、地域のあるべき姿と理想的な事業像を描くことができる。
2. 何のための地域活性化か、地域の目線にたち構想を描く能力を身に着ける。
3. 倫理と論理を意識した講義内での対話を通じ自身の考えを深め、事業アイデアにつなげることができる。□
□

キーワード

地域活性化、地域づくり、持続可能性、地域資源、事業アイデア

授業の進め方と方法

初回はガイダンスとして1コマ、以降は2コマ連続で授業を行う。授業は毎回テーマを設定し、前半は講義を中心に、理論やケーススタディに基づいた考え方を提示。後半は、受講生全体やグループに分かれた対話を通じて、テーマに関する考えの深堀りを行い、最終的に、具体的な地域での事業アイデアにつなげていく。

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション ー講義の概要、到達目標、進め方について理解する	講義の概要、到達目標、進め方について理解する
第2回	概論 地域とは何か、地域を活性化するとはどういうことか ー地域を持続可能性から問い直す	【事前】発表課題準備 【事後】リアクションペーパーの提出
第3回		
第4回	地域はなぜ活性化しないのか ー人口、経済、産業など、地域衰退のメカニズムを考える	【事前】発表課題準備 【事後】ショートレポートの提出①
第5回		
第6回	地域を取り巻く変化 ーグローバルな課題(SDGs、脱炭素、ネイチャーポジティブ)と地域	【事前】発表課題準備 【事後】ショートレポートの提出②
第7回		
第8回	地域の経営資源と事業 ー地域の資源を活かした経済・環境・暮らしの再生へ	【事前】発表課題準備 【事後】ショートレポートの提出③
第9回		

第10回	グループワーク① 地域の発展に資する事業構想 ー地域の今の姿(課題)を知り、望ましい地域の未来像を考える	【事前】地域選定と事前リサーチ	
第11回		【事後】アイデアの深化と深掘りリサーチ	
第12回	グループワーク② 地域の発展に資する事業構想 ー事業アイデア出しとその実現可能性を考える	【事前】グループワーク準備	
第13回		【事後】プレゼン資料準備	
第14回	事業構想の発表・総合討論	【事前】グループ発表準備	
第15回		【事後】グループワークレポートの提出	
教科書・参考書			
岡田知弘『地域づくりの経済学入門 地域内再投資力論』自治体研究社、2020年 小田切徳美編『新しい地域をつくる 持続的農村発展論』岩波書店、2022年 宮崎雅人『地域衰退』岩波新書、2022年 藤山浩『地域人口ビジョンをつくる』農文協、2018年 藤山浩、有田昭一郎、豊田知世、小菅良豪、重藤さわ子著『「循環型経済」をつくる』農文協、2018年 関根佳恵『ほんとうのサステナビリティってなに?』農文協、2023年 ほか、随時授業内で示す。			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
①学習内容をもとに取り組むショートレポート(3回) (60%) ②グループワーク・グループ発表への貢献(20%) ③グループワークレポート(1回) (20%)			
オフィスアワー			
メール等で事前に予約すること			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

授業科目名	事業承継の基礎	担当教員	丸尾聡	科目コード	135
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(東京/仙台/名古屋/大阪/福岡)	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:

●本授業は「事業承継(次世代経営構想)コース」希望の院生向けに、事業承継を契機として、現在の事業、組織、資本などを抜本的に見直し、再創業することの是非とその手法を検討する授業科目である。

●下記3点のうち、いずれかに該当する院生を履修対象と想定し、授業を開講する。

- 1) 現在、自ら「経営をしている者」であり、いずれ、「いずれ誰かに事業承継する者」である
- 2) 「次の経営者として、経営者から託されている者」、または、「次の経営者の座を、自ら狙っている者」である
- 3) 「ゼロから起業する経営予定者」ではなく、「既存の組織の経営者を目指す者」である

ねらい:

●「事業承継の成功」を「現業のバトンをスムーズに渡すこと」と認識する人は少ない。しかし、変化の激しい現代においては、その「維持」「継続」の認識では、自社の存続リスクは高まる。

●時代の変化の潮目を読みながら、未来へ向けて自社資源を蓄積し、再創業に向けて蓄積資源を活用する視点や視野を獲得する。

到達目標

●本授業の履修者が、「事業承継」という現象を捉える際の「フレームワーク」を腹落ちして認識できる。

●本授業の履修者が、その「フレームワーク」を活用して、自社の事業承継問題を整理できる。

●本授業の履修者が、事業承継問題を解決しながら、自社の未来の全社構想を描ける契機を獲得できる。

キーワード

事業承継、資本承継、経営承継、組織承継、M&AとPMI、親族承継と第三者承継、事業承継と企業再生、環境変化と経営理念、ワンマン経営とチーム経営、ファミリー・ガバナンス

授業の進め方と方法

●本授業は、第1セッションと最終セッションのみ、担当教員が全体像とフレームワークを提示する。

＜第1セッションと第6セッション＞

●履修生間の「討論」により、学びと気づきを得る授業であり、教員の「講義」による伝授や教授は、原則、行わない。進め方は、2～5人の少人数による「グループ討議」と、履修生全体による「クラス討議」を、交互に2～3回行う。各討議の論点は、事前課題に関連するものを、当日、教員から提示する。

●事前課題は、ある企業の事象や、経営者や従業員などの発言や心情を描いた「ケース」と呼ばれる教材を読み込み、その事象や発言、心情に対する分析と、自ら登場人物の立場だった場合の判断や行動を、記述するものである。

＜第2セッションから第6セッション＞

●全体像とフレームワークに基づく「事業承継におけるトピック」を取り上げる。

●本学の「事業承継構想演習1・2・3」の担当教員2名と、事業承継を経て事業再構築を果たした経営者、事業承継問題を新たな視点から解決をする経営者、経営者を支える日本全国のオーナー企業の番頭・右腕・参謀を束ねる番頭・右腕・参謀経験者をゲスト講師とする。

●第2セッションから第5セッションは、ゲスト講師の講演が主となるが、履修生間の「討論」を通じた学びと気づきを得る。

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスの熟読 【事後】シラバスの再読
第2回	テーマ: 事業承継を捉える全体像と視点	【事前】授業で取り上げる企業、論文の読み込み、並びに、事前課題の回答 【事後】授業における積み残しの「問い」及び討論の論点深掘りの「サラ問い」
第3回		

第4回	テーマ:事業承継における番頭・右腕・参謀 ゲスト講師(予定)	【事前】授業で取り上げる企業、論文の読み込み、並びに、事前課題の回答 【事後】授業における積み残しの「問い」及び討論の論点深掘りの「サラ問い」
第5回		
第6回	テーマ:経営危機と事業承継 若山圭介特任教授(予定)	【事前】授業で取り上げる企業、論文の読み込み、並びに、事前課題の回答 【事後】授業での学びを現業の業務や今後の事業構想へ適用する事項を抽出
第7回		
第8回	テーマ:事業承継における理念とビジョン 岡部美楠子・ゲスト講師(予定)	【事前】授業で取り上げる企業、論文の読み込み、並びに、事前課題の回答 【事後】授業での学びを現業の業務や今後の事業構想へ適用する事項を抽出
第9回		
第10回	テーマ:事業承継におけるM&AとPMI 西本圭吾特任教授(予定)	【事前】授業で取り上げる企業、論文の読み込み、並びに、事前課題の回答 【事後】授業での学びを現業の業務や今後の事業構想へ適用する事項を抽出
第11回		
第12回	テーマ:第三者承継資本承継・経営承継・組織承継 ゲスト講師(予定)	【事前】授業で取り上げる企業、論文の読み込み、並びに、事前課題の回答 【事後】授業での学びを現業の業務や今後の事業構想へ適用する事項を抽出
第13回		
第14回	テーマ:自社の事業承継問題を整理する	【事前】授業で取り上げる企業、論文の読み込み、並びに、事前課題の回答 【事後】授業での学びを現業の業務や今後の事業構想へ適用する事項を抽出
第15回		

教科書・参考書

- 教科書は、特に使用しない。
- 参考資料は、各回のトピックや履修生の課題に応じて、担当教員から作成・提供される場合がある。
- 参考書は、落合・丸尾他著「(仮題)サクセッション・デザイン」を用いるが、現段階で草稿段階ゆえ、仮原稿を適宜提示する。

成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)

- 評価は、以下の2つのパートに分け、それぞれ評価し、加算する。
- 1)事前課題: 各セッションに向けて出題される、事前課題提出の可否、期限内提出の可否、回答内容の優劣でそれぞれ評価(50%)。
- 2)授業中のクラス・ディスカッション発言: (オリエンテーションを除く)各セッションの、クラス・ディスカッションでの発言の質・量を評価(50%)。ただし、クラス・ディスカッションの前に実施する少人数のグループ・ディスカッションは評価対象外。

オフィスアワー

- 授業内容に関する疑問や批判をぶつけたい履修生や、自身の事業構想について助言や指摘を受けたい履修生を、歓迎します。
- また、自社の事業承継問題にかかる相談や悩みや、自社の本業や経営全般について助言や指摘を受けたい履修生を、対応可能な範囲で受け付けます。
- いずれの場合も、「個別対面」または「個別オンライン」で対応します。
- まずは、相談概要と候補日時を記した上で、担当教員まで個人チャットにてご一報ください。

2024年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③

授業科目名	第二創業・第三創業	担当教員	丸尾聰	科目コード	136
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	巡回(東京/仙台/名古屋/大阪/福岡)	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:

●本授業は「事業承継(次世代経営構想)コース」希望の院生向けに、事業承継問題の全体を俯瞰する授業科目である。

●下記3点のうち、いずれかに該当する院生を履修対象と想定し、授業を開講する。

1)現在、自ら「経営をしている者」であり、いずれ、「いずれ誰かに事業承継する者」である

2)「次の経営者として、経営者から託されている者」、または、「次の経営者の座を、自ら狙っている者」である

3)「ゼロから起業する経営予定者」ではなく、「既存の組織の経営者を目指す者」である

ねらい:

●本授業は、様々な企業の第二・第三創業のケースを読み解き、その阻害要因と、成功への落とし穴を見出し、その遭遇時の対応方法と、それに必要な資源獲得について、習得する。それらを通して、自社のありたい「未来」を描写し、自社の「第二・第三創業」を成功させるための「リアルな事業構想」を作成する基盤を作る。

到達目標

●本授業履修者が、現業をそのまま維持・継続する「承継」では、自社が存続しないことに気づく。事業承継者による「第二創業」「第三創業」の必要性を認識する。

●本授業履修者が、自社を「第二創業」「第三創業」させる場合、何をどのように変えなければいけないか、の变革の視点と方法に関する考え方と事例を理解する。

キーワード

飛び地進出と染み出し進出、顧客の競合事業と顧客支援の事業、製造業のサービス業化、サービス業の不動産業化、分業特化と垂直統合化、顧客のリスクヘッジ事業とリスクテイク事業、第二創業を前提とした第一創業

授業の進め方と方法

●本授業の方法は、履修生間の「討論」により、学びと気づきを得る授業であり、教員の「講義」による伝授や教授は、原則、行わない。その方が、履修生の学びも気づきも、定着率が高いからである。

●授業の進め方は、3～5人の少人数による「グループ討議」と、履修生全体による「クラス討議」を、交互に2～3回行う。各討議の論点は、事前課題に関連するものを、当日、教員から提示する。

●事前課題は、ある企業の事象や、経営者や従業員などの発言や心情を描いた「ケース」と呼ばれる教材を読み込み、その事象や発言、心情に対する分析と、自ら登場人物の立場だった場合の判断や行動を、記述するものである。

●学習効果を最大化するために、冒頭に「意気込み」、最後に「振り返り」を、それぞれ表明し、履修者間で共有する。

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスの熟読 【事後】シラバスの再読
第2回	テーマ:新規事業は「飛び地への進出」か、「隣接領域への進出」か	【事前】授業で取り上げる事前課題の回答 【事後】授業における積み残しの「問い」及び討論の論点深掘りの「サラ問い」
第3回		
第4回	テーマ:自社で蓄積した強い資源を「保持し続けて成長」するか、強い資源を「外販して成長」するか	【事前】授業で取り上げる事前課題の回答 【事後】授業における積み残しの「問い」及び討論の論点深掘りの「サラ問い」
第5回		

第6回	テーマ:新規事業は「現業をやめずに」並行して開始するか、「現業をやめて」新規に開始するか	【事前】授業で取り上げる事前課題の回答 【事後】授業における積み残しの「問い」及び討論の論点深掘りの「サラ問い」
第7回		
第8回	テーマ:本業である「製造業の技術や人材を活用」して「新規製造業」を開始するか、本業にない「製造業以外のノウハウや人材を獲得」して「新規サービス業」を開始するか	【事前】授業で取り上げる事前課題の回答 【事後】授業における積み残しの「問い」及び討論の論点深掘りの「サラ問い」
第9回		
第10回	テーマ:顧客の「リスクをヘッジする」事業で、そのまま成長するか、顧客に「リスクをテイクさせる」事業で、第二創業するか	【事前】授業で取り上げる事前課題の回答 【事後】授業における積み残しの「問い」及び討論の論点深掘りの「サラ問い」
第11回		
第12回	テーマ:最初から「本業」を始めるか、最初は「仕込み事業」を始めてから「本業」を後で始めるか	【事前】授業で取り上げる事前課題の回答 【事後】授業における積み残しの「問い」及び討論の論点深掘りの「サラ問い」
第13回		
第14回	<発表会> 履修生の自社における第二創業第三創業の事業アイデア	【事前】自社における第二創業第三創業の事業アイデア(事前課題)の回答 【事後】授業における積み残しの「問い」及び討論の論点深掘りの「サラ問い」
第15回		

教科書・参考書

- 教科書は、特に使用しない。
- 参考資料は、各回のトピックや履修生の課題に応じて、担当教員から作成・提供される場合がある。
- 参考書は、落合・丸尾他著「(仮題)サクセッション・デザイン」を用いるが、現段階で草稿段階ゆえ、仮原稿を適宜提示する。

成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)

- 評価は、以下の3つのパートに分け、それぞれ評価し、加算する。
- 1)意気込み・振り返りシート: (オリエンテーションを除く)各セッションの、授業開始時の「意気込み」の記載、授業終了時の「振り返り」の記載、同シートの提出の有無で評価(21%)。
- 2)事前課題: 各セッションに向けて出題される、事前課題提出の可否、期限内提出の可否、回答内容の優劣でそれぞれ評価(51%)。
- 3)授業中のクラス・ディスカッション発言: (オリエンテーションを除く)各セッションの、クラス・ディスカッションでの発言の質・量を評価(28%)。ただし、クラス・ディスカッションの前に実施する少人数のグループ・ディスカッションは評価対象外。

オフィスアワー

- 授業内容に関する疑問や批判をぶつけたい履修生や、自身の事業構想について助言や指摘を受けたい履修生を、歓迎します。
- また、自社の事業承継問題にかかる相談や悩みや、自社の本業や経営全般について助言や指摘を受けたい履修生を、対応可能な範囲で受け付けます。
- いずれの場合も、「個別対面」または「個別オンライン」で対応します。
- まずは、相談概要と候補日時を記した上で、担当教員まで個人チャットにてご一報ください。

2024年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③

授業科目名	事業継承における組織・人材戦略とリーダーシップ	担当教員	落合 康裕	科目コード	137
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京/仙台/名古屋/大阪/福岡	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
<p>ねらい: 科学的な経営学の知見をベースに、事業承継に関わるティーチングやディスカッションを行うことによって、自ら答えを導き出せる能力を養成することを目的にしている。</p> <p>概要: 少子高齢化、人口減少など、日本経済にとって事業承継は喫緊の課題になっている。ここ数年、行政機関を中心として、従来型の親子間承継に加え、M&A型事業承継、第三者承継など事業承継の手法も多様化している。本講義は、経営環境が大きく変化する中で、事業承継者がいかに次の時代の事業を構想していくのか、その戦略を実行するための経営組織やガバナンスの体制をいかに構築するのかという課題に取り組む。なお、講義は、理論解説、ケースディスカッション、グループ発表で展開する予定である。</p>					
到達目標					
<p>(1)事業承継者が、先代世代から事業を引き継ぐことだけでなく、自らの経営革新を担うことができる能力を養成する。 (2)事業承継者が独自の事業構想を練り、それを実現するための次世代組織構築の方法を身につける。 (3)事業承継者の経営革新行動を促進するガバナンスのあり方を構想できる力をつける。</p>					
キーワード					
事業承継、経営革新、ガバナンス、後継者育成、企業家活動					
授業の進め方と方法					
ティーチングとケースディスカッションを融合的に行う。					
授業計画			授業外の学習課題(予習・復習)		
第1回	オリエンテーション				
第2回	事業承継とは何か 事業承継は現代の日本経済の最も重要な課題の一つである。なぜ事業承継は難しいのか、なぜ過去の成功モデルは通用しないのか、などについて、経営理論を用いて問題提起を行う。		教科書の第1章の予習と復習。 経営環境の変化と事業の存続と成長のメカニズムについて学習する。		
第3回					
第4回	現経営者の役割と課題 事業承継の成功のカギとして、事業承継計画を適切に設計することが重要である。承継のタイミング、承継後の先代の関与の仕方、先代経営者の引退プロセスなどについて学ぶ。		教科書の第2章の予習と復習。 経営のバトンを次世代へ渡す現経営者の取り組むべき課題を学ぶ。		
第5回					
第6回	後継者の当事者意識と独自性の育成 事業承継とは、革新の契機でもある。組織が経営環境の変化に適応するために、後継者の配置をマネジメントすることで能動的行動を促し、組織イノベーションの発露にする手法を学ぶ。		教科書の第3章の予習と復習。 経営のバトンを渡す受け継ぐ後継者の配置計画について学ぶ。		
第7回					
第8回	先代経営者と後継者の関係性 事業承継は、バトンタッチの瞬間だけで完結するものではない。一定期間、先代経営者と後継者との段階的な承継プロセスが必要となる。役割調整のプロセス、後継者への権限移譲などについて学ぶ。		教科書の第4章の予習と復習。 事業承継計画や事業承継プロセスの設計について学ぶ。		
第9回					
第10回	利害関係者と後継者の関係性 事業承継は、後継者が社内の従業員との関係を構築するだけではない。社外の利害関係者(株主、仕入先、顧客、金融機関、行政など)との関係をどう形成していくべきかについて学ぶ。		教科書の第5章の予習と復習。 長期的なステークホルダーとの良好な関係構築について学ぶ。		
第11回					
第12回	経営戦略と次世代組織の構築 事業承継とは後継者個人の人材育成にとどまらず、後継者を支える体制づくりも重要である。先代幹部との関係、次世代の右腕の育成の方法を検討する。経営戦略を生み出す次世代経営体制の構築を議論する。		教科書の第6章の予習と復習。 後継者の育成と次世代経営体制の構築の同期化について学ぶ。		
第13回					

第14回	事業承継とガバナンス体制の構築 事業の長期的な成長と存続には、イノベーションと共に、ガバナンスが重要である。事業承継のプロセスを通じて、後継者に適正な経営をさせるための牽制と規律づけの仕組みの構築について議論する。	教科書の第7章の予習と復習。 事業の存続を脅かす事象(企業不祥事)を防ぐ仕組みを事業承継プロセスに組み込む方法について学ぶ。		
第15回				
教科書・参考書				
落合康裕（2019）『事業承継の経営学：企業はいかに後継者を育成するか』白頭書房.				
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）				
クラス発言（50%）、中間レポート（20%）、最終レポート（30%）				
オフィスアワー				
メールで事前に予約すること				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	

授業科目名	事業構想のためのリスクマネジメント	担当教員	竹川享志	科目コード	138
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(名古屋→全校)	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
<p>概要 「リスク」ということばが一般用語化し、さまざまな局面で自由に使われている。事業構想を考える時、新たなる動きはすなわちリスクをない方するという大前提が求められる。</p> <p>本講義では、正しくリスクを位置づけ、リスクマネジメントシステムによってリスクの低減・軽減を試み、それぞれの事業構想に向かって安心して臨めるよう進めていく。つまり事業戦略とリスクマネジメントは表裏一体であり、片側だけをみていくのではないという立場をとる。災害リスクやビジネスリスクのみならず、目に見えないコロナウイルス等のリスクについても言及・考察していきたい。</p> <p>ねらい 前進するための事業構想立案達成に向け、既存の確立されているリスクマネジメント策を押さえながら、事業構想実践に向けた戦略としての側面あら取り組めることをねらいとする。</p> <p>尚、本講義はリスクマネジメント初学者でもわかるように配慮していくことを理解した上で履修されたい。また、タイトルは単にリスクマネジメントとなっているが常に事業構想を意識しながら進捗していく。</p>					
到達目標					
<ul style="list-style-type: none">・リスクマネジメントと危機管理について説明できる。・新たなる事業構想実践者として率先した体制づくり、マネジメント・レビューに耐えうるリスク感を構築する。・リスクヘッジすべきか、リスクテイクすべきかの判断基準を修得することができる。					
キーワード					
危機管理、リスクアセスメント、リスクコントロール、リスクファイナンス、純粹リスクとビジネスリスク、情報セキュリティ、BCP、コンプライアンス					
授業の進め方と方法					
レクチャー中心となるが、第2回目以降、校舎をまたいでディスカッションを展開していく。必ずしも講義内容と一致するものでなくともリスク感性を持ち続けるため、さまざまな角度からの考察を取り入れる。					
授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)			
第1回	オリエンテーション : 全体を通してどこで何を修得するかを解説していく。	事前:何を得心たいか問題意識をもって参加されたい。 事後:全体の流れを把握してください。			
第2回	リスクマネジメントシステムの全容解説 : 全体像をつかむことで個々のフェーズがなしうる意味を修得する。着手していく順番を整理して各自検討を進める。	事前:理論が乱立しているため予習はお勧めしない。各自の構想計画における問題点を整理しておいてください。 事後:想像でいいのでマネジメントサイクルを想定して回してみてください。			
第3回		事前:各自の事業構想におけるリスク・問題点を抽出して臨んでください。 事後:抽出の仕方やそれらの扱いについて各自の構想案に当てはめてみてください。			
第4回	リスクアセスメント : リスクの調査、分析。潜在リスクの顕在化を試みる。リスクマトリクスを活用も含める。また、リスクの根本原因にも言及していく。	事前:各自の事業構想におけるリスク・問題点を抽出して臨んでください。 事後:抽出の仕方やそれらの扱いについて各自の構想案に当てはめてみてください。			
第5回		事前:お金以外のリスクを抽出・想定して参加ください。 事後:各手法の振り返りと最適な選択をあてはめてみてください。			
第6回	リスクコントロール : リスクトリートメント(最適手法の選択)のひとつである概念を理解する。	事前:お金に関するリスクを抽出・想定して参加ください。 事後:前回同様。			
第7回		事前:個々人で考える危機管理の概念を想定して参加ください。 事後:各自の構想で使える対策を検討してみてください。フェーズの変化に注意願います。			
第8回	リスクファイナンス : リスクコントロールと並んで重要なトリートメント策たる概念を理解する。	事前:それぞれのテーマに対する対応策を事前に思料して参加願います。 事後:漏れていた対象への対策、順守すべきルールの確認をお勧めします。			
第9回					
第10回	リスクマネジメントと危機管理 : 混同されがちなそれぞれの概念を整理し、危機管理のもつ事業そのものへの影響を考慮しながら自らの事業構想への影響を検討する。				
第11回					
第12回	情報セキュリティとBCP : ISMSを中心に前半は情報セキュリティについて考察していく。既に流行となったBCPについても後半で検討してみたい。				
第13回					

第14回	リスクマネジメントのいろいろ：これまで言及できなかった危機管理コーディネーション、リスクコミュニケーション、ソーシャルリスクマネジメント、倒産回避責任等を紹介したい。	事前:全体を通しての質問事項やディスカッションしたいテーマがあれば持ち寄ってください。 事後:対象の広さ、発展の様子を整理されたい。		
第15回				
教科書・参考書				
・教科書は指定しない。資料はパワーポイント他で提供していく。(理論が乱立しているため) ・参考書は指定しない。フェーズに応じて紹介する場合がある。				
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）				
講義への参加・貢献で60%、発表・発言・コメント等で40%				
オフィスアワー				
講義前が望ましいが、予めメールにて予約・調整を受付し柔軟に対応します。				
2024年度科目との読み替え リスクマネジメント				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	-	○	○	

授業科目名	ブランド戦略	担当教員	野口恭平	科目コード	139
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

【概要】

- ・事業構想におけるブランド戦略は、その事業の一貫性ある差別化価値とその持続性を生み出すための重要な基点となる。
- ・具体的には、構想案策定のステージで事業ブランドのコアとなる価値を明確に規定し、自組織内やステークホルダーへの浸透、そして各種戦略・施策への展開、更には市場へのコミュニケーションでは明確なメッセージの発信という、一貫した価値構築と価値伝達というプロセスとなる。
- ・本講義では事業（商品・サービス・地域等）におけるブランドの中核価値規定、ブランド体系構築、組織内浸透、長期短期のマネジメント、一貫性を持たせたコミュニケーションのあり方等、ブランディング戦略の策定と実行方法について各種のツールの提供をはじめ、事例を基に理解を深めることを目的とする。
- ・担当教員の国内・海外におけるブランディング＆ブランドコミュニケーション戦略推進の実務経験に基づき、学術的なブランド理論をベースに、実際のビジネスで起こり得る事象や組織の力学等の視点を含めたより実践的なブランド構築とその運用方法をレクチャーする。

【狙い】

- ・本講義では構想案から事業計画・コミュニケーションにつながる、ブランド戦略の設計力を身につけることを狙いとし、ブランド論、マーケティング論の進化を学びながら、数多くの事例を基に、ブランドを広義に理解し資産として活用しながら、事業構想へ活用できる力を獲得する。

到達目標

- 1) ブランド戦略が事業構想の根幹であることを理解する
- 2) ブランドの概念を理解する
- 3) ブランドを構築することができる
- 4) ブランド戦略を策定し事業構想に活用できる

キーワード

①ブランドパーパス・ミッション・ビジョン、②ブランド提供価値、③ブランドの差別化・独自性・持続性、④インターナルブランディング、⑤ブランドストーリー、⑥ブランドコミュニケーション、⑦ブランドマネジメント

授業の進め方と方法

授業は講義と討論の併用で、具体的な事例を題材にしながら全員参加の議論を行う。事例については多彩な業界（大企業、中小企業、地域地産ブランド、スタートアップ事業ブランド、事業承継ブランド、日本伝統ブランド等）のケースを紹介する。具体的なステップとしては以下の進め方になる。

- ・基本的な戦略理論についての講義と討論により、事例を理解する基盤を作る。
- ・各テーマに合わせた事例紹介と討論を行う（一部ゲスト講師を招請する。逐次紹介）。
- ・中間レビューとしてのポイントの整理と、最終的なまとめを通して、理論と実践の関係を整理する。

授業計画

授業外の学習課題（予習・復習）

第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスの確認 【事後】「ブランド戦略」の定義確認
第2回	・マーケティング3.0とブランド戦略の考え方（講義と討論） ・パーパスブランディング戦略の潮流（講義と討論）	【事前】社会課題についての考察 【事後】社会課題解決価値を創出するブランディングの整理
第3回		
第4回	・ブランド価値規定理論：価値の要素と規定プロセス（講義と討論） ・ブランド価値創造と差別化（事例紹介と討論）	【事前】ブランドの基礎を整理 【事後】ブランドの価値規定手法の整理
第5回		

第6回	・企業ブランドのリニューアル(事例紹介と討論) ・インターナルブランディング(理論&事例紹介と討論)	【事前】ブランドの基礎を確認 【事後】企業ブランドのリニューアル 手法とブランディングの社内 浸透プロセスを整理	
第7回			
第8回	・コミュニケーション戦略への展開(事例紹介と討論) ・ブランドポートフォリオ戦略(講義と討論)	【事前】ブランドの基礎を確認 【事後】事業戦略とブランド階層との 関係を整理	
第9回			
第10回	・地域/地産起業ブランディング(事例紹介と討論) ・中間レビューとポイントの整理(まとめと討論)	【事前】ブランドの基礎を確認 【事後】前半講義の理論と事例での 学びを整理	
第11回			
第12回	・スタートアップ事業のブランディング(事例紹介と討議) ・事業構想とブランド戦略(事例紹介と討論)	【事前】ブランドの基礎を確認 【事後】新規起業ブランド戦略の 設計と構築手法の整理	
第13回			
第14回	・事業承継のブランドリニューアル(事例紹介と討論) ・総括(まとめと討論):事業構想とブランド戦略の関係整理	【事前】講義全体の学びを整理 【事後】事業構想におけるブランド 戦略の位置づけを整理	
第15回			
教科書・参考書			
特に教科書の指定はしない。 ガイド書籍として「戦略的ブランド・マネジメント」ケビン・レーン・ケラー著、「マーケティング3.0」フィリップ・コトラー著、等を紹介する。また参考書は、「マーケティング3.0」「マーケティング5.0」フィリップ・コトラー著、「ブランド戦略論」田中洋著、「ブランディングの科学」バイロンシャープ著等、その他授業テーマに即して紹介する。			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
授業への参画度合・貢献状況評価(60%)と、レポート評価(40%)を合わせた総合評価とし、60点(100点満点)以上を合格とする。 ※レポート提出は全授業終了後に実施			
オフィスアワー			
授業内容や個人の事業構想に関して適宜面談(リアル又はオンライン)を実施する(メールにて事前に時間調整のこと)。			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	コミュニケーション戦略	担当教員	本間充	科目コード	140
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:

事業開始前、事業中に、起業家は、さまざまな場面でコミュニケーションが必要になります。社会的に複雑で、多様な時代、社会的に価値のある事業を創造し、実行しても、コミュニケーション一つで、水泡に気することがあります。この講義では、事業創造をする皆さんの必要なコミュニケーションを、「誰」と「何を」「どのように」コミュニケーションするかを、一緒に整理します。また、コミュニケーション・ターゲットの理解方法と、相手に合わせたコミュニケーション手法の理解、また事業中に活用するマーケティング・コミュニケーションについても学びます。

ねらい:

コミュニケーションと事業の関係を学びます。
各自の事業に必要なコミュニケーション・ターゲット(関係者)の整理を行います。
関係者別、コミュニケーション内容の整理と、コミュニケーション手法、マーケティング・コミュニケーションについて整理します。
最終回までに、各事業に必要なコミュニケーション戦略について、論理的に整理を行います。

到達目標

- 1) コミュニケーション戦略の鍵概念と重要ツール、基本フレームワークを理解し、自分で活用できる状態になる
- 2) コミュニケーション戦略立案と実行の力を自ら高める方法を身につけている

キーワード

コミュニケーション、マーケティング・コミュニケーション、ペルソナ、Value Proposition Canvas、ストーリーテリング、メディア、タッチポイント、コンテンツ

授業の進め方と方法

講師が作成した講義資料を配布。講義中には、受講者の考えを整理するために、オンライン・ホワイト・ボードを活用。
宿題は、各自の構想中の事業のプレゼンテーション作成以外に、講義中に講義時間を使って、各自のコミュニケーション戦略に必要な考えを整理する。

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	【事前】コミュニケーション戦略の事業に出る理由を明確にする 【事後】自分の事業にコミュニケーション戦略が必要か明確にする
第2回	○コミュニケーション基礎・会話とは? (講義の説明/コミュニケーションとは/コミュニケーションの基本・会話/ コミュニケーションの基本・プレゼンテーション)	【事前】2分以内の自己紹介を準備する 【事後】自分の自己紹介についての振り返りのミニッツペーパーから、自分のプレゼンテーション・スタイルを理解する
第3回	○演習: 自己紹介 (演習: 自己紹介/他人のプレゼンテーション・スタイルの整理/ 自分のプレゼンテーション・スタイルを整理) ☆ミニッツペーパー(1): 自分の自己紹介のスタイルの振り返り	
第4回	○演習: 事業の説明 (自分の事業のアイデアを、短い時間(2分)で説明する) ☆ミニッツペーパー(2): 事業の説明がきちんと行えたか振り返る ○テレビ広告に学ぶ、ターゲット別コミュニケーション論 (広告のリーチ・フリークエンシー・インパクト/研究: テレビ広告/ Target, What to Say, How to Say/誰にでも、という「人」はいない)	【事前】各自の事業を3分で話す準備をする 【事後】ミニッツペーパーを使い、自分の事業構想の説明がスムーズに行えたか確認する
第5回		

第6回	○事業のコミュニケーションターゲット (各自の事業について、事業開始前のターゲット、事業開始後のターゲットを整理し、グループ内で発表を行う。) ☆ミニレポート(1):事業のターゲットの整理をレポートとして提出する	【事前】各自の事業の関係者を整理しておく 【事後】各自の事業の関係者の整理を改善する・特に重要なターゲットを明確にする、必要に応じてミニレポートを修正する
第7回	○ターゲットをペルソナで整理 (ペルソナとは/ペルソナとコミュニケーション/ コミュニケーションターゲットの整理)	
第8回	○コンテンツ設計 (事業前ターゲットへのコンテンツを設計/事業中ターゲットへのコンテンツを設計/各自の発表)	【事前】自分の事業開始前・開始後の重要なコミュニケーション・ターゲットを明確にしておく
第9回	○Value Proposition Canvas (VPCの説明/VPCの活用演習) ☆ミニレポート(2):各自のVPCを提出	【事後】VPCのフレームワークを理解し、講義中に作成した各自のVPC(ミニレポート)を必要があれば、修正する
第10回	○Google検索対策・コンテンツ再設計 (Googleの検索ガイド(E-E-A-T)の理解/VPCを使って、コンテンツを再設計する) ☆ミニレポート(3):ミニレポート(2)をE-E-A-Tを理解して、再構成する	【事前】必要があれば、前回作成のVPCを改善する 【事後】自分に必要なメディアの整理を行う
第11回	○メディア・タッチポイント基礎論 (コミュニケーション・メディアの整理/ デジタル・メディアの整理/事例研究)	
第12回	○ストーリーテリングについて (ターゲットは合理的か?/自分は合理的か?/ストーリーテリング概論)	【事前】今までの各自の作成資料を整理する
第13回	○演習:コミュニケーション設計書作成とコミュニケーション戦略プレゼン	【事後】自分の事業の関係者の理解を深める
第14回	○コミュニケーション戦略プレゼン (全員、事業に関するコミュニケーション戦略をプレゼンテーションする)	【事前】プレゼンテーションの準備を行う
第15回	○講義統括 ☆レポート:発表にしようとしたプレゼンテーション資料を提出する ☆ミニレポート(3):今回の講義で学んだこと、今後各自で行うべきことを整理する	【事後】学んだこと、残っている課題を明確にする

教科書・参考書

特になし、講義資料は毎回講師が作成し、配布します。

成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)

単位認定には、出席は必要条件ではない。ただし、講義時間内で作成するレポート、ミニ・レポートは、単位認定に必要な条件になる。3回のミニッツペーパー、3回のミニレポートがあり、レポートを1度提出してもらう。また、授業中の発表などの演習も適宜行う。
成績評価は、ミニッツペーパー1つが5%(合計15%)、ミニレポート1つが15%(合計45%)、レポート30%、授業中の発表全体を10%の合計100%で行う。

オフィスアワー

メールで講師に事前に連絡することで、授業の相談などの機会をつくれます。

2024年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	グローバル展開	担当教員	二之宮義泰	科目コード	141
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
<p>概要： 担当教授は、グローバル舞台で事業構想・事業構築・成長ドライブに長年従事。 アカデミックなバックグラウンドとしては、シカゴ大学経営大学院MBAにて、欧米の経営学を学んだ。 その中から、事業構想・経営に係る知識・経験を整理し、事業構想・事業実装に役立つエッセンスを共有する。加えて、優れた事業を実現しているゲスト講師を招き、グローバル事業構想コンセプト・事例・アウトカムについても学ぶ。</p> <p>狙い：事業に着想し、構想を描き、事業化、そして事業経営の流れにおいて、グローバル視点でのアプローチが有用である。 講義・討議を通じて、グローバルに視野を広げ、事業構想の知識取得を促す</p>					
到達目標					
<p>・世界の動きと不可分な日本という存在を俯瞰し、世界中で起きている様々な事象の 日本の事業環境への影響を理解することができる；並びに</p> <p>・世界に視野を広げ、本質的な問題や課題を探索・整理し、自身の事業構想につなげることができる、</p>					
キーワード					
事業構想、グローバル事業、トップマネジメント、経営分析フレームワーク、PEST、バリューチェーン、クロスSWOT					
授業の進め方と方法					
<p>限られた時間でグローバル展開をカバーする為、厳選された実践的エッセンスを講義するスタイルになる。但し、適宜、キーワードに関する討議、Q&Aを行い理解を深めて貰う。</p> <p>ゲスト講師を招き、グローバル事業構想についても学ぶ。（特に第2回・3回の講義には出席を求めます）</p>					
授業計画			授業外の学習課題(予習・復習)		
第1回	オリエンテーション		【事前】 自社(自身)のグローバル展開について認識を整理すること		
			【事後】 自身が属する(興味がある)業界でのグローバル展開の事例を探る		
第2回	「事業経営と私」 担当教授の30年間の事業構想・経営職歴を時系列的に追い、欧米のエッセンスを紹介する		【事前】 自身が属する(興味がある)業界でのグローバル展開の事例を探る		
第3回			【事後】 講義で学んだ理論を自身に落とし込み、理解を深める。		
第4回	「グローバルとは」 事業構想に役立つ基本をを実践的に紹介する		【事前】 自身が創出した製品・サービスを海外に展開すると想定し、その方策を概念化する		
第5回			【事後】 講義で学んだ理論を自社に落とし込み、理解を深める。		
第6回	「多国籍企業の事業経営」 実例を挙げ、グローバルスタンダードを紹介し、ハイブリッド型事業構想を学ぶ		【事前】 日本市場に浸透している外資企業の事例を探る		
第7回			【事後】 講義で学んだ理論を自社(自身)に落とし込み、理解を深める。		

第8回	「アジアでの事業構想の実際」 外部講師による講義。事業構想を成功させるヒント、フレームワークを演習も交え学ぶ。	【事前】 自身が属する(興味がある)業界でのアジア展開の事例を探る	
第9回		【事後】 講義で学んだ理論を自社(自身)に落とし込み、理解を深める。	
第10回	「グローバル事業構想のフレームワーク」 実用性が高い経営フレームワーク：PEST分析、バリューチェーン分析、クロスSWOTを紹介する。	【事前】 第10回の授業の予習として、PEST分析、バリューチェーン分析、クロスSWOTを予習する。（尚、予習用の資料は第7回終了時に提供します）	
第11回		【事後】 第10回・第11回の講義をベースに、PEST分析、バリューチェーン分析を行い、第12回・第13回・第14回での各自発表に備える（この時点では提出不要）	
第12回	院生による前出の課題発表・討議	【事前】 各自、PEST分析、バリューチェーン分析の発表に備える	
第13回		【事後】 院生の発表から得られた知見を自社(自身)に落とし込み、理解を深める	
第14回	「グローバルの総括」 院生による課題発表・討議に続き、講義の総括をキーワードを列挙・レビューする形で再度グローバル展開に対する理解を深める	【事前】 各自、PEST分析、バリューチェーン分析の発表に備える	
第15回		【事後】 最終課題：自社乃至は自身の構想に関するPEST分析、バリューチェーン分析を完成させ期日迄に提出	
教科書・参考書			
講義内容に沿って参考資料を配布する			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
成績評価は、1)授業中の質問・討議参加による講義への貢献度(回数、インパクト)評価ウエイト50% 2)フレームワークを用いた分析プレゼンテーションの質。評価ウエイト20%(但し、発表機会を得られなかった場合は、最終課題の評価ウエイトを50%とする) 3)最終化した分析(最終課題として提出)評価ウエイト30%			
オフィスアワー			
メールにて事前アポイント			
2024年度科目との読み替え 事業構想のためのグローバル視点			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	—	○	○

授業科目名	収支計画立案とビジネス会計	担当教員	古田 芳浩	科目コード	142
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(大阪→全校)	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:事業構想は事業経営へと切れ目なく続き、持続可能な利益およびキャッシュなしでは経営の継続はなく、社会への価値の提供の継続も不可能である。厳しい競争環境下で持続可能な利益およびキャッシュを生み出す計画を作成する能力を身につける。そのために必要となるビジネス会計(財務会計と管理会計、財務三表、財務諸表分析等)を並行して学ぶ。

ねらい:事業経営における最重要課題である「自らキャッシュを生みだし、事業を継続する」ために必要な知識・スキルについて、実務経験をもとにした具体的な事例を使い習得する。また、構想を計画に落とし込む際の「採算性」についてのスキル・センスを身につけるとともに、資金調達の際に資金提供者との間で交渉ができるだけの基礎を習得する。

到達目標

事業構想計画を①現実的な裏づけを持ち、②厳しい競争を勝ち抜き、③社会へ価値を提供し続けるための利益とキャッシュを出し続ける、「魂のこもった」利益計画および資金計画が作成できる能力を身につける。

キーワード

持続可能な利益とキャッシュ、付加価値と固定費による損益分岐点の理解、投資回収、運転資金と黒字倒産

授業の進め方と方法

具体的な事例を活用した演習を取り入れることで、実学としての会計の技術の一端に触れ、その勘どころ・コツを理解・体験できるようにする。また、そのことにより、活発な質疑応答がなされ、より深い理解へとつながられるように双方向で講義をすすめる。主に2年生の事業構想事例を活用し、事業収支計画プロセスを具体的に検証する。

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション : 収支計画・資金計画の作成プロセスの概要	【事前】 【事後】
第2回	事業構想から利益計画・資金計画へ : リアルな事業活動を財務数値に置き換えるプロセス。財務三表の基礎。	【事前】 【事後】
第3回		
第4回	事業採算の取りかた : 事業採算の知識とスキル。付加価値を基軸とした利益管理。	【事前】課題1「採算の目」の理解のための損益分岐点に関する演習問題提出 【事後】
第5回		
第6回	付加価値基軸の利益計画 : プロダクトミックスによる付加価値とステークホルダー視点での損益計算書	【事前】 【事後】課題1「採算の目」の理解のための損益分岐点課題の復習
第7回		
第8回	資金調達と資金運用(投資) : 財務諸表分析と貸借対照表および資金の調達と運用の知識・スキル。	【事前】課題2「財務指標」の理解のための上場会社の財務諸表分析の演習問題提出 【事後】
第9回		
第10回	事業戦略と利益計画・資金計画 : 時系列による財務三表の変化を読み取り、事業戦略との関係を理解する。	【事前】 【事後】課題2「財務指標」の理解のための上場会社の財務諸表分析の復習
第11回		
第12回	設備投資・減価償却費・運転資金とキャッシュフロー : 当期利益・減価償却費・運転資金・設備投資がキャッシュフローを決定することを理解する。また、主に2年生の事業構想事例を活用し、事業収支計画プロセスを具体的に検証する。	【事前】課題3 複数年の財務諸表の分析と他社ベンチマークをとおして事業活動と財務数値の関連を考察する演習問題提出 【事後】
第13回		

第14回	競争環境下の利益計画・資金計画：業界での他社比較により、市場構造・事業構造・競争環境の違いが財務数値に影響することを理解する。また、主に2年生の事業構想事例を活用し、事業収支計画プロセスを具体的に検証する。	【事前】	
第15回		【事後】課題3 複数年の財務諸表の分析と他社ベンチマークをとおして事業活動と財務数値の関連の考察の復習	
教科書・参考書			
「経営分析のリアルノウハウ」、「人事屋が書いた経理の本」			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
前半の課題レポート45%、後半の課題レポート45%、講義への貢献度10%とする。			
オフィスアワー			
毎回講義前の30分（18:00－18:30）については、申し出があれば対応するので、事前にメールで予約すること。			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	—	○	○

授業科目名	知を生かす事業構想(知財戦略)	担当教員	早川 典重	科目コード	143
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(東京/仙台)	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:

知財戦略とは、特許戦略と誤解されがちですが、組織や個人の持つ情報、技術・Know-how、デザイン、ブランド、信用や人脈など一見目に見えない資産を最大限に生かすことで事業をより早く大きく(グローバルで)展開するこれからの事業に必須の戦略です。

21世紀になり、Google、Apple、Amazon、Uber、Tesla等成功している事業に見られる様に、単なるモノだけでなく情報や目にみえない資産を生かすことが事業においてとても重要になってきました。それは、**大量の情報、知識・知恵(新しいビジネスモデル)そして知的資産という「3つの知」を如何に事業に生かして活用していくかということです。**

本講座では、最先端の様々なビジネスモデルの実例を交えながら、実践的な講義を行い、受講生自らが新たな視点を習得することで時代にあった3つの知を生かした事業を構想できる様になることを目標としています。

ねらい:

・なぜ、良いものを作っても利益が出なくなってしまったのでしょうか？なぜ、20世紀末に苦しんでいた米国経済は世界を牽引できるまで復活したのでしょうか？一方で、ものづくり大国である日本はなぜ停滞してしまったのでしょうか？21世紀になり、経済の仕組は、構造的に大きく変化しました。導入部分では、世界における社会構造の変化、日本の立ち位置を理解した上で、米国の復活、日本の凋落の背景や世界の新しいビジネスモデルの潮流を学びます。

・モノからコト更にトキと言われる様に、フィジカル(もの)からデジタル(情報)への産業構造の変化があり、人が産み出す知的財産や目にみえない資産(情報・知識・知恵)が付加価値(利益)の源泉になります。知は、一体どんなビジネスを作り出しているのでしょうか？知とは何か？知が創り出すビジネスの本質を考えます。

・事業構想や経営における知財戦略とは何か？事業構想において知財戦略はなぜ必要なのか？をイノベーションの本質を通してケースをベースに討論をしながら理解を深めます。そして、企業や事業にとって最大の資産である知財の意味、最先端の経営としての知財戦略は何かを理解し、みなさんが今考えている事業に知財という概念を入れたビジネスモデルに変えると如何にドラスティックに収益構造が変わるかをグループワークを通して学んでいきます。

・世界最先端の情報分析やアルゴリズムを提供する企業のCEOらをゲストスピーカーとして迎え、情報という知から何が分かるのか？未来がどこまで分かるのか？2050年の世界とはどうなるのか？を解き明かしていきます。

到達目標

・21世紀型ビジネスの本質とはどのようなものか？現代社会の課題とは何か？2050年の世界はどの様になるのか？を把握して、これからの社会や経済の本質を見極められる新たな独自の視点の習得ができます。

・自ら事業を構想する上で、Value Chain全体を俯瞰し業界構造を理解した上で、オープンイノベーションや知財戦略を入れることで、中小企業やスタートアップでも早期の収益化やグローバル展開が可能とするビジネスモデルの基礎と事業を構築するために必要な実務的な知識を習得ができます。

・講師のシリアルイントラプレナーとして経験をもとに伝えられる事業構想から構築にあたっての重要な視点や考え方を習得し、事業を創ることの本質を学ぶことができます。

キーワード

世界の潮流と21世紀の構造変化、2050年未来予測、情報からどこまで分かるか？、事業構想のための知財戦略、オープンイノベーションの本質、事業構想の本質、未来の産業(AI、グリーンイノベーション/カーボンニュートラル、先端農業等)

授業の進め方と方法

・インターラクティブな形での講義とケーススタディならびにゲストスピーカによる現場感のある講演を通して、未来予測、イノベーションと知財戦略の本質、課題、戦略策定方法並びに事業構想の実現の実践的な理解を深めて行きます。

・チーム毎に分かれた知を使ったビジネスモデルの検討や発表を通して、新たな視点や思考力並びに構想力を会得します。

・本講座は、巡回による他校舎での講義の場合を除き、できる限り受講者のリアルな参加を基本としています。但し、遠隔地からの受講や仕事都合の場合は事前の連絡によりWebでの受講も問題ありません。尚、リアルの開催予定地は、参加人数によって変更になる可能性があります。

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)	
第1回	オリエンテーション（東京 or オンライン@大阪での開催予定）	講義の目的・概要、進め方、スケジュール並びに評価等について説明	
第2回	我々は、どこにいるのか？（世界の潮流、21世紀の先端ビジネス）	事前：無し 事後：毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える（レポート提出不要）	
第3回	知とは、一体何か？知財戦略とは、何か？ @東京開催予定		
第4回	知から未来がみえる（未来学と最先端の情報分析）	事前：無し 事後：毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える（レポート提出不要）	
第5回	知から未来がみえる（ゲストスピーカー） @東京開催予定		
第6回	知を使ったビジネスとは①（技術・特許・ノウハウ、Open&Close戦略）	事前：無し 事後：毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える（レポート提出不要）	
第7回	知を使ったビジネスとは②（デザイン、ブランド、フランチャイズ戦略）		
第8回	知を使ったビジネスとは③（ドメイン、SNS、M&A）	事前：無し 事後：毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える（レポート提出不要）	
第9回	知から未来がみえる（ゲストスピーカー） @東京開催予定		
第10回	イノベーション、オープンイノベーションの本質	事前：無し 事後：毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える（レポート提出不要）	
第11回	イノベーションを起してみよう（グループ討議） @仙台開催予定		
第12回	オープンイノベーション的思考と知財戦略の本質とは？	事前：無し 事後：毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える（レポート提出不要）	
第13回	知を使ったビジネスを創ってみよう（グループ討議） @東京開催予定		
第14回	小論文作成	講義時間中での小論文の作成	
第15回	事業構想のための知財戦略とは？（Wrap-up） @仙台開催予定		
教科書・参考書			
「無形資産が経済を支配する」「インビジブルエッジ」「ラグジュアリー戦略」「ストーリーとしての競争戦略」「失敗の事業構想学」「FACTFULNESS」他。講義内で参考図書・資料を紹介します。			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
本講義は、先端のビジネス理論を展開するにあたりテキストがなく、講義の受講が不可欠の中で、講義への積極的な出席・参加を通して自分なりの視点・意見の発露・ワークショップの積極的なグループ討議の醸成・展開：60% 最終講義で作成する小論文（本質の理解度と自身の視点からの意見）：40%			
オフィスアワー			
メールで事前予約すること。講義外の面談や打合せの場合、事務局を通じてアポイントを取って確定してください。 n.hayakawa@mpd.ac.jp、nori.hayakawa@hagaminomori.comの両方に連絡を入れてください。			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	成長戦略／M&A	担当教員	松江英夫	科目コード	150
配当年次	1年次、2年次	学期	春期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1単位		
講義の概要とねらい					
<p>(概要)</p> <p>持続的成長は企業にとって永遠のテーマである。一方で、昨今のコロナ禍を経て、グローバル化、デジタル化、ソーシャル化という3つの潮流を背景に進む不確実な時代に、いかに企業は成長を果たしてゆくべきか、そこにおいては、長期的な視座に立った社会課題解決型の構想力とともに、勝ち筋を見出してゆく戦略的思考、更には戦略を実践するポートフォリオマネジメントや組織の自己変革力、さらには自社のみならず異業種やベンチャー企業と大企業とのM&Aや提携などに関する知見も欠かせない。</p> <p>本講義ではその問いを解くうえで、日本の経済社会の産業及び経営アジェンダの理解、成長戦略策定のアプローチやイノベーションの捉え方、事業ポートフォリオやM&AおよびPMIについて、経営戦略及び組織変革論の観点から企業成長の実務的課題と処方箋を明らかにする。</p> <p>(ねらい)</p> <p>本講義においては、成長戦略をマクロからミクロな視点までを包含して実践的な課題解決アプローチを示すとともに、担当教員が生み出したオリジナルなコンセプトやフレームワークに基づき、事業構想策定と実行に向けた、成長戦略策定、ビジネスモデル構築、M&Aや組織変革における実践力を高めることを本講義の目的とする。</p>					
到達目標					
成長戦略やM&A、自己変革できる組織に関する変革の方法論(フレームワークや着眼点と解決アイデア)を学び、実践的なノウハウとして将来的に駆使できるための基礎を築くことができる。					
キーワード					
人口減少、脱・自前、価値循環、成長戦略、M&A、PMI、PX(ポートフォリオ変革)、イノベーション組織、自己変革、3つの連鎖、等					
授業の進め方と方法					
講義、対話型セッション、グループ討議、事例研究(ケース)等の多面的方法と取り入れる。一連の講義を通して、成長やイノベーションに関するフレームワーク等の考え方や、経営実務や事例に基づく実践的な知見などを得ることとともに、最終講義においては、受講生が描く自らの事業構想を題材に具体的アイデアに関するディスカッション及び担当教員による個別アドバイスを通して、成長やイノベーションの観点から各自の事業構想をより高度なものに磨き上げる思考力を身に着けることをゴールに想定している。					
授業計画		授業外の学習課題(予習・復習) ※以下の点を授業前後に考えていただきたい。			
第1回	成長戦略の捉え方(マクロおよびミクロ経済の考察)	【事前】人口減少下の日本の経済社会、企業の成長への課題 【事後】成長へのアプローチや処方箋			
第2回					
第3回	成長戦略の策定アプローチ	【事前】企業の成長戦略策定及び長期的な時間軸を意識したマネジメントの課題は何か 【事後】上記に対する処方箋は何か			
第4回					
第5回	M&A／PMIの実践的アプローチ	【事前】M&AおよびPMIにおける課題 【事後】上記の解決のポイント			
第6回					
第7回	成長志向の組織変革(自己変革／イノベーション)	【事前】成長へ向けた組織変革の課題 【事後】上記における解決アプローチと自己変革やイノベーションを起こせる組織の要件			
第8回					
教科書・参考書					
・「価値循環の成長戦略」(デロイト・トーマツグループ 松江英夫:企画監修 日経BP 2024年) ・「価値循環が日本を動かす」(デロイト・トーマツグループ 松江英夫:企画監修 日経BP 2023年) ・「脱・自前の日本成長戦略」(松江英夫:新潮社 2022年) ・「両極化時代のデジタル経営」(デロイト・トーマツグループ 松江英夫監修:ダイヤモンド社 2020年) ・「自己変革の経営戦略～成長を持続させる3つの連鎖」(松江英夫:ダイヤモンド社 2015年)					

成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）

講義への参加度（出席、発言の貢献度）40%とレポート60%の総合評価の結果として、60点以上を合格とする。

オフィスアワー

メールで事前に予約すること

2024年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	メディア(経済)の視点	担当教員	木村 旬	科目コード	151
配当年次	1年次、2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1単位		
講義の概要とねらい					
<p>担当教員は新聞社の論説委員として経済関係の社説を執筆しています。社説の狙いの一つは、幅広い読者の共感を得ながら、望ましい社会の方向性を考えていくことです。その際、時代と世界の流れを鋭敏に把握し、多くの読者に納得してもらえる視点と論理の構築は欠かせません。</p> <p>とりわけ世界経済及び日本経済がウクライナ危機やトランプ2・0、デジタル化など歴史的な転換点に直面している現在、構造的な変化をスピーディーかつ的確につかんだうえで将来を展望するという包括的なアプローチを提供する必要性が高まっています。こうした新聞および社説の役割は、断片的な情報が広がりがちなSNS時代こそ、重要性が一段と増していると考えています。</p> <p>院生のみなさんは、新規事業の立ち上げや事業の承継、地域の活性化などを目指しています。消費者や住民に広く受け入れられる製品やサービスを生み出すためには、時代と世界の流れに対応した付加価値を創造することが極めて大切です。</p> <p>講義は主に社説を教材にして、取り上げたテーマへの理解を深めるとともに、執筆の際に時代と世界の流れをつかむために留意した点を紹介します。さらにグループワークなどを通じて議論を深め、事業構想に役立つ独創的かつ柔軟な発想を養ってもらうことを目的にしています。</p>					
到達目標					
<ul style="list-style-type: none">・日本経済や国際社会が直面する課題に理解を深める・時代と世界の流れを的確につかむ視点を養う・論理を整合的・独創的に展開する能力を高める					
キーワード					
戦後80年、成長と分配、デジタルと格差、少子化と国家、インフレとデフレ、リベラル国際秩序					
授業の進め方と方法					
担当教員が用意した社説や教材をベースに講義し、それに基づくグループワークなどを行います。講義を通じて新しい視点を発見してもらい、グループワークを通じて、より多角的な見方ができるようになることを目指します。					
授業計画			授業外の学習課題		
第1回	転換期の世界と日本～戦後80年の現在地		【事前】事前に提供する素材に目を通し、日々の新聞報道に問題意識を持って接して下さい。【事後】講義やグループワークを通じて、新たに得た視点やさらに深く調べたい分野を整理し、自らの事業構想にどのように結びつけるかを検討してください。		
第2回					
第3回	米国第一と国際経済～瀬戸際の協調体制		【事前】同上 【事後】同上		
第4回					
第5回	人口減少と借金財政～縮む先の豊かさとは		【事前】同上 【事後】同上		
第6回					
第7回	物価高と金融政策～デジタル化の荒波の中で		【事前】同上 【事後】同上		
第8回					
教科書・参考書					
主に社説を用います					

成績評価の基準及び方法			
授業全体の終了時にレポート(経済・社会に対する長期的視点と事業構想への活用を問う内容)を提出してもらいます。レポートと講義での討論内容に基づき、理解度(30%)、発想の柔軟性(30%)、視点・論理の完成度(40%)を評価します。			
オフィスアワー			
特に設けません。メールでご連絡ください。			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	行動者のための教養主義アプローチ	担当教員	家田 仁	科目コード	152
配当年次	1年次、2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1単位		
講義の概要とねらい					
<p>概要: 本講義は、ビジネスや政策などの諸活動に携わる「行動者」が、ビジネス展開や経営力強化を図るにあたって要請される、自己錬成するための糧の基礎を、講師によるレクチャーリングとともに受講者と講師のディスカッションを通じて提供するものである。本講義は、現代社会の多元主義(プルーラリズム)を前提としつつ、人間が社会の中で種々の活動をする際の共有・共感の基盤となるところの、価値観や理念に関する「知」に視座を置き、できる限り具体的なテーマを取り上げながら、歴史・倫理・政治・宗教・経済・技術論・経営論など多様な諸要素に俯瞰的かつ統合的に光を当てながら議論を進める。</p> <p>ねらい: 受講者が長期にわたって自己錬成していく際の、有効なスタート点を提供することが本講義の狙うところとなる。</p>					
到達目標					
俯瞰的にものごとを捉え、様々な要素を統合的に判断し、的確な結論もしくはメッセージを自ら創出する能力の重要性を認識する。そして、そのための長期的自己錬成の必要性を理解する。					
キーワード					
俯瞰力、統合力、面白い、規範論、文理統合の知					
授業の進め方と方法					
全キャンパスをオンラインでつなぐハイブリッド方式を前提に、東京校はじめいくつかのキャンパスで対面式で実施する。各回ともに講師のレクチャーとともに参加者の話題提供やディスカッションを重視して進める。詳細は、事前のインストラクションで説明する。					
授業計画			授業外の学習課題(予習・復習)		
第1回	日程未定「俯瞰力と統合力」		【事前】ディスカッション準備		
第2回			【事後】論点に対し個々の視点で深堀する		
第3回	日程未定「進歩・変革とその多面性」		【事前】ディスカッション準備		
第4回			【事後】中間レポートを提出する		
第5回	日程未定「役に立たないけれど面白い」		【事前】ディスカッション準備		
第6回			【事後】論点に対し個々の視点で深堀する		
第7回	日程未定「規範論とどう向き合うか」		【事前】ディスカッション準備		
第8回			【事後】最終レポートを提出する		
教科書・参考書					
教科書は使用しない。参考資料は講義の都度紹介する。					
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)					

各回のディスカッションへの建設的参加度(45%)、話題提供等への貢献度(15%)、最終レポート(40%)

オフィスアワー

メール(ieda@grips.ac.jp)で予約。対面又はオンラインで面談可能。

2024年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	社会課題からの発想	担当教員	北川啓介	科目コード	153
配当年次	1・2年次	学期	春期集中		
キャンパス	東京/仙台/名古屋/大阪/福岡	単位数	1単位		

講義の概要とねらい

概要:

事業構想においては、時代や対象とする地域の社会状況に即した「社会課題」への着眼力と、そこから発想する力が不可欠である。特に、長きにわたる人類の営みの中で、可能な限り唯一無二で希少価値の高いコンテンツによる事業を構想・実践することにより、未開拓市場や競争の少ない国内外の市場において、極めて高い優位性を確立することが可能となる。本講義では、近世以降および現代における社会状況を起点とした発想とその実践事例を解説し、あわせて履修生自身の事業構想においてコンテンツの優位性を高めるための論理的思考力を養うことを目的とする。第3回から第8回にかけては、履修生自身が構想する事業を対象に、社会課題の設定およびそれに基づく発想の精査を行っていく。

ねらい:

人はしばしば、過去に良いとされてきた既成概念に囚われがちである。しかし、まだ見ぬ新たな事業を構想・実践するには、その発想が時に追い風となり、時に向かい風ともなる。本講義では、過去の「正しさ」を前提とした教科書的な思考から脱却し、数カ月後あるいは数年後に社会から求められるであろう未来の価値を見据えながら、あたかも自ら未来の教科書を編纂していくように、独自の事業発想と構想を深めていく。

到達目標

1. 社会状況の変化を的確に読み取り、そこに内在する社会課題を多角的に抽出・分析する力を身につける。
2. 抽出した社会課題をもとに、未開拓市場や競争の少ない市場へのアプローチが可能な独自性の高い事業コンテンツを構想する力を養う。
3. 自身の事業構想について、社会課題との整合性・独自性・実現可能性を論理的に説明できる実践的なプレゼンテーション力と構成力を修得する。
4. 過去の成功事例や既成概念に依存せず、数年後に必要とされる「未来の教科書」を自ら描くような発想力と構想力を育む。

キーワード

社会課題の構造的分析と着眼法、近世から現代に至る社会構造・価値観の理解、時代状況・地域性・制度変化を踏まえた事業アイデアの発想法、生活者（ユーザー）の欲求と行動からのニーズ発見、未開拓市場・非競争領域を捉える視座の獲得

授業の進め方と方法

第1回と第2回はレクチャーを基本とする。

第3回からは各回の前半の社会課題の着眼と社会課題からの発想に関するレクチャーをもとに、履修生による社会課題の設定から社会課題からの発想の精査を進める。その際、自他の事業構想に関してのグループやクラス全体のディスカッションを通じて、メカニズムを分析し、インタラクティブに発想を深めていく。

授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	① ガイダンス、近世以降の社会状況からの発想 ② 現代の社会状況からの発想	【事前】 特になし 【事後】 授業で得た理論を自身の事業構想に落とし込み理解を深める
第2回		

第3回	③ 身のまわりの社会課題の着眼 ④ 身のまわりの社会課題の対義からの発想 ⑤ グローバルな社会課題の着眼 ⑥ グローバルな社会課題の対義からの発想 ⑦ 研究発表：社会課題からの発想の発表 ⑧ 研究発表：自身の事業構想における社会課題の着眼と社会課題からの発想の最終レポートの執筆と提出	【事前】自身の事業構想について身のまわりのユーザーの目線で明確化を進める 【事後】授業でより明確化した着眼と発想を自身の事業構想に落とし込み理解を深める		
第4回				
第5回		【事前】自身の事業構想についてグローバルな社会システムの目線で明確化を進める 【事後】授業でより明確化した着眼と発想を自身の事業構想に落とし込み理解を深める		
第6回				
第7回		【事前】発表の準備を行う 【事後】質疑応答で得られた知見を自身の事業構想に反映し最終レポートにまとめる		
第8回				
教科書・参考書				
教科書は特に設けない。第1回と第2回の講義に際して資料を配布する。				
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）				
社会課題の着眼と社会課題からの発想について自身の事業構想に沿って理解し適切に活用できていることを、平常点（発言の質と量）50%、最終レポート50%の比率で総合評価する。60%以上を合格とする。				
オフィスアワー				
質問等があればいつでもお気軽にお問合せください。				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	

授業科目名	社会インフラの本質とビジネス	担当教員	家田 仁	科目コード	156
配当年次	1年次、2年次	学期	春期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1単位		
講義の概要とねらい					
<p>概要:あらゆるビジネスや人々の諸活動は、「社会インフラ」(社会的共通資本:自然インフラ、ハードインフラ、制度インフラ、そして理念インフラ)と密接に関係してはじめて成立している。広義の「社会インフラ」に関する知見と理解は、現代を積極的に認識し将来を見据えるための必要条件といえよう。そこで本講義では、講師による講義と受講者を含めたディスカッションを通じて、経済・経営論・技術・政治・歴史・宗教など多様な側面から、広義の「社会インフラ」の本質と現代的課題性に迫り、さらにビジネスの展開方向性を論じる。</p> <p>ねらい: 本講義のねらいは、受講者がこのような本質的素養を獲得することと、自らのビジネスの構想策定と実行・マネジメントにおいて広義の社会インフラを主体的・能動的に位置付ける性向を身につけることにある。</p>					
到達目標					
社会インフラ(広義の社会的共通資本)のもつ意味と特性を理解すること、社会インフラとビジネスの絡み合いの関係性をみにつけること					
キーワード					
社会インフラ、社会的共通資本、コモンズ、公共財、マネジメント、人間社会					
授業の進め方と方法					
全キャンパスをオンラインでつなぐハイブリッド方式を前提に、東京校はじめいくつかのキャンパスで対面式で実施する。講師のレクチャーとともに参加者の話題提供やディスカッションを重視して進める。詳細は、事前のインストラクションで説明する。					
授業計画			授業外の学習課題(予習・復習)		
第1回	日程未定「人間社会におけるインフラの再定義」		【事前】ディスカッション準備		
第2回			【事後】論点に対し個々の視点で深堀する		
第3回	日程未定「社会の基礎となる理念インフラ」		【事前】ディスカッション準備		
第4回			【事後】中間レポートを提出する		
第5回	日程未定「インフラの本質とビジネス(1)」		【事前】ディスカッション準備		
第6回			【事後】論点に対し個々の視点で深堀する		
第7回	日程未定「インフラの本質とビジネス(2)」		【事前】ディスカッション準備		
第8回			【事後】最終レポートを提出する		
教科書・参考書					
教科書は使用しない。参考資料は講義の際に紹介する。					
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）					
各回のディスカッションへの建設的参加度(45%)、話題提供等への貢献度(15%)、最終レポート(40%)					
オフィスアワー					
メール(ieda@grips.ac.jp)で予約。対面又はオンラインで面談可能。					

授業科目名	グローバル視点での事業構想	担当教員	佐藤秀之	科目コード	257
配当年次	1年次、2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継(仙台→全校)	単位数	1単位		
講義の概要とねらい					
概要:世界経済のボーダーレス化、AI、IT・情報の技術革新による溢れるばかりの情報、そして日本の平均賃金がOECD加盟国中、26位(3位の米国の半分程度)になるなど、日本経済の相対的な地位の低下が著しくなっています。これは、為替の影響だけではなく、日本全体の創造力や技術開発の力が弱体化していることをあらわしています。このような状況下において、地域発、国内発の事業であっても日本国内だけを視野に入れては、ダイナミックな発想は出てこないのではないのでしょうか？まさに、グローバル視点で事業を構想、創造する力が不可欠ではないのでしょうか？カーシェアリング事業など、さまざまな新規事業を立ち上げてきた経験に基づき、新たな事業創造についてグローバルな視点で具体的な事例・経験談(多くの失敗談)を交えながら、講義、ディカッションを進めて行きます。					
ねらい:ダイナミックに変化する現代において、何を基軸として事業を構想、創造すべきか、いかに社会の変化に柔軟に対応して行くべきか、またそれを支える情報収集力、コミュニケーション力とは何かを講義、および受講者との対話、グループディスカッションを通じて、一緒に考え思考力を培って行きます。					
到達目標					
・世界を俯瞰し、世界で起きている様々な事象が日本、そして日本の事業環境へどのような影響を及ぼし得るのか理解することが出来る ・グローバルな視点で本質的な問題や課題を探索・整理し自身の事業構想、創造につながるができる					
キーワード					
課題の本質を見極める視点、問題解決に向けての柔軟な思考(ラテラルシンキング)、グローバルな視点での事業創造、事業構築					
授業の進め方と方法					
講義を中心(ゲスト講師の場合もあり)として、一部グループディスカッションを交えて進める。					
授業計画		授業外の学習課題			
第1回	オリエンテーション 企業のグローバル展開を考える ～自動車産業のバリューチェーンについて～	【事前】シラバスをよく読んで授業に臨む 【事後】一つのビジネスモデルを分解して、再構築(組み合わせ直す)してみる			
第2回					
第3回	企業のグローバル展開を考える ～ヤマハ発動機の事例について～ (ゲスト講師)ヤマハ発動機(株) 執行役員新事業開発本部長 青田元	【事前】ヤマハ発動機の会社概要を調べておく 【事後】企業文化の視点で会社を観察する			
第4回					
第5回	自動車の未来を考える ～新規事業の創出(カーシェアリング事業など)～	【事前】カーシェアリングを事前に調べる 【事後】環境の変化をビジネスチャンスとして捉える思考を身につける			
第6回					
第7回	情報収集(情報の見極め)とコミュニケーション力 ～ロシアで学んだこと～ まとめの講義と小論文作成	【事前】情報の重要性を実感した経験を振り返ってみる 前回の講義内容を復習しておく 【事後】情報の重要性を理解し情報に基づき新たな発想を生み出す			
第8回					
教科書・参考書					
必要に応じ、授業毎に論点・ポイントなどをまとめた資料を配布する。					

成績評価の基準及び方法			
クラスへの貢献(70%)および小論文(30%)			
オフィスアワー			
メール(h-sato@p-sendai.co.jp)で都合を問い合わせてください。			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	サービスエリア・パーキングエリアから考える地域活性	担当教員	谷野・吉見他	科目コード	158
配当年次	1年次、2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継(仙台→全校)	単位数	1単位		
講義の概要とねらい					
<p>概要: 本講義は、高速道路、とりわけサービスエリア・パーキングエリア(SA・PA)を活用した「地域構想」や「地域ビジネス」を考える実践型のプログラムとなっている。受講者がフィールドワークを通じて、実際の地域・現場に触れながらアイデアを発想し、具体的な事業構想に落とし込むプロセスを体得する。なお、受講者は、修士課程及び修了生、本学の学びに関心の高い社会人等を想定している。</p> <p>ねらい: ・地域活性を線的・面的に捉えることができる高速道路に関する基礎知識(高速道路会社の役割・運営形態など)を理解する。 ・フィールドワークを通じて、現場を直接観察・体験し、課題やニーズを発見する重要性を理解する。 ・特定の場所・課題等を起因としたアイデアを発想し、構想として整理する過程を体感する。 ・得られたアイデアをプレゼンテーションやレポートとしてアウトプットし、今後のビジネスや地域連携に生かす力を身につける。</p> <p>本講座は、東日本高速道路株式会社(NEXCO東日本)による協力講座です。 NEXCO東日本は、講座内で発想されたアイデア等について、受講者の事前承諾なく自由に使用します。</p>					
到達目標					
<p>・現場発のアイデア創出能力:フィールドワークでの観察やヒアリングを通じて、具体的な事業アイデアや地域活性化を構想できるようになる。 ・事業構想力の強化:アイデアを体系的かつ論理的に整理・検証できるようになる。</p>					
キーワード					
高速道路、サービスエリア・パーキングエリア(SA・PA)、地域活性、フィールドワーク、公民連携、アイデア発想					
授業の進め方と方法					
<p>第1回、2回、7回、8回は、仙台校で対面及びオンラインによる中継で実施する。第3回、4回は、東北道岩手山SA及び八幡平市、第5回、6回は、秋田道錦秋湖SA及び北上市・西和賀町にてフィールドワーク(対面のみ)を行う。修士課程及び修了生、本学の学びに関心の高い社会人(科目履修生)が受講する。 フィールドワークは、仙台駅に集合し、チャーターバスにて移動する。</p>					
授業計画			授業外の学習課題		
第1回	8月18日(月)18時00分～21時40分 ・イントロダクション・高速道路の基礎: 高速道路政策の変遷と高速道路会社の役割・事業など。 ・グループワーク: 高速道路と地域活性をテーマに議論。 高速道路会社が行うべき地域活性化策を整理・提案。		【事前】高速道路・地域活性にまつわるキーワードをそれぞれ5つずつ考えてくる。 【事後】グループワークの内容を個々人で振り返る。		
第2回					
第3回	8月24日(日)13時00分-17時30分 ・東北道岩手山SA視察・八幡平市に訪問: 集合 9時50分 JR仙台駅 岩手山SAを視察、八幡平市にて特徴的な取組の説明を聞く。 ・グループワーク: 岩手山SAを活用した地域活性ビジネスを構想・発表。 解散 20時45分 JR仙台駅		【事前】グループワーク準備・仮説資料の提出(6W2Hで整理) 【事後】グループワークの内容を個々人で振り返る。		
第4回	・ゲスト講師(案): 八幡平周辺で地域活性に関する事業等を行う者				

第5回	9月23日(火・祝)13時00分-17時30分 ・秋田道錦秋湖SA視察・西和賀町に訪問: 集合 10時30分 JR仙台駅 錦秋湖SAを視察、西和賀町にて特徴的な取組の説明を聞く。	【事前】グループワーク準備・仮説資料の提出(6W2Hで整理) 【事後】グループワークの内容を個々人で振り返る。	
第6回	・グループワーク: 錦秋湖SAを活用した地域活性ビジネスを構想・発表。 解散 20時40分 JR仙台駅 ・ゲスト講師(案): 錦秋湖周辺で地域活性に関する事業等を行う者		
第7回	9月26日(金)18時00分~21時40分 ・「高速道路と地域活性」をテーマに東北地域の特定SA・PAで行う地域ビジネスを構想し発表(個人発表) 受講人数によっては、グループ発表になる場合あり	【事前】個人発表の準備 【事後】最終レポートの提出	
第8回	・ゲスト講師(コメンテーター): NEXCO東日本のSA・PA、新事業を担当している者		
教科書・参考書			
教科書は使用しない。参考資料は講義の中で都度紹介する。 高速道路各社が出しているCSR関連の統合レポートを事前に読んでおくにより理解が進む。			
成績評価の基準及び方法			
各グループワークでの貢献度(50%)、レポート・課題提出(20%)、最終プレゼンテーション・レポート(30%)			
オフィスアワー			
メールで予約。対面又はオンラインで面談可能。			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③

授業科目名	営業戦略	担当教員	向井俊介	科目コード	159
配当年次	1年次、2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1単位		

講義の概要とねらい

本授業の前半では、講義とグループワークを通じ、営業戦略を支える基本的な考え方や多くの企業で起きている営業活動の阻害要因、成果創出をしている営業組織や営業プロセスについての理論を学ぶ。後半はより具体的かつ実践的に議論を行い、各自の事業構想における営業戦略の立案のベースを策定できる状態を目指す。例えば、前半のトピックの1つは「営業と販売の違い」・「価値とは何か」・「顧客は誰か」・「商談/案件とは何か」という基礎を学ぶ。

本授業のねらいは以下の通り。

- デジタルが普及する現代において、人にしかできない営業の価値を探索すること
- 各々のビジネスの売上及び利益成果を継続的に出すための営業戦略を立案できる状態になること
- 第三者に営業の考え方や捉え方のみならず戦略の作り方や改善の仕方を説明できる状態になること

到達目標

自事業の営業戦略を立案することができる
 営業戦略に基づき、営業プロセスを設計することができる
 具体的にその営業プロセスを実行するために何をすべきか明らかにすることができる

キーワード

営業、効果の最大化、顧客視点、価値共創に向けた協奏活動

授業の進め方と方法

講義とグループワーク(ディスカッションと発表)にて行われる

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	営業という職業を理解する 営業の役割、職責(組織と人、営業と販売の違い) 営業職の存在意義	【事前】営業とセールスの違いについて各々考え、その上で営業は何をする仕事なのかを言語化しておく 【事後】自社のビジネスにおける営業はどのような活動をするべきか具体的に考えて整理する
第2回		
第3回	営業戦略の要素を理解する1 顧客は誰か 課題は何か	【事前】自社のビジネスにおける顧客は誰か、その顧客の解決すべき課題は何かを考えておく 【事後】改めて自社のビジネスにおける課題及び課題を再度見直して言語化する
第4回		
第5回	営業戦略の要素を理解する2 価値定義 営業プロセス ナーチャリング	【事前】Gartner社のBuyer Enablementのレポートを読み、ここから営業プロセスを設計するということについて考えを整理しておく 【事後】自社ビジネスにおけるBuyer Enablementを考え、営業プロセス及びフェーズ管理を考える
第6回		
第7回	営業ケーススタディ 現代における営業戦略実行要素 スループット 仮説構築	【事前】配布される営業ケーススタディを読み、営業活動の評価を事前におこなう 【事後】自社の営業戦略に基づき、どういう営業プロセスを設計し、具体的な営業活動として何を実行すると良いと考えるのか、をまとめた最終レポートを提出する
第8回		

教科書・参考書

大型商談を成功に導くSPIN営業術(ニール・ラッカム, 2009)、チャレンジャー・セールス・モデル(マシュー・ディクソン, 2015)、win-more-b2b-sales-deals(Gartner, 2019)

成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）

毎回の授業への貢献（ディスカッションやグループワークへの積極参加）40%
ミニットペーパー（各回の学習内容の定着の確認）30%
最終レポート 30%

オフィスアワー

メール等にて事前に連絡し、日時を調整すること

2024年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	—	○	○

授業科目名	観光まちづくりⅠ	担当教員	若林伸一	科目コード	160
配当年次	1年次、2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継(福岡→全校)	単位数	1単位		
講義の概要とねらい					
<p>概要：</p> <p>この講義は、単なる観光についての講義ではなく、「観光まちづくり」として、地域の課題を観光手法を使い解決して、地域の活性化を推進するために必要な基礎知識と実践的なスキルを身につけることを目的としています。</p> <p>講義では、具体的な国内の地域課題を各視点から解決し持続可能な社会につながる講義をします。</p> <p>「事業構想力」と「まちづくり」の両方の観点から学びを深めます。地域資源を効果的に活用した観光プログラムの企画・実行、地域住民や自治体との連携、地域経済を支える持続可能な「稼ぐ仕組み」の作り方について学びます。さらに、観光地の集客力を高め、地域の収益を向上させるためのアイデアや運営手法を探求し、地域を活性化させる方法を考えます。</p> <p>ねらい：</p> <p>1.事業構想力の向上</p> <p>「観光まちづくり」に必要な事業構想力を高め、地域資源を活かした観光事業を構想する力を養います。地域の特色を最大限に活かし、持続可能な「観光まちづくり」をするための構想力を身につけます。</p> <p>2.地域・自治体との協働スキルの習得</p> <p>「観光まちづくり」を進めるには、地域住民や自治体との協力が不可欠です。地域のステークホルダーと良好な関係を築き、共に取り組むための方法やコミュニケーション技術を学びます。</p> <p>3.集客力・収益力の強化</p> <p>競争の激しい観光業界で、課題解決を主体とした観光は一般的に手を付けられない分野である。地域が選ばれる場所にするためには、地域の特性と集客力、収益力を高めることが求められます。効果的な観光プログラムの設計方法や収益化戦略を学び、実際に地域の経済を支える事業に変える力を身につけます。</p>					
到達目標					
<p>観光まちづくりの基本を理解し説明できるようになる。</p> <p>1.観光まちづくりを通じた地域活性化の考え方や手法を学び、自分の言葉で説明できる。</p> <p>2.地域の課題を見つけ、解決策を構想し提案できる。</p> <p>3.現地調査や事例研究をもとに、具体的なアイデアを考え提案する力を身につける。</p> <p>4.地域住民や行政と協働する重要性を理解し、模擬プロジェクトを通じて実践する。</p> <p>5.地域活性化や起業につながる手法を考案し、学んだことを将来に活用できる。</p> <p>地域の特性を活かした企画を立案し、実現方法を具体化し地域が稼ぐ方法を考えるようにする。</p> <p>知識やスキルを自分のキャリアや地域貢献に活かせるようになる。</p> <p>1～2回程度の簡単な課題を出す提出すれば可。</p>					
キーワード					
観光まちづくり・地域課題解決・社会課題解決・地域活性化・持続可能					
授業の進め方と方法					
毎回、これまでの各課題解決手法の事例の説明をして、グループにてその課題についての各自の解決策や実施方法を考える。					
授業計画				授業外の学習課題(予習・復習)	
第1回	① オリエンテーション ② 観光まちづくりの手法			【事前】各自が地域の課題を考えておく 【事後】講義を聞いて振り返る	
第2回					
第3回	③ 人口減少の課題と観光まちづくりでの解決方法 ④ 一次産業の課題と観光まちづくりでの解決方法			【事前】観光まちづくりとは何かを調べる 【事後】自身ならどのような方法で地域課題を解決するかを考える	
第4回					
第5回	⑤ 一般観光、教育旅行の課題と観光まちづくりでの解決方法 ⑥ 貧困や子どもの居場所等の課題と観光まちづくりでの解決方法			【事前】自分の地域の課題を出してみる 【事後】事前の課題の解決方法を考える	
第6回					
第7回	⑦ 国内の様々な課題解決と観光まちづくり ⑧ 観光まちづくりの手法で地域課題で1000万円稼ぐ方法			【事前】地域課題で稼ぐ方法を考える 【事後】自分の地域の課題で稼ぐ方法を考える	
第8回					

教科書・参考書			
特になし。時間がある学生は、私の事業構想書に目を通しておくと、より理解が深まる。			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
「観光まちづくり」の仕組みを理解し、事業構想で個々が課題解決のための発想を持てるようにする。 平常点（発言の質と量）60%、レポート40%の比率で総合評価する。60%以上を合格とする。			
オフィスアワー			
メールで事前に予約すること			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	観光まちづくりII	担当教員	若林宗男	科目コード	161
配当年次	1年次、2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継(福岡→全校)	単位数	1単位		

講義の概要とねらい

【概要】

日本の人口減少が進む中、観光産業と観光まちづくりが地域経済の活性化策として注目されています。人口が減ると消費が縮小し、地域経済の衰退につながります。しかし、外から人を呼び込み、消費を生み出す「観光」には、その流れを変える力があります。では、観光が盛んになれば、まちも栄えるのでしょうか？どのようにすれば、観光が地域にポジティブな影響を与え、住民が誇れるまちをつくれるのか？本講義では、観光まちづくりの本質を探り、具体的な事業構想を考えます。目指すのは、「観光客も地域住民も喜ぶWin-Winのまちづくり」。その実現に向けて、皆さんと共に学び、考え、議論していきます。

【ねらい】

観光まちづくりには、強いリーダーシップを持ち、創造的なアイデアで事業を構想できるプロデューサーが不可欠です。本講義では、観光まちづくりの基礎を学び、以下の力を身につけることを目的とします。

- ・プロデューサーの役割の理解(観光まちづくりの推進者としての視点)
- ・地域や自治体との関係構築(行政や住民との協働)
- ・集客力と収益力のある観光プログラムの企画(魅力ある事業の創出)
- ・持続可能な運営手法(経済的・環境的に続く仕組みづくり)

この講義を通じて、観光まちづくりに向けた「最初の一步」を踏み出せる力を養ってもらいます。

【実務家教員として】

私自身、22歳の時に中国人の同級生を訪ねて香港を訪れたのを皮切りに、これまで世界40ヵ国以上、200都市以上を訪れました。ニューヨークでは支社長として3年駐在し、北京では特派員として天安門事件を取材、リオデジャネイロでは国連環境サミットの立ち上がりを目の当たりにしました。国内も全都道府県を訪れ、様々な宿泊施設や観光地を体験してきました。観光まちづくりの実践としては、福岡県八女市に高付加価値の宿泊施設を提案し、1泊5,000円のビジネスホテルしかなかった地域に、1泊3万～7万円の宿を開業させ、4年間で安定した収益を生む事業へと育てました。これらの経験を受講生と共有し、実践的な議論を深めていきたいと考えています。きっと、面白い講義になるはずです。

到達目標

観光まちづくりの本質は何かを理解し、事業の持続に不可欠な「集客力と収益力」を備えた観光まちづくりの構想案を構築できる力を養うことを目標とする。

フィールドワークの実践により、フィールドワークの方法を理解する。

フィールドワークの対象地域である福岡県八女市の観光まちづくりへの提案を作成し、成果発表会で伝える。

キーワード

フィールドワーク、観光まちづくり、地域経済の活性化、顧客創造、まちの人々に提案を伝えるということ

授業の進め方と方法

講義とグループワーク、ディスカッションを行う。福岡県八女市をフィールドとして設定し、現地で3日間のフィールドワークを実施する。フィールドワークの成果として、観光まちづくりのプログラム案をつくる。フィールドワークの最終日には現地で成果発表会を実施し、八女市の関係者にプレゼン(提案)を行う。

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	観光まちづくり概論 観光まちづくりは何故今必要なのか？ プロデューサーの仕事は何か？	【事前】フィールドワークの現場である、福岡県八女市の現状と課題についてレポートを提出(A4で1枚以上)。 【事後】講義で学んだことと題してレポートを提出(A4で1枚以上)。
第2回		
第3回	フィールドワーク(2泊3日の初日) 現地を観察する 現地の課題を考える	【事前】八女市でのフィールドワークへの期待をレポートで提出(A4で1枚以上)。 【事後】講義で学んだことと題してレポートを提出(A4で1枚以上)。
第4回		
第5回	フィールドワーク(2泊3日の中日) 現地を観察する 現地の課題解決を考える	【事前】初日のフィールドワークの感想をレポートで提出(A4で1枚以上)。 【事後】講義で学んだことと題してレポートを提出(A4で1枚以上)。
第6回		

第7回	フィールドワーク(2泊3日の最終日) 成果発表を考える・プレゼン資料を作成する 成果発表会でプレゼンする	【事前】成果発表会で発表したいこと2つをレポートで提出(A4で1枚以上)。 【事後】講義で学んだことと題してレポートを提出(A4で1枚以上)。		
第8回				
教科書・参考書				
新・観光立国論 デービッド・アトキンソン 東洋経済新報社 2015/6/5 山奥の小さな旅館に外国人客が何度も来なくなる理由 二宮謙児 あさ出版 2017/7/14 山奥の小さな旅館が連日外国人客で満室になる理由 二宮謙児 あさ出版 2017/7/14				
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)				
①授業への積極的な参加と貢献 20% ②フィールドワークの成果発表 50% ③毎回のレポートの提出「講義で学んだこと」 30% 合計 100%				
オフィスアワー				
原則として、大学のオフィスアワー(月曜～土曜)。メールで事前に予約すること。m.wakabayashi@mpd.ac.jp				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	

授業科目名	事業デザイン演習 I (1年次)	担当教員	渡邊信彦・青山忠靖	科目コード	170
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要: 4～5名のグループで、非分析/分析アプローチを理解したうえで、テーマに基づき、多面的・多角的なアイデア出しを行い、構想案につなげる。各回のアウトプットイメージは、構想起点(思い、環境、資源など)、時系列変化のストーリー化、アイデアの強みの3点とする。

ねらい: 事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、院生の主体性を引き出しながら、グループワークで身につける。本講義での「グループワーク」の意味は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会において、院生それぞれが自身の事業構想に取り組むうえでの姿勢やアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーション方法について、それぞれが深く考え、自身の構想に活かすことを意図している。

到達目標

開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、多様な仲間とともに、解決すべき社会課題を発見し、理想の姿を発想・着想・想像し、構想案につなげる基礎的能力を、グループワークを通じ身に着ける。

キーワード

非分析/分析アプローチ、アイデア発想、構想案

授業の進め方と方法

事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、グループワークを中心に進行し、進捗確認のためのグループ発表を各行い、教員・他の履修者と討論・講評を行う。

授業計画		授業外の学習課題
第1回	オリエンテーション	事前: 非分析/分析アプローチについて調べる 事後: 非分析/分析アプローチの解釈を深める
第2回	非分析アプローチ(グループワーク①): 「理想の未来を見据えたい」をテーマ設定、アイデアを出す。 ※「理想の未来を見据えたい」とは、未来に行う事業を考えることではなく、持続可能な事業を考えることである	事前: 非分析アプローチのタネになる自分自身の思いや使命感などを考え講義に臨む 事後: 自分の思いや使命感とグループで取り組む構想の接点を考える
第3回		
第4回	非分析アプローチ(グループワーク②): グループのアイデアをスクリーニング	事前: 自分の思いや使命感とグループの構想の接点をグループで共有できるよう準備する 事後: 非分析アプローチから考える構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく
第5回		
第6回	非分析アプローチ(グループワーク③): アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前: グループで取り組むアイデアを絞り込むための準備をする 事後: 非分析アプローチから考える構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する
第7回		
第8回	分析アプローチ(グループワーク④): 分析アプローチ(PEST等)の適用とテーマ設定、アイデア出し	事前: グループの構想に役にたつ分析データを調査する 事後: 講義中に議論した内容を整理して非分析アプローチで活用できる様に整理する
第9回		
第10回	分析アプローチ(グループワーク⑤): グループのアイデアをスクリーニング	事前: 構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく 事後: グループの構想の市場性や競合優位性を検討しておく
第11回		

第12回	分析アプローチ(グループワーク⑥): アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前: 構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する 事後: プレゼンテーションに臨むためのポイントを整理しておく		
第13回				
第14回	発表のための最終調整を前半行い、その後、グループの構想案の発表(15分)と相互評価(15分)、教員からのコメント(15分)を行う。 発表内容は、全国の院生が構想案を確認できる様、動画で録画し、配信する。	事前: グループの構想を明確化し、発表会に向けたプレゼンテーション資料の作成などの準備をする 事後: 発表会のための資料を完成させる		
第15回				
教科書・参考書				
必要に応じて配布する				
成績評価の基準及び方法				
授業ごとの貢献70点、授業ごとの発表30点で評価する				
オフィスアワー				
授業時間内で担当教員と相談の上、個別に設定してください				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	○	○	○	

授業科目名	事業デザイン演習Ⅰ（1年次）	担当教員	谷野豊・中島好美	科目コード	171
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
概要：4～5名のグループで、非分析/分析アプローチを理解したうえで、テーマに基づき、多面的・多角的なアイデア出しを行い、構想案につなげる。各回のアウトプットイメージは、構想起点（思い、環境、資源など）、時系列変化のストーリー化、アイデアの強みの3点とする。					
ねらい：事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、院生の主体性を引き出しながら、グループワークで身につける。本講義での「グループワーク」の意味は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会において、院生それぞれが自身の事業構想に取り組むうえでの姿勢やアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーション方法について、それぞれが深く考え、自身の構想に活かすことを意図している。					
到達目標					
開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、多様な仲間とともに、解決すべき社会課題を発見し、理想の姿を発想・着想・想像し、構想案につなげる基礎的能力を、グループワークを通じ身に着ける。					
キーワード					
非分析/分析アプローチ、アイデア発想、構想案					
授業の進め方と方法					
事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、グループワークを中心に進行し、進捗確認のためのグループ発表を各回行い、教員・他の履修者と討論・講評を行う。					
授業計画			授業外の学習課題		
第1回	オリエンテーション		事前：非分析/分析アプローチについて調べる 事後：非分析/分析アプローチの解釈を深める		
第2回	非分析アプローチ(グループワーク①)：「理想の未来を見据えたうえ」、テーマ設定、アイデアを出す。 ※「理想の未来を見据えたうえ」とは、未来に行う事業を考えることではなく、持続可能な事業を考えることである		事前：非分析アプローチのタネになる自分自身の思いや使命感などを考え講義に臨む 事後：自分の思いや使命感とグループで取り組む構想の接点を考える		
第3回					
第4回	非分析アプローチ(グループワーク②)：グループのアイデアをスクリーニング		事前：自分の思いや使命感とグループの構想の接点をグループで共有できるよう準備する 事後：非分析アプローチから考える構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく		
第5回					
第6回	非分析アプローチ(グループワーク③)：アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる		事前：グループで取り組むアイデアを絞り込むための準備をする 事後：非分析アプローチから考える構想起点（思い、環境、資源など）をグループで明らかにできるように準備する		
第7回					
第8回	分析アプローチ(グループワーク④)：分析アプローチ(PEST等)の適用とテーマ設定、アイデア出し		事前：グループの構想に役にたつ分析データを調査する 事後：講義中に議論した内容を整理して非分析アプローチで活用できる様に整理する		
第9回					
第10回	分析アプローチ(グループワーク⑤)：グループのアイデアをスクリーニング		事前：構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく 事後：グループの構想の市場性や競合優位性を検討しておく		
第11回					

第12回	分析アプローチ(グループワーク⑥): アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前: 構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する 事後: プレゼンテーションに臨むためのポイントを整理しておく		
第13回				
第14回	発表のための最終調整を前半行い、その後、グループの構想案の発表(15分)と相互評価(15分)、教員からのコメント(15分)を行う。 発表内容は、全国の院生が構想案を確認できる様、動画で録画し、配信する。	事前: グループの構想を明確化し、発表会に向けたプレゼンテーション資料の作成などの準備をする 事後: 発表会のための資料を完成させる		
第15回				
教科書・参考書				
必要に応じて配布する				
成績評価の基準及び方法				
授業ごとの貢献70点、授業ごとの発表30点で評価する				
オフィスアワー				
授業時間内で担当教員と相談の上、個別に設定してください				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	○	○	○	

授業科目名	事業デザイン演習 I (1年次)	担当教員	松本三和夫・高橋克英 科目コード	172
配当年次	1年次	学期	前期	
キャンパス	東京	単位数	2単位	

講義の概要とねらい

概要: 4～5名のグループで、非分析/分析アプローチを理解したうえで、テーマに基づき、多面的・多角的なアイデア出しを行い、構想案につなげる。各回のアウトプットイメージは、構想起点(思い、環境、資源など)、時系列変化のストーリー化、アイデアの強みの3点とする。

ねらい: 事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、院生の主体性を引き出しながら、グループワークで身につける。本講義での「グループワーク」の意味は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会において、院生それぞれが自身の事業構想に取り組むうえでの姿勢やアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーション方法について、それぞれが深く考え、自身の構想に活かすことを意図している。

到達目標

開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、多様な仲間とともに、解決すべき社会課題を発見し、理想の姿を発想・着想・想像し、構想案につなげる基礎的能力を、グループワークを通じ身につける。

キーワード

非分析/分析アプローチ、アイデア発想、構想案

授業の進め方と方法

事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、グループワークを中心に進行し、進捗確認のためのグループ発表を各回行い、教員・他の履修者と討論・講評を行う。

授業計画		授業外の学習課題
第1回	オリエンテーション	事前: 非分析/分析アプローチについて調べる 事後: 非分析/分析アプローチの解釈を深める
第2回	非分析アプローチ(グループワーク①): 「理想の未来を見据えたうえ」、テーマ設定、アイデアを出す。	事前: 非分析アプローチのタネになる自分自身の思いや使命感などを考え講義に臨む 事後: 自分の思いや使命感とグループで取り組む構想の接点を考える
第3回	※「理想の未来を見据えたうえ」とは、未来に行う事業を考えることではなく、持続可能な事業を考えることである	
第4回	非分析アプローチ(グループワーク②): グループのアイデアをスクリーニング	事前: 自分の思いや使命感とグループの構想の接点をグループで共有できるよう準備する 事後: 非分析アプローチから考える構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく
第5回		
第6回	非分析アプローチ(グループワーク③): アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前: グループで取り組むアイデアを絞り込むための準備をする 事後: 非分析アプローチから考える構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する
第7回		
第8回	分析アプローチ(グループワーク④): 分析アプローチ(PEST等)の適用とテーマ設定、アイデア出し	事前: グループの構想に役にたつ分析データを調査する 事後: 講義中に議論した内容を整理して非分析アプローチで活用できる様に整理する
第9回		
第10回	分析アプローチ(グループワーク⑤): グループのアイデアをスクリーニング	事前: 構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく 事後: グループの構想の市場性や競合優位性を検討しておく
第11回		

第12回	分析アプローチ(グループワーク⑥): アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前: 構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する 事後: プレゼンテーションに臨むためのポイントを整理しておく		
第13回				
第14回	発表のための最終調整を前半行い、その後、グループの構想案の発表(15分)と相互評価(15分)、教員からのコメント(15分)を行う。 発表内容は、全国の院生が構想案を確認できる様、動画で録画し、配信する。	事前: グループの構想を明確化し、発表会に向けたプレゼンテーション資料の作成などの準備をする 事後: 発表会のための資料を完成させる		
第15回				
教科書・参考書				
必要に応じて配布する				
成績評価の基準及び方法				
授業ごとの貢献70点、授業ごとの発表30点で評価する				
オフィスアワー				
授業時間内で担当教員と相談の上、個別に設定してください				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	○	○	○	

授業科目名	事業デザイン演習 I (1年次)	担当教員	野口恭平・重藤さわ子 科目コード	173
配当年次	1年次	学期	前期	
キャンパス	東京	単位数	2単位	

講義の概要とねらい

概要: 4～5名のグループで、非分析/分析アプローチを理解したうえで、テーマに基づき、多面的・多角的なアイデア出しを行い、構想案につなげる。各回のアウトプットイメージは、構想起点(思い、環境、資源など)、時系列変化のストーリー化、アイデアの強みの3点とする。

ねらい: 事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、院生の主体性を引き出しながら、グループワークで身につける。本講義での「グループワーク」の意味は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会において、院生それぞれが自身の事業構想に取り組むうえでの姿勢やアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーション方法について、それぞれが深く考え、自身の構想に活かすことを意図している。

到達目標

開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、多様な仲間とともに、解決すべき社会課題を発見し、理想の姿を発想・着想・想像し、構想案につなげる基礎的能力を、グループワークを通じ身につける。

キーワード

非分析/分析アプローチ、アイデア発想、構想案

授業の進め方と方法

事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、グループワークを中心に進行し、進捗確認のためのグループ発表を各回行い、教員・他の履修者と討論・講評を行う。

授業計画		授業外の学習課題
第1回	オリエンテーション	事前: 非分析/分析アプローチについて調べる 事後: 非分析/分析アプローチの解釈を深める
第2回	非分析アプローチ(グループワーク①): 「理想の未来を見据えたうえ」、テーマ設定、アイデアを出す。	事前: 非分析アプローチのタネになる自分自身の思いや使命感などを考え講義に臨む 事後: 自分の思いや使命感とグループで取り組む構想の接点を考える
第3回	※「理想の未来を見据えたうえ」とは、未来に行う事業を考えるのではなく、持続可能な事業を考えることである	
第4回	非分析アプローチ(グループワーク②): グループのアイデアをスクリーニング	事前: 自分の思いや使命感とグループの構想の接点をグループで共有できるよう準備する 事後: 非分析アプローチから考える構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく
第5回		
第6回	非分析アプローチ(グループワーク③): アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前: グループで取り組むアイデアを絞り込むための準備をする 事後: 非分析アプローチから考える構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する
第7回		
第8回	分析アプローチ(グループワーク④): 分析アプローチ(PEST等)の適用とテーマ設定、アイデア出し	事前: グループの構想に役にたつ分析データを調査する 事後: 講義中に議論した内容を整理して非分析アプローチで活用できる様に整理する
第9回		
第10回	分析アプローチ(グループワーク⑤): グループのアイデアをスクリーニング	事前: 構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく 事後: グループの構想の市場性や競合優位性を検討しておく
第11回		

第12回	分析アプローチ(グループワーク⑥):アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前:構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する 事後:プレゼンテーションに臨むためのポイントを整理しておく		
第13回				
第14回	発表のための最終調整を前半行い、その後、グループの構想案の発表(15分)と相互評価(15分)、教員からのコメント(15分)を行う。 発表内容は、全国の院生が構想案を確認できる様、動画で録画し、配信する。	事前:グループの構想を明確化し、発表会に向けたプレゼンテーション資料の作成などの準備をする 事後:発表会のための資料を完成させる		
第15回				
教科書・参考書				
必要に応じて配布する				
成績評価の基準及び方法				
授業ごとの貢献70点、授業ごとの発表30点で評価する				
オフィスアワー				
授業時間内で担当教員と相談の上、個別に設定してください				
2024年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	○	○	○	

授業科目名	事業デザイン演習Ⅱ(1年次)	担当教員	松本三和夫	科目コード	174
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要: 個人の構想起点から優位性のある商品サービスを、対象者を明確にして1日最低10個考える。授業は、自身の構想を【1-1】もしくは【1-2】、【2-1】もしくは【2-2】、【3-1】もしくは【3-2】で、必ず1回(計3回)発表する。発表する内容は、優位性のある商品・サービス、対象者、営業戦略の3点を中心に、事業の全体像をイメージできるものを10分程度で発表する。発表者以外の履修者、参加者は、教員と共にプレゼン内容に対してフィードバックを行う。

ねらい: 入学時、あるいは現業のなかで、既に自身の事業アイデアを固めている院生もいるかもしれないが、本講義の目的は、事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、自分自身の構想起点から、様々な視点で多くのアイデアを考える事で身につけることをねらいとしているため、自身の持つ事業アイデアに固執しすぎず、柔軟な姿勢で取り組んでいただきたい。また、本講義における「発表」は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会で、自身の事業構想に取り組むうえでのアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーションについて考え、2年次に向けた自身の構想に活かすことをねらいとしている。

到達目標

・開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、理想の姿を発想・着想・想像し、事業構想につなげる基礎的能力を、多くのアイデアを考え続ける事で身につける。また、事業構想の全体像を考えられる能力を身につける。

キーワード

アイデア発想、優位性のある商品・サービス、対象者、ビジネスモデル研究、営業戦略、マーケティング戦略

授業の進め方と方法

本講義は、講義全体の責任統括を担うゼミ担当教員と、各回の専門テーマに基づき講義と指導を担当するオムニバス教員の2名体制で進める。授業は【1-1】でビジネスモデル研究、【2-1】発着想、【3-1】経営管理について、オムニバス教員から前半45分で講義を行い、その後45分は自身の事業アイデアをそのテーマでブラッシュアップするためのグループワークを行う。後半の90分と【1-2】【2-2】【3-2】で、自身の構想と関連づけて必ず1回(計3回)発表する。他の履修者は、発表者に対して自身の知見・経験を活かしてフィードバックを行う。

※所属以外のクラスの発表も聞き、フィードバックを行うことで、より多くの自身の構想の気づきを得ることを推奨します。

授業計画		課題
第1回	・オリエンテーション	【事前】 自身の事業構想のプレゼン資料をパワーポイントで準備する。 【事後】 フィードバック内容を検討する。
第2回	【1-1】ビジネスモデル研究 ・講義「ビジネスモデル研究の進め方」(45分) ・グループワーク: 個人の構想起点から考えた構想のアイデアに近いビジネスを調査・研究する(45分)	【事前】 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容について検討する
第3回	・個人発表・フィードバック(90分)	
第4回	【1-2】ビジネスモデル研究 ・個人発表・フィードバック(180分)	【事前】 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容について検討する
第5回		

第6回	【2-1】発着想 ・講義「事業構想のためのアイデア発想」（45分） ・グループワーク：個人の構想起点を軸として、優位性のある製品・サービス、対象者、営業戦略を考える。（個人の構想アイデアのブラッシュアップ）（45分） ・個人発表・フィードバック（90分）	【事前】 自らの事業構想アイデアの中から、構想の全体像が分かるような発表資料（WHO, WHAT, HOW）をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容を検討する	
第7回			
第8回	【2-2】発着想 ・個人発表・フィードバック（180分）	【事前】 自らの事業構想アイデアの中から、構想の全体像が分かるような発表資料（WHO, WHAT, HOW）をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容を検討する	
第9回			
第10回	【3-1】経営管理 ・講義「事業構想のための経営管理」（45分） ・グループワーク：個人の構想起点から考えた構想のアイデアについて、活用できる経営資源を確認し、営業戦略を検討する（45分） ・個人発表・フィードバック（90分）	【事前】 自社・自身の経営資源を抽出するとともに、構想案の営業戦略をパワーポイントにまとめる。 【事後】 フィードバック内容について検討する	
第11回			
第12回	【3-2】経営管理 ・個人発表・フィードバック（180分）	【事前】 自社・自身の経営資源を抽出するとともに、構想案の営業戦略をパワーポイントにまとめる。 【事後】 フィードバック内容について検討する	
第13回			
第14回	現時点で考えている事業構想を以下を明確にしたうえで発表する ① 対象者 ② 優位性のある製品・サービス ③ 営業戦略	【事前】 本講義でブラッシュアップした構想の全体像をプレゼンテーションできるよう準備する（プレゼンテーション10分、質疑応答5分） 【事後】 フィードバック内容を検討し、3月の発表会資料を作成する。	
第15回			
教科書・参考書			
必要に応じて配布する			
成績評価の基準及び方法			
授業内での発表70点、発表者へのコメント(発表者へのフィードバックシートへの記入状況含む)30点で評価する			
オフィスアワー			
オリエンテーションで詳細スケジュールを開示します			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	○

授業科目名	事業デザイン演習Ⅱ(1年次)	担当教員	重藤さわ子	科目コード	175
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要: 個人の構想起点から優位性のある商品サービスを、対象者を明確にして1日最低10個考える。授業は、自身の構想を【1-1】もしくは【1-2】、【2-1】もしくは【2-2】、【3-1】もしくは【3-2】で、必ず1回(計3回)発表する。発表する内容は、優位性のある商品・サービス、対象者、営業戦略の3点を中心に、事業の全体像をイメージできるものを10分程度で発表する。発表者以外の履修者、参加者は、教員と共にプレゼン内容に対してフィードバックを行う。

ねらい: 入学時、あるいは現業のなかで、既に自身の事業アイデアを固めている院生もいるかもしれないが、本講義の目的は、事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、自分自身の構想起点から、様々な視点で多くのアイデアを考える事で身につけることをねらいとしているため、自身の持つ事業アイデアに固執しすぎず、柔軟な姿勢で取り組んでいただきたい。また、本講義における「発表」は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会で、自身の事業構想に取り組むうえでのアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーションについて考え、2年次に向けた自身の構想に活かすことをねらいとしている。

到達目標

・開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、理想の姿を発想・着想・想像し、事業構想につなげる基礎的能力を、多くのアイデアを考え続ける事で身につける。また、事業構想の全体像を考えられる能力を身につける。

キーワード

アイデア発想、優位性のある商品・サービス、対象者、ビジネスモデル研究、営業戦略、マーケティング戦略

授業の進め方と方法

本講義は、講義全体の責任統括を担うゼミ担当教員と、各回の専門テーマに基づき講義と指導を担当するオムニバス教員の2名体制で進める。授業は【1-1】でビジネスモデル研究、【2-1】発着想、【3-1】経営管理について、オムニバス教員から前半45分で講義を行い、その後45分は自身の事業アイデアをそのテーマでブラッシュアップするためのグループワークを行う。後半の90分と【1-2】【2-2】【3-2】で、自身の構想と関連づけて必ず1回(計3回)発表する。他の履修者は、発表者に対して自身の知見・経験を活かしてフィードバックを行う。

※所属以外のクラスの発表も聞き、フィードバックを行うことで、より多くの自身の構想の気づきを得ることを推奨します。

授業計画		課題
第1回	・オリエンテーション	【事前】 自身の事業構想のプレゼン資料をパワーポイントで準備する。 【事後】 フィードバック内容を検討する。
第2回	【1-1】ビジネスモデル研究 ・講義「ビジネスモデル研究の進め方」(45分) ・グループワーク: 個人の構想起点から考えた構想のアイデアに近いビジネスを調査・研究する(45分)	【事前】 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容について検討する
第3回	・個人発表・フィードバック(90分)	
第4回	【1-2】ビジネスモデル研究 ・個人発表・フィードバック(180分)	【事前】 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容について検討する
第5回		

第6回	【2-1】発着想 ・講義「事業構想のためのアイデア発想」（45分） ・グループワーク：個人の構想起点を軸として、優位性のある製品・サービス、対象者、営業戦略を考える。（個人の構想アイデアのブラッシュアップ）（45分） ・個人発表・フィードバック（90分）	【事前】 自らの事業構想アイデアの中から、構想の全体像が分かるような発表資料（WHO, WHAT, HOW）をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容を検討する	
第7回			
第8回	【2-2】発着想 ・個人発表・フィードバック（180分）	【事前】 自らの事業構想アイデアの中から、構想の全体像が分かるような発表資料（WHO, WHAT, HOW）をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容を検討する	
第9回			
第10回	【3-1】経営管理 ・講義「事業構想のための経営管理」（45分） ・グループワーク：個人の構想起点から考えた構想のアイデアについて、活用できる経営資源を確認し、営業戦略を検討する（45分） ・個人発表・フィードバック（90分）	【事前】 自社・自身の経営資源を抽出するとともに、構想案の営業戦略をパワーポイントにまとめる。 【事後】 フィードバック内容について検討する	
第11回			
第12回	【3-2】経営管理 ・個人発表・フィードバック（180分）	【事前】 自社・自身の経営資源を抽出するとともに、構想案の営業戦略をパワーポイントにまとめる。 【事後】 フィードバック内容について検討する	
第13回			
第14回	現時点で考えている事業構想を以下を明確にしたうえで発表する ① 対象者 ② 優位性のある製品・サービス ③ 営業戦略	【事前】 本講義でブラッシュアップした構想の全体像をプレゼンテーションできるよう準備する（プレゼンテーション10分、質疑応答5分） 【事後】 フィードバック内容を検討し、3月の発表会資料を作成する。	
第15回			
教科書・参考書			
必要に応じて配布する			
成績評価の基準及び方法			
授業内での発表70点、発表者へのコメント(発表者へのフィードバックシートへの記入状況含む)30点で評価する			
オフィスアワー			
オリエンテーションで詳細スケジュールを開示します			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	○

授業科目名	事業デザイン演習Ⅱ(1年次)	担当教員	岸波宗洋	科目コード	176
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要: 個人の構想起点から優位性のある商品サービスを、対象者を明確にして1日最低10個考える。授業は、自身の構想を【1-1】もしくは【1-2】、【2-1】もしくは【2-2】、【3-1】もしくは【3-2】で、必ず1回(計3回)発表する。発表する内容は、優位性のある商品・サービス、対象者、営業戦略の3点を中心に、事業の全体像をイメージできるものを10分程度で発表する。発表者以外の履修者、参加者は、教員と共にプレゼン内容に対してフィードバックを行う。

ねらい: 入学時、あるいは現業のなかで、既に自身の事業アイデアを固めている院生もいるかもしれないが、本講義の目的は、事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、自分自身の構想起点から、様々な視点で多くのアイデアを考える事で身につけることをねらいとしているため、自身の持つ事業アイデアに固執しすぎず、柔軟な姿勢で取り組んでいただきたい。また、本講義における「発表」は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会で、自身の事業構想に取り組むうえでのアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーションについて考え、2年次に向けた自身の構想に活かすことをねらいとしている。

到達目標

・開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、理想の姿を発想・着想・想像し、事業構想につなげる基礎的能力を、多くのアイデアを考え続ける事で身につける。また、事業構想の全体像を考えられる能力を身につける。

キーワード

アイデア発想、優位性のある商品・サービス、対象者、ビジネスモデル研究、営業戦略、マーケティング戦略

授業の進め方と方法

本講義は、講義全体の責任統括を担うゼミ担当教員と、各回の専門テーマに基づき講義と指導を担当するオムニバス教員の2名体制で進める。授業は【1-1】でビジネスモデル研究、【2-1】発着想、【3-1】経営管理について、オムニバス教員から前半45分で講義を行い、その後45分は自身の事業アイデアをそのテーマでブラッシュアップするためのグループワークを行う。後半の90分と【1-2】【2-2】【3-2】で、自身の構想と関連づけて必ず1回(計3回)発表する。他の履修者は、発表者に対して自身の知見・経験を活かしてフィードバックを行う。

※所属以外のクラスの発表も聞き、フィードバックを行うことで、より多くの自身の構想の気づきを得ることを推奨します。

授業計画		課題
第1回	・オリエンテーション	【事前】 自身の事業構想のプレゼン資料をパワーポイントで準備する。 【事後】 フィードバック内容を検討する。
第2回	【1-1】ビジネスモデル研究 ・講義「ビジネスモデル研究の進め方」(45分) ・グループワーク: 個人の構想起点から考えた構想のアイデアに近いビジネスを調査・研究する(45分)	【事前】 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容について検討する
第3回	・個人発表・フィードバック(90分)	
第4回	【1-2】ビジネスモデル研究 ・個人発表・フィードバック(180分)	【事前】 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容について検討する
第5回		

第6回	【2-1】発着想 ・講義「事業構想のためのアイデア発想」（45分） ・グループワーク：個人の構想起点を軸として、優位性のある製品・サービス、対象者、営業戦略を考える。（個人の構想アイデアのブラッシュアップ）（45分）	【事前】 自らの事業構想アイデアの中から、構想の全体像が分かるような発表資料（WHO, WHAT, HOW）をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容を検討する	
第7回	・個人発表・フィードバック（90分）		
第8回	【2-2】発着想	【事前】 自らの事業構想アイデアの中から、構想の全体像が分かるような発表資料（WHO, WHAT, HOW）をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容を検討する	
第9回	・個人発表・フィードバック（180分）		
第10回	【3-1】経営管理 ・講義「事業構想のための経営管理」（45分） ・グループワーク：個人の構想起点から考えた構想のアイデアについて、活用できる経営資源を確認し、営業戦略を検討する（45分）	【事前】 自社・自身の経営資源を抽出するとともに、構想案の営業戦略をパワーポイントにまとめる。 【事後】 フィードバック内容について検討する	
第11回	・個人発表・フィードバック（90分）		
第12回	【3-2】経営管理	【事前】 自社・自身の経営資源を抽出するとともに、構想案の営業戦略をパワーポイントにまとめる。 【事後】 フィードバック内容について検討する	
第13回	・個人発表・フィードバック（180分）		
第14回	現時点で考えている事業構想を以下を明確にしたうえで発表する ① 対象者 ② 優位性のある製品・サービス	【事前】 本講義でブラッシュアップした構想の全体像をプレゼンテーションできるよう準備する（プレゼンテーション10分、質疑応答5分） 【事後】 フィードバック内容を検討し、3月の発表会資料を作成する。	
第15回	③ 営業戦略		
教科書・参考書			
必要に応じて配布する			
成績評価の基準及び方法			
授業内での発表70点、発表者へのコメント(発表者へのフィードバックシートへの記入状況含む)30点で評価する			
オフィスアワー			
オリエンテーションで詳細スケジュールを開示します			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	○

授業科目名	事業デザイン演習Ⅱ(1年次)	担当教員	野口恭平	科目コード	177
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要: 個人の構想起点から優位性のある商品サービスを、対象者を明確にして1日最低10個考える。授業は、自身の構想を【1-1】もしくは【1-2】、【2-1】もしくは【2-2】、【3-1】もしくは【3-2】で、必ず1回(計3回)発表する。発表する内容は、優位性のある商品・サービス、対象者、営業戦略の3点を中心に、事業の全体像をイメージできるものを10分程度で発表する。発表者以外の履修者、参加者は、教員と共にプレゼン内容に対してフィードバックを行う。

ねらい: 入学時、あるいは現業のなかで、既に自身の事業アイデアを固めている院生もいるかもしれないが、本講義の目的は、事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、自分自身の構想起点から、様々な視点で多くのアイデアを考える事で身につけることをねらいとしているため、自身の持つ事業アイデアに固執しすぎず、柔軟な姿勢で取り組んでいただきたい。また、本講義における「発表」は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会で、自身の事業構想に取り組むうえでのアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーションについて考え、2年次に向けた自身の構想に活かすことをねらいとしている。

到達目標

・開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、理想の姿を発想・着想・想像し、事業構想につなげる基礎的能力を、多くのアイデアを考え続ける事で身につける。また、事業構想の全体像を考えられる能力を身につける。

キーワード

アイデア発想、優位性のある商品・サービス、対象者、ビジネスモデル研究、営業戦略、マーケティング戦略

授業の進め方と方法

本講義は、講義全体の責任統括を担うゼミ担当教員と、各回の専門テーマに基づき講義と指導を担当するオムニバス教員の2名体制で進める。授業は【1-1】でビジネスモデル研究、【2-1】発着想、【3-1】経営管理について、オムニバス教員から前半45分で講義を行い、その後45分は自身の事業アイデアをそのテーマでブラッシュアップするためのグループワークを行う。後半の90分と【1-2】【2-2】【3-2】で、自身の構想と関連づけて必ず1回(計3回)発表する。他の履修者は、発表者に対して自身の知見・経験を活かしてフィードバックを行う。

※所属以外のクラスの発表も聞き、フィードバックを行うことで、より多くの自身の構想の気づきを得ることを推奨します。

授業計画		課題
第1回	・オリエンテーション	【事前】 自身の事業構想のプレゼン資料をパワーポイントで準備する。 【事後】 フィードバック内容を検討する。
第2回	【1-1】ビジネスモデル研究 ・講義「ビジネスモデル研究の進め方」(45分) ・グループワーク: 個人の構想起点から考えた構想のアイデアに近いビジネスを調査・研究する(45分)	【事前】 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容について検討する
第3回	・個人発表・フィードバック(90分)	
第4回	【1-2】ビジネスモデル研究 ・個人発表・フィードバック(180分)	【事前】 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容について検討する
第5回		

第6回	【2-1】発着想 ・講義「事業構想のためのアイデア発想」（45分） ・グループワーク：個人の構想起点を軸として、優位性のある製品・サービス、対象者、営業戦略を考える。（個人の構想アイデアのブラッシュアップ）（45分）	【事前】 自らの事業構想アイデアの中から、構想の全体像が分かるような発表資料（WHO, WHAT, HOW）をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容を検討する	
第7回	・個人発表・フィードバック（90分）		
第8回	【2-2】発着想	【事前】 自らの事業構想アイデアの中から、構想の全体像が分かるような発表資料（WHO, WHAT, HOW）をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容を検討する	
第9回	・個人発表・フィードバック（180分）		
第10回	【3-1】経営管理 ・講義「事業構想のための経営管理」（45分） ・グループワーク：個人の構想起点から考えた構想のアイデアについて、活用できる経営資源を確認し、営業戦略を検討する（45分）	【事前】 自社・自身の経営資源を抽出するとともに、構想案の営業戦略をパワーポイントにまとめる。 【事後】 フィードバック内容について検討する	
第11回	・個人発表・フィードバック（90分）		
第12回	【3-2】経営管理	【事前】 自社・自身の経営資源を抽出するとともに、構想案の営業戦略をパワーポイントにまとめる。 【事後】 フィードバック内容について検討する	
第13回	・個人発表・フィードバック（180分）		
第14回	現時点で考えている事業構想を以下を明確にしたうえで発表する ① 対象者 ② 優位性のある製品・サービス	【事前】 本講義でブラッシュアップした構想の全体像をプレゼンテーションできるよう準備する（プレゼンテーション10分、質疑応答5分） 【事後】 フィードバック内容を検討し、3月の発表会資料を作成する。	
第15回	③ 営業戦略		
教科書・参考書			
必要に応じて配布する			
成績評価の基準及び方法			
授業内での発表70点、発表者へのコメント(発表者へのフィードバックシートへの記入状況含む)30点で評価する			
オフィスアワー			
オリエンテーションで詳細スケジュールを開示します			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	○

授業科目名	事業承継の構想計画	担当教員	丸尾聡	科目コード	事務局記入
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	東京・仙台・名古屋・大阪・福岡(巡回)	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要:

●本授業は「事業承継(次世代経営構想)コース」希望の院生向けに、事業承継を含む事業構想計画書を作成するための視点や視座を検討する授業科目である。

●下記3点のうち、いずれかに該当する院生を履修対象と想定し、授業を開講する。

- 1)現在、自ら「経営をしている者」であり、いずれ、「いずれ誰かに事業承継する者」である
- 2)「次の経営者として、経営者から託されている者」、または、「次の経営者の座を、自ら狙っている者」である
- 3)「ゼロから起業する経営予定者」ではなく、「既存の組織の経営者を目指す者」である

ねらい:

●事業構想サイクルのプロセスを「深く理解」し、新規事業を起こす時、ゼロからの起業をする時と、「事業承継」時との差異を「認識」し、経営者や承継予定者が実践する方法を「習得」する。

到達目標

- 本授業履修者が、本学独自の「事業構想サイクル」を、深く理解できる。
- 本授業履修者にとっての「事業構想サイクル」が、新規事業担当者、起業予定者と、どこが、どのように異なるか、を認識できる。
- 本授業履修者が、「事業構想サイクル」に基づいて、「事業承継構想計画」を作成できる。

キーワード

自社の存在意義、業界の地位、企業遺伝子、活用する経営資源、値決め、プロダクト・ライフサイクル、セグメンテーション、バランスシート、資本政策、ビジネスモデル

授業の進め方と方法

●本授業の方法は、履修生間の「討論」により、学びと気づきを得る授業であり、教員の「講義」による伝授や教授は、原則、行わない。その方が、履修生の学びも気づきも、定着率が高いからである。

●授業の進め方は、3～5人の少人数による「グループ討議」と、履修生全体による「クラス討議」を、交互に2～3回行う。各討議の論点は、事前課題に関連するものを、当日、教員から提示する。

●事前課題は、ある企業の事象や、経営者や従業員などの発言や心情を描いた「ケース」と呼ばれる教材を読み込み、その事象や発言、心情に対する分析と、自ら登場人物の立場だった場合の判断や行動を、記述するものである。

●学習効果を最大化するために、冒頭に「意気込み」、最後に「振り返り」を、それぞれ表明し、履修者間で共有する。

授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスの熟読 【事後】シラバスの再読
第2回	テーマ:発着想と自社資源	【事前】事前課題の回答及び自社との比較検討 【事後】自社の事業承継構想への適用
第3回		
第4回	テーマ:構想案を仕上げる値決めとセグメンテーション	【事前】事前課題の回答及び自社との比較検討 【事後】自社の事業承継構想への適用
第5回		

第6回	テーマ: 仮説検証のためのフィールド・リサーチ	【事前】事前課題の回答及び自社との比較検討 【事後】自社の事業承継構想への適用	
第7回			
第8回	テーマ: 構想計画としての人材・組織戦略	【事前】事前課題の回答及び自社との比較検討 【事後】自社の事業承継構想への適用	
第9回			
第10回	テーマ: 構想計画としての資本・財務戦略	【事前】事前課題の回答及び自社との比較検討 【事後】自社の事業承継構想への適用	
第11回			
第12回	テーマ: 複数事業を統合する全社構想	【事前】事前課題の回答及び自社との比較検討 【事後】自社の事業承継構想への適用	
第13回			
第14回	テーマ: 事業承継構想とステークホルダー・コミュニケーション	【事前】事前課題の回答及び自社との比較検討 【事後】自社の事業承継構想への適用	
第15回			
教科書・参考書			
●教科書は、特に使用しない。 ●参考資料は、各回のトピックや履修生の課題に応じて、担当教員から作成・提供される場合がある。 ●参考書は、落合・丸尾他著「(仮題)サクセッション・デザイン」を用いるが、現段階で草稿段階ゆえ、仮原稿を適宜提示する。			
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)			
●評価は、以下の3つのパートに分け、それぞれ評価し、加算する。 1) 意気込み・振り返りシート: (オリエンテーションを除く)各セッションの、授業開始時の「意気込み」の記載、授業終了時の「振り返り」の記載、同シートの提出の有無で評価(21%)。 2) 事前課題: 各セッションに向けて出題される、事前課題提出の可否、期限内提出の可否、回答内容の優劣でそれぞれ評価(51%)。 3) 授業中のクラス・ディスカッション発言: (オリエンテーションを除く)各セッションの、クラス・ディスカッションでの発言の質・量を評価(28%)。ただし、クラス・ディスカッションの前に実施する少人数のグループ・ディスカッションは評価対象外。			
オフィスアワー			
●授業内容に関する疑問や批判をぶつけたい履修生や、自身の事業構想について助言や指摘を受けたい履修生を、歓迎します。 ●また、自社の事業承継問題にかかる相談や悩みや、自社の本業や経営全般について助言や指摘を受けたい履修生を、対応可能な範囲で受け付けます。 ●いずれの場合も、「個別対面」または「個別オンライン」で対応します。 ●まずは、相談概要と候補日時を記した上で、担当教員まで個人チャットにてご一報ください。			
2024年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③