

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	201
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・谷野豊	科目コード	202
配当年次	1年次	学期	夏期集中		
キャンパス	仙台	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	小松文晃	科目コード	203
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要：基礎科目であるこの授業では、信頼や感情管理といった事業構想する上での前提もしくは基盤となる事象と、消費社会、情報社会、個人化社会、社会的排除といった現代社会論として不可欠のマクロな動向を取り上げ、これらを相互に緩やかに関連づけながら、複雑で絶え間なく変動する現代社会の様相や矛盾・課題を浮かび上がらせる。そうした課題を的確に把握し解決する能力を身につけることをとおして、ありべき社会を構想していく。もとより、社会課題には、唯一の正しい答えが用意されているわけではない。受講者間のディスカッションも交えながら、それぞれの論点を深めていきたい。

ねらい：事業は、変化する複雑な社会の中で営まれるため、事業構想のための種を見つけ出すためには、事業の環境としての社会の姿を分析し、社会課題を掘り下げて考察する必要がある。現代社会の動向とそこに孕まれている課題に気づき、構想案へとつなげていくためには、論理的な社会の分析とそのための基本的な枠組みや視座が必要である。何らかの枠組みと問題関心を抱かなければ見えてこない社会課題も数多くある。基礎科目であるこの授業のねらいは、現代社会のいくつかの動向の分析をおして、そうした構想につながりうる社会課題を見出し予測し解決するための基本的な視点を身につけることである。

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つける。

キーワード

社会理論、社会諸科学と事業構想、社会構造と社会変動、現代社会論、個人化する社会

授業の進め方と方法

担当教員から講義形式による話題提供を行い、それに基づいてディスカッションを行う、というように、講義とディスカッションを組み合わせる授業を進める予定です。

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—社会動向と事業構想をどう捉えるか—	【事後】オリエンテーションでの話題提供を踏まえて、社会の中で事業構想するには、どういった社会動向の捉え方が必要か、考えてみる。
第2回	<p>集団と組織の中の個人 (第2回の講義をもとに第3回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる)</p>	【事前】 これまでの経験を踏まえ、集団で議論するときの問題点や課題を自分なりに整理してみる。
第3回		【事後】 どんな人でも、社会の中では組織や集団とかかわりあいながら生活しなければならない。近代化とともに、我々の生活にとって不可欠なそうした組織や集団も大きく変化した。社会学を含む社会科学はそれを把握すべく格闘してきた。集団と組織を捉える基本的な枠組みを押さえながら、集団や組織にかかわるさまざまな具体的な現象を考察し、事業構想するさいのヒントを考えてみる。

第4回	<p>信頼—個人への信頼、組織・制度への信頼— (第4回の講義をもとに第5回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる)</p>	<p>【事前】 「信頼」は、みずからの事業構想にとってどのような意味をもつかを考えてみる。</p> <p>【事後】 社会諸科学において、90年代頃から、人への信頼のみならず、企業倫理やCSRといったソフトローとも関連づけられつつ、企業をはじめとした組織や制度に対する信頼も議論されるようになった。授業での話題提供とディスカッションをふまえて、みずからの事業構想する上で重要な前提となる信頼の条件や役割について考えてみる。</p>
第5回		
第6回	<p>感情管理が求められる社会 (第6回の講義をもとに第7回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる)</p>	<p>【事前】 「感情」あるいは「感情のコントロール」は経験上あるいは事業構想する上でどのような意味を持つか考えてみる。</p> <p>【事後】 他者指向的な社会の中では日常生活の中でたえず感情管理が要求されるだけでなく、特に対人サービスに関する専門職では感情労働にかかわる問題も指摘されている。授業での話題提供とディスカッションをふまえて、事業構想のための基盤として、あるいは事業構想の「種」として、公的・私的両生活の中で感情管理が求められる社会の課題について考えてみる。</p>
第7回		
第8回	<p>消費社会のゆくえ (第8回の講義をもとに第9回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる)</p>	<p>【事前】 消費社会がもたらすポジティブな側面・ネガティブな側面について考えてみる。</p> <p>【事後】 たとえば「リスク社会」と呼ばれる社会動向の中で各種のリスクに敏感な「抗リスク的消費」が隆盛するといった具合に、消費動向は、社会動向の変化と密接に関わっている。授業での話題提供とディスカッションをふまえて、現代社会における新しい消費動向が、どのような社会変動のもとで進捗しているのかを考え、持続可能な消費のあり方にも留意しつつ、事業構想のためのアイデアにつなげてみる。</p>
第9回		
第10回	<p>情報社会の光と影 (第10回の講義をもとに第11回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる)</p>	<p>【事前】 みずからの事業構想にとって「情報」あるいは「情報社会」はどのような意味をもつか考えてみる。</p> <p>【事後】 情報社会を超えた先にsociety5.0が構想されるなど、現代社会を語り近未来を展望する上で「情報」は不可欠の要素の一つである。授業での話題提供とディスカッションをふまえて、AIやビッグデータも含めた情報社会の近年の動向が、人々の生活に対してもたらす光と影を踏まえつつ、事業構想するさいの課題を考える。</p>
第11回		

第12回					【事前】 親世代の典型的なライフコースと自分と同世代のライフコースの有り様とを比べながら、その違いを考え、それがみずからの事業構想にとってもつ意味についてイメージしてみる。 【事後】 家族や企業や地域的共同体が個々人に（各種の果たすべき役割を与えると同時に）一貫したアイデンティティを提供することがもはや期待できず、個々人は、自分なりの仕方、人生の中で繰り返し自分の生き方やアイデンティティを設計し直すことが求められる。授業での話題提供とディスカッションをふまえて、このような「個人化」した社会の中で期待される事業をいかに構想していくのかを考えてみる。
第13回	個人化する社会 （第12回の講義をもとに第13回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる）				
第14回					【事前】 「だれ一人取り残されない」社会の構築に向けて、みずからの事業構想で可能なことは何か、考えてみる。 【事後】 SDGsの基本理念は「だれ一人取り残されない」社会の構築である。授業での話題提供とディスカッションをふまえて、先進諸国でも議論されるようになった、教育や経済、安全、福祉等の多次元的な剥奪状態である「社会的排除」について、その理論的背景をふまえて、その動向に抗うための事業構想の種を考えてみる。
第15回	社会的排除と包摂 （第14回の講義をもとに第15回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる）				
教科書・参考書					
【教科書】 ・教科書は指定しません。毎回、授業に関連した資料を配付します。 【参考書】 ・長谷川公一・浜日出夫・藤村正之・町村敬志著『社会学【新版】』有斐閣、2019年。 ・松本三和夫編著『科学社会学』東京大学出版会、2021年。 ・その他、各回の授業の内容に応じて紹介します。					
成績評価の基準及び方法					
成績は、以下の基準・方法で評価します。 ・(1)各回のディスカッションでの発言30% ・(2)ミニットペーパー（毎回、当該授業の内容に関わる考察・意見等を書いてもらいます）の内容40% ・(3)学期末レポート30%					
オフィスアワー					
質問や相談は、毎回の授業のあとに応じます。その他の時間帯で質問・相談する場合には、事前にメールで日程調整をお願いします。					
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	高谷将宏	科目コード	204
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要: 本講義における“technology”とは、科学技術を応用したサービスを意味します。対象とするサービスはAIなどを中心としたDXと対比にある“AX”、自動運転、バイオ、宇宙などを想定しています。まず、技術的背景を理解し、経験デザインなどに基づいて事業構想への可用性を高めていきます。高谷はICT企業を営んでいます。そのため、AIやDXなどのデジタル分野においては、機密保持義務の範囲内で、実際にどのような利活用がなされ課題が存在するのかを適宜紹介したいと考えています。

ねらい: 社会がどの様に変化していくのかをデータと院生それぞれの背景を基に予測できるようになる。その上で、AIやメタバースといったテクノロジーの技術的理論の概要を理解し、実際にどのような利活用がなされているのかを課題と共に俯瞰できる様にする。こうしたテクノロジーの進化を見すえ、プロダクトアウトに留まらない事業構想への利活用を検討することをねらいとしています。

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

テクノロジー、Society5.0、経験デザイン、デジタルウェルビーイング

授業の進め方と方法

講師からの講義は、講師作成の資料に基づき行う。講師による講義と、グループワークの組み合わせで授業を行う。

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…本講義の概要、テクノロジーとは何か、取り上げてもらいたいテクノロジー、RESASによる人口推移の調べ方	【事前】興味あるテクノロジーを想定しておく。【事後】RESASの操作の体得。
第2回	～概論～①ニーズ・シーズ・ウォンツ・ディマンドの違い、②プロダクトアウトとマーケットイン、③テクノロジーとは、④Society5.0、⑤デジタル田園都市国家構想、⑥デジタルウェルビーイング	【事前】左記①～④について調べておくこと【事後】資料を配布し当日課題提示します。
第3回	～グループワーク～未来を想定した需要・課題予測	
第4回	～デザインする～①デザイン思考とロジカル思考、②エフェクチュエーション、③リスタートアップ、④経験デザインとは	【事前】左記①～③について調べておくこと【事後】経験デザインによる価値提案の個人ワーク
第5回	～グループワーク～経験デザインによる価値提案	
第6回	～テクノロジーⅠ AI(含むGenAI)～①AIのイメージ共有、②AI概論、③AIの活用例、④AIのセキュリティ、⑤AIと著作権、⑥AIの今後～グループワーク～AIを用いた価値提案	【事前】AIの定義を確認しておくこと【事後】AIを用いたビジネスモデルの調査
第7回		
第8回	～テクノロジーⅡ DX～①DXのイメージ共有、②DX概論、③DXの例、④“AX”～グループワーク～DXとして取り上げられている企業モデルの検討～	【事前】DXの定義を確認しておくこと【事後】DXの失敗事例を見出し、原因を検討すること。なお、出典を明記すること。
第9回		
第10回	～テクノロジーⅢ 自動運転～①自動運転のイメージ共有、②自動運転の概論、③自動運転の事業例 ～グループワーク～①自動運転による社会課題の解決提案、②影響を受ける既存事業の検討、③新たに生まれる価値提案の検討～	【事前】自動運転の定義を確認しておくこと【事後】自動運転の自動車が関係した事故例を挙げ、責任の所在を検討すること。
第11回		

第12回	～テクノロジーⅣ_バイオ～①バイオテクノロジーのイメージ共有、②バイオテクノロジーとは、③バイオテクノロジーの事業例、④ユーグレナと食用コオロギベンチャー、⑤厄介者の活用 ～グループワーク～バイオテクノロジーなどを用いた価値提案～	【事前】バイオテクノロジーの定義を確認しておくこと 【事後】バイオテクノロジーを用いたビジネスモデルの調査	
第13回			
第14回	～表現する(クロージングプレゼンテーション)～想定する未来における宇宙テクノロジーを活用した事業構想について5W1Hを明確にして発表すること。	【事前】発表内容の検討と資料の作成 【事後】指摘事項を反映し、再検討を加えること。	
第15回			
教科書・参考書			
教科書の指定はありません。都度、PDFにて配信します。			
成績評価の基準及び方法			
第14・15回でのクロージングプレゼンテーションの内容を(50%)、演習への取組み(25%)およびコメントペーパーなどの提出と内容(25%)により成績評価を行います。			
オフィスアワー			
授業前後、または事前にメール(masahiro.takaya@mpd.ac.jp)などで調整の上教室またはTeamsにより対応します。遠慮することなく、申し出てください。			
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	経営資源と事業構想	担当教員	太田卓也	科目コード	205
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

【講義の概要】

経営資源と事業戦略は「対」になるものと考えることが出来る。ジェイ・B・バーニーは持続的競争優位性の源泉として企業が保有する経営資源に着目する「リソースベースドビュー」の戦略理論を提唱した。この理論では、企業がどのような経営資源を保有するかで、その企業の戦略やパフォーマンスが決定づけられる。

本講義では、バーニーの戦略理論を基礎におきつつ、講師が複数の事業会社で事業リーダーやマーケティングリーダーを務めた経験から、実務的な知識や事例を交え、経営資源の分析から形成、活用に至るまで、戦略の策定に必要な要素を体系的に網羅する。M・E・ポーターに代表される外部環境分析と、内部経営資源に着目する戦略理論との補完関係を俯瞰したうえで、経営資源を分析する「VRIOフレームワーク」を理解し、特定の経営資源が企業優位性をもたらすための「経営資源の活用・開発・獲得」のフェーズについてそれぞれ学んでいく。

【講義のねらい】

事業構想のアプローチとして経営資源に着目し、企業がどのように経営資源を形成、保有することで戦略的優位性を構築できるかの理論と技術を学び、事業構想で活用できる力を養成することを目指す。

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
- 3) 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

リソースベースドビュー、VRIOフレームワーク、多角化、M&A、グローバル化、取引費用理論

授業の進め方と方法

毎回の授業前半は講義中心で適宜受講者との対話を交えながら、概念や理論だけでなく、事例や実務手法をまじえて進めていきます。授業後半は、実践度を高めるため、なるべく受講者が考え討議できる時間とします。

授業計画

授業外の学習課題

第1回	オリエンテーション	【事後】経営資源の種類と意義について考える。
第2回	■経営資源と企業戦略	【事後】外部要因と内部要因の戦略的考察について理解する。
第3回		
第4回	■経営資源としての組織能力(ケイパビリティ)	【事後】企業ライフサイクルと組織能力の観点から、経営資源の活用と獲得を考える。
第5回		
第6回	■経営資源としての顧客基盤	【事後】既存顧客基盤の活用、新しい顧客基盤の獲得について考える。
第7回		
第8回	■経営資源としてのブランド資産	【事後】ブランド資産の意義、活用と獲得について考える。
第9回		

第10回	■経営資源としてのバリューチェーン・サプライチェーン	【事後】バリューチェーン・サプライチェーンの観点から経営資源の活用と獲得を考える。	
第11回			
第12回	■経営資源と循環型社会に向けて	【事後】シェアリングエコノミー等、循環型社会に向けてのコンテキストから経営資源活用を考える。	
第13回			
第14回	■経営資源と事業構想	【事前】経営資源観点から自身の事業構想を行い、発表に向けて準備する。	
第15回			
教科書・参考書			
教科書は指定しません。参考書は「企業戦略論」ジェイ・B.バーニー（ダイヤモンド社） 「資源ベースの経営戦略論」デビッド・J.コリス、シンシア・A.モンゴメリー（東洋経済新報社）			
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(60%)、最終レポート・発表(40%)			
オフィスアワー			
メール等で教員と相談の上、個別に設定してください。takuya.ota@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	経済動向と事業構想	担当教員	高田伸朗	科目コード	206
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ある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 産業とは何か? どのような観点で産業を分析するか	【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 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	【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	・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 オタク分野の動向、オタク産業の特徴	【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	・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	207
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度している。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	208
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	209
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		
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	210
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	211
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	212
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	巡回(仙台/名古屋/大阪)	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
<p>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。</p> <p>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。</p>					
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)				
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	奥村隆一	科目コード	213
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
<p>概要： ビジネスの世界では、サービス企画や新事業開発、社内外における交渉時の打開ポイントの発見、社会課題解決など、いろいろな局面で「情報を収集・整理・構造化する思考」が求められる。本講義では特に「ビジネスアイデアの創出」に焦点を当てて、図を描くことを通して発想を整える「クリエイティブ図解思考」について講義する。</p> <p>ねらい： この科目では、クリエイティブ図解思考の考え方や具体的な技法を学生たちに伝え、知識として習得を図ることに加え、学生自身で使いこなせるようになることまでをめざしている。</p>					
到達目標					
<ul style="list-style-type: none">・解くべき課題を的確に捉えられるようになる・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・アイデアをビジネスモデルに繋げられるようになる					
キーワード					
論理とアート、発散と収束、構造化、抽象化と具象化					
授業の進め方と方法					
個人ワークやグループワークを織り交ぜて、参加型、双方向型の授業を展開することで、学生の意欲と主体性を喚起するとともに、実践知の獲得（実際に図解を用いて発散と収束を自在に行い思考できるようになること）を促す。					
授業計画			授業外の学習課題		
第1回	オリエンテーション		【事前】本科目受講の目的と受講判断のための軸を明確化しておく。 【事後】講義の目的やねらい・プログラム概要・進め方の理解を深める。		
第2回	ビジネスアイデアはどこから生まれるのか？ ・ビジネスアイデアを発想する頭の働かせ方とは何か、また、「ビジネスアイデア」とは何かについて議論する。発想プロセスを「見える化」するといくつかのパターンが見られることを理解する。		【事前】発想の豊かな人の特徴や思考特性、行動特性について考えておく。 【事後】発想フレームワークの理論と手法の理解を深める		
第3回					
第4回	「意味」を反転する ・既存の製品やサービスの持つ目的や機能などの「意味」をひっくり返すことで全く新しいアイデアを生み出す発想プロセスを理解するとともに、図を描きながら当該発想プロセスをトレースし、演習を通じて使い方を実践的に習得する。		【事前】プロダクトアウトの発想で生まれた製品かサービスを一つ取り上げ、分析する 【事後】「意味」を反転する発想プロセスを、既存のサービス等に適用してみる		
第5回					
第6回	「似たもの」を連想する ・既存の製品やサービスの本質的な価値を持つ「似たもの」を連想し、違いや特徴を比較することによっても革新的なビジネスアイデアを生み出す発想プロセスを理解するとともに、図を描きながら当該発想プロセスをトレースし、演習を通じて使い方を実践的に習得する。		【事前】プロダクトアウトの発想で生まれた製品かサービスを一つ取り上げ、分析する 【事後】「似たもの」を連想する発想プロセスを、既存のサービス等に適用してみる		
第7回					
第8回	異質なものを組み合わせる ・イノベーションの本質である「新結合」により異質なものを組み合わせることで新しいアイデアを生み出す発想プロセスを理解するとともに、図を描きながら当該発想プロセスをトレースし、演習を通じて使い方を実践的に習得する。		【事前】顧客の不満、不安、不便を解決する発想で生まれた製品かサービスを一つ取り上げ、分析する 【事後】異質なものを組み合わせる発想プロセスを、既存のサービス等に適用してみる		
第9回					

第10回	相反するニーズの両立を図る ・相反する2つのニーズの背景にある要因の重なり合う領域を特定し、「新たな提供価値」を探索する発想プロセスを理解するとともに、図を描きながら当該発想プロセスをトレースし、演習を通じて使い方を実践的に習得する。	【事前】顧客の不満、不安、不便を解決する発想で生まれた製品かサービスの一つを取り上げ、分析する 【事後】相反するニーズの両立を図る発想プロセスを、既存のサービス等に適用してみる		
第11回				
第12回	アナロジーを用いる ・既存の代替品の提供方法(How)を変形させることであらたな提供価値(What)をもたらすビジネスアイデアを生み出す発想プロセスを理解するとともに、図を描きながら当該発想プロセスをトレースし、演習を通じて使い方を実践的に習得する。	【事前】事業を推進する際のネックを解決する発想で生まれた製品かサービスの一つを取り上げ、分析する 【事後】アナロジーを用いる発想プロセスを、既存のサービス等に適用してみる		
第13回				
第14回	総括とふりかえり ・知的発想技術の一つである発想プロセスの各パターンについて振り返るとともに、発想力を磨く行動習慣の作り方、パターンを無批判に取り入れるのではなく、一旦壊して自分なりに再構築(例:守破離)することの大切さを理解する。	【事前】第13回までに学んだ発想プロセスを復習する 【事後】発想力を磨く行動習慣を日々の生活の中に取り入れてみる		
第15回				
教科書・参考書				
講義後に講義資料を配布				
成績評価の基準及び方法				
・講義への参加・貢献度(討論参加) 70% ・講義での課題レポート 30%				
オフィスアワー				
Teamsチャット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	214
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	215
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	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に留意する必要がある。</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><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、次回の授業につなげる
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、次回の授業につなげる
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、次回の授業につなげる
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、次回の授業につなげる
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の考え方 演習＝存在次元メソドロジの応用議論と発表	【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、リアルとの別は不問。
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	高谷将宏	科目コード	216
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:マーケティングの目的は商品やサービスを消費者に提供するための戦略決定です。市場分析と顧客分析はマーケティングにおいて、重要な位置を締めますが得たい結果には違いがあります。市場分析は、市場そのものの特性や動向などを把握することでありマーケティングの初期段階といえます。また、顧客分析は顧客の属性や購買履歴などを基に顧客理解を図ることです。こちらはマーケティングの中盤以降の段階にあたります。これらの違いを確認した上で、事業構想における市場分析と顧客分析についての基本的な理論やフレームワーク、手法を学習します。また、基本的に各回においてグループワークと発表を行い、多様な視点からの課題分析力を育成します。

ねらい:市場分析と顧客分析についての知識とスキルを身に付けた上で、商品やサービスを構想する段階での分析を可能とし自身の事業構想の精度を高める。

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

市場分析…フレームワーク、オープンデータ、代表値
顧客分析…アンケート、インタビュー、質的分析、ペルソナ

授業の進め方と方法

講師からの講義は、講師作成の資料に基づき行う。講師による講義と、院生参加の演習の組み合わせで授業を行う。

授業計画		授業外の学習課題
第1回	オリエンテーション(シラバスを基に授業の概要説明)	【事前】授業への目的の明確化。【事後】オープンデータを調べておく。
第2回	目的:オープンデータの概要を学びとRESASの操作を身に付ける (1)データの種類 (2)e-Stat概要	【事前】「官民データ活用推進基本法」の背景を確認しておく。【事後】各マップから一つを選び、興味関心のある内容について確認し、次回ショートスピーチ(要PPT1枚)として紹介する。
第3回	(3)RESAS、地域ウェルビーイング指数などの概要 (4)[演習]RESASなどによるデータの可視化 (5)[演習]分析結果の共有	
第4回	目的:PEST分析の概要を学び、データを基にした分析方法を身に付ける。 (1)ショートスピーチ (2)市場分析の概要 (3)PEST分析の概要(利点と欠点を含む) (4)PEST分析の事例	【事前】PEST分析とは何かおよび利点と欠点を確認しておくこと。 【事後】授業で課題を提示します。引用を明記した上で、次回ショートスピーチ(要PPT1枚)として発表すること。
第5回	(5)[演習]業界を絞ってのPEST分析 (6)[演習]分析結果の共有	
第6回	目的:3C分析と5F分析の概要を学び、3C分析についてデータを基にした分析方法を身に付ける。 (1)ショートスピーチ (2)3C分析・5F分析の概要(利点と欠点を含む) (3)3C分析・5F分析の事例	【事前】3C分析・5Fとは何かおよび利点と欠点を確認しておくこと。 【事後】授業で課題を提示します。引用を明記した上で、次回ショートスピーチ(要PPT1枚)として発表すること。
第7回	(4)[演習]業界を絞っての3C分析 (5)[演習]分析結果の共有	

第8回	目的:SWOT分析の概要を学び、データを基にした分析方法を身に付ける。 (1)ショートスピーチ (2)SWOT分析の概要(利点と欠点を含む)	【事前】SWOT分析とは何かおよび利点と欠点を確認しておくこと。 【事後】所属先を対象に可能な範囲でSWOT分析を行い、次回ショートスピーチ(要PPT1枚)として発表すること。	
第9回	(3)SWOT分析の事例 (4)[演習]業界を絞ってのSWOT分析 (5)[演習]分析結果の共有		
第10回	目的:顧客分析の概要を学び、事業の構想段階において必要なデータ収集方法やペルソナ設定の方法などを身に付ける。 (1)ショートスピーチ (2)顧客分析の概要(フレームワークの紹介を含む) (3)事業構想における顧客分析(調査項目→調査対象→分析方法の決定→データ収集→分析→考察) (4)アンケート調査における質問項目の作成方法	【事前】自身の事業構想を用意し、顧客分析とは何かを確認する。【事後】予備調査を基にアンケート調査で質問項目を決定し、その内容を次回ショートスピーチ(要PPT1枚)として発表すること。	
第11回	(5)[演習]予備調査の実施 (6)[演習]予備調査段階での分析結果の共有		
第12回	目的:事業の構想段階において必要なデータ収集方法としてのインタビュー調査(質的分析)の方法を身に付ける。 (1)ショートスピーチ (2)インタビュー調査の概要 (3)ツール(AIテキストマイニング、KHCoder3)による分析の紹介 (4)インタビュー項目の作成方法	【事前】前回決定したアンケート項目を基にインタビュー項目を想定しておくこと。 【事後】AIテキストマイニングを任意のテキストで実施してみること。	
第13回	(5)[演習]予備インタビューの実施 (6)[演習]予備インタビュー段階での分析結果の共有 *クロージングプレゼンテーションについての説明		
第14回	目的:自身の事業構想について市場分析を行うとともに、顧客分析に向けたアンケートとインタビュー調査の内容を説明できるようになる。 (1)クロージングプレゼンテーションと質疑	【事前】クロージングプレゼンテーションを作成するとともに発表の練習をしておくこと。 【事後】指摘事項などを検討し、自身の発表資料に必要な修正を行うこと。	
第15回	(2)総括		
教科書・参考書			
教科書の指定はありません。都度、PDFにて配信します。第12・13回ではアプリケーションをダウンロードできるWindowsPC環境があることを前提にします。			
成績評価の基準及び方法			
[単位認定基準] 第14・15回でのクロージングプレゼンテーションにおいて、事業構想の基となった課題について根拠のある分析ができたこと(60%)をもって単位認定とします(欠席の場合は、クロージングプレゼンテーションを説明するレポートを別途添付すること)。なお、演習への取組み(20%)およびショートスピーチの内容(20%)も成績評価の対象とします。 [加点] 40%を上限に演習への積極的な参加、ショートスピーチの内容により加点することがあります。			
オフィスアワー			
授業前後、または事前にメール(masahiro.takaya@mpd.ac.jp)などで調整の上教室またはTeamsにより対応します。遠慮することなく、申し出てください。			
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	自社研究・経営資源分析	担当教員	丸尾 聡	科目コード	217
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		【事後】授業での学びを踏まえて、事前課題の回答の修正	
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	
第9回		【事後】授業での学びを踏まえて、事前課題の回答の修正	
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	
第11回		【事後】授業での学びを踏まえて、事前課題の回答の修正	
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	
第13回		【事後】授業での学びを踏まえて、事前課題の回答の修正	
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	
第15回		【事後】授業での学びを踏まえて、事前課題の回答の修正	
教科書・参考書			
<p>●教科書は、特に使用しない。</p> <p>●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。</p> <p>●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。</p>			
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>●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。</p> <p>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％）。</p> <p>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％）。</p> <p>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。</p>			
オフィスアワー			
<p>●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。</p> <p>●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。</p> <p>●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。</p> <p>●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。</p>			
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	田中利和	科目コード	218
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

概要:

本講義のフィールドリサーチとは、自分の事業構想にまつわる現場に身を投じて五感を駆使して現実を調べる技法と作法であるとともに、さまざまな信頼関係を構築していく実践である。最近では現地でオリジナルな情報収集をおこなう重要性が学術、ビジネスの世界で認識され、フィールドリサーチに関する議論が蓄積されている。本講義では、そのなかでも担当教員の専門であるフィールドワークとともに発展してきた、人間の生き方の多様性と普遍性を探求する人類学と地域研究のエッセンスを共有する。そして、各自の事業構想における現場からの課題発見力、仮説構築力、検証力、顧客開発力について講義、実習、演習を通じて検討する。

ねらい:

フィールドリサーチは、実際に「やってみる」ことをつうじて、さまざまな特性や手法や作法、理論などの理解をふかめていくことが肝要である。フィールドリサーチは、料理やスポーツのように、学ぶこととやることが、セットのような側面があり、頭ではわかっているにもかかわらず上手くいかないこともある。だからこそ、現場での苦悩や、それを乗り越える楽しみ喜びを見出すことができると同時に、自分自身が事業構想をするうえでのヒントや考え方、フィールドとの関係づくりのコツを体得することもねらいである。

本講義3つのパートから構成される。1つ目は、フィールドリサーチの基本的概念や、具体的な「観察」「聞き取り」「体験」と「フィールドノート」の書き方といった手法や、作法、手続きを学習する講義編である。2つ目は実際に、身近な現場を相談のうえ設定してフィールドリサーチを個人あるいはグループでやってみる実習編である。3つ目は実習の計画、報告、最終成果の発表をする演習編である。さまざまなワークを通じて、フィールドリサーチャーとしての基本的なセンスを体得することを目指すと同時に、顧客開発へとつながる良質な人間関係形成力を鍛えることもねらう。

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

フィールドノート、聞き取り、観察、体験、ラポール(信頼関係)

授業の進め方と方法

授業全体の進め方としては、担当教員による①講義と、受講者個人あるいは複数人による②実習、皆で計画や成果を発表してもらう③演習の3つのセットでおこなう。

各回の授業ではグループワークによる議論を実施する。

毎回の授業後にコメントシートによる簡単な振り返り記述をおこない、コメントに対して担当教員はフィードバックの記述をおこなう。記述をつうじて関係性を育む機会を設ける。

フィールドリサーチの概要や理論、方法、現場の選定設定の仕方を学んだうえで、各自の判断と担当教員との相談のうえで、現場(フィールド)を設定する。さまざまな状況を確認したうえで、できる範囲でのフィールドワークを個人あるいはグループでおこなってもらい、データを収集する。ディスカッションを通じて、データを吟味し分析すると同時に、テーマ・リサーチクエスションを鍛えあげ、調査プロセスと結果をまとめることを課題とします。授業の最後は個人で、フィールドリサーチでのオリジナルのデータを持ちいて、まとめた内容についてスライドで口頭発表をし、顧客開発の可能性について考察をおこなう。

授業時間外に各自でフィールドリサーチの実習をおこなってもらい課題も予定している。

場合によってはフィールドリサーチを専門とするゲスト講師を招聘することもある。□

□

授業計画		授業外の学習課題
第1回	オリエンテーション:フィールドリサーチとは? □	【事前】フィールドリサーチとは何か? どこでなぜどのようにおこなうのかといった疑問をもってくる 【事後】コメントシートでふりかえる□

第2回	フィールドリサーチの手法・礼儀	【事前】一次データと二次データ、質的研究、量的研究、観察、聞き取り、体験、参与観察の方法と注意点を調べる 【事後】コメントシートでふりかえる□	
第3回			
第4回	フィールドリサーチの作法・技法□	【事前】調査計画、調査倫理、調査許可、安全確認、調査協力依頼、挨拶・謝礼、ラポールなどの語と技法の関連を調べる 【事後】コメントシートでふりかえる□	
第5回			
第6回	まずはフィールドリサーチをやってみた□	【事前】フィールドノート、清書版フィールドノート、日記、写真、録音データなどの扱いについて自分なりに考えてみる 【事後】コメントシートでふりかえる	
第7回			
第8回	実践的フィールドリサーチの調査計画□	【事前】自分自身の問題意識とフィールド調査項目との関係をデザインする 【事後】コメントシートでふりかえる	
第9回			
第10回	フィールドリサーチのデータ整理・分析、事業構想計画への統合□	【事前】フィールドリサーチのプロセスとデザイン、KJ法、知的生産の技術などの情報整理分析について調べる 【事後】コメントシートでふりかえる□	
第11回			
第12回	フィールドリサーチの成果を読み解く	【事前】調査者の特性・立場、エスノグラフィ、顧客との関係構築を検討する 【事後】コメントシートでふりかえる□	
第13回			
第14回	各自の事業構想とフィールドリサーチ結果の発表	【事前】指定の時間内で発表内容を整理し魅力的に伝えられるよう工夫をおこなう 【事後】コメントシートでふりかえる	
第15回			
教科書・参考書			
教科書の指定はおこなわない。担当教員によるオリジナルのスライドを配布する。 受講生の興味関心と創発的議論により、必要な文献を検討する。□			
成績評価の基準及び方法			
授業中の積極的発言や行動といった貢献と、授業後のクラスで共有するコメントエクセルシートの質：60% 最終課題の発表：40%			
オフィスアワー			
面談については事前に担当教員と直接、チャット、メール、口頭でご連絡をください□			
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	組織と人材マネジメント	担当教員	山本一樹	科目コード	219
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
<p>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もち、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材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。</p> <p>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、人材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。</p>					
到達目標					
<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>					
キーワード					
組織行動のマネジメント、組織デザイン、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	エンゲージメントを高める人材マネジメント①採用と評価 採用者が陥りがちなバイアスの理解と、なぜ成果評価が失敗したと言われるのか。幾度となくジョブ型雇用への転換が試みられた日本的雇用のあり方を把握し、乗り越えるべき課題を理解する。		【事前】授業に関連したトピックス、情報の収集		
第11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12回	エンゲージメントを高める人材マネジメント②キャリア開発 もはや社員は企業に頼ることなく自らのキャリア開発を行わなければならない。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か、学習型組織のあり方を把握する。	【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 日本企業がグローバル化していくためにはグローバル共通の人事体系を構築することが課題となる。文化やコミュニケーションも異なる環境下でいかに組織を運営すべきだろうか。	【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 「ミンツバーグの組織論」ヘンリー・ミンツバーグ著、池村千秋訳、ダイヤモンド社				
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%、 ミニッツペーパーの作成 40%、				
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	220
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					
<p>■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(株)・元東証プライム上場)と食品産業の井村屋グループ(株)(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。</p> <p>■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。</p>					
到達目標					
<p>■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。</p>					
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。		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」				
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	高橋宏彰	科目コード	221
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
<p>【講義の概要】講義では資金調達と資金運用の両面から、事業構想を実現するためのファイナンスの知識について解説する。またファイナンスに関連する時事的な金融トピックにも言及する。</p> <p>企業等が調達する資金は、大きく負債(借入)と資本(株式)に分けられる。銀行等から借りた資金を期限に利息とともに返済するのが負債(借入)、調達した資金の価値を最大化することで投資家等に還元するのが資本(株式)である。借入は元本を確保しつつ事業を通じて返済すべき利息を捻出する必要があり、株式は事業価値を高めることにより、投資家へのリターンを最大限にすることが求められる。事業構想の策定においては、資金調達した資金が、負債、資本いずれで調達しても経営環境の変化により、どう変化するかをシュミレーションする能力が不可欠となる。</p> <p>【ねらい】ケーススタディによる演習を通じて、事業構想における資金調達、返済・還元の見通しを、エクセルを活用した数式モデルを使いシュミレーションできる知識の習得を目指す。</p>					
到達目標					
<p>・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。</p> <p>・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。</p>					
キーワード					
「金融システム」「資金調達」「資金運用」「資本構造(キャピタル・ストラクチャー)」「リスク管理」「企業価値」「ディスカウント・キャッシュフロー」「デリバティブ」					
授業の進め方と方法					
<p>・講義と計算演習が主体となるが、適宜、問題提起と討論を取り入れる。</p> <p>・計算演習では、エクセルが使えるPCが必要となります。</p>					
授業計画		授業外の学習課題			
第1回	オリエンテーション	講義概要と進め方を理解する			
第2回	会計の基本と財務3表について	【事前】簿記と財務3表(貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書)について調べる			
第3回		【事後】授業内容を復習する			
第4回	現在価値、正味現在価値、内部収益率の考え方	【事前】前回の講義内容を確認する			
第5回		【事後】現在価値(PV)と将来価値(FV)の関係、それに関連する理論、数式を復習する			
第6回	現在価値、正味現在価値、内部収益率に関する事例研究	【事前】前回までの講義内容を確認する			
第7回		【事後】具体的な事例を通じて現在価値(PV)と将来価値(FV)の関係、それに関連する理論、数式の復習をする			
第8回	加重平均資本コスト(WACC)の考え方	【事前】加重平均資本コスト(WACC)について調べる			
第9回		【事後】授業内容を復習する			
第10回	加重平均資本コスト(WACC)に関する事例研究	【事前】前回までの講義内容を確認する			
第11回		【事後】具体的な事例を通じて加重平均資本コスト(WACC)について復習する			

第12回	企業価値評価(DCF)の考え方	【事前】企業価値評価(DCF)について調べる	
第13回		【事後】授業内容を復習する	
第14回	企業価値評価(DCF)に関する事例研究	【事前】前回までの講義内容を確認する	
第15回		【事後】具体的な事例を通じた企業価値評価(DCF)の復習をする	
教科書・参考書			
『道具としてのファイナンス』 石野雄一(2005)、日本実業出版社 『「専門家」以外の人のための 決算書&ファイナンスの教科書』 西山茂(2019)、東洋経済新報社ほか			
成績評価の基準及び方法			
授業への参加意欲40点満点と、レポート60点満点による総合評価とし、60点以上を合格点とする。 ※レポートのテーマは別途提示しますが、授業で取扱ったファイナンスの知識の習熟度合を考察します。			
オフィスアワー			
メールで事前に連絡してください。			
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	プレゼンテーション	担当教員	浮ヶ谷 美穂	科目コード	222
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
概要： プレゼンテーションスキルのベースにはコミュニケーションスキルがあると考えます。 自己理解・相互理解をグループワークなどで深めながら”伝わる”話し方のポイントを理解していき、自分本来の「声」としゃべりのテクニック、構成力を磨いて、魅力的なプレゼンテーションができるよう慣れてもらう。 33年のアナウンサー・TV局勤務の経験から得た知見・現場力を活かしながら、一人ひとりが持てる力を発揮して地域にも貢献できるよう、一緒に授業を作り上げていきたいと思っています。					
ねらい： 自分を知り、コミュニケーションを理解し、自分本来の「声」を活かしていくことで”伝えたい”が”伝わる”プレゼンテーションを目指す。					
到達目標					
1. 自分の構想しているプレゼン資料を、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					
自分本来の声、“伝えたい”が”伝わる”話し方、自己理解・相互理解、コミュニケーション、しゃべりのテクニック、構成力、					
授業の進め方と方法					
ミニプレゼンの発表、ディスカッション、再構築。TV局在籍時の経験も交えてポイントを解説しながら、基礎となる考え方とスキルを整えていく。そのための「声づくり」もベースとして行なっていきます。					
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		【事前】シラバスを確認 【事後】自身のプレゼン課題を書き出す		
第2回	伝わるプレゼンテーションのための声づくり (発声基礎・活舌・テクニックなど) ミニプレゼン		【事前】テーマについてミニプレゼン準備		
第3回			【事後】変化・気づきを書き出す		
第4回	何を伝えたいかを明確に。自己理解を深める。 グループ：構想を伝え、ディスカッション		【事前】構想の進捗状況を確認		
第5回			【事後】授業での気づきを書き出す		
第6回	”伝える”は、相互理解・コミュニケーション ノンバーバル表現 ミニプレゼン		【事前】テーマについてミニプレゼン準備		
第7回			【事後】授業での気づきを書き出す		
第8回	魅力的なプレゼン資料の作り方 ＜ゲスト講師：KanaeCreates 代表 プレゼンテーションプランナー 主藤綾さん＞		【事前】事業構想の初稿作成スライド2枚		
第9回			【事後】資料による「伝わる力」変化への気づきを書き出す		
第10回	映像・オンラインでの魅せ方 客観視・印象・時間感覚 (撮影したものを見る・ディスカッション・映像で発表)		【事前】プレゼンのカメラ撮影(スマホ可)		
第11回			【事後】変化への気づきを書き出す		

第12回	簡潔な事業構想発表、グループディスカッション	【事前】簡潔な構想発表の準備	
第13回		【事後】どう感じたか。本番につなげる	
第14回	コンテスト形式発表会・総括	【事前】最終発表準備	
第15回		【事後】自身・他者からの気づきを加えプレゼンを完成させる。	
教科書・参考書			
嫌われる勇気・幸せになる勇気 / その他、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）			
・授業での積極性 50% ・課題の提出・内容の質 50% ・最終プレゼンテーションの結果（加点対象）			
オフィスアワー			
10時～18時 メールにて。			
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	岸波宗洋	科目コード	230
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

<概要>

本講義は、企業内における起業・新事業創出を目的とした院生に資する事柄だけでなく、事業構想という本質論に基づき、あらゆる状況下で事業構想を求める院生にその本質的な思考を獲得してもらうためのセオリー、戦略、事例等を網羅する。特に、大企業病等と揶揄され日本企業のイノベーションパワーの衰退が叫ばれる中、黎明期に企業の根幹を形成したオーナーシップに端緒を取り、経営者だけでなく従業員においてもまたオーナーシップを獲得して初めて、企業内外の起業や新事業創出に寄与する人となることを理解する。そのためには、著者の示す「存在次元」(実存主義的自己、他者、世界の本質)を見極め、それを社会還元思考にフィードバック(Human/Business/social Innovation)することで、企業の近視眼に寄らない本来の羅針盤となり得ると考えられる。

一方で、企業内における新事業のメジャーメントは一般的に3年単年黒字化、5年累積損益一掃という不文律があり、経済合理性のみが取り上げられ、結果的に短命の多産多死状態に陥る事象が多々見受けられる。企業内においては、新事業の提案だけでは使い捨て発想に至るため、新たな新事業メジャーメント(評価方法)の提案が必須であろう。国連で2015年採択されたSDGsの根幹的価値は、社会/経済/環境価値であり、現実には社会価値を持たない会社への投資や市場性は縮小する(ESG投資等)。現代の景況下における新たなビジネスモラルの本質を問い続けなければ、企業のイノベーションマインドは低迷の一途を辿ることを自戒しながら、本講義に取り組んでいきたい。

※本講義は、仙台/名古屋各校個別に開講し、各校担当講義課目の違いから各校の講義内容に違いが生じる可能性がある(例えば、東京/仙台で行うフィールドリサーチ講義の内容を名古屋の企業内起業講義で提示する場合がある、など)。必要となる知識・思考の補完という意味で留意されたい。

※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>

本講義のねらいは、企業における起業/新事業のドメインを理解し経済合理性を獲得することは無論、SDGsなど世界的枠組みに則した企業の新たなビジョンを提示し、そのビジョンに完全連動したミッションの策定、および実現するための構想(事業態様)を検討することができる一連の能力を求めるものである。そのため、基礎的思考を重視することに留意されたい。

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

存在次元、社会還元思考、戦略思考、内部/外部要因分析、サービス産業構造、国際ビジネス、DX、SDGs、社会変革等

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(授業計画の概説と起業・新事業の基本的な考え方(事業構想サイクル、存在次元、社会還元思考、イノベーションのジレンマ(クリステンセン)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】講義の内容を受け、企業活動において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2回	講義＝企業の戦略思考（存在次元、マクロ戦略思考類型：アンゾフマトリックス、社会生態モデル、戦略思考の基本・・・） 演習＝演繹的社会還元思考によるアイデア創出の議論と発表	【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、企業における起業・新事業の戦略的意味、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3回		
第4回	講義＝企業の内部要因分析の基本とフレームワーク、定性リサーチに基づく資源再構成 演習＝企業のビジネスモデル分解と資源連関の議論と発表	【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、企業の内的資源性とそれを知る手段は何か？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＝企業の外部要因分析の基本とフレームワーク、マクロ/ミクロリサーチの考え方 演習＝マクロリサーチの議論と発表	【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、企業の新事業環境とそれを知る手段は何か？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＝企業のオペレーションシフト～モノづくりからコトづくりへの転換に向けた考え方 演習＝モノからコトへの転換起点（付加価値～）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、企業活動における有形財、無形財とは何か？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＝企業における国際ビジネスの系譜と志向に関する考え方 演習＝北朝鮮の価値と思考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、企業の国際的思考とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第11回		
第12回	講義＝企業における本質的DX思考～構想のリバランシングのきっかけとして 演習＝社会還元/DX思考による未来創出アイデアの議論と発表	【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、企業活動の進化とデジタル化の関係性とは何か？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＝構想の存在次元（ビジョン/ミッション）の本質価値とは？（企業の存在理由と進化の方向性） 演習＝100年続く企業の本質価値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、企業存在の原理につながる本質価値と構想の存在次元とは何か？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	アントレプレナーシップ(起業家精神)	担当教員	湊幹	科目コード	231
配当年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		

講義の概要とねらい

【概要】

ゼロから新たな事業を立ち上げる際に考えるべきポイントと流れをインプットしつつ、アウトプットとしてグループで事業アイデア発想からビジネスモデル構築、ビジネスプランの作成、外部審査員へのプレゼンテーションまでの一連のプロセスを短期間で行います。また、学びを最大化し、新しい状況に応用できる知見を身につけるため、成人学習理論に基づき振り返りを重視した設計とし、個人での振り返り、グループでの振り返り・フィードバックを行っていきます。

【ねらい】

アイデア創出からプレゼンテーションまでの流れを理論に基づいた形で実践的に行うことにより、ビジネスモデル構築の基本の「型」を体得して頂くことを目指します。このことは今後の皆さんの事業構想家としての人生で行われるであろう数多くの挑戦の精度を上げていくのに役立つものとなります。また、講義を通じてアントレプレナーシップの核となる考え方・マインドセットについて触れ、議論していきます。こうした過程で皆さんが体得した考え方や価値観は、皆さんの健全な挑戦心を刺激し、今後困難に立ち向かう際の支えとなるでしょう。そのような講義になるよう皆さんと共に良い「場」を作っていきます。

到達目標

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。
・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。

キーワード

起業、社内新規事業、ビジネスモデル構築、事業アイデア、仮説検証

授業の進め方と方法

講義とグループワークを組み合わせる。グループワークでは講義期間中を通じてグループで1つのビジネスプランを作成し、最終プレゼンテーションを行う。起業家やVCなどの外部講師・外部審査員の招聘を行う。なお、2日目までに、グループワークで取り組みたい事業アイデア(思いつきレベルで構わない)を各自考えてくること。

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】講義で扱ってほしいトピックがあれば持ち寄る 【事後】講義全体の概要を理解する
第2回	「アイデア創出、グループ決め」	【事前】グループワークの元となる事業アイデアの種を考えておく 【事後】グループで取り組む事業アイデアについて理解を深める
第3回	- アイデア出しの実践 - 取り組む事業案の決定	
第4回	「顧客と提供価値」	【事前】グループの事業アイデアについて顧客と提供価値を個人で考える 【事後】講義内容を受けて、顧客と提供価値についてグループで検討する
第5回	- 顧客は誰か - どのような価値を提供するのか	
第6回	「ヒアリングによる仮説の具体化・検証/バリューチェーンの構築」	【事前】フィールドリサーチの実施方法とバリューチェーンについて個人で考える 【事後】講義内容を受けて、フィールドリサーチを実施するとともに、グループでバリューチェーンを検討する。
第7回	- フィールドリサーチの進め方 - 価値提供にはどのような活動が必要か - それぞれの活動を誰が担うのか	
第8回	「マネタイズモデルの決定」	【事前】事業アイデアについてのマネタイズモデルについて個人で考える 【事後】グループでマネタイズモデルを検討する
第9回	- 誰がどのような名目でいくら払ってくれるのか	

第10回	「事業計画書の作成とプレゼンテーション」 - 事業案の人への伝え方、動かし方 - ゲストスピーカー（起業家）による講演	【事前】グループでビジネスモデルの骨子について合意する 【事後】最終プレゼンの発表資料を作成する	
第11回			
第12回	「グループワーク最終発表」 - 実際に発表を行い、フィードバックを受ける - ゲスト審査員（元VC）による審査	【事前】最終プレゼンの準備をする 【事後】発表内容に対するフィードバックを元に各自で振り返りを行う	
第13回			
第14回	「グループワーク振り返り、全体まとめ」 - チームにおけるダイナミクスと自分の行動について振り返る	【事前】チームメンバーに対してフィードバックをする準備をする 【事後】自分の行動・貢献について振り返り、今後への気づきを得る	
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。			
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）			
以下の配点に基づき100点満点で評価を行う。 ・講義内での貢献度（発言の量・質）：20% ・振り返りシート提出状況・質：30% ・グループワークの最終発表：50%			
オフィスアワー			
メール（t.minato@mpd.ac.jp）またはチャット等にて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	232
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日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。これら活動を通じ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。 【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	
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。 【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9回	・課題に基づく討議、ディスカッション	

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	233
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					
<p>【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。</p> <p>【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。</p>					
到達目標					
<p>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。</p> <p>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。</p>					
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					
<p>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。</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			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。 復習:他者の発表を聞いてコメントを提出	
第13回			
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。 復習:他者の発表を聞いてコメントを提出	
第15回			
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	234
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	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掘りを行い、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	235
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くない。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	236
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、の変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	237
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					
(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。					
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	<u>事業承継とは何か</u> 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	<u>現経営者の役割と課題</u> 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	<u>後継者の当事者意識と独自性の育成</u> 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	<u>先代経営者と後継者の関係性</u> 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	<u>利害関係者と後継者の関係性</u> 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	<u>経営戦略と次世代組織の構築</u> 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	<u>事業承継とガバナンス体制の構築</u> 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	238
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、純粋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:何を得心し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					
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。リスクマトリクスの活用も含める。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					
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7回					
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: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。		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。	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	太田卓也	科目コード	239
配当年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
<p>【講義の概要】</p> <p>ブランド戦略ではマーケティングの目的をブランドエクイティの構築におく。そのブランドエクイティは、顧客のブランドへの態度形成や、顧客とブランドとの関係性を内包している。それは、B to C事業に限定されず、B to B事業やパブリックセクターにおいても同様である。本講義では、ブランド研究の第一人者であるデービッド・アーカーのオーソドックスな「ブランド」に関する概念や理論を基礎としつつ、講師が事業会社で長年、ブランドマネージャーやマーケティング責任者を務めた経験から、実務的な知識や手法をまじえ、ブランド戦略の策定と実践に必要な要素を体系的に網羅する。具体的には、ブランドの戦略的意義を俯瞰したうえで、ブランドの実態をとらえる「ブランドアイデンティティ」と、それを設計するために必要な「カスタマーインサイト」、そして、ブランドを構築する方法論としての「ブランドストーリー」「ブランドタッチポイント」、さらに「ブランドと組織」の関係についても学ぶ。</p> <p>【講義の狙い】</p> <p>講義を通じてブランドの概念理解から戦略の実践まで、実務的手法をまじえて体系的に知識と技術を習得することで、受講者が事業構想においてブランド戦略を活用できることを目指す。</p>					
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					
ブランドエクイティ、ブランドアイデンティティ、カスタマーインサイト、ブランドストーリー、ブランドタッチポイント、ブランド管理					
授業の進め方と方法					
毎回の授業前半は講義中心で適宜受講者との対話を交えながら、概念や理論だけでなく、事例や実務手法をまじえて進めていきます。授業後半は、実践度を高めるため、なるべく受講者が考え討議できる時間とします。					
授業計画			授業外の学習課題		
第1回	オリエンテーション		【事後】ブランド戦略の自身にとっての意義と期待について言語化する。		
第2回	■ブランドの意義 マーケティングにおけるブランドの位置づけ、ブランドポートフォリオや階層化等の戦略的手法について学ぶ。		【事後】マーケティングにおけるブランドの位置づけと意義を理解する。		
第3回					
第4回	■ブランドアイデンティティ（ブランドビジョン） ブランドを構成する要素を表現するブランドアイデンティティについて、市場の具体的事例も交えながら学ぶ。		【事後】ブランドのコアを言語化するスキルを身につける。		
第5回					
第6回	■カスタマーインサイト ブランドのコアをつくりだすカスタマーインサイトの探索手法について、市場の具体的事例も交えながら学ぶ。		【事後】ブランドのコアをデザインするため、カスタマーインサイトにアプローチするスキルを身につける。		
第7回					
第8回	■ブランドストーリー（ブランドコンセプト） 顧客がブランドを体験する要素として、ブランドのコアを伝えるブランドストーリーとブランドガイドラインについて学ぶ。		【事後】ブランドのコアを定着させていくための方法論として、ブランドストーリーとブランドガイドラインを習得する。		
第9回					

第10回	■ブランドタッチポイント(統合コミュニケーション) 顧客がブランドを体験するタッチポイントと、企業側からタッチポイントをコントロールする方法論としての統合コミュニケーションについて学ぶ。	【事後】ブランドのコアを定着させていくための方法論として、ブランドタッチポイントの設計について習得する。		
第11回				
第12回	■ブランドと組織 組織としてのブランド、組織でのブランドの管理手法について学ぶ。	【事後】ブランドと組織の関係性について、組織のブランド化と、ブランドを構築し維持し続ける組織体制と浸透プロセスについて理解する。		
第13回				
第14回	■ブランド戦略と事業構想 ブランド戦略と事業構想の関係性について学ぶ。	【事前】授業を通して学んだことを活用して、ブランド戦略の観点から事業構想を考え、発表の準備をする。		
第15回				
教科書・参考書				
教科書は指定しません。参考書は「ブランド論」 デービッド・アーカー（ダイヤモンド社）				
成績評価の基準及び方法				
授業での発言(60%)、最終レポート・発表(40%)				
オフィスアワー				
メール等で教員と相談の上、個別に設定してください。takuya.ota@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	コミュニケーション戦略	担当教員	本間充	科目コード	240
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なく、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) ○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 【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9回		
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 【事後】自分の事業の関係者の理解を深める
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	
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) ○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	【事前】プレゼンテーションの準備を行う 【事後】学んだこと、残っている課題を明確にする
第15回		

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回のミニツッペーパー、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、ミニツッペーパー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	241
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求・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		
【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		
【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		
【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	242
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		
第13回		【事後】		
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	243
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よう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、経済の仕組みは、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年の世界はどのような様になるのか？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	250
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、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	251
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	252
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	253
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	256
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					
<p>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。</p> <p>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。</p>					
到達目標					
<p>・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</p> <p>・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、創造につなげることができる</p>					
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。		【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	高速道路会社が行うべき地域活性化策を整理・提案。				
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。		【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	解散 20時45分 JR仙台駅 ・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	259
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					
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、どのような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	260
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のが提出すれば可。</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	261
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	高谷将宏・田中利和 科目コード	270
配当年次	1年次	学期	前期	
キャンパス	仙台	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	谷野豊・湊幹	科目コード	271
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2単位		
講義の概要とねらい					
<p>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。</p> <p>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。</p>					
到達目標					
<p>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。</p>					
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					
<p>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。</p>					
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		
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		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		
第5回			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		
第7回			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		
第9回			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		
第11回			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・田中利和	科目コード	272
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	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	谷野豊	科目コード	274
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	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	高谷将宏	科目コード	275
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	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	田中利和	科目コード	276
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	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
	○	○	○