

|         |                 |       |         |       |     |
|---------|-----------------|-------|---------|-------|-----|
| 授業科目名   | 健康・医療産業における事業構想 | 担当    | 西根英一    | 科目コード | 303 |
| 配当年次    | 1年次・2年次         | 配当学期  | 前期      |       |     |
| 開講キャンパス | 名古屋             | 単位数   | 2単位     |       |     |
| 必修・選択の別 | 選択              | 授業の方法 | 講義並びに演習 |       |     |

### 授業科目の内容

#### <講義概要と目的>

《健康寿命の延伸》を旗印に、厚生労働省は「健康日本21」「未病対策」を展開、経済産業省は「健康経営」「未病産業」を推進しています。国の経済成長に資する戦略産業として、ヘルスケア(健康・医療分野)は地域・職域・学域で確固たる地位を築き上げました。

衣食住の全領域で、システムやサービスの最先端で、「ヘルスケア」(medical, health, wellness, beautyを包含する)と名のつく事業が興っています。しかしその多くは、立ち上げきれずに、ないしはゴール未達のまま身動き取れないでいるのが現状です。一般消費財と一線を画すヘルスケア関連商材(商品・サービス・施設)に係る事業開発をまとめます。まず0を1にするビジネスローンチのための事業構想(Project Design)と事業計画(Project Plan)、さらに1を100にするビジネスグロースのための事業分析(Marketing Research)と事業戦略(Marketing Approach)の“精緻な設計図”を描き、アルゴリズムやAIに係るマーケティングモデル、広告プロモーションと戦略PRのコミュニケーションモデルを最適化します。

#### <到達目標>

ヘルスケアにおける課題抽出とその課題解決を目指し、実現可能な事業プランを一つ創り上げることを目標にします。

#### <授業の進め方と方法>

講義と個人演習を交えながら進行し、演習の個人発表に対して討論と講評を行います。「個」創に留まることなく、「共」創の意識が芽生えるよう指導します。

#### <講義計画>

第1回 「事業開発」のためのヘルスケア・ビジネスナレッジ [講義と演習]

- ・ヘルスプロモーションとヘルスケアビジネスの両輪を回す

第2回 ヘルスケア・ビジネスローンチのための「事業構想」と「事業計画」 [講義と演習]

- ・KGIからバックキャスティングして、KPIを要件定義する

第3回 ヘルスケア・ビジネスグロースのための「事業分析」 [講義と演習]

- ・PEST分析(環境分析)+3C分析(市場分析) → SWOT分析

第4回 ヘルスケア・ビジネスグロースのための「事業戦略」① [講義と演習]

- ・商材をつくるブランディングと話題をつくるイシューイング

第5回 ヘルスケア・ビジネスグロースのための「事業戦略」② [講義と演習]

- ・市場をつくるマーケティングと顧客をつくるターゲティング

第6回 「事業展開」のためのヘルスケア・ビジネスプラン [講義と演習]

- ・BtoB展開とBtoC展開の空間プラン、プレローンチとローンチの時間プラン等

第7回 研究成果(前半) [発表と討論と講評]

第8回 研究成果(後半) [発表と討論と講評]

#### <講義外の課題>

名古屋近郊で開催されるヘルスケア関連イベントに(最低1回は)自主的に参加し、たっぷり情報を収集、さらにしっかり意見を交換し、実地のヘルスケア課題にじかに触れること。

#### <教科書・参考書>

教科書を以下に指定します。

- ・西根英一『生活者ニーズから発想する健康・美容ビジネス「マーケティングの基本」』(宣伝会議)

#### <評価方法>

演習の個人発表(第1回～第6回)と研究の成果発表(第7回と第8回)を評価の8割に設定します。残り2割は「共創」への参画度を平常点とします。

#### <その他の重要事項>

素材開発や技術といったシーズからの着想でなく、顧客体験や課題といったニーズからの発想を厳守。

|  |                 |      |      |       |     |
|--|-----------------|------|------|-------|-----|
| 科目名  | 健康・医療産業における事業構想 | 担当教員 | 松村啓史 | 科目コード | 303 |
| 配当年次   | 1年次・2年次         | 学期   | 前期   |       |     |
| キャンパス  | 大阪              | 単位数  | 2単位  |       |     |
| <b>&lt;講義概要と目的&gt;</b>   |                 |      |      |       |     |
| 医療、健康を産業として捉えるためのコンセプトを深く掘り下げる。  |                 |      |      |       |     |
| <b>&lt;到達目標&gt;</b>  |                 |      |      |       |     |
| 3年以内に軌道にのるビジネスプランとロードマップを創り上げる。  |                 |      |      |       |     |
| <b>&lt;授業の進め方と方法&gt;</b>   |                 |      |      |       |     |
| プレゼンテーションとアクティブラーニング。<br>活発な質疑応答とブレーンストーミング。   |                 |      |      |       |     |
| <b>&lt;講義計画&gt;</b>  |                 |      |      |       |     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・ヘルスケアの本質・これからビジネストレンド・グローバルと日本の競争優位</li> <li>・日本独自の圧倒的な強みの掘り下げと具現化</li> <li>・事業で儲ける実践的なプレゼンテーションノウハウの習得</li> </ul> |                 |      |      |       |     |
| 第1回・講義のグランドデザイン、医療・健康における社会的な課題  |                 |      |      |       |     |
| 第2回・イノベーションのチャンスと経営の本質   |                 |      |      |       |     |
| 第3回・従前の一般的方法論の呪縛ではアイデアは生まれない   |                 |      |      |       |     |
| 第4回・医療・健康分野の将来予測とビジネス予測、異分野の参入機会   |                 |      |      |       |     |
| 第5回・実行の為の自律型組織の作り方、効果的なプレゼンテーション   |                 |      |      |       |     |
| 第6回・グローバルな事業展開（ゲストスピーカー予定）   |                 |      |      |       |     |
| 第7回・健康医療産業の事業と倫理、組織体制（ゲストスピーカー予定、看護部長や病院長）   |                 |      |      |       |     |
| 第8回・まとめ  |                 |      |      |       |     |
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>  |                 |      |      |       |     |
| 土日の学会参加、これから選択   |                 |      |      |       |     |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>   |                 |      |      |       |     |
| 看護イノベーション 2017年 メディカ出版 松村啓史著   |                 |      |      |       |     |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>  |                 |      |      |       |     |
| 構想力、プレゼンテーション能力と質疑応答能力   |                 |      |      |       |     |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>  |                 |      |      |       |     |
| なし   |                 |      |      |       |     |



|       |                 |      |      |       |     |
|-------|-----------------|------|------|-------|-----|
| 科目名   | 健康・医療産業における事業構想 | 担当教員 | 谷野 豊 | 科目コード | 303 |
| 配当年次  | 1年次・2年次         | 学期   | 後期   |       |     |
| キャンパス | 福岡              | 単位数  | 2単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

日本における少子高齢化に伴う医療費の増加は問題になっている。一方で、医学領域やウェラブルをはじめとした技術の進歩は目覚ましいものがある。また、企業においては健康経営・働き方改革など、社員の心身ともに健康な状態を目指す経営が注目される中、医療・健康リテラシーが低い為に多くの問題も出てきている。本講義では、最新の情報を提供しつつ、履修者がその情報をもとに新たな事業構想を考えることを目的としている。

担当教員専門分野：東京大学でPhD（工学）取得。ポリフェノールによる、がん抑制の研究や、がん促進の可能性がある体内物質（酸化ジアシルグリセロール）の定量法の確立など生命反応化学の専門家。現在、その経験を生かし企業の取締役として経営に携わりながら、医師・歯科医師・薬剤師などの医療従事者に対しての栄養アプローチやアンチエイジング・予防医療の推進など教育や、ナショナルチームやトップアスリートなどスポーツ選手の栄養指導等も行っている。

#### <到達目標>

健康・医療産業を取り巻く独自の環境を理解し、受講生のバックグラウンドをもとに、これから時代にマッチした斬新な事業構想を考える力を身につける。また、社員が健康で強い組織を作るために必要な予防医療の知識を身につける。

#### <授業の進め方と方法>

健康・医療産業の動向をインプットし、その情報をもとに事業構想を考え、発表し、教員やゼミ参加者によるディスカッションを行う。

#### <講義計画>

各学期の初回はガイダンスとして1コマ、以降は2コマとする。

第1回 履修者の取り組みたい社会課題と自身の経営資源の確認

第2、3回 健康・医療産業の全体像の講義とディスカッション

第4、5回 生活習慣病の改善と予防についての講義とディスカッション

第6、7回 企業のメンタルヘルスについての講義とディスカション

第8、9回 最新の予防医療①についての講義とディスカッション

第10、11回 最新の予防医療②についての講義とディスカッション

第12、13回 健康・医療産業の事業構想を各自のバックグラウンドをもとに発表、全員で討論①

第14、15回 健康・医療産業の事業構想を各自のバックグラウンドをもとに発表、全員で討論②

#### <講義外の課題>

講義終了時に興味を持ったポイントについて各自のバックグラウンドをもとに落とし込みを行い、第12回～第15回の発表の準備を行う事。

#### <教科書・参考書>

それぞれの事業構想にあわせた参考図書を紹介します。

|   |
|---|
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>                                   |
| 授業中の発言、参加点（50点）、発表（30点）、他の参加者へのコメント・アドバイス（20点）で評価します。 |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>                               |
| 特になし  |

|       |                  |      |       |       |     |
|-------|------------------|------|-------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想と IT ソリューション | 担当教員 | 江端 浩人 | 科目コード | 304 |
| 配当年次  | 1 年次・2 年次        | 学期   | 後期    |       |     |
| キャンパス | 東京               | 単位数  | 2 単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

現在、情報技術によってありとあらゆる産業が変革しつつある。それは産業革命が蒸気エンジンの発明により人類を肉体労働から解放したかの如く、知的 作業から人間を開放しつつあるのではなかろうか。グーグルが開発した人工知能が围棋の第一人者に勝ち越し、インターネット広告の売り上げは雑誌、ラジオ、新聞を抜きテレビに次ぐ第2のメディア に成長し、AI が人間の仕事を奪い始めている。ソーシャルメディアはチュニジア政府の交代やエジプトの独裁政権を終焉させた一方で、テロリストの養成等非人道的な活動にも応用されている。営業部員はインターネットにより顧客の需要を把握するマーケティング・オートメーションにより飛躍的な効率化がなされようとしている。シェアリングエコノミーの台頭により所有に関する価値観も変わってきている。この様な分野はハイテクより IoT や AI 等に代表されるリアルの分野への応用によって付加価値が生まれることが多い。本講座は激しいスピードで変革しつつある技術革新を実践し、事業構想に応用するために必要な理論を紹介し、実践しているゲスト講師をはじめとする事例を紹介することによって、事業構想に必要な新しい視座や現在のビジネスが技術革新によって破壊されないため のノウハウを取得するためのものである。

#### <到達目標>

本講座の目的は現在進行している第二次産業革命ともとれる情報産業革命の本質を理解 し、その応用と実践を実体験や先端理論を通じて各自の事業構想に適用することにある。事業構想としては IT (情報技術) が中心の事業構想も勿論であるが、一見 IT と関係ない事業構想への応用が見つかることにより大きな付加価値を生むことになる (Air B&B, UBER 等)

#### <授業の進め方と方法>

江端による講義、ゲスト講師による講義、学生による発表や討論・ディスカッション。実際の進行は一回目に実施するアンケートの要望を極力取り入れて実施する。

#### <講義計画>

- 第1回 オリエンテーション、アンケートフィードバック。IT が与える社会変化とは何かのディスカッション。
- 第2回 外部ゲスト講義とディスカッション。前期日程の決定。テーマ講義。
- 第3回 個人発表 1, 2 およびディスカッション。テーマ講義とディスカッション。
- 第4回 外部ゲスト講義とディスカッション。テーマ講義とディスカッション。
- 第5回 個人発表 3 およびディスカッション。テーマ講義。個人発表 1, 2 およびディスカッション。
- 第6回 外部ゲスト講義とディスカッション。テーマ講義とディスカッション。
- 第7回 個人発表 4 およびディスカッション。テーマ講義とディスカッション。
- 第8回 外部ゲスト講義とディスカッション。総括講義とレポート内容の確認。

#### <講義外の課題>

当講義の講師、受講者、ゲストなどによるインターネットのコミュニティ (主として Facebook を想定) を形成し、タイムリーなビジネスモデルの話題提供や議論形成が行われるように講師が誘導してゆく。

#### <教科書・参考書>

教科書に関しては、ゼミ生の必要に応じ隨時推奨する。

インターネットを通じたリアルタイムの情報共有・分析が実施できるようなグループを結成する。

#### <評価方法>

平常点 (授業での討論への参加状況) や授業への貢献度による総合評価とし、60点以上 を合格とする。。

#### <その他の重要事項>

特になし。



|       |                  |      |      |       |     |
|-------|------------------|------|------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想と IT ソリューション | 担当教員 | 本間充  | 科目コード | 304 |
| 配当年次  | 1 年次・2 年次        | 学期   | 前期   |       |     |
| キャンパス | 名古屋／大阪           | 単位数  | 2 単位 |       |     |

#### <講義概要と目的>

事業構想に、現在の情報技術を積極的に活用することを考えさせる。情報技術の活用の本質部分（自動化、大量データ、継続性）の活用の理解を考えさせる。

事業構想としては、

- 既存事業を情報技術により革新させる (Amazon, Apple)
- 新規事業を情報技術により創る (Google, Facebook)

などの整理を行いながら、事業構想を行う。

併せて、絶えず変わり続ける、情報技術を活用するための、最低限のプログラミングの理解や、外部とのネットワークの強化についても、事業構想計画時に考えさせる。

- Scratch による、プログラミングのトレーニング
- 業務手順をフローチャートに起こす練習

#### <到達目標>

各自が、情報技術を活用した事業構想を、この講義期間中に考え方を発表をおこなう。また、その構想を作るときに、論理的に構想できるようにする。

#### <授業の進め方と方法>

教員からの講義の他に、実務者の実体験を聞いてもらう。また、実際に各自の考えた事業構想について、議論や発表などの Workshop も行う。

#### <講義計画>

[導入] 初回 この講義の狙いや進め方を確認する

[研究] 2, 3, 4, 5 回 scratch によるプログラミング実習、情報技術進化の学習、GAFA の研究、SWOT 分析などを学ぶ

[構想] 6, 7 回 各自の事業構想の議論や検討を行う

[発表] 8 回 最終発表と総括

#### <講義外の課題>

各自の事業構想を、IT ソリューション活用の見地から再検討すること

#### <教科書・参考書>

「the four GAFA 四騎士が創り変えた世界」スコット・ギャロウェイ

「第四次産業革命 ダボス会議が予測する未来」クラウス・シュワブ、世界経済フォーラム

「<インターネット>の次に来るもの 未来を決める 12 の法則」ケヴィン・ケリー、服部 桂

#### <評価方法>

講義での発表や、討議から評価を行う

#### <その他の重要事項>

コンピューターに明るくない人でもわかる講義内容



|   |                  |      |       |       |     |
|---|------------------|------|-------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想の IT ソリューション | 担当教員 | 長谷川秀樹 | 科目コード | 304 |
| 配当年次  | 1 年次・2 年次        | 学期   | 集中    |       |     |
| キャンパス   | 福岡               | 単位数  | 2 単位  |       |     |
| <b>&lt;講義概要と目的&gt;</b>  |                  |      |       |       |     |
| 本講座は、企業が事業を推進する上で活用する IT について解説する。  |                  |      |       |       |     |
| <b>企業と IT</b>   |                  |      |       |       |     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・IT 予算編成の考え方、IT 費用構造の理解</li> <li>・システム化の方法論（ユーザ側要件をシステムに反映するまでのプロセス）</li> <li>・デジタルマーケティング（オムニチャネル）</li> <li>・クラウドの活用</li> </ul> |                  |      |       |       |     |
| <b>起業と IT</b>   |                  |      |       |       |     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・ベンチャー企業の事業における IT のあり方</li> <li>・G-SUITE、Smart-HR など、業務を推進する SaaS の実践</li> </ul>  |                  |      |       |       |     |
| <b>&lt;到達目標&gt;</b>   |                  |      |       |       |     |
| 生徒は、講義概要から、IT が企業活動にもたらす基礎的概要を理解するレベルに達成すること  |                  |      |       |       |     |
| <b>&lt;授業の進め方と方法&gt;</b>  |                  |      |       |       |     |
| 講師による講義と学生による実習やディスカッションにて構成する。（1 コマ講義 + 1 コマディスカッション）  |                  |      |       |       |     |
| ゲスト講師に関しては、ベンチャー企業からエンタープライズ企業まで、多様な講師を招聘し、様々な企業での IT 活用の内容の違いなどがわかるようにする。  |                  |      |       |       |     |
| <b>&lt;講義計画&gt;</b>   |                  |      |       |       |     |
| 第1回 オリエンテーション、概要講義。   |                  |      |       |       |     |
| 第2回 通販事業の黒字化に向けた業務改革のケーススタディ  |                  |      |       |       |     |
| 第3回 企業内起業で初年度から黒字化を達成するケーススタディ  |                  |      |       |       |     |
| 第4回 メルカリを活用した商売の基本とアプリの UIUX  |                  |      |       |       |     |
| 第5回 外部講師による事業創造（マーケティング）の講義とディスカッション。   |                  |      |       |       |     |
| 第6回 外部講師による事業創造（ベンチャー）の講義とディスカッション。   |                  |      |       |       |     |
| 第7回 事業におけるシステム設計の基本・システム外注化のコツ  |                  |      |       |       |     |
| 第8回 総括講義とレポート内容の確認。   |                  |      |       |       |     |
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>   |                  |      |       |       |     |
| 特になし  |                  |      |       |       |     |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>  |                  |      |       |       |     |
| ゲスト講師の著書など別途連絡する。   |                  |      |       |       |     |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>   |                  |      |       |       |     |
| 平常点（授業での討論への参加状況）や授業への貢献度による総合評価とし、60点以上を合格とする。   |                  |      |       |       |     |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>   |                  |      |       |       |     |
| PC を持参すること  |                  |      |       |       |     |



|       |           |      |       |       |     |
|-------|-----------|------|-------|-------|-----|
| 科目名   | グローバルビジネス | 担当教員 | 野口 恒平 | 科目コード | 305 |
| 配当年次  | 1年次・2年次   | 学期   | 後期    |       |     |
| キャンパス | 東京        | 単位数  | 2単位   |       |     |

#### <講義概要と目的>

ビジネスのグローバル化が進む中、海外市場での事業・マーケティングを行う際には、「市場を理解する視点」、「海外拠点・海外パートナーとの効果的、効率的な協働」は重要なポイントとなる。また市場の多様性への理解と対処は元より、各拠点において又は各拠点との連携において正しく事業を推進していくためには、一貫したブランド戦略に基づき、的確なビジネスやタレント（人材やノウハウ）のマネジメントが必要となる。

本講座では、グローバルビジネス推進の観点で必要な「グローバルマネジメントの側面」により焦点を当てる。グローバルマネジメントとは「多様性マネジメント」そのものであり、海外のみならず日本国内における事業の競争力強化においても今後注力すべき領域である。

本講義では、「グローバルビジネス環境において市場の多様性への対処、事業構築・運営を効率よく行うためのマネジメントのありかた」をテーマとし、海外拠点、海外パートナーと如何に協働し、又国内本社を如何に動かすべきか、またそこに必要とされるグローバルビジネススキルにおいても課題を探り、議論を深めることを目的とする。

本講義でのグローバルマネジメントとは、国内と海外拠点との仕事、或は海外拠点での仕事を意味し、事例を盛り込んだ、より実践的な論議を行うと同時に、今後の日本国内のビジネス（インバウンドビジネス含む）においても有益となる多様性マネジメントの視点から議論を深め、国内市場での競争力強化のために役立つマネジメント手法を学ぶ。

#### <到達目標>

海外拠点での事業展開、海外拠点と国内本社との連携&協働、インバウンドビジネス等グローバル環境における、国内を含めた事業推進に於いて、必要とされるグローバルビジネススキルの理解、並びに的確なマネジメントを実行していくための重要ポイント等、理論的な理解をベースに実践対応へ繋がる視点と方法論を身に着ける。

#### <授業の進め方と方法>

授業は講義と討論の併用で、具体的な企業の事例を題材にしながら、全員参加の討論を行う。事例紹介については多彩な企業（大企業、中小企業、多業種、多地域）から講師を招聘して行う。

具体的なステップとしては以下の進め方となる。

- ・グローバルマネジメントに要求されるビジネススキルを考える（事例と理論講義）
- ・グローバルマネジメントの最新理論を学ぶ
- ・各テーマに合わせた多彩なゲスト講師による事例紹介と討論を行う
- ・中間レビューによるポイントの整理と最終のまとめを通して、理論と実践の関係を整理する

#### <講義計画>

- ① オリエンテーション（授業計画の説明）
- ② 求められるグローバルビジネススキルの現状（事例紹介と討議）
- ③ グローバルビジネスに求められるスキルを実践ケースから考える（講義と討論）
- ④ 多国籍企業の類型理論とグローバルマーケティングの課題の整理（講義と討論）
- ⑤ グローバルとローカルのバランスマネジメント（事例紹介と討論）
- ⑥ 文化の違いに影響されるサービス業（事例紹介と討論）
- ⑦ 中国市場におけるブランド戦略（事例紹介と討議）
- ⑧ 異文化における食品ビジネスの戦略（事例紹介と討議）
- ⑨ 中間レビューとしてポイントの整理（講義と討論）
- ⑩ 国内インバウンドビジネスの戦略（事例紹介と討論）
- ⑪ 海外進出の成功例と失敗例（事例紹介と討論）

⑫ 新興国(インド) 市場におけるビジネス (事例紹介と討論)

⑬ 日本伝統ブランドの海外戦略 (事例紹介と討議)

⑭ グローバル展開での CSV ビジネス (事例紹介と討論)

⑮ 総括 (討論とまとめ)

※事例のテーマ、ゲストについては院生リクエストに基づき変更する場合がある。

#### <講義外の課題>

- ・レポート提出 (全授業終了後)

グローバルマネジメント (対海外拠点・パートナーとの協働、海外拠点自体の運営、インバウンドビジネス等) を実行する上での課題、留意点について記述する。記述にあたってはゲスト講師のケースを含む幾つかの事例を引用し説明を強化する。

#### <教科書・参考書>

教科書の指定はしない。

参考書として「グローバルマーケティングイノベーション」藤澤武史編著、同文館出版 「多国籍企業とグローバルビジネス」林倬史 古井仁編著税務経理協会 「ヨークの味は国ごとに違うべきか」文藝春秋 (原題: グローバル戦略の再定義) パンガジ・ゲマワット著「日本企業のグローバルマーケティング」グローバルマーケティング研究会著、白桃書房、等その他授業テーマに即して紹介する。

#### <評価方法>

授業への参加、貢献状況の 60 点満点とレポート 40 点満点による総合評価とし、60 点以上を合格点とする。

#### <その他の重要事項>

|       |           |      |      |       |     |
|-------|-----------|------|------|-------|-----|
| 科目名   | グローバルビジネス | 担当教員 | 岡部 聰 | 科目コード | 305 |
| 配当年次  | 1年次・2年次   | 学期   | 後期   |       |     |
| キャンパス | 名古屋       | 単位数  | 2単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

自動車産業の海外事業を推進してきた経験から体得したビジネスモデルをケーススタディーとして事業の企画から実践までの過程における留意点を分析し事業構想における考え方を整理する。特にマニュアルの様な定型化された方法論が通用しない新興国への事業展開や前例がないハイオニアワークに取り組む際の参考に資する内容に焦点を当てる。大手企業ばかりでなく、ベンチャー企業にも役立つ内容とする。

#### <到達目標>

課題に主体的に取り組み自らの構想力・企画力を高め事業を推進しうる人材の育成。具体的には事業に取り組むにあたり「現状把握」「ニーズの抽出」「課題の整理」「方法論の選択」「作業手順」「実施のための土台作り」という過程をしっかりと踏まえることができる人材育成に寄与することを目指す。

#### <授業の進め方と方法>

パワーポイントによる講義をベースとして、その後にグループ毎の討議を実施

#### <講義計画>

- 第1回 オリエンテーション（講義全体の流れ）
- 第2回 事例研究（アジアカー企画、中国での自動車学校設立）
- 第3回 事例研究（インド市場への参入）
- 第4回 新興国ビジネスから学んだ12のポイント（メモをカード化）
- 第5回 野外科学・KJ法の実習（現状分析と課題の抽出）
- 第6回 グループ発表（各自の仕事の課題）
- 第7回 東南アジアの自動車市場と事業企画
- 第8回 グループ発表（投資事業企画）とまとめ

#### <講義外の課題>

特になし

#### <教科書・参考書>

世界でのトヨタを売ってきた（岡部 聰 開拓社）続・発想法（川喜田 二郎 中公新書）

#### <評価方法>

クラスへの参加・グループ討議70点 レポート30点

#### <その他の重要事項>



|         |           |      |     |       |     |
|---------|-----------|------|-----|-------|-----|
| 授業科目名   | グローバルビジネス | 担当   | 石井歓 | 科目コード | 305 |
| 配当年次    | 1年次・2年次   | 配当学期 | 後期  |       |     |
| 開講キャンパス | 福岡        | 単位数  | 2単位 |       |     |

#### <講義概要と目的>

事業構想に取り組む際に、国内ビジネスしか視野に入れないことは大きな機会損失になりかねない。また、今日の一体化した世界では、生まれたばかりの事業構想計画といえども、世界規模の競争に晒される可能性があることは論を俟たない。

グローバルビジネス・国際ビジネス展開についての基礎知識・素養は事業構想計画を考える上で不可欠である。

本講義では、Born Globals と呼ばれる「いち早く世界進出するスタートアップ」を題材にすることから始め、次に多国籍企業の世界展開について学ぶ。これらを通じて現状のグローバルビジネス環境をどう理解し、どう事業構想計画に取り入れて行くかを議論して行く。

併せて、Diversity や Inbound などの国際ビジネス展開に不可欠な概念についても理解を深めて行く。

#### <到達目標>

グローバル・国際的な要素を組み込むための基礎的な知識を獲得し、自らの事業構想計画を立てる際に、国際展開も視野に入れられることを到達目標とする。

#### <授業の進め方と方法>

- ・講義
- ・グループ研究発表、討議
- ・ゲスト講師との討論

#### <講義計画>

- ・講義の他、グループ発表を2回（3コマ）程度、ゲスト講師との討論を3回（6コマ）程度行う。
- ・受講者の事業構想（ビジネスモデル）を題材にして、その国際展開の可能性を皆で討議することも行う。

第1回 オリエンテーション

第2回 講義 Born Globals／Is the World Flat?

第3回 講義 多国籍企業の国際展開

第4回 ゲスト講師（Born Global企業を予定）を招いての討論

第5回 Diversity ゲスト講師（福岡のグローバル企業を予定）を招いての討論

第6回 Inbound ゲスト講師（福岡のインバウンド関係企業を予定）を招いての討論

第7回 グループ発表（自分の事業構想・ビジネスモデルの国際展開の可能性）

第8回 グループ発表（同上）／まとめの講義・討議

### <講義外の課題>

なし（但しグループ研究発表の準備あり。）

### <教科書・参考書>

講義の中で扱う書籍の一部を以下に掲げる。あくまで参考であり教科書は指定しない。  
大量の読書は要求しない。

Oviatt & McDougall, Toward a Theory of International New Ventures, 1993,  
Journal of International Business Studies

Cavusgil & Knight, Born Global Firms, 2009, Business Expert Press  
(邦訳：ボーングローバル企業論 2013 八千代出版)

中村久人 ボーングローバル企業の経営理論 2013 八千代出版

Thomas L. Friedman, The World is Flat, 2005, Picador  
(邦訳：フラット化する世界 2006 日本経済新聞)

Pankaj Ghemawat, Redefining Global Strategy, 2007, HBR Press  
(邦訳：コーグの味は国ごとに違うべきか 2009 文芸春秋)

Richard Florida, The Rise of the Creative Class Revisited, 2011, Basic Books  
(邦訳：新クリエイティブ資本論 2014 ダイアモンド社)

Philip Kotler, Marketing 4.0, 2017, John Wiley & Sons  
(邦訳：マーケティング 4.0 2017 朝日新聞出版)

Bartlett & Ghoshal, Managing across Borders-The Transnational Solution, 2nd ed.,  
1998, Harvard Business School Press  
(邦訳：トランクスナショナルカンパニー 2004 メディアセレクト)

Doz, Santos & Williamson, From Global to Metanational, 2001, HBS Press

David J. Teece, Dynamic Capabilities & Strategic Management, 2009,  
Oxford University Press

デービッド・アトキンソン 新・観光立国論 2015 東洋経済

デービッド・アトキンソン 世界一訪れたい日本のつくりかた 2017 東洋経済

エリン・メイヤー 異文化理解力 2015 英治出版

入山章江 ビジネススクールでは学べない世界最先端の経営学 2015 日経BP社

入山章江 世界の経営学者はいま何を考えているのか 2012 英治出版

### <評価方法>

クラス・パティシペーション 70 点 期末レポート 30 点

クラス討議への積極的参加を期待するが、発言量が少なくても大きく減点することはない。  
60 点以上を合格とする。

### <その他の重要事項>

特になし

|       |           |      |        |       |     |
|-------|-----------|------|--------|-------|-----|
| 科目名   | 地域活性と事業構想 | 担当教員 | 重藤 さわ子 | 科目コード | 306 |
| 配当年次  | 1年次・2年次   | 学期   | 前期     |       |     |
| キャンパス | 東京        | 単位数  | 2単位    |       |     |

#### <講義概要と目的>

地域活性化に向けた取り組みには様々なものがあり、これまで多くの補助金も投じられてきた。しかしながら、期待した効果が現れていない事業も多くあり、その理由はすでに多くの専門家が議論するところである。そのなかでも、本講義では特に、多くの地域が、その地域の中長期的持続性（ありたい姿・あるべき姿）について、自ら構想できていないことに注目し、なぜ地域活性化をしなければならないのか、地域が活性化するということはどういうことか、といったそもそも論を、地域の持続可能性から問い合わせていく。さらに、地域活性化を、複数のテーマから掘り下げていくことで、地域活性化は、近視眼的な事業の実施や成功が目的なのではなく、中長期的に地域を持続可能なものにしていくための手段であるという認識を深め、地域のありたい姿・あるべき姿を地域目標に立って構想することの重要性を学ぶ。そのうえで、それぞれの関心分野から、地域の持続可能性実現に向けた地域活性化事業を構想する能力を養う。

#### <到達目標>

- ・地域の将来あるべき姿を、地域目標で構想する能力
- ・地域の将来あるべき姿の実現を目指した、地域活性事業構想能力

#### <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コマの連続講義である。授業は毎回テーマを設定し、前半は講義で理論やケーススタディに基づいた考え方のフレームワークを提示。後半は、対話・討論を通じて、テーマに関する考えの深堀りを行い、グループワークでの事業構想につなげていく。

#### <講義計画>

- 第1回 イントロダクション：講義の目的、到達目標・進め方への理解
- 第2回 地域活性化はなぜ必要か－地域の持続可能性から問い合わせ
- 第3回 地域が将来あるべき姿とケーススタディ（人口・地域産業）
- 第4回 地域が将来あるべき姿とケーススタディ（農業・食と経済）
- 第5回 地域が将来あるべき姿とケーススタディ（環境・エネルギー）
- 第6回 グループワーク① 地域活性事業構想（地域のあるべき姿からのアイデア出し・共有・深化）
- 第7回 グループワーク② 地域活性事業構想（事業の構想と実現可能性の検討）
- 第8回 事業構想の発表と相互評価、ふりかえり

#### <講義外の課題>

参考資料・情報の事前分析など、隨時示す

#### <教科書・参考書>

- 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
- 小田切徳美、橋口卓也 編著『内発的農村発展論 理論と実践』農林統計出版、2018年
- その他、隨時授業内で示す

#### <評価方法>

- ① 学習内容をもとに、自身が立てた「問い合わせ」に対する、段階的ショートレポート（全3-4回）(60%)
- ② 討論・グループ発表への参加 (20%)
- ③ 事業構想レポート（1回）(20%)

#### <その他の重要事項>

地域活性・地方創生については、随时多くの関連図書・雑誌での情報発信やイベントが開催されている。また、受講生自身や居住地域も、様々な事業に参画・関与しているはずである。それらの情報や意見交換・相互の学び合いの場としても活用いただきたい。



|         |           |       |         |       |     |
|---------|-----------|-------|---------|-------|-----|
| 授業科目名   | 地域活性と事業構想 | 担当    | 雲井 純    | 科目コード | 306 |
| 配当年次    | 1年次・2年次   | 配当学期  | 前期      |       |     |
| 開講キャンパス | 名古屋       | 単位数   | 2単位     |       |     |
| 必修・選択の別 | 選択        | 授業の方法 | 講義並びに演習 |       |     |

### 授業科目の内容

#### <講義概要と目的>

- ・「地域活性化」は古くて新しいテーマである。地域活性化の名のもとに、これまで多くのモノとカネが投入されてきたが、持続性のある成功事例は余り多くないのが現実である。
- ・本講座では現在の日本の社会・経済が抱える課題、地域の抱える課題について認識を共有した後に、事例研究を通して①地域活性化とは何か、誰のための活性化か、②成功例と失敗例の違いは何か、③良い循環を生むための活性化支援の仕組みづくは何か等について、グループワークやディスカッションを通して各自の創造力と事業構想能力を高める。
- ・最終回に用意した発表の場で、受講生各自が目指す「地域活性化策とその事業化構想」を発表して成果を披露する。

#### <到達目標>

- ・ディスカッションやグループワークを通してコミュニケーション力、課題の発見力、問題解決力、自分の意見を的確に相手に伝える能力を高める。
- ・受け売りではない、自分の考えを持つ。
- ・何のために地域活性化を行うのかという視点を常に持った上で、多くの人々の共感を得られる実現性の高い事業計画を策定できる能力を身に付ける。

#### <授業の進め方と方法>

- ・一方的な講義形式は必要最小限にとどめ、担当教員、ゲストスピーカー、受講生同士の議論を行う時間をできる限り多く取る。
- ・多様な議論を通して課題の解決策を探る。
- ・受講生は必要に応じて予習を行い、授業中の議論に積極的に参加されんことを望む。

#### <講義計画>

第1回 オリエンテーション：講義の目的、到達目標・進め方への理解 各自の問題意識の共有

第2回 日本の社会・経済が抱える課題や地域抱える課題について認識を共有する

第3回 産学連携によるイノベーター養成と地域活性化の実際（三重大学の事例）

第4回 地域経済分析システム（RESAS）の使い方／RESASを使ったプレゼン資料作成体験

第5回 事例研究（若手農業ベンチャー企業家が語るスマート農業への挑戦）

第6回 事例研究（公募副市長のチャレンジ：元外資系金融マン7年間の奮闘記）

第7回 事例研究（中小工作機械メーカーのグローバル戦略：父の後を継いだ女性社長が描く成長戦略）

第8回 総括 （受講生各自が目指す地域活性化策とその事業化構想の発表）

**<講義外の課題>**

**<教科書・参考書>**

「論語と算盤」著者：渋沢栄一

「思考の整理学」著者：外山滋比古

「禅談」著者：澤木興道

「星の王子様」著者：アントワーヌ・ド・サンテグジュペリ

**<評価方法>**

クラスへの参加・講義への貢献。グループ討論 70 点・レポート 30 点による総合評価

**<その他の重要事項>**

|       |           |      |             |       |     |
|-------|-----------|------|-------------|-------|-----|
| 科目名   | 地域活性と事業構想 | 担当教員 | 青山忠靖        | 科目コード | 306 |
| 配当年次  | 1年次・2年次   | 学期   | 前期：福岡、後期：大阪 |       |     |
| キャンパス | 大阪／福岡     | 単位数  | 2 単位        |       |     |

#### <講義概要と目的>

地域創生が叫ばれて久しいが、地域創生あるいは地域活性に向けた具体的なデザインプロセスやメソッドは創出されていない。一方でローカルベンチャー、スタートアップカルチャー、あるいは観光現象ではアートツーリズムやコンテンツツーリズムといった新しい概念が次々と生まれ、コワーキングスペースではアイディアソンが各地で盛んに行われている。そこでは共通の社会的な文脈（コンテクスト）の基に、類似した課題に向けて突飛な発想が競われているが、似通ったアイディアに終始しているのが現状でもある。確かに多様な人たちが集まれば発想は豊富になるが、それが地域の価値創出に必ずしもつながるとは限らないからだ。この講義では「地域活性」と「事業構想」の2つのテーマの根源となる「地域価値創出」と「地域事業創出」にフォーカスした議論を深めていきたい、と考えている。

そのため、本講義は以下の2点を中心に進められていく。

#### 1 地域価値の現出に向けた理論フレームの習得

原田（2016）が提唱する、ZTCA デザインモデルを応用しながら、ゾーンデザイン（地域全体の価値を高めると想定された独自のゾーンの設計）・トポスデザイン（ゾーン内に存在する象徴的な場所や建築物の編集行為）・コンステレーションデザイン（ゾーン内に存在するモノの「何らかの意味あるつながり」を構築するためのエピソードメイク）・アクターズネットワークデザイン（その地域の価値を創造していく地域活動家<actor>たちを編成<formulate>する行為）を学習していく。主に観光資源価値の現出を目的としたこの手法を用いて、兵庫県丹波篠山市・長崎県壱岐市・長野県小布施町等事例を研究していく。合わせて、アルベルゴ・ディフーズ・聖地巡礼の構造とその波及効果・地域愛着意識との構造・地域力経営（6次産業化力）・SIB（ソーシャルインパクトボンド）とその可能性等のケーススタディや概念を学習する。さらに実践的なフィールドワークの手法（アブダクションノート）についても指導を行っていく。

#### 2 地域事業創出の事例を通じた事業構想フレームの習得

地域事業創出は従来型の観光産業に留まらず、プレミアム酒造・海水魚の淡水養殖化事業・有料ガイドビジネス・宿坊ホテル事業・地域社員食堂事業・ヤンキー人材派遣業・引き籠もり者社会参加促進事業・特化型ヘルスケア事業・自宅婚礼葬儀事業・公共空間利用事業・カスタマイズB to C 事業等々、枚挙に暇がない。こうした事業に共通しているのがマルチサイドプラットフォーム型のビジネスモデルを展開していることと、コストをなるべくかけないシステムを構築している点である。地域事業及びコミュニティビジネスの特徴は、収益が少ない割にコストが非常に高いものに陥りがちとなる。ビジネスモデルがシンプル（単純）なものほど、そうした傾向が見られるが、それは顧客構造の薄さにも起因する。顧客構造を複雑化することはマルチサイドプラットフォーム型ビジネスへと発展しやすい。つまり複数の顧客を設定し、コスト構造をそれらの顧客システムに依存させることが解決への途となるからだ。

本講義では、このように豊富な事業展開の事例を検証しながら、受講生各自の事業構想フレームの構築にも参考となるよう、学習を練っていく。また、主に地域カルチャーとビジネスを結びつける活動を行っているユニークなゲスト講師による講義も実施していく。

#### <到達目標>

事業推進に関する「創造的な姿勢を体得する・ZTCA デザインフレームワーク・マルチサイドビジネスモデルキャンパスといった事業構想フレームワークの活用を習得する」「クリエイティブシンカーとしてのスタンスの確立」を核とした地域プロデュース人材の育成。

#### <授業の進め方と方法>

- ・ 毎回のテーマに沿った座学（事例紹介を多数含む）
- ・ 個人フレームワーク演習及びグループディスカッション、プレゼンテーション

|  |
|--|
| <b>&lt;講義計画&gt;</b>  |
| 第1回 オリエンテーション 講義計画の全体像とゴールイメージについて   |
| 第2回 地域と文化の関係性。都市的文化と周縁型の文化との差異と事業への影響について<br>ローカルメディアという新しいカルチャー型ビジネスへの考察等         |
| 第3回 地域デザインフレームワーク ZTCA モデル・エピソードメイク等について<br>地域ケーススタディとフレームワーク演習                    |
| 第4回 新たな観光ビジネスモデル「アルベルゴ・ディフーズ」「BID <business improvement district >」による観光開発ケーススタディ他 |
| 第5回 空間開発事業・有料ガイド事業・都市型農業の現状とケーススタディ  |
| 第6回 デザイン演習「パターン・ランゲージによる空間考察」  |
| 第7回 マルチサイドプラットフォーム型ビジネスのケーススタディ及びマルチサイドモデルの演習                                      |
| 第8回 SIB (ソーシャルインパクトボンド) のケーススタディとその将来的な可能性について                                     |
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>  |
| 学習したフレームワークを各自の事業構想にあてはめて個々に検討していただく。  |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>   |
| 講義ごとにテキストを配布する。<br>参考文献については適時に紹介していく。   |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>  |
| クラスへの参加・講義への貢献・グループ討論 70 点とレポート 30 点による総合評価を行う。                                    |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>  |
| 個人演習の比重はかなり大きいが、このプログラムを受講することによって得られる知識量は、各自の構想計画に大きな影響を与えることができるものと考えられる。        |

|       |         |      |             |       |     |
|-------|---------|------|-------------|-------|-----|
| 科目名   | 組織と人材   | 担当教員 | 片岡幸彦        | 科目コード | 307 |
| 配当年次  | 1年次・2年次 | 学期   | 前期：大阪、後期：東京 |       |     |
| キャンパス | 東京／大阪   | 単位数  | 2単位         |       |     |

#### <講義概要と目的>

新規事業の立ち上げ当初は、とかく当面の資金調達や販売先の確保など事業拡大の優先課題に奔走し、組織体制や人材マネジメントといった内部体制の強化は後回しになる傾向が多い。しかし自社製品やサービスが市場や顧客に受け入れられ企業規模が急拡大する時期に差し掛かったときに内部体制の不備が一気に噴出し、仕事があつてもこなすことが出来ず、失注したり受注できても品質不良やクレームに繋がったりするケースが多くなる。

主に新規事業の立上げ期については、業種・業態に関わらず各成長ステージ共通の組織課題が存在し、超えるべき壁が存在することが分かっている。各ステージにおいて戦略に適合した組織・人材マネジメントの考え方や方法論を提示し自社に適用することで、自社成長ステージに特有の組織・人材マネジメントの課題を明確にし、将来のリスクを低減していくことを目的とする。

新規事業立ち上げにおいて、経営資源とりわけ人的資源が整っていない中で検討すべき経営の方向性は、個々人の内発的動機づけを高め、個々人の能力を最大限引き出し、それを活用する「全員参加型経営の実現」であり、「エンゲージメントの高い自律型組織の構築」である。日本の人口構成が大きく変化し生産人口が減少し十分な採用がかなわない状況では、「優秀な人材を定着させることができるか」も大きな課題であることは間違いない。それはとりもなおさず個々人の主体性を高めるための内発的動機づけを高めることであり、自己決定感を醸成することで個々人の創造性を最大限発揮されることもある。それによって、個人の自己実現と組織ミッション・ビジョンの実現につなげていくものである。そのために成果中心ではなく、Y理論の人間観に基づく学習と成長の視点にフォーカスしたマネジメントも重要な要素の一つである。この授業では、上記の視点から理論と事例を紹介しながら進めていく。

受講を希望する学生は、授業に参加するのみならず、受講生間の関係性の向上も図ったり、自分の発言に隠されたメンタルモデルにも気づいていただいたらしくながら事業開発リーダーとしてのあり方も振り返っていただきたいと考えている。

\*本科目は、「経営組織論」「組織行動論」「人的資源管理論」の3つの理論をベースに、関係する理論を盛り込みながら講義を展開する。

#### <到達目標>

これから起業や新規事業立上げを検討されている方々で、戦略は明確だが組織・マネジメントはまだ十分でない方々の組織構築の参考にしていただくこと。そして現在組織に所属する方で、自社の組織・人材マネジメントを変革しようと考えている方々のヒントにしていただき実現していただくことを目標とする。

#### <授業の進め方と方法>

講義：毎回のテーマに関する情報提供

クラス討議：テーマに関する討議、相互発表、共有

#### <講義計画>

1. オリエンテーション：授業計画と成長ステージ別モデルにおける組織・人事課題
- 2-3. 全員参画型経営、自律型組織の基本的な考え方
  - ・全員参画型経営・自律型組織・人材マネジメントの方向性
  - ・エンゲージメントを高める経営のあり方
- 4-5. 全員参画型経営 ①全員参画型経営の事例研究
  - ・全員参画型経営 事例紹介
  - ・全員参画型経営に関する討議
- 6-7. 全員参画型経営 ②経営者としてのリーダーシップ
  - ・ミッション・ビジョン・バリュー構築の重要性
  - ・経営者のあり方と経営チームの重要性
- 8-9. 全員参画型経営 ③組織デザインの考え方
  - ・自律型組織の基本構想
  - ・次世代の自律型組織モデル
- 10-11. 全員参画型経営 ④組織デザインの具体論
  - ・自分たちの目指す組織のデザイン
  - ・目指す組織の背景にある自分自身のストーリー
- 12-13. 全員参画型経営 ⑤人材マネジメントの事例研究
  - ・社員のモチベーションを高める人材マネジメント
  - ・人材育成の基本的考え方
- 14-15. 全員参画型経営 ⑥成長と学習を促進させるマネジメントのあり方
  - ・社員の主体性を高めるリーダーシップ
  - ・組織学習を促進するPDLCマネジメントのあり方

#### <講義外の課題>

各講義の内容について、受講生自身の課題についてブラッシュアップを行うことを中心の課題とするが、何回かはテーマに関する課題を課す。

#### <教科書・参考書>

教科書は使わず、レジュメを配布する。

参考書は各回のテーマに応じて適宜紹介していく。

#### <評価方法>

クラスへの参加・貢献・グループ討議 70 点とレポート 30 点による総合評価を行う。

#### <その他の重要事項>

出来れば半年間で一つの企業を継続的に調査することを推奨する。

|  |                       |      |     |       |     |
|--|-----------------------|------|-----|-------|-----|
| 科目名  | 組織と人材                 | 担当教員 | 田中洋 | 科目コード | 307 |
| 配当年次   | 1年次・2年次               | 学期   | 前期  | 後期    | 通年  |
| キャンパス  | 東京／ <u>名古屋</u> ／大阪／福岡 | 単位数  | 2単位 |       |     |
| <b>&lt;講義概要と目的&gt;</b>   |                       |      |     |       |     |
| 組織と人材についてスタートアップ企業に必要な基礎知識を身につけるとともに、組織と人材をどのように考えるべきかを事例とともに学ぶことを目的とする。   |                       |      |     |       |     |
| <b>&lt;到達目標&gt;</b>  |                       |      |     |       |     |
| 組織と人材（＝人事管理）の基礎知識を学習したうえで、履修者は自社の組織と人事に関する構想をまとめることを目指す。   |                       |      |     |       |     |
| <b>&lt;授業の進め方と方法&gt;</b>   |                       |      |     |       |     |
| 基礎知識についての講義、講義内容や事例についてのディスカッション、さらに学生からの発表を織り交ぜながら進める。  |                       |      |     |       |     |
| <b>&lt;講義計画&gt;</b>  |                       |      |     |       |     |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. イントロダクション：授業の進め方説明。経営戦略。</li> <li>2. 組織論 1：組織とは。組織形態。分業のタイプ。標準化。</li> <li>3. 組織論 2：組織階層のデザイン。組織の情報処理。組織の問題。</li> <li>4. 組織論 3：組織構造。学習する組織。ティール組織。</li> <li>5. 人事論 1：人事管理とは。日本的人事管理。社員の区分制度。</li> <li>6. 人事論 2：採用。配置と異動。人事・人材評価。</li> <li>7. 人事論 3：給与。福利厚生。教育訓練。労働時間管理。</li> <li>8. 学生発表（個人別プレゼンテーション）</li> </ol> |                       |      |     |       |     |
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>  |                       |      |     |       |     |
| 事前に配布する PPT に各回の事前課題が書いてありますので、それに従って準備を行ってください。また、最終日 1月 20 日には学生からの個人発表を予定していますので、PPT に沿って準備を進めてください。  |                       |      |     |       |     |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>   |                       |      |     |       |     |
| 参考書：三品和広『経営戦略を問い合わせ直す』（ちくま新書）、沼上幹『組織デザイン』（日経文庫）、沼上幹『組織戦略の考え方』（ちくま新書）、今野浩一郎『人事管理入門』（日経文庫）。  |                       |      |     |       |     |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>  |                       |      |     |       |     |
| 講義への貢献度（発言、討議参加など）50点、最終プレゼンテーション50点。  |                       |      |     |       |     |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>  |                       |      |     |       |     |
| 積極的に授業で発言することを期待します。   |                       |      |     |       |     |



|         |         |      |      |       |     |
|---------|---------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名   | 組織と人材   | 担当   | 早崎栄一 | 科目コード | 307 |
| 配当年次    | 1年次・2年次 | 配当学期 | 後期   |       |     |
| 開講キャンパス | 福岡      | 単位数  | 2単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

事業を構想し、それを実践していく過程において、既存組織内で新規事業を立ち上げる、あるいは新規起業を目指すなどの場合において、「組織」を立ち上げ、その組織を構成する「人材」を育成していくことは、描いた構想を実現するためには重要なファクターである。

本講義においては、「組織」と「人材」のマネジメントに関する基礎的「知識」を習得するとともに、実践的なグループワークや討議を行うことで理解を深め、新規事業や起業を実践していく際に現実的に役立つ「知恵」を身につけることを目的とする。

#### <到達目標>

構想した事業を実現するためにどういった組織を作っていくべきのか、また組織の構成メンバーである人材をどうマネジメントすれば目標に早く近づけるのかを、受講者全員がグループワークなどを通して切磋琢磨していく中で真に理解すること。

#### <授業の進め方と方法>

座学での講義も行うものの、グループワーク、討議を中心に行う。また、グループワークの結果については、全てプレゼンテーションを行う。

#### <講義計画>

第1回 オリエンテーション（講義計画の説明が中心）

第2回 ミッションステートメントの作成

第3回 組織における人材育成

第4回 リーダーシップのあり方

第5回（ゲスト講義）組織改革、実践的人材育成方法等について

第6回 チームビルディングのやり方

第7回 コミュニケーション力の強化

第8回 モチベーションアップにつながる組織作り

#### <講義外の課題>

講義テーマに即した書籍等での自学を推奨

#### <教科書・参考書>

指定教科書はなく、各回レジュメを配布

|   |
|---|
| <評価方法>                                  |
| グループワーク・プレゼンテーションへの貢献（質・量）70点、最終レポート30点 |
| <その他の重要事項>                              |
|   |

|       |                    |      |      |       |     |
|-------|--------------------|------|------|-------|-----|
| 科目名   | ビジネス会計             | 担当教員 | 和田貴郎 | 科目コード | 308 |
| 配当年次  | 1年次・2年次            | 学期   | 前期   |       |     |
| キャンパス | 東京 / 名古屋 / 大阪 / 福岡 | 単位数  | 2単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

どんなによい事業構想でも事業として収益・利益があがらなければ成り立たない。事業構想を具体化するために事業計画を作成するが、それを計数面から検討・サポートする利益計画や資金計画の作成などに会計の知識・考え方方が欠かせない。本講義では、会計を初めて学ぶ人にも分かるよう複式簿記の仕組みから始め、財務諸表の読み方に慣れたうえで、経営意思決定に役立てる主な管理会計ツールを使えるようになって、事業計画の作成や決算書の分析に必要な会計的なものの見方を身につけることを目的とする。

#### <到達目標>

- 会社をめぐるさまざまな経済事象を仕訳の形で捉えることが出来る。
- 財務諸表を読んで会社の財務状況を想像できる。
- 利益計画と資金計画の作成の基礎となる管理会計の考え方を理解して使えるようになる。

#### <授業の進め方と方法>

講義の中で、適宜、例題をとりあげ討議・練習することにより、企業会計の理解を深め、ツールの使い方を身につける。テーマの区切り毎に、簡単なミニ演習を実施する。

#### <講義計画>

|                       |  |
|-----------------------|--|
| 第1回 オリエンテーション         | 会計の原理・財務会計と管理会計・ディスクロージャー制度                              |
| 第2回 複式簿記の基本（1）        | 簿記の構造・ルール・プロセス   |
| 複式簿記の基本（2）            | 典型的な取引の仕訳  |
| 第3回 複式簿記の基本（3）        | 決算整理仕訳・整理後試算表からB/S,P/Lの作成まで                              |
| 複式簿記の基本（4）            | 例題・演習  |
| 第4回 財務諸表を読む（1）        | B/S・P/L・キャッシュフロー計算書                                      |
| 財務諸表を読む（2）            | 財務諸表分析   |
| 第5回 財務諸表を読む（3）        | 例題・演習<br>管理会計の諸概念・原価計算 原価の概念・直接原価計算                      |
| 第6回 損益分岐点分析とプロダクトミックス | CVP分析・限界利益分析<br>利益計画 利益計画作成フロー・短期利益計画と予算管理・中期利益計画・利益増減分析 |
| 第7回 キャッシュフローと資金管理（1）  | キャッシュフロー情報の活用・運転資本管理                                     |
| キャッシュフローと資金管理（2）      | 資金繰り表・キャッシュフロー経営   |
| 第8回 設備投資の経済性計算        | 投資意思決定モデル<br>事業計画書の中の事業収支計画 収支計画作成フロー                    |

#### <講義外の課題>

第7回終了後、レポートを課す。

#### <教科書・参考書>

教科書：使用しない。

参考書：テーマに応じ、適宜紹介する。

#### <評価方法>

講義への参加・貢献40点と、ミニ演習・レポート60点の総合評価により、60点以上を合格とする。

#### <その他の重要事項>



|       |              |      |          |       |     |
|-------|--------------|------|----------|-------|-----|
| 科目名   | ファイナンス       | 担当教員 | 結城秀彦     | 科目コード | 309 |
| 配当年次  | 1年次・2年次      | 学期   | 前期／後期／通年 |       |     |
| キャンパス | 東京／名古屋／大阪／福岡 | 単位数  | 2単位      |       |     |

#### <講義概要と目的>

"構想した事業を事業計画に落とし込んで実行するためには、事業に要する資金調達を考慮しなければならない。If you do your own business, you need to consider financing it!"

本講義では、資金の貸手（金融機関等）ではなく、資金調達者である起業家の観点から、事業計画・資金計画を中心として、資金調達能力について「企業価値」「将来キャッシュ・フローによる事業の評価」「資本コスト率」等について、また、資金融通者との折衝について「資金調達形態（負債・資本）」「借入契約」「株価」等について学ぶ。

#### <到達目標>

- ・事業構想計画を現実的な裏付けを持つものにできるように、事業の計画→資金計画→資金調達の流れと基礎知識を理解すること。
- ・資金調達を行う場合の資金調達の上限金額(能力)が、事業計画・資金計画・投資回収計画に関する資金融通者への合理的な説明・説得に大きく依存していることを理解すること。
- ・事業計画の要諦である価値の提供単位と支出の直間構造に基づき、キャッシュ・ポイントにおいて決定した提供価格と投資回収計画を適切に説明できるようになること。

#### <授業の進め方と方法>

講義は座講を主体とするが、問題提起と討論を加味してインタラクティブに行う。

#### <講義計画>

- 1 オリエンテーション・事業構想とファイナンス・資金調達と信用
  - 2 資金の運用と調達、信用リスク・デフォルトリスク・資金調達コスト
  - 3 資金計画 事業計画
  - 4 資金計画・事業計画
  - 5 資金計画・企業価値と資金調達能力
  - 6 企業価値、永続価値、資本コスト率(金利)の構造、内部收益率
  - 7 企業価値と資金融通者
  - 8 資本構成 債務と資本の差異..回収リスクと担保
  - 9 債務による資金調達の仕組み
  - 10 借入契約の実務
  - 11 資本による資金調達の仕組み
  - 12 株価の算定
  - 13 株価の算定
  - 14 その他の資金調達の手法
  - 15 まとめ
- \* 上記は予定であり、講義の進捗状況により、変更することがある。

#### <講義外の課題>

とくになし。

|  |
|--|
| <p>&lt;教科書・参考書&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・講義にあたっては、スライド及び資料を配布する。</li><li>・参考書については講義の進捗に合わせて伝達する。</li></ul>   |
| <p>&lt;評価方法&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・クラスへの参加・討論への貢献とレポート提出による総合評価を行う。</li></ul>  |
| <p>&lt;その他の重要事項&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・2回目以降は隔週1日2コマの講義となる。</li><li>・何らかの事情により休講が生じた場合には、補講（8月）にて対応する。</li><li>・資金調達能力を測定・評価する上では、資金計画・キャッシュフローに関する知識が必要であり、ビジネス会計・収支計画の立て方の講義を事前に又は並行して受講することが望ましい。</li></ul> |

|         |                |      |       |       |     |
|---------|----------------|------|-------|-------|-----|
| 授業科目名   | ファイナンス         | 担当   | 古田芳浩  | 科目コード | 309 |
| 配当年次    | 1年次・2年次        | 配当学期 | 前期・後期 |       |     |
| 開講キャンパス | 名古屋（前期）・大阪（後期） | 単位数  | 2単位   |       |     |

### ＜講義概要と目的＞

構想した事業を事業計画に落とし込んで実行するためには、事業に要する資金を調達しなければならない。本講義では、資金融通者（金融機関）ではなく、資金調達者である事業家・起業家の観点から、事業構想・事業計画・資金計画・資金調達の各プロセスと一連の流れの基本知識について学ぶ。また、資金調達能力に関して、「企業価値と株主価値」「将来キャッシュフローによる企業価値の算定」「資本コストと最適資本構成」等について、資金融通者との折衝に関する「資金調達形態（負債・資本）の違い」「借入契約と投資契約」「株価と I R」等について学ぶ。

### ＜到達目標＞

事業構想計画を現実的な裏付けを持つものにできるように、事業計画→資金計画→資金調達の流れと基本知識を理解すること。特に資金調達を行う場合の資金調達の上限金額（能力）が、事業計画・資金調達と資金融通者への合理的な説明・説得に大きく依存していることを理解すること。講義および討議によって、各課題や論点について共有し、検討することにより、理解を深める。

### ＜授業の進め方と方法＞

講義は座講を主体とするが、問題提起と討論を加味してインタラクティブに行う。

### ＜講義計画＞

第1回 オリエンテーション 事業構想とファイナンス、資金調達と信用

第2回 事業構想と事業計画、事業構想とファイナンス

第3回 事業計画と資金計画・事業収支計画

第4回 事業計画と資金調達

第5回 資金調達能力と企業価値評価

第6回 企業価値と株主価値

第7回 資金調達能力と資金融通者

第8回 まとめ

\*上記は予定であり、講義の進捗状況により変更することがある。

## <講義外の課題>

## <教科書・参考書>

- ・講義にあたっては、PPTを使用し、その写しと関連資料を配布する。
- ・参考図書については講義の進捗に合わせて伝達する。

## <評価方法>

- ・クラスへの参加状況、討論への貢献度およびレポートの提出による総合評価を行う。

## <その他の重要事項>

- ・2回目以降は、隔週で1日あたり2コマの講義となる。
- ・何らかの事情により休講が生じた場合には、補講（前期：8月上旬、後期：2月上旬～中旬）で対応する。
- ・ファイナンス、中でもキャッシュフローを理解するための基本は、会計および財務諸表の十分な知識と理解である。本講義の中でもその基礎について学ぶが、「ビジネス会計」の講義を併せて受講することが望ましい。
- ・事業収支計画は事業構想を事業計画、資金計画へと繋げるための中核となる知識・スキルであり、本講義では特に重点を置いているが、更に深い理解のために「収支計画の立て方」の講義を併せて受講することが望ましい。

|         |         |      |     |       |     |
|---------|---------|------|-----|-------|-----|
| 授業科目名   | ファイナンス  | 担当   | 森大介 | 科目コード | 309 |
| 配当年次    | 1年次・2年次 | 配当学期 | 後期  |       |     |
| 開講キャンパス | 福岡      | 単位数  | 2単位 |       |     |

#### <講義概要と目的>

どんなに小さいビジネスであっても、資金なしに事業をスタートさせることはできない。多額の初期投資が必要なビジネスの場合はなおさらである。構想した事業を実現するために、どのような資金調達の方法が最適なのか、その基本を身近なファイナンスの実例を通じて理解を深めていく。

#### <到達目標>

自らが構想した事業を実現するために必要な資金を ①どこから、②どのような条件で調達すべきかを理解できるようになり、実際に事業計画に盛り込むための実務を修得する。

#### <授業の進め方と方法>

起業に際しての資金調達に関し、単なる知識の詰め込みではなく、実践に使える実務を修得してもらうため、「①基礎的な理論やノウハウ、②身近な具体的な事例、③自らの事業計画に盛り込む損益計画と資金計画（資本政策）の作成」を全員参加型で発表＆議論しながら講義を進めていく。

#### <講義計画>

第1回 (1)オリエンテーション。事業構想とファイナンス

第2回 (1)ファイナンスの基礎①財務三表 (2)同左②資金調達方法

第3回 (1)ファイナンスの基礎③損益計画を作成する (2)身近な事例紹介①

第4回 (1)ファイナンスの基礎④事業の評価と資金計画 (2)身近な事例紹介②

第5回 (1)ファイナンスの基礎⑤資本政策を作成する (2)身近な事例紹介③

第6回 (1)各自の損益計画と資金計画（資本政策）の発表① (2)身近な事例紹介④

第7回 (1)各自の損益計画と資金計画（資本政策）の発表② (2)身近な事例紹介⑤

第8回 (1)各自の損益計画と資金計画（資本政策）の発表③ (2)身近な事例紹介⑥

#### <講義外の課題>

第6~8回に、各自のビジネスプランに基づいた損益計画と資金計画（&資本政策）を作成し、発表していただきます。そのための資料の準備等が相応に必要となります。

#### <教科書・参考書>

教科書は使用せず、適宜、資料を用意する。

〔参考書〕 「起業のファイナンス」 磯崎哲也著 日本実業出版社

「バリュエーションの教科書」 森生明著 東洋経済新報社

「ざっくり分かるファイナンス」 石野雄一著 光文社新書

#### <評価方法>

授業への出席を重視。講義への積極的な参画度、プレゼンテーションの内容をもって、総合的に評価する。

#### <その他の重要事項>

- ・財務三表（貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー表）に関する基礎知識を自習したうえで受講に臨んでください。
- ・授業中に Excel を使うことがありますので、極力、パソコンを持参してください。

|   |         |      |          |       |     |
|---|---------|------|----------|-------|-----|
| 科目名   | 組織変革    | 担当教員 | 高村徳康・竹内在 | 科目コード | 310 |
| 配当年次  | 1年次・2年次 | 学期   | 後期       |       |     |
| キャンパス   | 名古屋     | 単位数  | 2単位      |       |     |
| <b>&lt;講義概要と目的&gt;</b>  |         |      |          |       |     |
| M&Aは買収側・売却側双方において、重要な経営戦略として再認識されており、中堅中小企業においてもM&Aを実施する企業が急増している。近年では、事業承継型M&Aが目立つようになってきているが、中には期待通りの成長を実現できないケースも見受けられる。①買収前の戦略策定・準備の不十分さ、②買収先の選定・交渉・価格の過大評価、③M&A後の統合(PMI:Post Merger Integration)プロセスの不備など、失敗の要因として挙げられる。特にPMIの現場では、両社の経営思想や企業文化の違いが顕在化することがある。 |         |      |          |       |     |
| PMI成功に向けたアプローチとして、双方の経営陣はリーダーシップを發揮しPMIの成功を最優先事項として扱い、経営ビジョンや戦略を共有して信頼関係を構築したのち、実務現場に作業を落としていくというステップが必要になる。実際のケースを題材に、M&Aについての理解を深め、経営統合を成功に導くためのヒントを学ぶ。   |         |      |          |       |     |
| <b>&lt;到達目標&gt;</b>   |         |      |          |       |     |
| M&Aについての理解を深める。<br>経営統合を成功に導くためのヒントを習得する。   |         |      |          |       |     |
| <b>&lt;授業の進め方と方法&gt;</b>  |         |      |          |       |     |
| 理論ベースを習得すると同時に、理論を現実へ適応するためのケースメソッドと応用力を養う。M&Aに関わる基礎理論のみならず、買収企業の価値評価やストラクチャー、資金調達も網羅する。<br>また理論と実践の架け橋を担っている実務者(プロ経営者)の講演も予定している。プロ経営者が講師として登壇し、M&A後のPMIをケースに経営革新が起きた過程を学びます。<br>実践への適用も見据えたインタラクティブな授業を目指しているので、積極的な意見開示や各自が持つ実務体験を踏まえたコメントなどを歓迎し、双方向のやりとりを尊重します。 |         |      |          |       |     |
| <b>&lt;講義計画&gt;</b>   |         |      |          |       |     |
| ① オリエンテーション<br>②③ M&Aのトレンドと買収戦略<br>④⑤ 企業評価とデューディリジェンス<br>⑥⑦ ファイナンスとストラクチャー<br>⑧⑨ PMIのプロセスと100日プランの実行<br>⑩⑪ 組織変革とリーダーシップ<br>⑫⑬ プロ経営者から学ぶ①(活躍しているプロ経営者を外部講師として招聘)<br>⑭⑮ プロ経営者から学ぶ②(活躍しているプロ経営者を外部講師として招聘)   |         |      |          |       |     |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>  |         |      |          |       |     |
| 参考書: 続・事業承継とバイアウト(中央経済社)<br>合併・買収・再編の企業評価(中央経済社)  |         |      |          |       |     |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>   |         |      |          |       |     |
| 講義への積極的な参加と貢献(70%)、レポート提出(30%)  |         |      |          |       |     |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>   |         |      |          |       |     |
| PCを持参すること   |         |      |          |       |     |



|       |         |      |       |       |     |
|-------|---------|------|-------|-------|-----|
| 科目名   | ブランド戦略  | 担当教員 | 野口 恒平 | 科目コード | 311 |
| 配当年次  | 1年次・2年次 | 学期   | 前期    |       |     |
| キャンパス | 東京      | 単位数  | 2単位   |       |     |

#### <講義概要と目的>

事業構築（商品、サービス含む）においては、ブランド価値を明確に規定することで差別化を生み出す事業戦略をガイドし、自組織内への浸透やステークホールダーへの伝達によって、競争力あるポジションをどう持続していくかが大きな課題となる。本講義では事業（商品、サービス、地域etc.）のブランド価値規定、ブランド体系構築、組織内の浸透、長期短期のブランドマネジメント、一貫性を持たせたコミュニケーションのあり方等、ブランド戦略の策定と実行方法について事例を基に理解を深めることを目的とする。

本授業においては基本的なブランド理論の理解をベースとした上で、実際のビジネスで起き得る現象や組織の力学等も踏まえた視点を取り入れ、より実践的なブランド構築とその運用手法について議論を行う。

#### <到達目標>

ブランド基本戦略（ブランドの価値規定、差別化戦略等）構築のための重要なポイントを理解し、ブランド戦略策定と事業戦略への展開、事業運営におけるブランド管理・ブランドコミュニケーション・ブランド診断を行う視点を養うことにより、事業構想から構想計画策定の過程におけるブランド戦略構築力を身に付ける。

#### <授業の進め方と方法>

授業は講義と討論の併用で、具体的な企業の事例を題材にしながら、全員参加の討論を行う。事例紹介については多彩な企業（大企業、中小企業、日本伝統ブランド、地域地産ブランド、新規起業ブランド、事業継承企業ブランド等）から講師を招聘して行う。具体的なステップとしては以下の進め方となる。

- ・基本的な戦略体系理論についての講義と討論によりゲスト講師の事例を理解する基礎を作る。
- ・各テーマに合わせた多彩なゲスト講師による事例紹介と討論を行う。
- ・中間レビューとしてのポイントの整理と最終的なまとめを通して、理論と実践の関係を整理する。

#### <講義計画>

- ①：オリエンテーション（授業計画の説明）
- ②：ブランド価値規定：価値の要素と規定プロセス（講義と討論）
- ③：マーケティング3.0、4.0の考え方（講義と討論）
- ④：ブランド体系と戦略策定：（事例紹介と討論）
- ⑤：持続的CSRによるブランドマネジメント戦略：（事例紹介と討論）
- ⑥：ブランド価値創造と差別化マネジメント（飲料業界事例紹介と討議）
- ⑦：ブランド戦略と事業戦略、コミュニケーション戦略への展開（クルマ業界事例紹介と討議）
- ⑧：中間レビューとしてポイントの整理（講義と討論）
- ⑨：地域（地産）ブランディング戦略（事例紹介と討議）
- ⑩：日本伝統モノづくりブランド戦略（事例紹介と討議）
- ⑪：地域・中小企業ブランドの戦略（事例紹介と討議）
- ⑫：戦略広報を活用したブランディング（事例紹介と討議）
- ⑬：小売・サービス事業のブランディング戦略（事例紹介と討議）
- ⑭：CRM・高級ブランドの戦略（事例紹介と討議）
- ⑮：総括（討論とまとめ）

※事例のテーマ、ゲストについては院生リクエストに基づき変更する場合がある。

|  |
|--|
| <p>&lt;講義外の課題&gt;</p>  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>・レポート提出（全授業終了後）</li></ul> <p>構想している事業(もしくは現在の業務や事業の更なる成長、という前提に基づいて)のブランド戦略についての考えを記述する。記述にあたってはゲスト講師のケースを含む幾つかの事例を引用し説明を強化する。</p> |
| <p>&lt;教科書・参考書&gt;</p>   |
| <p>教科書の指定はない。参考書として「戦略的ブランド・マネジメント」ケビン・レーン・ケラー著 東急エージェンシー出版、等。その他授業テーマに即して紹介する。</p>  |
| <p>&lt;評価方法&gt;</p>  |
| <p>授業への参加、貢献状況の 60 点満点とレポート 40 点満点による総合評価とし、60 点以上を合格点とする。</p>   |
| <p>&lt;その他の重要事項&gt;</p>  |
|  |

|       |         |      |      |       |     |
|-------|---------|------|------|-------|-----|
| 科目名   | ブランド戦略  | 担当教員 | 岩田正一 | 科目コード | 311 |
| 配当年次  | 1年次・2年次 | 学期   | 前期   |       |     |
| キャンパス | 名古屋     | 単位数  | 2単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

「キーワード」と「キービジュアル」と「ストーリー」

- ・「伝える」を「伝わる」にする。
- ・「視覚」を「記憶」にする。
- ・「沿革」を「物語」にする。

#### <到達目標>

ブランド戦略に重要なポイント（キーワード、キービジュアル、ストーリー）を理解し、差別化のための基本を身につける。また、ブランディング戦略シートを作成し、ブランドをコントロールするための視点を養うことで、事業構想におけるブランド計画・管理の手法を学ぶ。

#### <授業の進め方と方法>

CI・VIなどを考える。

- ・家紋と家訓 × CIとVI
- ・伝統 × 進化

コンセプトワークという「モノサシ」をもつ。

- ・コンセプトワークで、現実を整理する。
- ・コンセプトワークで、骨格を作る。
- ・コンセプトワークで、未来を創造する。

#### <講義計画>

- |    |                   |   |                      |
|----|-------------------|---|----------------------|
| ①  | コンセプトワークを知る。      |   |                      |
| ②③ | コンセプトワークを理解する。    | / | コンセプトワークで企業の広告を分析する。 |
| ④⑤ | キーワードを重視した広告の事例   | / | 課題からの「キーワード」分析       |
| ⑥⑦ | キービジュアルを重視した広告の事例 | / | 課題からの「キービジュアル」分析     |
| ⑧⑨ | ストーリーを重視した広告の事例   | / | 課題からの「ストーリー」分析       |
| ⑩⑪ | 課題発表              | / | 課題からのワークショップ         |
| ⑫⑬ | 課題からのワークショップ      | / | 課題からのワークショップ         |
| ⑭⑮ | コンセプトワークを振り返る。    | / | 受講生が身につけたことの確認       |

#### <講義外の課題>

特になし。

#### <教科書・参考書>

独自の講義資料

#### <評価方法>

2つの評価基準で100点満点とし、60点以上を合格点とする。

- ・授業への参加・取り組み状況の評価・・・・50点
- ・レポートの提出、課題提出に対する評価・・・50点

#### <その他の重要事項>



|       |         |      |      |       |     |
|-------|---------|------|------|-------|-----|
| 科目名   | ブランド戦略  | 担当教員 | 並木将仁 | 科目コード | 311 |
| 配当年次  | 1年次・2年次 | 学期   | 後期   |       |     |
| キャンパス | 大阪      | 単位数  | 2単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

ブランドが事業資産であり、競争優位の源泉であるという議論がなされて久しい。しかしながら、何を持ってブランドなのか、それは市場においてどう機能しうるのか、ブランドを活用するためには会社として何が必要なのか、そして今後ブランドはどうなっていくのか、などに関してはその理解の人によって大きな隔たりがあるのが実情である。

そこで、ブランドに関する理解の考え方のプラットフォームを構築し、そのプラットフォームの上で世の中の事象を分析し、自身の事業構想につなげていくことを目的とする。

なお、基本的には学術的なブランド論ではなく、実務におけるブランディングに力点を置いて授業を進める。

#### <到達目標>

1. ブランドが事業構想における中心的な役割の一端を担う
2. 広義にブランドを理解することで、様々な事象をブランド視点から捉えられるようになる
3. ブランドの魅力に触れる

#### <授業の進め方と方法>

座学による理解の統一と、事前課題・発表・議論による理解の深化を目指す。特に課題の発表においては、事業構想への意味合いを結論として導くことを前提として進める。

#### <講義計画>

|     |    |              |   |
|-----|----|--------------|---|
| 第1回 | 前半 | 講義           | 本授業に対する期待値のすり合わせ                        |
|     | 後半 | 講義および議論      | [テーマ1] ブランドとは何か?認識/前提を統一する              |
| 第2回 | 前半 | 生徒による事例発表/議論 | [テーマ1] 興味のあるブランドの分析                     |
|     | 後半 | 講義           | [テーマ2] ブランドの市場と組織における機能                 |
| 第3回 | 前半 | 生徒による事例発表/議論 | [テーマ2] 市場と組織で機能しているブランドの分析(グループ課題発表1/2) |
|     | 後半 | 講義           | [テーマ3] ブランディングのテクニカル(ネーミング、体系、IP、等)     |
| 第4回 | 前半 | 講義           | [テーマ4] ブランドにおけるクリエイティブの考え方(ゲスト講師予定)     |
|     | 後半 | 生徒による事例発表/議論 | [テーマ3] ブランディングのテクニカルの観察結果(グループ課題発表2/2)  |
| 第5回 | 前半 | 生徒による事例発表/議論 | [テーマ4] ブランド視点からのクリエイティブの観察              |
|     | 後半 | 講義           | [テーマ5] CSVとの相乗効果                        |
| 第6回 | 前半 | 講義           | [テーマ6] 起業とブランディング                       |
|     | 後半 | 生徒による事例発表/議論 | [テーマ6] 起業とブランディング(数名発表での議論)             |
| 第7回 | 前半 | 講義および議論      | [テーマ7] ブランドの管理手法                        |
|     | 後半 | 講義および議論      | [テーマ8] ブランドの未来                          |
| 第8回 | 前半 | 生徒による事例発表/議論 | 期末発表                                    |
|     | 後半 | 講義           | 期末発表および総括                               |

|   |
|---|
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>   |
| I. 個別課題：特定講座内容に従い、① 興味がある事例を分析・観察し、② 次回の授業で発表   |
| II. グループ課題：特定のブランドに関して、グループで議論し、発表する  |
| III. 期末発表：以下のいずれかの課題より、発表内容を選択<br>オプションA：自身の事業構想におけるブランドの位置付けを検討し、発表する<br>オプションB：今あるブランドに関して広く調査・分析し、発表する |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>  |
| 必須：プランディング 7つの原則【改訂版】 成長企業の世界標準ノウハウ / インターブランドジャパン  |
| 必須：CSV経営戦略—本業での高収益と、社会の課題を同時に解決する / 名和 高司   |
| 補助：戦略的ブランド・マネジメント / ケビン・レーン ケラー(著)  |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>   |
| a. 授業への参加：40 点<br>b. 個別課題の発表：20 点<br>c. 最終発表：40 点<br>60 点以上を合格点とする  |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>   |
| なし  |

|         |         |       |          |       |     |
|---------|---------|-------|----------|-------|-----|
| 授業科目名   | ブランド戦略  | 担当    | 小柳俊郎     | 科目コード | 311 |
| 配当年次    | 1年次・2年次 | 配当学期  | 前期       |       |     |
| 開講キャンパス | 福岡      | 単位数   | 2単位      |       |     |
| 必修・選択の別 |         | 授業の方法 | 講義・討論・発表 |       |     |

### 授業科目の内容

#### <講義概要と目的>

インターネットの普及と SNS によるコミュニケーションにより、生活者の思考や価値観は複雑に重層化している。それに伴い、あらゆる事業において、もはや「ブランド」は宣伝広報やプロモーションといった、戦術的な売り上げアップの手段ではなく、その事業の存在自体を意味付ける、「根本戦略」と言えるものになっている。

本講義では、「ブランドは資産である」ことを強く認識し、「ブランド」「ブランド構築」「ブランド戦略」について触れて行く他、さらには、「強力なブランドを生み出し」、または「ブランドを強化」し、「拡張管理」して行く方法について具体的な例を取り上げ、議論を交えた活発な議論を行うことを目的とする。

講座においては、できるだけ身近で具体的な例を取り上げながら、現代における「ブランド」というものを、院生各自が強く意識しながら、ライブ感ある実践的なものにしたい。

#### <到達目標>

一般的に言われる「ブランド」という概念を整理・理解し、構想する事業における、商品やサービス、また、自分自身のパーソナルブランドを「設計」「構築」できる知識と能力を養う。  
また、「ブランド」を重要な資産として捉える視点を持ち、それを、時代に応じて対応させて「管理」「継続」させて、「ブランド」を事業戦略に組み込んでいくける力を身につける。

#### <授業の進め方と方法>

授業は、講義・討論・ワークショップの構成を基本として進める。  
できるだけ、具体的な企業事例や、講師の実務体験などをもとにテーマを設定し、院生が構想する事業において、自分ごととして置き換えながら受講できるスタイルを目指す。  
実際に、企業やブランディング実務者などのゲスト講師を招聘。具体的な事例紹介や、ゲスト講師の成功体験、失敗体験、現在もあるリアルな課題をもとに討論する。

講義ごとに、前回の振り返りを行いながら、可能な限り連続性のある講義を展開していく。

### <講義計画>

- 第1回 プロローグ（講師紹介・授業進行の説明等）
- 第2回 ブランドとは～ブランドは資産であり戦略
- 第3回 ブランドの構築～ブランドをどう生み出し、どう強化するか？
- 第4回 ブランド強化戦略（理論と具体的な事例）
- 第5回 ブランド拡張戦略（理論と具体的な事例）
- 第6回 講義前半のまとめ
- 第7回 地域企業のブランディング戦略（地元企業の事例紹介）
- 第8回 ソーシャルブランディング戦略（コミュニティで拡がるブランド）
- 第9回 ブランドソリューション手法（リブランディング戦略）
- 第10回 メディアブランディング戦略（フリーペーパー「BOND」の事例）
- 第11回 パーソナルブランディング戦略（現代に求められる個人の信用とブランド）
- 第12回 地域ブランディング戦略（「八女茶世界ブランディング戦略」の事例紹介）
- 第13回 PR・メディア戦略に見るブランディング
- 第14回 具体的課題事例によるワークショップ
- 第15回 ワークショップ発表と講義「ブランド戦略」のまとめ
- \*内容は、変更になる可能性があります。

### <講義外の課題>

#### レポートの提出

全講義終了後、今回の講義全般を通しての感想および、講義で培った知識・知見をもとに、自らの現在の業務や将来の想定事業を題材に、課題の抽出と、そのためのブランド戦略について、こちらが定義する項目に沿って記述する。

普段からの「ブランド戦略事項」への感度をあげてもらうために、毎回、「自分が気になっているブランドとその戦略」についての、ミニ発表などを行って貰う予定。

### <教科書・参考書>

教科書の指定は無し。

デービッド・アーカー著「ブランド論」他、参考文献などは、その都度紹介する。

### <評価方法>

授業参加・貢献：60点 リポート：40点で評価。

合計：60点以上を合格とする。

### <その他的重要事項>

|       |              |      |       |       |     |
|-------|--------------|------|-------|-------|-----|
| 科目名   | 事業経営の基礎知識    | 担当教員 | 二之宮義泰 | 科目コード | 312 |
| 配当年次  | 1年次・2年次      | 学期   | 前期    |       |     |
| キャンパス | 東京／名古屋／大阪／福岡 | 単位数  | 2単位   |       |     |

#### <講義概要と目的>

事業を着想し、構想を描き、事業化、そして事業経営の流れにおいて、「策定した事業戦略を如何に確実に実行して事業を成功させるか」これが課題である。米国がリードする形で種々の新規ビジネスが生まれてはいるものの、その多くが戦略実行を出来ずに消滅している。

そこで、授業では、事業経営の本質、基礎知識、実践的知識、組織実行力等を学ぶ。

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してきた。その中から、事業経営知識を整理し、経営実務に役立つエッセンスを共有する。

加えて、優れた事業経営を実現しているゲスト講師を招き、コンセプト・事例・アウトカムについても学ぶ。

#### <到達目標>

グローバル視点で経営実務を学ぶ事により、事業経営の基礎知識を身につけ、経営能力開発を目指す

#### <授業の進め方と方法>

授業は、教授の講義とグループ討議、ゲスト講師による講義の構成で行われる。

#### <講義計画>

第1回 ガイダンス（授業計画の説明、院生の希望確認）

第2回 事業経営と私（講義）：担当教授の経営歴を時系列的に追い、種々の事業経営を紹介する。

第3回 事業経営と私（討議）：事業経営ケーススタディー

第4回 事業経営とは（講義）：基本的な理論を実践的に紹介する

第5回 事業経営とは（討議）院生との討議を通じ、理解を深める。

第6回 多国籍企業の事業経営（講義）：実例を挙げ、グローバルスタンダードを紹介する。

第7回 多国籍企業の事業経営（討議）：議論を通じ、事業展開に役立つエッセンスを学ぶ。

第8回 事業経営の実践1（外部講師講義）

第9回 事業経営の実践1（外部講師討議）

第10回 事業経営の実践2（外部講師講義）

第11回 事業経営の実践2（外部講師討議）

第12回 事業経営の総括講義

第13回 事業経営の総括講義・討議

第14回 事業経営に関する院生発表

第15回 事業経営に関する院生発表・まとめ

#### <教科書・参考書>

各回のテーマに応じて紹介する

#### <評価方法>

特に第2回、3回、4回、5回の講義は出席を必須とする。クラスへの参加・貢献・グループ討論70点とレポート乃至は発表30点による総合評価を行う

#### <その他の重要事項>



|         |              |      |      |       |     |
|---------|--------------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名   | 知識創造論        | 担当   | 一條和生 | 科目コード | 313 |
| 配当年次    | 1年次・2年次      | 配当学期 | 前期   |       |     |
| 開講キャンパス | 東京／名古屋／大阪／福岡 | 単位数  | 2単位  |       |     |

### 授業科目の内容

#### <講義概要と目的>

21世紀の新しい経営理論としての知識創造経営の理論と実践について学ぶ

#### <到達目標>

知識創造経営の基本に関する深い理解

#### <授業の進め方と方法>

- インタラクティブな講義
- ケースメソッド

#### <講義計画>

第1回デジタル破壊の時代と知識創造

- インタラクティブな導入講義

第2回暗黙知と形式知

- ケーススタディー「トヨタの戦略と欧州における計画 AYGO の発表」(IMD)

第3回知識創造の SECI モデル

- ビデオ・ケーススタディー「IDEO の製品開発」

第4回知識創造の場

- ビデオ・ケーススタディー「セブンイレブン」

第5回デジタル時代の知識創造

- ケーススタディー「リクルート データ活用による価値創造」(IMD)

第6回知識創造企業

- ビデオ・ケーススタディー「ホンダ」

第7回知識創造のリーダーシップ (wise leader)

- テキスト『井深大 人間の幸福を求める創造と挑戦』(PHP 研究所)

第8回プロジェクトプレゼンテーション

- 受講生が見つけた新しい知識創造企業の紹介

#### <講義外の課題>

授業で学んだ知識を活かして、授業で紹介されていない「知識創企業」を発見して最終講義の日にプレゼンテーションする

## <教科書・参考書>

IMD ケース

- 「トヨタの戦略と欧州における計画 AYGO の発表」
- 「リクルート データ活用による価値創造」

テキスト

- 一條和生『井深大 人間の幸福を求める創造と挑戦』(PHP 研究所)

## <評価方法>

授業における積極的な参加 60%

プロジェクトプレゼンテーション 40%

## <その他の重要事項>

|         |              |      |      |       |     |
|---------|--------------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名   | 知識創造経営論      | 担当   | 一條和生 | 科目コード | 314 |
| 配当年次    | 1年次・2年次      | 配当学期 | 後期   |       |     |
| 開講キャンパス | 東京／名古屋／大阪／福岡 | 単位数  | 2単位  |       |     |

### 授業科目の内容

#### <講義概要と目的>

前期で学んだ知識創造経営を実践するナレッジマネジメントについて学ぶ（知識創造経営の応用編）

#### <到達目標>

知識創造理論の応用、実践についての深い理解

#### <授業の進め方と方法>

- インタラクティブな講義
- ケースメソッド

#### <講義計画>

第1回知識創造と企業変革

- ケーススタディー「富士フィルム 第二の創業」(ハーバード)

第2回知識創造と業界の変革

- ケーススタディー「ウーバー 世界の移動手段を変革する」(ハーバード)

第3回知識のスピーディーな活用

- ケーススタディー「ZARA ファーストファッショն」(ハーバード)

第4回知識のグローバルな共有

- ケーススタディー「ネスレの GLOBE プログラム(A)、(B)、(C)」(IMD)

第5回知識の保護と陳腐化した知識の破壊

- ケーススタディー「イノベーションとリノベーション ネスプレッソ物語」(IMD)

第6回知識創造を促進するカルチャーの構築

- ケーススタディー「マッキンゼー 知識と学習の管理運営」(ハーバード)

第7回ゲストスピーカーセッション

- 知識創造のリアルケースから学ぶ

第8回プロジェクトプレゼンテーション

- 受講生が発見した知識創造のリーダーを紹介する

#### <講義外の課題>

授業で学んだ知識を活かして、授業で紹介されていない「知識創企業」構築を目指すリーダーを発見して最終講義の日にプレゼンテーションする

#### <教科書・参考書>

ハーバードケース

- 「富士フィルム 第二の創業」

- 「ウーバー 世界の移動手段を変革する」
- 「ZARA ファーストファッショニ
- 「マッキンゼー 知識と学習の管理運営」

IMD ケース

- 「ネスレの GLOBE プログラム(A)、(B、(C))」
- 「イノベーションとリノベーション ネスプレッソ物語」

テキスト

- フォン・クロー、一條和生、野中郁次郎『ナレッジ・イネーブリング 知識創造起用への五つの実践』(東洋経済新報社)

#### <評価方法>

授業における積極的な参加 60%

プロジェクトプレゼンテーション 40%

|         |                |       |               |       |     |
|---------|----------------|-------|---------------|-------|-----|
| 授業科目名   | 知が創る未来ビジネス     | 担当    | 早川典重          | 科目コード | 315 |
| 配当年次    | 1年次・2年次        | 配当学期  | 前期・後期         |       |     |
| 開講キャンパス | 東京（前期）、名古屋（後期） | 単位数   | 2単位           |       |     |
| 必修・選択の別 | 選択             | 授業の方法 | 講義、ケーススタディ、発表 |       |     |

### 授業科目の内容

#### <講義概要と目的>

現在社会では、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？

21世紀になり、経済の仕組は、構造的に大きく変化しました。導入部分では、世界における構造の変化、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潮流を学びます。

21世紀になって、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が付加価値の源泉になります。米国と中国の貿易戦争は、貿易赤字の削減が本質的な問題ではなく、21世紀型ビジネスの収益の源泉である知を巡る覇権争いです。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。

続いて、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各自のケースを通して学んでいきます。

#### <到達目標>

- 21世紀型ビジネスとは、どのようなものか？を理解して、これから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を目指します。
- 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、知財戦略を入れることで、高収益且つ継続型のビジネスモデル構築の基礎を習得します。

#### <授業の進め方と方法>

- インタラクティブな形での講義とケーススタディにより、グローバルで変化している収益構造、知財の本質並びに戦略の基礎理解を深めます。
- 業界の第一人者も参加した討議を通じ、最先端の分析方法や知財戦略とは何かを認識します。
- 自らの事業に知財戦略という視点をあてはめて、ビジネスモデルを作り上げ、発表を通して新たな視点や思考力並びに構想力を習得します。

#### <講義計画>

第1回オリエンテーション

第2回今、我々はどこにいるのか？（21世紀における世界経済の構造的変化の検証）

第3回米国の復活と日本の凋落、その根底にあるもの

第4回イノベーションの本質・知財とは何か？

第5回知財戦略とは何か？ケース①タイトリスト（特許）ケース②岩塚製菓（know-how）

知が創る未来ビジネス

第6回ゲストスピーカー（通信会社知財戦略責任者）

第7回知財戦略とは何か？ケース③サンリオ（意匠）ケース

第8回ゲストスピーカー（Knowledge Basis Cloud Service CEO）

第9回④コカコーラ・TWG（ブランド）

第10回最先端の知財分析（知財分析で何ができるか？Finance・M&A・ドメインにおける知財戦略）

第11回ゲストスピーカー（未来予測ベンチャーCEO）

第12回知財戦略の応用：発表・討議

第13回知財戦略の応用：発表・討議

第14回知財戦略の応用：発表・討議

第15回経営としての知財戦略

\*ゲストスピーカーとして、知財戦略における最先端の理論を繰り広げるリーダーの参加を予定。

\*\*ゲストスピーカーの予定によって、講義の順番・内容が変わることがあります。

### <講義外の課題>

- テーマ毎に、次回の授業までに考えてもらいたい課題が出ます。
- 講義後半では、知財戦略を使ったビジネスモデルを創って発表してもらいます。

### <教科書・参考書>

「インビジブルエッジ」、「ラグジュアリーブランド戦略」

他にも講義毎に参考となる資料、図書を紹介します。

### <評価方法>

- 授業への積極的な参加（考えること・意見をいうこと）
- 立案した事業構想並びに発表内容
- 上記を中心に総合的に判断します。

### <その他の重要事項>

|       |          |      |      |       |     |
|-------|----------|------|------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想特論 I | 担当教員 | 杉本哲哉 | 科目コード | 316 |
| 配当年次  | 1年次・2年次  | 学期   | 夏期集中 |       |     |
| キャンパス | 東京       | 単位数  | 1単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

本講義は、構想した事業アイディアを「計画に基づき実践できる人材」輩出を眼目とする。戦後に構築され今まで続いてきた様々なシステムや諸制度が、いまビッグバンを迎えようとしている。とりわけ、ビジネス社会ではインターネットを基点とするIT革命が起こり、情報だけでなく、ヒト・モノ・カネまでもがネットワークにつながり流動する世界的ボーダレス化が進んでいることは明白だ。

そうした中、かかる世の中を生き抜いてゆくために必要な「個の力」を当然に培わねばならないが、将来さらなるイノベーションが求められるだろう日本社会では、もはや事業を「構想する力」だけでは足りない。つまり事業を「実践する力」こそが真に必要な力であり、本講義を履修した院生に学んでもらいたい対象である。

#### <到達目標>

さまざまな時事問題や個々の現象などから時代の変化と背景を理解し、今後の日本社会のあり方について考察することでトレンドに対するアンテナを張り「時代感覚」を磨く。その上で、自ら事業を構想し→提案し→実践できる力量的にも精神的にも有用な人材になるべく「人間力（他人に働きかけるコミュニケーション能力、プレゼンテーション能力、文章表現力、パブリックマインド…等々）」を体得することが目標。

#### <授業の進め方と方法>

何事においても「絶対的な知識」は重要であるという観点から、まず政治・経済・経営・文化・歴史・法制度などに数多く言及し、これらから実際に役立つ知見を見いだす環境をつくる。それをベースにスピーチやディスカッションを重ねながら、各院生が自身の考える事業プランについて「説得力のある蓋然性」をプレゼン形式で発表する機会もつくる。

#### <講義計画>

2コマ連続（計3時間）を4回にわたって行なう。（以下、講義内容予定）

【第1回】会社員と起業家／創業と上場の実際／事業を成長させるエンジン／リーダーの悩みと求められる資質…などについて学ぶ

【第2回】国内や海外における「伸長する産業」と「斜陽する産業」の考察をとおして、事業構想を実践する要点について学ぶ

【第3回】実際に存在するいくつかの企業や業界を題材に検証し、当該事業の発展や存続のファクターについて学ぶ

【第4回】事業構想を実践するにあたり、最終的に欠かせない「ビジョン」「人徳」「美学」について学ぶ

#### <講義外の課題>

場合によっては、ゲスト経営者や講師を招いて講演してもらうことも検討する。

#### <教科書・参考書>

『江副浩正』（馬場マコト・土屋 洋 共著：日経BP社）

『「好き嫌い」と経営』『「好き嫌い」と才能』（楠木 建 著：東洋経済新報社）

『揺籃の成功法則』（夏目幸明 著：PHP研究所 Kindle 版）

#### <評価方法>

成績は、①出席と討論への参加態度など「平常取り組み姿勢」を5割 ②発表・レポート提出物の内容など「講義内容の理解レベルを計る成果」を5割として、総合的に勘案し評価する。

#### <その他の重要事項>

私は大学卒業後、会社員を経て「株式会社マクロミル」というネットリサーチ会社を5人で起業した。その後4年目で東証マザーズ、その1年後には東証一部へ自社を上場させた経験を持っている。現在、マクロミルは顧客9,000社、従業員1,900名、時価総額1,200億円、世界13か国34拠点を展開する企業へと大きく変貌を遂げた。職業的経営者としては「創業オーナー」「上場企業社長」「雇われ経営者」というバリエーションも踏んでいる。実際に事業を立ち上げるという行為にはどんな苦労や喜びが伴うのか？ 会社の業態や規模が変化し成長する過程でどんな問題や現象が発生するのか？などを肉声で伝えながら、上記の目標を希求するカルチャーを濃く保って講義したい。

したがって、履修する院生にはもれなく「真剣な向上心」を求める。



|       |          |      |      |       |     |
|-------|----------|------|------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想特論II | 担当教員 | 中島好美 | 科目コード | 317 |
| 配当年次  | 1年次・2年次  | 学期   | 集中   |       |     |
| キャンパス | 東京       | 単位数  | 2単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

顧客の心をつかみ、行動をおこさせることにより、企業が「持続的な利益を得るという効果的な仕組み」を構築し、改良していくためには、マーケティング的な発想力と構想力、実行力が不可欠です。

目まぐるしく変わる外部環境を理解し、AI、フィンテックなどの分野の恩恵を受け、様々なマーケティング活動を、より短いリードタイム、かつ低コストで実践することが可能となっています。

これから事業を考える上で、今までのマーケティングの知識を整理し、発想力を高めるための構想力を身につけることにより、持続性のある成長を実現するためのマーケティング的発想を体得することを目的とします。

#### <到達目標>

集中講義、討議を通じて、マーケティングの基礎を理解した上で、実践的な発想力を高めます。最新のトピックスや事例を研究し、自身の事業計画をマーケティング的発送で評価し新しい提案や実践ができるようになることを目標とします。

#### <授業の進め方と方法>

講義では、基本的なマーケティング用語、プロセス、用法など解説します。実践としてケーススタディと討論に力を入れ、事例をもとに院生、ゲストスピーカーを交え討論と発表を行います。ゲストスピーカーには、現在活躍中の経営者、マーケッターなどを招き、発想力に触発される機会をつくります。

#### <講義計画>

1. ガイダンス 講義内容の説明
2. マーケティング入門（マーケティングの変遷、マーケティング活動のプロセス）
3. マーケティングの基礎（セグメンテーション、マーケティングミクス）
4. ケーススタディ（セグメンテーション）
5. 消費者行動、消費者心理、市場調査の基礎、ポジショニング
6. ゲストスピーカーセッション
7. ケーススタディ（ターゲティング）
8. ケーススタディ（ポジショニング）
9. ブランド、企業理念、ブランド戦略
10. ゲストスピーカーセッション
11. 顧客志向、顧客エンゲージメント
12. ゲストスピーカーセッション
13. ケーススタディ（AIの活用）
14. 演習発表
15. 演習発表

#### <講義外の課題>

#### <教科書・参考書>

特に指定なし。講義進捗に合わせて紹介。

#### <評価方法>

参加、発表などの平常点50点。レポート作成提出で50点。

#### <その他の重要事項>



|  |                             |      |       |       |     |
|--|-----------------------------|------|-------|-------|-----|
| 科目名  | 事業構想特論III<br>(データ活用による事業構想) | 担当教員 | 丹野 清美 | 科目コード | 318 |
| 配当年次   | 1年次・2年次                     | 学期   | 夏期集中  |       |     |
| キャンパス  | 東京／名古屋／大阪／福岡                | 単位数  | 1単位   |       |     |
| <b>&lt;講義概要と目的&gt;</b>   |                             |      |       |       |     |
| <p>現在、あらゆる領域でデジタルソリューションによる変革が進み、生み出された大量のデータがインターネットを通じて世界中で駆け巡り、革新的サービスや製品が生まれている。</p> <p>我が国では第5期科学技術基本計画で Society5.0 という概念が打ち出され、推進されている。経団連では最重要課題として、Society5.0 による SDGs (持続可能な開発目標) 達成への貢献を主張している。今後想定される経済社会は、地域、年齢、性別、言語による格差なく、多様なニーズ、潜在的なニーズにきめ細かに対応したモノやサービスを提供することである。経済的発展と社会的課題の解決を両立し、人々が快適で活力に満ちた質の高い生活を送ることのできる、人間中心の社会と想定されている。すなわち、現代のグローバルリーダーには、データに基づいた課題解決力の高度化が必要とされている。</p> <p>本講座は、具体的な事例を通して実践的な議論を行い、事業構想を行う上で必要なデータに基づく課題解決、新しい価値の創出を理解することを目的とする。</p> |                             |      |       |       |     |
| <b>&lt;到達目標&gt;</b>  |                             |      |       |       |     |
| データから顧客の価値やニーズを導き出し、顧客満足の向上や広告の効果的な展開に活かす、有用なビジネス戦略に導くために、データ利活用事例により基本的知識を理解し、自身の実務への活用可能性を判断する能力を身につける。  |                             |      |       |       |     |
| <b>&lt;授業の進め方と方法&gt;</b>   |                             |      |       |       |     |
| <p>前半は講義による事例紹介、後半は授業参加者による討議を行い、双方向で意見交換しながら理解を進める。</p> <p>また毎講義、前回の振り返りを冒頭行うことで、繰り返しによる思考力（センス）の醸成も目指す。</p>  |                             |      |       |       |     |
| <b>&lt;講義計画&gt;</b>  |                             |      |       |       |     |
| 初步的なデータの利活用についての知見を深め、その知見を実務に役立たせることができるか講義や討論から判断する。   |                             |      |       |       |     |
| <p>第1回（第1、2講）①ガイダンス：講義の概要（データ利活用ビジネス戦略について&amp;課題解決の方法とは）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>購買履歴データ活用事例（消費行動を知り、レコメンデーション）</li> <li>②討論（購買履歴データの自身の実務への活用可能性等）</li> </ul>   |                             |      |       |       |     |
| <p>第2回（第3、4講）①オープンデータ活用事例（産業構造・人口動態を知り、利活用）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>②討論（オープンデータの自身の実務への活用可能性等）</li> </ul>   |                             |      |       |       |     |
| <p>第3回（第5、6講）①顧客満足度データ（顧客の価値の抽出とカスタマイズへの応用）&amp;自身で行うアンケート方法</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>②討論（顧客満足度データの自身の実務への活用可能性等）</li> </ul>   |                             |      |       |       |     |
| <p>第4回（第7、8講）①総括（各データの総括および融合や応用の可能性、他のデータの紹介）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>②討論（自身の実務へのデータ利活用の提案）</li> </ul>   |                             |      |       |       |     |
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>  |                             |      |       |       |     |
| 集中講義のため、講義外の課題はない。   |                             |      |       |       |     |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>   |                             |      |       |       |     |
| 教科書は使わず、レジュメを配布する。   |                             |      |       |       |     |
| その他、テーマに応じた推薦書籍は適宜紹介していく。  |                             |      |       |       |     |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>  |                             |      |       |       |     |
| 出席/討論参加点(講義・積極的発言及びコミュニケーション力) 70%と最終レポート 30%  |                             |      |       |       |     |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>  |                             |      |       |       |     |
| 講義スケジュールは、受講生のバックグラウンドや人数により調整が加わる可能性がある。  |                             |      |       |       |     |



|       |                            |      |      |       |     |
|-------|----------------------------|------|------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想特論IV<br>(企業成長とイノベーション) | 担当教員 | 松江英夫 | 科目コード | 319 |
| 配当年次  | 1年次・2年次                    | 学期   | 春季集中 |       |     |
| キャンパス | 東京                         | 単位数  | 1単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

持続的成長は企業にとって永遠のテーマである。一方で、昨今の不確実な時代において企業が持続的に成長してゆくことは難易度が高まっていることも事実である。グローバル化、デジタル化、ソーシャル化というマーケットの不確実性を生み出す3つの潮流を背景にしながら、いかにして日本の企業は成長を果たしてゆくべきか。そこにおいては、長期的な視座でありたい姿を描く構想力とともに企業のよって立つ強みを再定義して勝ち筋を見出してゆく戦略的な思考が求められる。と同時に、戦略を実践して持続的成長するためには組織は自己変革をし続けなければならない。構想力、戦略思考、組織変革力が伴ってこそ、企業は持続的に成長を遂げることができるのである。

本講義では、本講義ではその問い合わせを解くうえで、成長戦略策定におけるアプローチやイノベーションの捉え方、また持続的成長のための組織変革のフレームワークや方法論など、企業成長をしてゆく上での経営戦略及び組織変革論の観点から実務的課題と処方箋を明らかにする。とりわけイノベーションは、事業構想のビジネスモデルを描くうえで、また組織を成長させるうえで必要不可欠なアジェンダである。デジタル化時代のビジネスモデルは、社会課題解決を念頭に、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や提携などを通じてエコシステムをいかに構築してゆくか、そして新たな価値をいかに生み出してゆくか広い構想力が問われている。また、それを企業として実践してゆくうえで、イノベーションを常に興し続ける組織力が求められる。本講義においては、イノベーションを概念論に留まらず、より具体的な組織論に落とし込むアプローチを、担当教員が生み出したオリジナルな自己変革の方法論（「3つの連鎖」）に基づき、多くの変革現場と経営者との対話から得られた知見から解き明かす。これらを通して、自らの事業構想における成長戦略やビジネスモデル及び組織論における構想力及び実践力を高めることを本講義の目的とする。

#### <到達目標>

成長戦略やイノベーション、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。

#### <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）等の多面的方法を取り入れる。

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。

#### <講義計画>

- 第1回 成長戦略とイノベーションの捉え方
- 第2回 成長に向けた組織変革論・・・自己変革の「3つの連鎖」
- 第3回 イノベーションを興し続ける組織とは何か
- 第4回 事業構想における成長とイノベーション

#### <講義外の課題>

該当なし

#### <教科書・参考書>

- ・「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）
- ・「不確実な時代に強みの再定義」（プレジデントオンライン）

<https://president.jp/articles/-/27781>

- ・「持続的成長への挑戦」（ダイヤモンドオンライン）

<http://diamond.jp/category/s-matsuehideo>

- ・「長寿企業の秘訣」（ダイヤモンドオンライン）

<http://diamond.jp/articles/-/91607>

**<評価方法>**

講義への参加度（出席、グループ討議への参加、クラス全体への貢献度）50点とプレゼンテーション・レポート50点の総合評価で60点以上を合格とする。

**<その他の重要事項>**

|   |                   |      |          |       |         |
|---|-------------------|------|----------|-------|---------|
| 科目名   | プレゼン演習Ⅰ・Ⅲ（1年次発表会） | 担当教員 | 谷野豊（全教員） | 科目コード | 330,332 |
| 配当年次  | 1年次、2年次           | 学期   | 通年       |       |         |
| キャンパス   | 4キャンパス合同          | 単位数  | 1単位      |       |         |
| <b>&lt;講義概要と目的&gt;</b>  |                   |      |          |       |         |
| 事業構想の進捗を各自発表し、アイデアや構想についての評価、助言、意見を教員及び院生から受けて、今後の構想計画に生かすことや、全院生に対してフィードバックシートに記載することで事業構想家としてのスキルを磨くことを目的としている。                                     |                   |      |          |       |         |
| <b>&lt;到達目標&gt;</b>   |                   |      |          |       |         |
| 事業構想を実現する為に必要なスキルを身につける。理想は、自身と全く違った分野の事業についても事業構想計画を組み立てる事が出来る様になる事を目指してもらいたい。   |                   |      |          |       |         |
| <b>&lt;授業の進め方と方法&gt;</b>  |                   |      |          |       |         |
| 自身の事業構想を持ち時間内で発表し、教員や院生全員による質疑応答を行う。また、発表者全員の構想計画のプレゼンテーションを聞いて、より良い構想計画にする為のコメントや質問をフィードバックシートに記入する。   |                   |      |          |       |         |
| <b>&lt;講義計画&gt;</b>   |                   |      |          |       |         |
| 9月7～8日、3月7日に東京、名古屋、大阪、福岡の4拠点で発表、質疑応答を行う。  |                   |      |          |       |         |
| ※詳細は、別途連絡をします。  |                   |      |          |       |         |
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>   |                   |      |          |       |         |
| 決められた時間内に「取り組みたい社会課題」「自身の経営資源」「考えている事業構想」を分かりやすく伝える為のプレゼン資料を作成し、当日も時間内に発表を終える練習をすること。また、終了時の参加者からのアドバイスをもとに、独自にフィールドリサーチ、業界分析、資料収集を行い自身の事業構想の役にたてること。 |                   |      |          |       |         |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>  |                   |      |          |       |         |
| なし  |                   |      |          |       |         |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>   |                   |      |          |       |         |
| 1年次：事業構想発表（30点）、プレゼン資料の分かりやすさ・見やすさ（40点）、他の院生に対してのフィードバック内容（30点）で評価します。  |                   |      |          |       |         |
| 2年次：発表に対してのフィードバック内容（100点）  |                   |      |          |       |         |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>   |                   |      |          |       |         |
| 1、2年次を問わず、自身の構想計画を作り上げるための重要な時間となるので、特別な事情を除き必ず履修すること。  |                   |      |          |       |         |



|  |                     |      |          |       |         |
|--|---------------------|------|----------|-------|---------|
| 科目名  | プレゼン演習II・IV（2年次発表会） | 担当教員 | 谷野豊（全教員） | 科目コード | 331,333 |
| 配当年次   | 1年次、2年次             | 学期   | 通年       |       |         |
| キャンパス  | 4キャンパス合同            | 単位数  | 1単位      |       |         |
| <b>&lt;講義概要と目的&gt;</b>   |                     |      |          |       |         |
| ①発表院生の事業構想研究の進展を教員、院生とともに確認する。②構想計画指導教員のみならず、幅広い範囲の教員に対し、研究内容およびその進展を報告し、フィードバックを得ることにより、院生のより良い事業構想研究に繋げる。③発表院生と他の院生との間の情報共有、議論を通して、院生のより良い事業構想研究につなげる。④全院生に対してフィードバックシートに記載することで事業構想家としてのスキルを磨くことを目的としている。 |                     |      |          |       |         |
| <b>&lt;到達目標&gt;</b>  |                     |      |          |       |         |
| 事業構想計画を作り上げる為に必要な事業構想を考え、必要なスキルをみにつける。   |                     |      |          |       |         |
| <b>&lt;授業の進め方と方法&gt;</b>   |                     |      |          |       |         |
| 自身の事業構想の研究発表を持ち時間内で行い、教員や院生全員による質疑応答を行う。また、発表者全員の構想計画のプレゼンテーションを聞いて、より良い構想計画にする為のコメントや質問をフィードバックシートに記入する。  |                     |      |          |       |         |
| <b>&lt;講義計画&gt;</b>  |                     |      |          |       |         |
| 中間発表会：8月24～25日、中間審査会：11月23～24日、12月1日：東京、名古屋、大阪、福岡の4拠点で発表、質疑応答を行う。<br>※詳細は、別途連絡をします。  |                     |      |          |       |         |
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>  |                     |      |          |       |         |
| 決められた時間内に「取り組みたい社会課題」「自身の経営資源」「考えている事業構想」を分かりやすく伝える為のプレゼン資料を作成し、当日も時間内に発表をまとめるように練習をする。また参加者からのアドバイスに対して、独自にフィールドリサーチ、業界分析、資料収集を行い自身の事業構想の役に立てる。   |                     |      |          |       |         |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>   |                     |      |          |       |         |
| なし   |                     |      |          |       |         |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>  |                     |      |          |       |         |
| 2年次：事業構想発表（30点）、プレゼン資料の分かりやすさ・見やすさ（40点）、他の院生に対してのフィードバック内容（30点）で評価します。<br>1年次：他の院生に対してのフィードバック内容（100点）で評価します。  |                     |      |          |       |         |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>  |                     |      |          |       |         |
| 1年次、2年次問わず、自身の構想計画を作り上げるための重要な時間となるので、特別な事情がない限り必ず履修すること。  |                     |      |          |       |         |



|  |                 |      |          |       |     |
|--|-----------------|------|----------|-------|-----|
| 科目名  | 事業構想基礎演習（1年次ゼミ） | 担当教員 | 谷野豊/岸波宗洋 | 科目コード | 401 |
| 配当年次   | 1年次             | 学期   | 後期       |       |     |
| キャンパス  | 東京              | 単位数  | 2単位      |       |     |
| <b>&lt;講義概要と目的&gt;</b>   |                 |      |          |       |     |
| 事業構想の基本的な考え方を学び、構想計画を出来るだけ多く（最低1人3構想）考え、2年時の事業構想計画書の完成に必要なノウハウを身につける。  |                 |      |          |       |     |
| <b>【担当教員専門分野】</b>  |                 |      |          |       |     |
| 谷野豊：東京大学でPhD（工学）取得。ポリフェノールによる、がん抑制の研究や、がん促進の可能性がある体内物質（酸化ジアシルグリセロール）の定量法の確立など生命反応化学の専門家。現在、その経験を生かし企業の取締役として経営に携わりながら、医師・歯科医師・薬剤師などの医療従事者に対しての栄養アプローチやアンチエイジング・予防医療の推進など教育や、ナショナルチームやトップアスリートなどスポーツ選手の栄養指導等も行っている。<br>岸波宗洋：経営コンサルティング実務を前提とした実務家教員として、大手通信会社、大手電力会社、大手エネルギー会社等、ライフラインを中心に新規事業開発、事業成長戦略、市場・顧客開発、グローバル事業開発などを行っている。特に本講義においては、事業構想サイクルの習得を前提に、存在次元、事業次元、収益次元のノウハウドゥハウ獲得を促し、自立的構想策定を支援する。 |                 |      |          |       |     |
| <b>&lt;到達目標&gt;</b>  |                 |      |          |       |     |
| 事業構想を考える為に必要な基本的なスキルを身につける。  |                 |      |          |       |     |
| <b>&lt;授業の進め方と方法&gt;</b>   |                 |      |          |       |     |
| 事業構想の研究発表をしてもらい、参加者全員によるディスカッションを踏まえ多角的思考を身につけてもらう。  |                 |      |          |       |     |
| <b>&lt;講義計画&gt;</b>  |                 |      |          |       |     |
| 初回はガイダンスとして1コマ、以降は2コマとする。  |                 |      |          |       |     |
| 第1回 履修者の取り組みたい社会課題と自身の経営資源の確認  |                 |      |          |       |     |
| 第2、3回 事業構想計画のグループ検討1   |                 |      |          |       |     |
| 第4、5回 事業構想計画のグループ検討2   |                 |      |          |       |     |
| 第6、7回 事業構想計画のグループ検討3   |                 |      |          |       |     |
| 第8、9回 事業構想計画のグループ検討4   |                 |      |          |       |     |
| 第10、11回 1年時発表会に向けての論点整理1   |                 |      |          |       |     |
| 第12、13回 1年時発表会に向けての論点整理2   |                 |      |          |       |     |
| 第14、15回 1年時発表会に向けての論点整理3   |                 |      |          |       |     |
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>  |                 |      |          |       |     |
| 第2回～第9回は、チームに分かれて出されたテーマに対して構想を考えもらいますので、チーム毎に集まって構想を考え、ディスカッションをする時間を取ってもらいます。第10回～第15回はグループで考えた構想の進め方を応用して自分自身の構想を考えるために、種となる社会課題と自分自身の経営資源をまとめて発表してもらいます。また発表の後に、参加者からのアドバイスがあるので、独自にフィールドリサーチ、業界分析、資料収集を行い次の準備を行ってください。  |                 |      |          |       |     |

**<教科書・参考書>**

それぞれの事業構想にあわせた参考図書を紹介します。

**<評価方法>**

授業中の構想計画発表（70点）、他の参加者へのコメント・アドバイス（30点）で評価します。

**<その他の重要事項>**

本演習は修了要件の事業構想計画演習の基礎を身につける為の科目のため、担当教員と事務連絡等がスムーズにできることが望ましい。

|  |                 |      |           |       |     |
|--|-----------------|------|-----------|-------|-----|
| 科目名  | 事業構想基礎演習（1年次ゼミ） | 担当教員 | 根来秀行/田浦俊春 | 科目コード | 402 |
| 配当年次   | 1年次             | 学期   | 後期        |       |     |
| キャンパス  | 東京              | 単位数  | 2単位       |       |     |
| <b>&lt;講義概要と目的&gt;</b>   |                 |      |           |       |     |
| 医学全般において、その進歩は日々目覚ましいものがある。医学全般に関する理解のみならず、新しい医療福祉制度の可能性に対する理解を深め、時代に即したメディカルビジネス分野の事業を推進する力をつけることを主な目的とする。ゼミ内では、各自の専門領域を加味しつつ、今日的なテーマ設定による演習を行う。実現可能な医学・医療制度領域での事業構想を計画・実践することを目標とし、院生の医学・医療制度に対する基礎力を向上させる。院生の研究テーマと課題、関心領域に対応する形で、院生の主体的な参加によって演習を進めていく。  |                 |      |           |       |     |
| <b>&lt;到達目標&gt;</b>  |                 |      |           |       |     |
| 実際の現代社会において、健康・医療領域でプロジェクトを計画し実践するスキルを身につける。   |                 |      |           |       |     |
| <b>&lt;授業の進め方と方法&gt;</b>   |                 |      |           |       |     |
| 院生のバックグラウンドをもとに、医学全般・メディカルビジネス・少子高齢化社会・医療制度に対する考え方、アプローチ法などの発表を行い、全員参加型の討論とコメントにより、新たな着眼点から事業構想をまとめる。これらを通して、院生によるテーマ設定、テーマへのアプローチに磨きをかけ、斬新かつ実現可能な事業構想を練り上げる。  |                 |      |           |       |     |
| <b>&lt;講義計画&gt;</b>  |                 |      |           |       |     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>① ガイダンス（授業計画の説明と議論）</li> <li>② 各自の個別テーマと事業構想、調査計画などの確認</li> <li>③ 演習（院生による事業構想の発表と全員参加の討議）</li> <li>④ 演習（院生による事業構想の発表と全員参加の討議）</li> <li>⑤ 演習（院生による事業構想の発表と全員参加の討議）</li> <li>⑥ 演習（院生による事業構想の発表と全員参加の討議）</li> <li>⑦ 演習（院生による事業構想の発表と全員参加の討議）</li> <li>⑧ 演習（院生による事業構想の発表と全員参加の討議）</li> <li>⑨ 演習（院生による事業構想の発表と全員参加の討議）</li> <li>⑩ 演習（院生による事業構想の発表と全員参加の討議）</li> <li>⑪ 演習（院生による事業構想の発表と全員参加の討議）</li> <li>⑫ 演習（院生による事業構想の発表と全員参加の討議）</li> <li>⑬ 演習（院生による事業構想の発表と全員参加の討議）</li> <li>⑭ 演習（院生による事業構想の発表と全員参加の討議）</li> <li>⑮ 総括</li> </ul> |                 |      |           |       |     |
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>  |                 |      |           |       |     |
| 事業構想計画を組み立てるにあたって、適宜、必要な調査分析活動アドバイスを行う。  |                 |      |           |       |     |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>   |                 |      |           |       |     |
| それぞれの事業構想にあわせた参考図書を紹介します。  |                 |      |           |       |     |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>  |                 |      |           |       |     |
| ゼミ内発表（発表、討論への参加状況）80点とレポート20点による総合評価とする。   |                 |      |           |       |     |



|       |                 |      |           |       |     |
|-------|-----------------|------|-----------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想基礎演習(1年次ゼミ) | 担当教員 | 岩田修一・岩田正一 | 科目コード | 405 |
| 配当年次  | 1年次             | 学期   | 後期        |       |     |
| キャンパス | 名古屋             | 単位数  | 2単位       |       |     |

**<講義概要と目的>**

- ・地域の「過去=歴史」「現在」「未来」から発想した事業構想についてグループワークを行います。
- (1) 天下統一をし、日本のはじまりを生み出した三英傑誕生から続く地域ブランドと事業構想。
- (2) 名古屋駅前開発、名古屋城「金シャチ横丁」誕生をはじめとした名古屋城周辺開発、名古屋テレビ塔の再開発と久屋大通公園と栄エリアの開発、東山動物園のPFI事業による開発、小牧に誕生するハイウェイオアシスに関する開発、ジブリパーク誕生など変化し始めた地域の状況から事業構想。
- (3) 2027年のリニア開通による「東京～名古屋40分時代」の事業構想。

**<到達目標>**

事業構想のプランを作成するためのコンセプトシートを身につける。「歴史」「現在」「未来」という視点から、事業構想のために必要な情報を収集し、分析し、事業構想の計画書を作成するための技術を学ぶ。

**<授業の進め方と方法>**

情報を整理して、分析して、計画に置き換えるためのコンセプトワークを学ぶ。

- ・地域の「歴史」からの事業構想をグループで行い、企画を整理し、プレゼンテーションを行う。
- ・地域の「現在」からの事業構想をグループで行い、企画を整理し、プレゼンテーションを行う。
- ・地域の「未来」からの事業構想をグループで行い、企画を整理し、プレゼンテーションを行う。

**<講義計画>**

- ① コンセプトワークを知る。
- ②③ (1) 地域の「歴史」から発想した事業構想の個別アイデア発想 / グループワーク
- ④⑤ (1) グループワークからの事業構想整理 / グループ毎のプレゼンテーションと講評
- ⑥⑦ (2) 地域の「現在」から発想した事業構想の個別アイデア発想 / グループワーク
- ⑧⑨ (2) グループワークからの事業構想整理 / グループ毎のプレゼンテーションと講評
- ⑩⑪ (3) 地域の「未来」から発想した事業構想の個別アイデア発想 / グループワーク
- ⑫⑬ (3) グループワークからの事業構想整理 / グループ毎のプレゼンテーションと講評
- ⑭⑮ 事業構想基礎演習を振り返る。 / 受講生が身につけたことの確認

**<講義外の課題>**

特になし。

**<教科書・参考書>**

独自の講義資料

**<評価方法>**

2つの評価基準で100点満点とし、60点以上を合格点とする。

- ・授業への参加・取り組み状況の評価・・・・50点
- ・レポートの提出、課題提出に対する評価・・・50点

**<その他の重要事項>**



|         |                 |      |          |       |     |
|---------|-----------------|------|----------|-------|-----|
| 授業科目名   | 事業構想基礎演習(1年次ゼミ) | 担当   | 西根英一/谷野豊 | 科目コード | 406 |
| 配当年次    | 1年次             | 配当学期 | 後期       |       |     |
| 開講キャンパス | 名古屋             | 単位数  | 2単位      |       |     |

### 授業科目の内容

#### <講義概要と目的>

各自の掲げるあらゆる領域の事業構想を、“純度”をもってまずは「個」創し、授業内で「共」創しながら“確度”ある事業プランへとブラッシュアップしていきます。

0を1にするビジネスローンチのための事業構想(KGIとなる大きな目標設定)と事業計画(KPIsとなる細かな要件定義)、さらに、1を100にするビジネスグロースのための事業分析(環境分析、市場分析)と事業戦略(マーケティング、コミュニケーション)の“精緻な設計図”を描きながら、ビジネスモデルの価値の最大化、競合との差別化、社会への最適化を図ります。

#### <到達目標>

課題解決のための漠然とした事業構想を、実現可能な確然たるビジネスモデルとして完成させることを目指します。

#### <授業の進め方と方法>

各回、考え方と進め方のレクチャーの後に、ゼミ形式の発表と論評を繰り返すパターンを基本にします。全8回を通しての「進捗度」をスケールに置き、各自の進捗に差異が生じぬよう努めます。

#### <講義計画>

##### 第1回 課題抽出と課題解決 [講義と演習(ゼミ形式)]

- ・課題解決とビジネスの両輪を回す

##### 第2回 事業構想と事業計画 [講義と演習(ゼミ形式)]

- ・KGIからバックキャスティングして、KPIを要件定義する

##### 第3回 環境分析と市場分析 [講義と演習(ゼミ形式)]

- ・PEST分析(環境分析)+3C分析(市場分析) → SWOT分析

##### 第4回 商材のブランディングと顧客のターゲティング [講義と演習(ゼミ形式)]

- ・商材をつくるブランディングと顧客をつくるターゲティング

##### 第5回 市場開拓と販路開拓 [講義と演習(ゼミ形式)]

- ・面をつくる市場開拓(マーケティング)と線をつくる販路開拓(プロモーション)

##### 第6回 収益化のためのビジネスプラン [講義と演習(ゼミ形式)]

##### 第7回 1年次中間発表に向けた研究成果(前半) [プレゼンテーション]

##### 第8回 1年次中間発表に向けた研究成果(後半) [プレゼンテーション]

#### <講義外の課題>

環境分析においては、情報収集のための資料入手先訪問等が課せられます。

市場分析においては、ニーズ探索のためのインタビューないしヒアリング等が課せられます。

#### <教科書・参考書>

各テーマに沿った資料を毎回提示します。

#### <評価方法>

全8回を通じた個人成果を評価の8割に設定します(年次報告となる「事業構想計画書(1年次=第一稿)」提出は必須条件となります)。残り2割は、授業内の“共創”への参画度を平常点とします。

#### <その他の重要事項>

通学と出席は一部に過ぎず、事業構想を完成するまでの全体に当てる時間配分に十分留意すること。

|       |                 |      |          |       |     |
|-------|-----------------|------|----------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想基礎演習(1年次ゼミ) | 担当教員 | 二村暢朗・竹安聰 | 科目コード | 407 |
| 配当年次  | 1年次             | 学期   | 後期       |       |     |
| キャンパス | 大阪              | 単位数  | 2単位      |       |     |

#### <講義概要と目的>

「事業構想計画書」の全体像をイメージしながら、スピード感を大切にグループワークを行うことで、2年次に院生自身が書き上げる事業構想計画書策定に役立つ学びを得る。

オリエンテーション後、前半8コマでグループワーク。グループ毎にテーマを決め、協力し合い、事業構想計画書のサマリーを書き上げてみる。

後半6コマは個人ワーク。年度末に行われる1年次中間発表を目指して、院生自身の構想を発表＆ディスカッションを行う。

#### <到達目標>

自身の事業構想計画書策定を円滑に進めるために、構想を自ら書き上げる力と相互に協力し合うネットワークを得る。

#### <授業の進め方と方法>

講義→グループワーク→発表＆ディスカッション を1セットで実施。(後半の個人ワークでも必要に応じて相互コンサルティング等グループワークを取り入れる予定。)

前半は3～4名程度のグループを組み、社会的課題からテーマを選択し、そこから事業課題を抽出。課題解決する方向性を見定めて、事業構想を描く。

#### <講義計画>

第1回 ①オリエンテーション (授業計画説明：事業構想計画書の確認とテーマ提示)  
～以降、2コマ1セット

前半：グループワーク

第2回 ②講義：課題の質を徹底的に高める → 演習  
③演習：発表＆フィードバック (テーマ選定とグループ決定・役割分担)

第3回 ④講義：事業アイデアを成長させる → 演習  
⑤演習：発表＆フィードバック

第4回 ⑥講義：事業アイデアにWOWを生み出す → 演習  
⑦演習：発表＆フィードバック

第5回 ⑧講義：事業構想ストーリーのプレゼンと自分の事業構想に対する学びの整理 → 演習  
⑨演習：発表＆フィードバック

後半：個人ワーク

第6回 ⑩⑪演習：個人別事業構想ストーリーのプレゼン＆フィードバック

第7回 ⑫⑬演習：個人別事業構想ストーリーのプレゼン＆フィードバック

第8回 ⑭⑮演習：個人別事業構想ストーリーのプレゼン＆フィードバック

#### <講義外の課題>

次回演習課題は事前告知するので、各講義回の内容に従って準備を行い、構想をブラッシュアップしていってほしい。

#### <教科書・参考書>

各回の内容に応じて随時紹介。

#### <評価方法>

講義出席・演習への貢献度50点と、グループ+個人の構想案発表50点による総合評価。

#### <その他の重要事項>

希望者には、受講生自身の事業構想に対して個別指導を行います。



|  |                   |     |          |       |     |
|--|-------------------|-----|----------|-------|-----|
| 科目名  | 事業構想基礎演習（1年次森井ゼミ） | 担当  | 森井理博・竹安聰 | 科目コード | 408 |
| 配当年次   | 1年次               | 学期  | 後期       |       |     |
| キャンパス  | 大阪                | 単位数 | 2単位      |       |     |
| <b>&lt;講義概要と目的&gt;</b>   |                   |     |          |       |     |
| 事業構想計画書の全体像をイメージしながら、スピード感を大切に、グループワークを行うことで、2年次に院生自身が書き上げる事業構想計画書策定に役立つ学びを得る。                                     |                   |     |          |       |     |
| オリエンテーション後、前半8コマで、グループ毎にテーマを決め、協力し合い、事業構想計画書の第一稿を書き上げてみる。後半6コマでは、年度末に行われる「1年次中間発表」を目指して、個人の事業構想を計画・発表＆ディスカッションを行う。 |                   |     |          |       |     |
| <b>&lt;到達目標&gt;</b>  |                   |     |          |       |     |
| 構想自体の内容はともかく、事業構想自体のフレームワークや要素を理解し、習得することを第一義の目標とする。その上で2年次の構想の策定に向けての仮説設定までを行う。                                   |                   |     |          |       |     |
| <b>&lt;授業の進め方と方法&gt;</b>   |                   |     |          |       |     |
| 講義→グループワーク→発表＆ディスカッション を1セットで実施。   |                   |     |          |       |     |
| <b>&lt;講義計画&gt;</b>  |                   |     |          |       |     |
| ①オリエンテーション（事業構想計画書の確認とテーマ提示。）～以降、2コマ1セット   |                   |     |          |       |     |
| ②社会的課題に対する理解を深める<br>事業課題抽出と事業アイデア発想→構想計画演習（ディスカッション）   |                   |     |          |       |     |
| ③発表＆フィードバック：事業テーマ選定とグループ内の役割分担決定   |                   |     |          |       |     |
| ④事業構想計画書のフレーム解説（ビジョン、事業、収支計画）→構想計画演習（ディスカッション）   |                   |     |          |       |     |
| ⑤発表＆フィードバック：リーンキャンバスなどのフレームを利用した発想演習   |                   |     |          |       |     |
| ⑥事業構想のビジョン・ミッション・コンセプト検討→構想計画演習（ディスカッション）  |                   |     |          |       |     |
| ⑦発表＆フィードバック：ブランドステートメントのフレームを利用した発想演習  |                   |     |          |       |     |
| ⑧顧客視点で事業を検証するカスタマージャーニー検討→構想計画演習（ディスカッション）   |                   |     |          |       |     |
| ⑨発表＆フィードバック：事業構想計画書第一稿完成とプレゼンテーション演習   |                   |     |          |       |     |
| ⑩⑪個人別事業構想計画の発表＆フィードバック   |                   |     |          |       |     |
| ⑫⑬個人別事業構想計画の発表＆フィードバック   |                   |     |          |       |     |
| ⑭⑮個人別事業構想計画の発表＆フィードバック   |                   |     |          |       |     |
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>  |                   |     |          |       |     |
| ゼミ前半は座学だけではなく、グループでのフィールドワークを取り入れます  |                   |     |          |       |     |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>   |                   |     |          |       |     |
| ゼミ中に適宜参考資料等を紹介   |                   |     |          |       |     |

|  |
|--|
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>  |
| 出席/演習参加（グループへの貢献度）50点とグループの構想案50点による総合評価                             |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>  |
| 社外人大学院の場合は仕事との兼ね合いで出席が難しい場合がありますが、そんな時は課題の提出だけは行うなどエンゲージメントを強めてください。 |

|       |                 |      |         |       |     |
|-------|-----------------|------|---------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想基礎演習（1年次ゼミ） | 担当教員 | 坂本剛・谷野豊 | 科目コード | 409 |
| 配当年次  | 1年次             | 学期   | 後期      |       |     |
| キャンパス | 福岡              | 単位数  | 2単位     |       |     |

#### <講義概要と目的>

##### 【目的】

本講義では、ビジネスをベースに「まずは行動する」「新しいことにチャレンジする」ために必要な事業構想力を、教員、院生とのディスカッション、互いからのフィードバックを元に高めていくことを目的とします。

##### 【概要】

- 各院生の持っている新規事業構想案や担当教員が提供するビジネスアイデアを題材にしたディスカッション
- 新規事業構想案のブラッシュアップ

#### <到達目標>

- 実現可能な事業構想力を身につける
- 事業構想計画書を作成するための基礎知識の習得およびプロセスの理解

#### <授業の進め方と方法>

- 各院生による新規事業構想案の発表→ディスカッション（受講人数によってはグループを作成する場合有り）
- 必要に応じて、担当教員から事例提供やゲスト講師による起業(or 新規事業)事例提供を行う。

#### <講義計画>

第1回 オリエンテーションおよび新規事業構想案等の確認

第2回～7回 演習(院生(またはグループ)による発表およびディスカッション)

第8回 各院生(またはグループ)による発表および総括

#### <講義外の課題>

特になし

#### <教科書・参考書>

事業構想案に基づき適宜紹介いたします。

#### <評価方法>

事業構想案の発表(50点)、各講義におけるディスカッションへの貢献度(50点)、

#### <その他の重要事項>

前期「起業を目指す事業構想」の受講を推奨いたします。

ノートPCまたはタブレットを持参すること。



|         |          |       |             |       |     |
|---------|----------|-------|-------------|-------|-----|
| 授業科目名   | 事業構想基礎演習 | 担当    | 永吉 健一/内田 一博 | 科目コード | 410 |
| 配当年次    | 1年次      | 配当学期  | 後期          |       |     |
| 開講キャンパス | 福岡       | 単位数   | 2単位         |       |     |
| 必修・選択の別 | 選択       | 授業の方法 | 座学、グループワーク  |       |     |

### 授業科目の内容

#### <講義概要と目的>

本演習では「ブレイク・ザ・バイアス」をキーワードに、院生が既に準備を進めている事業構想計画に、新たな視点と気づきを創出し、構想のさらなるブラッシュアップを図る。

「事業構想計画書」完成に必要な「着想のフレームワーク」を習得し、実践的に活用できることを目的とする。

#### <到達目標>

- 1) 演習全体を通じて、教科書的な「知識(Knowledge)」がビジネスに必須の「知恵 (Wisdom)」に昇華し、本大学院修了時の最大の目的である「事業構想計画」が社会で価値を創造するレベルに達するための基礎的能力が身についていること。
- 2) 院生同士が計画書の査読（ピア・レビュー）を担当することにより、自身の専門領域や得意分野だけではなく、幅広い業種領域の事業について構造的にとらえる基礎的能力が身についていること。

#### <授業の進め方と方法>

##### 1) 演習Ⅰ 「サービス事例研究」

政府の成長戦略「Society5.0」の重点分野について調査研究し、当該分野における先行事例を学び、理解を深める。

##### 2) 演習Ⅱ 「事業構想計画」発表

本演習では発表担当者の資料を事前に読み込んで質疑応答を担う「査読者」を設けることにより、活発な議論による事業計画の深堀と、多面的な物事の見方の涵養を企図している。

#### <講義計画>

##### 第1回 オリエンテーション（授業計画説明）

本演習の授業方法の説明、「Society5.0」の概要、発表者／査読者の担当割り振り

##### 第2回～第8回

###### 1) 演習Ⅰ 「サービス事例研究」(90分)

国家成長戦略「Society5.0」から時代を拓くキーワードを毎回指定し、当該分野の「サービス事例」を事前に調べて発表することで、自分のこれまでの経験や関心から離れた領域でのイノベーション事例について理解を深め、気づきを得る

###### 2) 演習Ⅱ 「事業構想計画発表と討論」(90分)

発表者のプレゼンテーション、査読者との質疑応答、グループディスカッション、講評

※授業登録者の人数や関心に基づき、適宜、社外からの講師を招聘することがある。

#### <講義外の課題>

- ・ 他の院生の事業構想計画書の事前査読と質問事項作成（期中に 1～2 回）。
- ・ サービス事例研究（事前に指定した領域でのサービス事例を調査して、所定のフォームで任意提出、最終講義を除く毎回）

#### <教科書・参考書>

- ・ 内閣府ペーパー「未来投資戦略 2018」（2018 年 6 月 15 日閣議決定）  
授業開始までにアップデートされた場合はその最新版（第 1 回の授業で案内する）

#### <評価方法>

- ・ 演習および討論への参加姿勢 40 点、査読 30 点、「サービス事例研究」の提出・内容 30 点。
- ・ 上記に加え、事業構想計画書のアウトプットで加点する。

#### <その他の重要事項>

|  |                |      |             |       |     |
|--|----------------|------|-------------|-------|-----|
| 科目名  | 事業構想計画演習（谷野ゼミ） | 担当教員 | 谷野 豊        | 科目コード | 501 |
| 配当年次   | 2年次            | 学期   | 通年          |       |     |
| キャンパス  | 東京             | 単位数  | 2・2単位（計4単位） |       |     |
| <講義概要と目的>  |                |      |             |       |     |
| <p>① 社会課題と自身の経営資源を活かした事業構想を教員、院生からもらうフィードバックを元に作りあげていく。最終的な目標は、読んだ人に感動を与え、実現可能な事業構想計画書の完成。</p> <p>② 担当教員専門分野：東京大学で PhD（工学）取得。ポリフェノールによる、がん抑制の研究や、がん促進の可能性がある体内物質（酸化ジアシルグリセロール）の定量法の確立など生命反応化学の専門家。現在、その経験を生かし企業の取締役として経営に携わりながら、医師・歯科医師・薬剤師などの医療従事者に対しての栄養アプローチやアンチエイジング・予防医療の推進など教育や、ナショナルチームやトップアスリートなどスポーツ選手の栄養指導等も行っている。</p> |                |      |             |       |     |
| <到達目標>   |                |      |             |       |     |
| 事業構想を実現する為に必要な考えを身につける。理想は、様々な分野について事業構想が出来る事を目指す。   |                |      |             |       |     |
| <授業の進め方と方法>  |                |      |             |       |     |
| 自分自身の事業構想を発表し、教員やゼミ参加者によるディスカッションを踏まえ多角的思考を身につける。また、読む人が感動する事業構想計画書を作成し、構想を聞いた人が応援したくなるプレゼン力を身につける。  |                |      |             |       |     |
| <講義計画>   |                |      |             |       |     |
| 各学期の初回はガイダンスとして1コマ、以降は2コマとする。  |                |      |             |       |     |
| 《前期》   |                |      |             |       |     |
| 第1回 履修者の取り組みたい社会課題と自身の経営資源の確認  |                |      |             |       |     |
| 第2、3回 事業構想計画の検討1   |                |      |             |       |     |
| 第4、5回 事業構想計画の検討2   |                |      |             |       |     |
| 第6、7回 事業構想計画の検討3   |                |      |             |       |     |
| 第8、9回 事業構想計画の検討4   |                |      |             |       |     |
| 第10、11回 中間発表会に向けての論点整理1  |                |      |             |       |     |
| 第12、13回 中間発表会に向けての論点整理2  |                |      |             |       |     |
| 第14、15回 中間発表会に向けての論点整理3  |                |      |             |       |     |
| 《後期》   |                |      |             |       |     |
| 第16回 中間発表会での構想計画の課題と今後の研究の確認   |                |      |             |       |     |
| 第17、18回 課題の分析および事業構想計画書執筆内容の確認1  |                |      |             |       |     |
| 第19、20回 課題の分析および事業構想計画書執筆内容の確認2  |                |      |             |       |     |
| 第21、22回 課題の分析および事業構想計画書執筆内容の確認3  |                |      |             |       |     |
| 第23、24回 最終審査会に向けての論点整理1  |                |      |             |       |     |
| 第25、26回 最終審査会に向けての論点整理2  |                |      |             |       |     |

第27、28回 最終審査会に向けての論点整理3

第29、30回 最終審査会に向けての論点整理4

**<講義外の課題>**

第1回講義前に1年時発表会でのフィードバックを踏まえ、事業構想計画書（案）を準備してもらいます。また、各演習終了時に参加者からのアドバイスがあるので、独自にフィールドリサーチ、業界分析、資料収集を行い次回の演習に向けた準備を行う事。

**<教科書・参考書>**

それぞれの事業構想にあわせた参考図書を紹介します。

**<評価方法>**

事業構想計画書（40点）構想計画の発表（30点）、他の演習参加者へのコメント・アドバイス（30点）で評価します。

**<その他の重要事項>**

特に、事業構想計画書を提出する前や、各発表・審査会前等に時間外の指導があることがある。特に、本演習は修了要件になる科目のため、担当教員と事務連絡等がスムーズにできることが望ましい。

|       |                |      |          |       |     |
|-------|----------------|------|----------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習（竹安ゼミ） | 担当教員 | 竹安 聰     | 科目コード | 502 |
| 配当年次  | 1年次・2年次        | 学期   | 前期／後期／通年 |       |     |
| キャンパス | 東京             | 単位数  | 2単位      |       |     |

#### <講義概要と目的>

本演習では、院生の事業構想における着想の背景や事業ビジョン、果たすべき役割などを、教員や外部講師の体験を通じたケーススタディや、院生個々人に寄り添った、教員との深いコミュニケーションにより体得し、より現実的な事業構想の実現につなげていく。

事業構想においては、実際の現場で必要となるスキルや知恵、行動様式などの「実践知」が必要となるが、存在次元（経営理念、想いと行動力、理念共有）、事業次元（ビジネスモデル化、課題解決手法、ニーズ把握、CS経営）、収益次元（事業計画、収支管理、生産性向上）の3つの次元でとらえ、学んでいく。教員や外部講師の事業経験を題材としたケーススタディに加え、事業のベースとなる経営理念の重要性や、事業活動を通じたブランド価値の向上などについても、実際的な事例を交えながら紹介し、ディスカッションを通じて事業構想への理解を深めることを目的とする。

#### <到達目標>

暗黙知を形式知化することにより蓄積された「実践知」を織り交ぜ、多面的視点から熟慮された、実現性の高い、個人の事業構想計画書をまとめ上げる。

#### <授業の進め方と方法>

院生による構想発表とディスカッション、および教員や外部講師の経験的知見によるケーススタディを織り交ぜ、雙方向コミュニケーションを重視し、実践を見据えた演習とする。

#### <講義計画>

個人の事業構想発表と雙方向のディスカッションを基本に進めるが、適宜、構想の一助となる講義やケーススタディ、外部講師講演などを織り交ぜていく。

第1回 ①オリエンテーション（前期演習計画の説明）

第2回 ②個人事業構想計画の発表、③個人事業構想計画の発表

第3回 ④ケーススタディ（店舗ソリューション事業）、⑤個人事業構想計画の発表と雙方向ディスカッション

第4回 ⑥講義「ディイジョン・メーキング」、⑦個人事業構想計画の発表と雙方向ディスカッション

第5回 ⑧外部講師講演（企業の経営幹部や、各種団体の代表者等）、⑨外部講師を交えた雙方向ディスカッション

第6回 ⑩講義「経営理念」、⑪個人事業構想計画の発表と雙方向ディスカッション

第7回 ⑫⑬個人事業構想計画の発表と雙方向ディスカッション

第8回 ⑭⑮中間審査会に向けた確認と雙方向ディスカッション

#### <講義外の課題>

講義テーマや自らの事業構想に即した関連書籍等での自学自習を推奨する。

#### <教科書・参考書>

ケーススタディを題材にしたオリジナルテキストを使用する。

#### <評価方法>

演習への主体的参加状況と事業構想計画のアウトプットによる総合評価とする。

#### <その他の重要事項>

一部の講義を夏季補講期間に行う場合がある。



|       |                |      |          |       |     |
|-------|----------------|------|----------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習（竹安ゼミ） | 担当教員 | 竹安 聰     | 科目コード | 502 |
| 配当年次  | 1年次・2年次        | 学期   | 前期／後期／通年 |       |     |
| キャンパス | 東京             | 単位数  | 2 単位     |       |     |

#### <講義概要と目的>

本演習では、院生の事業構想における着想の背景や事業ビジョン、果たすべき役割などを、教員や外部講師の体験を通じたケーススタディや、院生個々人に寄り添った、教員との深いコミュニケーションにより体得し、より現実的な事業構想の実現につなげていく。

事業構想においては、実際の現場で必要となるスキルや知恵、行動様式などの「実践知」が必要となるが、存在次元（経営理念、想いと行動力、理念共有）、事業次元（ビジネスモデル化、課題解決手法、ニーズ把握、CS経営）、収益次元（事業計画、収支管理、生産性向上）の3つの次元でとらえ、学んでいく。教員や外部講師の事業経験を題材としたケーススタディに加え、事業のベースとなる経営理念の重要性や、事業活動を通じたブランド価値の向上などについても、実際的な事例を交えながら紹介し、ディスカッションを通じて事業構想への理解を深めることを目的とする。

#### <到達目標>

暗黙知を形式知化することにより蓄積された「実践知」を織り交ぜ、多面的視点から熟慮された、実現性の高い、個人の事業構想計画書をまとめ上げる。

#### <授業の進め方と方法>

院生による構想発表とディスカッション、および教員や外部講師の経験的知見によるケーススタディを織り交ぜ、雙方向コミュニケーションを重視し、実践を見据えた演習とする。

#### <講義計画>

個人の事業構想発表と雙方向のディスカッションを基本に進めるが、適宜、構想の一助となる講義やケーススタディ、外部講師講演などを織り交ぜていく。

第1回 ①オリエンテーション（後期演習計画の説明）

第2回 ②個人事業構想計画の発表、③個人事業構想計画の発表

第3回 ④ケーススタディ（中国内装事業）、⑤個人事業構想計画の発表と雙方向ディスカッション

第4回 ⑥ケーススタディ「変革を生み出すブランド戦略」、⑦個人事業構想計画の発表と雙方向ディスカッション

第5回 ⑧外部講師講演（企業の経営幹部や、各種団体の代表者等）、⑨外部講師を交えた雙方向ディスカッション

第6回 ⑩⑪個人事業構想計画の発表と雙方向ディスカッション

第7回 ⑫⑬個人事業構想計画の発表と雙方向ディスカッション

第8回 ⑭⑮最終審査会に向けた確認と雙方向ディスカッション

#### <講義外の課題>

講義テーマや自らの事業構想に即した関連書籍等での自学自習を推奨する。

#### <教科書・参考書>

ケーススタディを題材にしたオリジナルテキストを使用する。

#### <評価方法>

演習への主体的参加状況と事業構想計画のアウトプットによる総合評価とする。

#### <その他の重要事項>

一部の講義を冬季補講期間に行う場合がある。



|       |                |      |        |       |     |
|-------|----------------|------|--------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習（田浦ゼミ） | 担当教員 | 田浦俊春   | 科目コード | 503 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 前期・後期  |       |     |
| キャンパス | 東京             | 単位数  | 2・2 単位 |       |     |

#### <講義概要と目的>

ゼミの主たる目的は、具体的に事業構想を立案することにある。そのため、はじめに、アイデアの内容について検討する。すでに、ある程度のイメージがあるならば、そのオリジナリティを確認する。まだであれば、「感動する心」や「気づく心」に立ち戻り、加えて、講義で議論したようなアイデア生成の手法を用いてアイデア生成を試みる。続いて、そのアイデアの実行可能性を評価するとともに、事業として成立させるための検討を行う。

一方で、事業構想のための「思考力」を醸成することを目的に、いくつかのテーマに関して自由討議を行う。テーマについては、教員からも提案するが、院生からの提案も歓迎する。

#### <到達目標>

事業構想のための思考力を醸成し、事業構想書を作成する。

#### <授業の進め方と方法>

事業構想書については、院生からの報告や相談をもとに、進める。

テーマ討議については、教員ないし院生からの問題提起をもとに、討論形式で行う。

#### <講義計画>

2コマを一つのまとまりとして進める。

1コマ目では、事業構想書の進捗について検討し、2コマ目では「思考力」に関するテーマ討議を行う。討議するテーマとしては、例えば下記が考えられるが、これに限るものではない。

- ・問題解決思考は万能か？
- ・直感力についてどう思うか？
- ・効率的思考の限界
- ・目的のない行動の重要性
- ・見えないとろに本質がある
- ・良いプロダクトとは何か？
- ・優れた事業構想の背後には優れた思想がある
- ・現状の延長線上にないものはどうやって考える？
- ・試行錯誤の重要性

#### <講義外の課題>

各自から事業構想に関する調査及び発表をしていただきます。加えて、テーマ討議について、テーマの提案および調査、更には議論への積極的に参加を期待します。

#### <教科書・参考書>

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)

参考書：田浦俊春「創造デザイン工学」東京大学出版会(2014)

#### <評価方法>

ゼミの中での発表の内容および姿勢等から総合的に判断します。

#### <その他の重要事項>



|       |                |      |       |       |     |
|-------|----------------|------|-------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習（岸波ゼミ） | 担当教員 | 岸波 宗洋 | 科目コード | 504 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 通年    |       |     |
| キャンパス | 東京             | 単位数  | 2・2単位 |       |     |

#### <講義概要と目的>

まず、本ゼミの目的として、本大学院の修了要件となる事業構想計画書の精緻な作成を促すとともに、現実の事業としてスムーズに事業導入・運営が行えるよう、精緻な事業設計、資源策定、収支シミュレーション等リアルビジネスを構想計画書として重要視する。

本ゼミの前提要件は、以下の通りである。

- 1) この大学院の本旨と同様、「社会に対して大いなる影響を与える事業構想家を育成する」ために必要なカリキュラムを集約的に扱い、講義において提供する。
- 2) 本ゼミ教員はコンサルタントに由来した実務家教員であり、受講者に対して事業をブラッシュアップするための個別コンサルティングを行う。
- 3) 「経営学=実学」という思想に基づき、事業構想計画後、事業ローンチの実践的な支援（ビジネスマッチングや市場開発等）について補完的に取り扱う。

前期では、前年度の講義「事業構想計画」のプロセスを踏襲しつつ、各受講者の事業構想検討発表会を毎回行う。まず、各受講者の存在次元の発見と確認に主眼を置き、構想としての発露、軸（ストーリー）、オーナーシップ、社会資源化などの前提を構築する。また、ビジネスアイデアを固定せず、様々な視点、価値等による革新性・社会優位性の高い構想案を作るための発表とレビューを繰り返す。そして、構想案について計画性を担保するための取り組みへ移行。社会還元思考マップの検討とともに基本モデルの策定、存在次元、事業次元、収益次元の精緻化を行う。

後期では、フィールドリサーチの実施、結果のフィードバックと構想案修正、事業構想計画書としてのアジェンダに基づく存在次元、事業次元、収益次元の詳細定義、事業構想計画書策定を行う。そして、経営資源を最大化し成功を担保するためのステークホルダーやパートナーへのコミュニケーション、マーケティングプランの策定、投資計画、集大成として事業ローンチ準備まで網羅していく。

また、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～ゼミ受講者からの発表とレビュー（必要に応じてテーマ設定し講義を実施）
- (2) 2コマ目～ゼミ受講者からの発表とレビュー

#### <到達目標>

1 年間のゼミにおける構想の積み上げを行い、構想ローンチの前段階に至るまでのプロセスとファクトを獲得し、現実解・理想解としての高精度な事業構想計画書の策定・作成を行う。また、事業ローンチに際する諸課題を洗い出しその対応を検討・準備する。

#### <授業の進め方と方法>

座学、グループワーク、討論と発表、ゲスト講師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。

#### <講義計画>

～前期(15コマ)～

- ・オリエンテーション（授業計画とセルフプレゼンテーション）
- ・存在次元の発見、確認、ブラッシュアップ（ライフヒストリの小説化、イメージ化等）
- ・社会還元思考に基づく各構想段階の定義  
　>Human Innovation（資源を最大化する基本モデル）  
　>Business Innovation（基本モデルの持続的成長を担保する拡張モデル）

- >Social Innovation (構想のゴール、理想モデル)
    - ・事業構想サイクルに基づくフレームワーク～「発着想」
  - >人間/ビジネス/社会洞察に基づくアイデア創出
  - >反学問的精神に基づくアイデア創出
  - >異分野コミュニケーションに基づくアイデア創出
  - >目的と手段の 1000 本ノック
    - ・事業構想サイクルに基づくフレームワーク～「構想案」
      - >存在次元、事業次元、収益次元のアウトライン
      - >クリティカルな課題の抽出
- ～後期（15 コマ）～
- ・フィールドリサーチ
    - >ペーパープロトタイピング
    - >クリティカルな課題のエビデンスを得る
    - >事業を評価する
    - >理想モデルと基本モデルの分離＝成長モデル（プロセス）の検討
  - ・事業構想計画
    - >存在次元の精緻化＝社会資源化、ステークホルダーとのコミット、理想定義
    - >事業次元の精緻化＝戦略モデル、オペレーションモデル、成長モデル
    - >収益次元の精緻化＝価格設定、資源設定、売上と原価、投資と回収、PL/BS
    - >リスク対応、撤退方針・・・
  - ・コミュニケーション
    - >存在次元のコミュニケーション＝価値共有とムーブメント
    - >事業次元のコミュニケーション＝内部/外部資源の拡張、リスクと対応
    - >収益次元のコミュニケーション＝プロモーション計画、撤退方針 など
  - ・事業準備
    - >パートナー策定
    - >投資計画
    - >事業ローンチ計画（ヒト、モノ、カネ&時間の準備）
    - >その他

#### **<講義外の課題>**

- ・毎回の発表により指摘された修正点を修正し、次回発表にのぞむこと
- ・夏期休講期間中に適宜課題提示したフィールドリサーチを実践しエビデンスを得ること

#### **<教科書・参考書>**

各回のテーマに応じて適宜紹介していく。

#### **<評価方法>**

平常点（出席/討論参加点）50 点と宿題 50 点による総合評価を行う。

#### **<その他の重要事項>**

|       |  |      |   |       |     |
|-------|--|------|---|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習（野口ゼミ）   | 担当教員 | 野口 恭平   | 科目コード | 505 |
| 配当年次  | 1年次 <input checked="" type="radio"/> 2年次 <input type="radio"/> | 学期   | 前期／後期 <input checked="" type="radio"/> 通年 <input type="radio"/> |       |     |
| キャンパス | 東京／大阪／福岡   | 単位数  | 4 単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

事業展開を進める上で重要となる、「事業が充分に競争力ある、差別化された価値を提供し続けることができるのか」という視点においてマーケティングに軸を置いた実践的側面からの議論を深め、各自の構想内容の強化を行う。

本演習では、構想計画におけるブランド戦略及びマーケティング戦略の側面に重点を置き、グローバルマネジメントの知見に基づいた「多様性マネジメント」の視点も取り入れ議論を進める。各自の事業構想、研究テーマにおけるブランド構築の質と実効性を高めるために、ミッション・ビジョンの策定、事業の基本戦略（コンセプト、市場性、競争力、ターゲット）の策定、組織・プロセス体系の整備、ネットワーク（国内及び必要に応じて海外も視野にいれる）の活用、具体的なコミュニケーション戦略策定、それを実現するグループ構成員の育成等の観点を含めて議論を深めていく。

前期では事業構想演習に於いてより構想視点の掘り下げと広がりを中心に議論を進め、後期は各々の構想計画のまとめを中心に運営する。

又、ゼミ年次総会を年2回（春季・秋季）開催し、卒業生を含めたネットワーキングと共に、新たな事業構想についての議論を行う。

#### <到達目標>

各自の構想計画の完成（構想計画書の完成）

#### <授業の進め方と方法>

授業は演習と討論の併用で、具体的な各自の事業構想案を題材にしながら、全員参加の討論を行う。

必要に応じて外部企業の講師を招請し、実例の紹介も取り入れて議論をすすめる。

#### <講義計画>

（受講生のニーズに合わせて調整する。基本は各自の事業構想案をベースに議論する）

全30回（通期）

- ① 前期ガイダンス（演習計画の確認）
- ② ～⑯ 演習（院生による構想企画に基づく発表と討論）&ゲスト講師との議論
- ⑮ 総括・構想計画審査にむけて
- ⑯ 後期ガイダンス（中間発表のフィードバック・構想の進め方）
- ⑰ ～⑳ 演習（院生による構想企画に基づく発表と討論）&ゲスト講師との議論
- ㉚ 最終まとめ：構想計画書のまとめ

#### <講義外の課題>

構想計画書の作成

#### <教科書・参考書>

教科書の指定はしない。各自の構想内容に即して紹介する。

#### <評価方法>

演習・討論への参加状況 60 点と課題アウトプット（構想計画書）40 点による総合評価とし、60 点以上を合格点とする。

#### <その他の重要事項>



|       |              |      |      |       |     |
|-------|--------------|------|------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想演習（村山ゼミ） | 担当教員 | 村山貞幸 | 科目コード | 506 |
| 配当年次  | 2年次          | 学期   | 前期   |       |     |
| キャンパス | 東京           | 単位数  | 2単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

各自の事業構想を妥協のないマーケティング思考により仕上げていく。

視野を広く持ち、高い志をたてて議論を進める。社会に求められているものは何か？自分が本当にやりたいこと、やるべきことは何か？を徹底的に追究していく。その過程で、想像を超える自分の思いや社会の価値が浮かび上がってくることを期待したい。

事業の大小は問わず、社会的なインパクトを重視する。社会的課題の解決を優先するソーシャルビジネスなども守備範囲とし、社会の多様なニーズに広く目を配りながら、懐深い議論を展開していきたい。

前期は理想にこだわり続け、会社の事情やもうけを気にするあまり浅くなりがちな議論を排除し、構想のぶれない軸を創造することに注力し、後期のより現実的なフェーズにつなげていく。

#### <キーワード>

志、BACKCASTING、理想の社会、社会変革、社会的価値、イマジネーション、クリエーション、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネス

#### <到達目標>

社会を変革する志高い事業構想のアイディアを創造する。

#### <授業の進め方と方法>

事業構想の発表とその内容に関する全員参加のディスカッションを行う。

#### <講義計画>

- ①ガイダンス（前期講義計画の説明と議論）
- ②背景とビジョン1
- ③背景とビジョン2
- ④背景とビジョン3
- ⑤背景とビジョン4
- ⑥コンセプト1
- ⑦コンセプト2
- ⑧コンセプト3
- ⑨コンセプト4
- ⑩事業概要1
- ⑪事業概要2
- ⑫事業概要3
- ⑬事業概要4
- ⑭前期演習の課題整理、中間総括、スケジュール確認1
- ⑮前期演習の課題整理、中間総括、スケジュール確認2

#### <講義外の課題>

講義時に受けたコメントに基づき、事業構想を修正する。

|                                     |
|-------------------------------------|
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>              |
| 必要に応じてその都度紹介します。                    |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>                 |
| 事業構想の内容 50 点とクラス貢献度 50 点による総合評価を行う。 |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>             |
|                                     |

|       |              |      |      |       |     |
|-------|--------------|------|------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想演習（村山ゼミ） | 担当教員 | 村山貞幸 | 科目コード | 506 |
| 配当年次  | 2年次          | 学期   | 後期   |       |     |
| キャンパス | 東京           | 単位数  | 2単位  |       |     |

#### <講義概要と目的>

各自の事業構想を妥協のないマーケティング思考により仕上げていく。

視野を広く持ち、高い志をたてて議論を進める。社会に求められているものは何か？自分が本当にやりたいこと、やるべきことは何か？を徹底的に追究していく。その過程で、想像を超える自分の思いや社会の価値が浮かび上がってくることを期待したい。

事業の大小は問わず、社会的なインパクトを重視する。社会的課題の解決を優先するソーシャルビジネスなども守備範囲とし、社会の多様なニーズに広く目を配りながら、懐深い議論を展開していきたい。

後期は、前期に創り上げた志高い構想案を具体的なビジネスに落とし込んでいく。ビジネス化フェーズで新たな困難にぶつかることが多いが、浅い事業計画にならないよう相互にチェックし、鼓舞し合いながら頂上を目指していく。

#### <キーワード>

志、BACKCASTING、理想の社会、社会変革、社会的価値、イマジネーション、クリエーション、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネス

#### <到達目標>

前期に創った事業構想のアイディアを実現する事業計画を策定する。

#### <授業の進め方と方法>

事業構想の発表とその内容に関する全員参加のディスカッションを行う。

#### <講義計画>

- ①ガイダンス（後期講義計画の説明と議論）
- ②背景とビジョン、コンセプト、事業概要確認1
- ③背景とビジョン、コンセプト、事業概要確認2
- ④背景とビジョン、コンセプト、事業概要確認3
- ⑤背景とビジョン、コンセプト、事業概要確認4
- ⑥ビジネスモデルと事業収支1
- ⑦ビジネスモデルと事業収支2
- ⑧ビジネスモデルと事業収支3
- ⑨ビジネスモデルと事業収支4
- ⑩アクションプラン、リスクと対応策1
- ⑪アクションプラン、リスクと対応策2
- ⑫アクションプラン、リスクと対応策3
- ⑬アクションプラン、リスクと対応策4
- ⑭全体総括1
- ⑮全体総括2"

#### <講義外の課題>

講義時に受けたコメントに基づき、事業構想を修正する。

#### <講義外の課題>

|                                     |
|-------------------------------------|
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>              |
| 必要に応じてその都度紹介します。                    |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>                 |
| 事業構想の内容 50 点とクラス貢献度 50 点による総合評価を行う。 |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>             |
|                                     |

|       |              |      |        |       |     |
|-------|--------------|------|--------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想演習（見山ゼミ） | 担当教員 | 見山 謙一郎 | 科目コード | 507 |
| 配当年次  | 2年次          | 学期   | 前期     |       |     |
| キャンパス | 東京           | 単位数  | 2単位    |       |     |

#### <講義概要と目的>

1、ゼミのテーマ

「想像から創造～～Imagination & Creativity」

2、事業構想の領域

地域活性化、社内ベンチャー、SDGs、クリエイティブワーク、海外市場への展開等

3、キーワード

Zero to One、イノベーション\*（リバース・イノベーション、オープンイノベーションなど）

\*イノベーションとは、「革新（アイデア、技術、システム等）」のみならず、「市場への実装・普及」を含む

4、担当教員略歴

三井住友銀行の本店営業部などで国内外のM&Aや、財務戦略、経営戦略等の立案支援業務に従事。2005年に三井住友銀行を退職後、音楽プロデューサーの小林武史、Mr. Childrenの桜井和寿、音楽家の坂本龍一によって設立された非営利の金融機関（NPO バンク）ap bankに理事として参画し、NPOの運営を経験。ap bank 理事退任後の2009年に株式会社フィールド・デザイン・ネットワークスを設立し、大企業、ベンチャー企業、中小企業の新事業の企画支援業務に従事する。環境省の中央環境審議会委員や総務省の地域活性化委員など中央省庁の行政委員の他、地方自治体の委員を歴任。学生を対象とした私塾、次世代人財塾・適十塾からも起業家を複数輩出している。また、公益社団法人日本マーケティング協会の機関誌「マーケティングホライズン」の編集委員も兼務する。

#### <到達目標>

事業構想を実現するために必要な、時間軸、拡張性・発展性、マネタイズ、アライアンスなどを意識した事業のグランドデザインを描けるようになること。

#### <授業の進め方と方法>

発表、グループディカッションを何度も繰り返すことで、議論の本質を追及、探し続ける。これにより、多面的思考を身につけてもらうとともに、本質的な議論へと深化させていくことを目指す。また、ゼミ生の関心や希望に沿う形で、様々な業界、ジャンルからゲスト講師を適宜招聘する予定。

#### <講義計画>

第1回：イントロダクションと、事業構想計画（案）の発表、フィードバック

第2回：Whyの探求-1（自分自身と向き合う）

第3回：Whyの探求-2（市場、社会と向き合う）

第4回：Whyの探求-3（価値の想像と創造～～Imagination & Creativity）

第5回：Whyの探求-4（オリジナリティの探求）

第6回：Whyの探求-5（リバースシンキング）

第7回：事業構想計画の発表、フィードバック

第8回：事業構想計画の発表、フィードバック

#### <講義外の課題>

各講義終了後にリアクションペーパーを提出。

#### <教科書・参考書>

必要に応じて、適宜紹介する。

#### <評価方法>

リアクションペーパー(30点)、講義貢献度(30点)、研究・発表(40点)により総合評価を行なう

#### <その他の重要事項>

初回講義時に現段階で実現したいと考えている事業構想計画（案）を提出のこと（様式適宜）。

外部のビジネスプランコンテストへの応募についても積極的に推奨し、サポートしたい。



|       |              |      |        |       |     |
|-------|--------------|------|--------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想演習（見山ゼミ） | 担当教員 | 見山 謙一郎 | 科目コード | 507 |
| 配当年次  | 2年次          | 学期   | 後期     |       |     |
| キャンパス | 東京           | 単位数  | 2単位    |       |     |

#### <講義概要と目的>

1、ゼミのテーマ

「想像から創造～～Imagination & Creativity」

2、事業構想の領域

地域活性化、社内ベンチャー、SDGs、クリエイティブワーク、海外市場への展開等

3、キーワード

Zero to One、イノベーション\*（リバース・イノベーション、オープンイノベーションなど）

\*イノベーションとは、「革新（アイデア、技術、システム等）」のみならず、「市場への実装・普及」を含む

4、担当教員略歴

三井住友銀行の本店営業部などで国内外のM&Aや、財務戦略、経営戦略等の立案支援業務に従事。2005年に三井住友銀行を退職後、音楽プロデューサーの小林武史、Mr. Childrenの桜井和寿、音楽家の坂本龍一によって設立された非営利の金融機関（NPO バンク）ap bankに理事として参画し、NPOの運営を経験。ap bank 理事退任後の2009年に株式会社フィールド・デザイン・ネットワークスを設立し、大企業、ベンチャー企業、中小企業の新事業の企画支援業務に従事する。環境省の中央環境審議会委員や総務省の地域活性化委員など中央省庁の行政委員の他、地方自治体の委員を歴任。学生を対象とした私塾、次世代人財塾・適十塾からも起業家を複数輩出している。また、公益社団法人日本マーケティング協会の機関誌「マーケティングホライズン」の編集委員も兼務する。

#### <到達目標>

事業構想を実現するために必要な、時間軸、拡張性・発展性、マネタイズ、アライアンスなどを意識した事業のグランドデザインを描けるようになること。

#### <授業の進め方と方法>

発表、グループディカッションを何度も繰り返すことで、議論の本質を追及、探し続ける。これにより、多面的思考を身につけてもらうとともに、本質的な議論へと深化させていくことを目指す。また、ゼミ生の関心や希望に沿う形で、様々な業界、ジャンルからゲスト講師を適宜招聘する予定。

#### <講義計画>

第1回：イントロダクションと、事業構想計画の発表、フィードバック

第2回：Where の探求-1（市場の探求と市場の創造）

第3回：Where の探求-2（客観的指標と向き合う）

第4回：How の探求-1（オリジナリティと付加価値～Imagination & Creativity）

第5回：How の探求-2（ネットワークとアライアンス）

第6回：When の探求（時間軸とマイルストーン）

第7回：事業構想計画の発表、フィードバック

第8回：事業構想計画の発表、フィードバック

#### <講義外の課題>

各講義終了後にリアクションペーパーを提出。

#### <教科書・参考書>

必要に応じて、適宜紹介する。

#### <評価方法>

リアクションペーパー(30点)、講義貢献度(30点)、研究・発表(40点)により総合評価を行なう

#### <その他の重要事項>

初回講義時にその時点での事業構想計画を提出のこと（様式適宜）。

外部のビジネスプランコンテストへの応募についても積極的に推奨し、サポートしたい。



|       |               |      |       |       |     |
|-------|---------------|------|-------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想演習（二之宮ゼミ） | 担当教員 | 二之宮義泰 | 科目コード | 508 |
| 配当年次  | 2年次           | 学期   | 通年    |       |     |
| キャンパス | 東京            | 単位数  | 2・2単位 |       |     |

#### <講義概要と目的>

社会の課題を捉え、そのソリューションを担う事業を着想し、試行錯誤を繰り返し構想を描き、事業構想計画策定といった流れにおいて、「各々のフェーズで、如何に本質を突き事業の蓋然性を高めるか」これがチャレンジである。ゼミでは実践的なフレームワークを用い事業構想を具現化し、事業計画書の完成度を高めていく。特に、ターゲット市場のニーズに合致した提供価値創りを、マーケティング視点で構築・検証する事が大切である。顧客インサイト、ブランディング、競合優位性、事業持続性などのキーワードも、院生達とのディスカッションポイントに加える事で、院生同士の相互補完を促す。

担当教授は、シカゴ大学経営大学院(MBA)等の米国トップスクールで事業経営学を深く学び、又 事業家として、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携わった。体得した理論と実践のエッセンスを活かし、院生の事業構想計画のアップグレードに役立てる。

加えて、優れたゲスト講師を招き、コンセプト・事例・アウトカムについても学ぶ。

#### <到達目標>

事業構想を、グローバル視点で実践的に学び、種々の課題について活発にディスカッションする事により、各ゼミ院生は自らの能力開発を図り、事業構想計画のアップグレードを目指す。加えて、担当教授は、25年にも及ぶ経営者としての経験もゼミを通じて共有する。よって、受講者は、将来事業経営を担う人材として求められるコンペティンシー・リーダーシップに対する理解も深めて欲しい。

#### <授業の進め方と方法>

授業は講義と討論の併用で、外部講師のインサイト共有化、ケーススタディーも取り入れる。

#### <講義計画>

第1回 ガイダンス（演習の説明、院生の希望確認）

第2回、第3回 院生による事業構想計画の発表、ディスカッション

第4回、第5回 院生による事業構想計画の発表、ディスカッション

第6回、第7回 院生による事業構想計画の発表、ディスカッション

第8回 中間審査会に向けた準備

第9回 前期レビュー、後期方針説明

第10回、第11回 院生による事業構想計画の発表、ディスカッション

第12回、第13回 院生による事業構想計画の発表、ディスカッション

第14回、第15回 最終審査会に向けた準備。プレゼンテーションのアップグレード

第16回 最終審査会に向けた確認。総括

#### <講義外の課題>

#### <教科書・参考書>

各回のテーマに応じて紹介する。

#### <評価方法>

演習への参加・貢献・グループ討論と 事業構想計画の内容・プレゼンテーションによる総合評価を行う。

#### <その他の重要事項>

ゲスト講師は、院生の事業構想計画の内容レビューの後に選定、スケジューリングする。



|       |                |      |        |       |     |
|-------|----------------|------|--------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習（重藤ゼミ） | 担当教員 | 重藤 さわ子 | 科目コード | 509 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 通年     |       |     |
| キャンパス | 東京             | 単位数  | 2 単位   |       |     |

#### <講義概要と目的>

本演習の目的は、それぞれの事業を具体的に構想するにあたり、本来あるべき姿やありたい姿の実現に向けて、より広い視野で問題を捉え、事業のアウトプット、アウトカム、インパクトまでを想像し、実現可能なかたちで事業を企画・構想し、説得力をもって社会に示していく能力を養うことである。前半では、それぞれの構想アイデアを「なぜやるのか」「それは社会にとってどのような意味や意義を持つのか」などより広い観点から掘り下げ、自身の構想が独りよがりなものにならないようにブラッシュアップしていく。後半は、事業構想計画の完成に向けて、それぞれの構想が「実現可能か」「その根拠は」「リスクがあるとしたら何で、どうすれば克服できるか」「説得力をもって構想を示すには」など、社会とのコミュニケーションの観点から掘り下げ、事業構想計画の完成に結び付けていく。

#### <到達目標>

自身のアイデアを実現可能なかたちで事業として企画・構想できるよう、想像力、論理的思考力、対話力、プレゼン力を高めていきながら、事業構想計画書を作成する。

#### <授業の進め方と方法>

それぞれの構想研究の進捗発表、受講生同士のディスカッション、教員からのアドバイス（必要に応じて講義）を組み合わせながら進めていく。

#### <講義計画>

##### 【前期】

- 第1回 イントロダクション：演習の目的、到達目標・進め方への理解
- 第2回 事業アイデアと社会的インパクト①
- 第3回 事業アイデアと社会的インパクト②
- 第4回 事業アイデアと社会的インパクト③
- 第5回 事業アイデアと社会的インパクト④
- 第6回 中間発表に向けての課題と対応①
- 第7回 中間発表に向けての課題と対応②
- 第8回 中間発表に向けての課題と対応③・前期総括

##### 【後期】

- 第1回 中間発表会を受けた課題の整理と今後の研究計画
- 第2回 事業構想と実現可能性①
- 第3回 事業構想と実現可能性②
- 第4回 事業構想と実現可能性③
- 第5回 事業構想と実現可能性④
- 第6回 事業構想計画執筆の進捗確認①
- 第7回 事業構想計画執筆の進捗確認②
- 第8回 事業構想計画執筆の進捗確認③・全体総括

#### <講義外の課題>

それぞれのテーマや事業構想計画の進捗に合わせて、適宜必要な自主学習やフィールドリサーチをアドバイスする。

|   |
|---|
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>                  |
| それぞれのテーマや事業構想計画の進捗に合わせて、適宜紹介する。         |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>                     |
| 発表や、ディスカッションへの参加、宿題への取り組み、内容から総合的に判断する。 |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>                 |
|   |

|       |                |      |             |       |     |
|-------|----------------|------|-------------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習(橋本ゼミ) | 担当教員 | 橋本良子        | 科目コード | 510 |
| 配当年次  | 2年次            | 配当学期 | 通年          |       |     |
| キャンパス | 大阪             | 単位数  | 前期2単位、後期2単位 |       |     |

#### <講義概要と目的>

本大学院の修了要件となる事業構想計画書の作成を目指し、各自の事業構想テーマへのアプローチの整理、構想書作成計画を立案します。また、具体的で実現性の高い事業構想計画書策定を目指し、事業構想に必要な基礎知識を事例研究や調査研究から学びます。

#### <到達目標>

※原則として、変更されることはありません。

1. 事業構想計画を立案するために必要な基礎知識を身につける。
2. 事業構想課題を発見する力を身につける。
3. 事業構想計画書を策定する力を身につける。
4. 策定した事業構想を的確にプレゼンすることができる。

#### <授業の進め方と方法>

自らの事業構想について発表し、ゼミ参加者全員によるディスカッションを踏まえ、ブラッシュアップを図るとともに、他メンバーの事業構想について、的確なアドバイスをすることで、多角的な視野の獲得を図ります。

授業のキーワード　・事業構想・事業開発・事業創造

#### <講義計画>

##### <前 期>

- 第1回　・前期 オリエンテーション
  - ・1年次発表会時の事業構想テーマをゼミメンバーで共有する。
- 第2回　・個人事業構想計画のプレゼンおよび双方向ディスカッション
- 第3回　・個人事業構想計画のプレゼンおよび双方向ディスカッション
- 第4回　・講義：事業構想計画書の構成
  - ：新規事業立ち上げに成功している企業事例分析
- 第5回　・個人事業構想計画のプレゼンおよび双方向ディスカッション
- 第6回　・個人事業構想計画のプレゼンおよび双方向ディスカッション
- 第7回　・ゲスト講師による講義：フィールド調査
- 第8回　・中間発表会に向けた確認と双方向ディスカッション

##### <後 期>

- 第1回　・後期 オリエンテーション
  - ・中間発表会時の各自の課題と今後の進め方について
- 第2回　・講義：事業構想計画書の執筆の進め方について
  - ・各自の事業構想計画書のプレゼンおよび双方向ディスカッション
- 第3回　・各自の事業構想計画書のプレゼンおよび双方向ディスカッション
- 第4回　・個人事業構想計画書の執筆状況プレゼンおよび双方向ディスカッション
- 第5回　・個人事業構想計画書の執筆状況プレゼンおよび双方向ディスカッション
- 第6回　・個人事業構想計画書の執筆状況プレゼンおよび双方向ディスカッション
- 第7回　・最終発表会に向けた確認と双方向ディスカッション
- 第8回　・最終発表会に向けた確認と双方向ディスカッション

(ゲスト講師の予定も含めて)

#### <講義外の課題>

各自のプレゼンに対するアドバイスについては、独自にフィールドリサーチ、業界分析、資料収集を行い、次回プレゼンまでにブラッシュアップしておいてください。

#### <教科書・参考書>

それぞれの事業構想にあわせた参考図書を紹介します。

#### <評価方法>

※原則として、8回中6回以上の出席を単位認定要件とします。

1. 事業構想計画書：40%
2. 構想計画のプレゼン：30%
3. 他メンバーへのコメント・アドバイス：30%

#### <その他の重要事項>

本演習は修了要件になる科目であり、担当教員からの個別指導が入るため、事務連絡等がスムーズにできることが望ましい。

|   |                |      |             |       |     |
|---|----------------|------|-------------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習(渡邊ゼミ) | 担当教員 | 渡邊信彦        | 科目コード | 511 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 通年          |       |     |
| キャンパス   | 大阪             | 単位数  | 前期2単位、後期2単位 |       |     |
| <b>&lt;講義概要と目的&gt;</b>  |                |      |             |       |     |
| 本ゼミにおいては各人の事業構想構築にあたりゼミ生の知見を融通しあいブラッシュアップする手法を使います。前期、後期を通じてそれぞれの事業構想を社会的意義からビジネスモデルまで個人ではブレイクスルーしにくい領域を担当講師及び受講生の刺激によって拡散させ、収束させることによって負けないモデル構築へ挑戦します。                  |                |      |             |       |     |
| <b>&lt;到達目標&gt;</b>   |                |      |             |       |     |
| 事業構想計画書を完成過程において、常にマーケットと対話しながら提供価値を合わせていくことのできる思考を身に着け、柔軟な対応を可能とする力をつける。   |                |      |             |       |     |
| <b>&lt;授業の進め方と方法&gt;</b>  |                |      |             |       |     |
| 各構想課題の設定からアイデア発想、ビジネスモデルの構築、までをディスカッションを通じてブラッシュアップしていく。その過程で各人のもつ構想の周辺について知見を得られるようネットワーキングを提供する。基本的に毎回ゼミ生は構想案をブラッシュアップして発表することとする。その過程での考察をストックし、最終構想書の作成においてゆるぎない軸を作る。 |                |      |             |       |     |
| <b>&lt;講義計画&gt;</b>   |                |      |             |       |     |
| 前期  |                |      |             |       |     |
| 第1回 オリエンテーション 進め方とゼミ生の構想課題のヒアリング  |                |      |             |       |     |
| 第2回 課題の認識 それ本当に解決すべき課題? その根幹を展開させる  |                |      |             |       |     |
| 第3回 解決のためのアイデアワーク 他人のアイデアを参考にしてブラッシュアップする   |                |      |             |       |     |
| 第4回 コアとなる要素についての講義及び第一回構想案の骨子発表   |                |      |             |       |     |
| 第5回 関連領域のゲスト講師 講義及びディスカッション   |                |      |             |       |     |
| 第6回 ビジョン ミッション ストーリーの発表 及び討議  |                |      |             |       |     |
| 第7回 構想案骨子発表   |                |      |             |       |     |
| 第8回 中間発表に向けてプレゼンテーション演習   |                |      |             |       |     |
| 後期  |                |      |             |       |     |
| 第1回 夏のフィールドワーク後の状況の共有、各自発表討議  |                |      |             |       |     |
| 第2回 アイデアを壊し、全く違う解決策を構想する。その過程から見逃しや新しい視点を得る   |                |      |             |       |     |
| 第3回 ビジネスマネジメントの構築 討議①   |                |      |             |       |     |
| 第4回 ビジネスマネジメントの構築 討議②   |                |      |             |       |     |
| 第5回 ゲスト講師による新しいインプット  |                |      |             |       |     |
| 第6回 最終審査会に向けたプレゼンテーション演習  |                |      |             |       |     |
| 第7回 ゲスト講師に対するプレゼンテーション及びディスカッション  |                |      |             |       |     |
| 第8回 事業構想計画書作成にむけた最終討議   |                |      |             |       |     |

|                            |
|----------------------------|
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>      |
| 毎回構想案をブラッシュアップする           |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>     |
| 隨時紹介                       |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>        |
| 授業における取組（30%）及び構想書の評価（70%） |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>    |
|                            |

|   |                |      |             |       |     |
|---|----------------|------|-------------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習(森井ゼミ) | 担当教員 | 森井理博        | 科目コード | 512 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 通年          |       |     |
| キャンパス   | 大阪             | 単位数  | 前期2単位、後期2単位 |       |     |
| <講義概要と目的>   |                |      |             |       |     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>「社会課題の解決」「正しい顧客セグメント設定」「独自の事業価値」という3つの事業構想の柱を意識する</li> <li>コスト構造をつまびらかにし、収益モデルのシミュレーションとそれに対する投資計画の理解</li> <li>マーケティングの4つのPのポートフォリオの最適化</li> <li>IT時代を意識した様々な側面でのデジタル化対応</li> </ul> <p>これらを習得した上で事業構想を目指すことが目的</p> |                |      |             |       |     |
| <到達目標>  |                |      |             |       |     |
| 事業構想を検討する上での知識やフレームワークを身につけることはもちろん、その事業計画に対するコミットメントを醸成し、自分で物事を考え、仲間を巻き込む強いパッションを持ち合わせるアントレプレナーを養成すること   |                |      |             |       |     |
| <授業の進め方と方法>   |                |      |             |       |     |
| 事業構想のフレームワークに関しては提示し詳細のレクチャーを行うが、基本的にはそれをベースとしたディスカッションと演習／発表のサイクルを回していく。また、数回外部講師を招いてのインスピアリング・セッションを行う。   |                |      |             |       |     |
| <講義計画>  |                |      |             |       |     |
| 各学期の初回はガイダンスとして1コマ、以降は2コマとする。   |                |      |             |       |     |
| 《前期》  |                |      |             |       |     |
| 第1回 オリエンテーション（ゼミの進め方）   |                |      |             |       |     |
| 第2、3回 当該時点での個人の事業構想案の発表（全員）   |                |      |             |       |     |
| 第4、5回 インスピアリング・セッション①（外部講師の講義とディスカッション）   |                |      |             |       |     |
| 第6、7回 BXT手法の紹介とそれに基づく演習／発表  |                |      |             |       |     |
| 第8、9回 マーケティングフレームワーク（森井モデル）による構想の中間チェック   |                |      |             |       |     |
| 第10、11回 中間発表会に向けての論点整理1   |                |      |             |       |     |
| 第12、13回 中間発表会に向けての論点整理2   |                |      |             |       |     |
| 第14、15回 中間発表会に向けてのプレ・プレゼンテーション  |                |      |             |       |     |
| 《後期》  |                |      |             |       |     |
| 第16回 中間発表会での構想計画の課題と今後の研究の確認  |                |      |             |       |     |
| 第17、18回 当該時点での個人の事業構想の修正案発表（全員）   |                |      |             |       |     |
| 第19、20回 インスピアリング・セッション②（外部講師の講義とディスカッション）   |                |      |             |       |     |
| 第21、22回 様々な事業構想フレームワーク活用による構想チェック   |                |      |             |       |     |
| 第23、24回 最終審査会に向けての論点整理1   |                |      |             |       |     |
| 第25、26回 最終審査会に向けての論点整理2   |                |      |             |       |     |
| 第27、28回 最終審査会に向けての論点整理3   |                |      |             |       |     |
| 第29、30回 最終審査会に向けての論点整理4   |                |      |             |       |     |

#### <講義外の課題>

第1回講義前に1年時発表会でのフィードバックを踏まえ、事業構想計画書の再計画（案）を準備してもらいます。また、各演習終了時に参加者からのアドバイスがありますので、独自にフィールドリサーチ、業界分析、資料収集を行い、次回の演習に向けた準備を行ってください。

#### <教科書・参考書>

それぞれの事業構想にあわせた参考図書を都度ご紹介します。

#### <評価方法>

事業構想計画書（40点）、構想計画の発表（30点）、他の演習参加者へのコメント・アドバイス（30点）で評価します。

#### <その他の重要事項>

2年次のゼミは事業構想提出の集大成化プロセスの重要側面を担いますので、できる限りの出席を求めます。出席できない場合は、構想の進捗がわかる資料を提出するなど強いエンゲージメントが望ましい。

|       |                |      |             |       |     |
|-------|----------------|------|-------------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習(二村ゼミ) | 担当教員 | 二村暢朗        | 科目コード | 513 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 通年          |       |     |
| キャンパス | 大阪             | 単位数  | 前期2単位、後期2単位 |       |     |

#### <講義概要と目的>

講義内容は個々人の修得状況によって異なるが、基本的にゼミ生それぞれ主体となる時間を前後期で最低4回設定。個々の事業構想を教員+受講生全員で深掘りしていく。必要に応じて、その時間内に手を動かし企画制作を行うことも想定される。

受講生一人ひとりが本気で取り組める事業構想課題を抽出、課題解決につながる事業構想の具現化を目的とする。

#### <到達目標>

受講生が目指す構想具現化と事業構想計画書の完成

#### <授業の進め方と方法>

受講生による発表と院生間の検討（相互評価）をベースに、随時教員知見を個別指導で加え、事業構想計画書策定を進める。受講生それぞれの事業構想課題をゼミ内で共有し、自身の構想は勿論、他の受講生の構想にも積極的に関与。自らの事業構想計画書をブラッシュアップしながら、他の受講生に貢献することで、構想の思考機会を増やし、活きた知見を得る。

#### <講義計画>

前期

第1回 ①オリエンテーション 受講生の構想課題共有  
～以降、2コマ1セット

第2回 ②③：課題認識に関する精査

第3回 ④⑤：受講生の構想課題検討～個別指導

第4回 ⑥⑦：受講生の構想課題検討～個別指導

第5回 ⑧⑨：受講生の構想課題検討～個別指導

第6回 ⑩⑪：中間発表想定演習

第7回 ⑫⑬：中間発表想定演習

第8回 ⑭⑮：中間発表想定演習

後期

第9回 ①中間発表会後の構想確認 受講生の構想課題共有  
～以降、2コマ1セット

第10回 ②③：事業アイデアに関する精査

第11回 ④⑤：受講生の事業構想検討～個別指導

第12回 ⑥⑦：受講生の事業構想検討～個別指導

第13回 ⑧⑨：受講生の事業構想検討～個別指導

第14回 ⑩⑪：最終審査会想定演習

第15回 ⑫⑬：最終審査会想定演習

第16回 ⑭⑮：最終審査会想定演習

#### <講義外の課題>

各回のフィードバックに対して、内容検討～改善を次回までに都度行っておくこと

#### <教科書・参考書>

個々人の課題に応じて随時紹介。

#### <評価方法>

事業構想計画書の内容70点と、他受講生の構想に対する貢献度30点による総合評価。

#### <その他の重要事項>



|       |                |      |             |       |     |
|-------|----------------|------|-------------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習(早川ゼミ) | 担当教員 | 早川典重        | 科目コード | 514 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 通期          |       |     |
| キャンパス | 大阪             | 単位数  | 前期2単位、後期2単位 |       |     |

#### <講義概要と目的>

面白い考えが浮かぶものの、実現されないまま消えていくアイデアが世の中には数えきれない程沢山あります。面白いアイデアも思いついたままでは、妄想でしかありません。やりたいと思ったアイデアは、実現することが大切であり、実行性も含めた内容にアイデアを創り上げるのが事業構想です。

本ゼミでは、ゼミ生の発表を下に、全員参加での議論や講師並びに業界を代表するゲストスピーカーの視点を通して、自ら独自の考えを磨き、実行性の高い事業計画策定と実行のためのマイルストーンを含んだアクションプランを創りあげると共にプレゼンテーション力や人を巻き込み事業構想の実現できる力の習得を目標とします。

#### <到達目標>

外部の投資家やイノベーションピッチに参加できるレベルの実現性の高い事業計画書の策定と実践的な実行・説得力・推進力の習得。

#### <授業の進め方と方法>

ゼミ生の発表を下にした全員参加のインターラクティブな議論を基本とする。後期には、ゲストの前でのプレゼンテーションを行いプロフェショナルの視点からのコメントや知見を通して、構想や計画のブラッシュアップをはかり、実践的な演習とする。

#### <講義計画>

前期

\*第1回 オリエンテーション

第2回 演習テーマの発表・事業計画策定までのアクションプランの策定

第3回 「実現性の高い事業構想とは?」講義・議論

第4回 「ビジネスモデルについて」発表・議論

第5回 「数字の話」講義と議論、進捗の発表・議論

第6回 「実行するにあたっての課題・必要なこととは?」講義と議論、進捗の発表・議論

第7回 事業構想の中間発表・夏休みの課題の明確化

第8回 事業構想の中間発表・夏休みの課題の明確化

後期

\*第1回 進捗発表、後期の課題・アクションプランの再構築

第2回 「ビジネスモデルについて②」発表・議論

第3回 「事業計画の数字と仮説の検証」発表・議論

第4回 「実行可能性について、アクションプラン・蓋然性の検証」発表・議論

第5回 「事業の原点・人間力・プレゼンテーションについて」講義・議論

第6回 「事業構想計画の発表・ブラッシュアップ」発表・議論

第7回 「事業構想計画の発表・ブラッシュアップ」発表・議論

第8回 「事業構想計画の発表・ブラッシュアップ」発表・議論

講義は1回2コマ (\*印のみ1コマ)

|  |
|--|
| <b>&lt;講義外の課題&gt;</b>  |
| 基本的には、事業構想計画書を学んだことと課題をベースに、内容を精査して積み上げて、次回の発表に繋げていきます。          |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>   |
| 「ストーリーとしての競争戦略」、「インビジブルエッジ」、「ノンデザイナーズデザインブック」                    |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>  |
| 事業構想計画書を主に、演習への積極的参加、課題に対する取組の総合評価とする。                           |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>  |
| 実行性の高い内容を目指すため、事業構想計画書をつくるためではなく、実際に事業を起こしてみたいという思いをもった院生を歓迎します。 |

|       |                |      |             |       |     |
|-------|----------------|------|-------------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習(青山ゼミ) | 担当教員 | 青山忠靖        | 科目コード | 515 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 通年          |       |     |
| キャンパス | 大阪             | 単位数  | 前期2単位、後期2単位 |       |     |

#### <講義概要と目的>

2年次院生の最終的な事業構想計画作成に向けて、以下の3つのプロセスを経ながら演習を行っていく。

#### 第1プロセス ストーリーテリング（コンフリクト・隠れた顧客像の創出）

ストーリーテリングとは、事業を独創的に実証する行為である。ストーリーとはアイディアの妥当性を伝える具体的な証拠であり、アイディアを行動へと具体化した仮説でもある。恐らくこのプロセスでは、各自のアイディアに内在される異なるニーズによるコンフリクト（葛藤・衝突・矛盾）が現出されることになる。またストーリーテリングとは隠れた顧客像を抽出するインサイトでもある。ここでの演習は参加者が互いに、魅力的な顧客やアクターを具体的に想定し、練られた事業ストーリー（アクター・舞台・アイディアが作用する葛藤）をアウトプットすることが求められる。

#### 第2プロセス ステージの設定

隠れた顧客や事業に関連するアクターを導き出したところで、次は彼らが演じるべき舞台（事業ステージ）を設計していく。恐らく多くの事業ステージが既存のものではないだろう。従って想定外のリスク、さらには未知のパートナーや新たな資源も必要となる。オペレーション・顧客との関係構築・収益構造・コスト構造化等もこの演習では議論され、ストーリーが吟味されたプランとして現出されていく。マルチサイドプラットフォームの設計や、シェアリングオペレーション・リスクオフモデルのケーススタディ等も交えて、議論が深掘りされていく。

#### 第3プロセス 統合（インテグレーション）のプロセス

2つの演習プロセスを経て構築された各自の事業構想計画の統合的な完成を検討する。実施に向けた具体的なアクティビティの設定・チャネルモデルの設計・収益プラン等がこの演習では議論されていく。アクティビティでは想定されるリスク・収益構造の見直し・コスト構造の見直し（チャネルモデルに伴う原価発生等）など、院生が互いのプランを検討評価しあいながら精度を高めていく。

こうしたプロセスを経て、最終的にはプレゼンテーション・事業構想計画案に沿った具体的なタイムラインの設定等を教員が指導していく。

#### <到達目標>

事業構想計画案の策定及び、事業展開に向けたアクティビティの設定までを最終的なゴール目標としていく。

#### <授業の進め方と方法>

- ・ 毎回のテーマに沿った座学（事例紹介を多数含む）
- ・ 個人演習及びグループディスカッション、プレゼンテーション

## <講義計画>

- 第1回 オリエンテーション 計画演習の全体像とゴールイメージについて
- 第2回 ストーリーテリングの概念及びコンテクスト・期間・舞台（事業ステージ）・コンフリクトといった構成要素  
「自分語り」と「売れ筋狙い」を排する。顧客は能動的アクターか、受動的アクターなのか
- 第3回 アイディアにコンフリクト（葛藤・矛盾・異なるニーズの衝突）を内包させる  
一貫性のある現実設定を構成する、顧客とその世界の関係性を成立する
- 第4回 コンフリクトから独創性を取捨選択していく→独創性の確立→複合的な価値の創出
- 第5回 ストーリーテリング演習、行為と言語の関係性
- 第6回 主要顧客（アクター）の役割と事業構成の概略、事業ステージの設計
- 第7回 事業オペレーションごとのシーン設計とシーン分析。顧客とシーンの関係性。
- 第8回 収益モデル・原価構造・チャネル構造・価格のメカニズムの集約。
- 第9回 アーリースモールサクセスの具体的なプランを構築していく。事例の紹介等。
- 第10回 事業構想計画プランの発表① グループ討議及び個別演習も含む
- 第11回 事業構想計画プランの発表② グループ討議及び個別演習も含む
- 第12回 事業構想計画プランの発表③ グループ討議及び個別演習も含む
- 第13回 事業構想計画プランの発表④ グループ討議及び個別演習も含む
- 第14回 事業構想計画プランの発表⑤ グループ討議及び個別演習も含む
- 第15回 事業構想計画プランの発表⑥ グループ討議及び個別演習も含む
- 第16回 事業構想計画プランの発表⑦ グループ討議及び個別演習も含む

## <講義外の課題>

学習した概念・フレームワークを各自の事業構想にあてはめて個々に検討していただく。

## <教科書・参考書>

講義ごとにテキストを配布する。

参考文献については適時に紹介していく。

## <評価方法>

クラスへの参加・講義・演習への貢献・グループ討論 70 点とレポート（前半に実施） 30 点による総合評価を行う。

## <その他の重要事項>

個人演習の比重はかなり大きいが、このプログラムを受講することによって得られる知識量は各自の構想計画に大きな影響を与えることができるものと考えられる。

また、活発なグループ討議も行っていくので、他のゼミ生の意見等も得られ、互いにインスピアイアできる関係性を構築していきたい。

|       |                |      |                |       |     |
|-------|----------------|------|----------------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習（石井ゼミ） | 担当教員 | 石井 歓           | 科目コード | 516 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 通年             |       |     |
| キャンパス | 福岡             | 単位数  | 2・2 単位（計 4 単位） |       |     |

#### <講義概要と目的>

本演習の目的は言うまでもなく「事業構想計画書の完成」であるが、受講生各自の目標は更にその先、卒業後のキャリアの中にある。卒業後直ちに事業化を目指す者も、暫くは構想の熟成を企図する者もいるだろう。事業化そのものではなく、さらに広い意味で、あるいは別角度から「事業構想」に関わる者もいるかも知れない。卒業時の「事業構想計画書」の持つ意味は受講生夫々に異なるものである。

受講生各自の卒業後のプランを聴取・議論し、それに適合する事業構想計画書の作成を支援する。担当教員の現役経営者・実務者としての能力・経験をフル稼働させたい。

但し大学院教育はコンサルティングではない。「事業構想計画」を研磨するだけではなく、受講者自身を鍛え、MPD として相応しい能力を持たせて世に送り出すことを目的とする。

#### 【担当教員専門分野】

- ・企業経営実務／企業ファイナンス／プロジェクトファイナンス
- ・ビジネスモデル／企業戦略
- ・グローバルビジネス

#### <到達目標>

実行可能な事業構想計画書を策定する。  
卒業後の永いキャリアに於いて、環境の変化に対応し優れた事業構想計画を次々に策定していく能力を獲得することを目標とする。

#### <授業の進め方と方法>

院生各自の発表と受講生全員での討論を繰り返して行く。

適宜ゲスト講師も招聘して、院生の計画策定の助けとする。

#### <講義計画>

##### 《前期》

前期は「収束・収斂」は未だ視野に入れず、構想の「深化・検証・研磨」（場合によっては「破棄・再構築」）を主眼とする。

第1回 イントロダクション

第2回 ゲスト講師を招いての討論。Project Design とは何か？

第3回 受講生各自の発表、討議（散漫にならないよう発表のテーマを絞る予定）

第4回 受講生各自の発表、討議（同上）

第5回 ゲスト講師を招いての討論。（院生が知っておくべき最新動向を扱う。）

第6回 受講生各自の発表、討議（同上）

第7回 受講生各自の発表、討議（同上）

第8回 まとめ（中間発表会に向けての準備）

### 《後期》

後期は卒業という「期限」を明確に意識し、限られた時間の中で構想を一旦収束させ、実現への道筋が示された事業計画を確実に完成させる。

第1回 イントロダクション

第2回～第7回 受講生各自の発表、討議

（内容は前期の成果・課題を踏まえ、受講生の要望・受講生との議論を基に決めたい。必要に応じゲスト講師も招聘する。）

第8回 最終審査会に向けての準備

### ＜講義外の課題＞

・初回講義前に、その時点での各自の事業構想計画案を提出すること。（様式自由）

・期間全体を通じて、発表の準備、各自のフィールドワーク、計画案の推敲等が必要になることは言うまでもない。

### ＜教科書・参考書＞

前期の導入時にとりあげる参考図書を以下に掲げる。その後は各自の課題・進捗に応じて参考図書を提示していく。

**Osterwalder & Pigneur, Business Model Generation, 2010, John Wiley & Sons**

（邦訳：ビジネスモデルジェネレーション ビジネスモデル設計書 2012 翔泳社）

**Osterwalder, Pigneur, Bernarda & Smith, Value Proposition Design, 2014, Wiley**

（邦訳：バリュー・プロポジション・デザイン 2015 翔泳社）

**Tim Brown, Change by Design, 2009, Fletcher**

（邦訳：デザイン思考が世界を変える 2014 早川書房）

**Tom Kelly & David Kelly, Creative Confidence, 2014, William Collins**

（邦訳：クリエイティブ・マインドセット 2014 日経BP社）

### ＜評価方法＞

・授業での貢献度 40点 事業構想計画の発表 20点 事業構想計画 40点

・60点以上を合格とする。

### ＜その他の重要事項＞

・受講生一人一人とのコミュニケーションを重視する。

・課外での担当教員との議論を強く懇意にする。

|       |                |      |             |       |     |
|-------|----------------|------|-------------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習（小柳ゼミ） | 担当教員 | 小柳 俊郎       | 科目コード | 517 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 通年          |       |     |
| キャンパス | 福岡             | 単位数  | 2・2単位（計4単位） |       |     |

### <講義概要と目的>

担当教員の専門分野は「ブランディング」「ブランド戦略」である。

本ゼミでは、ゼミ生が具体的に構想する事業について、徹底的な「事業ブランド的視点」で掘り下げ議論していくことを主眼とする。

「その事業は、社会に対してどのようなミッションを掲げられるのか？」

「その事業をやり遂げることで、実現したいビジョンは何か？」

自分が構想し実現したい事業と、その事業のファンになってもらえるような「社会的価値」というものの顕在化を目的として、発表や議論を重ねていきたい。

よって本ゼミは、総合的なバランスをとった演習科目というよりも、自らの事業が「ブランド化」するか？という角度から、事業構想を進めていくクラスとなる。

### <到達目標>

自らの事業が、ブランド化する（＝実現し、顧客に支持される）確固たるイメージと実効性を持って構想できる能力の獲得。

### <授業の進め方と方法>

各自の事業構想を、ひたすらブラッシュアップしていく。

事業構想の発表してもらい、テーマに沿ってゼミ生同志で議論していく。

各分野で成功しているブランド事業の具体的なれいや、講師を招いて話を聞くなど、ライブ感のあるゼミにしたい。

### <講義計画>

#### 《前期》

前期は、多くのインスピアイアを得て、再び発想の幅を拡大させるようなイメージの授業にしていく。

第1回 プロローグ～本ゼミの考え方

第2回 具体的な理念開発実例授業と討論（講師の実績例）

第3回 受講生事業構想計画の議論

第4回 ゲスト講師による具体的事例の討論

第5回 受講生事業構想計画の議論

第6回 受講生事業構想計画の議論

第7回 ゲスト講師による具体的事例の討論

第8回 中間発表会対策

## 《後期》

最終的に自らが納得できるレベルの事業構想を作り上げるために、アイディアや自らの「理念」を収斂させていく。

第1回 中間発表会での構想計画の課題フィードバック

第2回 受講生事業構想計画の議論

第3回 受講生事業構想計画の議論

第4回 ゲスト講師による具体的事例の討論

第5回 受講生事業構想計画の議論

第6回 受講生事業構想計画の議論

第7回 受講生事業構想計画の議論

第8回 最終審査会に向けての論点整理4

### <講義外の課題>

1年時発表会でのフィードバックを踏まえた、各自の事業構想計画書を提出。

### <教科書・参考書>

それぞれの事業構想にあわせた参考図書を紹介。

### <評価方法>

事業構想計画書（40点）構想計画の発表（30点）、演習授業への積極性（30点）で、評価させていただきます。

### <その他の重要事項>

|       |                |      |            |       |     |
|-------|----------------|------|------------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習（大野ゼミ） | 担当教員 | 大野 尚       | 科目コード | 518 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 通年         |       |     |
| キャンパス | 福岡             | 単位数  | 各2単位（計4単位） |       |     |

#### <講義概要と目的>

事業構想計画書を完成させると言う目標の先の実現可能な目的達成を可能とする計画立案を行う。演習の主体はプロダクトの発見・発明・アイデアの創出である。それらを如何に実現可能なビジネスモデルに昇華させる事が出来るかである。絵に描いた餅ではなく、食べれる餅に変える為の計画のプロセス構築の為に、様々なリアルビジネスから具体的なビジネスモデルの追求と表面化されていない隙間の炙り出しを行う。

ベンチャー企業の経営者の方をゲストに招き、閃きから事業構築・起業・経営へのプロセスを伝授してもらう。

#### <到達目標>

- 自らの背景や興味を持つ分野のシーズから実現可能なプロダクトの抽出。
- プロダクトをお金に変える為のビジネスモデルの立案。
- 具体的且つ実現可能な事業構想計画書の策定。

#### <授業の進め方と方法>

(前期1、2はプロダクト重視・後期3、4はプロダクトのビジネスモデルの立案)

- 各人のテーマとして挙げたシーズのプロダクト化をグループディスカッションにて絞込み具現化する、さらに講師は適時必要なアドバイスを行う。
- 自ら決めた「プロダクト」に関する他社競合や顧客要求のリサーチを講義毎の課題「宿題」に応じてフィルドリサーチとして探求する。
- 各人が競合するプロダクトのビジネスモデルをリサーチして発表。更にグループディスカッションで発表されたテーマ毎のビジネスモデルの隙間を見つけ高める。若しくは新たなモデルを創出する。
- 上記をベースにして事業構想計画書の立案と作成を行う。

#### <講義計画>

{前期}

第一回 講師より前期でのゼミのオリエンテーション（講義計画と概要の説明と最終目的達成の為の心構え等）と受講生のセルフプレゼンテーション（各人の背景、興味のあるシーズの発表）

第二回～各人のシーズからプロダクトの選定

第三回 選定されたプロダクトの発表。討議・アドバイス。

第四回 選定されたプロダクトの発表。討議・アドバイス。

第五回 外部講師によるケーススタディの発表。討議。

第六回 競合するプロダクトのビジネスモデルの発表。隙間を見出すための討議。課題の明確化。

第七回 競合するプロダクトのビジネスモデルの発表。隙間を見出すための討議。課題の明確化。

第八回 プロダクトの改題改善発表。

{後期}

第一回 講師より後期でのゼミのオリエンテーション（講義計画と概要の説明と最終目的達成の為の心構え等）と受講生の前期で課題発表

第二回～プロダクトの新たなるビジネスモデルの発表。討議。課題の抽出。

第三回 プロダクトの新たなるビジネスモデルの発表。討議。課題の抽出。

第四回 改善案の発表。討議。アドバイス。

第五回 外部講師によるケーススタディの発表。討議。

第六回 改善案の発表。討議。アドバイス。

第七回 事業構想計画の発表。課題の抽出の討議。改善へのアドバイス。

第八回 事業構想計画の発表。

#### <講義外の課題>

|  |
|--|
| 講義毎の宿題を日々のフィルドリサーチにて探求し改善点を見出して、現時点での課題修正を行い、次回発表にのぞむこと。   |
| <b>&lt;教科書・参考書&gt;</b>   |
| 各回に於いて、課題解決に必要なモノがあれば適宜紹介していく。   |
| <b>&lt;評価方法&gt;</b>  |
| 各回での発表 25 点と討議 25 点。宿題 25 点、最終発表での 25 点の総合評価とする  |
| <b>&lt;その他の重要事項&gt;</b>  |
| *講師・受講生・ゲスト講師も含めて車座スタイルのゼミ形式とする。あくまでも受講生が主体でファシリテーターも受講生が担い、実社会でのリーダシップやファシリテーターとしてイニシアチブが行える事が可能となるように実践する。 |

|       |                |      |             |       |     |
|-------|----------------|------|-------------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習（井手ゼミ） | 担当教員 | 井手隆司        | 科目コード | 519 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 通年          |       |     |
| キャンパス | 福岡             | 単位数  | 2・2単位（計4単位） |       |     |

#### <講義概要と目的>

講義概要：

前期前半では1年次に考えた事業構想案とは別の案に取り組む。その過程で実在する企業の事業計画例を分析し、事業ハザードの特定やリスクの発見を体験することで、多角的な観点で自身の事業構想案を検証する力をつける。

後半は、旧構想案と新構想案を比較検討することで、実現可能な事業構想案に絞り込んでいく。

後期演習では中間審査会で指摘のあった課題を整理し、論理的検証を経て実現可能な事業構想案に導く。

目的：

公共性と事業性のバランスを考慮し、市場に受け入れられる実現可能な事業構想案を導き出す。

#### <到達目標>

事業構想案を実現可能にするために要する力をつける。実現するためにはリスクの発見が必要なため、ハザードを特定しリスクの対策を立てる能力を養う。学生自身の事業領域と違う事業構想案を構築できることが理想であり、目的でもある。

#### <授業の進め方と方法>

実存する企業の事業計画を学生全員で議論し、各々が多角的な思考力を高め、自身の事業構想案にフィードバックできるよう指導し最終案の完成を目指す。

#### <講義計画>

各学期の初回はガイダンスとして1コマ、以降は2コマとする。

《前期》

オリエンテーション：ゼミの進め方と目的の確認

第1回 日本標準産業分類19種を検討し、新たな事業構想案をモデリング。

実存する企業の事業計画を検証し、ハザードの特定とリスクの発見を演習する（1）。

第2回 新事業構想案を市場評価枠等で検証し、市場調査の深度を高める。

実存する企業の事業計画を検証し、ハザードの特定とリスクの発見を演習する（2）。

第3回 マーケティング体系で新事業構想案を検証し、案のフレーム枠を構成する。

実存する企業の事業計画を検証し、ハザードの特定とリスクの発見を演習する（3）。

第4回 新旧の事業構想案をリスク・メッシュにて比較検討する。

第5回 事業案の選定を行い、新たな発見を事業案にモデリングする。

第6回 中間発表会に向け、事業案の論理的展開 (deduction or induction を使用)  
を構成し、論点の整理をする。

第7回 中間発表会に向け、プレゼンテーションの構成を検証する。

#### 《後期》

オリエンテーション：最終案の構成ステップをガイダンス

第8回 中間発表会で指摘のあった課題の整理と今後の研究検討。

第9回 新たな課題の分析結果を検証し、案の再構築を検討する。

第10回 最終案に向け、実現可能な事業構想案であるかを検証し、今後の方向性を確認する。

第11回 最終案の論述を整理し、審査会に向けてプレゼンテーションとの整合性を確認。

第12回 最終審査会に向け、論述とプレゼンテーションの論理的展開を検証する。

第13回 最終審査会に向け、論述とプレゼンテーションの構成を再検討し、論点を整理する。

第14回 最終審査会に向け、完成された事業構想案をマーケッティング体系で総合点検する。

#### <講義外の課題>

1年次に構想した案が学生自身の事業領域内である場合、その領域からはなれ、新たな領域で事業構想立案する。近視眼的に陥りやすい状況から離脱し、別の視点で新事業を構築することで新鮮な思考で旧案を検証する。

#### <教科書・参考書>

都度参考図書等を紹介します。

#### <評価方法>

ゼミ出席（30点）事業構想計画書（30点）構想計画の発表（20点）、ゼミの参加意欲（20点）で評価します。

#### <その他の重要事項>

ゼミでは積極的な発言、質問が重要。他ゼミ生の案にも積極的に意見が述べられることが望ましい。

ゼミ参加者は、遠慮の観念を捨てて参加すること。

|       |                |      |             |       |     |
|-------|----------------|------|-------------|-------|-----|
| 科目名   | 事業構想計画演習（坂本ゼミ） | 担当教員 | 坂本 剛        | 科目コード | 520 |
| 配当年次  | 2年次            | 学期   | 通年          |       |     |
| キャンパス | 福岡             | 単位数  | 2・2単位(計4単位) |       |     |

#### <講義概要と目的>

##### 【目的】

院生自身のもつ課題意識をベースに事業機会を発見し、経営資源（ヒト・モノ・カネ+情報・時間・知的財産等）を活かした実践的な事業構想を、教員、院生とのディスカッション、互いからのフィードバックを元に立案していきます。最終的には、事業可能性が高い事業構想計画書の作成を目指します。

##### 【概要】

- 各院生の持っている事業構想案を題材にしたディスカッション
- 事業構想案のブラッシュアップ→事業構想計画書の作成

#### <到達目標>

- 事業可能性が高い事業構想を作成するために必要なスキルの習得およびプロセスの理解
- 100の議論より1つの行動が大切だという気づき

#### <授業の進め方と方法>

- 各院生による事業構想案の発表→ディスカッション
- 必要に応じて、担当教員から事業構想計画書作成にあたり、参考となる事例提供やゲスト講師による起業(or 新規事業)事例提供を行う。

#### <講義計画>

第1回 オリエンテーションおよび事業構想案等の確認

第2回～6回 事業構想案のブラッシュアップ(院生による発表およびディスカッション)

第7回～第8回 中間発表会に向けた資料の作成準備

第9回 中間発表会における課題および今後の方向性の確認

第10回～第13回 課題の分析および事業構想計画書作成状況の確認

第14回～第16回 最終審査会にむけた論点の整理

#### <講義外の課題>

特になし

#### <教科書・参考書>

事業構想案に基づき適宜紹介いたします。

#### <評価方法>

事業構想計画書(50点)、事業構想の発表(30点) 各講義におけるディスカッションへの貢献度(20点)

#### <その他の重要事項>

担当教員との事務連絡がスムーズにできることが望ましい。

ノートPCまたはタブレットを持参すること。