

授業科目名	事業構想原論 I	担当教員	東英弥 他	科目コード	201
配当年次	1 年次	学期	前期（導入集中）		
キャンパス	東京・名古屋・大阪・福岡・仙台	単位数	1		

### 講義の概要とねらい

概要：事業構想大学院大学の設置にかかわってきた経験をもとに「事業構想」とは何か。今の時代に「なぜ」事業構想が必要なのかを解説する。また今後、事業構想を研究するために必要な基礎的な考え方や研究姿勢についても講義を行う。最終日は2024年度入学生が所属している企業の収益モデル、経営資源について全員が発表し、様々なビジネスモデルを知る機会とする。  
ねらい：事業構想に取り組むうえで必要となる「ビジネスモデル研究」と「事業構想の基礎的な考え方」を身につける。

### 到達目標

事業構想の全体像を理解し、事業構想を研究するために必要な基礎的な考え方、研究姿勢を身につける。

### キーワード

事業構想、企業理念、ビジネスモデル研究、研究姿勢

### 授業の進め方と方法

事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、所属企業の収益モデルについて限られた時間で魅力的に発表する。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	特別講義	予習：事業構想とは何かを自分なりに考える。 復習：自身の事業構想の核となる使命感、欲求について考える。
第2回	事業構想を研究する上での環境整備についての解説	予習：事業構想に必要な環境について自分なりに考える。 復習：事業構想をするために必要な環境整備を行う。
第3回	事業構想を研究するための基礎的な考え方、姿勢について	予習：事業構想を研究するための基礎的な考え方、姿勢について自分なりに考える。 復習：授業内で議論した内容を自分なりにまとめる。
第4回		
第5回	自社の収益モデルのプレゼンテーション	予習：所属企業の収益モデル（競合優位性など含）を業種業界が違う院生に分かりやすく伝えるためのパワーポイント資料を作成。 復習：興味関心を持った他の履修者の発表について、フィードバックシートで提出する。
第6回		
第7回		
第8回		

**教科書・参考書**

必要に応じて配布する

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

授業貢献70%、発表会内容・コメント30%で評価する

**オフィスアワー**

授業時間内で担当教員と相談の上、個別に設定

**2023年度科目との読み替え****事務局記入欄**

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	○	○	○

授業科目名	事業構想原論Ⅱ	担当教員	田浦俊春、谷野豊	科目コード	202
配当年次	1年次	学期	夏期集中		
キャンパス	仙台	単位数	1		

### 講義の概要とねらい

本講義では、各院生が、開かれた視座のもとに、理想の姿を目指すべく、事業を構想するための「自分なりの考え方」を確認ないし構築することを目指す。それが事業構想の原点となり、事業を構想し実現する際の羅針盤の役割を果たすと考えるからである。

具体的には、院生は、初めに、「事業構想とは何か？」ないし「幸福とは何か？」というような根本的で本質的な「問い」をグループ討議で立てる。通常、事業においては、解(ソリューション)を提供することで対価を得る。そのため、ともすれば、答え探しに陥りがちであるが、本来、解(ソリューション)の源には、何らかの「問い」があるはずである。問題意識と言って良いかもしれない。そうした「問い」を意識することで、自分なりの考え方が醸成ないし鍛錬されると思われる。次に、その「問い」のもとに、事業構想のキーワードである「創造性」「価値性」「社会性」について、各々2つのレクチャーに臨む。これらのレクチャーでは、各講師は、それぞれのテーマに関する考え方を述べるように心がけるつもりである。その後、レクチャーで得られた知見や刺激を参考に、初めに立てた「問い」についてグループで議論し、各自の「考え方」を深化させる。こうして獲得された「考え方」は、後日、独自性のある事業アイデアを生み出し、ぶれずに事業を構想し実現して行くための軸になると信じる。

### 到達目標

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

### キーワード

事業構想, 問い, 創造性, 価値性, 社会性

### 授業の進め方と方法

教員からの話題提供と、院生による議論を繰り返す。

### 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	主旨説明 根本的で本質的な「問い」をグループ討議で設定する。	事前に、講義資料に目を通しておいてください。翌日からの「創造性」「価値性」「社会性」の講義には、本講義の主旨をよく理解した上で望んでください。
第2回		
第3回	「創造性」について、2つのレクチャーに臨む。 その後、グループ討議を行う。	事前に、講義資料に目を通しておいてください。本日の講義および議論を踏まえ、自分なりの考え方を導く努力をしてください。
第4回		
第5回	「価値性」について、2つのレクチャーに臨む。 その後、グループ討議を行う。	事前に、講義資料に目を通しておいてください。本日の講義および議論を踏まえ、自分なりの考え方を導く努力をしてください。
第6回		
第7回	「社会性」について、2つのレクチャーに臨む。 その後、グループ討議を行う。	事前に、講義資料に目を通しておいてください。本日の講義および議論を踏まえ、自分なりの考え方を導く努力をしてください。
第8回		

第9回	これまでの講義を踏まえ、「問い」について討議する。 その内容について、各グループ毎に発表する。	これまでの講義および議論を自分なりに整理して、グループ討議に臨んでください。そして、「自分なりの考え方を確認ないし構築すること」を試み、その概要をレポートにまとめてください。
第10回		

### 教科書・参考書

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

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

本講義への参加姿勢(50%)とレポートの内容(50%)で評価します。

### オフィスアワー

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

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

授業科目名	社会動向と事業構想	担当教員	小松文晃	科目コード	203
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

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

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

### 到達目標

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

### キーワード

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

### 授業の進め方と方法

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

### 授業計画

#### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション—社会動向と事業構想をどう捉えるか—	社会の中で事業構想するには、どういった社会動向の捉え方が必要か、考えてみる。
第2回	<p style="text-align: center;">集団と組織の中の個人 (第2回の講義をもとに第3回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる)</p>	<p>どんな人でも、社会の中では組織や集団とかかわりあいながら生活しなければならない。近代化とともに、我々の生活にとって不可欠なそうした組織や集団も大きく変化し、社会学を含む社会科学はそれを把握すべく格闘してきた。集団と組織を捉える基本的な枠組みを押さえながら、集団や組織にかかわるさまざまな具体的な現象を考察し、事業構想するさいのヒントにつなげる。</p>
第3回		

第4回	信頼—個人への信頼、組織・制度への信頼— (第4回の講義をもとに第5回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる)	社会諸科学において、90年代頃から、人への信頼のみならず、企業倫理やCSRといったソフトローとも関連づけられつつ、企業をはじめとした組織や制度に対する信頼も議論されるようになった。事業構想する上で重要な前提となる信頼の条件や役割について考えてみる。
第5回		
第6回	感情管理が求められる社会 (第6回の講義をもとに第7回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる)	他者指向的な社会の中では日常生活の中でたえず感情管理が要求されるだけでなく、特に対人サービスに関する専門職では感情労働にかかわる問題も指摘されている。事業構想のための基盤として、あるいは事業構想の「種」として、公的・私的両生活の中で感情管理が求められる社会の課題について考えてみる。
第7回		
第8回	消費社会のゆくえ (第8回の講義をもとに第9回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる)	たとえば「リスク社会」と呼ばれる社会動向の中で各種のリスクに敏感な「抗リスク的消費」が隆盛するといった具合に、消費動向は社会動向の変化と密接に関わっている。「遊び」や余暇に関する研究にも触れながら、現代社会における新しい消費動向が、どのような社会変動のもとで進捗しているのかを考え、持続可能な消費のあり方にも留意しつつ、事業構想のためのアイデアにつなげてみる。
第9回		
第10回	情報社会の光と影 (第10回の講義をもとに第11回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる)	情報社会を超えた先にsociety5.0が構想されるなど、現代社会を語り近未来を展望する上で「情報」は不可欠の要素の一つである。情報社会が、人々の生活に対してもたらす光と影を踏まえつつ、事業構想するさいの課題を考える。
第11回		
第12回	個人化する社会 (第12回の講義をもとに第13回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる)	家族や企業や地域的共同体が個々人に（各種の果たすべき役割を与えると同時に）一貫したアイデンティティを提供することがもはや期待できず、個々人は、自分なりの仕方、人生の中で繰り返し自分の生き方やアイデンティティを設計し直すことが求められる。このような「個人化」した社会の中で期待される事業をいかに構想していくのかを考えてみる。
第13回		
第14回	社会的排除 (第14回の講義をもとに第15回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる)	SDGsの基本理念は「だれ一人取り残されない」社会の構築である。先進諸国でも議論されるようになった、教育や経済、安全、福祉等の多次元的な剥奪状態である社会的排除について、その理論的背景をふまえて、その動向に抗うための事業構想の種を考えてみる。
第15回		

## 教科書・参考書

### 【教科書】

・教科書は指定しません。毎回、授業に関連した資料を配付します。

### 【参考書】

- ・長谷川公一・浜日出夫・藤村正之・町村敬志著『社会学【新版】』有斐閣、2019年。
- ・松本三和夫編著『科学社会学』東京大学出版会、2021年。
- ・その他、各回の授業の内容に応じて紹介します。

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

成績は、以下の基準・方法で評価します。

- ・(1)各回のディスカッションでの発言30%
- ・(2)ミニットペーパー(毎回、当該授業の内容に関わる考察・意見等を書いてもらいます)の内容40%
- ・(3)学期末レポート30%

## オフィスアワー

質問や相談は、毎回の授業のあとに応じます。その他の時間帯で質問・相談する場合には、事前にメールで日程調整をお願いします。

## 2023年度科目との読み替え

## 事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	○	-	-

授業科目名	テクノロジーと事業構想	担当教員	関孝則	科目コード	204
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

概要:テクノロジーが社会およびビジネスの大きな変革要因であることは論を待たないが、その中でもデジタル・テクノロジーは、2011年に著名なVCのマーク・アンドリーセンが「ソフトウェアが世界を飲み込む」とWall Street Journalに語り、あらゆる産業の経営者にデジタル変革の必然性を知らしめ、警笛をならした。本講義ではデジタル・テクノロジーがどのように様々な産業のビジネスモデル、エコシステムに変化をもたらし、新しいものを生み出してきたか、そしてどう変える可能性があるかを、事業構想の視点で議論する。

ねらい:デジタル・テクノロジーがビジネスモデルやエコシステムを、どんなテクノロジー特性と企業戦略によって変革してきているか本質的な要素を議論し、見極める。その上で、自身の事業構想の実現や、インパクトを大きくするために、どんなデジタル変革の要素を入れられるか、入れるべきか、そのためにはどんな組織能力を獲得しなければいけないかを議論する。

注1) この授業は、2023年度後期に仙台校で開講した「コミュニケーション・テクノロジー」で使用した素材をふんだんに活用しているため、その受講者は注意いただきたい。

注2) とりあげるトピックについては、全体の流れの中でより議論が深まるようにトピックの量や順番を入れ替える可能性があることを了承いただきたい。

### 到達目標

- 1) 社会、ビジネス、テクノロジーの相互作用を説明できる
- 2) 事業に与えるテクノロジーの効果を理解できる
- 3) 事業優位性をつくるテクノロジーの有効活用ができる
- 4) 将来の社会変化を見通すことができる

### キーワード

デジタル変革、インターネット、ビジネスモデル

### 授業の進め方と方法

- ・担当教員が用意した教材をベースに講義と討論を行う
- ・授業で特定テーマについて小グループで討論を行い、代表者が発表を行う
- ・必要に応じて課題テーマを宿題とし、各自、ショートレポートを執筆し、授業で発表

### 授業計画

### 授業外の学習課題（予習・復習）

第1回	・授業概要 ・デジタルが起こした社会変革と行動変化	・復習で日常に授業の気づき発見
第2回	・デジタルの顧客体験(CX)で変革されたサービスの場 (コンテンツ産業/ECの変革、ITサービスの変革など)	・復習で日常に授業の気づき発見
第3回		
第4回	・デジタルでのエコシステム形成の場によるスピードと成長 (APIエコノミー、アプリマーケットなど)	・復習で日常に授業の気づき発見
第5回		

第6回	・デジタルでのマッチングによりスケールする場 (シェアリングエコノミーのライドシェアや民泊など)	・事前 / 課題ショートレポート ・復習で日常に授業の気づき発見	
第7回			
第8回	・社外とオープン共有する場でスケールする新しい経済 (オープンソース、オープンデータなど)	・事前 / 課題ショートレポート ・復習で日常に授業の気づき発見	
第9回			
第10回	・リアルと関係づけ人を直接支援するデジタル能力での場 (人工知能、Web3、メタバースなど)	・事前 / 課題ショートレポート ・復習で日常に授業の気づき発見	
第11回			
第12回	・デジタルが変えたビジネスの作り方と事業構想 (リーンスタートアップ、デザイン思考など)	・復習で日常に授業の気づき発見	
第13回			
第14回	・デジタル変革発表	・事前 / 課題プレゼン資料 ・復習で日常に授業の気づき発見	
第15回			
<b>教科書・参考書</b>			
必要に応じてTeamsを通して配布			
<b>成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・授業への参加・貢献度(討論参加) 50%</li> <li>・授業での課題レポートおよび最終レポート 50%</li> </ul>			
<b>オフィスアワー</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・質問や相談は、授業中はもとより、毎回の授業の前後に、授業内でオープンに対応する</li> <li>・個別での相談が必要な場合は、Teamsチャット上で、またはそこでアポを取り可能</li> </ul>			
<b>事務局記入欄</b>			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

セル: A4

メモ: =====

ID#AAABC109kn4

Ochi (2024-01-06 08:45:38)

教員の視点で記述。概要とねらいは段落を分ける。ねらいにはカリキュラムでの位置づけのほか、学問的意義や科学技術や社会とのつながりを加えることが望ましい。

セル: A12

メモ: =====

ID#AAABC109kng

yasuoka (2024-01-06 08:45:38)

学生の視点で記入し、学生が確認する表現が望ましい。「授業計画」「成績評価の基準及び方法」と対応していること。

到達レベルは最低限に限らず、期待するレベルも可。

セル: A16

メモ: =====

ID#AAABC109kn0

yasuoka (2024-01-06 08:45:38)

キーワードは5つ程度記載することが望ましい。

セル: A19

メモ: =====

ID#AAABC109kn8

yasuoka (2024-01-06 08:45:38)

毎回の授業の進め方や、15回を通した進め方、講義形式の特徴などを記入する。

セル: R22

メモ: =====

ID#AAABC109kns

yasuoka (2024-01-06 08:45:38)

講義開始時点での授業計画を示し、どのように授業が進むかをあらかじめ伝える。講義内容は具体的であることが望ましい。

「授業外の学習課題」は予習復習の指針を与え講義外学習を促す内容とすることが望ましい。

セル: A38

メモ: =====

ID#AAABC109knw

yasuoka (2024-01-06 08:45:38)

講義で使用する教科書を指定する。講義水準を示す証拠ともなる。教科書を指定しない場合は、それに代わる内容を示す。

セル: A40

メモ: =====

ID#AAABC109knk

yasuoka (2024-01-06 08:45:38)

成績評価内容と配点を書くこと。到達目標の評価が行える成績評価方法であること。出席点は含めない。

セル: A43

メモ: =====

ID#AAABC109kno

yasuoka (2024-01-06 08:45:38)

固定した曜日と時間を記載する他、メール等で教員の都合を問い合わせるよう記入。

授業科目名	経済動向と事業構想	担当教員	高田 伸朗	科目コード	205
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

事業構想を策定する際には、景気動向や金利などのマクロ経済動向だけでなく、構想する事業が関連する産業分野や、地域の経済状況、さらには製品やサービスの販売先である生活者の状況などを踏まえて行うことが重要である。このような特定産業、特定地域やセグメントされた生活者などは、“セミマクロ”な経済状況と位置付けられる。

本講義では、このようなセミマクロレベルの経済活動の中から、事業構想策定との関連性が高いと考えられる経済動向に焦点を当て、その背景、意義、経済活動への影響等を検討する。その活動を通じて、事業構想に与える影響を考察するスキルを習得することを目的とする。

### 到達目標

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

### キーワード

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

### 授業の進め方と方法

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

### 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	特になし
第2回	経済動向基礎 ・マクロ・ミクロ・セミマクロ経済 ・新SNA体系とGDPの構成要素など経済統計の基礎	予習: ・日本経済の特徴について事前に考察すること
第3回	・主要な経済統計とその利用方法	復習: ・授業内容の確認
第4回	セミマクロ経済動向(1) ・“産業”の捉え方 産業とは何か? どのような観点で産業を分析するか	予習: ・日本の自動車産業の強さ・弱さについて事前に考察すること
第5回	・産業分析の方法 自動車産業を対象とした産業分析	復習: ・産業分析についての確認
第6回	セミマクロ経済動向(2) ・製造業のグローバル化 製造業の特性、日本の製造業の特徴、グローバル化による製造業の変容	予習: ・日本の製造業の強さ・弱さについて事前に考察すること
第7回	・サービス経済化 経済のソフ化・サービス化の意味、サービス業の特性、日本のサービス業の競争力	・サービス業と製造業との違いについて事前に考察すること 復習 ・授業内容の確認

第8回	セミマクロ経済動向(3) ・オタク オタク分野の動向、オタク産業の特徴	予習: ・少子高齢化が経済に与える影響について事前に考察すること 復習 ・授業内容の確認
第9回	・シニア世代 超高齢社会の中でのシニア世代の意識と行動	
第10回	セミマクロ経済動向(4) ・デジタルエコノミー 経済のデジタル化はなぜ進むのか? デジタル化で成長する産業・衰退する産業、デジタル化の経済効果	予習: ・デジタル化が経済に与える影響について事前に考察すること ・経済のグローバル化の影響について事前に考察すること 復習: ・授業内容の確認
第11回	・経済のグローバル化 経済のグローバル化は何か? グローバル化が進展している産業・遅れている産業 ロシア・ウクライナ侵攻、パレスチナ民族紛争等の影響	
第12回	セミマクロ経済動向(5) ・東北経済の振興策 ポスト“シリコンロード”の地域経済増加? 震災復興の次の地域戦略は?	予習: ・東北経済の強さ・弱さ及び農業の問題点と可能性について事前に考察すること 復習: ・授業内容の確認
第13回	・農業は成長産業になり得るのか 農業分野のイノベーションとその効果、農業の国際競争力	
第14回	まとめ ・アフターコロナ・ウィズコロナ社会における経済社会の変容 ・政府の経済政策・産業政策をどのように読めば良いか	予習: ・今後の成長産業について事前に考察すること 復習 ・授業内容を事業構想への反映について検討すること
第15回	・今後の日本経済を牽引する産業分野、消費分野などについて議論	

### 教科書・参考書

教科書は特に設けない。毎回の講義に際して資料を配布する。参考書は講義の際に提示する。

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

授業への参加・貢献・グループ討論50点と学期末に実施するレポート(1200~2000字程度)50点による総合評価を行う。60点以上を合格とする。  
レポートについては、①経済動向の認識、②注目した経済動向と事業構想の関係性、を中心に採点。

### オフィスアワー

特に設けない。メールで事前に予約すること。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

授業科目名	イノベーションの発想	担当教員	田浦俊春	科目コード	206
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	巡回(仙台/名古屋/大阪)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

イノベーションでは、従来の延長線上にない革新的なアイデアを創案することが求められる。では、そうしたアイデアは、どのような思考から生み出されるのだろうか。これまで、いくつかの方法論が断片的ないし経験的に語られてきているが、本講義では、国内外で学術的ないし実践的に蓄積されてきた知見をもとに体系的かつ本質的に捉えることを試みる。

具体的には、やってみなければその妥当性が予め分からないような仮説を創る思考(仮説思考という)、および、非分析的な思考(シンセシス的思考という:アナリシスの対義語である)が重要な役割を演じると考え、こうした思考を中心に議論を進める。加えて、内発的な目的に誘導される思考(非目的論的思考という)、並びに、設計思想や感性の必要性について述べる。こうした用語は、耳慣れなく唐突に聞こえるかもしれない。しかしながら、その内容自体は、イノベーションの現場では、多く実践されているものである。こうした思考について改めて知ることは、いずれにしても、今後、事業を構想する上でなんらかの糧になると信じる。

### 到達目標

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

### キーワード

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

### 授業の進め方と方法

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

### 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

授業計画	授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション
第2回	事前に、講義資料に目を通しておいてください。講義後に、テキストの該当箇所を読んで復習してください。
第3回	
第4回	事前に、講義資料に目を通しておいてください。講義後に、テキストの該当箇所を読んで復習してください。
第5回	
第6回	事前に、講義資料に目を通しておいてください。講義後に、テキストの該当箇所を読んで復習してください。
第7回	
第8回	事前に、講義資料に目を通しておいてください。講義後に、テキストの該当箇所を読んで復習してください。
第9回	

第10回	設計思想に関する講述と演習	事前に、講義資料に目を通しておいください。講義後に、テキストの該当箇所を読んで復習してください。
第11回		
第12回	感性・個性に関する講述と演習	事前に、講義資料に目を通しておいください。講義後に、テキストの該当箇所を読んで復習してください。
第13回		
第14回	総合討論	事前に、講義資料に目を通しておいください。講義後に、テキストの該当箇所を読んで復習してください。
第15回		

### 教科書・参考書

テキスト：田浦俊春「イノベーション思考の論理—現状の延長線上にないアイデアを創案するための一つの考え方—」，事業構想研究，第5号 1-12. 2022.

参考書：田浦俊春「質的イノベーション時代の思考力—科学技術と社会をつなぐデザインとは—」勁草書房(2018)

講義資料は、毎回の講義の数日前に、Teams内の本講義のチャンネルにアップします。

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

講義への参加姿勢(50%)と演習の成果物の内容(50%)で評価します。

### オフィスアワー

特に設けませんが、質問等があれば遠慮無くお問い合わせください。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

授業科目名	地域における事業構想	担当教員	重藤さわ子	科目コード	207
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

[概要] 深刻化する気候変動や生物の大量絶滅など、人間の活動が、地球という惑星の限界を突破しつつある現在、社会経済システムには抜本的な見直しが迫られている。持続可能性の高い社会経済システムへの転換を促すためには、私たち自身の暮らしを見つめ直す必要があるが、そのとき、私たちが暮らす「地域」はどのような姿を描いているだろうか。本学では「地域活性化」のための事業構想を志す院生が多い。この「地域活性化」という言葉は聞きなれた言葉だが、地域が活性化することとは具体的にどういうことか、なぜ地域活性化をしなければならないのか、と問われたとき、自身の言葉で答えられるだろうか。本講義では、「地域」を持続可能性の観点から見つめ直す必要のある今、「地域」や「地域活性化」のそもそもの意味を「持続可能性」の観点から問うことから始める。そして、自身の関心分野、立場だけでは見えない、地域で今起こりつつある変化やこれからあるべき姿を、複数のテーマから掘り下げることを通じ、「地域活性化とは、地域を暮らしやすく持続可能なものにしていく、地域づくりそのもの」であり、そのために「地域を取り巻く様々な環境変化や地域の経営資源も踏まえ、持続可能な事業を構想していくことが必要不可欠である」ことを理解していく。

[ねらい] 持続可能性の諸問題について、地域を核として展望することは、地域における事業への関心の有無にかかわらず、事業構想に取り組むための基礎的科目として、有益な学びにつながるだろう。

### 到達目標

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

### キーワード

地域活性化、地域づくり、持続可能性、地域資本、事業アイデア

### 授業の進め方と方法

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

### 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション ー講義の概要、到達目標、進め方について理解する	[事前][事後] シラバスを理解し、講義の概要、到達目標、進め方について理解する
第2回	なぜ地域を活性化するのか	[事前] 発表課題準備
第3回	ー地域活性化を持続可能性から問い直す	[事後] ショートレポートの提出
第4回	地域とはなにか	[事前] 発表課題準備
第5回	ー人口、経済、産業など、地域の課題から考える	[事後] ショートレポートの提出
第6回	地域を取り巻く変化	[事前] 発表課題準備
第7回	ーグローバルな課題(SDGs、脱炭素、ネイチャーポジティブ)と地域	[事後] ショートレポートの提出

第8回	地域の経営資源と事業 －「地域資本」主義による地域の経済・環境・暮らしの再生へ	[事前] 発表課題準備
第9回		[事後] ショートレポートの提出
第10回	グループワーク① 地域の発展に資する事業構想 －地域の今の姿(課題)を知り、望ましい地域の未来像を考える	[事前] 地域選定と事前リサーチ
第11回		[事後] アイデアの深化と深掘りリサーチ
第12回	グループワーク② 地域の発展に資する事業構想 －事業アイデア出しとその実現可能性を考える	[事前] グループワーク準備
第13回		[事後] プレゼン資料準備
第14回	事業構想の発表・総合討論	[事前] グループ発表準備
第15回		[事後] グループワークレポートの提出

### 教科書・参考書

岡田知弘『地域づくりの経済学入門 地域内再投資力論』自治体研究社、2020年  
 小田切徳美編『新しい地域をつくる 持続的農村発展論』岩波書店、2022年2月  
 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  
 田村典江、クリストフ・D・D・ルプレヒト、スティーブン・R・マックグルービ『みんなで作る「いただきます」』昭和堂、2021年  
 関根佳恵『ほんとうのサステナビリティってなに？』農文協、2023年  
 ほか、随時授業内で示す。

- ①学習内容をもとに取り組む、段階的ショートレポート(全3-4回)(60%)
- ②グループワーク・グループ発表への貢献(20%)
- ③グループワークレポート(1回)(20%)

### オフィスアワー

メール等で事前に予約すること

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

授業科目名	クリエイティブ発想法	担当教員	奥村隆一	科目コード	208
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		
<b>講義の概要とねらい</b>					
<p>概要： ビジネスの世界では、サービス企画や新事業開発、社内外における交渉時の打開ポイントの発見、社会課題解決など、いろいろな局面で「情報を収集・整理・構造化する思考」が求められる。図を描くことを通して思考を整える「クリエイティブ図解思考」について講義する。</p> <p>ねらい： この科目では、クリエイティブ図解思考の考え方や具体的な技法を学生たちに伝え、知識として習得を図ることに加え、学生自身で使いこなせるようになるまでをめざしている。</p>					
<b>到達目標</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>・解くべき課題を的確に捉えられるようになる</li> <li>・発散と収束の思考プロセスを理解し、使いこなせるようになる</li> <li>・アイデアをビジネスモデルに繋がられるようになる</li> </ul>					
<b>キーワード</b>					
論理、発散と収束、構造化、発想、課題解決、交渉、カスタマージャーニー					
<b>授業の進め方と方法</b>					
個人ワークやグループワークを織り交ぜて、参加型、双方向型の授業を展開することで、学生の意欲と主体性を喚起するとともに、実践知の獲得(実際に図解を用いて発散と収束を自在に行い思考できるようになること)を促す。					
<b>授業計画</b>				<b>授業外の学習課題(予習・復習)</b>	
第1回	オリエンテーション		【事前】本科目受講の目的と受講判断のための軸を明確化しておく。 【事後】講義の目的やねらい・プログラム概要・進め方の理解を深める。		
第2回			【事前】物事を考える上で「解像度」を高める、とはどういうことかを考えておく。 【事後】対象把握の思考法に関するフレームワークの理論と手法の理解を深める		
第3回	対象を捉える ・「対象を捉える」ということの意味を理解するとともに、図を描きながら的確に対象を把握する方法を習得する。				
第4回			【事前】「ソリューション」という概念について調べておく。 【事後】ソリューションを導出するための思考法に関するフレームワークの理論と手法の理解を深める		
第5回	ソリューションを導出する ・「ソリューションを導出する」ということの意味を理解するとともに、図を描きながらソリューションの導出を行う方法を習得する。				

第6回	アイデア創出力を高める ・「アイデア創出」にかかる思考メカニズムを理解するとともに、図を描きながらアイデア創出を行う方法を習得する。	【事前】アイデアを生み出す際のポイントについて自分なりに考えておく。 【事後】アイデア創出の糸口を発見するための発想法に関するフレームワークの理論と手法の理解を深める	
第7回			
第8回	課題解決力を高める ・「課題解決」にかかる思考メカニズムを理解するとともに、図を描きながら問題解決を行う方法を習得する。	【事前】「問題」と「課題」の違いについて考えておく。 【事後】課題解決の糸口を発見するための発想法に関するフレームワークの理論と手法の理解を深める	
第9回			
第10回	交渉力を高める ・「交渉」の糸口を探る思考メカニズムを理解するとともに、図を描きながら交渉力を高める方法を習得する。	【事前】自身の業務を振り返り、交渉がうまく行ったケースを数点取り上げ、その理由について考えておく。 【事後】交渉の糸口を発見するための発想法に関するフレームワークの理論と手法の理解を深める	
第11回			
第12回	新規事業を構想する ・アイデアを具体化し、構想に仕立てるための考え方やプロセスを知り、実践できるようになる。	【事前】「イノベーション」とは何かについて調べておく。 【事後】新規事業を立ち上げるまでの考え方やプロセス(手順)の理解を深める	
第13回			
第14回	カスタマージャーニーを作る ・ペインポイントや顧客ターゲットを明確化し、顧客体験ストーリーを描けるようになる。	【事前】「カスタマージャーニー」とは何かについて調べておく。 【事後】ペインポイントの抽出・整理、ターゲットの設定、カスタマージャーニーの作成方法の理解を深める。	
第15回			
<b>教科書・参考書</b>			
講義後に概要資料を配布			
<b>成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)</b>			
到達目標の3点である、「解くべき課題を的確に捉えられるようになる」「発散と収束の思考プロセスを理解し、使いこなせるようになる」「アイデアをビジネスモデルに繋がられるようになる」に関して、平常点(発言の質と量)60%、レポート40%の比率で総合評価する。60%以上を合格とする。			
<b>オフィスアワー</b>			
Teamsチャットで事前に予約すること			
<b>2023年度科目との読み替え</b>			
<b>事務局記入欄</b>			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

授業科目名	経営資源と事業構想	担当教員	太田卓也	科目コード	209
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

#### 【講義の概要】

経営資源と事業戦略は「対」になるものと考えることが出来る。ジェイ・B・バーニーは持続的競争優位性の源泉として企業が保有する経営資源に着目する「リソースベースドビュー」の戦略理論を提唱した。この理論では、企業がどのような経営資源を保有するかで、その企業の戦略やパフォーマンスが決定づけられる。本講義では、バーニーの戦略理論を基礎におきつつ、講師が複数の事業会社で事業リーダーやマーケティングリーダーを務めた経験から、実務的な知識や事例を交え、経営資源の分析から形成、活用に至るまで、戦略の策定に必要な要素を体系的に網羅する。M・E・ポーターに代表される外部環境分析と、内部経営資源に着目する戦略理論との補完関係を俯瞰したうえで、経営資源を分析する「VRIOフレームワーク」を理解し、特定の経営資源が企業優位性をもたらすための「経営資源の活用・開発・獲得」のフェーズについてそれぞれ学んでいく。

#### 【講義のねらい】

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

### 到達目標

- 1) 経営資源の分析ができる
- 2) 経営資源の獲得や開発について説明できる
- 3) 経営資源を活用した経営戦略構築の理論や概念を説明できる
- 4) 自らの経営資源を活用した事業を構想できる

### キーワード

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

### 授業の進め方と方法

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

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	【事後】経営資源の種類と意義について考える。
第2回	■ 経営資源と企業戦略	【事後】外部要因と内部要因の戦略的考察について理解する。
第3回		
第4回	■ 経営資源としての顧客基盤	【事後】既存顧客基盤の活用、新しい顧客基盤の獲得について考える。
第5回		
第6回	■ 経営資源としてのブランド資産	【事後】ブランド資産の意義、活用と獲得について考える。
第7回		
第8回	■ 経営資源としてのバリューチェーン・サプライチェーン	【事後】バリューチェーン・サプライチェーンの観点から経営資源の活用と獲得を考える。
第9回		
第10回	■ 経営資源と循環型社会に向けて	【事後】シェアリングエコノミー等、循環型社会に向けてのコンテキストから経営資源活用を考える。
第11回		

第12回	■経営資源としての組織能力(ケイパビリティ)	【事後】企業ライフサイクルと組織能力の観点から、経営資源の活用と獲得を考える。	
第13回			
第14回	■経営資源と事業構想	【事前】経営資源観点から自身の事業構想を行い、発表に向けて準備する。	
第15回			
<b>教科書・参考書</b>			
教科書は指定しません。参考書は「企業戦略論」ジェイ・B.バーニー（ダイヤモンド社） 「資源ベースの経営戦略論」デビッド・J.コリス、シンシア・A.モンゴメリー（東洋経済新報社）			
<b>成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）</b>			
授業での発言(60%)、最終レポート・発表(40%)			
<b>オフィスアワー</b>			
メール等で教員と相談の上、個別に設定してください。takuya.ota@mpd.ac.jp			
<b>2023年度科目との読み替え</b>			
<b>事務局記入欄</b>			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

授業科目名	アーティスト思考と構想	担当教員	松永エリック・匡史	科目コード	210
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

講義者の10代の頃から音楽家・アーティストとして、新しいものを生み出し表現し続け、偉大なアーティストたちと親交を深め、加えて長年コンサルファームで培ってきた、MBA的アプローチ、課題解決型の『デザイン思考』、その進化版、これら全てを合わせた『アーティスト思考』をワークショップを通じて体験します。

本講座で体験する『アーティスト思考』はデザイン思考とアーティストの景観ベースに、ビジネスに活用できる思考法を抽出し体系化しています。ビジネスにおいて、よりイノベティブな発想を起こしていくことを目的としています。ただし、思考法を学ぶとあって、デザインについて勉強してみたり、アート作品をただ鑑賞してみることは違います。重要なのは、デザイナーやアーティストの思考をよく理解し尊敬し共感し、彼らが新しいものを生み出す時の方法を抽出することです。

本講義では、音楽クリエイターとしての経験とビジネスコンサルタントとしての経験を体系化した書籍『アーティスト思考』を活用し、事業構想に展開します。

注意：アーティスト思考においては、イノベーションを感じるものであり、机上の理論だけでは学べません。そのために音楽をたくさん聴きます。様々な音楽を講義のフォーマットで聴くことにアレルギーのある方、ノウハウのみを習得したいという方はご遠慮をお願いします。

### 到達目標

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

### キーワード

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

### 授業の進め方と方法

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

### 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	
第2回	アーティスト思考概要 デジタルネイティブが生み出すイノベーションの新時代	講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り
第3回		
第4回	官能から生まれた音楽 音楽と産業	講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り
第5回		
第6回	イノベーションを起こすアクション 音楽進化論	講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り
第7回		
第8回	JAZZと暗黙知の関係 偏見や差別と音楽の関係	講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り
第9回		

第10回	イノベーションの伝播 マイルス・デイヴィス 音楽の存在と定義を変えたアーティスト	講義において提示された楽曲、作品、 アーティストについての深掘り		
第11回				
第12回	社会課題と創造の発露 コラボレーションのダイナミズム	講義において提示された楽曲、作品、 アーティストについての深掘り		
第13回				
第14回	アーティスト思考におけるマーケティング イノベーションの実装	講義において提示された楽曲、作品、 アーティストについての深掘り		
第15回				
<b>教科書・参考書</b>				
『アーティスト思考』				
<b>成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）</b>				
平常点（授業／討論参加点）50%と発表資料50%による総合評価を行う。				
<b>オフィスアワー</b>				
メールにて個別に問い合わせ				
<b>2023年度科目との読み替え</b>				
<b>事務局記入欄</b>				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	○	-	-	

授業科目名	ビジネスモデル研究	担当教員	岸波宗洋	科目コード	211
配当年次	1・2	学期	前期・後期		
キャンパス	東京・仙台	単位数	2		

## 講義の概要とねらい

### <概要>

本講義は、事業構想において根幹を成すビジネスモデルの原理や成り立ちと、そのコアコンピタンスを理解するための講義である。まず、ビジネスモデルを検討、構成するためには、ビジネスモデルの前提となる目的論的解決が必要となる。それはつまり、筆者が指し示すところの「存在次元」であり、最も本質的な自己目的、とも言える。ビジネスモデルは、目的ではなく手段であり、手段を構成するためには、目的が必要となる。その最たる目的となるものを考えるのが、存在次元領域である、と筆者は考える。

存在次元領域は、事業構想が基盤とする資本・民主・法律主義等のイデオロギーに基づいた社会的秩序に依らず、純粹秩序(実存主義に基づく自己的主観的イデオロギーの獲得)に基づいた「事業構想家の生き方」が事業構想の明確な目的となり得る。その目的の獲得と共に、社会的秩序としての社会還元思考領域を思考する。これは、ビジネスモデルの原型となるべき、目的に対する時系列的ストーリーの構成であり、筆者はこれを、「Human Innovation(HI)」、「Business Innovation(BI)」、「Social Innovation(SI)」の3段階で説明する。存在次元を社会資源化させ目的を完遂するSI、その最初の第一歩となるHI、HIを社会的価値につなげるための実業的拡張であるBI、を想定することで、求め得るビジネスモデルのエレメントを手繰り寄せる。そして、事業構想のリアリティとして、最後の領域であるモデル思考領域へと移行する。モデル思考では、あらゆるモデルが存在する領域(構想の存在次元モデル、戦略モデル、オペレーションモデル、アライアンスモデル、キャッシュイン/アウトフローモデル、マーケティングモデル等)を包含し、事業構想のコンピタンスがどこにどのように内在するのか?を事例を元にレクチャーする。

一般的に、ビジネスモデルは戦略モデル(いわゆるwho,what,how)と同義的に扱われているようだが、本来、ビジネスモデルとはあらゆる経営資源(ヒト、モノ、コト、カネ)の連関により醸成、進化していくコアコンピタンスを捉える考え方で、短絡的なビジネスモデルの解釈に終始することがないよう留意する必要がある。

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

### <ねらい>

本講義のねらいは、事業構想家という個人に宿るコンピテンシーおよびその個人の構想するモノゴトに対するコンピタンスを院生自身が明確に理解し、ビジネスモデルに昇華するための一連の基礎的思考(上記社会還元思考やモデル思考)を求めるものである。

## 到達目標

ビジネスモデルとは、一般的にwho,what,howを構成要素としたものと解釈されるが、ビジネスモデルの本学における理解として、特にコアコンピタンス(中核的競争力)となるものに主眼を置く。そして、競争力の本質価値となるビジネス要素を検討、発見、創成する能力を獲得するための講義とする。

## キーワード

社会還元思考(ヒューマン/ビジネス/ソーシャルイノベーション)、存在次元(構想の存在次元)、事業次元(戦略/オペレーションモデル)、収益次元(価格弾力性モデル、シミュレーションモデル等)、マーケティングモデル(IMC等)等

## 授業の進め方と方法

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

(1)1コマ目～各講義回のリニア講義(座学)

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

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション(授業計画の概説と事業構想の基本的な考え方)	講義の内容を受け、事業構想とそのプロセス/ファクトとは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第2回	講義=経営者の生き方から手段の核を探る~存在次元と社会還元思考の実践	講義の内容を受け、自己が理想とする世界を描く存在次元と、それに基づき現実の活動をストーリー化する社会還元思考とは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第3回	演習=存在次元、社会還元思考の議論と発表	
第4回	講義=事業次元における戦略モデルから手段の核を探る~戦略モデル(価値命題、顧客価値、サービス価値...)計画の考え方	講義の内奥を受け、事業構想におけるwho,what,howとは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第5回	演習=戦略モデルの議論と発表	
第6回	講義=事業次元におけるオペレーションモデルから手段の核を探る~オペレーションモデル(外部資源、内部資源、資源統合活動...)の考え方	講義の内容を受け、事業構想における資源とそのオペレーションとは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第7回	演習=オペレーションモデルの議論と発表	
第8回	講義=収益次元から手段の核を探る~収益次元モデル(キャッシュイン/アウトフロー構造...)の考え方	講義の内容を受け、事業構想におけるキャッシュインバリエーションとは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第9回	演習=収益次元モデルの議論と発表	
第10回	講義=企業のビジョン/ミッションから手段の核を探る~基本的な構想思考と構想の存在次元モデル(社会的価値、ステークホルダーとの関係性、自社独自の理想、コンセプト...)の考え方	講義の内容を受け、事業構想するための事業主体の思考=構想の存在次元とは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第11回	演習=構想の存在次元モデルの議論と発表	
第12回	講義=社会変革(電力システム改革事例)から手段の核を探る~社会変革モデル(PEST起点、ドライブ要因、サステナビリティ...)の考え方	講義の内容を受け、事業構想と社会変革の関係性とは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第13回	演習=社会変革に基づく事業構想の議論と発表	
第14回	講義=問答法による絶対性の深淵を探る~存在次元メソドロジーの考え方	講義の内容を受け、事業構想の礎となる存在次元へのアプローチ方法とは何か?自身の考えを深める
第15回	演習=存在次元メソドロジーの応用議論と発表	
<b>教科書・参考書</b>		
講義時のプレゼンテーションデッキをデータ配布する。 論文集「事業構想研究第1号~第4号」の岸波執筆部分を事前に熟読しておくことが望ましい。 講義前に適宜指示、配布する。		
<b>成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)</b>		
討論参加点(講義・演習への貢献度)70点とし、その他任意レポート30点による総合評価を行う。		

**オフィスアワー**

基本はメールで岸波へのアポイントを行い、日時調整の上面談する。リモート、リアルの別は不問。  
m.kishinami@mpd.ac.jp

**2023年度科目との読み替え****事務局記入欄**

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	-

授業科目名	事業構想のためのファイナンス	担当教員	高橋宏彰	科目コード	212
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

#### 【講義の概要】

講義では資金調達と資金運用の両面から、事業構想を実現するためのファイナンスの知識について解説する。またファイナンスに関連する時事的な金融トピックにも言及する。

企業等が調達する資金は、大きく負債(借入)と資本(株式)に分けられる。銀行等から借りた資金を期限に利息とともに返済するのが借入、調達した資金の価値を最大化することで投資家等に還元するのが株である。借入は元本を確保しつつ事業を通じて返済すべき利息を捻出する必要があり、株は事業価値を高めることにより、投資家へのリターンを最大限にすることが求められる。事業構想の策定においては、資金調達した資金が、負債、株、いずれで調達しても経営環境の変化により、どう変化するかをシミュレーションする能力が不可欠となる。

#### 【ねらい】

ケーススタディによる演習を通じて、事業構想における資金調達、返済・還元の見通しを、エクセルを活用した数式モデルを使いシミュレーションできる知識の習得を目指す。

### 到達目標

- ・資金調達を行うための基本的な知識を学び、事業構想を実現するために最適なファイナンスの形を模索し、複数案検討できる。
- ・事業としてどのように投資して回収するか、事業構想計画・資金計画として具体的に説明できる。

### キーワード

「金融システム」「資金調達」「資金運用」「資本構造(キャピタル・ストラクチャー)」「リスク管理」「企業価値」「ディスカウント・キャッシュフロー」「デリバティブ」

### 授業の進め方と方法

- ・講義と計算演習が主体となるが、適宜、問題提起と討論を取り入れる。
- ・計算演習では、エクセルが使えるPCが必要となります。

### 授業計画

#### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	講義概要と進め方を理解する
第2回	会計の基本と財務3表について	事前に簿記と財務3表(貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書)について調べる
第3回		
第4回	現在価値、正味現在価値、内部収益率の考え方	現在価値(PV)と将来価値(FV)の関係、それに関連する理論、数式を復習する
第5回		
第6回	現在価値、正味現在価値、内部収益率に関する事例研究	具体的な事例を通じて現在価値(PV)と将来価値(FV)の関係、それに関連する理論、数式の復習をする
第7回		
第8回	加重平均資本コスト(WACC)の考え方	事前に加重平均資本コスト(WACC)について調べる
第9回		

第10回	加重平均資本コスト(WACC)に関する事例研究	具体的な事例を通じて加重平均資本コスト(WACC)について復習する
第11回		
第12回	企業価値評価(DCF)の考え方	事前に企業価値評価(DCF)について調べる
第13回		
第14回	企業価値評価(DCF)に関する事例研究	具体的な事例を通じた企業価値評価(DCF)の復習をする
第15回		

### 教科書・参考書

『道具としてのファイナンス』石野雄一(2005)、日本実業出版社  
『「専門家」以外の人のための 決算書&ファイナンスの教科書』西山茂(2019)、東洋経済新報社ほか

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

授業への参加意欲40点満点と、レポート60点満点による総合評価とし、60点以上を合格点とする。  
※レポートのテーマは別途提示しますが、授業で取扱ったファイナンスの知識の習熟度合を考察します。

### オフィスアワー

メールで事前に連絡してください。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	-

授業科目名	市場・顧客分析	担当教員	高谷 将宏	科目コード	213
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		
<b>講義の概要とねらい</b>					
<p>概要: マーケティングの目的は商品やサービスを消費者に提供するための戦略決定です。市場分析と顧客分析はマーケティングにおいて、重要な位置を締めますが得たい結果には違いがあります。市場分析は、市場そのものの特性や動向などを把握することでありマーケティングの初期段階といえます。また、顧客分析は顧客の属性や購買履歴などを基に顧客理解を図ることです。こちらはマーケティングの中盤以降の段階にあたります。これらの違いを確認した上で、事業構想における市場分析と顧客分析についての基本的な理論やフレームワーク、手法を学習します。</p> <p>ねらい: 市場分析と顧客分析についての知識とスキルを身に付けた上で、商品やサービスを構想する段階での分析を可能とし自身の事業構想の精度を高める。</p>					
<b>到達目標</b>					
市場分析においてはオープンデータを利活用した上で、市場の概要を把握するとともにフレームワークを用いた分析、ができるようになること。顧客分析においては、事業を構想する段階での分析ができるようになること。					
<b>キーワード</b>					
市場分析…フレームワーク、オープンデータ、代表値 顧客分析…アンケート、インタビュー、質的分析、ペルソナ					
<b>授業の進め方と方法</b>					
講師からの講義は、講師作成の資料に基づき行う。講師による講義と、学生参加の演習の組み合わせで授業を行う。					
<b>授業計画</b>				<b>授業外の学習課題(予習・復習)</b>	
第1回	オリエンテーション(シラバスを基に授業の概要説明)			この授業に期待することを明確にしておいてください。	
第2回	目的:オープンデータの概要を学びとRESASの操作を身に付ける (1)データの種類 (2)e-Stat概要 (3)RESAS、V-RESAS概要 (4)[演習]RESASによるデータの可視化 (5)[演習]分析結果の共有			予習:①「官民データ活用推進基本法」の背景を確認しておくこと。②「〇〇県といたら〇〇である」との様な関係を3つ用意しておくこと。 復習:各マップから一つを選び、興味関心のある内容について確認し、次回ショートスピーチ(要PPT1枚)として紹介すること。	
第3回					
第4回	目的:PEST分析の概要を学び、データを基にした分析方法を身に付ける。 (1)ショートスピーチ (2)市場分析の概要 (3)PEST分析の概要(利点と欠点を含む) (4)PEST分析の事例 (5)[演習]業界を絞ってのPEST分析 (6)[演習]分析結果の共有			予習:PEST分析とは何かおよび利点と欠点を確認しておくこと。 復習:授業で課題を提示します。引用を明記した上で、次回ショートスピーチ(要PPT1枚)として発表すること。	
第5回					

第6回	<p>目的:3C分析と5F分析の概要を学び、3C分析についてデータを基にした分析方法を身に付ける。</p> <p>(1)ショートスピーチ (2)3C分析・5F分析の概要(利点と欠点を含む) (3)3C分析・5F分析の事例 (4)[演習]業界を絞った3C分析 (5)[演習]分析結果の共有</p>	<p>予習:3C分析・5Fとは何かおよび利点と欠点を確認しておくこと。 復習:授業で課題を提示します。引用を明記した上で、次回ショートスピーチ(要PPT1枚)として発表すること。</p>
第7回		
第8回	<p>目的:SWOT分析の概要を学び、データを基にした分析方法を身に付ける。</p> <p>(1)ショートスピーチ (2)SWOT分析の概要(利点と欠点を含む) (3)SWOT分析の事例 (4)[演習]業界を絞ったSWOT分析 (5)[演習]分析結果の共有</p>	<p>予習:SWOT分析とは何かおよび利点と欠点を確認しておくこと。 復習:所属先を対象に可能な範囲でSWOT分析を行い、次回ショートスピーチ(要PPT1枚)として発表すること。</p>
第9回		
第10回	<p>目的:顧客分析の概要を学び、事業の構想段階において必要なデータ収集方法を身に付ける。</p> <p>(1)ショートスピーチ (2)顧客分析の概要(フレームワークの紹介を含む) (3)事業構想における顧客分析(調査項目→調査対象→分析方法の決定→データ収集→分析→考察) (4)アンケート調査における質問項目の作成方法 (5)[演習]予備調査の実施 (6)[演習]予備調査段階での分析結果の共有</p>	<p>予習:顧客分析の対象とする既存事業または自身の事業構想を用意しておくこと。また、顧客分析とは何かについて確認しておくこと。 復習:予備調査を基にアンケート調査で質問項目を決定し、その内容を次回ショートスピーチ(要PPT1枚)として発表すること。予備調査段階との違いが分かるように作成すること。</p>
第11回		
第12回	<p>目的:事業の構想段階において必要なデータ収集方法としてのインタビュー調査の方法を身に付ける。</p> <p>(1)ショートスピーチ (2)インタビュー調査の概要 (3)ツール(AIテキストマイニング、KHCoder3)による分析の紹介 (4)インタビュー項目の作成方法 (5)[演習]予備インタビューの実施 (6)[演習]予備インタビュー段階での分析結果の共有 *クロージングプレゼンテーションについての説明</p>	<p>予習:前回決定したアンケート項目を基にインタビュー項目を想定しておくこと。 復習:AIテキストマイニングのURLを授業中に紹介してみます。任意のテキストで実施してみること。次回、発表は不要です。</p>
第13回		
第14回	<p>目的:自身の事業構想について市場分析を行うとともに、顧客分析に向けたアンケートとインタビュー調査の内容を説明できるようになる。</p> <p>(1)クロージングプレゼンテーションと質疑</p>	<p>予習:クロージングプレゼンテーションを作成するとともに発表の練習をしておくこと。 復習:指摘事項などを検討し、自身の発表資料に必要な修正を行い、提出すること。</p>
第15回	<p>(2)総括</p>	

## 教科書・参考書

教科書の指定はありません。都度、PDFにて配信します。

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

### [単位認定基準]

第14・15回でのクロージングプレゼンテーションにおいて、事業構想の基となった課題について根拠のある分析ができたこと(60%)をもって単位認定とします(欠席の場合は、クロージングプレゼンテーションを説明するレポートを別途添付すること)。なお、演習への取組み(20%)およびショートスピーチの内容(20%)も成績評価の対象とします。

### [加点]

40%を上限に演習への積極的な参加、ショートスピーチの内容により加点することがあります。

## オフィスアワー

授業前後、または事前にメール(masahiro.takaya@mpd.ac.jp)などで調整の上教室またはTeamsにより対応します。遠慮することなく、申し出てください。

## 2023年度科目との読み替え

## 事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	—	○	○

授業科目名	フィールドリサーチ(顧客開発)	担当教員	田中利和	科目コード	214
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

## 講義の概要とねらい

### 【概要】

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

フィールドリサーチは、実際に「やってみる」ことをつうじて、さまざまな特性や手法や作法、理論などの理解をふかめていくことが肝要である。フィールドリサーチは、料理やスポーツのように、学ぶこととやることが、セットのような側面があり、頭ではわかっているが上手い出来ないこともある。だからこそ、現場での苦悩や、それを乗り越える楽しみ喜びを見出すことができると同時に、自分自身が事業構想をするうえでの豊かなヒントを得ることもできる。

### 【ねらい】

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

## 到達目標

ビジネスにおいては、蓋然性を獲得するための活動として、フィールドリサーチが担う役割は大きい。取り分け、顧客との関係性は、多様なフィールドで関係性を構築するための試行錯誤が必要である。本講義では、リサーチ(人間関係、ビジネス関係等)の態様や仕様策定、分析に基づく関係構築への応用は元より、その結果としての顧客開発が各人の構想において検討、創成し得る本質的能力の獲得を目指すものである。

## キーワード

フィールドノート、聞き取り、観察、体験、ラポール形成(信頼関係構築)

## 授業の進め方と方法

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

各回の授業ではグループワークによる議論を実施する。

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

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

授業時間外に各自でフィールドリサーチの実習をおこなってもらう課題も予定している。場合によってはフィールドリサーチを専門とするゲスト講師を招聘することもある。

## 授業計画

## 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション:フィールドリサーチとは？	【予習】フィールドリサーチとは何か？どこでなぜどのようにおこなうのかといった疑問をもってくる 【復習】コメントシートに授業内容をふりかえり記述する
第2回	フィールドリサーチの方法・手法	【予習】一次データと二次データ、質的研究、量的研究、観察、聞き取り、体験、参与観察について調べてくる 【復習】コメントシートに授業内容をふりかえり記述する
第3回		
第4回	フィールドリサーチの作法・礼儀	【予習】調査計画のデザイン、調査倫理、調査許可、安全確認、調査協力依頼、挨拶・謝礼などについて考える 【復習】コメントシートに授業内容をふりかえり記述する
第5回		
第6回	まずはフィールドリサーチをやってみた	【予習】フィールドデータの収集を検討し自分なりに報告準備をする 【復習】コメントシートに授業内容をふりかえり記述する
第7回		
第8回	フィールドリサーチのデータ整理・分析、事業構想計画への統合	【予習】フィールドリサーチのプロセスとデザイン、KJ法、知的生産の技術などの情報整理分析について調べる 【復習】コメントシートに授業内容をふりかえり記述する
第9回		
第10回	実践的フィールドリサーチの調査計画	【予習】アクションリサーチ 自分自身の問題意識とフィールド調査項目との関係をデザインする 【復習】コメントシートに授業内容をふりかえり記述する
第11回		
第12回	フィールドリサーチの成果を読み解く	【予習】フィールドリサーチャーの特性、エスノグラフィ、顧客との関係性の構築について検討をしてくる 【復習】コメントシートに授業内容をふりかえり記述する
第13回		
第14回	各自の事業構想とフィールドリサーチ結果の発表	【予習】発表内容を整理し魅力的に伝えられるよう工夫をおこなう 【復習】コメントシートに授業内容をふりかえり記述する
第15回		
<b>教科書・参考書</b>		
教科書の指定はおこなわない。担当教員によるオリジナルのスライドを配布する。 受講生の興味関心と創発的議論により、必要な文献を検討する。		

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

授業中の積極的発言や行動といった貢献と、授業後のクラスで共有するコメントペーパーの質 60%  
最終課題の発表 40%

**オフィスアワー**

質問や面談については事前に担当教員と直接チャットやメールや口頭でアポイントをとってください。

**2023年度科目との読み替え**

**事務局記入欄**

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	—	○	○

授業科目名	事業構想のためのマーケティング	担当教員	田中洋	科目コード	215
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	巡回(東京/仙台)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

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

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

### 到達目標

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

### キーワード

マーケティング戦略、マーケティング理論、消費者行動、事例研究

### 授業の進め方と方法

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

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

第10回	第一部:①ブルーオーシャン戦略、②プラットフォーム戦略、③ビジネスモデル。第二部:ケース「メドピア」	予習:指定されたケース(企業事例)を講義出席の前にあらかじめ読み込んでくること。復習:講義の用語を自分の構想にどのように応用できるかを考えてください。
第11回		
第12回	第一部:①消費者インサイト、②イノベーター/イノベーション、③講義のまとめ。第二部:ケース「Spectee」	予習:指定されたケース(企業事例)を講義出席の前にあらかじめ読み込んでくること。復習:講義の用語を自分の構想にどのように応用できるかを考えてください。
第13回		
第14回	学生からのプレゼンテーション:「私の事業構想におけるマーケティング戦略」	予習:「私の事業構想におけるマーケティング戦略」プレゼンテーションを用意してくる。復習:プレゼンへのコメントなどを基に再度自身の構想計画を検討してください。
第15回		

### 教科書・参考書

教科書:田中洋(2014)『マーケティングキーワードベスト50』(ユーキャン)、参考書:田中洋(2015)『消費者行動論』(中央経済社)、田中洋(2017)『ブランド戦略論』(有斐閣)。

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

講義への貢献度(30%)と、課題提出を含む最終プレゼンテーション(70%)

### オフィスアワー

メールであらかじめ予約してください。講義の始まる前か後の時間を取ることも可能です。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
		-	○

授業科目名	事業戦略	担当教員	松行輝昌	科目コード	216
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

【概要】事業戦略の全体像を把握したのちに、事業戦略をその背後にある制度、法則、学問的な考え方/フレームワークまで遡ることにより深く理解する。また、それらの要素をもとに現代的な変化の速い複雑なビジネス環境において新しい事業戦略を策定するトレーニングを行う。

【ねらい】事業戦略をその背後にある制度、法則、学問的な考え方/フレームワークまで遡ることにより深く理解し、新しい戦略を生み出すことを目的とする。具体的には、資本主義を始めとする制度、市場で見出される統計的な法則、経済学、応用数学、心理学、社会学などにおいて蓄積された知見と戦略の関係性を理解し、それをもとに新しい価値を生み出す事業戦略を創造できるようになることがねらいである。講師によるインプットの他、講師や受講生の間でのディスカッション、グループワーク、受講生による戦略の創出と発表などを行う。

### 到達目標

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

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

### キーワード

認知心理学 行動経済学 ゲーム理論 戦略性 共創

### 授業の進め方と方法

講師による講義、講師と受講者間のディスカッション、グループワーク、リフレクションシートによる。

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	予習: 自分なりの事業構想の考えをまとめる。 復習: リフレクションシートの記入
第2回	事業戦略の概観 ポジショニングアプローチ 資源アプローチ	予習: ポジショニングアプローチと資源アプローチとはどのようなものかリサーチする 復習: リフレクションシートの記入
第3回		
第4回	ゲーム理論と事業戦略 コミットメント コーディネーション 長期的関係 シグナリング	予習: ゲーム理論にもとづいた事業戦略事例のリサーチする 復習: リフレクションシートの記入
第5回		
第6回	認知バイアスと事業戦略 認知心理学 行動経済学 限定合理性	予習: 認知バイアスとはどのようなものかリサーチする 復習: リフレクションシートの記入
第7回		
第8回	エコシステムと事業戦略 エコシステム・ディスラプション 自己組織化 複雑系 進化 学習	予習: エコシステム戦略とはどのようなものかリサーチする 復習: リフレクションシートの記入
第9回		

第10回	<b>共創</b> エフェクチュエーション 縄文式ビジネス 参加型社会	予習: 共創戦略の事例をリサーチする 復習: リフレクションシートの記入
第11回		
第12回	<b>統計的な法則と戦略</b> べき乗則 ジップ則 パレート則 ジブラ則 チューリングパターン ファットテール ロングテール	予習: べき乗則とはどのようなものかリサーチする 復習: リフレクションシートの記入
第13回		
第14回	<b>受講者による事業戦略の発表</b>	予習: 事業戦略発表の準備をする 復習: リフレクションシートの記入
第15回		

### 教科書・参考書

教科書 琴坂将広『経営戦略原論』(東洋経済新報社、2018年)  
 参考書 入山章栄『世界標準の経営理論』(ダイヤモンド社、2019年)  
 三谷宏治『経営戦略全史』(ディスカヴァー・トゥエンティワン、2013年)  
 ヘンリー・ミンツバーグ、ブルース・アルストランド、ジョセフ ランペル『戦略サファリ 第2版』(東洋経済新報社、2012年)

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

授業後のレポート(40%)、最終発表(40%)、授業への貢献度(20%)

### オフィスアワー

特に設けませんが、いつでもメールまたはTeamsで質疑応答可。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
		—	○

授業科目名	ブランド戦略	担当教員	太田卓也	科目コード	217
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

#### 【講義の概要】

ブランド戦略ではマーケティングの目的をブランドエクイティの構築におく。そのブランドエクイティは、顧客のブランドへの態度形成や、顧客とブランドとの関係性を内包している。それは、B to C事業に限定されず、B to B事業やパブリックセクターにおいても同様である。本講義では、ブランド研究の第一人者であるデービッド・アーカーのオーソドックスな「ブランド」に関する概念や理論を基礎としつつ、講師が事業会社で長年、ブランドマネージャーやマーケティング責任者を務めた経験から、実務的な知識や手法をまじえ、ブランド戦略の策定と実践に必要な要素を体系的に網羅する。具体的には、ブランドの戦略的意義を俯瞰したうえで、ブランドの実態をとらえる「ブランドアイデンティティ」と、それを設計するために必要な「カスタマーインサイト」、そして、ブランドを構築する方法論としての「ブランドストーリー」「ブランドタッチポイント」、さらに「ブランドと組織」の関係についても学ぶ。

#### 【講義の狙い】

講義を通じてブランドの概念理解から戦略の実践まで、実務的手法をまじえて体系的に知識と技術を習得することで、受講者が事業構想においてブランド戦略を活用できることを目指す。

### 到達目標

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

### キーワード

ブランドエクイティ、ブランドアイデンティティ、カスタマーインサイト、ブランドストーリー、ブランドタッチポイント、ブランド管理

### 授業の進め方と方法

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

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	【事後】ブランド戦略の自身にとっての意義と期待について言語化する。
第2回	■ブランドの意義 マーケティングにおけるブランドの位置づけ、ブランドポートフォリオや階層化等の戦略的手法について学ぶ。	【事後】マーケティングにおけるブランドの位置づけと意義を理解する。
第3回		
第4回	■ブランドアイデンティティ(ブランドビジョン) ブランドを構成する要素を表現するブランドアイデンティティについて、市場の具体的事例も交えながら学ぶ。	【事後】ブランドのコアを言語化するスキルを身につける。
第5回		
第6回	■カスタマーインサイト ブランドのコアをつくりだすカスタマーインサイトの探索手法について、市場の具体的事例も交えながら学ぶ。	【事後】ブランドのコアをデザインするため、カスタマーインサイトにアプローチするスキルを身につける。
第7回		

第8回	<b>■ブランドストーリー（ブランドコンセプト）</b> 顧客がブランドを体験する要素として、ブランドのコアを伝えるブランドストーリーとブランドガイドラインについて学ぶ。	<b>【事後】</b> ブランドのコアを定着させていくための方法論として、ブランドストーリーとブランドガイドラインを習得する。
第9回		
第10回	<b>■ブランドタッチポイント（統合コミュニケーション）</b> 顧客がブランドを体験するタッチポイントと、企業側からタッチポイントをコントロールする方法論としての統合コミュニケーションについて学ぶ。	<b>【事後】</b> ブランドのコアを定着させていくための方法論として、ブランドタッチポイントの設計について習得する。
第11回		
第12回	<b>■ブランドと組織</b> 組織としてのブランド、組織でのブランドの管理手法について学ぶ。	<b>【事後】</b> ブランドと組織の関係性について、組織のブランド化と、ブランドを構築し維持し続ける組織体制と浸透プロセスについて理解する。
第13回		
第14回	<b>■ブランド戦略と事業構想</b> ブランド戦略と事業構想の関係性について学ぶ。	<b>【事前】</b> 授業を通して学んだことを活用して、ブランド戦略の観点から事業構想を考え、発表の準備をする。
第15回		

### 教科書・参考書

教科書は指定しません。参考書は「ブランド論」 デービッド・アーカー（ダイヤモンド社）

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

授業での発言(60%)、最終レポート・発表(40%)

### オフィスアワー

メール等で教員と相談の上、個別に設定してください。takuya.ota@mpd.ac.jp

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	—	○	○

授業科目名	コミュニケーション戦略	担当教員	山本一樹	科目コード	218
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

## 講義の概要とねらい

### 概要

ソーシャルメディアの進展は顧客オーディエンスと企業やブランドとのコミュニケーションのあり方を一変させた。ハッシュタグ化した個人と企業はどのような方法で良好な関係を構築・維持できるのだろうか。生徒諸君が新たな事業によって生み出そうとする価値 (VALUE) を、顧客 (WHO) に認知・理解してもらい、期待する行動を引き出すためには、どのようなコミュニケーションアプローチ (HOW) が効果的なのだろうか。

### ねらい

本講義においては、特に顧客オーディエンスをターゲットとしたマーケティングコミュニケーションのセオリーを理解し、自身の実装化プランに活用できるナレッジを習得することを目指す。広告代理店に勤務していた経験を持つ実務家教員として、事業コンセプトのメッセージ化・コピー化の演習を通じコミュニケーションプランの作成を指導する。

## 到達目標

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

## キーワード

ブランドコミュニケーション戦略、STP、4P、AISAS、ダブルファネル、

## 授業の進め方と方法

基本概念やフレームワークの解説と、それを活用した具体的ケースを提示し、ディスカッションを通じて理解を深めていく。また、グループワークや個人プレゼンテーションなどの演習を行う。重要なのは、本質的な問いかけである。

## 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	○オリエンテーション 事業構想サイクルの中でマーケティングコミュニケーションが果たすべき役割とマーケティングの定義	予習: シラバスを読んでくること。 復習: ミニツツペーパーを提出し、自らの気づきを言語化しよう。
第2回	○マーケティング戦略の基本フレームワーク どの市場のだれを顧客とするか (WHO)?	予習: 授業のテーマについて調べ、疑問点を整理しておく。 復習: ミニツツペーパーを提出し、自らの気づきを言語化しよう。
第3回	ポジショニング戦略とSTP、4Pを理解する。	
第4回	○ブランドマーケティングの基本フレームとコミュニケーション 自社の強みを生かし、顧客に価値ある提案 (WHAT) をするために	予習: 授業のテーマについて調べ、疑問点を整理しておく。 復習: ミニツツペーパーを提出し、自らの気づきを言語化しよう。
第5回	は? ブランドパーパスを理解し、コアヴァリューを言語化してみよう。	
第6回	○デジタルマーケティングの体系的理解 行動履歴から読み解くターゲティング手法の拡大と限界とは?	予習: 授業のテーマについて調べ、疑問点を整理しておく。 復習: ミニツツペーパーを提出し、自らの気づきを言語化しよう。
第7回	カスタマージャーニーとダブルファネルを理解しよう。	
第8回	○情感をコード化するクリエイティブ戦略とは。 ブランド連想と記憶を強化するためのコンテンツマーケティングを理	予習: 授業のテーマについて調べ、疑問点を整理しておく。 復習: ミニツツペーパーを提出し、自らの気づきを言語化しよう。
第9回	解しよう。	
第10回	○グループワーク 課題に基づいて、実際に総合的コミュニケーションをプランニング	予習: 授業のテーマについて調べ、疑問点を整理しておく。

第11回	課題に基づいて、実際に机口的コミュニケーションをシミュレーションし、プレゼンテーションをしてみよう。	復習: ミニツツペーパーを提出し、自らの気づきを言語化しよう。
第12回	○心を動かすブランドたちと戦略的企業コミュニケーション 新たな資本主義社会の課題に対して、積極的に発言する企業やブランドが目立つ時代になった。それはなぜなのか？	予習: 授業のテーマについて調べ、疑問点を整理しておく。 復習: ミニツツペーパーを提出し、自らの気づきを言語化しよう。
第13回		
第14回	○プレゼンテーション演習 自らの事業構想の核心を顧客に伝えるブランドステイメント(コンセプトコピーと目指す世界像)を作成し発表する。	予習: プレゼンテーションの準備をしておく。 復習: 自らの発表についてリフレクションを行う。
第15回		

### 教科書・参考書

- ・講義資料は毎回配布します。
- ・参考書……手書きの戦略論「人を動かす」7つのコミュニケーション戦略、磯部光毅 宣伝会議

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

- グループワークや授業に対する積極的参加……30%
- ミニツツペーパーの提出状況……20%
- 最終プレゼンテーションに対する評価……50%

### オフィスアワー

メールでアポ取りをしてください。  
kazuki.yamamoto@mpd.ac.jp

### 2023年度科目との読み替え

#### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
		—	○

授業科目名	事業構想のためのグローバル視点	担当教員	佐藤秀之	科目コード	219
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

【概要】世界経済のボーダーレス化、IT・情報の技術革新による溢れるばかりの情報、そして日本の平均賃金がOECD加盟国中、26位(3位の米国の半分程度)になるなど日本経済の相対的な地位の低下が著しくなっています。これは、為替の影響で数値が下がっているのではなく、日本全体の創造力や技術開発の力が弱体していることをあらわしています。このような状況において、地域発、国内発の事業であっても日本国内だけを視野に入れては、ダイナミックなアイデアは出てこないのではないのでしょうか？まさに、世界を見据えた事業構想の力が不可欠ではないのでしょうか？カーシェアリング事業など、さまざまな新規事業を立ち上げてきた経験に基づき、事業構想についてグローバルな視点で具体的な事例・経験談(多くの失敗談)を交えながら、講義、ディスカッションを進めて行きます。

【狙い】ダイナミックに変化する現代社会において、何を基軸として事業を構想すべきか、いかに社会の変化に柔軟に対応して行くべきか、またそれを支える情報収集力、コミュニケーション力とは何かを講義、および受講者との対話、グループディスカッションを通じて、一緒に考え、思考力を培って行きます。

### 到達目標

- ・世界と不可分な日本という存在を俯瞰し、世界で起きている様々な事象の日本の事業環境への影響を理解することができる。
- ・世界に視野を広げ、本質的な問題や課題を探求・整理し、自身の事業構想につなげることができる。

### キーワード

課題の本質を見極める視点、問題解決に向けての柔軟な思考(ラジカルシンキング)、グローバルな視点での事業構想

### 授業の進め方と方法

毎回、前半を講義中心(ゲスト講師の場合もあり)として、後半はグループディスカッションを中心に進める。

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	(予習)シラバスをよく読んで授業に臨む (復習)『ひらめき』、『気づき』を意識して物事を見る習慣を身に着ける
第2回	企業のグローバル展開を考える ～日本の自動車産業について～	(予習)自分なりに日本の自動車メーカーの海外進出を調べておく
第3回		(復習)一つのビジネスモデルを分解して、再構築(組み合わせ直す)してみる
第4回	企業のグローバル展開を考える ～ヤマハ発動機の事例について～ (ゲスト講師)ヤマハ発動機(株) 執行役員新事業開発本部長 青田 元	(予習)ヤマハ発動機(株)の会社概要を調べておく
第5回		(復習)企業文化の視点で会社を見てみる
第6回	自動車の未来を考える ～新規事業の創出(カーシェアリング事業など)～	(予習)カーシェアリングを事前に調べる
第7回		(復習)環境の変化をビジネスチャンスとして見る習慣を身に着ける
第8回	グローバル視点での事業創出・キャリア構築 (ゲスト講師)あいおいニッセイ同和損害保険(株) 常務執行役員 原 直人	(予習)現時点で考えられる自身のキャリア構築を考える
第9回		(復習)自身のキャリア構築を考える

第10回	地域発の新たなビジネスについて (ゲスト講師) サステイナブルエネルギー開発(株) 代表取締役社長 光山 昌浩	(予習) 新エネルギーについて調べてみる
第11回		(復習) 新規事業立ち上げのポイント、視点を考える
第12回	情報収集(情報の見極め)とコミュニケーション力 ～ロシアで学んだこと～	(予習) 情報の重要性を実感した経験を振り返ってみる
第13回		(復習) 情報の重要性を理解し、情報に基づき新たな発想を生み出す
第14回	まとめの講義と小論文作成	(予習) 過去の講義内容を復習しておく
第15回		(復習) 小論文の精度を高める

### 教科書・参考書

必要に応じ、授業毎に論点・ポイントなどをまとめた資料を配布する。

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

クラスへの貢献(70%)および小論文(30%)

### オフィスアワー

メール(h-sato@p-sendai.co.jp)で都合を問い合わせてください。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	—	○	○

授業科目名	組織と人材マネジメント	担当教員	片岡幸彦	科目コード	220
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(仙台/名古屋)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

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、仕事があっ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も多くなる。

主に新規事業の立ち上げ期については、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。

本講義では、組織設計の基本となるスターモデルをベースとして関係する理論を盛り込みながら展開していく。戦略－構造－プロセス－報酬－人材の一貫性と整合性を取るとともに、情報共有を図り、モチベーションの高い人材の行動を導き出していく。その結果としての高い業績と顧客志向の組織文化風土を形成していくことを目指していく。

また新規事業立ち上げにおいて、経営資源とリソース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「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。

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りし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

1. 自社の組織デザインに関する特徴や強み・弱み、課題が診断できるようになる。
2. 新規事業開発チームを創成する場合に、その組織デザインの留意点を理解して組織立ち上げおよび運営ができるようになる。
3. 現状事業運営をしている場合は、組織デザインの課題を明確にして組織変革への行動をとれるようになる。

### キーワード

成長ステージ別モデル 顧客提供価値と一貫した組織デザイン 自律分散型組織 エンゲージメント経営  
ストーリーテリング

### 授業の進め方と方法

講義と課題討議、ビデオ、Youtubeなどを活用しながら進めていく。  
振り返りレポートに記入いただいた質問に答えながら前回講義の内容を深める

### 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション: 授業計画と組織デザインの考え方	復習: 振り返りレポート作成・提出
第2回	組織デザイン ①戦略 ・ミッション・ビジョン・バリュー構築の重要性: 創業ストーリー ・顧客提供価値と一貫性のある組織デザイン	予習: 事前に配布した資料読み込み 復習: 振り返りシート作成・提出
第3回		

第4回	組織デザイン ②構造 ・外部環境の変化に適応した組織構造 ・目的に応じた組織構造の選択	予習: 事前に配布した資料読み込み 復習: 振り返りシート作成・提出
第5回		
第6回	組織デザイン ③プロセス ・顧客価値向上に向けた事業システムの構築 ・企業事例紹介	予習: 事前に配布した資料読み込み 復習: 振り返りシート作成・提出
第7回		
第8回	組織デザイン ④人材・報酬 ・近年における人材マネジメントの課題 ・企業事例紹介	予習: 事前に配布した資料読み込み 復習: 振り返りシート作成・提出
第9回		
第10回	組織デザイン ⑤人材・報酬 ・自律型組織・人材マネジメントの方向性 ・エンゲージメントの高い組織の特徴	予習: 事前に配布した資料読み込み 復習: 振り返りシート作成・提出
第11回	・企業事例紹介	
第12回	組織デザイン ⑥成長と学習を促進させるマネジメント ・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マネジメントのあり方	予習: 事前に配布した資料読み込み 復習: 振り返りシート作成・提出
第13回		
第14回	組織デザイン ⑦経営者のストーリーテリング ・経営者のリーダーシップ ・事業構想のストーリーテリング	予習: 事前に配布した資料読み込み 復習: 振り返りシート作成・提出
第15回		

### 教科書・参考書

教科書はなし。毎回レジュメを配布する。

「MBA組織と人材マネジメント」グロービス・マネジメント・インスティテュート編著 ダイアモンド社

「組織行動のマネジメント」スティーブン P.ロビンズ著、高木 晴夫翻訳 ダイアモンド社

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

クラス討議への貢献および毎回の振り返りレポート: 70%、組織デザインに関する期末レポート: 30%  
ただし期末レポートの提出がない場合は評価対象外。

### オフィスアワー

メールで事前に連絡すること

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	収支計画立案とビジネス会計	担当教員	古田芳浩	科目コード	221
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(大阪→全校)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

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

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

### 到達目標

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

### キーワード

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

### 授業の進め方と方法

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

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	事業収支計画・資金計画の作成プロセスの概要
第2回	事業構想から利益計画・資金計画へ	リアルな事業活動を財務数値に置き換えるプロセス。財務三表の基礎。
第3回		
第4回	事業採算の取りかた	事業採算の知識とスキル。付加価値を基軸とした利益管理。
第5回		
第6回	付加価値基軸の利益計画	プロダクトミックスによる付加価値とステークホルダー視点での損益計算書
第7回		
第8回	資金調達と資金運用(投資)	財務諸表分析と貸借対照表および資金の調達と運用の知識・スキル。
第9回		

第10回	事業戦略と利益計画・資金計画	時系列による財務三表の変化を読み取り、事業戦略との関係を理解する。
第11回		
第12回	設備投資・減価償却費・運転資金とキャッシュフロー	当期利益・減価償却費・運転資金・設備投資がキャッシュフローを決定することを理解する。
第13回		
第14回	競争環境下の利益計画・資金計画	業界での他社比較により、市場構造・事業構造・競争環境の違いが財務数値に影響することを理解する。
第15回		

### 教科書・参考書

「経営分析のリアルノウハウ」、「人事屋が書いた経理の本」

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

前半の課題レポート50%、後半の課題レポート50%とする。

### オフィスアワー

毎回講義前の30分(18:00-18:30)については、申し出があれば対応するので、事前にメールで予約すること。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	○

授業科目名	事業構想のための知財戦略	担当教員	早川典重	科目コード	222
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(仙台/東京)	単位数	2		

## 講義の概要とねらい

ねらい:

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

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

概要:

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

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

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

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

## 到達目標

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

・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、オープンイノベーションや知財戦略を入れることで、中小企業やスタートアップでも早期の収益化やグローバル展開が可能とするビジネスモデルの基礎と事業を構築するために必要な実務的な知識を習得します。

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

## キーワード

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

## 授業の進め方と方法

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

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

・本講座は、巡回による他校舎での講義の場合を除き、できる限り受講者のリアルな参加を基本としています。但し、遠隔地からの受講や仕事都合の場合は事前の連絡によりWebでの受講も問題ありません。

		授業外の学習課題	
第1回	オリエンテーション		
第2回	我々は、どこにいるのか？（世界の潮流、21世紀の先端ビジネス）	毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える （レポート提出不要）	
第3回	知とは、一体何か？知財戦略とは、何か？		
第4回	知から未来がみえる（未来学と最先端の情報分析）	毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える （レポート提出不要）	
第5回	知から未来がみえる（ゲストスピーカー）		
第6回	知を使ったビジネスとは①（技術・特許・ノウハウ、Open&Close戦略）	毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える （レポート提出不要）	
第7回	知を使ったビジネスとは②（デザイン、ブランド、フランチャイズ戦略）		
第8回	知を使ったビジネスとは③（ドメイン、SNS、M&A）	毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える （レポート提出不要）	
第9回	知から未来がみえる（ゲストスピーカー）		
第10回	イノベーション、オープンイノベーションの本質	毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える （レポート提出不要）	
第11回	イノベーションを起してみよう（グループ討議）		
第12回	オープンイノベーション的思考と知財戦略の本質とは？	毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える （レポート提出不要）	
第13回	知を使ったビジネスを創ってみよう（グループ討議）		
第14回	小論文作成	講義時間中での小論文の作成	
第15回	事業構想のための知財戦略とは？（Wrap-up）		
<b>教科書・参考書</b>			
「無形資産が経済を支配する」「インビジブルエッジ」「ラグジュアリー戦略」「ストーリーとしての競争戦略」「善と悪の経済学」「FACTFULNESS」他。講義内で参考図書・資料を紹介します。			
<b>成績評価の基準及び方法</b>			
本講義は、先端のビジネス理論を展開するにあたりテキストがなく、講義の受講が不可欠の中で、積極的な講義への積極的な出席・参加を通して自分なりの視点・意見の発露・ワークショップの積極的な醸成・展開：60% 最終講義で作成する小論文（本質の理解度と自身の視点からの意見）：40%			
<b>オフィスアワー</b>			
メールで事前に予約すること n.hayakawa@mpd.ac.jp			
<b>2023年度科目との読み替え</b>			
<b>事務局記入欄</b>			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	プレゼンテーション	担当教員	佐々木恭子	科目コード	223
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		
<b>講義の概要とねらい</b>					
<p><b>【概要】</b>  事業構想を実現するには、“人の心を動かす→行動をび起こす” プレゼンテーションが必要です。</p> <p>「伝える」と「伝わる」の違いはなんですか？  それは、“受け手の目線に立って”伝えられているかどうか、です。  受け手に届く声、姿勢、言葉。そして受け手が”自分ごと”化できる内容構成。  緊張を力に変え、自分を俯瞰する視点。  28年間のアナウンサーの経験から、プレゼンテーションに必要な言語/非言語コミュニケーションの観点で、「伝わる力」を鍛えます。</p> <p><b>【ねらい】</b>  「伝わるように伝える」プレゼンテーションの要素を解析しながら、実践形式の授業を実施。発表やフィードバック、ディスカッションを通して事業構想や伝え方を客観視し、発信力を高めていきます。</p>					
<b>到達目標</b>					
1、自分の構想している事業のプレゼン資料を、ロジカルかつ魅力的に作るができる。 2、受け手目線で相手にわかりやすく伝え、説得力を上げることができる。 3、パールのみならず、プレゼンテーションに必要なノンバーバルなスキルをブラッシュアップすることができる。					
<b>キーワード</b>					
「伝わるように」伝える。					
<b>授業の進め方と方法</b>					
テーマに基づき、エッセンス解説後、発表、グループワーク中心。 お互いの想いやアイデアを伝え合うことは「ギフトの贈り合い」として、楽しく自由に発言できる場作りをします。					
<b>授業計画</b>				<b>授業外の学習課題(予習・復習)</b>	
第1回	オリエンテーション				
第2回	プレゼンテーションの基本:受け手に届くための「声・滑舌・表現力」				テキスト教材復習 (音読教材含む)
第3回					
第4回	プレゼンテーションの内容分析: 何が心を動かし、行動変容につながるのか TED等 各自評価・分析				プレゼンの構成要素分析 好きなプレゼンと、その理由。⇒実演
第5回					
第6回	プレゼンテーションの内容構成: 事業価値を伝える 課題設定⇒ワクワクする未来⇒実現案の3ステップ				事業構想プレゼン 初稿作成 スライド2枚程度にまとめる
第7回					
第8回	プレゼンテーションの「非言語」力を高める:				カメラ撮影予定

第9回	自分自身を客観視・俯瞰力を身に着ける	(スマホ撮影可)	
第10回	プレゼンテーション内容のブラッシュアップ: グループワーク→前向き質問によるコミュニケーションの効用	事業構想プレゼン 第2稿作成	
第11回			
第12回	プレゼンテーションの本番力:緊張を力に変えるためのステップ 目線とキャッチボールの距離感の相関性 プレゼンコンテストのための全授業の振り返り	最終プレゼンに向けての準備	
第13回			
第14回	プレゼンテーションコンテスト 総括	プレゼンコンテスト:評価軸の設定	
第15回			
<b>教科書・参考書</b>			
教科書はテーマ別に文献、原稿用意 参考書「プレゼン思考」「全ては前向き質問でうまく行く」「ザ・ドリームマネージャー」			
<b>成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)</b>			
授業の積極的参加 50% 初回から最終回までのプレゼンテーション力の伸長度 50%			
<b>オフィスアワー</b>			
10時～18時 メールにて			
<b>2023年度科目との読み替え</b>			
<b>事務局記入欄</b>			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	-	○

授業科目名	事業構想事例研究Ⅰ (事業構想スピーチ)	担当教員	田中里沙(田中利和)	科目コード	224
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	東京・名古屋・大阪・福岡・仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

事業構想には、広い視座と見識に基づき、自身の理想の事業の姿を描くと共に、実現に向けて、国際動向、社会経済動向、経営動向、技術動向、経営資源などを冷静に分析し、計画に落とし込んでいく必要がある。本講義では、各界の一線で活躍する起業家、経営者、専門家、研究者、クリエイター等、多彩なゲストによる経験や研究に基づき、事業構想の事例分析を行い、自身の事業構想の探究につなげる。

各界の第一線で活躍するゲストから提供される事例・知見は、事業構想のヒントに満ち溢れている。また、事業構想のアイデアを生み出したり、自身の構想仮説を検証するために参考になる事例研究(フィールド・リサーチ)の機会であるとも捉え、自身の興味関心にかかわらず、積極的に事前準備にも取り組み、新たな気づき・発見につなげてほしい。

### 到達目標

開かれた視座に基づき、事業構想の幅広い事例や知見を、自身の事業構想の探究につなげることができる。

### キーワード

事業構想、ゲスト、事例分析、探求、事業計画

### 授業の進め方と方法

ゲストスピーカーの事業領域、研究領域から、事業構想における発想・着想、構想計画の要素・アイデア等を明確にし、参加者全員でその内容を掘り下げながら議論を行う。ゲストによる講義60分＋ディスカッション30分を基本形とし、アクティブラーニングにより院生各人の構想に落とし込むきっかけを提供する。ファシリテーションは、各校舎の専任教員も担当する。

### 授業計画

#### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスを読み、自身の授業への期待を明確化する 【事後】資料の事前読み込み
第2回	ゲスト講義①＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第3回		
第4回	ゲスト講義②＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第5回		
第6回	ゲスト講義③＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第7回		
第8回	ゲスト講義④＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第9回		

第10回	ゲスト講義⑤+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第11回		
第12回	ゲスト講義⑥+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第13回		
第14回	ゲスト講義⑦+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第15回		

### 教科書・参考書

招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。

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

受講者は前期、後期を各8回以上受講し、ショートレポートの提出を行う。

評価の基準は以下のとおり：

授業への参加・貢献、討論（レポートの質も含む）（40%）、所定のレポートの提出（60%）

※「授業への参加・貢献、討論」については所属校舎のスピーチのみで評価する。

※レポートでは毎回、自身が事業を構想するにあたり、新たな気づき・考えの深まり、視野の広がりなどを、400-500字程度で記述すること。

### オフィスアワー

事務局にコンタクトを行うこと。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	○

授業科目名	事業構想事例研究Ⅱ (事業構想スピーチ)	担当教員	田中里沙(田中利和)	科目コード	225
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	東京・名古屋・大阪・福岡・仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

事業構想には、広い視座と見識に基づき、自身の理想の事業の姿を描くと共に、実現に向けて、国際動向、社会経済動向、経営動向、技術動向、経営資源などを冷静に分析し、計画に落とし込んでいく必要がある。本講義では、各界の一線で活躍する起業家、経営者、専門家、研究者、クリエイター等、多彩なゲストによる経験や研究に基づき、事業構想の事例分析を行い、自身の事業構想の探究につなげる。

各界の第一線で活躍するゲストから提供される事例・知見は、事業構想のヒントに満ち溢れている。また、事業構想のアイデアを生み出したり、自身の構想仮説を検証するために参考になる事例研究(フィールド・リサーチ)の機会であるとも捉え、自身の興味関心にかかわらず、積極的に事前準備にも取り組み、新たな気づき・発見につなげてほしい。

### 到達目標

開かれた視座に基づき、事業構想の幅広い事例や知見を、自身の事業構想の探究につなげることができる。

### キーワード

事業構想、ゲスト、事例分析、探求、事業計画

### 授業の進め方と方法

ゲストスピーカーの事業領域、研究領域から、事業構想における発想・着想、構想計画の要素・アイデア等を明確にし、参加者全員でその内容を掘り下げながら議論を行う。ゲストによる講義60分＋ディスカッション30分を基本形とし、アクティブラーニングにより院生各人の構想に落とし込むきっかけを提供する。ファシリテーションは、各校舎の専任教員も担当する。

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスを読み、自身の授業への期待を明確化する 【事後】資料の事前読み込み
第2回	ゲスト講義①＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第3回		
第4回	ゲスト講義②＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第5回		
第6回	ゲスト講義③＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第7回		
第8回	ゲスト講義④＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第9回		

第10回	ゲスト講義⑤+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第11回		
第12回	ゲスト講義⑥+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第13回		
第14回	ゲスト講義⑦+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第15回		

### 教科書・参考書

招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。

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

受講者は前期、後期を各8回以上受講し、ショートレポートの提出を行う。

評価の基準は以下のとおり：

授業への参加・貢献、討論（レポートの質も含む）（40%）、所定のレポートの提出（60%）

※「授業への参加・貢献、討論」については所属校舎のスピーチのみで評価する。

※レポートでは毎回、自身が事業を構想するにあたり、新たな気づき・考えの深まり、視野の広がりなどを、400-500字程度で記述すること。

### オフィスアワー

事務局にコンタクトを行うこと。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	○

授業科目名	事業構想事例研究Ⅲ (事業構想スピーチ)	担当教員	田中里沙(田中利和)	科目コード	226
配当年次	2年次	学期	前期		
キャンパス	東京・名古屋・大阪・福岡・仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

事業構想には、広い視座と見識に基づき、自身の理想の事業の姿を描くと共に、実現に向けて、国際動向、社会経済動向、経営動向、技術動向、経営資源などを冷静に分析し、計画に落とし込んでいく必要がある。本講義では、各界の一線で活躍する起業家、経営者、専門家、研究者、クリエイター等、多彩なゲストによる経験や研究に基づき、事業構想の事例分析を行い、自身の事業構想の探究につなげる。

各界の第一線で活躍するゲストから提供される事例・知見は、事業構想のヒントに満ち溢れている。また、事業構想のアイデアを生み出したり、自身の構想仮説を検証するために参考になる事例研究(フィールド・リサーチ)の機会であるとも捉え、自身の興味関心にかかわらず、積極的に事前準備にも取り組み、新たな気づき・発見につなげてほしい。

### 到達目標

開かれた視座に基づき、事業構想の幅広い事例や知見を、自身の事業構想の探究につなげることができる。

### キーワード

事業構想、ゲスト、事例分析、探求、事業計画

### 授業の進め方と方法

ゲストスピーカーの事業領域、研究領域から、事業構想における発想・着想、構想計画の要素・アイデア等を明確にし、参加者全員でその内容を掘り下げながら議論を行う。ゲストによる講義60分+ディスカッション30分を基本形とし、アクティブラーニングにより院生各人の構想に落とし込むきっかけを提供する。ファシリテーションは、各校舎の専任教員も担当する。

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスを読み、自身の授業への期待を明確化する 【事後】資料の事前読み込み
第2回	ゲスト講義①+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第3回		
第4回	ゲスト講義②+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第5回		
第6回	ゲスト講義③+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第7回		
第8回	ゲスト講義④+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第9回		

第10回	ゲスト講義⑤+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第11回		
第12回	ゲスト講義⑥+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第13回		
第14回	ゲスト講義⑦+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第15回		

### 教科書・参考書

招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。

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

受講者は前期、後期を各8回以上受講し、ショートレポートの提出を行う。

評価の基準は以下のとおり：

授業への参加・貢献、討論（レポートの質も含む）（40%）、所定のレポートの提出（60%）

※「授業への参加・貢献、討論」については所属校舎のスピーチのみで評価する。

※レポートでは毎回、自身が事業を構想するにあたり、新たな気づき・考えの深まり、視野の広がりなどを、400-500字程度で記述すること。

### オフィスアワー

事務局にコンタクトを行うこと。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	○

授業科目名	事業構想事例研究Ⅳ (事業構想スピーチ)	担当教員	田中里沙(田中利和)	科目コード	227
配当年次	2年次	学期	後期		
キャンパス	東京・名古屋・大阪・福岡・仙台	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

事業構想には、広い視座と見識に基づき、自身の理想の事業の姿を描くと共に、実現に向けて、国際動向、社会経済動向、経営動向、技術動向、経営資源などを冷静に分析し、計画に落とし込んでいく必要がある。本講義では、各界の一線で活躍する起業家、経営者、専門家、研究者、クリエイター等、多彩なゲストによる経験や研究に基づき、事業構想の事例分析を行い、自身の事業構想の探究につなげる。

各界の第一線で活躍するゲストから提供される事例・知見は、事業構想のヒントに満ち溢れている。また、事業構想のアイデアを生み出したり、自身の構想仮説を検証するために参考になる事例研究(フィールド・リサーチ)の機会であるとも捉え、自身の興味関心にかかわらず、積極的に事前準備にも取り組み、新たな気づき・発見につなげてほしい。

### 到達目標

開かれた視座に基づき、事業構想の幅広い事例や知見を、自身の事業構想の探究につなげることができる。

### キーワード

事業構想、ゲスト、事例分析、探求、事業計画

### 授業の進め方と方法

ゲストスピーカーの事業領域、研究領域から、事業構想における発想・着想、構想計画の要素・アイデア等を明確にし、参加者全員でその内容を掘り下げながら議論を行う。ゲストによる講義60分＋ディスカッション30分を基本形とし、アクティブラーニングにより院生各人の構想に落とし込むきっかけを提供する。ファシリテーションは、各校舎の専任教員も担当する。

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスを読み、自身の授業への期待を明確化する 【事後】資料の事前読み込み
第2回	ゲスト講義①＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第3回		
第4回	ゲスト講義②＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第5回		
第6回	ゲスト講義③＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第7回		
第8回	ゲスト講義④＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第9回		

第10回	ゲスト講義⑤+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第11回		
第12回	ゲスト講義⑥+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第13回		
第14回	ゲスト講義⑦+ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出
第15回		

### 教科書・参考書

招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。

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

受講者は前期、後期を各8回以上受講し、ショートレポートの提出を行う。

評価の基準は以下のとおり：

授業への参加・貢献、討論（レポートの質も含む）（40%）、所定のレポートの提出（60%）

※「授業への参加・貢献、討論」については所属校舎のスピーチのみで評価する。

※レポートでは毎回、自身が事業を構想するにあたり、新たな気づき・考えの深まり、視野の広がりなどを、400-500字程度で記述すること。

### オフィスアワー

事務局にコンタクトを行うこと。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	○

授業科目名	企業内起業新事業創出	担当教員	岸波宗洋	科目コード	228
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

## 講義の概要とねらい

### <概要>

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

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

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

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

### <ねらい>

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

## 到達目標

本科目名は組織の中での起業ということに端を発しているが、事業構想家としてのコンピテンシーは組織の内外を問わず共通の本質を有する。そこで本講義の到達目標は、組織内外においてその資源性や環境性、バイタリティ、ポテンシャルを分析的に見極めながらも、院生各人が起点となる事業構想の原点をとらえることが目標となる。

## キーワード

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

## 授業の進め方と方法

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

(1)1コマ目～各講義回のリニア講義(座学)

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

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション(授業計画の概説と起業・新事業の基本的な考え方(事業構想サイクル、存在次元、社会還元思考、イノベーションのジレンマ(クリステンセン)等のメソドロジーを中心に))	講義の内容を受け、企業活動において理想とする世界を描く存在次元と、それに基づき現実の活動をストーリー化する社会還元思考とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第2回	講義＝企業の戦略思考(存在次元、マクロ戦略思考類型:アンゾフマトリックス、社会生態モデル、戦略思考の基本・・・)	講義の内容を受け、企業における起業・新事業の戦略的意味、価値、思考、事実とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第3回	演習＝演繹的社会還元思考によるアイデア創出の議論と発表	
第4回	講義＝企業の内部要因分析の基本とフレームワーク、定性リサーチに基づく資源再構成	講義の内容を受け、企業の内的資源性とそれを知る手段は何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第5回	演習＝企業のビジネスモデル分解と資源関連の議論と発表	
第6回	講義＝企業の外部要因分析の基本とフレームワーク、マクロ/ミクロリサーチの考え方	講義の内容を受け、企業の新事業環境とそれを知る手段は何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第7回	演習＝マクロリサーチの議論と発表	
第8回	講義＝企業のオペレーションシフト～モノづくりからコトづくりへの転換に向けた考え方	講義の内容を受け、企業活動における有形財、無形財とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第9回	演習＝モノからコトへの転換起点(付加価値～)の議論と発表	
第10回	講義＝企業における国際ビジネスの系譜と志向に関する考え方	講義の内容を受け、企業の国際的思考とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第11回	演習＝北朝鮮の価値と思考に関する議論と発表	
第12回	講義＝企業における本質的DX思考～構想のリバランシングのきっかけとして	講義の内容を受け、企業活動の進化とデジタル化の関係性とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第13回	演習＝社会還元/DX思考による未来創出アイデアの議論と発表	
第14回	講義＝構想の存在次元(ビジョン/ミッション)の本質価値とは？(企業の存在理由と進化の方向性)	講義の内容を受け、企業存在の原理につながる本質価値と構想の存在次元とは何か？自身の考えを深める
第15回	演習＝100年続く企業の本質価値に関する議論と発表	
<b>教科書・参考書</b>		
講義時のプレゼンテーションデッキをデータ配布する。 論文集「事業構想研究第1号～第4号」の岸波執筆部分を事前に熟読しておくことが望ましい。 講義前に適宜指示、配布する。		
<b>成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)</b>		
討論参加点(講義・演習への貢献度)70%とし、その他任意レポート30%による総合評価を行う。		

## オフィスアワー

基本はメールで岸波へのアポイントを行い、日時調整の上面談する。リモート、リアルの別は不問。  
m.kishinami@mpd.ac.jp

## 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	アントレプレナーシップ	担当教員	松行輝昌	科目コード	229
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		
<b>講義の概要とねらい</b>					
<p>【概要】アントレプレナーシップに関する学術知と実践知を学び、それをビジネスプランの作成を通して実践することによりアントレプレナーシップを涵養する。講義は講師による講義やインプットのほかに個人ワークやグループワークにより構成される。講師や受講者間のディスカッションやグループワーク、リフレクションからの学びを重視する。</p> <p>【ねらい】アントレプレナーシップに関する実践知と学術知の双方を学び、主観と客観を往還するサイクルを回すことによりアントレプレナーシップを涵養する。ビジネスプランの作成を通して、新しい価値を生み出す事業をつくるためのマインドセットやスキルセットを獲得する。</p>					
<b>到達目標</b>					
ビジネスプランを作成する一連の過程を通じて、アントレプレナーシップを醸成する					
<b>キーワード</b>					
機会発見、リーンスタートアップ、認知心理学、エフェクチュエーション、スタートアップ					
<b>授業の進め方と方法</b>					
講師による講義、講師と受講者間のディスカッション、グループワーク、リフレクションシートによる。					
<b>授業計画</b>		<b>授業外の学習課題(予習・復習)</b>			
第1回	オリエンテーション	予習: アントレプレナーシップとはどのようなものか自分なりの考えをまとめる 復習: リフレクションシートの記入			
第2回	<b>機会発見</b> デザイン思考	予習: 事業の機会をどのように発見するか自分なりの考えをまとめる 復習: リフレクションシートの記入			
第3回	起業意図 イノベーションと認知心理学				
第4回	<b>アントレプレナーとは</b> 思考様式 行動様式	予習: アントレプレナーの思考様式はどのようなものか自分なりの考えをまとめる 復習: リフレクションシートの記入			
第5回	エフェクチュエーション マインドセット				
第6回	<b>スタートアップとは</b> VCとは	予習: スタートアップとはどのようなものか自分なりの考えをまとめる 復習: リフレクションシートの記入			
第7回	ファイナンス				
第8回	<b>ビジネスディベロップメント</b> リーンスタートアップ	予習: 発見した機会をどのように事業化するか自分なりの考えをまとめる 復習: リフレクションシートの記入			
第9回	ビジネスモデル 戦略				

第10回	チームビルディング 創業チーム 従業員の採用 CEOの交代	予習:どのようにすればいいチームができるか自分なりの考えをまとめる 復習:リフレクションシートの記入
第11回		
第12回	スタートアップのライフサイクル 成長 イグジット いつやめるか	予習:スタートアップが成長する際の課題について自分なりの考えをまとめる 復習:リフレクションシートの記入
第13回		
第14回	最終発表 リフレクション	予習:最終発表の準備 復習:リフレクションシートの記入
第15回		

### 教科書・参考書

参考書:清水 洋『アントレプレナーシップ』(有斐閣、2022年)  
加藤 雅俊『スタートアップの経済学 ― 新しい企業の誕生と成長プロセスを学ぶ』(有斐閣、2022年)

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

授業後のレポート(40%)、最終発表(40%)、授業への貢献度(20%)

### オフィスアワー

特に設けないが、いつでもメールまたはTeamsで質疑応答可。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	○

授業科目名	地域活性とイノベーション	担当教員	田中克徳	科目コード	231
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	中継（東京→全校）	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

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

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

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

※以下、これまでの活動経験等を活かした授業となれば幸いです。

地方を含む産学公民連携含めた地域戦略策定・実装。インキュベーターの企画・立上げ・運営(100社以上の中小・ベンチャー企業の事業支援・マッチング、IPO支援)。米国西海岸企業等の対日進出支援・誘致・イノベーションエコシステムづくり。大学での地域イノベーションやエコシステム研究。これら活動を通じた各種人的ネットワーク等

### 到達目標

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

### キーワード

事業構想、地域イノベーション、ネットワーキング、実社会での活用と実行力

### 授業の進め方と方法

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

### 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	
第2回	・地域イノベーションとブランド戦略	(復習)検討したい「地域」について、地域ブランドの視点でその価値等を抽出 ※以降、復習課題として選んだ地域を深耕し追記、加筆修正していく(A4用紙1枚から始め最終回迄に4-5枚程度の想定)
第3回	・課題に基づく討議、ディスカッション	
第4回	・地域での事業構想策定に関する講義	(予習)前回の復習物についてブラッシュアップし提出。
第5回	・課題に基づく討議、ディスカッション	(復習)国内外の現場でプロが見ているポイントなどの実践的ノウハウ。授業で作業した地域での事業構想案をブラッシュアップ
第6回	・実践事例や事前課題に基づく討議、ディスカッション	(予習)前回の復習物についてブラッシュアップし提出。
第7回	・ゲスト(地域での具体的実践者等)による講義とディスカッション	(復習)ゲストの講義も参考に選定した地域の構想案や地域分析をブラッシュアップ

第8回	・地域イノベーションの現状と課題。 良質な雇用循環の創出。エコシステムと地域クラスター	(予習)前回の復習物についてブラッシュアップし提出。
第9回	・課題に基づく討議、ディスカッション	(復習)海外事例も交えた持続的な地域発展のメカニズム。課題に良質な雇用の循環や知の活用などのテーマを盛り込む
第10回	・実践事例や事前課題に基づく討議、ディスカッション	(予習)前回の復習物についてブラッシュアップし提出。
第11回	・ゲスト(同上)による講義とディスカッション	(復習)ゲストの講義も参考に選定した地域の構想案や目指す姿をブラッシュアップ
第12回	・ネットワーキングと実行力 ソーシャルキャピタルの重要性、協力者、人脈づくり、 協力者が現れる人そうでない人等	(予習)前回の復習物についてブラッシュアップし提出。
第13回	・ゲスト(同上)による講義とディスカッション	(復習)実社会での人的ネットワーク形成、プロジェクト推進力を深耕。社会実装に向け課題を高度化
第14回	・発表会(プレゼンテーション)と討議	
第15回	・総括講義。 複雑性の高い街づくりでの事業構想力、推進力の理解を深める	(予習)左記プレゼン資料の作成

### 教科書・参考書

書籍にかかわらず国内外先進事例や事業家等へのインタビュー内容等含め各回のテーマに応じて紹介する。

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

授業への積極的な出席・発言、発表への参加等を40%、予習復習課題(加筆修正方式:初回A4用紙1枚程度から始め最終回迄に全体で4-5枚程度)の提出を30%、立案・発表した提出課題を踏まえた事業構想の内容、理解力を30%として総合的に評価

メールで事前予約

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	—	○	○

授業科目名	ヘルスケアと事業構想	担当教員	谷野豊	科目コード	232
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(仙台/東京)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

事業をするためには自分自身の健康はもちろん、そこで働く社員・家族の健康が必須条件となる。また履修者が事業構想する際も同様で、WHOが掲げる健康の3本柱(身体的な健康、精神的な健康、社会とのつながりの健康)を最高の状態に整えることが、持続可能な社会の一翼を担う事業を構想することに繋がる。皆保険制度がないアメリカでは医療費で自己破産してしまうリスクもあるため、最高の健康状態(オプティマルレンジ)を手に入れるための研究が盛んに行われている。COVID-19という命を脅かす未知のウイルスへの対処がわからず世界が混乱したように、私たちは、根拠のある正しい情報を調査、分析して、自分の理念、考えに基づいて意思を決定し、実行、検証、改善する事が大切である。この事は、健康・医療業界に関わらず、自身の事業構想を実現する際に必要な能力となる。

本講義では、日本人の死亡原因の主な原因や、最新のエビデンスに基づいた予防医療のアプローチなど健康・医療分野に関する様々な情報を講義で紹介し、後半のグループワークで気づき、アイデアを共有することで、情報を的確に把握・分析して事業構想を研究するための基礎能力を身につける。

### 到達目標

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

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

### キーワード

ダイエット、予防医療、パフォーマンス向上、プロテウス効果、クロスモーダル

### 授業の進め方と方法

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

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	予習: シラバスに目を通す 復習: 講義内容を自分の生活に落とし込むための考えをまとめる
第2回	目の健康について、栄養学的なアプローチの可能性や製品の選び方について解説する。その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	予習: アイケアについて調べる 復習: 製品の選び方を自身の生活に落とし込む
第3回		
第4回	日本人の死亡原因から見えてくる課題、生活習慣病の改善に向けた取り組み(ダイエットなど)を紹介する。その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	予習: メタボリックドミノについて調べる 復習: 行動変容を起こすための解決案を考える
第5回		
第6回	有害重金属による体調不調と対処法(デドックスなど)や、遅延型(遅発型)フードアレルギーについて紹介する。その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	予習: 有害重金属について調べる 復習: デドックスするための生活習慣について考える
第7回		

第8回	メンタルヘルスの要因である、ホルモン変動や副腎疲労症候群についてのデータ紹介とともに、その対策の一つである栄養学的アプローチを紹介する。その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	予習:メンタルヘルスについて調べる 復習:企業としてできるメンタルヘルスの取り組みについて考える	
第9回			
第10回	ゲスト講師(予定)メンタルビジョントレーニングについての紹介を行う。 授業内で自己分析を行い、それに対しての対策、トレーニング方法について解説する。	予習:メンタルビジョントレーニングについて調べる 復習:講義内容のミニットペーパーを提出する	
第11回			
第12回	講義・議論を通じて考えた事業アイデアを発表する①	予習:講義やグループワークで議論した内容をもとに、健康・医療産業における事業構想を考え、発表準備を行う。 復習:他者の発表を聞いてコメントを提出する	
第13回			
第14回	講義・議論を通じて考えた事業アイデアを発表する②	予習:講義やグループワークで議論した内容をもとに、健康・医療産業における事業構想を考え、発表準備を行う。 復習:他者の発表を聞いてコメントを提出する	
第15回			
<b>教科書・参考書</b>			
適宜紹介する			
<b>成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)</b>			
授業での発言、発表50点、構想発表で30点、他の履修者の発表に対してのコメント・アドバイス20点で評価を行う			
<b>オフィスアワー</b>			
授業内のteamsチャットで日程調整を行う			
<b>2023年度科目との読み替え</b>			
<b>事務局記入欄</b>			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	

授業科目名	リスクマネジメント	担当教員	竹川享志	科目コード	233
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(名古屋→全校)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

「リスク」ということばが一般用語化し、さまざまな局面で自由に使われている。事業構想を考える時、新たなる動きはすなわちリスクをない方するという大前提が求められる。

本講義では、正しくリスクを位置づけ、リスクマネジメントシステムによってリスクの低減・軽減を試み、それぞれの事業構想に向かって安心して臨めるよう進めていく。つまり事業戦略とリスクマネジメントは表裏一体であり、片側だけをみていくのではないという立場をとる。災害リスクやビジネスリスクのみならず、目に見えないコロナウイルス等のリスクについても言及・考察していきたい。

前進するための事業構想立案達成に向け、既存の確立されているリスクマネジメント策を押さえながら、事業構想実践に向けた戦略としての側面あらゆる取り組みをねらいとする。

尚、本講義はリスクマネジメント初学者でもわかるように配慮していくことを理解した上で履修されたい。また、タイトルは単にリスクマネジメントとなっているが常に事業構想を意識しながら進捗していく。

### 到達目標

- ・リスクマネジメントと危機管理について説明できる。
- ・新たなる事業構想実践者として率先した体制づくり、マネジメント・レビューに耐えうるリスク感を構築する。
- ・リスクヘッジすべきか、リスクテイクすべきかの判断基準を修得することができる。

### キーワード

危機管理、リスクアセスメント、リスクコントロール、リスクファイナンス、純粹リスクとビジネスリスク、情報セキュリティ、BCP、コンプライアンス

### 授業の進め方と方法

レクチャー中心となるが、第2回目以降、校舎をまたいでディスカッションを展開していく。必ずしも講義内容と一致するものでなくともリスク感性を持ち続けるため、さまざまな角度からの考察を取り入れる。

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション : 全体を通してどこで何を修得するかを解説していく。	事前:何を得たいか問題意識をもって参加されたい。 事後:全体の流れを把握してください。
第2回	リスクマネジメントシステムの全容解説 : 全体像をつかむことで個々のフェーズがなしうる意味を修得する。着手していく順番を整理して各自検討を進める。	事前:理論が乱立しているため予習はお勧めしない。各自の構想計画における問題点を整理しておいてください。 事後:想像でいいのでマネジメントサイクルを想定して回してみてください。
第3回		
第4回	リスクアセスメント : リスクの調査、分析。潜在リスクの顕在化を試みる。リスクマトリクスを活用も含める。また、リスクの根本原因にも言及していく。	事前:各自の事業構想におけるリスク・問題点を抽出して臨んでください。 事後:抽出の仕方やそれらの扱いについて各自の構想案に当てはめてみてください。
第5回		
第6回	リスクコントロール : リスクトリートメント(最適手法の選択)のひとつである概念を理解する。	事前:お金以外のリスクを抽出・想定して参加ください。 事後:各手法の振り返りと最適な選択をあてはめてみてください。
第7回		
第8回	リスクファイナンス : リスクコントロールと並んで重要なトリートメント策たる概念を理解する。	事前:お金に関するリスクを抽出・想定して参加ください。 事後:前回同様。
第9回		
第10回	リスクマネジメントと危機管理 : 混同されがちなそれぞれの概念を整理し、危機管理の持つ事業そのものへの影響を考慮しながら白	事前:個々人で考える危機管理の概念を想定して参加ください。 事後:各自の構想で仮想的な対策を検討

第11回	と並列し、危機管理のリスク管理の重要性を再認識し、事業構想への影響を検討する。	事後：各自の構想し異なる対象を検討してみてください。フェーズの変化に注意願います。
第12回	情報セキュリティとBCP : ISMSを中心に前半は情報セキュリティについて考察していく。既に流行となったBCPについても後半で検討してみたい。	事前:それぞれのテーマに対する対応策を事前に思料して参加願います。 事後:漏れていた対象への対策、順守すべきルールの確認をお勧めします。
第13回		
第14回	リスクマネジメントのいろいろ : これまで言及できなかった危機管理コーディネーション、リスクコミュニケーション、ソーシャルリスクマネジメント、倒産回避責任等を紹介したい。	事前:全体を通しての質問事項やディスカッションしたいテーマがあれば持ち寄ってください。 事後:対象の広さ、発展の様子を整理されたい。
第15回		

### 教科書・参考書

- ・教科書は指定しない。資料はパワーポイント他で提供していく。(理論が乱立しているため)
- ・参考書は指定しない。フェーズに応じて紹介する場合がある。

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

講義への参加・貢献で60%、発表・発言・コメント等で40%

### オフィスアワー

講義前が望ましいが、予めメールにて予約・調整を受付し柔軟に対応します。

### 2023年度科目との読み替え

#### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	目的達成のためのチームビルディング	担当教員	福富信也	科目コード	234
配当年次	1年次・2年次	学期	春期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1		

### 講義の概要とねらい

概要: ビジネス環境は、劇的な変化が連続し、唯一絶対の正解が存在せず、先の見えない時代(VUCA時代)に突入したと言われて久しい。そんな時代背景のなか、従来のトップダウンに依存したチーム統制は限界を迎えている。外的環境への柔軟な「適応力」と現場への「権限移譲」は、スピードを求められるビジネスに欠かせない条件となってきた。いっぽう、スポーツに目を移すと、こちらの計画を壊しにくる対戦相手の存在、残り時間・スコア・スタミナの消耗・天候など刻々と変化する戦況のなか、適応力と現場への権限移譲で勝利を追求している。

ねらい: 本講義では、計画した事業構想を実現していくうえで欠かせない「チームワーク」について、様々なスポーツ事例から学んでいく。また、スポーツ事例だけにとどまらず、ゲーム・グループワークを用いて納得感を高めながら、チームビルディングの理論について学習する。

### 到達目標

- メンバーの自由・個性・多様性を束ねてアウトプットを最大化し、目標達成につなげるチームワークの在り方
  - メンバーのエンゲージメントを高めるチームづくり
  - VUCA時代に求められる現場への権限移譲の仕組み
  - メンバーとの効果的なコミュニケーション
- 上記4点を理解したうえで、自身の事業構想の実現に向けたチームビルディングの実践力を身につける。

### キーワード

チームビルディング、VUCA、多様性、リーダーシップ、コミュニケーション、人材育成

### 授業の進め方と方法

スポーツ事例・ゲーム・ワーク等・理論的解説・グループディスカッション、毎回これらを行うアクティブラーニング

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	【眠らせているチームのチカラ】 トップダウンのメリット・デメリット／多様性を武器にするマネジメント	予習・復習ともに教科書の「序章」を熟読すること
第2回		
第3回	【リーダーに求められる5つの役割】 心の安全／リーダーとフォロワーの理想的な関係	予習・復習ともに教科書の「1章」を熟読すること
第4回		
第5回	【明確な方針を示す】 Mission・Vision・Value／現場への権限移譲の仕組み	予習・復習ともに教科書の「2章」を熟読すること
第6回		
第7回	【効果的なコミュニケーションと人材育成】 2種類のコミュニケーション／人材育成に必要な考え方	予習・復習ともに教科書の「3章・4章」を熟読すること
第8回		

### 教科書・参考書

教科書(必須)⇒脱トップダウン思考(東京法令出版) 参考書⇒チームワークの強化書(カンゼン)

### 成績評価の基準及び方法

授業の貢献、ディスカッション等(80%)、最終レポートの提出(20%)  
最終レポート(本講義と自身の事業構想を関連付け、チームワーク実現に向けた具体的なアクションプランを提出)

**オフィスアワー**

メールでお問い合わせください

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	成長戦略／M&A	担当教員	松江英夫	科目コード	235
配当年次	1年次・2年次	学期	春期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1		

### 講義の概要とねらい

持続的成長は企業にとって永遠のテーマである。一方で、昨今のコロナ禍を経て、グローバル化、デジタル化、ソーシャル化という3つの潮流を背景に進む不確実な時代、いかに企業は成長を果たしてゆくべきか、そこにおいては、長期的な視座に立った社会課題解決型の構想力とともに、勝ち筋を見出してゆく戦略的思考、更には戦略を実践するポートフォリオマネジメントや組織の自己変革力、さらには自社のみならず異業種やベンチャー企業と大企業とのM&Aや提携などに関する知見も欠かせない。

本講義ではその問いを解くうえで、日本の経済社会の産業及び経営アジェンダの理解、成長戦略策定のアプローチやイノベーションの捉え方、事業ポートフォリオやM&AおよびPMIについて、経営戦略及び組織変革論の観点から企業成長の実務的課題と処方箋を明らかにする。本講義においては、成長戦略をマクロからミクロな視点までを包含して実践的な課題解決アプローチを示すとともに、担当教員が生み出したオリジナルなコンセプトやフレームワークに基づき、事業構想策定と実行に向けた、成長戦略策定、ビジネスモデル構築、M&Aや組織変革における実践力を高めることを本講義の目的とする。

### 到達目標

成長戦略やM&A、自己変革できる組織に関する変革の方法論(フレームワークや着眼点と解決アイデア)を学び、実践的なノウハウとして将来的に駆使できるための基礎を築くことができる。

### キーワード

人口減少、脱・自前、価値循環、成長戦略、M&A、PMI、PX(ポートフォリオ変革)、イノベーション組織、自己変革、3つの連鎖、等

### 授業の進め方と方法

講義、対話型セッション、グループ討議、事例研究(ケース)等の多面的方法と取り入れる。一連の講義を通して、成長やイノベーションに関するフレームワーク等の考え方や、経営実務や事例に基づく実践的な知見などを得ることとともに、最終講義においては、受講生が描く自らの事業構想を題材に具体的アイデアに関するディスカッション及び担当教員による個別アドバイスを通して、成長やイノベーションの観点から各自の事業構想をより高度なものに磨き上げる思考力を身に着けることをゴールに想定している。

### 授業計画

#### 授業外の学習課題(予習・復習)

※以下の点を授業前後に考えていただきたい。

第1回	成長戦略の捉え方(マクロおよびミクロ経済の考察)	【事前】人口減少下の日本の経済社会、企業の成長への課題 【事後】成長へのアプローチや処方箋
第2回		
第3回	成長戦略の策定アプローチ	【事前】企業の成長戦略策定及び長期的な時間軸を意識したマネジメントの課題は何か 【事後】上記に対する処方箋は何か
第4回		
第5回	M&A/PMIの実践的アプローチ	【事前】M&AおよびPMIにおける課題 【事後】上記の解決のポイント
第6回		
第7回	成長志向の組織変革(自己変革/イノベーション)	【事前】成長へ向けた組織変革の課題 【事後】上記における解決アプローチと自己変革やイノベーションを起こせる組織の要件
第8回		

## 教科書・参考書

- ・「価値循環の成長戦略」(デロイトトーマツグループ 松江英夫:企画監修 日経BP 2024年)
- ・「価値循環が日本を動かす」(デロイトトーマツグループ 松江英夫:企画監修 日経BP 2023年)
- ・「脱・自前の日本成長戦略」(松江英夫:新潮社 2022年)
- ・「両極化時代のデジタル経営」(デロイトトーマツグループ 松江英夫監修:ダイヤモンド社 2020年)
- ・「自己変革の経営戦略～成長を持続させる3つの連鎖」(松江英夫:ダイヤモンド社 2015年)

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

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

## オフィスアワー

メールで事前に予約すること

## 2023年度科目との読み替え 成長とイノベーション

### 事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	○

授業科目名	社会・経済の動きを読む	担当教員	木村 旬	科目コード	236
配当年次	1年次・2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1		

### 講義の概要とねらい

担当教員は新聞社の論説委員として経済関係の社説を執筆しています。社説の狙いの一つは、幅広い読者の共感を得ながら、望ましい社会の方向性を考えていくことです。その際、時代と世界の流れを鋭敏に把握し、多くの読者に納得してもらえる視点と論理の構築は欠かせません。

とりわけ世界経済及び日本経済がウクライナ危機や米中対立、デジタル化など歴史的な転換点に直面している現在、構造的な変化をスピーディーかつ的確につかみ、将来を展望する重要性は一段と増えています。

院生のみなさんは、新規事業の立ち上げや事業の承継、地域の活性化などを目指しています。消費者や住民に広く受け入れられる製品やサービスを生み出すためには、時代と世界の流れに対応した付加価値を創造することが極めて大切です。

講義は主に社説を教材にして、取り上げたテーマへの理解を深めるとともに、執筆の際に留意した視点や論理を紹介します。さらにグループワークなどを通じて議論を深め、事業構想に役立つ独創的かつ柔軟な発想を養ってもらうことを目的としています。

### 到達目標

- ・日本経済や国際社会が直面する課題に理解を深める
- ・時代と世界の流れを的確につかむ視点を養う
- ・論理を整合的・独創的に展開する能力を高める

### キーワード

成長と分配、デジタルと格差、少子化と国家ビジョン、インフレとデフレ、G20と国際協調

### 授業の進め方と方法

担当教員が用意した社説や教材をベースに講義し、それに基づくグループワークなどを行います。講義を通じて新しい視点を発見してもらい、グループワークを通じて、より多角的な見方ができるようになることを目指します。

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)	
第1回	転換期の世界と日本～資本主義の行方	【事前】事前に提供する素材に目を通し、日々の新聞報道に問題意識を持って接して下さい。【事後】講義やグループワークを通じて、新たに得た視点やさらに深く調べたい分野を整理し、自らの事業構想にどのように結びつけるかを検討してください	
第2回			
第3回	人口減少と借金財政～縮む先の豊かさへ		同上
第4回			
第5回	物価高と金融政策～「異次元」のリスク		同上
第6回			
第7回	ブロック化する国際経済～瀬戸際の秩序		同上
第8回			

### 教科書・参考書

主に社説を用います

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

授業全体の終了時にレポート(経済・社会に対する長期的視点と事業構想への活用を問う内容)を提出してもらいます。レポートと講義での討論内容に基づき、理解度(30%)、発想の柔軟性(30%)、視点・論理の完成度(40%)を評価します。

**オフィスアワー**

特に設けません。メールでご連絡ください。

**2023年度科目との読み替え**

**事務局記入欄**

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	○

授業科目名	行動者のための教養主義アプローチ	担当教員	家田 仁	科目コード	237
配当年次	1年生・2年生	学期	夏期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1		

### 講義の概要とねらい

本講義は、ビジネスや政策などの諸活動に携わる「行動者」が、ビジネス展開や経営力強化を図るにあたって要請される、自己錬成するための糧の基礎を、講師によるレクチャーリングとともに受講者と講師のディスカッションを通じて提供するものである。本講義は、現代社会の多元主義(プルーラリズム)を前提としつつ、人間が社会の中で種々の活動をする際の共有・共感の基盤となるところの、価値観や理念に関する「知」に視座を置き、できる限り具体的なテーマを取り上げながら、歴史・倫理・政治・宗教・経済・技術論・経営論など多様な諸要素に俯瞰的かつ統合的に光を当てながら議論を進める。  
受講者が長期にわたって自己錬成していく際の、有効なスタート点を提供することが本講義の狙うところとなる。

### 到達目標

俯瞰的にものごとを捉え、様々な要素を統合的に判断し、的確な結論もしくはメッセージを自ら創出する能力の重要性を認識する。そして、そのための長期的自己錬成の必要性を理解する。

### キーワード

俯瞰力、統合力、面白い、規範論、文理統合の知

### 授業の進め方と方法

全キャンパスをオンラインでつなぐハイブリッド方式を前提に、東京校はじめいくつかのキャンパスで対面式で実施する。各回ともに講師のレクチャーとともに参加者の話題提供やディスカッションを重視して進める。詳細は、7月10日のインストラクションで説明する。

### 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	8月7日 「俯瞰力と統合力」	【事前】ディスカッション準備 【事後】論点に対し個々の視点で深堀する
第2回		
第3回	8月21日 「進歩・変革とその多面性」	【事前】ディスカッション準備 【事後】中間レポートを提出する
第4回		
第5回	9月4日「役に立たないけれど面白い」	【事前】ディスカッション準備 【事後】論点に対し個々の視点で深堀する
第6回		
第7回	9月25日「規範論とどう向き合うか」	【事前】ディスカッション準備 【事後】最終レポートを提出する
第8回		

### 教科書・参考書

教科書は使用しない。参考資料は講義の都度紹介する。

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

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

**オフィスアワー**

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

**2023年度科目との読み替え**

**事務局記入欄**

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	○

授業科目名	社会インフラの本質とビジネス	担当教員	家田 仁	科目コード	238
配当年次	1年次・2年次	学期	春期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1		
<b>講義の概要とねらい</b>					
<p>あらゆるビジネスや人々の諸活動は、「社会インフラ」(社会的共通資本:自然インフラ、ハードインフラ、制度インフラ、そして理念インフラ)と密接に関係してはじめて成立している。広義の「社会インフラ」に関する知見と理解は、現代を積極的に認識し将来を見据えるための必要条件といえよう。そこで本講義では、講師による講義と受講者を含めたディスカッションを通じて、経済・経営論・技術・政治・歴史・宗教など多様な側面から、広義の「社会インフラ」の本質と現代的課題性に迫り、さらにビジネスの展開方向性を論じる。</p> <p>本講義のねらいは、受講者がこのような本質的素養を獲得することと、自らのビジネスの構想策定と実行・マネジメントにおいて広義の社会インフラを主体的・能動的に位置付ける性向を身につけることにある。</p>					
<b>到達目標</b>					
社会インフラ(広義の社会的共通資本)のもつ意味と特性を理解すること、社会インフラとビジネスの絡み合いの関係性をみにつけること					
<b>キーワード</b>					
社会インフラ、社会的共通資本、コモンズ、公共財、マネジメント、人間社会					
<b>授業の進め方と方法</b>					
全キャンパスをオンラインでつなぐハイブリッド方式を前提に、東京校ははじめいくつかのキャンパスで対面式で実施する。講師のレクチャーとともに参加者の話題提供やディスカッションを重視して進める。詳細は、1月21日のインストラクションで説明する。					
<b>授業計画</b>			<b>授業外の学習課題(予習・復習)</b>		
第1回	2月4日「社会インフラとは何か」		【事前】ディスカッション準備		
第2回			【事後】論点に対し個々の視点で深堀する		
第3回	2月18日「人間の活動と社会インフラへの要請」		【事前】ディスカッション準備		
第4回			【事後】中間レポートを提出する		
第5回	2月25日「社会インフラの基本特性と本質的論点」		【事前】ディスカッション準備		
第6回			【事後】論点に対し個々の視点で深堀する		
第7回	3月4日「社会インフラと民間ビジネス」		【事前】ディスカッション準備		
第8回			【事後】最終レポートを提出する		
<b>教科書・参考書</b>					
教科書は使用しない。参考資料は講義の際に紹介する。					

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

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

**オフィスアワー**

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

**2023年度科目との読み替え**

**事務局記入欄**

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	○

授業科目名	先端技術と事業構想	担当教員	水谷享平	科目コード	239
配当年次	1年次・2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1		

### 講義の概要とねらい

#### 概要:

先端技術での新規事業一般の特徴について整理し、先端技術領域で事業を行うために必要な考え方について整理します。そのうえで実際にいくつかの先端技術領域(XR、AI等)を取り上げて、その基礎知識や事業活用の考え方を事例とともに学んでいきます。また、先端技術と組み合わせることでより相乗効果を発揮するような周辺分野(SDGs等)についても取り上げます。最終的には各自でひとつ先端技術領域を選択し、その領域での事業アイデアを考えてもらいます。全体を通じて、GoogleからXRスタートアップへと転職し、プロダクトから経営企画まで幅広く担当してきた講師が、そこで培った実務上の経験を一般化してお伝えしていきます。

#### ねらい:

講義のねらいとしては、一般になかなか手が出しづらい領域である先端技術を用いた事業構想について、そこで事業を行うための道筋を体系化して学び、実際に参加者が将来事業立案をする際に先端技術領域にチャレンジできるようになることを目指します。今回の講義で取り上げる領域はもちろん、それ以外の技術分野についても独自でアプローチできるようになるのがゴールです。

### 到達目標

授業で取り上げる技術分野について理解し、それらの領域で新しい事業を立案できるようになる。今回取り扱わなかったものも含め、今後新しい技術分野に興味を持った際に、効果的にアプローチして新規事業の立案に繋げていけるようになる。

### キーワード

先端技術、VR/AR、生成AI、SDGs

### 授業の進め方と方法

スライドを用いた講義をメインとしつつ、適宜ワークショップを通じた課題を行ってもらいます。

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	① 先端技術領域の事業の特殊性について ② 先端技術にキャッチアップして事業構想する方法	予習:最近流行の技術領域についてリサーチし、興味がある技術をピックアップしておく 復習:授業内容を受けて、事前にピックアップした領域を改めて調べてみる
第2回		
第3回	① XR入門 ② XRとビジネス ③ XR事業構想ワークショップ ④ SDGs入門	予習:AR/VRの体験ができる機会を探し、何か実際に体験しておく 復習:授業時間内で終わらなかった場合、事業構想ワークショップのシートを完成させる
第4回		
第5回	① 生成AI入門 ② 生成AIとビジネス ③ 生成AI事業構想ワークショップ ④ SDGsと先端技術事業	予習:ChatGPTなどの生成AIを実際に触ってみる 復習:授業時間内で終わらなかった場合、事業構想ワークショップのシートを完成させる
第6回		
第7回	① 先端技術と事業構想 各自でひとつ技術領域を選択し、実際に新規事業を立案するワークショップを実施する	予習:興味のある先端技術分野をひとつ選択肢、事前に調査を行う 復習:ワークショップの結果をブラッシュアップして、レポートを完成させる
第8回		

**教科書・参考書**

特になし（講義後に授業資料を配布）

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

授業で扱った先端技術領域についての事業構想シート:30%  
各自が選択した先端技術領域についての事業構想レポート:70%

**オフィスアワー**

メールで事前に予約すること

**2023年度科目との読み替え****事務局記入欄**

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	○

授業科目名	営業戦略	担当教員	向井俊介	科目コード	240
配当年次	1年次・2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1		

### 講義の概要とねらい

VUCAと言われる現代において、企業は将来に向けた意思決定の難易度が上がっている。一方で情報爆発の中、自社にとって最適な解決策が見えづらいう上、ビジネスゴールの達成を妨げる要因すら整理できていない状況となっている。そのような環境下、法人営業の活動において「ニーズをヒアリングによって把握する」ことが通用しなくなっているが、営業活動をアップデートする有効なプログラムはなく、依然としてOJTを中心とする育成や過去の成功体験をベースとした個別指導が育成の土台となっている。本授業は、デジタルが普及する現代において、人にしかできない営業の価値を探求することと、法人営業活動の成果を継続的に出すために、テクニックやノウハウだけではなく、営業の本質的な理解を営業の足腰とし、普遍的な知識として実務に応用できる実践的な手法を学ぶことを目的とする。

### 到達目標

自社の営業戦略を構築することができる  
 営業戦略に基づき、営業プロセスを設計することができる  
 具体的な営業活動として何をすべきか明らかにすることができる

### キーワード

営業、売上の創出、顧客創造、価値共創

### 授業の進め方と方法

講義とグループワーク(ディスカッション及びアウトプットの整理)にて行われる。最終回においては実際の営業活動のシーンを想定したロールプレイングを実施することを想定している。

### 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	<b>営業という職業を理解する</b> 営業の役割、職責(組織と人、営業と販売の違い)	授業前は、営業とセールスの違いについて各々考えておくこと。 授業後は、自社のビジネスにおける営業はどのような役割だと定義できるか。今後はどのような役割になっていくと考えられるか、について考えて整理する。
第2回	営業職の存在意義 営業に求められる能力の変遷(社会環境の変化)	
第3回	<b>営業戦略の要素を理解する</b> 顧客は誰か	事前課題は、自社のビジネスにおける顧客は誰か、その顧客の解決すべき課題は何かを考えて提出する。 授業後は、改めて自社のビジネスにおける課題及び課題を再度見直して言語化する。
第4回	解決すべき課題は何か 課題の深さと種類	
第5回	<b>営業プロセスを理解する</b> 買い手視点の購買タスク(Buyer Enablement)	予習としてGartner社のBuyer Enablementのレポートを読み、ここから営業プロセスを設計するということについて考えを整理して提出する。 授業後は、自社ビジネスにおけるBuyer Enablementを考え、営業プロセス及びフェーズ管理をどう設計するかを提出する。
第6回	フェーズ管理と営業プロセスの関係 営業管理とフォーキャスト	
第7回	<b>営業活動に必要な要素を理解する</b> 見込み顧客獲得～育成～商談～受注	第7回は、1-6回の内容を踏まえて「初回面談」のロールプレイングを15分～20分程度実施してもらうため、その準備をしてもらうこと(人数によってはグループ毎に実施してグループ内のフィードバックをしてもらう形式にする) 授業後は自社の営業戦略に基づき、どういう営業プロセスを設計し、具体的な営業活動として何を実行すると良いと考えるのか、をまとめた最終レポートを提出してもらう。
第8回	仮説構築 信用と信頼	

**教科書・参考書**

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

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

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

**オフィスアワー**

メールで事前に連絡し、日時を調整すること

**2023年度科目との読み替え****事務局記入欄**

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	—	○	○

授業科目名	コミュニケーション・テクノロジー	担当教員	本間 卓哉	科目コード	251
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

コミュニケーションにおけるテクノロジーの役割とは？

この講義では、抱かれている事業成長のために、ホームページやアプリ、SNS活用の必要性、CRM/SFAなどの活用により、見込み顧客をどのように育て、受注に繋げていくのか。さらには、契約から会計処理に繋げるための仕組みをどのように構築すべきなのか。生成AIとのコミュニケーションと、どのように向かい合うべきなのか。顧客と関わるシステムやコミュニケーションのあり方を明確にする。

テクノロジーを駆使して、

- ・どのようにキッカケを作り
- ・どのように見込みを育成し
- ・どのように売上に繋げ
- ・どのように営んでいくのか

ここには全て顧客とのコミュニケーションが関わってくる。

受講者にはこれらの経験や特殊な技術は必要とせず、事業モデルを構想するうえで、コミュニケーション・テクノロジーに関わる基本的な知識の理解と具体的なアクションを明確にすることが、この講義のねらいとなる。

### 到達目標

構想している事業について、コミュニケーション・テクノロジーの必要性を明確にすることができる。  
事業を営む中でフロントオフィス・バックオフィスに必要なシステムを明確にすることができる。

### キーワード

ビジネスモデル、マーケティング、ソリューション、IT、ICT、クラウド、AI活用、DX

### 授業の進め方と方法

講義、ゲスト講師による講義、ワークショップ、グループでの発表や討論・ディスカッション

### 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	【事前】全講義の狙いを確認し、受講目的を明確にする。 【事後】自身の事業構想において、コミュニケーション・テクノロジーの活用をイメージする。
第2回	1) Webサイトの仕組み 2) アクセス解析とデータ活用 3) データから読み取る気づき(ワークショップ)	【事前】講義内容に対して、自身の事業構想における課題やニーズを検討する。 【事後】基本的なホームページの仕組みを知り、アクセス解析から得られるデータを読み取り、マーケティング活動に向けた活用の理解を深める。
第3回		

第4回	1) デジタルマーケティングとは 2) さまざまなマーケティング手法 3) デジタルマーケティング戦略(ワークショップ)	【事前】講義内容に対して、自身の事業構想における課題やニーズを検討する。 【事後】現代におけるデジタルマーケティング手法と現在のスキルを把握し、深める。
第5回		
第6回	1) コミュニケーションツールの歴史とその影響 2) 生成AIの誕生におけるコミュニケーションの影響 3) 生成AIを活用したサービスの事業構想・業務改革(ワークショップ)	【事前】講義内容に対して、自身の事業構想における課題やニーズを検討する。 【事後】テクノロジーがコミュニケーションに与える影響を認識し事業構想に活かす。
第7回		
第8回	1) 今、なぜホワイトカラーの生産性が問われるのか 2) 業務DXの取り組み方 3) 業務DXをどのように進めていくか(ワークショップ)	【事前】講義内容に対して、自身の事業構想における課題やニーズを検討する。 【事後】社内におけるコミュニケーション・テクノロジーの活用性を事業に落とし込む。
第9回		
第10回	1) 顧客体験や業務、情報共有の変革 2) ビジネスモデルの変革 3) それぞれの変革モデルを通じたワークショップ	【事前】講義内容に対して、自身の事業構想における課題やニーズを検討する。 【事後】コミュニケーション・テクノロジーを活用したDX事例から得たヒントを事業構想に活かす。
第11回		
第12回	1) これまでの授業から得られた発・着・想の整理 2) 課題に向けたビジネス構想(ワークショップ) 3) ビジネスデザインシートの活用(ワークショップ)	【事前】自身の事業構想モデルを簡潔に伝えられるようにしておく 【事後】これまでの講義を振り返り、コミュニケーション・テクノロジーを活用した構想プレゼンに活かす。
第13回		
第14回	1) 各自の事業における「コミュニケーション・テクノロジー」の必要性についてプレゼン・レポート提出 2) 振り返りと講評	【事前】各自が構想している事業に、どの程度、デジタル・コミュニケーションが必要か、整理する。 【事後】最終レポートを提出する。
第15回		

## 教科書・参考書

教科書の指定はない。講義資料は、講師が毎回PDFで、配布。

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

### [単位認定基準]

第14回の授業にて作成するレポートにて、事業において、以下のことが明確に発表することを条件とする。（欠席の場合は、以下のことが明確になっているプレゼン資料を提出すること）

(1)検討している事業において、コミュニケーション・テクノロジーの活用やWebサービスなどが必要か、不要かが明確になっている（評価の割合80%）

(2)事業開始時に、必要なコミュニケーションの実現方法が明確になっている（評価の割合20%）

### [加点]

以下の点を単位認定時に加点項目とする

(1)学生の発表やワークショップ時に、積極的に参加すること

(2)一連の講義の中で、事業構想とコミュニケーションの関係が明確になり、事業構想のアイデアが豊かになっていること

## オフィスアワー

Teamsで事前に予約すること

## 2023年度科目との読み替え

## 事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	—	○	○

授業科目名	ビジネス会計	担当教員	和田貴郎	科目コード	252
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	中継（東京→全校）	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

（講義概要）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・考え方が欠かせない。また、事業運営にあたっては、経営者としてビジネス共通言語としての会計を理解しておくことが必須といえる。これまであまり会計に接することのなかった皆さんに、ひととおりの会計全体像を示しながら、差し当たって実務で役に立つ概念・ツールについて具体的に解説し体得していただく。講師の公認会計士としての監査実務及び投資銀行での管理会計実務経験を基にしつつ、基本的な会計のものの見方・考え方を理解していただけるよう、筋道立てて講義していきたいと思います。

（ねらい）本講義では、会計を初めて学ぶ人にも分かるよう、仕訳で会社の取引を捉えることから始め、財務諸表の読み方を習得させる。また、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させ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できる。
- \* 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。

### キーワード

財務会計、管理会計、仕訳、キャッシュフロー、損益分岐点

### 授業の進め方と方法

毎回の講義前に、教科書の指定部分に目を通してきてください。各講義日のはじめに教科書の内容で不明な点について皆さんに挙げていただいたうえで、スライドをベースに講義をおこない、また、適宜、練習問題に取り組んで手を動かしてツールの使い方を身に付けていただきます。大きなテーマの区切り毎にミニテスト（合計3回）を講義時間内で実施します。

### 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	
第2回	会計システムのインプット（仕訳分析による基礎データの作成）と財務会計のルール（前半）	(予習)教科書 第1章、第4章(p.41～58)、第5章(P.63～66) (復習)講義スライドの例題を復習
第3回	①企業活動を計数的に認識・測定するための仕訳を理解する。	
第4回	会計システムのインプット（仕訳分析による基礎データの作成）と財務会計のルール（後半）	(予習)教科書 第5章(P.67～80) (復習)講義スライドの例題を復習
第5回	①主な会計基準（ルール）の必要性を知る。	
第6回	会計システムのアウトプット（財務諸表を読み解く）	(予習)教科書 第6章4節(P.88～90)、第7章、第8章 (復習)講義スライドの例題を復習
第7回	①財務分析ツールを使って財務諸表を読んでみる。 ②第7回後半でミニテスト1。	
第8回	管理会計の土台としての原価 / 損益分岐点分析	(予習)教科書 第9章、第10章 (復習)講義スライドの例題を復習
第9回	①さまざまな原価概念と原価計算の概略、 ②固定費と変動費、限界利益を理解し、 ③損益分岐点分析を使えるようにする。	

第10回	利益計画 / 業績管理 / 実効税率 ①利益計画・予算の作成フローを理解し、業績管理ツールを身につける。実効税率を理解する。	(予習)教科書 第13章 (復習)講義スライドの例題を復習
第11回	②第11回後半でミニテスト2。	
第12回	キャッシュフローと資金管理 ①損益計算とキャッシュフローの違いを掴む。	(予習)教科書 第6章1、2節(P.81～87) (復習)講義スライドの例題を復習
第13回	②運転資金と資金繰りを理解する。	
第14回	設備器具計画 事業収支計画 ①NPV・IRR、資本コストを理解する。	(予習)教科書 第11章、第12章 (復習)講義スライドの例題を復習
第15回	②第15回後半で、ミニテスト3。 ③事業計画の一部としての収支計画作成フローを理解する。	

### 教科書・参考書

(教科書)「企業と会計の道しるべ」(水口剛ほか著 中央経済社 2017年)

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

ミニ演習合計60%とレポート課題40%の総合評価により、60%以上を合格とする。

### オフィスアワー

特に設けない。必要な場合、メールで事前に予約すること。

### 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	—	○	○

授業科目名	観光まちづくり I	担当教員	若林伸一	科目コード	253
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(福岡→全校)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

#### 「事業構想力」×「まちづくり」で持続可能な観光まちづくりを！

わが国では数十年にわたって全国各地で地域活性、地方創生に取り組んでいるものの、期待以上の成果があげられていない地域が多いのが現状である。その要因のひとつに「構想力」が不足していることがあげられる。加えて地域が持続的に発展するためには、「稼ぐ仕組み」をつくることも重要である。なかでも、多様なステークホルダーが存在する地域においては、それらの人びとをつなぐプロデューサー人材の力量がきわめて重要である。本科目を通じて、「観光まちづくりプロデューサー」を養成したい。

担当教員(若林伸一)は、NPO法人自然体験学校の理事長を務めている。今から約40年前、大学在学中に全国を旅行し、起業を決意。1年間の肉体労働で貯めた資金で北海道池田町の原野に建つ空き家を購入。1人でリニューアル工事をして、自然体験ができる民泊施設をオープンさせて人気施設になった。以来、全国各地で、観光まちづくり、集客の仕掛けづくり、空・水・フィールド・環境の自然体験を指導してきた。沖縄南部の観光まちづくりに携わるうちに請われて本社を北海道から沖縄に移転。北海道と沖縄の二拠点生活を送っている。コロナ前の実績ではあるが、沖縄で年間4万人以上の修学旅行の受入れをし、沖縄での修学旅行受け入れの10%を担っている。日本各地で自然体験活動指導者や認定救急蘇生法の人材育成をしつつ、事業構想大学院大学福岡校に通い、2023年に修了(事業構想修士)した。

観光まちづくりプロデューサーになるためには、「事業構想力」×「まちづくり」の両輪が重要である。2023年度に文部科学省リカレント教育事業「観光まちづくりプロデューサー養成プログラム」で実施したプログラムを発展させて本科目で展開する。観光まちづくり分野で事業構想を構築しようとしている方に、観光まちづくりの基礎を学んでもらい、地域や自治体との関係構築の仕方、集客力と収益力のある観光プログラムのアイデアの出し方、運営手法などを身につけて、一步を踏み出せる基礎力を養ってもらうことを目的とする。

本科目では、九州でのフィールドワークを予定している。フィールドワークをもとに、観光まちづくりの具体的なアイデアやプランをグループでまとめていただく。その成果は、自治体の首長はじめキーパーソンにも提案としてフィードバックしたい。ぜひ現地に足を運んで主体的に取り組んでほしい。さらに希望する院生は、課外活動として、私が定期的に訪問している長崎県西海市や福岡県久留米市、神奈川県大井町はじめ、全国各地の現場へ同行する機会を設けたい。

なお、後期に開講される「観光まちづくりⅡ」とも連動しているので、一体的に履修していただきたい。

### 到達目標

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

### キーワード

観光まちづくり、地域の自走化、集客と収益、住民との協働、地域課題の解決、一次産業の活性化

### 授業の進め方と方法

講義とグループワーク、ディスカッションを行う。また、フィールドワークを実施し、実際に観光まちづくりのプログラム案をつくり関係者にプレゼン(提案)を行う。

### 授業計画

#### 授業外の学習課題

第1回	オリエンテーション 【4/27(土)14:40-16:10(1コマ)】	【事前】シラバスを読み、自身の授業への期待を明確化する 【事後】課題準備
第2回	観光まちづくりとは 【5/11(土)14:40-17:50】	【事前】自分の関わりのある地域の資源 【事後】次回の地域について調べる
第3回	※ゲスト講師:若林宗男(観光まちづくりⅡの担当教員)	

第4回	フィールドワーク①(九州内の地域で実施) ※5/25(土)の授業は、【5/26(日)終日】で実施する。授業の性質上、オンライン配信・録画は予定していないため、原則として現地にて受講のこと。参加が難しい方には課題を出します。	【事前】フィールドワークをしたことを地域に提案する。 【事後】フィールドワークを通じて観光まちづくりについて考える
第5回	※フィールドワーク先は初回授業で紹介する。現地までの交通費、フィールドワーク先での諸経費は履修者の自己負担とする。	
第6回	観光まちづくりの課題 【6/8(土)14:40-17:50】	【事前】自分の関わりのある地域の課題 【事後】次回の地域について調べる
第7回		
第8回	観光まちづくりの手法① 【6/22(土)14:40-17:50】	【事前】自身の関わりのある地域の観光まちづくりの手法で活性化するためにアイデアを構想する。 【事後】収益の仕組みを考える
第9回		
第10回	フィールドワーク②(九州内の地域で実施) ※7/6(土)の授業は【7/7(日)終日】で実施する。授業の性質上、オンライン配信・録画は予定していないため、原則として現地にて受講のこと。参加が難しい方には課題を出します。	【事前】フィールドワークをしたことを地域に提案する。 【事後】フィールドワークを通じて観光まちづくりについて考える
第11回	※フィールドワーク先は初回授業で紹介する。現地までの交通費、フィールドワーク先での諸経費は履修者の自己負担とする。	
第12回	観光まちづくりの手法② 【7/20(土)14:40-17:50】	【事前】自身の関わりのある地域の観光まちづくりの手法で活性化するためにアイデアを構想する。 【事後】収益の仕組みを考える
第13回		
第14回	観光まちづくりによる事業構想発表・総合討論 【8/3(土)14:40-17:50】	【事前】グループ発表準備 【事後】グループワークレポートの提出
第15回		
<b>教科書・参考書</b>		
若林伸一『『観光まちづくり』国内の課題解決実践マニュアル』(2022年度事業構想計画書／校舎内にて閲覧可能) ※私の35年間の「観光まちづくり」への取り組みや考え方を事業構想計画書としてまとめたものです。200ページほどありますが、参考文献としてご一読ください。履修者にはチームスでデータ共有します。		
<b>成績評価の基準及び方法</b>		
授業への参加貢献度(50%)、授業での発言(40%)、参加レポート(10%) ※フィールドワークへの参加を単位取得の必須要件とはしませんが、本科目の重要な要素であるため、可能な限り参加できるように日程を調整してください。参加できなかった方には課題を出します。別な観点でグループワークに貢献できるようにしてください。		
<b>オフィスアワー</b>		
①土曜日の授業終了後(17:50～)は原則として福岡に宿泊するため、「オフィスアワー」として時間を確保していません。オンライン参加者は授業の回線を接続しておくので、声をかけてください。リアルの方はそのまま残ってください。観光まちづくりに関する相談、アドバイスなどを希望する場合は遠慮なくどうぞ。受講生同士の交流懇親の機会も希望があれば設けます。		
②私が全国の自治体・地域をフィールドワークで訪問する際、院生の同行が可能な場合には、履修生にもスケジュール等の情報を共有します(授業のチームスやLineを活用)。希望する履修生は、傷害保険の関係上、事務局に課外活動届を提出の上、自己責任において参加してください。		
<b>2023年度科目との読み替え</b>		

事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	観光まちづくりⅡ	担当教員	若林宗男	科目コード	254
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	中継(福岡→全校)	単位数	2		

## 講義の概要とねらい

【講義の概要】 人口減少が止まらない日本で、観光産業と観光まちづくりに期待が高まっている。人口減はそのまま消費者減であり、消費者減は消費経済の減衰につながる。ITやDXを駆使して生産性を上げてモノを造っても、それを購入する消費者が減ってしまえばモノは売れないわけで、ことは深刻だ。この状態を克服するには、外から消費者を入れるのが手っ取り早い。観光は外から人を呼び入れる活動で、それに期待がかかるのは当然のことだ。では、観光が栄えれば、まちは栄えるのか。どうすれば、観光がまちづくりにポジティブな影響を与え、住民が誇れるまちを作ることができるのか。それを考え、観光まちづくりの事業構想を考えるのがこの講義である。観光客が喜び、住民も喜ぶWinWinの観光まちづくり。それが観光まちづくりのゴールであり、この講義はそのゴールを求め旅である。

【講義のねらい】 この講義は、2023年度に文部科学省リカレント教育事業「観光まちづくりプロデューサー養成プログラム」で実施したプログラムから生まれた。観光まちづくりには、それを実現しようとする強いリーダーシップを持ち、豊かなアイデアで観光まちづくりの事業を構想できるプロデューサー人材が不可欠である。この講義は、観光まちづくりの分野で事業構想を構築しようとしている院生が観光まちづくりの基礎を学ぶ機会であり、プロデューサーの役割、地域や自治体との関係構築の仕方、集客力と収益力のある観光プログラムのアイデアの出し方、運営手法などを身につける機会である。観光まちづくりに向かって一歩を踏み出せる基礎力を養ってもらうことを目的とする。

【実務家教員として】 22歳の時に、中国人の同級生を訪ねるために香港に行ったのを皮切りに、支社長として3年滞在したニューヨーク、特派員として天安門事件に遭遇した北京、国連環境サミットが始まったリオデジャネイロなど、世界40か国以上200都市以上を訪問した。国内も全都道府県を訪れた。五つ星ホテルからゲストハウス、民宿まで、泊まった宿も食べたレストランも様々だ。観光まちづくりでは、1泊1人5,000円のビジネスホテルが200室しかなかった福岡県八女市に1泊1人3万～7万円のホテルを提案し開業を助けた。4年前に開業して毎年配当を出している。これらの経験から得た知識やアイデアを受講生と共有し議論をしたい。面白くなりそうだ。

## 到達目標

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

## キーワード

観光まちづくり、地域の自走化、顧客創造、

## 授業の進め方と方法

講義とグループワーク、ディスカッションを行う。また、フィールドワークを実施し、実際に観光まちづくりのプログラム案をつくり関係者にプレゼン(提案)を行う。

## 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	教科書「地域創成のプレミアム戦略」を第2回までに通読すること
第2回	今、何故、観光まちづくりが必要かつ重要なのか？	講義と議論について次回までに「前回講義での学びと自分の事業構想への反映」と題するA4で1枚のレポートを提出すること
第3回	観光の成功とは何か？ 観光客は短期移住者だ！	
第4回	観光の価値とは何か？ 湯布院と別府と福岡を比較する。	講義と議論について次回までに「前回講義での学びと自分の事業構想への反映」と題するA4で1枚のレポートを提出すること
第5回	五つ星ホテルは必要か？	

第6回	ゲスト講師:二宮謙児(湯布院温泉 旅館山城屋経営者) 奥の小さな旅館が連日外国人客で満室になる理由は?	山	講義と議論について次回までに「前回講義での学びと自分の事業構想への反映」と題するA4で1枚のレポートを提出すること
第7回			
第8回	フィールドワーク(八女市または西原村)①		講義と議論について次回までに「前回講義での学びと自分の事業構想への反映」と題するA4で1枚のレポートを提出すること
第9回			
第10回	フィールドワーク(八女市または西原村)②		講義と議論について次回までに「前回講義での学びと自分の事業構想への反映」と題するA4で1枚のレポートを提出すること
第11回			
第12回	フィールドワークの総括		講義と議論について次回までに「前回講義での学びと自分の事業構想への反映」と題するA4で1枚のレポートを提出すること
第13回			
第14回	観光は、まちに何をもたらすのか?		講義と議論について次回までに「前回講義での学びと自分の事業構想への反映」と題するA4で1枚のレポートを提出すること
第15回			

#### 教科書・参考書

新・観光立国論 デービッド・アトキンソン 東洋経済新報社 2015/6/5  
 山奥の小さな旅館が連日外国人客で満室になる理由 二宮謙児 あさ出版 2017/7/14  
 新・観光ビジネス概論 日本観光学会九州・沖縄支部 株式会社マインド 2021/3/31

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

学期末にレポートの提出を求む。それにより下記を判定し、成績を評価する。  
 ①講義全体の理解度。50%。  
 ②講義での学びを自らの事業構想に如何に生かそうとしているか。50%。

#### オフィスアワー

原則として、大学のオフィスアワー(月曜～土曜)。メールで事前に予約すること。

#### 2023年度科目との読み替え

#### 事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	事業承継の基礎	担当教員	丸尾聰	科目コード	255
配当年次	1年次(推奨)・2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

- 本授業は、「事業承継コース」の新設科目である。
- 履修対象者は、下記3点のうち、いずれかに該当する院生を対象とする。
  - 1)現在、自ら「経営をしている者」であり、いずれ、「いずれ誰かに事業承継する者」である。
  - 2)「次の経営者として、経営者から託されている者」、または、「次の経営者の座を、自ら狙っている者」である
  - 3)「ゼロから起業する経営予定者」ではなく、「既存の組織のの経営者を目指す者」である
- 事業承継とは、ステークホルダーとの間に対立と矛盾を起こす／起こる事象である。その全体像を理論と実務の両面から俯瞰し、より広い視野、より深い視点で、問題を捉え、事業構想に結びつける端緒とする。

### 到達目標

- 事業承継に関する「理論」を概観し、自他の経験値と融合させながら、履修生自身の「持論」を構築する。
- 事業承継の主役である「承継する経営者」と「承継される後継予定者」とは、経験も視点も大きく異なることが多く、共通項を見出しにくく、対立が起こることを、他社の事例から自覚する。
- 他方で、成功した先代の経営者の前例踏襲では、時代の変化に取り残され、承継倒産を引き起こすことも、合わせて認識する。
- 事業承継は、この先代経営者の資産・資源を「承継」とともに、後継経営者が、自ら新たに「革新」を目指す、独自の事業構想を練り上げ、それを実現するための組織構築とガバナンスのあり方を習得する。

### キーワード

事業承継学、風土改革、後継者の指名、価値観の衝突、戦術の対立と戦略の対話、事業承継における準備、社史における事業承継、私企業と公企業、ワンマン経営とガバナンス

### 授業の進め方と方法

- 本授業の方法は、履修生間の「討論」により、学びと気づきを得る授業であり、教員の「講義」による伝授や教授は、原則、行わない。その方が、履修生の学びも気づきも、定着率が高いからである。
- 授業の進め方は、2～5人の少人数による「グループ討議」と、履修生全体による「クラス討議」を、交互に2～3回行う。各討議の論点は、事前課題に関連するものを、当日、教員から提示する。
- 事前課題は、ある企業の事象や、経営者や従業員などの発言や心情を描いた「ケース」と呼ばれる教材を読み込み、その事象や発言、心情に対する分析と、自ら登場人物の立場だった場合の判断や行動を、記述するものである。
- 学習効果を最大化するために、冒頭に「意気込み」、最後に「振り返り」を、それぞれ表明し、履修者間で共有する。
- 本授業は、教員による「講義」がないこと、「グループ討議」は録画されないこと、から、授業録画でのキャッチアップによる学習効果は望めない。また、履修生間の討議が前提となるため、「遅刻」や「早退」は、キャッチアップが困難である上、他の履修生への貢献度も低下する。そのため、原則、授業への「遅刻」「早退」「欠席」は、極力避けて頂きたい。止むを得ず、業務や交通渋滞、体調不良等による「遅刻」「早退」さらには「欠席」の場合は、早めに担当教員まで申し出てほしい。
- なお、ゲスト講義による授業(第1セッション、第7セッション)は、上記の「方法」「進め方」に限定せず、行う。

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	●講師紹介と授業全体を俯瞰し、シラバス解説を中心に、オリエンテーションを行う	本シラバス「講義の概要とねらい」における対象院生に該当するかを確認(予習)し、「到達目標」と「キーワード」を学習目標を設定(復習)する。
第2回	●事業承継の系譜を「実務」と「研究」の両面から考える	「事業承継」の体系や学術成果に対する知識や印象を整理(予習)し、国内外の研究成果と、自社における承継実務との架橋方法を考案(復習)する。
第3回		

第4回	●承継予定者にとって、先代の悪しき風土を「改革」すべきか、「迎合」すべきか、を考える	制度整備のされた大企業経験者が未整備な制度や悪しき風土を改革する方法(予習)を考案し、自社に置き換えて、代表権を獲得するまで改革を推進するか、妥協するか、を再考(復習)する。
第5回		
第6回	●経営者にとって、承継予定者に「誰」を指名すべきか、を考える	経営者が後継者を指名する際の条件(知識・経験・実績・社員からの人望)を考案(予習)し、想定外の能力不発揮状態に陥った時、自社に置き換えて、承継を断念するか否か、を再考(復習)する。
第7回		
第8回	●承継予定者にとって、先代の価値観を「受容」すべきか、「排除」すべきか、を考える	現在と次代の経営者間の相互に許容し難い価値観の違いの処理法を考案(予習)し、自社に置き換えて、社員、取引先、株主等の多様な立場の視点を考慮した最適解を再考(復習)する。
第9回		
第10回	●経営者にとって、事業承継は「準備」が重要か否か、を考える	準備なき事業承継で苦労した後継経営者の心境を想像(予習)し、承継時の「準備」の要否と、その内容や方法について、自社に置き換えて再考(復習)する。
第11回		
第12回	●老舗企業の社史を俯瞰し、代替わりという「点」ではなく、連なりという「線」として、事業承継を考える	承継時点の失敗／成功で語られがちな事業承継を、初代から5代目までの社史として俯瞰(予習)し、自社に置き換えて、新たな「承継の役割・機能」を発見(復習)する。
第13回		
第14回	●事業承継に伴う経営組織のガバナンスを理解する	同族慣習や属人対応という暗黙了解の課題を整理(予習)し、自社に置き換えて、中小企業かつ同族企業が継続するために克服すべき要素を再考(復習)する。
第15回		

### 教科書・参考書

- 教科書は、特に使用しない。
- 本授業は、第2～7セッションの教材は、「ケース(事例)」と呼ばれる、過去に実在の企業組織において、現実起こった事象を記述した「ストーリー(読み物)」を使用する。

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

- 評価は、以下の3つのパートに分け、それぞれ評価し、加算する。
  - 1) 意気込み・振り返りシート: (オリエンテーションを除く)各セッションの、授業開始時の「意気込み」の記載、授業終了時の「振り返り」の記載、同シートの提出の有無で評価(22%)。
  - 2) 事前課題: 第2～第6の5セッションに向けて出題される、事前課題提出の可否、期限内提出の可否、回答内容の優劣でそれぞれ評価(50%)。
  - 3) 授業中のクラス・ディスカッション発言: (オリエンテーションを除く)各セッションの、クラス・ディスカッションでの発言の質・量を評価(28%)。ただし、クラス・ディスカッションの前に実施する少人数のグループ・ディスカッションは評価対象外。

## オフィスアワー

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

## 2023年度科目との読み替え

### 事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	—	○	○

授業科目名	自社研究・経営資源分析	担当教員	松行輝昌	科目コード	256
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

【概要】事業承継者にとって重要となる多様な観点からの自社の研究・分析を行う。受講者の自社分析を題材にしたディスカッションを通して多様な視点を涵養する。

【ねらい】事業承継において自社を知ることは重要である。本講義では、自社の外部環境、内部環境、知的資産、財務データ、経営理念・経営判断基準、社史などの多様な視点から自社を研究、分析し、事業構想計画策定の基礎をつくることをねらいとする。

### 到達目標

- 1) 多様な視点から自社の外部環境を説明することができる
- 2) 多様な視点から自社の持つ内部環境や資源について説明することができる
- 3) 自社の経営理念や判断基準を社史とともに説明することができる

### キーワード

外部環境 内部環境 経営理念 経営判断基準 知的資産 社史

### 授業の進め方と方法

講師による講義、受講生の自社分析をもとにしたディスカッション、グループワーク、リフレクションシートなどによる。

### 授業計画

#### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	予習: 自分なりの自社分析 復習: リフレクションシートの記入
第2回	外部環境の分析	予習: 自社の外部環境の分析 復習: リフレクションシートの記入
第3回		
第4回	内部環境、知的資産(人的資産、構造資産、関係資産)の分析	予習: 自社の内部環境と知的資産の分析 復習: リフレクションシートの記入
第5回		
第6回	SWOT分析	予習: 自社のSWOT分析 復習: リフレクションシートの記入
第7回		
第8回	財務データの分析	予習: 自社の財務データの分析 復習: リフレクションシートの記入
第9回		
第10回	経営理念や経営判断基準の分析	予習: 自社の経営理念や判断基準の分析 復習: リフレクションシートの記入
第11回		

第12回	社史の作成	予習: 自社の社史の作成 復習: リフレクションシートの記入	
第13回			
第14回	自社分析の発表	予習: 事業戦略発表の準備 復習: リフレクションシートの記入	
第15回			
<b>教科書・参考書</b>			
【参考書】 小城麻友子, 女ヶ沢亘, 金川歩, 矢内直人, 嶋田利広『【事業承継 見える化】コンサルティング事例集』(マネジメント社、2023年) 嶋田利広, 篠崎啓嗣, 松本一郎, 田中博之, 大山俊郎『SWOT分析を活用した【根拠ある経営計画書】事例集』(マネジメント社、2020年)			
<b>成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)</b>			
授業後のレポート(40%)、最終発表(40%)、授業への貢献度(20%)			
<b>オフィスアワー</b>			
特に設けませんが、いつでもメールまたはTeamsで質疑応答可。			
<b>2023年度科目との読み替え</b>			
<b>事務局記入欄</b>			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	—	○	—

授業科目名	第二創業・第三創業	担当教員	丸尾聰	科目コード	257
配当年次	1年次(推奨)・2年次	学期	後期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

- 本授業は、「事業承継コース」の設置科目である。2023年度の同名科目と、重複する教材、授業内容となる。
- 履修対象者は、下記3点のうち、いずれかに該当する院生を対象とする。
  - 1)現在、自ら「経営をしている者」であり、いずれ、「いずれ誰かに事業承継する者」である。
  - 2)「次の経営者として、経営者から託されている者」、または、「次の経営者の座を、自ら狙っている者」である
  - 3)「ゼロから起業する経営予定者」ではなく、「既存の組織のの経営者を目指す者」である
- 本授業は、様々な企業の第二・第三創業のケースを読み解き、その阻害要因と、成功への落とし穴を見出し、その遭遇時の対応方法と、それに必要な資源獲得について、習得する。それらを通して、自社のありたい「未来」を描写し、自社の「第二・第三創業」を成功させるための「リアルな事業構想」を作成する基盤を作る。

### 到達目標

- ますます高まる事業承継者による「第二創業」「第三創業」の必要性を認識する。
- 大企業における「新規事業」や独立起業による「新規事業」における「事業構想」の策定プロセスと、事業承継に伴う「新規事業」や「事業再構築」における「事業構想」の策定プロセスとの、共通点と相違点を理解する。
- 生き残りをかけた「本業の存続」と、心身ともにエネルギーを費やす「新規事業の立ち上げ」とは、求められる知識もスキルも異なることを認識するとともに、両者を、同一人物が円滑に経営することのスキルセットとマインドセットを獲得する。
- 「事業組織」が存在することの「メリット」と「デメリット」を認識し、「組織インパクト」や「財務インパクト」をシミュレーションし、「計画的かつ戦略的な事業構造の転換」を構想することの必要性を認識する。

### キーワード

祖業の存続と廃業、二段ロケット方式、製造業のサービス化への不安と不信、中抜きと垂直統合、変えない理念と変え続ける事業、ノウハウのパッケージ化、データ・ビジネス、サプライチェーン・マネジメント

### 授業の進め方と方法

- 本授業の方法は、履修生間の「討論」により、学びと気づきを得る授業であり、教員の「講義」による伝授や教授は、原則、行わない。その方が、履修生の学びも気づきも、定着率が高いからである。
- 授業の進め方は、2～5人の少人数による「グループ討議」と、履修生全体による「クラス討議」を、交互に2～3回行う。各討議の論点は、事前課題に関連するものを、当日、教員から提示する。
- 事前課題は、ある企業の事象や、経営者や従業員などの発言や心情を描いた「ケース」と呼ばれる教材を読み込み、その事象や発言、心情に対する分析と、自ら登場人物の立場だった場合の判断や行動を、記述するものである。
- 学習効果を最大化するために、冒頭に「意気込み」、最後に「振り返り」を、それぞれ表明し、履修者間で共有する。
- 本授業は、教員による「講義」がないこと、「グループ討議」は録画されないこと、から、授業録画でのキャッチアップによる学習効果は望めない。また、履修生間の討議が前提となるため、「遅刻」や「早退」は、キャッチアップが困難である上、他の履修生への貢献度も低下する。そのため、原則、授業への「遅刻」「早退」「欠席」は、極力避けて頂きたい。止むを得ず、業務や交通渋滞、体調不良等による「遅刻」「早退」さらには「欠席」の場合は、早めに担当教員まで申し出てほしい。

### 授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	●講師紹介と授業全体を俯瞰し、シラバス解説を中心に、オリエンテーションを行う	本シラバス「講義の概要とねらい」における対象院生に該当するかを確認(予習)し、「到達目標」と「キーワード」を学習目標を設定(復習)する。

第2回	●設備投資をした技術蓄積のある製造業が、「脱ものづくり」への舵を切るか否かを考える。	顧客からの信頼獲得に忠実な職人を抱える企業が、業界の市場縮小にに対峙する姿勢を検討(予習)し、自社に置き換えて、「第二創業」への戦略を再考(復習)する。
第3回		
第4回	●老舗ブランドを構築した企業における、突飛な「新商品・新事業」の功罪を考える。	鉄板の定番商品を持つ老舗に、新商品や販路開拓は必要か否かを検討(予習)し、社内外への大混乱を招く「第二創業」の是非を、自社に置き換えて再考(復習)する。
第5回		
第6回	●多角化した企業において「選択と集中」を迫られた際の「事業リスク」の考え方と手順を考える。	顧客や地域から高い信頼を得る「祖業」と、仕入先からの提案で開始した「第二・第三の事業」の整理・再構築を検討(予習)し、自社に置き換えて、祖業と新事業の多角化の整理の是非を再考(復習)する。
第7回		
第8回	●業界内での成長に限界を感じた経営者が、次なる成長を目指して構想すべき事業とは何か、を考える。	現業の成長に限界を感じた経営者が、現場社員の持つノウハウを、結集して横展開か、同業他社に外販するか、を検討(予習)し、信頼する社員を放棄してまで取り組むべき「第二創業」の姿を、自社に置き換えて再考(復習)する。
第9回		
第10回	成長市場への参入を、早期参入するか、あえて別事業で創業し「第二創業」で参入するかを検討(予習)し、成功確率を高めるための戦略的な事業構想の姿を考える。	成長市場への「第一創業」として参入するか、あえて別事業で創業し「第二創業」で参入するか、を検討(予習)し、成功確率の向上という視点で、自社に置き換えて「第二創業」の効用を再考(復習)する。
第11回		
第12回	●中抜きへの脅威に晒される卸売の生き残りとしての「垂直統合」の是非を考える。	中抜きへの圧力の高まる「卸売」にこだわる先代社長と、「小売」と「製造」への進出をうかがう若社長との対立を評価(予習)し、自社に置き換えて「第二創業」としての、サプライチェーンの再構築の是非を再考(復習)する。
第13回		
第14回	●成長に成功した「創業事業」で、更なる「成長」を目指すべきか、「第二創業」では、「地域貢献・社会貢献」を目指すべきか、を考える。	国内外での先駆的な大ヒット商品を成功させた企業が、地道な日用品を扱うことへの是非を検討(予習)し、収益や成長の見えない「第二創業」への挑戦をする意味を、自社に置き換えて再考(復習)する。
第15回		
<b>教科書・参考書</b>		
<p>●教科書は、特に使用しない。</p> <p>●本授業は、各セッションの教材は、「ケース(事例)」と呼ばれる、過去に実在の企業組織において、現実起こった事象を記述した「ストーリー(読み物)」を使用する。</p>		

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

●評価は、以下の3つのパートに分け、それぞれ評価し、加算する。

1) 意気込み・振り返りシート：(オリエンテーションを除く)各セッションの、授業開始時の「意気込み」の記載、授業終了時の「振り返り」の記載、同シートの提出の有無で評価(16%)。

2) 事前課題：(オリエンテーションを除く)各セッションに向けて出題される、事前課題提出の可否、期限内提出の可否、回答内容の優劣でそれぞれ評価(56%)。

3) 授業中のクラス・ディスカッション発言：(オリエンテーションを除く)各セッションの、クラス・ディスカッションでの発言の質・量を評価(28%)。ただし、クラス・ディスカッションの前に実施する少人数のグループ・ディスカッションは評価対象外。

**オフィスアワー**

●授業内容に関する疑問や批判のある履修生、さらに、自身の事業構想について相談や悩みのある履修生、自身の事業構想計画書に対して助言や指摘を受けたい履修生は、できるだけ対応をしたいと思います。

●また、事業承継にかかる相談や悩みのある履修生、自社の本業や経営全般について助言や指摘を受けたい履修生を歓迎します。

●いずれも、「個別対面」または「個別オンライン」で対応したいと思います。

●まずは、上記「連絡先」へ、概要と候補日時を記した上で、ご一報ください。授業内容に関する疑問や批判や提案のある履修生、は、いずれも、できるだけ「個別対面」または「個別オンライン」で対応したいと思います。まずは、上記連絡先へ、概要と候補日時を記した上で、ご一報ください。

**2023年度科目との読み替え**

**事務局記入欄**

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	—	○	○

授業科目名	事業継承における組織・人材戦略とリーダーシップ	担当教員	落合 康裕	科目コード	258
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2		

### 講義の概要とねらい

少子高齢化、人口減少など、日本経済にとって事業承継は喫緊の課題になっている。ここ数年、行政機関を中心として、従来型の親子間承継に加え、M&A型事業承継、第三者承継など事業承継の手法も多様化している。本講義は、経営環境が大きく変化する中で、事業承継者がいかに次の時代の事業を構想していくのか、その戦略を実行するための経営組織やガバナンスの体制をいかに構築するのかという課題に取り組む。科学的な経営学の知見をベースに、ケースディスカッションを行うことによって、自ら答えを導き出せる能力を養成することを目的にしている。なお、講義は、理論解説、ケースディスカッション、グループ発表で展開する予定である。

### 到達目標

- (1)事業承継者が、先代世代から事業を引き継ぐことだけでなく、自らの経営革新を担うことができる能力を養成する。
- (2)事業承継者が独自の事業構想を練り、それを実現するための次世代組織構築の方法を身につける。
- (3)事業承継者の経営革新行動を促進するガバナンスのあり方を構想できる力をつける。

### キーワード

事業承継、経営革新、ガバナンス、後継者育成、企業家活動

### 授業の進め方と方法

ティーチングとケースディスカッションを融合的に行う。

### 授業計画

### 授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	
第2回	<u>事業承継とは何か</u> 事業承継は現代の日本経済の最も重要な課題の一つである。なぜ事業承継は難しいのか、なぜ過去の成功モデルは通用しないのか、などについて、経営理論を用いて問題提起を行う。	教科書の第1章の予習と復習。 経営環境の変化と事業の存続と成長のメカニズムについて学習する。
第3回		
第4回	<u>現経営者の役割と課題</u> 事業承継の成功のカギとして、事業承継計画を適切に設計することが重要である。承継のタイミング、承継後の先代の関与の仕方、先代経営者の引退プロセスなどについて学ぶ。	教科書の第2章の予習と復習。 経営のバトンを次世代へ渡す現経営者の取り組むべき課題を学ぶ。
第5回		
第6回	<u>後継者の当事者意識と独自性の育成</u> 事業承継とは、革新の契機でもある。組織が経営環境の変化に対応するために、後継者の配置をマネジメントすることで能動的行動を促し、組織イノベーションの発露にする手法を学ぶ。	教科書の第3章の予習と復習。 経営のバトンを渡す受け継ぐ後継者の配置計画について学ぶ。
第7回		
第8回	<u>先代経営者と後継者の関係性</u> 事業承継は、バトンタッチの瞬間だけで完結するものではない。一定期間、先代経営者と後継者との段階的な承継プロセスが必要となる。役割調整のプロセス、後継者への権限移譲などについて学ぶ。	教科書の第4章の予習と復習。 事業承継計画や事業承継プロセスの設計について学ぶ。
第9回		
第10回	<u>利害関係者と後継者の関係性</u> 事業承継は、後継者が社内の従業員との関係を構築するだけではない。社外の利害関係者(株主、仕入先、顧客、金融機関、行政など)との関係をどう形成していくべきかについて学ぶ。	教科書の第5章の予習と復習。 長期的なステークホルダーとの良好な関係構築について学ぶ。
第11回		

第12回	<b>経営戦略と次世代組織の構築</b> 事業承継とは後継者個人の人材育成にとどまらず、後継者を支える体制づくりも重要である。先代幹部との関係、次世代の右腕の育成の方法を検討する。経営戦略を生み出す次世代経営体制の構築を議論する。	教科書の第6章の予習と復習。後継者の育成と次世代経営体制の構築の同期化について学ぶ。	
第13回			
第14回	<b>事業承継とガバナンス体制の構築</b> 事業の長期的な成長と存続には、イノベーションと共に、ガバナンスが重要である。事業承継のプロセスを通じて、後継者に適正な経営をさせるための牽制と規律づけの仕組みの構築について議論する。	教科書の第7章の予習と復習。事業の存続を脅かす事象(企業不祥事)を防ぐ仕組みを事業承継プロセスに組み込む方法について学ぶ。	
第15回			
<b>教科書・参考書</b>			
落合康裕 (2019) 『事業承継の経営学：企業はいかに後継者を育成するか』 白頭書房.			
<b>成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)</b>			
クラス発言 (50%)、中間レポート (20%)、最終レポート (30%)			
<b>オフィスアワー</b>			
メールで事前に予約すること			
<b>2023年度科目との読み替え</b>			
<b>事務局記入欄</b>			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	-	○

授業科目名	事業デザイン演習 I (1年次)前期	担当教員	高谷将宏 田中利和	科目コード	271
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		
<b>講義の概要とねらい</b>					
<p>概要: 4~5名のグループで、非分析/分析アプローチを理解したうえで、テーマに基づき、多面的・多角的なアイデア出しを行い、構想案につなげる。各回のアウトプットイメージは、構想起点(思い、環境、資源など)、時系列変化のストーリー化、アイデアの強みの3点とする。</p> <p>ねらい: 事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、院生の主体性を引き出しながら、グループワークで身につける。本講義での「グループワーク」の意味は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会において、院生それぞれが自身の事業構想に取り組むうえでの姿勢やアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーション方法について、それぞれが深く考え、自身の構想に活かすことを意図している。</p>					
<b>到達目標</b>					
開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、多様な仲間とともに、解決すべき社会課題を発見し、理想の姿を発想・着想・想像し、構想案につなげる基礎的能力を、グループワークを通じ身につける。					
<b>キーワード</b>					
非分析/分析アプローチ、アイデア発想、構想案					
<b>授業の進め方と方法</b>					
事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、グループワークを中心に進行し、進捗確認のためのグループ発表を各回行い、教員・他の履修者と討論・講評を行う。					
<b>授業計画</b>			<b>授業外の学習課題</b>		
第1回	オリエンテーション		事前: 非分析/分析アプローチについて調べる 事後: 非分析/分析アプローチの解釈を深める		
第2回	非分析アプローチ(グループワーク①): 「理想の未来を見据えたうえ」、テーマ設定、アイデアを出す。		事前: 非分析アプローチのタネになる自分自身の思いや使命感などを考え講義に臨む 事後: 自分の思いや使命感とグループで取り組む構想の接点を考える		
第3回	※「理想の未来を見据えたうえ」とは、未来に行う事業を考えることではなく、持続可能な事業を考えることである				
第4回	非分析アプローチ(グループワーク②): グループのアイデアをスクリーニング		事前: 自分の思いや使命感とグループの構想の接点をグループで共有できるよう準備する 事後: 非分析アプローチから考える構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく		
第5回					
第6回	非分析アプローチ(グループワーク③): アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる		事前: グループで取り組むアイデアを絞り込むための準備をする 事後: 非分析アプローチから考える構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する		
第7回					
第8回	分析アプローチ(グループワーク④): 分析アプローチ(PEST等)の適用とテーマ設定、アイデア出し		事前: グループの構想に役にたつ分析データを調査する 事後: 講義中に議論した内容を整理して非分析アプローチで活用できる様に整理する		
第9回					

第10回	分析アプローチ(グループワーク⑤):グループのアイデアをスクリーニング	事前:構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく 事後:グループの構想の市場性や競合優位性を検討しておく	
第11回			
第12回	分析アプローチ(グループワーク⑥):アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前:構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する 事後:プレゼンテーションに臨むためのポイントを整理しておく	
第13回			
第14回	発表のための最終調整を前半行い、その後、グループの構想案の発表(15分)と相互評価(15分)、教員からのコメント(15分)を行う。 発表内容は、全国の院生が構想案を確認できる様、動画で録画し、配信する。	事前:グループの構想を明確化し、発表会に向けたプレゼンテーション資料の作成などの準備をする 事後:発表会のための資料を完成させる	
第15回			
<b>教科書・参考書</b>			
必要に応じて配布する			
<b>成績評価の基準及び方法</b>			
授業ごとの貢献70%、授業ごとの発表30%で評価する			
<b>オフィスアワー</b>			
授業時間内で担当教員と相談の上、個別に設定してください			
<b>2023年度科目との読み替え</b>			
<b>事務局記入欄</b>			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	—

授業科目名	事業デザイン演習 I (1年次)前期	担当教員	谷野豊 奥村隆一	科目コード	272
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		
<b>講義の概要とねらい</b>					
<p>概要: 4~5名のグループで、非分析/分析アプローチを理解したうえで、テーマに基づき、多面的・多角的なアイデア出しを行い、構想案につなげる。各回のアウトプットイメージは、構想起点(思い、環境、資源など)、時系列変化のストーリー化、アイデアの強みの3点とする。</p> <p>ねらい: 事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、院生の主体性を引き出しながら、グループワークで身につける。本講義での「グループワーク」の意味は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会において、院生それぞれが自身の事業構想に取り組むうえでの姿勢やアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーション方法について、それぞれが深く考え、自身の構想に活かすことを意図している。</p>					
<b>到達目標</b>					
開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、多様な仲間とともに、解決すべき社会課題を発見し、理想の姿を発想・着想・想像し、構想案につなげる基礎的能力を、グループワークを通じ身につける。					
<b>キーワード</b>					
非分析/分析アプローチ、アイデア発想、構想案					
<b>授業の進め方と方法</b>					
事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、グループワークを中心に進行し、進捗確認のためのグループ発表を各回行い、教員・他の履修者と討論・講評を行う。					
<b>授業計画</b>			<b>授業外の学習課題</b>		
第1回	オリエンテーション		事前: 非分析/分析アプローチについて調べる 事後: 非分析/分析アプローチの解釈を深める		
第2回	非分析アプローチ(グループワーク①): 「理想の未来を見据えたうえ」、テーマ設定、アイデアを出す。		事前: 非分析アプローチのタネになる自分自身の思いや使命感などを考え講義に臨む		
第3回	※「理想の未来を見据えたうえ」とは、未来に行う事業を考えることではなく、持続可能な事業を考えることである		事後: 自分の思いや使命感とグループで取り組む構想の接点を考える		
第4回	非分析アプローチ(グループワーク②): グループのアイデアをスクリーニング		事前: 自分の思いや使命感とグループの構想の接点をグループで共有できるよう準備する		
第5回			事後: 非分析アプローチから考える構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく		
第6回	非分析アプローチ(グループワーク③): アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる		事前: グループで取り組むアイデアを絞り込むための準備をする		
第7回			事後: 非分析アプローチから考える構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する		
第8回	分析アプローチ(グループワーク④): 分析アプローチ(PEST等)の適用とテーマ設定、アイデア出し		事前: グループの構想に役にたつ分析データを調査する		
第9回			事後: 講義中に議論した内容を整理して非分析アプローチで活用できる様に整理する		

第10回	分析アプローチ(グループワーク⑤):グループのアイデアをスクリーニング	事前:構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく 事後:グループの構想の市場性や競合優位性を検討しておく	
第11回			
第12回	分析アプローチ(グループワーク⑥):アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前:構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する 事後:プレゼンテーションに臨むためのポイントを整理しておく	
第13回			
第14回	発表のための最終調整を前半行い、その後、グループの構想案の発表(15分)と相互評価(15分)、教員からのコメント(15分)を行う。 発表内容は、全国の院生が構想案を確認できる様、動画で録画し、配信する。	事前:グループの構想を明確化し、発表会に向けたプレゼンテーション資料の作成などの準備をする 事後:発表会のための資料を完成させる	
第15回			
<b>教科書・参考書</b>			
必要に応じて配布する			
<b>成績評価の基準及び方法</b>			
授業ごとの貢献70%、授業ごとの発表30%で評価する			
<b>オフィスアワー</b>			
授業時間内で担当教員と相談の上、個別に設定してください			
<b>2023年度科目との読み替え</b>			
<b>事務局記入欄</b>			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	—

授業科目名	事業デザイン演習 I (1年次)前期	担当教員	松行輝昌 田中利和	科目コード	273
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		
<b>講義の概要とねらい</b>					
<p>概要: 4~5名のグループで、非分析/分析アプローチを理解したうえで、テーマに基づき、多面的・多角的なアイデア出しを行い、構想案につなげる。各回のアウトプットイメージは、構想起点(思い、環境、資源など)、時系列変化のストーリー化、アイデアの強みの3点とする。</p> <p>ねらい: 事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、院生の主体性を引き出しながら、グループワークで身につける。本講義での「グループワーク」の意味は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会において、院生それぞれが自身の事業構想に取り組むうえでの姿勢やアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーション方法について、それぞれが深く考え、自身の構想に活かすことを意図している。</p>					
<b>到達目標</b>					
開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、多様な仲間とともに、解決すべき社会課題を発見し、理想の姿を発想・着想・想像し、構想案につなげる基礎的能力を、グループワークを通じ身につける。					
<b>キーワード</b>					
非分析/分析アプローチ、アイデア発想、構想案					
<b>授業の進め方と方法</b>					
事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、グループワークを中心に進行し、進捗確認のためのグループ発表を各回行い、教員・他の履修者と討論・講評を行う。					
<b>授業計画</b>			<b>授業外の学習課題</b>		
第1回	オリエンテーション		事前: 非分析/分析アプローチについて調べる 事後: 非分析/分析アプローチの解釈を深める		
第2回	非分析アプローチ(グループワーク①): 「理想の未来を見据えたうえ」、テーマ設定、アイデアを出す。		事前: 非分析アプローチのタネになる自分自身の思いや使命感などを考え講義に臨む		
第3回	※「理想の未来を見据えたうえ」とは、未来に行う事業を考えることではなく、持続可能な事業を考えることである		事後: 自分の思いや使命感とグループで取り組む構想の接点を考える		
第4回	非分析アプローチ(グループワーク②): グループのアイデアをスクリーニング		事前: 自分の思いや使命感とグループの構想の接点をグループで共有できるよう準備する		
第5回			事後: 非分析アプローチから考える構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく		
第6回	非分析アプローチ(グループワーク③): アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる		事前: グループで取り組むアイデアを絞り込むための準備をする		
第7回			事後: 非分析アプローチから考える構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する		
第8回	分析アプローチ(グループワーク④): 分析アプローチ(PEST等)の適用とテーマ設定、アイデア出し		事前: グループの構想に役にたつ分析データを調査する		
第9回			事後: 講義中に議論した内容を整理して非分析アプローチで活用できる様に整理する		

第10回	分析アプローチ(グループワーク⑤):グループのアイデアをスクリーニング	事前:構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく 事後:グループの構想の市場性や競合優位性を検討しておく	
第11回			
第12回	分析アプローチ(グループワーク⑥):アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前:構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する 事後:プレゼンテーションに臨むためのポイントを整理しておく	
第13回			
第14回	発表のための最終調整を前半行い、その後、グループの構想案の発表(15分)と相互評価(15分)、教員からのコメント(15分)を行う。 発表内容は、全国の院生が構想案を確認できる様、動画で録画し、配信する。	事前:グループの構想を明確化し、発表会に向けたプレゼンテーション資料の作成などの準備をする 事後:発表会のための資料を完成させる	
第15回			
<b>教科書・参考書</b>			
必要に応じて配布する			
<b>成績評価の基準及び方法</b>			
授業ごとの貢献70%、授業ごとの発表30%で評価する			
<b>オフィスアワー</b>			
授業時間内で担当教員と相談の上、個別に設定してください			
<b>2023年度科目との読み替え</b>			
<b>事務局記入欄</b>			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	—

授業科目名	事業デザイン演習Ⅱ(1年次)後期	担当教員	谷野豊 他	科目コード	275-277
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		
<b>講義の概要とねらい</b>					
<p>概要:個人の構想起点から優位性のある商品サービスを、対象者を明確にして1日最低10個考える。  授業は、自身の構想を【1-1】もしくは【1-2】、【2-1】もしくは【2-2】、【3-1】もしくは【3-2】で、必ず1回(計3回)発表する。  発表する内容は、優位性のある商品・サービス、対象者、営業戦略の3点を中心に、事業の全体像をイメージできるものを10分程度で発表する。  発表者以外の履修者、参加者は、教員と共にプレゼン内容に対してフィードバックを行う。</p> <p>ねらい:入学時、あるいは現業のなかで、既に自身の事業アイデアを固めている院生もいるかもしれないが、本講義の目的は、事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、自分自身の構想起点から、様々な視点で多くのアイデアを考える事で身につけることをねらいとしているため、自身の持つ事業アイデアに固執しすぎず、柔軟な姿勢で取り組んでいただきたい。また、本講義における「発表」は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会で、自身の事業構想に取り組むうえでのアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーションについて考え、2年次に向けた自身の構想に活かすことをねらいとしている。</p>					
<b>到達目標</b>					
開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、理想の姿を発想・着想・想像し、事業構想につなげる基礎的能力を、多くのアイデアを考え続ける事で身につける。また、事業構想の全体像を考えられる能力を身につける。					
<b>キーワード</b>					
アイデア発想、優位性のある商品・サービス、対象者、ビジネスモデル研究、営業戦略					
<b>授業の進め方と方法</b>					
<p>本講義は、講義全体の責任統括を担うゼミ担当教員と、各回の専門テーマに基づき講義と指導を担当するオムニバス教員の2名体制で進める。授業は【1-1】でビジネスモデル研究、【2-1】発着想、【3-1】経営管理について、オムニバス教員から前半45分で講義を行い、その後45分は自身の事業アイデアをそのテーマでブラッシュアップするためのグループワークを行う。後半の90分と【1-2】【2-2】【3-2】で、自身の構想と関連づけて必ず1回(計3回)発表する。他の履修者は、発表者に対して自身の知見・経験を活かしてフィードバックを行う。  ※所属以外のクラスの発表も聞き、フィードバックを行うことで、より多くの自身の構想の気づきを得ることを推奨します。</p>					
<b>授業計画</b>			<b>課題</b>		
第1回	・オリエンテーション		【事前】 自身の事業構想のプレゼン資料をパワーポイントで準備する。 【事後】 フィードバック内容を検討する。		
第2回	【1-1】ビジネスモデル研究 ・講義「ビジネスモデル研究の進め方」(45分) ・グループワーク:個人の構想起点から考えた構想のアイデアに近いビジネスを調査・研究する(45分)		【事前】 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容について検討する		
第3回	・個人発表・フィードバック(90分)				

第4回	<b>【1-2】ビジネスモデル研究</b> ・個人発表・フィードバック（180分）	<b>【事前】</b> 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果をパワーポイントにまとめる <b>【事後】</b> フィードバック内容について検討する
第5回		
第6回	<b>【2-1】発着想</b> ・講義「事業構想のためのアイデア発想」（45分） ・グループワーク：個人の構想起点を軸として、優位性のある製品・サービス、対象者、営業戦略を考える。（個人の構想アイデアのブラッシュアップ）（45分） ・個人発表・フィードバック（90分）	<b>【事前】</b> 自らの事業構想アイデアの中から、構想の全体像が分かるような発表資料(WHO, WHAT, HOW)をパワーポイントにまとめる <b>【事後】</b> フィードバック内容を検討する
第7回		
第8回	<b>【2-2】発着想</b> ・個人発表・フィードバック（180分）	<b>【事前】</b> 自らの事業構想アイデアの中から、構想の全体像が分かるような発表資料(WHO, WHAT, HOW)をパワーポイントにまとめる <b>【事後】</b> フィードバック内容を検討する
第9回		
第10回	<b>【3-1】経営管理</b> ・講義「事業構想のための経営管理」（45分） ・グループワーク：個人の構想起点から考えた構想のアイデアについて、活用できる経営資源を確認し、営業戦略を検討する（45分） ・個人発表・フィードバック（90分）	<b>【事前】</b> 自社・自身の経営資源を抽出するとともに、構想案の営業戦略をパワーポイントにまとめる。 <b>【事後】</b> フィードバック内容について検討する
第11回		
第12回	<b>【3-2】経営管理</b> ・個人発表・フィードバック（180分）	<b>【事前】</b> 自社・自身の経営資源を抽出するとともに、構想案の営業戦略をパワーポイントにまとめる。 <b>【事後】</b> フィードバック内容について検討する
第13回		
第14回	現時点で考えている事業構想を以下を明確にしたうえで発表する ① 対象者 ② 優位性のある製品・サービス ③ 営業戦略	<b>【事前】</b> 本講義でブラッシュアップした構想の全体像をプレゼンテーションできるように準備する（プレゼンテーション10分、質疑応答5分） <b>【事後】</b> フィードバック内容を検討し、3月の発表会資料を作成する。
第15回		

**教科書・参考書**

必要に応じて配布する

**成績評価の基準及び方法**

授業内での発表70点、発表者へのコメント(発表者へのフィードバックシートへの記入状況含む)30点で評価する

**オフィスアワー**

オリエンテーションで詳細スケジュールを開示します