

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	301
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・岸波宗洋	科目コード	302
配当年次	1年次	学期	夏期集中		
キャンパス	名古屋	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	<p>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。</p>	<p>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。</p>		
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	松本三和夫	科目コード	303
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

社会は絶え間なく変化する。この講義では、変化する社会を一貫して捉える方法を学び、事業構想につながる社会課題を発見する体系的な手法を習得することをめざす。とりわけ、AI、未来予測、社会の理想、SDGs、脱炭素社会、サーキュラーエコノミーといった社会動向を構成する要因が、事業構想とどう関連するかに注目し、社会課題のダイナミックな変化と事業構想の課題をワンセットで抽出したい。社会課題にこたえるとは、他人事を自分事のできることである。その視点により、社会動向から事業構想につながる萌芽を抽出したい。

そのために、社会が技術革新と出会う場面に注目し、近未来の日本における社会課題の源泉を探る。ひとつは、社会の新規の試みがいったん走りはじめると、そのまま過去の軌道を踏襲して走り続けるという、経路依存と呼ばれる現象が事業構想にとってもつ光と影を明らかにする。いまひとつは、短期的な社会変動を貫いて浮き彫りになる、事業構想の前提となる長期的な社会構造の変化を明らかにする。

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

到達目標

- ・社会分析の基本的な考え方を習得し、それをもとに事業を社会動向の中に位置付けて他者に説明することができる。
- ・公益も私益も、ともに増やすように事業を構想できる。
- ・自分の理想を、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付ける。

キーワード

大局観、責任ある事業構想、近未来社会、技術革新、社会変革、イノベーション

授業の進め方と方法

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

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 社会動向と事業構想をどう捉えるか —オープンイノベーションの先に向けた講義の展望—	社会の中で事業構想を実現するには、社会動向のどのような「捉え方」が必要かを、講義をふまえて考えてほしい。
第2回	AIと社会動向—雇用の未来— (第2回の講義をもとに第3回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる)	講義に先立ち、AIの深層学習能力が人間の予想を上回る理由を想像してほしい。
第3回		
第4回	社会の理想と事業構想—なぜ理想は未来を創るのか?— (第4回の講義をもとに第5回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる)	講義に先立ち、社会の理想は、なぜ事業構想に必要なのかを考えてほしい。
第5回		
第6回		
第7回	「誰一人取り残さない」社会と事業構想—SDGsと事業構想— (第6回の講義をもとに第7回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる)	周りがやるからやるという発想ではなく、講義をふまえ、SDGsのどのようなメカニズムが社会動向にかかわり、どんな社会が実現できるかを想像してほしい。
第8回	脱炭素社会の光と影から事業構想を考える —適切なアウトサイダーと事業構想—	講義をふまえて脱炭素社会がなぜもとめられるかを確認したうえで、バックキャストイングし、新たな事業対象を想像してほしい。
第9回	(第8回の講義をもとに第9回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる)	

第10回	未来社会の担い手を起点に事業構想を考える (第10回の講義をもとに第11回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる)	講義に先立ち、既存の未来社会の描き方に何が欠けているのかを考えてほしい。たとえば、未来社会のビジネスで「正義」を実現するにはどのようなしかけが必要かを考えてみてほしい。
第11回		
第12回	サーキュラーエコノミーとデザイン経営を考え直す —イノベーションにかかわる社会変革—	講義をふまえて、社会変革の手段として、サーキュラーエコノミーやデザイン経営にはどのような利点と欠点があるかをまとめてほしい。
第13回	(第12回の講義をもとに第13回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる)	
第14回	発表会とまとめの討論	講義全体を振り返って、社会動向と事業構想の接点について各自が得た気づきをまとめてほしい。
第15回		

教科書・参考書

参考書:

H. Chesbrough, *Open Innovation*, Harvard Business School Press, 2003 大前恵一朗訳『Open Innovation』(産業能率大学出版部、2004).

- ・松本三和夫編『科学社会学』(東京大学出版会、2021).
- ・盛山和夫他編著『社会学入門』(ミネルヴァ書房、2017).

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

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

オフィスアワー

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

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	テクノロジーと事業構想	担当教員	光井 将一	科目コード	304
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

近年、注目されている”DeepTech”に関して鳥瞰的視点から捉え、これによって深い社会課題を解決できる事業構想の発想と議論によるブラッシュアップ手法を学ぶ。

今年度は、AI(人工知能)に代表される「情報通信技術」、世界的な食料危機に対応する「バイオテクノロジー技術」、二次電池を中核とした「エネルギー技術」題材に行う予定である。(受講生の要望により、他分野の”Deep Tech”も取り上げますので、要望のある方はmailでご連絡ください)

科学的な発見や革新的な技術に基づいて、社会にインパクトを与えることができる事業を構築するイノベーションの発想力を伸ばす。そのためには議論が重要であり、基盤となる実現化に向けた企画・計画を創り出す力の向上を目指す。これは、すでに消費者がニーズを言語化できている顕在的市場だけでなく、潜在的な市場を開拓してゆく事業手法の思考にもつながるものである。「知識」に留まるのではなく「智恵」に発展させ、「行動に反映」されるように身に付けるための「学ぶ力」を得ていただく事を目指す。

到達目標

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

キーワード

Deep Techの新価値創造、AI(人工知能)、情報通信、食料危機、エネルギー

授業の進め方と方法

講義とグループワークを行う。

授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション 受講生自己紹介、ワークショップと議論の手法	・オリエンテーション(自己紹介、ワークショップと議論の手法)
第2回	”Deep Tech”の概観と技術開発・研究の方向性の理解 注目される”Deep Tech”分野を紹介し、技術の今後の開発方向性を予測する手法を理解し、技術が開く未来を考える。	Society 1.0から5.0への時代変化に関して調べ、イメージを持っておく。
第3回		
第4回	情報通信の技術理解と未来社会(1) AIに代表される情報通信技術の発展方向性を学び、生活面での変化から、それによってもたらされる未来社会を考察し、議論を行う。	日常生活で、自分が行っている「判断」と、その理由とする「情報群」に関して、考えておく。
第5回		
第6回	情報通信の技術理解と未来社会(2) ビジネス面での変化から、情報通信技術の発展によってもたらされる未来社会を考察し、議論を行う。	前回の議論から、具体的なテーマに絞り込んで、ビジネスの変化を少なくとも1つは想定しておく。
第7回		
第8回	バイオテクノロジーの技術理解と未来社会(1) バイオテクノロジーの技術開発方向性を学び、消費者生活の変化から、それによってもたらされる未来社会を考察し、議論を行う。	「食」または「医療」に関して、バイオテクノロジー技術の社会への浸透例を考えておく。
第9回		
第10回	バイオテクノロジーの技術理解と未来社会(2) 社会面の変化から、バイオテクノロジーの技術発展によってもたらされるSDGs等の未来社会を考察し、議論を行う。	前回の議論から、具体的なテーマに絞り込んで、ビジネスの変化を少なくとも1つは想定しておく。
第11回		

第12回	エネルギーの技術理解と未来社会(1) 二次電池を中核としたエネルギー技術の開発方向性を学び、生活面での変化から、それによってもたらされる未来社会を考察し、議論を行う。	電力の有無による具体的な生活の相違を考えておく。	
第13回			
第14回	エネルギーの技術理解と未来社会(2) ビジネス面での変化から、二次電池の技術発展によってもたらされる未来社会を考察し、議論を行う。	前回の議論から、具体的なテーマに絞り込んで、ビジネスの変化を少なくとも1つは想定しておく。	
第15回			
教科書・参考書			
特に定めない。適宜資料を配布する。			
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)			
プレゼンテーション(20%)、最終発表の内容(60%)とグループワークでの貢献度(20%)を基に評価する。			
オフィスアワー			
特に設けないが、いつでもメールで質疑応答可。			
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	経済動向と事業構想	担当教員	竹川享志	科目コード	305
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要: 経済は常に動いています。その動きの中に事業構想を展開していきます。経済動向を無視して展開する事業はクライアントを定めることが困難となり、価格の決定にも後ろ盾が見えなくなります。本講義では、いわゆる指標と呼ばれるものの動きを知り、実体経済を把握した上で自らの事業構想を展開するヒントを得られるよう進めていきます。

ねらい: 構想した事業が最も高いパフォーマンスを発揮できる経済状態とはどのようなタイミングなのかを見極めることをねらいとします。個々の事業構想には個々に適した経済環境があってしかるべきと考え、経済動向を取り入れた事業化へと気づきをもたらすよう展開していきます。

実務経験上、素晴らしい事業構想が存在していても、時代を飛び越えていてヒットしなかったとか、あるいは景気動向とは無縁の事業化を試みたことにより的外れな価格設定でビジネスチャンスを逃すことも少なくありません。よって、現在がどのような経済環境にあるのかを把握した上で事業化に踏み切るためのタイミングを考えていきたいと思っています。

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

GDP、雇用、物価、景気、金融政策、為替、金利、ファンダメンタルズ分析

授業の進め方と方法

レクチャー及び事例にて道筋をつけ、事例研究とディスカッションをもって展開していく。
各自の構想案を題材としたディスカッション提言も歓迎する。

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: 経済動向についての問題意識をもって臨みたい 事後: 自身の事業構想との関係性を見直してみてください
第2回	経済指標の基礎を知る : 4つの経済指標とは何かを知り、各種指標の定義を基礎として修得する。	事前: どのような指標が代表的な4つの指標となるのか調査の上参加ください 事後: これらの指標をご自身の事業構想との関連性を考えてみてください
第3回		
第4回	行動経済学を覗いてみよう : 行動経済学の概要を知り、自身の事業構想との関連性を検討してみます	事前: 前回の経済指標と事業構想との関連性についてまとめておいてください 事後: 行動経済学が各自の事業構想にどう活かせるか検討してください
第5回		
第6回	金融指標で経済動向を捉えてみる : ファンダメンタルズ分析を中心に、各種経済指標がどう動くと何にどのように影響するかを理解する。	事前: 前回の行動経済学の活かし方をまとめて参加願います 事後: ファンダメンタル分析が及ぼす事業構想計画への影響をまとめてください
第7回		
第8回	経済のトレンドと事業構想(1) : 講義直前の経済トレンドを拾って自身の事業構想に対する影響をディスカッションしましょう	事前: 前回講義後の分析と事業構想の関連性をまとめて参加願います 事後: 講義後に経済トレンドと自身の事業構想の関連性を検証願います
第9回		

第10回	経済のトレンドと事業構想(2) : 講義直前の経済トレンドを拾って自身の事業構想に対する影響をディスカッションしましょう	事前: 討議してみたい経済トレンドをピックアップして臨んでください 事後: 講義にて検討した内容を各自の事業構想にあてはめてみてください
第11回		
第12回	経済のトレンドと事業構想(3) : 講義直前の経済トレンドを拾って自身の事業構想に対する影響をディスカッションしましょう	事前: 討議してみたい経済トレンドをピックアップして臨んでください 事後: 講義にて検討した内容を各自の事業構想にあてはめてみてください
第13回		
第14回	何がどうなったら事業構想が実現できるのか : これまでとは逆に自身の事業構想側からみた最適な経済トレンド状態はいつなのかをディスカッションしていきましょう	事前: 各自の事業構想側から経済がどうなったらどう影響が出るのか想定して参加ください。 事後: 総括してまとめてみてください
第15回		

教科書・参考書

教科書・参考書ともに当初は指定しない。講義中に都度必要資料を配布していく。

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)

講義への積極的な参加とディスカッション、発表等で50%
講義日毎のミニツツペーパー提出で50%

オフィスアワー

学内メール、Teamsチャット等でお知らせください。

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	イノベーションの発想	担当教員	田浦俊春	科目コード	306
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(シンセシスの思考という:アナリシスの対義語である)が重要な役割を演じると考え、こうした思考を中心に議論を進める。加えて、内発的な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)

第1回	オリエンテーション	
第2回	仮説思考に関する講述と演習	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	シンセシスの思考に関する講述と演習(1回目)	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	シンセシスの思考に関する講述と演習(2回目)	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	非目的論的思考に関する講述と演習	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				
<p>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.</p> <p>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)</p> <p>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。</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）				
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	岩田正一	科目コード	307
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

(概要)

地域について考え、日本各地について考え、世界各地について考えることで事業構想の存在価値や意味が明確になる。

三英傑による天下統一、徳川家による江戸時代から近代日本の基本を築いた尾張・三河エリア(愛知・岐阜・三重・湖西)

は、歴史と文化が多く残っている。同時に、100年企業(事業承継)が世界トップクラスの地域となっている。そうした地域

の特徴を考えながら、自身の事業構想を考えるスキルを身につける。

- ① トヨタ自動車、ホンダ、ヤマハ、ブラザー、アイシン、デンソー、大同特殊鋼、三菱重工業などの工業系企業。
- ② ミツカン、カゴメ、ポッカサッポロフードビバレッジ、スジャータ、カレーハウスCoCo壱番屋、寿がきや、コメダ珈琲などの飲食関連企業。
- ③ 名古屋テレビ塔、愛・地球博モリコロパーク、ジブリパーク、レゴランド、トヨタ博物館などのオンリーワン施設。

(ねらい)

「ビジネス首都圏」構想により、首都圏化していく愛知県、東海圏。同時に、災害対策を考慮した交通網の整備による都市

開発が進む。地域の動きは、事業を実装させる際に重要な要素となることを学ぶ。

① 2026年……アジア45カ国が参加する「第20回アジア競技大会」へ向けて、オリンピック誘致可能なスポーツ施設

開発、宿泊施設開発、観光ビジネス活性化、各種プロスポーツ運営活性化が進んでいる。

② 2028年……リニア中央新幹線の開通により、品川～名古屋40分時代、羽田～品川～名古屋60分時代が始まる。

北陸新幹線の大阪までの延長による新幹線の環状線時代も始まる。

これにより誕生する「ビジネス首都圏」には、6,600万人、GDP320兆円の商圏が誕生する。

到達目標

- ① 地域で起こりつつある変化を多面的・多角的にとらえ、地域のあるべき姿と理想的な事業像を描くことができる。
- ② 何のための地域活性化か、地域の目線にたち構想を描く能力を身につける。
- 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

- | | | | | |
|--------|-----------|------------|---------|---------------|
| ① 地方創生 | ② ビジネス首都圏 | ③ リニア中央新幹線 | ④ 歴史・文化 | ⑤ 観光 |
| ⑥ スポーツ | ⑦ 地元企業 | ⑧ 交通アクセス | ⑨ SDGs | ⑩ サーキュラーエコにミー |

授業の進め方と方法

- ① テーマに沿った講義で、地域における事業構想のあり方を学ぶ。
- ② テーマに沿った資料を事前準備して発表することで、自分の考えをもつ。
- ③ テーマに沿ったディスカッションをし、視点の違いや視野の広い理解を身につける。

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】シラバスを読んだ上で参加。 【事後】次回の準備		
第2回	地域の動き、日本全国の動き、世界各地の動きについてを考える。 ① 講義を聞く ② 発表をする ③ ディスカッションする	【事前】講義内容について事前に自分の考えを発表準備 【事後】次回の準備		
第3回				
第4回	地域の「歴史・文化」について考える ① 講義を聞く ② 発表をする ③ ディスカッションする	【事前】講義内容について事前に自分の考えを発表準備 【事後】次回の準備		
第5回				
第6回	地域の「スポーツ環境」について考える ① 講義を聞く ② 発表をする ③ ディスカッションする	【事前】講義内容について事前に自分の考えを発表準備 【事後】次回の準備		
第7回				
第8回	地域の「観光施設・都市機能環境」について考える ① 講義を聞く ② 発表をする ③ ディスカッションする	【事前】講義内容について事前に自分の考えを発表準備 【事後】次回の準備		
第9回				
第10回	地域の「アクセス・立地環境」について考える ① 講義を聞く ② 発表をする ③ ディスカッションする	【事前】講義内容について事前に自分の考えを発表準備 【事後】次回の準備		
第11回				
第12回	地域の「企業」について考える ① 講義を聞く ② 発表をする ③ ディスカッションする	【事前】講義内容について事前に自分の考えを発表準備 【事後】次回の準備		
第13回				
第14回	4つの視点で地域における事業構想を理解する。 ① 虫の目………(本質)を見つける ② 鳥の目………(環境)を俯瞰で見る ① 魚の目………(時代)の流れの中で読む ① 自分の目………①②③の目をもとに自分の考えをもつ	【事前】講義内容について事前に自分の考えを発表準備		
第15回				
教科書・参考書				
・ 授業内容に合わせた資料配布 (PDF)				
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)				
2つの評価基準で100点満点とし、60点以上を合格点とする。 ・ 授業への参加・取り組み状況の評価……50% ・ レポートの提出、課題提出に対する評価……50%				
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				
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	柳田佳彦	科目コード	308
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

【概要】

クリエイティブな発想の前提となる思考の柔軟性や思考の前提となる考え方を座学と演習を通して習得した上で、それらを活用した様々なクリエイティブ発想の演習を行うとともに、概念アイデアから具体アイデアまでのストーリーのある展開手法を学びます。

【ねらい】

イノベーターな事業構想には適切な問題・課題の抽出と、抽出した問題・課題に適切に対応するアイデアとその展開が必要であり、そのためには、柔軟的な思考と正しい思考プロセスが必要です。そこで当講義では、多角的で柔軟なクリエイティブな発想ができる思考力と、それによって着想したアイデアをさらに広く・深く展開できるアイデアの構成力を身に着けることで、独自性のある事業構想が可能となる力や技術の育成を目指します。

到達目標

- 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
- アイディアをビジネスモデルに繋がられるようになる

キーワード

発着想／アイデア／認知バイアス／拡散・収束思考／クリエイティブ／ストーリー

授業の進め方と方法

講義各回のテーマに沿った基礎的知識やそれらを活用した手法や思考法のインプットを行うとともに、そのインプットを元としたディスカッションやワークショップを実施することで、クリエイティブ発想における、より実践的で柔軟な能力の獲得を促します。

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

【事前】 特になし
【事後】 講義内で身に着けたい能力や期待することについての簡易レポート

第2回 【テーマ】 クリエイティブ発想の全体像
【講義】 クリエイティブ発想が必要とされている社会的意義とその思考法が事業構想に与える影響についての知識
第3回 【演習】 自由発想ワークショップ

【事前】 参考図書『アイデアの作り方』の内容確認
【事後】 自由発想ワークショップに対する簡易レポート

第4回	【テーマ】情報の取得・認知（インプット） 【講義】効果的に情報を取得する手段や取得した情報の認知バイアスについての知識や方法論	【事前】興味の有無や好き嫌いが自身の情報収集や思考に与える影響の検討 【事後】情報インプットや認知バイアスに対する簡易レポート
第5回	【演習】スキミングや観察と認知バイアス	
第6回	【テーマ】クリエイティブ発想のための分析・思考法①（情報分析） 【講義】正しく現状を認識し適切な問題や課題の抽出を行うための分析手法や思考法に関する知識や方法論	【事前】論理的思考に関する知識の予習 【事後】ロジカルシンキングやクリティカルシンキングに対する簡易レポート
第7回	【演習】ロジカルシンキングやクリティカルシンキング	
第8回	【テーマ】クリエイティブ発想のための分析・思考法②（発散） 【講義】抽出した問題・課題に対してクリエイティブな洞察を行うための推論やアイデアを生むための知識や方法論	【事前】仮説推論に関する知識の予習 【事後】仮説建てや類推に対する簡易レポート
第9回	【演習】アナロジーやアブダクション	
第10回	【テーマ】クリエイティブなアイデアを生むための思考法（統合） 【講義】アイデアの発散と統合を通してより効果的なクリエイティブを生み出すための知識や方法論	【事前】講義演習に関するアイデアラッシュ 【事後】アイデアの発散と統合に対する簡易レポート
第11回	【演習】アイデアの発散と統合	
第12回	【テーマ】概念・抽象のクリエイティブ発想 【講義】事業全体を意義付けるために必要な概念のアイデア=コンセプトを生み出すための知識や方法論	【事前】演習でテーマとしたい課題の検討 【事後】実施した演習に対する簡易レポート
第13回	【演習】コンセプトワーク・コンセプトメイキング	
第14回	【テーマ】概念からのストーリーのあるクリエイティブの具体的な展開 【講義】概念アイデア=コンセプトからストーリーのある具体的なクリエイティブ・アイデアへの展開を行うための知識や方法論	【事前】設定した概念アイデアから展開する具体アイデアの検討 【事後】講義全体に対する最終レポート
第15回	【演習】概念から具体へのストーリー展開	

教科書・参考書

特に教科書は使用せず。講義資料の映写と後日のPDFファイル共有。

参考図書:ジェームス・W・ヤング, 今井茂雄(訳)『アイデアのつくり方』(CCCメディアハウス)

廣田章光『デザイン思考』(日本経済新聞出版社)

楠木健『ストーリーとしての競争戦略』(東洋経済)

他、都度参考図書を紹介

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

講義での発言や積極性などの姿勢:20%
演習などの姿勢やアウトプットの質:40%
レポートなどの課題の取組状況やその内容:20%
最終レポートの内容やその質:20%
合計60%以上が合格

オフィスアワー

メールで事前に確認してください。

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	経営資源と事業構想	担当教員	竹内在・高村徳康	科目コード	309
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	名古屋校	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要: 本授業では、持続的な競争優位の源泉となる経営資源をどのようにして獲得し、経営に生かしていくのかという点を講義やグループワーク等を通じて学ぶものである。経営資源に着目した「経営資源に基づく戦略論」(Resource Based View)の概略を学ぶとともに、特に、講師陣の企業経営や経営コンサルティングなどの実務経験などをベースに、「経営資源の獲得や活用」に関するテーマに沿って授業を展開する。また、実践的な学びの場として、グループワーク等により経営資源を活用した事業構想を立案、授業内での発表等を行っていく。

ねらい: 新規事業の創出や事業承継などを契機とした第2創業に当たって、経営資源の獲得や活用は最重要テーマとなる。講師陣の実務経験を踏まえた講義と多様な経験を有する院生によるグループワークを通じた実践的な学びにより、各院生の事業構想立案を支援する。

到達目標

- 1) 経営資源の分析ができる
- 2) 経営資源の獲得や開発について説明できる
- 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

経営資源、経営戦略、イノベーション、M&A、事業承継

授業の進め方と方法

講義を通じて各種理論やフレームワークを習得すると同時に、理論を現実へ適応するための応用力を養う。また理論と実践の架け橋を担っている実務者の講演も予定している。起業家が講師として登壇し、実際に事業構想の過程を学ぶ。

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(竹内)	経営資源について自分なりに考えて臨む
第2回	経営資源に基づく戦略論と経営分析(清水)	任意企業のVRIO分析実施 講義を通して自身の事業構想へ反映
第3回		
第4回	経営資源とイノベーション(竹内)	ペルソナと顧客インサイトの理解 講義を通して自身の事業構想へ反映
第5回		
第6回	アイデア発想による事業構想(北村) (ケーススタディ/グループワーク)	経営資源の活用 講義を通して自身の事業構想へ反映
第7回		
第8回	新規事業創造と経営資源(高村:外部講師)	外部講師との討論 講義を通して自身の事業構想へ反映
第9回		
第10回	M&A等による経営資源の獲得(清水)	経営資源の獲得 予習:任意企業のM&A記事閲覧(可能な限り複数ソース)
第11回		

第12回	経営資源と資金調達(高村)	事業価値算定とファンドなどの理解 講義を通して自身の事業構想へ反映		
第13回				
第14回	経営資源の組織的活用/PMI(北村) (ケーススタディ/グループワーク)	経営資源の活用 講義を通して自身の事業構想へ反映		
第15回				
教科書・参考書				
教科書は指定しません。参考書は「企業戦略論」 ジェイ・B. バーニー (ダイヤモンド社)				
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・発言(60%)、最終レポート・発表(40%)				
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				
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	310
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、思考法を学ぶといって、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				
教科書・参考書				
『アーティスト思考』				
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）				
平常点（授業／討論参加点）50%と発表資料50%による総合評価を行う。				
オフィスアワー				
メールにて個別に問い合わせ				
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	ビジネスモデル研究	担当教員	雲井純	科目コード	311
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	名古屋校	単位数	2		

講義の概要とねらい

・本講義は、事業構想につながるビジネスモデルの策定力を獲得することを目的とする。本講義では、まずテキストに記載されている変化の激しい時代に必要とされるマネジメント力とビジネスモデルについて、輪読を通して理解を深める。議論を通して、「変化の激しい時代こそ新たなビジネスモデルが生まれる時である」というテキストの主旨を理解し、発着想の重要性について学ぶ。
 ・近年は政治、経済、社会の変化の激しさに加えて異常気象や天変地異の頻発により、先行きの予測が不可能と云って良い時代に突入した。このような時代に生き抜くためには、過去のビジネスモデルについてしっかりと学びつつ、事業構想力をフルに発揮して独自のビジネスモデルを構築しなくてはならない。独創的な研究や独自の事業展開を行っている事業家をゲストスピーカーを招聘し、彼らとの議論を通して受講者の創造性のスイッチを入れることを目指す。

到達目標

・VUCA時代のビジネスモデルについて考える。ビジネスモデルの短寿命化が進む中で、“持続的に収益のあがる競争力を持ったビジネスモデル(事業構想)とは何か”についてテキストから学び、グループディスカッションを通して体験的に身に付ける
 ・漠然としたアイデアを体系化して、第三者に明確に伝えることができる能力と鍛えるとともに、それを「事業構想画書」にまとめ上げる能力を身に付ける。

キーワード

・VUCA時代、ビジネスモデル、持続的、競争力

「コトラーの「予測不能時代」のマネジメント」をテキストとして使用する。テキストの章を受講者に割り当てて読み込んでもらい、担当部分の内容を要約し、自分なりの解釈を加えて発表してもらう。この発表をもとに受講生全員で議論し理解を深める。このテキストは業種、職位、年齢を異にする人が読み、議論することでより多くの気づきを得ることができる。

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	講義の目的、到達目標、進め方を理解する
第2回	Business Tool としてのRESAS (ゲスト講師:元中部経済産業局 RESAS普及員)	「RESAS」について自分なりに予習しておく
第3回		日常の資料作成、事業構想計画書作成等、必要に応じて使用し、習熟しておく
第4回	(1)テキストを分担して読み進め、内容を要約してPPTにまとめる。各自15分程度のプレゼンテーションを行い、プレゼンに基づき全員で議論を行って理解を深める(15分)	テキストの割割ヨてりいには早は事前に読み込み、内容をPPTにまとめて発表する自分の担当する章以外について、授業での理解を深めるため、予習しておく。復習は「履修記録」の提出をもってかえる
第5回		
第6回	(2)テキストを分担して読み進め、内容を要約してPPTにまとめる。各自15分程度のプレゼンテーションを行い、プレゼンに基づき全員で議論を行って理解を深める(15分)	テキストの割割ヨてりいには早は事前に読み込み、内容をPPTにまとめて発表する自分の担当する章以外について、授業での理解を深めるため、予習しておく。復習は「履修記録」の提出をもってかえる
第7回		
第8回	アグリビジネスの最前線(ゲスト講師)	アグリビジネスについて、各自予習し期待と、課題について考えておく
第9回		復習は「履修記録」の提出をもってかえる。

第10回	(3)テキストを分担して読み進め、内容を要約してPPTにまとめる。 各自15分程度のプレゼンテーションを行い、プレゼンに基づき全員 で議論を行って理解を深める(15分)	ノートの割割ヨでられた早は事前に読 み込み、内容をPPTにまとめて発表する 自分の担当する章以外について、授業 での理解を深めるため、予習しておく。 復習は「履修記録」の提出をもってかえ る。	
第11回			
第12回	量子コンピューターが一新(破壊)するネット社会(ゲスト講師:(株)エ ヌティーアイ代表取締役 中村宇利(予定))	暗号資産、セキュリティーシステム、量 子コンピューターについて予備知識を入 れておく 復習は「履修記録」の提出をもってかえ る。	
第13回			
第14回	総括	全員にプレゼンしてもらうので、自分の 考えをまとめ簡潔にプレゼンできるよう 良く準備しておく	
第15回			
教科書・参考書			
コラーの「予測不能時代」のマネジメント 東洋経済			
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)			
クラスにおける議論への積極的な参加・貢献 60%。 グループワークにおける議論への貢献 40%。			
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			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	—	○	—

授業科目名	事業構想のためのファイナンス	担当教員	竹川享志	科目コード	312
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

事業構想を実現させるためにファイナンスは不可欠といえる。いわば血流の役割を担うと考え、いかにして調達し、運用していくかを事業構想計画に落とし込むために基本的な考え方、方法を学ぶ。ファイナンスの理解は会計知識が前提となることから、会計についても言及は避けられない。

ねらいは実現可能であり、かつ最適なファイナンス手法を選択できるようになるための基礎となる知識を修得するところに置く。

金融機関勤務経験をベースに、さまざまな資金調達の現場へコンサルタントとして関わってきた生の現場でのやりとりを、ベーシックな理論に加えて解説していくが、受講生間でのディスカッションから生まれるであろう豊かな発想も大切に運営していく。

昨今ではかつて銀行融資こそ王道であった時代は過去となり、さまざまな資金調達手法が考えられる。しかし、新しい手法がすべて支持されるかというと、そこには一抹の疑問が残る。場合によってはその資金調達元次第で取引そのものに影響することも考慮していかなければならない。従って、事業構想におけるファイナンスとは、構想の実現化と並行して熟慮することが必要である。

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

与信、資金計画、資金調達方法、債権・債務、回収リスク、支払方法・支払サイト

授業の進め方と方法

各回における検討対象を冒頭に提起する。これに基づき、既存の知識や発想、適切と思われる調査に基づく手法を議論していく。各自の事業構想に最も適したものになるよう、相互アドバイスを学生間でディスカッションし、教員はそれをファシリテートしていく。

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 : ファイナンスは資金調達だけに限らない。大きな流れと考え方を総合して全体像を捉える。	事後:俯瞰的視野に立って全体を復習しておいてください。
第2回	「与信」という考え方 : 事業構想における取引先に対する回収リスクを対象とする与信や、自社が資金調達する際にどう位置付けられるかを検討する。	事前:自社の取引先としてどのような先が信頼性に足るか想定して臨みたい。
第3回		事後:自社が信頼される取引先となるかどうか検証されたい。
第4回	事業計画と資金計画 : 自らの事業構想を計画化するにあたって、資金計画をリンクさせていく。スタートアップのみならず見通しを明確にしていく。支払方法・サイト等もここで検証する。	事前:まずは独自で事業計画・資金計画を想定して参加して頂きたい。
第5回		事後:講義を経て先に作成した諸計画の修正を実施しておくこと。
第6回	「事業計画書」に基づく必要資金プレゼンテーション : 前回講義を経て、実際に外部資金をいかに調達するのか説明するための資料を策定してみる。また、必要資金の妥当性も検証する。	事前:左記内容に向けて自力で資料策定してから参加されたい。
第7回		事後:必要資金の妥当性について独自で検証されたい。
第8回	債務と債権 : 債務としての資金調達とその返済計画・方法を考える。また、債権たる売上回収に伴うリスクや担保・債権保全について学ぶ。	事前:自社の事業構想において想定される債権・債務を列挙して参加されたい。
第9回		事後:実際の債権回収や担保、債権保全について思料されたい。

第10回	資金借入実務：銀行取引約定書や金銭消費貸借約定書について学ぶ。また、銀行と信用金庫の違い等、事業構想に適した借入先を検討する。ゲスト講師招聘予定。	事前：金融機関がどのように自社を評価するのか、約定書にはどのような内容が合意されているのかを知り、今後の取引に役立つ策を立案してみる。 事後：実務家の見解を経て考え方を顧みる。
第11回		
第12回	事業構想とファイナンス構想の発表①：これまでの講義を総括して自らの事業構想に基づき、ファイナンス(案)を発表する。参加者同士の積極的なディスカッションを期待する。	事前：発表資料を準備して参加のこと。 事後：ディスカッションによる指摘事項等を参考に修正あれば取り組まれたい。
第13回		
第14回	事業構想とファイナンス構想の発表②、本講義の総括：前回に続いて発表およびディスカッションの機会を設ける。最後に本講義の総括をする。	同上。
第15回		

教科書・参考書

教科書の指定はしない。パワーポイントや資料配布によって展開していく。
参考書の指定はしない。講義の進捗や最新情報等を鑑みながら、必要に応じて案内していく。

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）

講義の発言・発表で35%、構想の発表で35%、他の履修生へのコメント・アドバイスで30%

オフィスアワー

講義前が好ましいが予めメール等にて予約・調整を受け付ける。

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	-

授業科目名	市場・顧客分析	担当教員	柳田佳彦	科目コード	313
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	名古屋校	単位数	2		

講義の概要とねらい

【概要】

情報のインプット・整理・分析・思考における知識や方法論を座学と演習を通して習得した上で、事業構想を行う上で重要な前提となる、クリティカルな問題を発見するための予測・洞察や仮説立て・類推などにおける思考力・問題発見力について学びます。

【ねらい】

イノベティブな事業構想には適切な問題・課題の抽出と、抽出した問題・課題に適切に対応するアイデアとその展開が必要であり、そのためには、柔軟的な思考と正しい思考プロセスが必要です。そこで当講義では、事業構想の対象となる市場や社会などの変化や、その未来への予測・洞察を的確に捉える思考力や発想力と、そこから導かれる問題を発見する力や技術の育成を目指します。

到達目標

市場や顧客において、ビジネスの蓋然性を獲得するために、分析によって情報要素を客観化する必要性は論を待たない。本科目では、このような市場や顧客を客観化するための方法や論理的思考だけでなく、その潜在的な価値や思考についても洞察、考察し各人の構想に必要な市場や顧客を検討、理解することができる能力の獲得を目指すものである

キーワード

市場・消費者動向の理解／情報収集／分析／予測／洞察／問題発見力

授業の進め方と方法

講義各回のテーマに沿った基礎的知識やそれらを活用した手法や思考法のインプットを行うとともに、そのインプットを元としたディスカッションやワークショップを実施することで、市場・顧客分析における、より実践的で柔軟な能力の獲得を促します。

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	【事前】 特になし 【事後】 講義内で身に着けたい能力や期待することについての簡易レポート
第2回	【テーマ】 市場・顧客分析の概論・全体像 【講義】 市場・顧客分析の意義・目的とそのために必要となる視座・視点・思考力などについての概略	【事前】 自社または興味のある事象の現状や未来について情報を収集 【事後】 他社と自分との分析アプローチについての違いについて簡易レポート
第3回	【演習】 自社または興味のある市場の簡易分析	
第4回	【テーマ】 問題発見思考 【講義】 市場・顧客分析を行うための前提となる思考力についての知識や情報へのアプローチに関する知識や方法論	【事前】 自分の思考の偏りや癖についての考察 【事後】 自分の思考の偏りや癖などの気づきについての簡易レポート
第5回	【演習】 メタ思考トレーニング	

第6回	【テーマ】 市場・顧客の予測 【講義】 市場・顧客の未来を予測するための情報収集や予測を行うための演繹的思考に関する知識や方法論 【演習】 事例を提示し情報収集から予測を行うグループワーク	【事前】 演繹に関する知識の予習 【事後】 自社または興味のある事象の現状や未来についての予測簡易レポート
第7回		
第8回	【テーマ】 市場・顧客の洞察 【講義】 市場・顧客の未来を洞察するための情報収集や洞察を行うための帰納的思考に関する知識や方法論 【演習】 事例を提示し情報収集から洞察を行うグループワーク	【事前】 帰納に関する知識の予習 【事後】 自社または興味のある事象の現状や未来についての洞察簡易レポート
第9回		
第10回	【テーマ】 市場・顧客の仮説構築 【講義】 市場・顧客における現状や問題点を生んだ原因を類推するためのアブダクション思考に関する知識や方法論 【演習】 事例を提示し現状から原因を類推するグループワーク	【事前】 遡及推論に関する知識の予習 【事後】 自社または興味のある事象の問題点の原因となる仮説簡易レポート
第11回		
第12回	【テーマ】 市場・顧客分析演習① 【講義・演習】 市場動向や社会変化を提示し、その未来の予測や今後、起こり得る事象を検討する演習	【事前】 演繹・帰納・訴求推論に関する復習 【事後】 実施した演習に対する簡易レポート
第13回		
第14回	【テーマ】 市場・顧客分析演習② 【講義・演習】 前回講義の演習①で導いた未来やその未来で起こり得る事象についての問題や課題を検討する演習	【事前】 演習で抽出した予測や洞察に対する問題点の検討 【事後】 講義全体に対する最終レポート
第15回		

教科書・参考書

特に教科書は使用せず。講義資料の映写と後日のPDFファイル共有。
参考図書: 日本総合研究所未来デザイン・ラボ 『「未来洞察」の教科書』(KADOKAWA)
細谷功『問題発見力を鍛える』(講談社現代新書)
他、都度参考図書を紹介

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

講義での発言や積極性などの姿勢: 20%
演習などの姿勢やアウトプットの質: 40%
レポートなどの課題の取組状況やその内容: 20%
最終レポートの内容やその質: 20%
合計60%以上が合格

オフィスアワー

メールで事前に確認してください。

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	フィールドリサーチ(顧客開発)	担当教員	中畑千弘	科目コード	314
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要:

本講義では、担当教員の起業、市場調査、業界調査、マーケティング戦略研究などの実務経験を基に、事業構想フェイズから事業計画策定、事業化フェイズに至るまで実践的に活用できるリサーチの考え方や方法論について解説する。特に、課題発見型のリサーチを中心にワークショップを実施する。また、調査による仮説検証をどのように事業構想や事業計画に活かしていくかについて企業の具体的なケースも取り上げながら講義・討論も行なう。さらに、各自でフィールドリサーチを実践し、顧客は誰か、顧客の課題は何か、そして顧客はその課題を解決するためにお金や時間を使ってくれるのか、どのようなサービスをどのように提供すればお金を払ってもらえるのかを考えていく。

ねらい:

生活者の意識や行動が多様化する今日、ビジネス機会を発見し、事業構想を練り上げていくには顧客理解が必要である。本講義の狙いは、顧客ターゲットの意識や行動を理解し、その背景にあるニーズや心の奥に潜むインサイトを掴むためのリサーチスキルを身につけて、アイデア発想の幅を広げ、事業構想力を養うことである。そして、構想案、商品・サービスの仮説検証のためのフィールドリサーチを行うことで事業の最重要要素である顧客の発見、明確化、関係性構築につなげていく。

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

課題発見、仮説検証、顧客ニーズ、インサイト、デプスインタビュー、行動観察、デザイン思考、プロトタイプング、顧客エンゲージメント、顧客開発

授業の進め方と方法

講義、個人あるいはグループワーク、ディスカッション、発表のアクティブラーニング形式で進める。リサーチは座学だけで身につけることが難しいため、リサーチの設計、実査(インタビューや観察など)、解釈を実践することで仮説検証プロセスを学び、事業構想への落とし込みを行う。

授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	【事前】リサーチ経験を振り返ってみる 【事後】自分の振り返りを行う
第2回	・課題発見と顧客起点による新市場創造(ケーススタディ)	【事前】新しい市場を創造したカテゴリーを考えてみる 【事後】個人ワークをもとに、次回までの課題(店舗観察調査)の計画を行う
第3回	・事業コンセプトと観察調査(ケーススタディおよび個人ワーク)	【事前】前回の講義内ワークを参考に店舗観察調査(30分程度)を実施し、調査結果をまとめる 【事後】個人ワークをもとに、次回までの課題(デプスインタビュー)の計画を行う
第4回	・顧客理解とイノベーション発想(観察調査からの気づきの共有)	【事前】前回の講義内ワークを参考にデプスインタビュー(30分程度)を実施し、調査結果をまとめる 【事後】個人ワークをもとに、次回までの課題(デプスインタビュー)の計画を行う
第5回	・事業アイデア発着想におけるリサーチ法 個人+グループワークでデザイン思考を実践(エクササイズ)	【事前】前回の講義内ワークを参考にデプスインタビュー(30分程度)を実施し、調査結果をまとめる 【事後】評価コメントからの気づきを事業構想に反映させる
第6回	・ターゲットインサイトに基づく創造とプロトタイプ作り (デプスインタビューからの気づきの共有)	【事前】顧客体験(CX)、カスタマージャーニーについて下調べを行う 【事後】各自の構想において、ターゲット、ペルソナを検討する
第7回	・インタビュー結果の解釈とその方法	
第8回	・顧客ターゲットとペルソナの作成、検討	
第9回	・顧客体験(CX)、カスタマージャーニーとリサーチ法	

第10回	・カスタマージャーニーマップの作成、検討、発表 (グループワーク)	【事前】提出課題: 各自の事業構想に関わるフィールドリサーチ(60分程度)を実施し、プロトタイプピンピングで表現する 【事後】顧客との関係性をどう作るか自身の構想で検討する
第11回	・仮説検証と顧客開発	
第12回	・各自の顧客仮説、構想案仮説の検証方法検討	【事前】各自の顧客仮説、構想案仮説の検証方法を考える 【事後】検証方法の改善を行い、事業構想に反映させる
第13回	・マーケティング戦略立案とリサーチ	
第14回	・各自の事業構想案とリサーチ検証結果を発表 (プレゼンテーション)	【事前】発表の準備、練習を行なう 【事後】発表を振り返り、評価コメントからの気づきを事業構想に反映させる
第15回	・リサーチからのアイデア拡散と今後のリサーチ計画検討	

教科書・参考書

ケーススタディを中心としたオリジナルの講義資料(PDFもしくはPowerPoint形式)で配布する。
参考となる書籍等は、都度、講義の中で紹介する。

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

講義、個人ワークもしくはグループワーク、ディスカッションへの参加度(発言の質と量): 50%、観察、インタビューなどのリサーチ課題への取り組みおよび発表: 50%の比率で総合評価する。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

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	勝村史昭	科目コード	315
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

<概要>

本講義では、新たな事業を構想するために必要なマーケティング知識と実践スキルを演習を交えて学習します。

<ねらい>

マーケティングは、単に製品やサービスを売ること以上の意味を持ちます。マーケティングとは、消費者の心理と行動を深く理解し、彼らのニーズに応えるための戦略的な活動です。本講義では、ビジネスにおいて価値をいかに創出し、効果的に伝達するかについて学びます。具体的には、マーケティングの基本原則、市場分析、ターゲット設定、そしてブランド構築に至るまでの一連の方法論を習得します。本講義の目的は、マーケティングの基礎知識の習得と、それを自身の事業に応用するスキルを身につけることです。受講者は、実際の市場の事例も学びながら、理論を実践に移す方法を学ぶことで、現代の競争激しいビジネス環境で成功するための重要なスキルを手に入れることを目指します。

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

ニーズ、顧客、提供価値、マーケティングミックス、ブランド

授業の進め方と方法

講義と演習・ディスカッションを取り入れ、講義内容の理解と実践力を養う授業形態とします。

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 －講義の概要、到達目標、進め方について理解する	特に無し
第2回	ニーズの見つけ方 －市場や顧客が本当に必要としているものを発見する方法について	【予習】ニーズをどのように見つけるか、今後新しく生まれるニーズは何か、について自身で考える 【復習】講義の振り返り
第3回		
第4回	顧客の解像度を上げる －顧客理解を深め、より詳細な顧客像を描く技術について	【予習】あなた自身が顧客である商品について、なぜ買うのか、どのように買うのか、もっと良い商品はどんなものか、について考える 【復習】講義の振り返り
第5回		
第6回	マーケティングミックス －製品、価格、プロモーション、配荷を最適化する方法について	【予習】あなた自身が顧客である商品について、商品の機能、価格、購入場所、商品を知ったきっかけ、について考える 【復習】講義の振り返り
第7回		
第8回	顧客の声を聞く －製品やサービスの改善に役立てるヒアリングの方法について	【予習】マーケティング戦略を考える時に、顧客から洞察を得るために、どのようなアプローチが有効か、について考える 【復習】講義の振り返り
第9回		
第10回	ブランド －ブランディングの重要性と効果的なブランド構築戦略について	【予習】あなたが好きなブランドを複数挙げ、なぜ好きなのかについて考える 【復習】講義の振り返り
第11回		

第12回	最終発表資料の作成	【予習】最終発表に向けて、これまでに学習したポイントを統合した論点を振り返る		
第13回		【復習】資料のブラッシュアップ		
第14回	最終発表	【予習】最終発表資料の作成		
第15回		【復習】FBの振り返り		
教科書・参考書				
教科書は特に指定しない。毎回、講義資料を配布する。				
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）				
最終発表(50%)と各講義における授業への貢献度(50%)				
オフィスアワー				
メールで事前に予約してください				
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	事業戦略	担当教員	下平拓哉	科目コード	316
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

明日を見通すことも困難な厳しさを増す経営環境の今だからこそ、新しい社会を構想することが強く求められている。COVID-19や気候変動等の影響を受け、新たな資本主義や民主主義の危機をはじめとした、世界的なグレート・リセット／グレート・ナラティブの局面を迎えている。先行き不透明な情勢下、日本がそして企業がどのような舵取りをすべきか、新たな変革が迫られている。理想とする未来の姿を描いていく上で大切なものは構想であり、その基軸は理念である。そして、その理念を支えるものが事業構想家の哲学であり、達成すべき目的があり、かつ経営資源が有限であるからこそ戦略が必要である。

本講義では、事業構想計画書における要点を把握し、それらの基盤となる自らの哲学と戦略を獲得することを目的とする。自らを取り巻く経営環境や経営資源を元に発着想し、事業構想を考え、事業構想計画を立てて実行するという事業構想サイクルを踏まえ、パーパス、バリューチェーン(オペレーション、マーケティング)、マネタイズモデル等の重要な知識や考え方を獲得する。

そもそも戦略とは、戦いを通じた人類の叡智の結集である。事業も研究も戦いである。戦いでは、自己と他者、環境を知らなければならない。本講義では、伝統的な軍事戦略や最新の経営戦略を紹介しつつ、討議を通じて、事業構想家として必要な戦略的思考を涵養する。それとともに、各講義を通じて、事業構想家として必要な様々な問いについて考察する。

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

事業構想サイクル、存在意義、戦略モデル、戦略的思考、弱者の戦略

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、検討する。各講義では、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、討議、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 講師紹介、講義計画と進め方、WHYから始めよ、事業構想と戦略	【予習】 ①シラバスを読み、参考文献リストを参照して、本授業の見取り図を描く。 ②学習課題のポイント あなたの事業(使命、ビジネス)は何か？ 戦略とは何か？ 戦略的思考とは何か？ 【復習】 ③ミニット・ペーパーの提出
第2回	テーマ=事業構想と哲学 講義=アンソフ、ドラッカー、ソクラテス、プラトン、アリストテレス、西田幾多郎、岡崎久彦	【予習】 ①事前配布資料を読む。 ②学習課題のポイント 愛とは何か？(what) 【復習】 ③ミニット・ペーパーの提出
第3回	演習=「私は〇〇である」(アイデンティティ)の発表と討議	④リサーチワーク(※本授業内容をもとに履修者の関心に応じた研究活動)の実施

第4回	テーマ=存在意義、存在論と認識論、実存主義 講義=キルケゴール、サルトル、孫子、クラウゼヴィッツ 演習=「私が作りたいより善い理想の社会」の発表と討議	【予習】 ①事前配布資料を読む。 ②学習課題のポイント 私はどのように生きるべきか？(How) 【復習】 ③ミニット・ペーパーの提出 ④リサーチワークの実施
第5回		
第6回	テーマ=戦略モデル、新実在、軍事戦略と経営戦略 講義=レヴィストロース、ガブリエル、ラスキン、ランチェスター、ポーター、コラー 演習=「あなたが重視するより善い社会的・経済的・環境価値」の発表と討議	【予習】 ①事前配布資料を読む。 ②学習課題のポイント 自分とは何者か？(Who) 【復習】 ③ミニット・ペーパーの提出 ④リサーチワークの実施
第7回		
第8回	テーマ=ヒューマナイズング・ストラテジー 講義=野中郁次郎他『知識創造企業』から「二項動態経営」実践論 演習=「あなたがもう一度行きたいホテルやレストランなどを1つ挙げ、そのサービス内容等、理由を具体的に考え、自己の事業構案に参考になる点は何か」の発表と討議	【予習】 ①事前配布資料を読む。 ②学習課題のポイント 生きるとは何か？(Why) 【復習】 ③ミニット・ペーパーの提出 ④リサーチワークの実施
第9回		
第10回	ゲスト講師招聘 事業構想の基盤となりえる哲学や戦略など、様々な専門を有するゲストを招聘し、物事の本質を捉える。	【予習】 ①事前配布資料を読む。 ②学習課題のポイント ゲスト講師がどのような視座に立ち、社会や事業を観察しているのかを明らかにできるようにする。 【復習】 ③ミニット・ペーパーの提出 ④リサーチワークの実施
第11回		
第12回	テーマ=差別化戦略とビジネスモデル 講義=ポーター、バニー、アル・ライズ 演習=「事業構想に必要な戦略とは何か」の発表と討議	【予習】 ①事前配布資料を読む。 ②学習課題のポイント ポジショニング理論かケイパビリティ理論か？ 戦略とは何か？ 【復習】 ③ミニット・ペーパーの提出 ④リサーチワークの実施
第13回		
第14回	講義=総括 最終発表=「事業構想家として、あなたの哲学は何か」の発表と討議	【予習】 ①事前配布資料を読む。 ②学習課題のポイント 事業構想とは何か？ 哲学とは何か？ 【復習】 ③ミニット・ペーパーの提出 ④リサーチワークの実施
第15回		

教科書・参考書

教科書は、特に使用しない。各回、パワーポイントデータを配布する。

- ・Klaus Schwab and Thierry Malleret, The Great Narrative, World Economic Forum Publishing, 2022.
 - ・リチャード・P・ルメルト『良い戦略 悪い戦略』日本経済新聞出版社、2012年。
 - ・ヘンリー・ミンツバーグ『戦略サファリ』東洋経済新報社、2013年。
 - ・山下淳一郎『ドラッカー5つの質問』あさ出版、2017年。
 - ・野中郁次郎・竹内弘高『知識創造企業』東洋経済新報社、1996年。
 - ・イヴァン・イリイチ『コンヴィヴィアリティのための道具』筑摩書房、2015年。
 - ・西田幾多郎『善の研究』岩波書店、1950年。
 - ・エーリッヒ・フロム『愛するということ』紀伊國屋書店、1991年。
 - ・クロード・レヴィ=ストロース『野生の思考』みすず書房、1976年。
 - ・マルクス・ガブリエル『なぜ世界は存在しないのか』講談社、2018年。
 - ・ヴィクトール・E・フランクル『夜と霧』みすず書房、2002年。
 - ・マイケル・I・ハンデル『孫子とクラウゼヴィッツ』日本経済新聞出版社、2012年。
 - ・毛沢東『遊撃戦論』中央公論新社、2001年。
- その他、必要に応じて紹介する。

成績評価の基準及び方法

成績評価は、次の方法で行う。これらの割合で、総合的に判断する。

- (1) 討議における発言：各セッション(オリエンテーション、最終回を除く)の講義中の討議(小グループおよびクラス全体)における発言内容(評価の40%)。
- (2) ミニット・ペーパー：講義終了前に意見、質問、要望、感想等をまとめる(評価の30%)。
- (3) 最終発表：「事業構想家としてのあなたの哲学は何か」についての発表(パワーポイント)と討議(評価の30%)。

連絡先(メール・電話番号)

takuya.shimodaira@sentankyo.ac.jp

オフィスアワー

いつでも何でも、気軽にご相談下さい。できれば、事前にメール等にてご調整下さい。

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	ブランド戦略	担当教員	岩田正一	科目コード	317
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

(概要) ① ブランドの概念を理解し、これからの時代のブランドについての考察を行う。
 ② ブランド戦略として実際にある広告企画(クリエイティブ・プロモーション・キャンペーン・イベントなど)を正確に分析する能力を身につける。
 ③ 事業構想のためのブランド戦略を考える基本的な項目を理解する。

(ねらい) ① 事業構想をブランドと捉え「事業ブランド」を意識して、事業構想計画書を作成できる基礎を身につけることを目指す。
 ② 事業構想を世の中に広めて浸透させるために、イメージしやすい計画書をつくるためのノウハウを身につけることを目指す。=事業構想サイクルにある「コミュニケーション」

到達目標

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

キーワード

- ① 企業ブランド ② 商品ブランド ③ CI/VI ④ ミッション・ビジョン・バリュー ⑤ 課題解決
 ⑥ 目標設定 ⑦ ターゲットプロフィール ⑧ テーマ設定 ⑨ コンセプト設定 ⑩ ストーリー作成

授業の進め方と方法

- ① テーマに沿った講義で、地域における事業構想を「事業ブランド」の視点で考える。
- ② テーマに沿った資料を事前準備して発表することで、自分の考えをもつ。
- ③ テーマに沿ったディスカッションをし、視点の違いや視野の広い理解を身につける。

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】シラバスを読んだ上で参加。 【事後】次回の準備
第2回	「課題」の設定方法について学ぶ。 ① 講義を聞く ② 発表をする ③ ディスカッションする	【事前】好きな「企業ブランド広告」を コンセプトシートで分析 ①
第3回		
第4回	「目標」の設定方法について学ぶ。 ① 講義を聞く ② 発表をする ③ ディスカッションする	【事前】好きな「企業ブランド広告」を コンセプトシートで分析 ②
第5回		
第6回	「ターゲット」の設定方法について学ぶ。 ① 講義を聞く ② 発表をする ③ ディスカッションする	【事前】好きな「商品ブランド」広告を コンセプトシートで分析 ①
第7回		

第8回	「テーマ」の設定方法について学ぶ。 ① 講義を聞く ② 発表をする ③ ディスカッションする	【事前】好きな「商品ブランド広告」を コンセプトシートで分析 ②	
第9回			
第10回	「コンセプト」=キーワード・キービジュアルの設定方法について学 ぶ。 ① 講義を聞く ② 発表をする ③ ディスカッションする	【事前】事業構想大学院大学を紹介す る 企画を考える ※前年事例(2024年は検討中)	
第11回			
第12回	課題の発表と添削・アドバイス ① 講義を聞く ② 発表をする ③ ディスカッションする	【事前】コンセプトシートで 企画発表準備 ①	
第13回			
第14回	課題の発表と添削・アドバイス ① 講義を聞く ② 受講生が身につけたことの確認	【事前】コンセプトシートで 企画発表準備 ②	
第15回			
教科書・参考書			
・オリジナルの講義資料配布(PDF)			
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)			
2つの評価基準で100点満点とし、60点以上を合格点とする。 ・授業への参加・取り組み状況の評価……50% ・レポートの提出、課題提出に対する評価……50%			
オフィスアワー			
・メールで事前に予約			
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	岩田正一	科目コード	318
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

- (概要) ① コミュニケーションとは、「どんな目標・目的」に対して、「誰を」想定して、「何を」「どのように」伝えていくかということ。事業構想計画作成に必要な基本を学ぶ。
 ② 事業構想計画を達成するために、あらゆるコミュニケーション・メディアやツールを理解する。
 ③ 事業構想計画をストーリーにしている「カスタマージャーニー」という考え方をもち。
 ※ カスタマージャーニー……ターゲットの動き(行動・思考・感情)を時系列で見える化したもの。
 顧客とのタッチポイントを洗い出し、適切な場所・タイミングで適切な情報を伝えることができるようにすること。何のために、どのようなコミュニケーションを行い、何を達成するのかというストーリーの作ることを身につける。

- (ねらい) ① 時代にあったコミュニケーションメディアやツールを理解して、事業構想計画を広く「認知・理解・共感・行動」してもらうためのスキルを身につけることを目指す。

到達目標

- ① コミュニケーション戦略の鍵概念と重要ツール、基本フレームワークを理解している。
 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

- ① コミュニケーション ② メディア ③ SNS ④ 広告と検索 ⑤ 拡散
 ⑥ 登録といいね! と会員 ⑦ カスタマージャーニー ⑧ 広報、ニュースリリース ⑨ トリプルメディア

授業の進め方と方法

- ① テーマに沿った講義で、コミュニケーション戦略に必要な「キーワード」に関して、学び、自分の考えをもてるようにする。
 ② テーマに沿った資料を事前準備して発表することで、自分の考えをもつ。
 ③ テーマに沿ったディスカッションをし、視点の違いや視野の広い理解を身につける。

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】 シラバスを読んだ上で参加。 【事後】 次回の準備
第2回	「コミュニケーション」について考える。 ① 講義を聞く ② 課題発表をする ③ ディスカッションする	【事前】 「コミュニケーション」と考えるものを選びその役割を考えて発表 【事後】 次回の準備
第3回		
第4回	「メディア」について考える。 ① 講義を聞く ② 課題発表をする ③ ディスカッションする	【事前】 「メディア」と考えるものを選び、その役割を考えて、発表。 【事後】 次回の準備
第5回		
第6回	「SNS」について考える。 ① 講義を聞く ② 課題発表をする ③ ディスカッションする	【事前】 「SNS」と考えるものを選び、その役割を考えて、発表。 【事後】 次回の準備
第7回		
第8回	「広告と検索」について考える。 ① 講義を聞く ② 課題発表をする ③ ディスカッションする	【事前】 「広告と検索」の違いを考え、その役割をどう考えるか、発表。 【事後】 次回の準備
第9回		

第10回	「拡散」について考える。 ① 講義を聞く ② 課題発表をする ③ ディスカッションする	【事前】「拡散」と考えるものを選び、その役割を考えて、発表。	
第11回		【事後】 次回の準備	
第12回	「登録・いいね！・会員」について考える。 ① 講義を聞く ② 課題発表をする ③ ディスカッションする	【事前】「登録・いいね！・会員」と考えるものを選び、その役割を考えて発表。	
第13回		【事後】 次回の準備	
第14回	「カスタマージャーニー」について考える。+ 広報、トリプルメディア ア	【事前】「カスタマージャー」について調べ、そこから感じることを、発表。	
第15回		【事後】 次回の準備	
教科書・参考書			
・オリジナルの講義資料配布(PDF)			
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)			
2つの評価基準で100点満点とし、60点以上を合格点とする。 ・授業への参加・取り組み状況の評価……50% ・レポートの提出、課題提出に対する評価……50%			
オフィスアワー			
・メールで事前に予約			
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	スティーブ森山	科目コード	319
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

「グローバル化」という言葉が日本語として定着してから久しい。

だが、この表現は曖昧で、未だに明確な定義が定着していない。大まかな傾向として、「アウトバウンド」(日本から世界へ)、すなわち一方通行的な文脈で語られることが多い。巨大M&Aや大型投資ばかりが喧伝されるので、ともするとグローバル・ビジネスは「大企業に勤める英語のできる“国際人”の“特殊な”仕事」と考えてしまう人も少なくないのではなからうか。

一方で、口を開くと「日本が世界で一番だ」とか「やっぱりアメリカがサイコーだ。日本は最低」などと、極端なことを言う人も散見される。私は、そういう人たちを“20世紀型日本人”と呼んでいるが、本講座を通して、皆さんに目指して欲しいのは、「21世紀型の日本人」である。

「アメリカでは」「シンガポールでは」などと言っている「ではの守(かみ)」の対極において、立ち位置を確保し「随分日本とは違うな。でも、比較したってしょうがないよね。どっちも良いところも、悪いところもあるんだし。どうせなら、良いところだけ見てよう」という気持ちになれる人、言い換えれば、自然体を確立している人である。

もちろん、同じ日本人同士でも摩擦は起きるのだから、人と人である以上、摩擦が完全になくなることはない。しかし、自国文化と異文化を相対化して、正反合、つまり止揚(しやう)させることができるようになると、「外国語や異文化に対する妙なこだわり」あるいは劣等感・優越感からは「離」れることができる。これは、伝統芸能の世界でいう「守破離」の最終段階であり、一段高い視座から母国日本と向かい合えるようになる。わたしはagree to disagree(違いを納得する)というコトバが好きだが、「離」の段階に感じる気持ちとは、正にそれであり、皆さんにもそこを目指していただきたい。

情報革命の結果、世界の距離は急速に縮まっている。だが、異文化という存在を「自然体」と「寛容の気持ち」をもって理解する姿勢がないと、いつまでたっても世界との距離は縮まらない。日本の常識が世界で通用することもあれば、通用しないこともある。世界の常識に見習うべき点もあれば、無視すべき点もある。様々な対立する概念を正反合し、止揚していく姿勢。それが「21世紀の地球人」の条件といえるのではないだろうか。コロナ禍でグローバル化はやや後退したかのようにみえるが、本当のところ、日本のすべての人が、これからは世界を見据えて仕事をせざるを得ない状況にある。確かにコロナ禍前の十年間で起きたような「インバウンド」(世界から日本へ)特需はもう起こらないかもしれない。しかし、インバウンド・アウトバウンドの双方向の可能性を見極めながら、事業を構想し、且つ先行きがみえにくいこれからの世界経済の中でリスク管理を徹底していくことが、クリエイティブな事業計画を策定し、最適な戦略を立案する上で不可欠な視点である。

以上、本講義では、30年以上欧州勤務を続けながら、日本と世界を俯瞰してきた講師の指導により、受講者が、新しい視座に立ち、世界の流れを俯瞰できるようになることを目指す。その結果、ポストコロナ時代の不確実性の中で、日本にベースを置く受講者は、事業構想をしていく上での、新しい視点・ものの観方や気づきを獲得できるであろう。

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

不確実性、領域横断的視点、健全なる猜疑心、デジタル化、異文化寛容性

授業の進め方と方法

日本語による「双方向対話」(interactive discussion)を原則とする。

先ず、グローバル化の流れが加速していった背景をマクロレベルで確認した上で、ここ30年の流れとは異質な昨今の政治経済の大きなうねり(トランプ就任やブレグジット、欧州政治の右傾化、コロナ禍の影響等)を俯瞰する。同時に、大うねりの中で、日本が、そして日本企業が置かれている(置かれるであろう)状況を再確認する。

以上を整理した上で、グローバル事業構想策定に有効な論点やフレームワーク(欧米ビジネススクール等で習う基本的なもの)をいくつか学び(人によっては復習になるかもしれない)、参加者毎の知見差異も加味しながら、できる限り双方向で議論を進め、新たな「考える軸」や「事業構想の種」を掴んでいただきたい。

授業計画		授業外の学習課題
第1回	オリエンテーション Introduction: Getting to know each other better	(事前) 本講座の到達目標を事前に理解した上で、簡潔な自己紹介ができるようにしておく (事後) 教科書の予習を行う
第2回	不透明化するグローバル政治経済と日本企業	(事前)オリエンテーションで聞いた教員のメッセージを反芻し、できれば教科書等関連書物にも目を通しておく。 (事後)講義で学んだ論点を徐々に自身の事業構想に当てはめ、応用していくプロセスを開始。
第3回		
第4回	グローバル化戦略のポイント	(事前)これまでの講義で学んだ論点を反芻し、できれば、教科書等関連書籍にも目を通しておく。 (事後)講義で学んだグローバル戦略フレームワークを自身の事業構想に当てはめ、応用していく。
第5回		
第6回	日本人が注意すべきグローバル・コミュニケーションのポイント グローバル化戦略草案作成演習	(事前)これまでの講義で学んだ論点を通して反芻し、できれば教科書等関連書籍にも目を通しておく。 (事後)講義で学んだ異文化コミュニケーションツールを自身の事業構想に当てはめ、応用を試みる。
第7回		
第8回	演習の続きと中間総括	(事前)これまでの講義で学んだ論点を統合し、自身の事業計画への当てはめを試みる。 (事後)リアクション・ペーパーにここまでの学び・気づきをまとめる。
第9回		
第10回	論点の深堀り(これまでの講義で紹介した論点のうち、参加者の反応を鑑みて、深堀りすべきポイントを、より詳しく講義する)	(事前)これまでの講義で学んだ論点を統合し、自身の事業計画への当てはめを試みる。 (事後)講義で学んだポイントや気づきを自身の事業計画に反映させる。
第11回		
第12回	参加者有志によるプレゼンテーション 並びに ゲスト講師(未定)によるスピーチ	(事前)これまでの講義で学んだ論点を統合し、十分なりハーサルを行って準備しておく。 (事後)講義で学んだポイントや質疑応答から得た気づきを、自身の事業計画に反映させる。
第13回		
第14回	演習の総括	(事前)これまでの講義で学んだ論点を反芻、統合し、自身の事業計画に加味できるポイントを吟味する。 (事後)最終レポートにここまでの学び・気づきをまとめて、提出した上で、自身の事業計画の中に、本講義での学び・気づきを織り込む作業を完了させる。
第15回		
教科書・参考書		
<p>特に教科書は用いず、スライドで基本的な論点を説明し、双方向で議論を行う形式。 参考書としては、マストではないが、以下を挙げておく:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・『コークの味は国ごとに違うべきか』(パンカジ・ゲマワット) ・『権力の終焉』(モイセス・ナウム) ・『その「日本人論」に異議あり! 一大変革時代の日本人像を求めて』(スティーブ・モリヤマ) ・「世界でトヨタを売ってきた」(岡部聡) 		

成績評価の基準及び方法

クラスへの貢献度(50%)並びにレポート内容(50%)を踏まえた総合評価により、60%以上を合格とする。オンライン参加はもちろんOK

連絡先(メール・電話番号)

s.moriyama@mpd.ac.jp

オフィスアワー

メールで事前にご連絡いただき、適宜、アポイントメント可能(名古屋又は東京) <https://www.mpd.ac.jp/education-faculty/faculty61/>

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	320
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(名古屋/仙台)	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	321
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・センスを身に着けるとともに、資金調達の際に資金提供者との間で交渉ができるだけの基礎を習得する。

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	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				
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	事業戦略のための知財戦略	担当教員	早川典重	科目コード	322
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	巡回(名古屋/大阪/福岡)	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年の世界はどのような様になるのか？を把握して、これからの社会や経済の本質を見極められる新たな独自の視点の習得ができます。

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

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

キーワード

世界の潮流と21世紀の構造変化、2050年未来予測、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。尚、リアルの開催予定地は、参加人数によって変更になる可能性があります。

授業計画		授業外の学習課題
第1回	オリエンテーション @名古屋開催予定	
第2回	我々は、どこにいるのか？(世界の潮流、21世紀の先端ビジネス)	事前:無し 事後:毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える (レポート提出不要)
第3回	知とは、一体何か？知財戦略とは、何か？ @大阪開催予定	
第4回	知から未来がみえる (未来学と最先端の情報分析)	
第5回	知から未来がみえる (ゲストスピーカー) @福岡開催予定	事前:無し 事後:毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える (レポート提出不要)
第6回	知を使ったビジネスとは① (技術・特許・ノウハウ、Open&Close戦略)	事前:無し 事後:毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える (レポート提出不要)
第7回	知を使ったビジネスとは② (デザイン、ブランド、フランチャイズ戦略) @名古屋開催予定	
第8回	知を使ったビジネスとは③ (ドメイン、SNS、M&A)	事前:無し 事後:毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える (レポート提出不要)
第9回	知から未来がみえる (ゲストスピーカー) @福岡開催予定	
第10回	イノベーション、オープンイノベーションの本質	事前:無し 事後:毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える (レポート提出不要)
第11回	イノベーションを起してみよう (グループ討議) @大阪開催予定	
第12回	オープンイノベーション的思考と知財戦略の本質とは？	事前:無し 事後:毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える (レポート提出不要)
第13回	知を使ったビジネスを創ってみよう (グループ討議) @名古屋開催予定	
第14回	小論文作成	講義時間中での小論文の作成
第15回	事業構想のための知財戦略とは？(Wrap-up) @大阪開催予定	

教科書・参考書

「無形資産が経済を支配する」「インビジブルエッジ」「ラグジュアリー戦略」「ストーリーとしての競争戦略」「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。

成績評価の基準及び方法

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%

オフィスアワー

メールで事前に予約すること
n.hayakawa@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	プレゼンテーション	担当教員	八代華代子	科目コード	323
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要:
事業構想の実現には、人の心を動かすプレゼンテーションが必須である。そのための要素は何なのか。その重要な要素をテーマ別に分け、講義・グループディスカッション・実践・課題を通して、伝える力を磨く。日本とアメリカで日本語のアナウンサーを務めた経験とコミュニケーション研究での知見に基づいて、実務と学術両面からプレゼンテーションを捉え、インタラクティブに進める。

ねらい:
事業構想サイクルの最終フェーズであるコミュニケーションにおいて、事業構想士として、いかにわかりやすく説明し、どのように周りを巻き込んでいけばいいかを体系的明らかにしながら、デリバリースキルを磨いていく。各自がすでに持っているプレゼンテーションへの意識に新しい風を吹き込み、対象や目的によってコミュニケーションをデザインできる力を養う。

到達目標

- 1: 自分の構想している事業のプレゼン資料を、ロジカルかつ魅力的に作ることができる。
- 2: 受け手目線で相手にわかりやすく伝え、説得力を上げることができる。
- 3: バーバルのみならず、プレゼンテーションに必要なノンバーバルなスキルをブラッシュアップすることができる。

キーワード

相手を動かす伝え方/受け手目線/発声・滑舌/コミュニケーションデザイン/プレゼンテーションの構成力

授業の進め方と方法

各回のテーマに基づいて、講義・ワーク・実践を織り交ぜながら進める。

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスを確認する。 【事後】自身のプレゼンテーション課題を書き出す。
第2回	②受け手目線と発声・滑舌の基本 ③構想する事業の価値を伝えるためのワーク	【事前】構想の進捗状況を確認する。 【事後】講義内のワークを見直し、提出する。
第3回		
第4回	④日本語の特性と効果的な表現法 ⑤緊張のコントロールとノンバーバルコミュニケーション	【事前】自身の表現法の分析を行う。 【事後】講義内容を踏まえ、自身の表現力を改善する。
第5回		
第6回	⑥人の心を動かす哲学的要素と自己分析 ⑦課題発表(TEDの分析と実践)	【事前】発表の準備を行う。 【事後】プレゼンテーションを振り返り、良かった点、改善点を分析する。
第7回		
第8回	⑧プレゼンテーションの目的別要素の分析 ⑨対象別プレゼンテーション要素の分析とグループ発表	【事前】構想発表の目的を考える。 【事後】講義内のワークを見直し、提出する。
第9回		
第10回	⑩プレゼンテーションの構成モデル ⑪スライド資料の作成術(ゲスト講師予定)	【事前】構想の全体像を構造化して、可視化する準備をする。 【事後】スライド資料の見直しと修正を行う。
第11回		

第12回	⑫簡潔にまとめた事業構想を発表 ⑬発表についてディスカッション	【事前】発表の準備を行う。 【事後】質疑応答や他者の発表から得た知見を活かして、自身のプレゼンテーションを見直す。	
第13回			
第14回	⑭バトル形式プレゼンテーションの実践 ⑮総括	【事前】最終発表の準備を行う。 【事後】講義内容と自身の気づきを構想発表に反映させて、プレゼンテーションを仕上げる。	
第15回			
教科書・参考書			
教科書は指定せず、テーマに合わせて、先行研究や参考資料を配布			
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）			
以下の基準で配点し、総合評価 60点以上を合格とする。 ①授業での積極性・・・50% ②課題の提出と内容の質・・・50% ③加点対象・・・上記の到達目標の実現度・向上度/最終回バトル式プレゼンテーションの結果			
オフィスアワー			
メールで事前に予約してください。			
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	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(竹川享志)	科目コード	324
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(竹川享志)	科目コード	325
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）			
<p>受講者は前期、後期を各8回以上受講し、ショートレポートの提出を行う。</p> <p>評価の基準は以下のとおり： 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。</p>			
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(竹川享志)	科目コード	326
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）			
<p>受講者は前期、後期を各8回以上受講し、ショートレポートの提出を行う。</p> <p>評価の基準は以下のとおり： 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。</p>			
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(竹川享志)	科目コード	327
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）			
<p>受講者は前期、後期を各8回以上受講し、ショートレポートの提出を行う。</p> <p>評価の基準は以下のとおり： 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。</p>			
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	328
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

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・・・) 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	講義の内容を受け、企業における起業・新事業の戦略的意味、価値、思考、事実とは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第3回		
第4回	講義=企業の内部要因分析の基本とフレームワーク、定性リサーチに基づく資源再構成 演習=企業のビジネスモデル分解と資源関連の議論と発表	講義の内容を受け、企業の内的資源性とそれを知る手段は何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第5回		
第6回	講義=企業の外部要因分析の基本とフレームワーク、マクロ/ミクロリサーチの考え方 演習=マクロリサーチの議論と発表	講義の内容を受け、企業の新事業環境とそれを知る手段は何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第7回		
第8回	講義=企業のオペレーションシフト～モノづくりからコトづくりへの転換に向けた考え方 演習=モノからコトへの転換起点(付加価値～)の議論と発表	講義の内容を受け、企業活動における有形財、無形財とは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第9回		
第10回	講義=企業における国際ビジネスの系譜と志向に関する考え方 演習=北朝鮮の価値と思考に関する議論と発表	講義の内容を受け、企業の国際的思考とは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第11回		
第12回	講義=企業における本質的DX思考～構想のリバランシングのきっかけとして 演習=社会還元/DX思考による未来創出アイデアの議論と発表	講義の内容を受け、企業活動の進化とデジタル化の関係性とは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第13回		
第14回	講義=構想の存在次元(ビジョン/ミッション)の本質価値とは?(企業の存在理由と進化の方向性) 演習=100年続く企業の本質価値に関する議論と発表	講義の内容を受け、企業存在の原理につながる本質価値と構想の存在次元とは何か?自身の考えを深める
第15回		

教科書・参考書

講義時のプレゼンテーションデッキをデータ配布する。

論文集「事業構想研究第1号～第4号」の岸波執筆部分を事前に熟読しておくことが望ましい。

講義前に適宜指示、配布する。

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

討論参加点（講義・演習への貢献度）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(起業家精神)	担当教員	湊幹	科目コード	329
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		

講義の概要とねらい

事業アイデアの発想から事業化までのいわゆる「0から1」のフェーズでは、初期アイデア創出に加え、事業戦略、マーケティング、ファイナンス、アライアンス、営業活動等様々な要素が求められるものの、実際にはどの要素をどの程度の粒度で、どのような順序で考えていけばよいかをイメージすることが難しく、壁にぶつかってしまう人も多い。

この講義では事業を立ち上げる際に考えるべきポイントと流れをインプットしつつ、アウトプットとして事業アイデアからビジネスプランを作成しブラッシュアップする一連のプロセスを経ることで、事業立ち上げの「型」を身につけ、同時にアントレプレナーシップを醸成することを目標とする。基本の「型」を身につけることで、再現性のある形で幾つもの事業構想ができるようになり、精度の高いトライの数を増やすことで最終的な成功に近づくことができよう。

また、学びを最大化するため、経験学習モデルに基づき振り返りも重視した設計にしてい。個人での振り返り、グループでの振り返りを通じて学びを引き出し新しい状況に応用できる知見を身につけていく。

到達目標

ビジネスプランを作成する一連の過程を通じて、アントレプレナーシップを醸成する。

キーワード

起業、社内新規事業、ビジネスモデル構築、事業アイデア、仮説検証

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	「オリエンテーション」	【事前】講義で扱ってほしいピックがあれば持ち寄る 【事後】講義全体の概要を理解する
第2回	「アイデア創出、グループ決め」	【事前】グループワークの元となる事業アイデアの種を考慮しておく 【事後】グループで取り組む事業アイデアについて理解を深める
第3回	- アイデア出しの実践 - 取り組む事業案の決定	
第4回	「顧客と提供価値」	【事前】グループの事業アイデアについて顧客と提供価値を個人で考える 【事後】講義内容を受けて、顧客と提供価値についてグループで検討する
第5回	- 顧客は誰か - どのような価値を提供するのか	
第6回	「ヒアリングによる仮説の具体化・検証/バリューチェーンの構築」	【事前】フィールドリサーチの実施方法とバリューチェーンについて個人で考える 【事後】講義内容を受けて、フィールドリサーチを実施するとともに、グループでバリューチェーンを検討する。
第7回	- フィールドリサーチの進め方 - 価値提供にはどのような活動が必要か - それぞれの活動を誰が担うのか	
第8回	「マネタイズモデルの決定」	【事前】事業アイデアについてのマネタイズモデルについて個人で考える 【事後】グループでマネタイズモデルを検討する
第9回	- 誰がどのような名目でいくら払ってくれるのか	

第10回	「事業計画書の作成とプレゼンテーション」 - 事業案の人への伝え方、動かし方 - ゲストスピーカー(起業家)による講演	【事前】グループでビジネスモデルの骨子について合意する 【事後】最終プレゼンの発表資料を作成する
第11回		
第12回	「グループワーク最終発表」 - 実際に発表を行い、フィードバックを受ける - ゲスト審査員(元VC)による審査	【事前】最終プレゼンの準備をする 【事後】発表内容に対するフィードバックを元に各自で振り返りを行う
第13回		
第14回	「グループワーク振り返り、全体まとめ」 - チームにおけるダイナミクスと自分の行動について振り返る	【事前】チームメンバーに対してフィードバックをする準備をする 【事後】自分の行動・貢献について振り返り、今後への気づきを得る
第15回		

教科書・参考書

教科書は指定しない。毎回、講義終了後、講義資料をTeamsにアップする。

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

以下の配点に基づき100点満点で評価を行う。60点以上を合格とする。

- ・講義内での貢献度(発言の量・質):20%
- ・振り返りシート提出状況・質:30%
- ・グループワークの最終発表:50%

オフィスアワー

メール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	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	331
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つけ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くかが地域イノベーションの中心テーマですが、期間が長い、関係者が多い、動かし難い与件が多いなど、都市や地域の課題はその多くが典型的な「複雑な問題」です。地域に関する研究や課題の解決手法は様々なものが出ていますが、社会で実装していくには学際的で過去の成功事例や考え方がそのまま今目の前にある話に通用するかわからないことも多くなっています。GDPや人口を増やす等の指標とは異なり、幸せを感じる、活発な社会活動とは何か？といった社会的共通資本の大切さもまた新たな指標として求められています。授業の約半分は時にゲストも交え双方向のディスカッションを中心とした構成としています。「正解を求めるよりも、多様な観点から洞察する能力を高め、それをどのように実社会で活用していくか」深耕していきます。

※以下、これまでの活動経験等を活かした授業となれば幸いです。

地方を含む産学公民連携含めた地域戦略策定・実装。インキュベーターの企画・立上げ・運営(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			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	—	○	○

授業科目名	ヘルスケアと事業構想	担当教員	西根英一	科目コード	332
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(名古屋/大阪/福岡)	単位数	2		

講義の概要とねらい

◎概要

ヘルスケア(医療・介護、予防・保健、健康・美容)は最も成長する分野として期待され、企業が事業化、自治体が産業化、大学が講座化を目指し、大いに注目を集めています。それは、ヘルスケアの課題解決が、生活と経済に「好循環」を生み、ひとと社会の「善循環」をもたらすからです。

本講座は、ヘルスプロモーションとヘルスケアビジネスのベースとなる理論と手法の習得を目指し、介入支援によるアウトカムの検証、再現性と適応性を担保するエビデンスの実証から、ヘルスケアプロジェクトを社会実装するまでの道筋を伝授します。

◎狙い

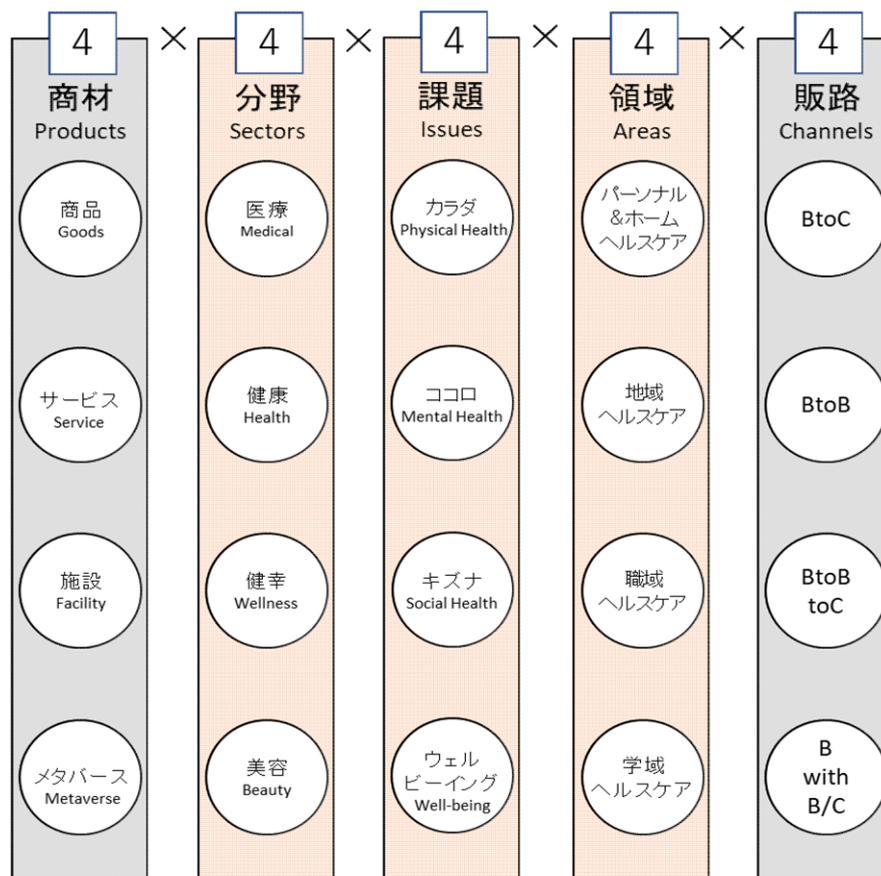
ヘルスケアに係る事業構想に必要なほぼすべての工程(アイデア発想～ビジネスローンチ～ビジネスグロース)の設計図を描き、社会実装に向けたヘルスケアプロジェクトをデザインする知識を習得+知恵を装備することで、事業化に向かう勇気を獲得します。

◎補足

西根英一は、ヘルスケアに係るプロジェクトの専門家として、ビジネス(企業案件)とパブリック(行政事業)とアカデミア(学術研究)の3領域で指揮をとっています。

- ・実務について <https://www.healthcarebiz.jp/>
- ・研究について <https://researchmap.jp/nishine>

ヘルスケアのパターンは多種多様



ヘルスケアの特質を成す項目

到達目標		
<p>玉石混交のヘルスケア分野における情報を正確に理解し、客観的・論理的視座を獲得し、事業の種となる「ヘルスケア分野の課題」を発見し各自の事業構想に生かしていくこと。また事業を通じて、対象顧客をどのように明るく未来に向かうことに繋がるのかを自らの力で考えることができるようになること。本講座では、以下を到達目標とします。</p> <ol style="list-style-type: none"> 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		
ヘルスケア(医療・介護、予防・保健、健康・美容)、未病(未病対策、未病産業)、健康経営、フェムケア・フェムテック、デジタルヘルス、ウェルビーイング、ヘルスケアビジネス、ヘルスプロモーション、ヘルスケアマーケティング		
授業の進め方と方法		
<p>◎2024年度から名古屋・大阪・福岡の三校舎合同の「巡回講義」となります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・初回のオリエンテーションはフルオンライン、以降最終回までは三校舎を巡回し、巡回先の校舎から配信します。 <p>◎講義と課題演習(個人演習)を交えながら進行します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・課題演習は、事業化に向けた考え方(要件と手法)を身につける重要な取り組みになります。 ・課題演習の発表を通して、院生個人の「ヘルスケア事業構想案」についてアドバイスする機会を設けます。 		
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 ・ヘルスプロモーションのガイドライン「健康日本21 第三次」(2024年4月施行)から読み解く2024-25年のヘルスケアビジネスの展望	ヘルスケアに係る問題意識を携える(予習)+課題意識を備える(復習)
第2回	◎ヘルスケアの基本と基礎 ・ヘルスケアの体系、健康の要件 ・健康情報とヘルスリテラシー	予習として、教科書(該当頁)を読み込む。復習として、課題演習に取り組む。
第3回	・医療情報とインパクトファクター ・目的行動と行動変容ステージ ・制御焦点、欲求モデル、社会的動機付けとナッジ	
第4回	◎ヘルスケアの事業開発ステージ ・ヘルスケアのアイデア発想	予習として、教科書(該当頁)を読み込む。復習として、課題演習に取り組む。
第5回	・ヘルスケアのWHY(背景)-WHO(対象)-WHAT(内容)-HOW(方法) ・ヘルスケアのアウトカム(検証)とエビデンス(実証)とプロジェクト(実装)	
第6回	◎ヘルスケアの調査分析ステージ ・ヘルスケアの探索調査と形成調査、アンケート調査とインタビュー調査	予習として、教科書(該当頁)を読み込む。復習として、課題演習に取り組む。
第7回	・ヘルスケアの環境分析(PEST)と市場分析(3C)、要因分析(SWOT)と戦略分析(クロスSWOT)	
第8回	◎ヘルスケアの事業戦略ステージ(1) ・ヘルスケアのブランディング戦略(商材開発)	予習として、教科書(該当頁)を読み込む。復習として、課題演習に取り組む。
第9回	・ヘルスケアのイシューイング戦略(普及啓発)	
第10回	◎ヘルスケアの事業戦略ステージ(2) ・ヘルスケアのマーケティング戦略(市場開発)	予習として、教科書(該当頁)を読み込む。復習として、課題演習に取り組む。
第11回	・ヘルスケアのターゲティング戦略(顧客開拓)	

第12回	◎ヘルスケアの事業展開ステージ ・収益化のためのクリエイティブプラン(コピーとアート、プロモーションとキャンペーン)	予習として、教科書(該当頁)を読み込む。復習として、課題演習に取り組む。
第13回	・収益化のためのビジネスプラン(分母戦略と分子戦略、ビジネスモデルとマネタイズモデル)	
第14回	◎ヘルスケア事業構想案の成果発表と講評	毎回の課題演習をまとめ、個人発表の準備を要す。
第15回		

教科書・参考書

西根英一『ヘルスケアビジネスの図本』2020年2月.
西根英一『ヘルスケアビジネスの図本Ⅱ』2023年4月.
※「ヘルスケアビジネスの図本」シリーズ <https://healthcare.official.ec/>



参考書、講義資料等

教科書をもとに、各回に沿った資料を提示します。

成績評価の基準及び方法

講義に即した課題演習への取組み(取り組む姿勢と取り組んだ内容)を評価の80%に設定します。残り20%は授業への参画度を平常点とします。

オフィスアワー

講義当日は巡回先の各校舎、その他のケースはメールで対応します。

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	リスクマネジメント	担当教員	竹川享志	科目コード	333
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、片側だけを見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。
第3回		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。
第5回		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。
第7回		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。
第9回		事後:前回同様。
第10回	リスクマネジメントと危機管理 : 混同されがちなそれぞれの概念を整理し、危機管理のもつ事業そのものへの影響を考慮しながら自らの事業構想への影響を検討する。	事前:個々人で考える危機管理の概念を想定して参加ください。
第11回		事後:各自の構想で使える対策を検討してみてください。フェーズの変化に注意願います。

第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	334
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→全国)	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	335
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
第2回		【事後】成長へのアプローチや処方箋
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
第4回		【事後】上記に対する処方箋は何か
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
第6回		【事後】上記の解決のポイント
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
第8回		【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

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	336
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ら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、さらにグループワークなどを通じて議論を深め、事業構想に役立つ独創的かつ柔軟な発想を養ってもらうことを目的にしています。

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	337
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

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掘する
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掘する
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	338
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

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。

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。

到達目標

社会インフラ(広義の社会的共通資本)のもつ意味と特性を理解すること、社会インフラとビジネスの絡み合いの関係性をみにつけること

キーワード

社会インフラ、社会的共通資本、コモンズ、公共財、マネジメント、人間社会

授業の進め方と方法

全キャンパスをオンラインでつなぐハイブリッド方式を前提に、東京校は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。

授業計画

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
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 【事後】論点に対し個々の視点で深堀する
第2回		
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 【事後】中間レポートを提出する
第4回		
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 【事後】論点に対し個々の視点で深堀する
第6回		
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 【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	339
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
第2回		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
第4回		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
第6回		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
第8回		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

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	340
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きているが、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、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

授業計画		授業外の学習課題(予習・復習)
第1回	営業という職業を理解する 営業の役割、職責(組織と人、営業と販売の違い)	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	営業戦略の要素を理解する 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	営業プロセスを理解する 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点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	営業活動に必要な要素を理解する 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っ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	351
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	【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	3) データから読み取る気づき(ワークショップ)	

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	352
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っております。

（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)	
第13回	②運転資金と資金繰りを理解する。	(復習)講義スライドの例題を復習	
第14回	設備投資計画 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	
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。	(復習)講義スライドの例題を復習	
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			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	—	○	○

授業科目名	観光まちづくり I	担当教員	若林伸一	科目コード	353
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、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		

教科書・参考書

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。

成績評価の基準及び方法

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。

オフィスアワー

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。

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	観光まちづくりⅡ	担当教員	若林宗男	科目コード	354
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、住民も喜び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る旅である。

【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	355
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」するとともに、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	356
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				
教科書・参考書				
【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)				
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				
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	357
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		

教科書・参考書

- 教科書は、特に使用しない。
- 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。

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	358
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	経営戦略と次世代組織の構築 事業承継とは後継者個人の人材育成にとどまらず、後継者を支える体制づくりも重要である。先代幹部との関係、次世代の右腕の育成の方法を検討する。経営戦略を生み出す次世代経営体制の構築を議論する。	教科書の第6章の予習と復習。後継者の育成と次世代経営体制の構築の同期化について学ぶ。	
第13回			
第14回	事業承継とガバナンス体制の構築 事業の長期的な成長と存続には、イノベーションと共に、ガバナンスが重要である。事業承継のプロセスを通じて、後継者に適正な経営をさせるための牽制と規律づけの仕組みの構築について議論する。	教科書の第7章の予習と復習。事業の存続を脅かす事象(企業不祥事)を防ぐ仕組みを事業承継プロセスに組み込む方法について学ぶ。	
第15回			
教科書・参考書			
落合康裕 (2019) 『事業承継の経営学：企業はいかに後継者を育成するか』 白頭書房.			
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)			
クラス発言(50%)、中間レポート(20%)、最終レポート(30%)			
オフィスアワー			
メールで事前に予約すること			
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	事業デザイン演習 I (1年次)前期	担当教員	岩田正一 高橋克英	科目コード	371
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		
講義の概要とねらい					
<p>概要: 4~5名のグループで、非分析/分析アプローチを理解したうえで、テーマに基づき、多面的・多角的なアイデア出しを行い、構想案につなげる。各回のアウトプットイメージは、構想起点(思い、環境、資源など)、時系列変化のストーリー化、アイデアの強みの3点とする。</p> <p>ねらい: 事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、院生の主体性を引き出しながら、グループワークで身につける。本講義での「グループワーク」の意味は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会において、院生それぞれが自身の事業構想に取り組むうえでの姿勢やアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーション方法について、それぞれが深く考え、自身の構想に活かすことを意図している。</p>					
到達目標					
開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、多様な仲間とともに、解決すべき社会課題を発見し、理想の姿を発想・着想・想像し、構想案につなげる基礎的能力を、グループワークを通じ身につける。					
キーワード					
非分析/分析アプローチ、アイデア発想、構想案					
授業の進め方と方法					
事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、グループワークを中心に進行し、進捗確認のためのグループ発表を各回行い、教員・他の履修者と討論・講評を行う。					
授業計画			授業外の学習課題		
第1回	オリエンテーション		事前: 非分析/分析アプローチについて調べる 事後: 非分析/分析アプローチの解釈を深める		
第2回	非分析アプローチ(グループワーク①): 「理想の未来を見据えたい」というテーマ設定、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い」とは、未来に行う事業を考えることではなく、持続可能な事業を考えることである		事後: 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			
教科書・参考書			
必要に応じて配布する			
成績評価の基準及び方法			
授業ごとの貢献70%、授業ごとの発表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、個別に設定してください			
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	事業デザイン演習 I (1年次)前期	担当教員	柳田佳彦 竹川享志	科目コード	372
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		
講義の概要とねらい					
<p>概要: 4~5名のグループで、非分析/分析アプローチを理解したうえで、テーマに基づき、多面的・多角的なアイデア出しを行い、構想案につなげる。各回のアウトプットイメージは、構想起点(思い、環境、資源など)、時系列変化のストーリー化、アイデアの強みの3点とする。</p> <p>ねらい: 事業構想に取り組むうえで必要となる基礎的能力を、院生の主体性を引き出しながら、グループワークで身につける。本講義での「グループワーク」の意味は、多様な背景・属性・考え方を持つ人々で構成される現実社会において、院生それぞれが自身の事業構想に取り組むうえでの姿勢やアイデアの出し方、共感形成に向けたコミュニケーション方法について、それぞれが深く考え、自身の構想に活かすことを意図している。</p>					
到達目標					
開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、多様な仲間とともに、解決すべき社会課題を発見し、理想の姿を発想・着想・想像し、構想案につなげる基礎的能力を、グループワークを通じ身につける。					
キーワード					
非分析/分析アプローチ、アイデア発想、構想案					
授業の進め方と方法					
事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、グループワークを中心に進行し、進捗確認のためのグループ発表を各回行い、教員・他の履修者と討論・講評を行う。					
授業計画			授業外の学習課題		
第1回	オリエンテーション		事前: 非分析/分析アプローチについて調べる 事後: 非分析/分析アプローチの解釈を深める		
第2回	非分析アプローチ(グループワーク①): 「理想の未来を見据えたい」というテーマ設定、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い」とは、未来に行う事業を考えることではなく、持続可能な事業を考えることである		事後: 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			
教科書・参考書			
必要に応じて配布する			
成績評価の基準及び方法			
授業ごとの貢献70%、授業ごとの発表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、個別に設定してください			
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	事業デザイン演習Ⅱ(1年次)後期	担当教員	竹川享志 他	科目コード	375-376
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	名古屋	単位数	2		
講義の概要とねらい					
<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>					
到達目標					
開かれた視座のもと、自らの使命に基づき、理想の姿を発想・着想・想像し、事業構想につなげる基礎的能力を、多くのアイデアを考え続ける事で身につける。また、事業構想の全体像を考えられる能力を身につける。					
キーワード					
アイデア発想、優位性のある商品・サービス、対象者、ビジネスモデル研究、営業戦略					
授業の進め方と方法					
<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>					
授業計画			課題		
第1回	・オリエンテーション		【事前】 自身の事業構想のプレゼン資料をパワーポイントで準備する。 【事後】 フィードバック内容を検討する。		
第2回	【1-1】ビジネスモデル研究 ・講義「ビジネスモデル研究の進め方」(45分) ・グループワーク:個人の構想起点から考えた構想のアイデアに近いビジネスを調査・研究する(45分)		【事前】 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果をパワーポイントにまとめる 【事後】 フィードバック内容について検討する		
第3回	・個人発表・フィードバック(90分)				

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

教科書・参考書

必要に応じて配布する

成績評価の基準及び方法

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

オフィスアワー

オリエンテーションで詳細スケジュールを開示します