

授業科目名	事業構想原論 I	担当教員	東英弥 他	科目コード	101
配当年次	1 年次	学期	前期（導入集中）		
キャンパス	東京・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 重藤さわ子	科目コード	102
配当年次	1年次	学期	夏期集中		
キャンパス	東京	単位数	1		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

事業構想, 問い, 創造性, 価値性, 社会性

授業の進め方と方法

教員からの話題提供と、院生による議論を繰り返す。

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

教科書・参考書

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

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

本講義への参加姿勢(50%)とレポートの内容(50%)で評価します。

オフィスアワー

質問等があれば、随時、下記の教員に問い合わせてください。

東京校：重藤, 大阪校：田村, 名古屋校：岸波, 福岡校：井手, 仙台校：谷野

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

授業科目名	社会動向と事業構想	担当教員	松本三和夫	科目コード	103
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	東京校	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	「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7回		
第8回	脱炭素社会の光と影から事業構想を考える —適切なアウトサイダーと事業構想—	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— (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)	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	松行輝昌	科目コード	104
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

【概要】本講義では、技術シーズを基にした事業アイデアや事業計画を作成することを通じて、技術イノベーションに求められるスキルを獲得することを目的とする。具体的には、まず技術シーズへの理解を深めながら、デザイン思考を用いて社会ニーズとのマッチングを行い、スタートアップ投資につながる事業アイデアを作成する。事業アイデアに対してフィードバックを受け、ピボットや深堀を行う。最終講義では、事業アイデアにビジネスモデルを加えた事業計画について発表を行う。

【ねらい】イノベーションにおいて技術の果たす役割は大きい。ユニコーンやゼブラと呼ばれる大きな社会インパクトを持つGAFAMのような企業や影響力を持つスタートアップの多くは、競争優位性のあるコア技術を有している。技術をもとにしたイノベーションが起こるプロセスはアイデアベースのイノベーションが起こるプロセスと共通する部分も多いが、技術シーズと社会ニーズのマッチングの部分が特徴的である。本講義ではイノベーションが起こるプロセスやイノベーターが持つ特徴的な思考・行動様式(エフェクチュエーション)について学びながら、デザイン思考、リーンスタートアップといった近年、標準的になっている実践的な手法を用いながら、技術系のイノベーションの本質を理論・実践の両面から理解することを目的とする。

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

技術イノベーション、社会ニーズ、エフェクチュエーション、デザイン思考、ビジネスモデル、リーンスタートアップ、事業計画策定

授業の進め方と方法

講義とグループワーク形式で進める

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	予習:なぜ本講義に興味を持ったか自分なりの考えをまとめる 復習:リフレクションシートの記入
第2回	ニーズとシーズのマッチング	予習:顕在化したニーズと潜在的なニーズの探索 復習:リフレクションシートの記入
第3回	顕在化したニーズと潜在的なニーズ デザイン思考	
第4回	技術の理解	予習:技術の理解を深める 復習:リフレクションシートの記入
第5回	ベンチマーク POC リーンスタートアップ	
第6回	問題定義	予習:中間発表の準備 復習:リフレクションシートの記入
第7回	問題解決 中間発表	
第8回	技術シーズからVC調達までのプロセス	予習:エフェクチュエーションによる自己の行動様式の振り返り 復習:リフレクションシートの記入
第9回	事業計画評価の基準 スタートアップとは ベンチャーキャピタル(VC)とは エフェクチュエーション	
第10回	技術移転のプロセス	予習:技術移転の事例をリサーチする 復習:リフレクションシートの記入
第11回	創業分野のイノベーション 事業計画書の作成	

第12回	PMF VCへのプレゼン	予習:VCの評価基準による事業構想の振り返り 復習:リフレクションシートの記入		
第13回				
第14回	最終発表 リフレクション	予習:最終発表の準備 復習:リフレクションシートの記入		
第15回				
教科書・参考書				
特に定めない。				
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)				
授業後のレポート(40%)、最終発表(40%)、授業への貢献度(20%)				
オフィスアワー				
特に設けませんが、いつでもメールまたはTeamsで質疑応答可。				
2023年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	○	-	-	

授業科目名	経済動向と事業構想	担当教員	高橋克英	科目コード	105
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		
講義の概要とねらい					
<p>■概要 事 業構想において、金融投資動向を把握し理解することは重要です。疎かにすることで、肝心の事業構想が絵に描いた餅になるだけでなく、企業倒産にも繋がりがかねません。特に、金利とクレジットの動きと仕組みを把握することが起点となります。我が国でも消費より投資社会が実現しつつあるなか、富裕層や不動産市場の動向、地域経済の行方、デジタル化と金融機関の変化などについて学びます。担当教員のシティグループなど国内外金融機関でのクレジット・アナリストや起業・投資などの実務経験を生かし、豊富な事例を用いながら実践的に講義します。</p> <p>■ねらい 金利とクレジットの重要性をはじめ金融投資動向を理解した上で、経済動向を踏まえた事業構想の構築を目指します。</p>					
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					
日本経済、金融政策、金利とクレジット、消費から投資へ、ニセコ、地域経済、シニア・富裕層、資産運用					
授業の進め方と方法					
毎回の授業の前半は、様々なケーススタディを中心にスライドを利用しながら講義し、後半は課題に基づきリサーチ活動とグループディスカッションや発表等も行う。					
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			この授業の全体像と到達目標を理解する。	
第2回	①「経済動向を決定付ける金融政策とは」 ～基準となる金利とクレジットの存在 (事例研究)日銀金融政策と利上げの影響			事前に指定した参考資料を通読する。 可能な範囲で様々な金利や利回りを調べておく。	
第3回					
第4回	②「消費より投資社会の実現とは」 ～拡大する富裕層と不動産市場 (事例研究)なぜニセコだけが世界リゾートになったのか			事前に指定した参考資料を通読する。 可能な範囲でインバウンド動向や地価高騰地点を調べておく。	
第5回					
第6回	③「プロスポーツビジネスと事業構想」 ～アリーナ建設ラッシュと地域振興 (事例研究)MLBとプロ野球の比較			事前に指定した参考資料を通読する。 可能な範囲で興味のあるプロスポーツビジネスの課題について調べておく。	
第7回					
第8回	④「デジタル化の進展と資産運用」 ～銀行ゼロ時代とフィンテックの進展 (事例研究)アップル預金参入とネオバンク			事前に指定した参考資料を通読する。 可能な範囲で興味のある資産運用分野について調べておく。	
第9回					

第10回	⑤「地銀再編と地域経済の行方」 ～株式会社の地方貢献とは (事例研究) 幕の内弁当型ビジネスからの脱却	事前に指定した参考資料を通読する。 可能な範囲で地元の金融機関や経済環境について調べておく。
第11回		
第12回	⑥「なぜあの企業は倒産したのか」 ～企業倒産から考える事業構想 (事例研究) 半導体回帰とエルピーダ破綻の教訓	事前に指定した参考資料を通読する。 可能な範囲で過去の企業倒産事例を調べておく。
第13回		
第14回	⑦「経済動向を踏まえた事業構想とは」 (足元の最新経済動向を補足します) (個別発表) 経済動向を踏まえた事業構想	事前に指定した参考資料を通読する。 個別発表の事前準備。
第15回		

教科書・参考書

教科書 講義では主にスライドと参考資料を使用します。

参考書 「銀行ゼロ時代」(朝日新聞出版)、「なぜニセコだけが世界リゾートになったのか」(講談社)

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)

授業への積極的な参加(50%)、中間レポート(25%)、最終個別発表(25%)

オフィスアワー

特に設けない。メールで事前に予約すること。

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

	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	イノベーションの発想	担当教員	田浦俊春	科目コード	106
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(東京/福岡)	単位数	2		

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)

授業計画	授業内容	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	
	○	-	-	

**** 黄色セル部分は入力必須項目です。

授業科目名	地域における事業構想	担当教員	重藤さわ子	科目コード	107
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

地域活性化、地域づくり、持続可能性、地域資本、事業アイデア

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

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

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

教科書・参考書

岡田知弘『地域づくりの経済学入門 地域内再投資力論』自治体研究社、2020年
 小田切徳美編『新しい地域をつくる 持続的農村発展論』岩波書店、2022年2月
 藤山浩『地域人口ビジョンをつくる』農文協、2018年
 藤山浩、有田昭一郎、豊田知世、小菅良豪、重藤さわ子著『「循環型経済」をつくる』農文協、2018年
 田村典江、クリストフ・D・D・ルプレヒト、スティーブン・R・マックグルービ『みんなでつくる「いただきます」』昭和堂、2021年
 関根佳恵『ほんとうのサステナビリティってなに?』農文協、2023年
 ほか、随時授業内で示す。

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

オフィスアワー

メール等で事前に予約すること

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

授業科目名	クリエイティブ発想法	担当教員	渡邊信彦	科目コード	108
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

発想法とは何なのかを理解し多くの発想法を習得したあと自分なりの発想法を見つけるまで落とし込む。課題の設定からアイデアを発想しビジネスに落とすプロセスまでを対象とします。

キーワード

アイデア発想 クリエイティブ思考 発着想

授業の進め方と方法

座学、グループワーク、ゲスト講師によるプレゼンによって、各課題や論点について共有、検討をしていく。各講義毎に講義2コマ分を1セットする。講義と演習をおり混ぜ半分程度グループワークとなるよう構成する

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	
第2回	講義＝ 課題を明確にする 多視点でみる	課題設定のワーク
第3回	演習＝ アイデア発想演習(キーワード発想法他)	
第4回	講義＝ アイデアの量産とアイデアを個人で管理する	アイデアフレームの作成
第5回	演習＝ アイデア発想演習(マンダラート他)	
第6回	講義＝ ブレイクスルーの発見から創造	アイデアの量産ワーク
第7回	演習＝アイデア発想演習(SCAMPER他)	
第8回	講義＝ ブレイクスルーの発見から創造	アイデアの量産ワーク
第9回	演習＝ アイデア発想演習(5W1H法他)	
第10回	講義＝ アイデアからサービスへ	グループワークによるビジネス構築ワーク
第11回	演習＝ サービスモデルの構築グループワーク	

第12回	講義 = サービスからビジネスへ 演習 = サービスモデルの構築グループワーク	グループワークによるビジネス構ワーク		
第13回				
第14回	成果発表会及び講師の事業ピッチ紹介			
第15回				
教科書・参考書				
随時紹介 講義資料は終了後配布				
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)				
平常点(授業/討論参加点)50% 個人のフレームワークの習熟度30% 発表資料及びプレゼンテーション20% による総合評価を行う。				
オフィスアワー				
日中は事業があるため早朝中心に相談可能 ただしメールで事前相談のこと				
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	
	○	-	-	

*** 黄色セル部分は入力必須項目です。

授業科目名	経営資源と事業構想	担当教員	松行輝昌	科目コード	109
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

【概要】経営資源を活用した経営戦略構築において基礎となる理論や概念(資源ベース理論、コア・コンピタンス、知識ベース理論、ダイナミック・ケイパビリティなど)を学ぶ。また、経営資源を活用した事業構想の事例分析を行い、最終日には、受講者による経営資源を活用した事業構想の発表を行う。

【ねらい】事業を構想する際に、外部環境を分析し適切なポジショニングを行うことだけでなく内部の経営資源を分析、開発し、組み合わせながら経営戦略を構築することが重要である。本講義では、こうした経営資源を活用した経営戦略構築において基礎となる理論や概念(資源ベース理論、コア・コンピタンス、知識ベース理論、ダイナミック・ケイパビリティなど)を学び、それらを活用した事業構想の事例分析をすることにより、経営資源を活用した事業を構想できるようになることを目的とする。

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 資源ベース理論 VRIO コア・コンピタンス 知識ベース理論 ダイナミック・ケイパビリティ

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	予習: 検討している事業構想の経営資源の確認 復習: リフレクションシートの記入
第2回	経営資源と経営戦略: 経営戦略において経営資源の果たす役割について学ぶ。	予習: 経営資源を活用した経営戦略の事例分析 復習: リフレクションシートの記入
第3回		
第4回	資源ベース理論: 経営資源をもとにした経営戦略論である資源ベース理論を学ぶ。 VRIOによる経営資源の評価を行う。	予習: 自らの持つ経営資源のVRIOによる分析 復習: リフレクションシートの記入
第5回		
第6回	経営資源を活用した事業構想: 人材/技術/ブランド/サプライチェーンなどを活用した事業構想の事例を学ぶ	予習: 受講者の事業構想における経営資源の活用の検討 復習: リフレクションシートの記入
第7回		
第8回	コア・コンピタンス: コア・コンピタンス(他社に模倣できない自社ならではの経営資源)の概念とそれを活用した事業構想について学ぶ。	予習: コア・コンピタンスを活用した事業構想の事例分析 復習: リフレクションシートの記入
第9回		

第10回	知識ベース理論: 他の資源を再編し、組み合わせる知識を重視する知識ベース理論 とそれを活用した事業構想の事例を学ぶ。	予習:知識ベース理論を活用した事業 構想の事例分析 復習:リフレクションシートの記入
第11回		
第12回	ダイナミック・ケイパビリティ: 変化する外部環境に適応しながら、企業の中に存在するさまざまな 資源を再構築する能力を重視するダイナミック・ケイパビリティとそ れによる事業構想の事例を学ぶ。	予習:ダイナミック・ケイパビリティを活 用した事業構想の事例分析 復習:リフレクションシートの記入
第13回		
第14回	受講者による事業構想の発表	予習:経営資源を活用した事業構想の 策定 復習:リフレクションシートの記入
第15回		

教科書・参考書

教科書 なし

参考書 ジェイ B.バーニー, ウィリアム S.ヘスタリー『[新版]企業戦略論【上】【中】【下】』(ダイヤモンド社、2021年)

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

授業後のレポート(40%)、最終発表(40%)、授業への貢献度(20%)

オフィスアワー

特に設けないが、いつでもメールまたはTeamsで質疑応答可。

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	○	-	-

授業科目名	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	110
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	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	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	
第4回	官能から生まれた音楽	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	音楽と産業	
第6回	イノベーションを起こすアクション	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	音楽進化論	
第8回	JAZZと暗黙知の関係	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	偏見や差別と音楽の関係	

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	岸波宗洋	科目コード	111
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

<概要>

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

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

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

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

<ねらい>

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回

オリエンテーション(授業計画の概説と事業構想の基本的な考え方)

講義の内容を受け、事業構想とそのプロセス/ファクトとは何か?自身の考えを深め、次回の授業につなげる

第2回	講義＝経営者の生き方から手段の核を探る～存在次元と社会還元 思考の実践 演習＝存在次元、社会還元思考の議論と発表	講義の内容を受け、自己が理想とする世界を描く存在次元と、それに基づき現実の活動をストーリー化する社会還元思考とは何か？自身の考えを深め、次の授業につなげる	
第3回			
第4回	講義＝事業次元における戦略モデルから手段の核を探る～戦略モデル(価値命題、顧客価値、サービス価値・・・)計画の考え方 演習＝戦略モデルの議論と発表	講義の内奥を受け、事業構想におけるwho,what,howとは何か？自身の考えを深め、次の授業につなげる	
第5回			
第6回	講義＝事業次元におけるオペレーションモデルから手段の核を探る～オペレーションモデル(外部資源、内部資源、資源統合活動・・・)の考え方 演習＝オペレーションモデルの議論と発表	講義の内容を受け、事業構想における資源とそのオペレーションとは何か？自身の考えを深め、次の授業につなげる	
第7回			
第8回	講義＝収益次元から手段の核を探る～収益次元モデル(キャッシュイン/アウトフロー構造・・・)の考え方 演習＝収益次元モデルの議論と発表	講義の内容を受け、事業構想におけるキャッシュインバリエーションとは何か？自身の考えを深め、次の授業につなげる	
第9回			
第10回	講義＝企業のビジョン/ミッションから手段の核を探る～基本的な構想思考と構想の存在次元モデル(社会的価値、ステークホルダーとの関係性、自社独自の理想、コンセプト・・・)の考え方 演習＝構想の存在次元モデルの議論と発表	講義の内容を受け、事業構想するための事業主体の思考＝構想の存在次元とは何か？自身の考えを深め、次の授業につなげる	
第11回			
第12回	講義＝社会変革(電力システム改革事例)から手段の核を探る～社会変革モデル(PEST起点、ドライブ要因、サステナビリティ・・・)の考え方 演習＝社会変革に基づく事業構想の議論と発表	講義の内容を受け、事業構想と社会変革の関係性とは何か？自身の考えを深め、次の授業につなげる	
第13回			
第14回	講義＝問答法による絶対性の深淵を探る～存在次元メソドロジーの考え方 演習＝存在次元メソドロジーの応用議論と発表	講義の内容を受け、事業構想の礎となる存在次元へのアプローチ方法とは何か？自身の考えを深める	
第15回			
教科書・参考書			
講義時のプレゼンテーションデッキをデータ配布する。 論文集「事業構想研究第1号～第4号」の岸波執筆部分を事前に熟読しておくことが望ましい。 講義前に適宜指示、配布する。			
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)			
討論参加点(講義・演習への貢献度)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	事業構想のためのファイナンス	担当教員	結城秀彦	科目コード	112
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(東京/福岡)	単位数	2		

講義の概要とねらい

＝概要＝

事業を頭の中で構想するのみならず、事業構想計画に落とし込んで実行するためには、必要となる経営資源を具体的に識別し、その入手に必要な資金の調達と事業への投下、事業の実行による回収を検討しなければならない。また、資金の貸手(金融機関等)ではなく、資金調達者・事業構想実行者である起業家、したがって受講生の観点から、ファイナンスの基礎を概観する。

そのため、本講義では、事業構想計画及び資金の調達・投下・回収という資金サイクルを念頭に置きながら、以下について学ぶ。

- ・ファイナンスの観点からの「事業構想計画」作成の意義及びその一部としての資金収支計画の立案
- ・資金収支計画を基礎とした資金調達能力の評価としての「企業価値」「将来キャッシュ・フローによる事業の評価」
- ・資金融通者との折衝による資金調達のための「信用」の形成、「資金調達形態(負債・資本)」「借入契約」「株価の形成」等の理解

＝ねらい＝

本講義は、事業構想を事業構想計画に落とし込むのに必要な基本的な考え方を資金の調達・事業への投下・資金の回収の側面から修得することをねらいとしている。

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

「事業構想計画」、資金サイクル(資金の調達・投下・回収)、「信用」、「企業価値」、「将来キャッシュフロー」、「資金調達形態(負債・資本等)」

授業の進め方と方法

- ・講義は座講を主体とするが、問題提起と討論を加味してインタラクティブに行う。
- ・予習は任意とし、特に求めない。
- ・各回の講義の冒頭に、前回講義の復習のための時間を設ける。
- ・本年は、ファイナンスに関する基本的知識の他、事業構想(論)の中でのファイナンス(論)の位置づけについても考察を行う。
- ・各回の講義内容の復習と整理に役立つように、各回、小論レポート(アンケート)の提出を求め、気付いたこと、想定外だったこと、印象深かったこと、学問としての事業構想論における講義内容の位置付け等の報告を求める。
- ・講義の実際の進捗に応じて、授業計画に記載した各回の講義内容の時間配分に濃淡が生じる場合がある。
- ・巡回講義であるが、原則として東京でのライブ開催・福岡でのリモート講義として実施する。福岡でのライブ開催については、本年4月以降の福岡校の受講人数及び受講形態を勘案して、回数・日時等を決定する。
- ・本講義と併せて、ビジネス会計・事業計画等の講義を事前に又は並行して受講しておくことを推奨する。
- ・2回目以降は隔週1日2回(2コマ)の講義となる。
- ・何らかの事情により休講が生じる場合には、補講(8月)にて対応する。

授業計画

第1回 【オリエンテーション】

＜事業構想におけるファイナンスの位置付け、資金サイクルを念頭に置いた事業構想計画・資金構想計画の立案の必要性、貸借対照表における資金の運用と調達の読み解き等、事業構想のためのファイナンスを概観する＞

授業外の学習課題(予習・復習)

- ・各回、小論レポート(アンケート)の提出を求め、気付いたこと、想定外だったこと、印象深かったこと、学問としての事業構想論における講義内容の位置付け等についての報告を求める。
- ・予習は任意とし、特に求めない。
- ・各回の講義の冒頭に、前回講義の復習のための時間を設ける。

第2回	【事業構想計画・資金構想計画と信用】 ＜ファイナンス論における事業構想計画・資金構想計画の位置付けを再確認し、事業構想計画・資金構想計画と信用（資金調達的前提となる「信用」の概念を学ぶ。＞	同上
第3回		
第4回	【事業構想計画・資金構想計画の立案・企業価値と資金調達能力】 ＜事業構想計画・資金構想計画の立案における事業プロセスの識別、事業継続のための採算の確保について学ぶ。さらに、ファイナンス論における資金構想計画と企業価値との関係を学ぶ。＞	同上
第5回		
第6回	【企業価値の測定による資金調達能力の評価】 ＜資金調達能力の評価の基礎となる企業価値、永続価値、資本コスト率(金利)の構造、企業価値の不確実性、内部収益率の諸概念について学ぶ。＞	同上
第7回		
第8回	【他人資本と自己資本、債務と資本の相違、負債による資金調達】 ＜負債と資本それぞれによる資金調達を学ぶ。また、負債による資金調達と返済(回収)リスク及び担保について学ぶ。＞	同上
第9回		
第10回	【借入契約の実務、資本による資金調達】 ＜金融機関からの借入れ実務に関して、銀行取引約定書、金銭消費貸借契約等に即して学ぶ。また、株式による資金調達の特徴である払込資本、資金回収手段と株式流通、資本政策について学ぶ。＞	同上
第11回		
第12回	【企業価値と時価総額、株価算定】 ＜株数×株式数=資金調達額の関係の踏まえ、企業価値と時価総額、有利発行、株価の算定方式について学ぶ。＞	同上
第13回		
第14回	【その他の資金調達の手法、講義の総まとめ】 ＜クラウドファンディングや各種補助金等、その他の資金調達の手法の概要を学ぶ。 また、各回の講義を振り返り、学んだ事項の総まとめを行う。＞	同上
第15回		

教科書・参考書

講義にあたって、教科書は使用せず、各回スライド及び資料を配布する。参考書については講義第1回において示す他、講義の進捗に合わせて伝達する。

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

- ・各回、小論レポート(アンケート)の提出を求め、気付いたこと、想定外だったこと、印象深かったこと、学問としての事業構想論における講義内容の位置付け等についての報告を求める。
- ・全講義終了後、レポート(期末レポート)を提出していただく。期末レポート課題については、講義第12回以降に通知し、早期着手を促す。
- ・評価は、小論レポート30%、期末レポート70%の割合で評価を行う。

オフィスアワー

- ・非常勤のため、不定。面談等必要な場合には、eメールで事前に予約していただきたい。

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	関孝則	科目コード	113
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要:

新しい事業構想を計画する上で、対象となる市場や顧客をリサーチすることは最初に取り組むべき重要なタスクである。一方、急激に変化する市場環境、またインターネットなどにより誰でも膨大な情報を得られる現代において、新しい事業構想にとって独自の知識や洞察を得ることは、相対的に困難になりつつある。

この授業では従来のリサーチのやり方の基本は学びつつ、VUCAとも呼ばれる分析や予測が困難な時代でのリサーチ(トレンド予測、計画より観察のOODAループ、演繹や帰納を超えた思考のアナロジーや仮説的推論)なども議論する。履修生は授業の進行と並行して、各自のリサーチトピックを決め、最終授業での発表にむけ各自のリサーチの演習を行っていく。

ねらい:

情報が溢れるなかで、VUCAといったリサーチが困難な状況で、日頃からどんな活動の実施や、情報をどこから取り込み、どう評価し、どうやって洞察を導いていくかといった、さまざまな方法と考え方をとおして学び、各自の実践的なリサーチの習慣化をねらう。

注1) 履修者の人数などにより、各回のトピックの分量や実施回の変更などがある可能性があります

注2) 授業の中でインターネットを一部演習的に活用する場面もあり全員インターネット接続を確実に

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

リサーチ、OODAループ、質的分析、抽象化、仮説的推論

授業の進め方と方法

- ・担当教員が用意した教材をベースに講義と討論を行う
- ・授業で特定テーマについて小グループで討論を行い、代表者が発表を行う
- ・授業の講義と並行し、各自のリサーチを、初期、中間のショートプレゼン、最終プレゼンと進化させる

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	市場・顧客分析すなわちリサーチとは(変質するリサーチ)	事前に動機や興味を整理する
第2回	世の中や業界の風を感じる(トレンドリサーチ)	事前に自社を取り巻く業界や環境について簡単に調べる(レポート提出などなし)
第3回		
第4回	共有と発表 / 「各自の業界の風を読む」	事前に「各自の業界の風を読む」のショートプレゼン作成
第5回	問いから始め情報にあたる(リサーチの方向性と情報収集)	

第6回	共有と発表 / 「各自の初期リサーチ」 情報の解像度をあげる (リサーチを広く深く)	事前に「各自の初期リサーチ」のショート プレゼン作成		
第7回				
第8回	思考し洞察を得る (深堀と編集で仮説的推論へ) 顧客を知り競合を知る (仮説から見える新しい景色)	事前に各自のリサーチ分野を継続調査 (レポート提出などなし)		
第9回				
第10回	共有と発表 / 「各自の中間リサーチ」 伝えるを鍛える (リサーチのアウトプット化)	事前に「各自の中間リサーチ」のショート プレゼン作成		
第11回				
第12回	リサーチを繰り返し回す (アジャイルなリサーチ) VUCA時代のリサーチと直感	事前に「各自のリサーチ」にむけて調査 (レポート提出などなし)		
第13回				
第14回	共有と発表 / 各自のリサーチ	事前に「各自のリサーチ」のプレゼン作 成		
第15回				
教科書・参考書				
必要に応じてTeamsを通して配布				
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)				
<ul style="list-style-type: none"> ・授業への参加・貢献度 (討論参加) 50% ・授業での課題レポートおよび最終レポート 50% 				
オフィスアワー				
<ul style="list-style-type: none"> ・質問や相談は、授業中はもとより、毎回の授業の前後に、ゼミ内でオープンに対応する ・個別での相談が必要な場合は、Teamsチャット上で、またはそこでアポを取り可能 				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	-	○	○	

授業科目名	フィールドリサーチ(顧客開発)	担当教員	岸波宗洋	科目コード	114
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

<概要>

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

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

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

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

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

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

<ねらい>

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

到達目標

ビジネスにおいては、蓋然性を獲得するための活動として、フィールドリサーチが担う役割は大きい。取り分け、顧客との関係性は、多様なフィールドで関係性を構築するための試行錯誤が必要である。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

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

授業の進め方と方法

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

(1)1コマ目～各講義回のリニア講義(座学)

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

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

第4回	講義＝存在次元における顧客の定義と考え方(適宜事例紹介) 演習＝発着想と顧客仮説の関係性検討、発表	講義の内容を受け、事業構想において助けたい人は誰か、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第5回		
第6回	講義＝事業次元における顧客の定義と考え方①(ロイヤリティフレームワーク) 演習＝顧客仮説(顧客セグメントとプロファイリング)と分析、議論、発表	講義の内容を受け、事業構想において欲しがる人は誰か、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第7回		
第8回	講義＝事業次元における顧客の定義と考え方②(ブランドマネジメント) 演習＝顧客仮説(ブランドと顧客変化)と分析、議論、発表	講義の内容を受け、事業構想においてなぜ欲しがるのか、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第9回		
第10回	講義＝収益次元における顧客の定義と考え方(適宜事例紹介) 演習＝顧客価値(価格弾力性、LTV、市場規模...)と分析、議論、発表	講義の内容を受け、事業構想において生涯価値が最大化する人は誰か、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第11回		
第12回	講義＝顧客開発のための内部組織の在り方～SFM(営業支援管理)と組織論 演習＝営業計画の議論と発表	講義の内容を受け、事業構想において顧客のための組織とはなにか、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第13回		
第14回	講義＝①顧客分析フレームワーク②人間発達と顧客③SDGsと顧客 演習＝総合演習「個別発着想に基づく顧客LTV戦略」の策定	講義の内容を受け、顧客＝ヒトの有り様とはなにか、自身の考えを深める。
第15回		

教科書・参考書

講義時のプレゼンテーションデッキをデータ配布する。
 論文集「事業構想研究第1号～第4号」の岸波執筆部分を事前に熟読しておくことが望ましい。
 講義前に適宜指示、配布する。

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

討論参加点(講義・演習への貢献度)70点とし、その他任意レポート30点による総合評価を行う。

オフィスアワー

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

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	事業構想のためのマーケティング	担当教員	田中洋	科目コード	115
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	巡回(東京/仙台)	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

マーケティング戦略、マーケティング理論、消費者行動、事例研究

授業の進め方と方法

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

授業計画

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

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

教科書・参考書

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

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

講義への貢献度(30%)と、課題提出を含む最終プレゼンテーション(70%)

オフィスアワー

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

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
		-	○

授業科目名	事業戦略	担当教員	中島宏史	科目コード	116
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要

現代は情報化、AI、ロボットなどのデジタル技術の汎用化を契機とした産業構造の大転換期であり、更に、コロナ危機を経て、人々の生活様式の変化が加速度している。こうした状況下、大企業においては既存事業の構造転換や新たな事業の育成が必須であり、一方、スタートアップや中小企業にとっては、既存企業に取って代わる千載一遇のチャンスと考えられます。

何れの立場においても、こうした時代を生き抜くためには、従来の延長線上の考え方、企業（供給者）の論理ではなく、ゼロベース、言い換えると顧客（消費者やユーザー）の論理でビジネスを再構築・創造しなければなりません。

講師は、スタートアップ企業及び大企業の双方において、そうした消費者やユーザーを起点としたビジネスの考え方をマーケットアウトと称し、これまでにその考え方を基礎とした新規事業・事業会社の創出、EXITを実現してきました。

本講義では、そうした現場、実践に基づいた考え方やフレームワーク、ビジネスコンセプト策定プロセスを具体的なケーススタディを通して学びます。更に、受講生各自がビジネスコンセプトを策定し、教授や受講生間で討論を行います。

狙い

革新的なビジネスの構想力、クリエイティブ能力を身に付けます

到達目標

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

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

前半は、マーケットアウトの考え方やそれに基づくビジネスフレームワークを講義によるインプットと簡単な演習によるアウトプットを通して学んでいきます。

後半は、前半で学んだ、プロセスに則って、各人がビジネスコンセプトを複数策定し、討論、講評を通して、ビジネスコンセプトをブラッシュアップしていきます。

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション 新規事業の意義	事前: 自己紹介 事後: 自分にとって新規事業に取り組む意義の確認
第2回	マーケットアウト(顧客起点)ビジネス ・ミスミ(グループ本社)を題材に事業構想の概観を知る	事後: 講義内容の理解を深める
第3回		
第4回	マーケットアウトキャンパス演習 ・フレームワークを使い、スタートアップ分析を行う	事後: 簡易フォーマット分析の作成
第5回		
第6回	失敗事例の研究 ・失敗の実例を通して、アイデアを客観視できるようにする	事後: 講義内容の理解を深める
第7回		

第8回	マーケットアウト理論考察 ・フレームワークの優位性を理解する	事後：講義内容の理解を深める		
第9回				
第10回	ビジネスコンセプト開発プロセス ①マーケットの特定から始めるプロセス ・フレームワークを使って、ビジネスコンセプトをつくる	事後：ビジネスコンセプト策定		
第11回				
第12回	ビジネスコンセプト開発プロセス ②プロダクトアウト業界の特定から始めるプロセス ・フレームワークを使って、ビジネスコンセプトをつくる ビジネスコンセプトプレゼン	事後：ビジネスコンセプト策定		
第13回				
第14回	ビジネスコンセプトプレゼン			
第15回				
教科書・参考書				
オリジナルテキスト、ブルーオーシャン戦略関連書籍				
成績評価の基準及び方法（※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）				
授業への積極的な参加50%、演習・ビジネスコンセプト策定50%				
オフィスアワー				
e-mailにて問い合わせください。				
2023年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	-	○	○	

授業科目名	ブランド戦略	担当教員	野口恭平	科目コード	117
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

<概要>

- ・事業構想におけるブランド戦略は、その事業の一貫性ある差別化価値とその持続性を生み出すための重要な基点となる。
- ・具体的には、構想案策定のステージで事業ブランドのコアとなる価値を明確に規定し、自組織内やステークホルダーへの浸透、そして各種戦略・施策への展開、更には市場へのコミュニケーションでは明確なメッセージの発信という、一貫した価値構築と価値伝達というプロセスとなる。

- ・本講義では事業(商品・サービス・地域等)におけるブランドの中核価値規定、ブランド体系構築、組織内浸透、長期短期のマネジメント、一貫性を持たせたコミュニケーションのあり方等、ブランディング戦略の策定と実行方法について各種のツールの提供をはじめ、事例を基に理解を深めることを目的とする。
- ・担当教員の国内・海外におけるブランディング&ブランドコミュニケーション戦略推進の実務経験に基づき、学術的なブランド理論をベースに、実際のビジネスで起こり得る事象や組織の力学等の視点を含めたより実践的なブランド構築とその運用方法をレクチャーする。

<狙い>

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	【事後】ブランド戦略の定義確認
第2回	・マーケティング3.0を軸にしたブランド戦略の考え方(講義と討論)	【事前】オリエン資料に基づきブランドの定義を確認
第3回	・パーパスブランディング戦略の潮流(講義と討論)	【事後】社会課題解決とブランディングの関係を整理
第4回	・ブランド価値規定理論: 価値の要素と規定プロセス(講義と討論)	【事前】ブランドの価値について考える
第5回	・ブランド価値創造と差別化(事例紹介と討論)	【事後】ブランド価値規定方法を整理

第6回	<ul style="list-style-type: none"> ・企業ブランドのリニューアル(事例紹介と討論) ・インターナルブランディング(理論&事例紹介と討論) 	【事前】社内ブランディングの目的を考える	
第7回		【事後】事例内容のポイント整理	
第8回	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーション戦略への展開(事例紹介と討論) ・ブランドポートフォリオ戦略(講義と討論) 	【事前】ブランドのコミュニケーション方法について考える	
第9回		【事後】事業戦略とブランド階層について整理	
第10回	<ul style="list-style-type: none"> ・地域/地産起業ブランディング(事例紹介と討論) ・中間レビューとポイントの整理(まとめと討論) 	【事前】地域/地産事業のブランディングについて考える	
第11回		【事後】事例内容のポイント整理	
第12回	<ul style="list-style-type: none"> ・スタートアップ事業のブランディング(事例紹介と討議) ・事業構想とブランド戦略(事例紹介と討論) 	【事前】新規ブランド構築の課題を考える	
第13回		【事後】事業構想とブランド戦略の関係の確認	
第14回	<ul style="list-style-type: none"> ・事業承継のブランドリニューアル(事例紹介と討論) ・総括(まとめと討論):事業構想におけるブランド戦略の役割・活用方法の確認 	【事前】各事例のポイント整理	
第15回		【事後】事業構想におけるブランド戦略の活用法を整理	
教科書・参考書			
<p>特に教科書の指定はしない。 ガイド書籍として「戦略的ブランド・マネジメント」ケビン・レーン・ケラー著、「マーケティング3.0」フィリップ・コトラー著、等を紹介する。また参考書は、「マーケティング3.0」「マーケティング5.0」フィリップ・コトラー著、「ブランド戦略論」田中洋著、「ブランディングの科学」バイロンシャープ著等、その他授業テーマに即して紹介する。</p>			
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)			
<p>授業への参画度合・貢献状況評価(60%)と、レポート評価(40%)を合わせた総合評価とし、60点(100点満点)以上を合格とする。 ※レポート提出は全授業終了後に実施</p>			
オフィスアワー			
<p>授業内容や個人の事業構想に関して適宜面談(リアル又はオンライン)を実施する(メールにて事前に時間調整のこと)。</p>			
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	本間 充	科目コード	118
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

[講義概要]

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

[講義のねらい]

コミュニケーションと事業の関係を学びます。

各自の事業に必要なコミュニケーション・ターゲット(関係者)の整理を行います。

関係者別、コミュニケーション内容の整理と、コミュニケーション手法、マーケティング・コミュニケーションについて整理します。

最終回までに、各事業に必要なコミュニケーション戦略について、論理的に整理を行います。

[講師の実務経験]

講師は、企業での新事業の立ち上げの経験や、マーケティングの経験と知識、またコンサルティング会社の顧問の経験から、「コミュニケーション」「マーケティング」「対人交渉」の知識があります。また、大学においても、数学、データサイエンス、キャリアデザインの講義も担当しており、必要に応じて、これらの視点からのアドバイスも可能です。

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

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	復習: 必要に応じて、復習をお願いします
第2回	コミュニケーション基礎・会話とは? (講義の説明/コミュニケーションとは/コミュニケーションの基本・会話/コミュニケーションの基本・プレゼンテーション) ミニレポート提出あり	復習: 必要に応じて、復習をお願いします
第3回	演習: 自己紹介 (演習: 自己紹介/他人のプレゼンテーション・スタイルの整理/自分のプレゼンテーション・スタイルを整理)	復習: 必要に応じて、復習をお願いします
第4回	演習: 事業の説明 (演習: 事業の説明と質疑応答)	この講義までに、各自の事業の説明の準備が必要です。
第5回	テレビ広告に学ぶ、ターゲット別コミュニケーション論 (広告のリーチ・フリークエンシー・インパクト/研究: テレビ広告/Target, What to Say, How to Say/誰にでも、という「人」はいない)	復習: 必要に応じて、復習をお願いします
第6回	事業のコミュニケーションターゲット (事業開始前のターゲットは?/事業開始後のターゲットは?/各自の発表/各自の資料の整理) ミニレポート提出あり	この講義までに、各自の事業が明確になっていることが望ましい

第7回	ターゲットをペルソナで整理 (ペルソナとは/ペルソナとコミュニケーション/コミュニケーションターゲットの整理)	復習:必要に応じて、復習をお願いします
第8回	コンテンツ設計 (事業前ターゲットへのコンテンツを設計/事業中ターゲットへのコンテンツを設計/各自の発表)	復習:必要に応じて、復習をお願いします
第9回	Value Proposition Canvas (VPCの説明/VPCの活用演習)	復習:必要に応じて、復習をお願いします
第10回	コンテンツ再設計 (VPCを使って、コンテンツを再設計する) ミニレポート提出あり	第6回で提出のレポートを必要に応じて、見直し、改良しておくこと
第11回	メディア・タッチポイント基礎論 (コミュニケーション・メディアの整理/デジタル・メディアの整理/事例研究)	復習:必要に応じて、復習をお願いします
第12回	ストーリーテリング (ターゲットは合理的か?/自分は合理的か?/ストーリーテリング概論)	復習:必要に応じて、復習をお願いします
第13回	演習:コミュニケーション設計書作成 (設計書をレポートとして提出あり)	今まで提出のミニレポートを、整理し、この講義に持ってくること
第14回	コミュニケーション戦略プレゼン	この講義までに、「第13回」で作成する資料が完成していることが必要です。
第15回	講義総括	復習:必要に応じて、復習をお願いします

教科書・参考書

特になし、講義資料は毎回講師が作成し、配布します。

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

単位認定には、出席は必要条件ではない。ただし、講義時間内で作成するレポート、ミニレポートは、単位認定に必要な条件になる。3回のミニレポートがあり、レポートを1度提出してもらう。また、授業中の発表などの演習も適宜行う。成績評価は、ミニレポート1つが15%(合計45%)、レポート40%、授業中の発表全体を15%の合計100%で行う。

オフィスアワー

メールで講師に事前に連絡することで、授業の相談などの機会をつくれます。

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
	-	○	○

*** 黄色セル部分は入力必須項目です。

授業科目名	事業構想のためのグローバル視点	担当教員	二之宮義泰	科目コード	119
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	中継(東京→大阪/福岡)	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要: 担当教授は、グローバル舞台で事業構想・事業構築・成長ドライブに長年従事。アカデミックなバックグラウンドとしては、シカゴ大学経営大学院MBAにて、欧米の経営学を学んだ。その中から、事業構想・経営に係る知識・経験を整理し、事業構想・事業実装に役立つエッセンスを共有する。加えて、優れた事業を実現しているゲスト講師を招き、グローバル事業構想コンセプト・事例・アウトカムについても学ぶ。
狙い: 事業に着想し、構想を描き、事業化、そして事業経営の流れにおいて、グローバル視点でのアプローチが有用である。講義・討議を通じて、グローバルに視野を広げ、事業構想の知識取得を促す

到達目標

- ・世界の動きと不可分な日本という存在を俯瞰し、世界中で起きている様々な事象の 日本の事業環境への影響を理解することができる; 並びに
- ・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

事業構想、グローバル事業、トップマネジメント、経営分析フレームワーク、クロスSWOT

授業の進め方と方法

限られた時間でグローバル視点をカバーする為、厳選された実践的エッセンスを講義するスタイルになる。但し、適宜、キーワードに関する討議、Q&Aを行い理解を深めて貰う。
ゲスト講師を招き、グローバル事業構想についても学ぶ。(特に第2回・3回の講義には出席を求めます)

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	履修者各々のグローバルビューを探る
第2回	「事業経営と私」 担当教授の30年間の事業構想・経営職歴を時系列的に追い、欧米のエッセンスを紹介する	
第3回		
第4回	「グローバルとは」 事業構想に役立つ基本をを実践的に紹介する	
第5回		
第6回	「多国籍企業の事業経営」 事例を挙げ、グローバルスタンダードを紹介し、ハイブリッド型事業構想を学ぶ	第10回の授業の予習として、PEST分析、バリューチェーン分析、クロスSWOTを学ぶ。(尚、予習用の資料は第7回終了時に提供します)
第7回		
第8回	「アジアでの事業構想の実際」 外部講師による講義。事業構想を成功させるヒント、フレームワークを演習も交え学ぶ。	
第9回		

第10回	「グローバル事業構想のフレームワーク」 実用性が高い経営フレームワーク:クロスSWOTを紹介する。(後日、それらを用い、各院生は現在所属する事業体の分析や自己分析(事業構想家・経営者として)を行い、第12回・13回・14回で各々が発表する)	第10回・第11回の講義をベースに、クロスSWOT分析を行い、第12回・第13回・第14回での各自発表に備える(この時点では提出不要)		
第11回				
第12回	院生による前出の課題発表・討議			
第13回				
第14回	「グローバルの総括」 院生による課題発表・討議に続き、講義の総括をキーワードを列挙・レビューする形で再度事業経営に対する理解を深める	宿題:各受講生は、クロスSWOTにより、各々が現在所属する事業体の分析と、自己分析(事業構想家・経営者として)を完成させ期日(8月央)までに提出		
第15回				
教科書・参考書				
講義内容に沿って参考資料を配布する				
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)				
成績評価は、1)授業中の質問・討議参加による講義への貢献度(回数、インパクト)評価ウエイト50% 2)フレームワークを用いた分析プレゼンテーションの質。評価ウエイト20%(但し、発表機会を得られなかった場合は、最終課題の評価ウエイトを50%とする) 3)最終化した経営分析・自己分析(宿題として提出)評価ウエイト30%				
オフィスアワー				
メールにて事前アポイント				
2023年度科目との読み替え				
事務局記入欄				
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③	
	-	○	○	

授業科目名	組織と人材マネジメント	担当教員	片岡幸彦	科目コード	120
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	巡回(東京/大阪)	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点、組織デザインに関する期末レポート: 30点
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	121
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	事業構想のための知財戦略	担当教員	早川典重	科目コード	122
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(東京/仙台)	単位数	2		

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

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

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

・本講座は、巡回による他校舎での講義の場合を除き、できる限り受講者のリアルな参加を基本としまています。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。

授業外の学習課題

第1回	オリエンテーション (Webでの開催予定)	
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？ @東京開催予定	
第4回	知から未来がみえる (未来学と最先端の情報分析)	
第5回	知から未来がみえる (ゲストスピーカー) @仙台開催予定	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) @東京開催予定	
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) @仙台開催予定	
第10回	イノベーション、オープンイノベーションの本質	事前:無し 事後:毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える (レポート提出不要)
第11回	イノベーションを起してみよう (グループ討議) @仙台開催予定	
第12回	オープンイノベーション的思考と知財戦略の本質とは？	事前:無し 事後:毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える (レポート提出不要)
第13回	知を使ったビジネスを創ってみよう (グループ討議) @未定	
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) @東京開催予定	

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	123
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

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(重藤さ わ子)	科目コード	124
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Ⅱ (事業構想スピーチ)	担当教員	田中里沙(重藤さ わ子)	科目コード	125
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(重藤さ わ子)	科目コード	126
配当年次	2年次	学期	前期		
キャンパス	東京・名古屋・大阪・福岡・仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

事業構想、ゲスト、事例分析、探求、事業計画

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

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

第10回	ゲスト講義⑤＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出	
第11回			
第12回	ゲスト講義⑥＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出	
第13回			
第14回	ゲスト講義⑦＋ディスカッション	【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出	
第15回			
教科書・参考書			
招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。			
成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）			
<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(重藤さわ子)	科目コード	127
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	谷口賢吾	科目コード	128
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	東京校	単位数	2		
講義の概要とねらい					
<p><講義の概要> なぜ企業内企業や新規事業が求められるのか、その背景を理解し、環境変化から事業機会を見出し、新規事業を構想する考え方・方法論を理解し習得することを目的とする。 また、自らがプレイヤーになる場合だけでなく、企業内においてイントラプレナー輩出、新規事業創出のための仕組みの構築・運用する側になる場合についても理解を深める。</p> <p><講義の狙い> 単なる思いつきではなく、「事業構想」という観点から、未来社会に対する洞察からのアプローチで新規事業創出につなげることを狙いとする。スタートアップの事業開発手法を取り入れ企業内起業・新事業創出につなげる。</p>					
到達目標					
<p>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。</p>					
キーワード					
変化の兆し、未来洞察、事業機会発見、ビジネスモデル、ミッション、パーパス、事業領域の再定義、新規事業創出スキーム、オープンイノベーション					
授業の進め方と方法					
授業に対する理解を深めるために、各回ごとのテーマに関する講義と、グループワークのセットで進める。グループワークでは、情報収集、分析・洞察、アイデア創出、企画・プランニングの流れを体感してもらう。					
授業計画				授業外の学習課題(予習・復習)	
第1回	オリエンテーション			【事前】履修の目的の確認 【事後】履修の目的動機の整理	
第2回	講義:事例から学ぶ企業内起業・新事業創出の現状と課題 WS:企業内起業・新事業創出の事例研究・討議と発表			【事前】前回の復習 【事後】新規事業の事例抽出	
第3回					
第4回	講義:変化の兆し、未来洞察、事業機会発見 WS:現在起きている変化の兆しを抽出し、未来を洞察する手法、事業機会発見の手法を用いて、想定される事業機会に関する討議と発表			【事前】前回の復習 【事後】変化の兆し抽出	
第5回					
第6回	講義:自社再認識、事業領域の設定 WS:自社のミッション、社内リソースの再認識、事業領域を再設定するとしたらどう設定すべきか討議・発表			【事前】前回の復習 【事後】事業アイデア出し	
第7回					
第8回	講義:新規事業のビジネスプランニング WS:顧客の設定、顧客課題の抽出などビジネスプランのラフ案の策定と討議・発表			【事前】前回の復習 【事後】顧客調査・インタビュー	
第9回					

第10回	講義:ビジネスモデル・市場規模	【事前】前回の復習 【事後】リークキャンパスの作成 市場規模算出	
第11回	WS: 事業化収益獲得のためのビジネスモデル設計、市場定義の設定、市場規模の算出について討議・発表		
第12回	講義:企業内新規事業推進体制、事業化のスキーム	【事前】前回の復習 【事後】ピッチ準備	
第13回	WS: 社内で新規事業が輩出され続けるための仕組みと、支援体制について討議・発表		
第14回	講義:企業内起業家のマインド・スキル、プレゼン・ピッチ	【事前】前回の復習 【事後】最終レポート	
第15回	WS: アントレプレナーシップとリーダーシップ違い、プレゼン・ピッチ内容について討議・発表		
教科書・参考書			
授業時にレジメ・教材を配布する。参考書は随時紹介。講義資料は終了後配布			
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)			
<ul style="list-style-type: none"> ・事前課題提出: 10%、 ・グループワーク(授業でのグループ発表等): 40% ・最終レポート提出: 40%、 ・その他(授業への貢献等): 10%、 60点以上を合格とする。			
オフィスアワー			
メールで事前に予約すること。			
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	見山 謙一郎	科目コード	129
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

<概要>

起業とは目的ではなく手段のひとつである。本講義はビジネスプランを作成する一連の過程を通じて、アントレプレナーシップを醸成することを目標とする。事業構想のために必要なことは、「仮説創設力」である。本講義では「仮説創設力」を「課題の抽出力」と「本質的原因の探求力」と定義する。目に見える課題は、実は真の課題ではないかも知れない。また、真っ先に浮かぶ表層的な原因をいくら探求しても、解決策には繋がらないこともある。主流派が認めない「隠れた真実」の中に、真の課題や解決策が隠されているかも知れない。尚、本講義は担当教員がオランダのHuman-Centered Design(人間中心設計)の研究者とともに共同開発し、国際デザイン学会IASDR(The International Association of Societies of Design Research)で査読付論文として発表された教育モジュールに準拠し実施する。

<ねらい>

本講義はグループディスカッションを中心とした双方向型の講義である。様々な思考法を体感しながら、「ゼロベース」で事業プランを構想してもらうことを目指す。ビジネスの場は日本ではなく、アジアの開発途上国であるバングラデシュである。ほとんどの受講生にとって未知の国であるバングラデシュの社会的課題に対する「仮説」を創設し、自分たちなりの問題意識と「本質的な原因」を探求することから、「対案」としてのビジネスプランを構想する。バングラデシュへの渡航経験や事前知識の有無は関係なく、大切なのは「ゼロベース(Zero to One)」で物事を考える経験をリアルな市場(マーケット)を想定し行うことにあり、このことが結果として事業構想力とアントレプレナーシップの醸成へと繋がっていく。

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

1、社会課題起点 2、Human-Centered Design(人間中心設計) 3、SDGs 4、Zero to One 5、グランドデザイン

授業の進め方と方法

グループディスカッションを中心とした双方向型の講義である。前半(1-6回)は多角的・多面的思考を体感しながら、ゼロベースで事業プランを構想するための助走期間とする。後半(7-15回)は、バングラデシュにおけるビジネスプランの構想とそのブラッシュアップを繰り返し行う。尚、講義の進捗度合いや受講生の関心度合いに応じ、ゲスト講師を招くことも考えている。

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回	オリエンテーション	【事前】「未来」を言語化すること。 【事後】講義での学び、気づきを言語化し、リアクションペーパーとして提出すること。
第2回	クリエイティブシンキング(リバース・シンキング) ・思考停止からの脱却の為の「発想の転換」の思考法を学ぶ	【事前】「日本の現状の課題と可能性」を考察すること。 【事後】講義での学び、気づきを言語化し、リアクションペーパーとして提出すること。
第3回		
第4回	クリエイティブシンキング(スーパー・ポジティブシンキング) ・起業家に求められるPassionを醸成する「Why」を探求する	【事前】これまでの自分自身が行ってきた「決断」を振り返り、言語化すること。 【事後】講義での学び、気づきを言語化し、リアクションペーパーとして提出すること。
第5回		
第6回	クリエイティブシンキング(Zero to One) ・世界を知り、社会課題を知り、自分事化する	【事前】「なぜ、今、SDGsなのか」について、自分なりの考察を行うこと。 【事後】講義での学び、気づきを言語化し、リアクションペーパーとして提出すること。
第7回		

第8回	開発途上国でのビジネスについて、ビジネスプランの構想-1 ・グループワークにより、「隠れた真実」を探索する	【事前】自分が取り組みたいと思う社会課題について調べ、課題の背景について考察すること。	
第9回		【事後】グループワークにより、ビジネスプランを作成すること。	
第10回	ビジネスプランの構想-2、発表、フィードバック ・グループワークにより「隠れた真実」を発見する	【事前】グループワークにより、ビジネスプランを作成すること。	
第11回		【事後】グループワークにより、ビジネスプランを作成し、発表の準備をすること。	
第12回	ビジネスプランの発表、フィードバック ・グループワークにより、「隠れた真実」と向き合う	【事前】グループワークにより、ビジネスプランを作成し、発表の準備をすること。	
第13回		【事後】講義中のフィードバックを参考にグループワークにより、ビジネスプランをブラッシュアップするとともに、最終プレゼンの準備を行うこと。	
第14回	ビジネスプランの最終発表 (JETROダッカ事務所、バングラデシュの現地コンサル、開発コンサルにコメンテーターとしてお越しいただく予定)	【事前】講義中のフィードバックを参考にグループワークにより、ビジネスプランをブラッシュアップするとともに、最終プレゼンの準備を行うこと。	
第15回		【事後】最終レポートを作成すること。	
教科書・参考書			
教科書は指定しない。毎回、講義終了後、講義資料をTeamsにアップする。参考書については、講義内で都度紹介する。			
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)			
グループワークや発言等、講義への貢献度(30%)、講義後のリアクション・ペーパー(30%)、ビジネスプラン(40%)			
オフィスアワー			
オフィスアワーは設けない。面談希望者は、メールで事前に予約すること。			
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
	-	○	○

*** 黄色セル部分は入力必須項目です。

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	131
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では経済・社会発展の歴史、都市構造や法制度、地理的諸条件などが異なるため単に後追いするだけでは実効性ある結果は生まれません。本授業では、まず独自性(差別化できる地域資源)、一貫性(地域が持続的に目指していくべき姿)、創造性(独自の需要創造)等の街づくり視点で”地域”が持つ可能性について学び、その上で「事業構想から社会実装に結び付けていく領域の実践的力」を身につけていくことを目指します。

人材や企業が集積すると資本も集積し、資本が集積すると人材や企業がさらに集積する、それを皆でどう進めていこうかが地域イノベーションの中心テーマですが、期間が長い、関係者が多い、動かし難い与件が多いなど、都市や地域の課題はその多くが典型的な「複雑な問題」です。地域に関する研究や課題の解決手法は様々なものが出ていますが、社会で実装していくには学際的で過去の成功事例や考え方がそのまま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を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、エコシステムやアンソナ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

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

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

教科書・参考書

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

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

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

メールで事前予約

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	—	○	○

授業科目名	ヘルスケアと事業構想	担当教員	谷野豊	科目コード	132
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(東京/仙台)	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

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

キーワード

ダイエット、予防医療、パフォーマンス向上、プロテウス効果、クロスモーダル

授業の進め方と方法

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

授業計画

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

第8回	メンタルヘルスの要因である、ホルモン変動や副腎疲労症候群についてのデータ紹介とともに、その対策の一つである栄養学的アプローチを紹介する。その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	予習:メンタルヘルスについて調べる 復習:企業としてできるメンタルヘルスの取り組みについて考える		
第9回				
第10回	ゲスト講師(予定)メンタルビジョントレーニングについての紹介を行う。 授業内で自己分析を行い、それに対する対策、トレーニング方法について解説する。	予習:メンタルビジョントレーニングについて調べる 復習:講義内容のミニットペーパーを提出する		
第11回				
第12回	講義・議論を通じて考えた事業アイデアを発表する①	予習:講義やグループワークで議論した内容をもとに、健康・医療産業における事業構想を考え、発表準備を行う。 復習:他者の発表を聞いてコメントを提出		
第13回				
第14回	講義・議論を通じて考えた事業アイデアを発表する②	予習:講義やグループワークで議論した内容をもとに、健康・医療産業における事業構想を考え、発表準備を行う。 復習:他者の発表を聞いてコメントを提出		
第15回				
教科書・参考書				
適宜紹介する				
成績評価の基準及び方法 (※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す)				
授業での発言、発表50点、構想発表で30点、他の履修者の発表に対してのコメント・アドバイス20点で評価を行う				
オフィスアワー				
授業内のteamsチャットで日程調整を行う				
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	133
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				
<ul style="list-style-type: none"> ・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	134
配当年次	1年次・2年次	学期	春期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

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

教科書・参考書

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

成績評価の基準及び方法

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

オフィスアワー			
メールでお問い合わせください			
2023年度科目との読み替え			
事務局記入欄			
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	○	○

授業科目名	成長戦略／M&A	担当教員	松江英夫	科目コード	135
配当年次	1年次・2年次	学期	春期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

※以下の点を授業前後に考えていただきたい。

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

教科書・参考書

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

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

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

オフィスアワー

メールで事前に予約すること

2023年度科目との読み替え 成長とイノベーション

事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	○

授業科目名	社会・経済の動きを読む	担当教員	木村 旬	科目コード	136
配当年次	1年次・2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	1		

講義の概要とねらい

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

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

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

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

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

教科書・参考書

主に社説を用います

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

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

オフィスアワー

特に設けません。メールでご連絡ください。

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	○

授業科目名	行動者のための教養主義アプローチ	担当教員	家田 仁	科目コード	137
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

授業外の学習課題(予習・復習)

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

教科書・参考書

教科書は使用しない。参考資料は講義の都度紹介する。

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

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

オフィスアワー

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

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	○

授業科目名	社会インフラの本質とビジネス	担当教員	家田 仁	科目コード	138
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	139
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自分でアプローチできるようになるのがゴールです。

到達目標

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

キーワード

先端技術、VR/AR、生成AI、SDGs

授業の進め方と方法

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

授業計画

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

教科書・参考書

特になし（講義後に授業資料を配布）

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

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

オフィスアワー

メールで事前に予約すること

2023年度科目との読み替え**事務局記入欄**

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	-	○	○

授業科目名	営業戦略	担当教員	向井俊介	科目コード	140
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) 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)	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		
第3回	営業戦略の要素を理解する 顧客は誰か 解決すべき課題は何か 課題の深さと種類	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		
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) 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	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		
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 仮説構築 信用と信頼	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、その準備をしておくこと(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、どのような営業プロセスを設計し、具体的な営業活動として何を実行すると良いと考えるのか、をまとめた最終レポートを提出してもらう。
第8回		

教科書・参考書

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

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

毎回の授業への貢献（ディスカッションやグループワークの積極参加）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	151
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	中継(東京→全校)	単位数	2		

講義の概要とねらい

コミュニケーションにおけるテクノロジーの役割とは？

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

テクノロジーを駆使して、

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

ここには全て顧客とのコミュニケーションが関わってくる。

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

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

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

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

[単位認定基準]

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

- (1)検討している事業において、コミュニケーション・テクノロジーの活用やWebサービスなどが必要か、不要かが明確になっている(評価の割合80%)
- (2)事業開始時に、必要なコミュニケーションの実現方法が明確になっている(評価の割合20%)

[加点]

以下の点を単位認定時に加点項目とする

- (1)学生の発表やワークショップ時に、積極的に参加すること
- (2)一連の講義の中で、事業構想とコミュニケーションの関係が明確になり、事業構想のアイデアが豊かになっていること

オフィスアワー

Teamsで事前に予約すること

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	—	○	○

授業科目名	ビジネス会計	担当教員	和田貴郎	科目コード	152
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	中継（東京→全校）	単位数	2		

講義の概要とねらい

（講義概要）どんなによい事業構想でも事業として収益・利益があがらなければ成り立たない。事業構想を具体化するために事業計画を作成するが、それを計数面から検討・サポートする利益計画や資金計画の作成などに会計の知識・考え方が欠かせない。また、事業運営にあたっては、経営者としてビジネス共通言語としての会計を理解しておくことが必須といえる。これまであまり会計に接することのなかった皆さんに、ひととおりの会計全体像を示しながら、差し当たって実務で役に立つ概念・ツールについて具体的に解説し体得していただく。講師の公認会計士としての監査実務及び投資銀行での管理会計実務経験を基にしつつ、基本的な会計のものの見方・考え方を理解していただけるよう、筋道立てて講義していきたいと思います。

（ねらい）本講義では、会計を初めて学ぶ人にも分かるよう、仕訳で会社の取引を捉えることから始め、財務諸表の読み方を習得させる。また、経営意思決定に役立てる主な管理会計ツールを使えるようになって、事業計画の作成や決算書の分析に必要な会計的なものの見方を身につけさせることを目的とする。

到達目標

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

キーワード

財務会計、管理会計、仕訳、キャッシュフロー、損益分岐点

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

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

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

教科書・参考書

(教科書)「企業と会計の道しるべ」(水口剛ほか著 中央経済社 2017年)

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

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

オフィスアワー

特に設けない。必要な場合、メールで事前に予約すること。

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

	DP①	DP②	DP③
本科目と対応するディプロマ・ポリシー	—	○	○

授業科目名	観光まちづくり I	担当教員	若林伸一	科目コード	153
配当年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	中継(福岡→全校)	単位数	2		

講義の概要とねらい

「事業構想力」×「まちづくり」で持続可能な観光まちづくりを！

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

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

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

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

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業計画		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す。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	154
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	中継(福岡→全校)	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

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

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

到達目標

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

キーワード

観光まちづくり、地域の自走化、顧客創造、

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業計画		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	155
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	156
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	157
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、現実に行った事実を記述した「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	158
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	渡邊信彦 青山忠靖	科目コード	171
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		
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うえ」、テーマ設定、アイデアを出す。		事前: 非分析アプローチのタネになる自分自身の思いや使命感などを考え講義に臨む		
第3回	※「理想の未来を見据えたうえ」とは、未来に行う事業を考えることではなく、持続可能な事業を考えることである		事後: 自分の思いや使命感とグループで取り組む構想の接点を考える		
第4回	非分析アプローチ(グループワーク②): グループのアイデアをスクリーニング		事前: 自分の思いや使命感とグループの構想の接点をグループで共有できるよう準備する		
第5回			事後: 非分析アプローチから考える構想原案につながるアイデアの核心をグループごとに見つけておく		
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立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	谷野豊 岸波宗洋	科目コード	172
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		
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うえ」、テーマ設定、アイデアを出す。		事前: 非分析アプローチのタネになる自分自身の思いや使命感などを考え講義に臨む		
第3回	※「理想の未来を見据えたうえ」とは、未来に行う事業を考えることではなく、持続可能な事業を考えることである		事後: 自分の思いや使命感とグループで取り組む構想の接点を考える		
第4回	非分析アプローチ(グループワーク②): グループのアイデアをスクリーニング		事前: 自分の思いや使命感とグループの構想の接点をグループで共有できるよう準備する		
第5回			事後: 非分析アプローチから考える構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく		
第6回	非分析アプローチ(グループワーク③): アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる		事前: グループで取り組むアイデアを絞り込むための準備をする		
第7回			事後: 非分析アプローチから考える構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する		
第8回	分析アプローチ(グループワーク④): 分析アプローチ(PEST等)の適用とテーマ設定、アイデア出し		事前: グループの構想に役にたつ分析データを調査する		
第9回			事後: 講義中に議論した内容を整理して非分析アプローチで活用できる様に整理する		

第10回	分析アプローチ(グループワーク⑤):グループのアイデアをスクリーニング	事前:構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく 事後:グループの構想の市場性や競合優位性を検討しておく	
第11回			
第12回	分析アプローチ(グループワーク⑥):アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前:構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する 事後:プレゼンテーションに臨むためのポイントを整理しておく	
第13回			
第14回	発表のための最終調整を前半行い、その後、グループの構想案の発表(15分)と相互評価(15分)、教員からのコメント(15分)を行う。 発表内容は、全国の院生が構想案を確認できる様、動画で録画し、配信する。	事前:グループの構想を明確化し、発表会に向けたプレゼンテーション資料の作成などの準備をする 事後:発表会のための資料を完成させる	
第15回			
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	松本三和夫 関孝則	科目コード	173
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		
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うえ」、テーマ設定、アイデアを出す。		事前: 非分析アプローチのタネになる自分自身の思いや使命感などを考え講義に臨む		
第3回	※「理想の未来を見据えたうえ」とは、未来に行う事業を考えることではなく、持続可能な事業を考えることである		事後: 自分の思いや使命感とグループで取り組む構想の接点を考える		
第4回	非分析アプローチ(グループワーク②): グループのアイデアをスクリーニング		事前: 自分の思いや使命感とグループの構想の接点をグループで共有できるよう準備する		
第5回			事後: 非分析アプローチから考える構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく		
第6回	非分析アプローチ(グループワーク③): アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる		事前: グループで取り組むアイデアを絞り込むための準備をする		
第7回			事後: 非分析アプローチから考える構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する		
第8回	分析アプローチ(グループワーク④): 分析アプローチ(PEST等)の適用とテーマ設定、アイデア出し		事前: グループの構想に役にたつ分析データを調査する		
第9回			事後: 講義中に議論した内容を整理して非分析アプローチで活用できる様に整理する		

第10回	分析アプローチ(グループワーク⑤):グループのアイデアをスクリーニング	事前:構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく 事後:グループの構想の市場性や競合優位性を検討しておく	
第11回			
第12回	分析アプローチ(グループワーク⑥):アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前:構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する 事後:プレゼンテーションに臨むためのポイントを整理しておく	
第13回			
第14回	発表のための最終調整を前半行い、その後、グループの構想案の発表(15分)と相互評価(15分)、教員からのコメント(15分)を行う。 発表内容は、全国の院生が構想案を確認できる様、動画で録画し、配信する。	事前:グループの構想を明確化し、発表会に向けたプレゼンテーション資料の作成などの準備をする 事後:発表会のための資料を完成させる	
第15回			
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	野口恭平 重藤さわ子	科目コード	174
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	東京	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うえ」、テーマ設定、アイデアを出す。		事前: 非分析アプローチのタネになる自分自身の思いや使命感などを考え講義に臨む		
第3回	※「理想の未来を見据えたうえ」とは、未来に行う事業を考えることではなく、持続可能な事業を考えることである		事後: 自分の思いや使命感とグループで取り組む構想の接点を考える		
第4回	非分析アプローチ(グループワーク②): グループのアイデアをスクリーニング		事前: 自分の思いや使命感とグループの構想の接点をグループで共有できるよう準備する		
第5回			事後: 非分析アプローチから考える構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく		
第6回	非分析アプローチ(グループワーク③): アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる		事前: グループで取り組むアイデアを絞り込むための準備をする		
第7回			事後: 非分析アプローチから考える構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する		
第8回	分析アプローチ(グループワーク④): 分析アプローチ(PEST等)の適用とテーマ設定、アイデア出し		事前: グループの構想に役にたつ分析データを調査する		
第9回			事後: 講義中に議論した内容を整理して非分析アプローチで活用できる様に整理する		

第10回	分析アプローチ(グループワーク⑤):グループのアイデアをスクリーニング	事前:構想原案につながるアイデアの核心をグループごとにみつけておく 事後:グループの構想の市場性や競合優位性を検討しておく	
第11回			
第12回	分析アプローチ(グループワーク⑥):アイデアを絞り込み、構想原案にまとめる	事前:構想起点(思い、環境、資源など)をグループで明らかにできるように準備する 事後:プレゼンテーションに臨むためのポイントを整理しておく	
第13回			
第14回	発表のための最終調整を前半行い、その後、グループの構想案の発表(15分)と相互評価(15分)、教員からのコメント(15分)を行う。 発表内容は、全国の院生が構想案を確認できる様、動画で録画し、配信する。	事前:グループの構想を明確化し、発表会に向けたプレゼンテーション資料の作成などの準備をする 事後:発表会のための資料を完成させる	
第15回			
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	松本 三和夫 他	科目コード	175-178
配当年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	東京	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