

| | | | | | |
|-------|-----------------|------|----------|-------|-----|
| 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 | 501 |
| 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・井手隆司 | 科目コード | 502 |
| 配当年次 | 1年次 | 学期 | 夏期集中 | | |
| キャンパス | 福岡 | 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 | 川山竜二 | 科目コード | 503 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

本授業の目的は、事業構想をおこなっていくうえで求められる能力である社会的洞察力を履修者が養うことである。事業は社会のなかで営まれるから、事業とりまく環境としての社会を分析する必要が生じる。本授業における「社会的洞察力 Social Perceptiveness」は、社会的事象の本質を見抜く力のことである。社会の表層的な目に見える部分だけでなく、見えていない社会のメカニズムを観察する力を養うことである。

本授業では現代社会の構造について、歴史的・文化的視点でのアプローチに基づく分析を中心に、社会現象の矛盾や問題点をえぐり出し、それらを克服すべき新たな社会を構想しそれらを実現していく方法、それを担いする事業のあり方を構想することを目的とする。講義を通じて社会変動と事業構想のダイナミズムを自らで感じとり、複雑な社会問題を的確に把握・解明して、解決策立案能力を身につけていく。

到達目標

- 履修者が事業を構想する上で必要となる社会分析の基本的な知識を身につけており、社会分析の考え方について理解することができる。
- 履修者が、本授業でとりあげる現代社会についての理論枠組みを理解し、すくなくとも1つの観点から社会課題を捉え説明することができる。
- 履修者が社会動向と事業構想の関係性を捉えた上で、自らが構想している事業あるいは他者が構想している事業について、社会的洞察の観点から提言することができる。

キーワード

社会的洞察力、社会理論、知識基盤社会、新しい資本主義

授業の進め方と方法

上記目的・到達目標を達成するため、本授業は講義法とグループワーク法ならびにペアワーク法を用いる。本授業については、それぞれの授業週でひとつのトピックを深く考究するため、90分×2コマ連続で実施する。また、授業終了ごとにコメントペーパーを提出することを求め、履修者の関心を維持する。
※リサーチワークとは、本授業内容をもとにして履修者の関心に応じて研究活動を実践することである。

授業計画

授業外の学習課題

| | | |
|-----|---|--|
| 第1回 | オリエンテーション 事業を構想するなかで、「社会動向と事業構想」という科目が、どのような役割を果たすのかをシラバスを用いながら説明する。また、本授業のキーワードである社会的洞察力についても概観する。 | ①シラバスを読み、参考文献リストを参照して、本授業の見取り図を描く。 ②コメントペーパーの提出 |
| 第2回 | 社会を分析する手法——社会科学の方法論入門 社会課題を分析するためのツールとして、社会学・経済学・政治学・人類学・心理学・経営学などの社会諸科学の分析手法を概観する。本授業を通じて、社会のなかで社会を観察するとはどういうことかを考究する。 | ①事前配布資料を読む。 ②コメントペーパーの提出。 ③リサーチワーク（※本授業内容をもとに履修者の関心に応じた研究活動）の実施。 |
| 第3回 | | |
| 第4回 | 人口減少社会の制度設計——社会問題論 日本のかかえる社会課題のひとつである「少子高齢社会」をトピックとして取り上げ、社会課題のフレーミングについて考究する。解決することができない社会課題を与件とした上で、何が構想できるのか討議する。 | ①事前配布資料を読む。 ②コメントペーパーの提出。 ③リサーチワークの実施。 |
| 第5回 | | |
| 第6回 | 遠距離恋愛とテーマパーク——社会意識と消費社会 我々が生きる社会の価値観はどのようにして形成されたのかを考究する。「遠距離恋愛」と「テーマパーク」を対象として取り上げ、社会の影響を受けて、人々の意識がつけられることを討議する。 | ①事前配布資料を読む。 ②コメントペーパーの提出。 ③リサーチワークの実施。 |
| 第7回 | | |

| | | |
|------|---|--|
| 第8回 | 近代・組織・資本主義——宗教社会学 現代社会の制度や仕組みがどのように形成されたのかを長期(マクロ)的な観点から概観する。ひとつの制度が、目的や意図とは異なるかたちで実現されることを考究する。 | ①事前配布資料を読む。 ②コメントペーパーの提出。 ③リサーチワークの実施。 |
| 第9回 | | |
| 第10回 | 社会構想・地域・実践——地域社会 現在の社会では、さまざまな価値を実現しようとするアクターが社会をともに作り上げている(共創)。多様なアクターが実際にどのような社会を構想し事業を行なっているのかを検討する | ①事前配布資料を読む。 ②コメントペーパーの提出。 ③リサーチワークの実施。 |
| 第11回 | | |
| 第12回 | 資本主義の非物質化——経済社会学 社会情勢をもとに事業を構想するためにマクロ的な観点から現在の資本主義経済システムを概観し、今後の展望を考究する。ひとつのトピックとして現代社会が非物質化していくことを論じていく。 | ①事前配布資料を読む。 ②コメントペーパーの提出。 ③リサーチワークの実施。 |
| 第13回 | | |
| 第14回 | 社会のイノベーション・アントレプレナーシップ——事業構想の社会学 社会におけるイノベーションやアントレプレナーシップの役割を社会的に考察する。イノベーションやアントレプレナーシップの社会的機能について考究し、事業構想とはいかなるものかを検討する。 | ①事前配布資料を読む。 ②コメントペーパーの提出。 ③リサーチワークの実施。 |
| 第15回 | | |

教科書・参考書

教科書は指定しない。

それぞれの授業で、Lecture Notesを配布する。

北田暁大(2022)『実況中継・社会学』、有斐閣。

アンソニー・ギデンズ(2009)『社会学 第5版』、而立書房。

清水洋(2022)『アントレプレナーシップ』、有斐閣。

清水洋(2022)『イノベーション』、有斐閣。

紺野登・野中郁次郎(2018)『構想力の方法論』、日経BP社。

アンドリュー・マカフィー(2020)『MORE form LESS: 資本主義は脱物質化する』、日経BP社。

ジョージ・リッツア(2001)『マクドナルド化の世界——そのテーマは何か?』、早稲田大学出版部。

成績評価の基準及び方法

以下の観点ごとに評価し、100点満点になるように換算する。

60点を超えるものに単位を付与する。

1. 授業ごとにコメントを書き提出を求める「コメントペーパー」(40%)

本評価は、とくに到達目標1及び2の到達度を測るために用いるものである。

2. 最終授業課題(60%)

本評価は、とくに到達目標3の到達度を測るために用いるものである。

連絡先(メール・電話番号)

コンタクトならびにオフィスアワーについて

○メールではなく、Microsoft Teamsのチャット機能で連絡をすること(相談内容については問わない)。

○授業Teamのタブにオフィスアワー予約ページを作成しているので、そちらから予約を取ること(予約優先)。

オフィスアワー

対面でのオフィスアワーを希望するものは、授業翌日(B週水曜日)に設ける。

2022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 | 村上和彰 | 科目コード | 504 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 福岡校 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

概要: 本講義では、「デジタル時代に成功し成長するビジネスとは何か?」、「アナログ時代に成功し成長したビジネスとは本質的に何が異なるのか?」という問いに対する答えを議論する。この「記述的理論」の後、「デジタル時代に適したビジネスを創り、回し、成長させるにはどうしたら良いのか?」という問いに対する答え、すなわち、「規範的理論」を展開する。

狙い: アナログ時代に確立された事業の像(かたち)ならびにその構想のやり方とまったく異なる「デジタル時代の事業の像、ならびに、デジタル時代の事業構想方法論」を受講生と議論・共有することで、受講生が本学で構想する事業の成功率を高め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

デジタル破壊/デジタル変革、顧客価値交換・共創の場の創造理論、顧客価値創造理論、バリュースティック理論、CPSS理論、コールドスタート理論

授業の進め方と方法

毎回、宿題発表、宿題発表に対する対話、講義の3部構成で授業を進める。

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 記述的理論①“創る” WHY: なぜ“デジタル時代に適したビジネス”なのか? HOW: デジタル破壊者はそのビジネスをどう創ったか? WHAT: 結果、彼らは何者なのか? | 「アナログ時代とデジタル時代のビジネスの8つの相違」に関する宿題:「いま構想中のビジネスの領域において起きつつある、または、既に起きた変化」について、提示するフレームワークを用いて記述する。 |
| 第2回 | 記述的理論②“回す” WHY: なぜ“デジタル時代に適したビジネススケイパビリティ”なのか? HOW: デジタル破壊者はビジネスをどう回しているか? WHAT: 結果、彼らは何者なのか? | 「場の創造」に関する宿題:「いま構想中のビジネスをどのような顧客価値交換・共創の場で行おうとしているのか?」について、提示するフレームワークを用いて記述する。 |
| 第4回 | 記述的理論③“成長させる” WHY: なぜ“デジタル時代に適した成長戦略”なのか? HOW: デジタル破壊者はどうビジネスを成長させたか? WHAT: 結果、彼らは何者なのか? | 「顧客の創造」に関する宿題:「いま構想中のビジネスはどのような顧客を狙っているのか?」について、提示するフレームワークを用いて記述する。 |
| 第6回 | 規範的理論①“創る” その1: 顧客価値交換・共創の場の創造理論 | 「顧客価値の創造」に関する宿題:「いま構想中のビジネスが顧客に提供する顧客価値は何か?」について、提示するフレームワークを用いて記述する。 |
| 第7回 | | |
| 第8回 | 規範的理論①“創る” その2: 顧客価値創造理論 | 「稼ぎ方の創造」に関する宿題:「いま構想中のビジネスはどのような収益モデルを採るのか?」について、提示するフレームワークを用いて記述する。 |
| 第9回 | | |

| | | |
|------|---|---|
| 第10回 | 規範的理論② “回す” その1: バリュースティック理論 | 「回し方の創造」に関する宿題: 「いま構想中のビジネスはどのようなビジネス ケイパビリティを用いるのか?」について、 提示するフレームワークを用いて記述する。 |
| 第11回 | | |
| 第12回 | 規範的理論② “回す” その2: CPSS (サイバーフィジカルソーシャルシステム) 理論 | 「成長の創造」に関する宿題: 「いま構想中のビジネスに対してどのような成長戦略を描いているのか?」について、 提示するフレームワークを用いて記述する。 |
| 第13回 | | |
| 第14回 | 規範的理論③ “成長させる” コールドスタート理論 | 以上の宿題の結果をまとめて、提示する「デジタルビジネスモデル」キャンバスセットを用いて記述する。 |
| 第15回 | | |

教科書・参考書

教科書は特に定めない。講義資料を毎回、講義後に電子媒体で配布。参考書も講義の中で適宜紹介。

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

- 1) 宿題の発表: 50%
- 2) 他者の宿題の発表に対する対話: 50%

オフィスアワー

特に設けないが、いつでもメールないしTeamsで質疑可。

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 | 若林宗男 | 科目コード | 505 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

◆講義の概要: 金太郎飴のような日本から脱して新しい価値ある日本を作ること。これがこれから事業を構想する人々が考えなければならないこと。新しい価値ある日本を作るには、新しい付加価値を持つ事業がたくさん生まれる必要がある。本学の院生への期待もそこにある。本講義では、経済動向の変化の中にビジネスチャンスを見つけ、そのチャンスを生かす事業構想を作ること目標とする。単なる事業ではなく、付加価値の高い事業の創造が重要である。そのために、二つのことに取り組む。ひとつは、現実の事業を研究する事例研究。その一環として、複数のゲスト講師を招聘する。これはクラスの中でのフィールドワーク。もうひとつは、付加価値の研究である。

◆講義のねらい: 自分が構想する事業の価値について語れるようになること。事業が生み出す価値を高めること。価値と価格の関係について考えること。事業を作るのは価値を生み出すことだと考えること。

◆私は実務家教員である。テレビ番組の企画・制作・報道・デジタルメディアや新規事業の立ち上げに携わってきた。新規の番組や事業のアイデアを企画書にして、編成責任者や広告主に提案して、説得し、企画のゴーサインを得て、予算を獲得して、番組を制作し、番組が目標とする成果を上げるプロセスは事業構想そのもの。こういう経験の中から学んだものを院生諸君に伝えたいと考えている。一方で、テレビ放送や新聞などマスメディアはデジタルメディアとの競争により力を失いつつある。しかし、この変化はマスメディアだけのものではない。デジタル化という大きな変化が起きている。そういう時代だという認識をしっかりと持つ必要がある。国内だけでなく世界を視野に入れて事業構想をする必要がある。そういうことを院生諸君と共有したい。

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

価値と価格、顧客創造、プレミアム・マーケティング、IT化とDXの違い、情報爆発、データの活用と見える化

授業の進め方と方法

事例研究と議論を重視する。
事例研究の題材として、3人のゲスト講師を招聘する。
2コマのうち、前半は、事例研究のプレゼンテーション、後半はディスカッションとする。

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。 この授業の到達目標をしっかりと理解する。 | 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 | 事業創造は付加価値の創造であることを理解する。 事例研究により、価値と価格の関係を理解する。 | 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3回 | | |
| 第4回 | 教科書「地域創成のプレミアム戦略」を読み解く。 | 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 | | |
| 第6回 | IT化とDXの違いと情報爆発について考える | 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7回 | | |
| 第8回 | ゲスト講師①市川顕氏(東洋大学国際学部教授・うつほの杜学園学校長候補)和歌山県田辺市で2025年4月開校を目指す。校長候補として、世界・地域・自然とつながり関係力・想像力を育む探究型グローバル教育を構想。 | 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 | ゲスト講師②田中秀範氏(POSCA代表)。インターネット広告の開発者。電通本社でデジタル社会の実現に貢献した後佐賀県有田町にUターン。デジタルマーケティングを活かして有田焼の新商品をマクアケで販売する事業を創造。 | 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 | ゲスト講師③江本昌弘氏(江本手袋(株))代表取締役。手袋の町、香川県東かがわ市の手袋製造会社。オーダーメイド手袋をネットで受注し、製造販売する新しい市場を切り拓いた。地域企業のリーダー。(交渉中) | 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 | 自分の事業構想に本講義での学びを反映して発表する。その発表についてクラスで質疑応答と議論をし、自分の事業構想を磨く | 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

「地域創成のプレミアム戦略」編著者：山崎朗・鍋山徹 中央経済社 2018年2月10日
「遊撃する中小企業第2弾 福岡・佐賀・長崎 注目の企業15社」著者：若林宗男・梓書院・2021年7月31日
月間事業構想、九州経済月報等に所収されている論文、記事

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

授業開始前の時間帯にメールでアポイントを取ること。

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

| | | | |
|--------------------|-----|-----|-----|
| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | DP① | DP② | DP③ |
| | ○ | - | - |

| | | | | | |
|-------|------------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名 | イノベーションの発想 | 担当教員 | 田浦俊春 | 科目コード | 506 |
| 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)

| 回次 | 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 | |
| | ○ | - | - | |

| | | | | | |
|-------|------------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名 | 地域における事業構想 | 担当教員 | 谷田貝孝 | 科目コード | 507 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

「地域活性における事業構想」の本質とは何か。第1に地域の未来を描き出し、第2に眠れる資源を発見し、組み合わせ、第3に地域・人々の幸福に貢献することだと考える。その実現のためには、以下の3つの問いに答える必要がある。「理想の地域とは何か?」「地域に顕在・潜在している資源は何か?」「理想の地域を実現するための資源の組み合わせはどのようなものか?」。

これらの問いに答えるとは、以下の内容に関する知識創造を行うことに他ならない。当事者意識を持って知識創造に取り組むリーダー(創り)をどのように行うか?多様性を包摂しつつ組織的知識創造を行う場(創り)をどのように行うか?地域内外の人々を巻き込みながら試行錯誤を重ねつつ、実践を広げ、つなげることをどのように行うか?

本講義では、地域におけるソーシャルイノベーション事例研究とソーシャルイノベーションに関連する理論(特に知識創造経営)との往復を通じて、「地域における事業構想」力を磨くことを目的とする。

到達目標

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

ソーシャルイノベーション・経験学習・心理的資本・組織的知識創造・ビジネスモデルイノベーション

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。毎回の授業では、ソーシャルイノベーション事例と理論の往復を意識し、事例紹介→グループワークによる事例考察→理論のインプット→全体でのディスカッションによる事例の深掘りを行う。

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

| | | |
|------|---|----------------------------------|
| 第1回 | オリエンテーション 導入と概要 | 講義の目的・到達目標・進め方を理解する・文献の指定箇所の読み込み |
| 第2回 | ソーシャルイノベーションを捉える視座 【前半】ソーシャルイノベーションの事例研究 | 文献の指定箇所の読み込み |
| 第3回 | 【後半】事例を捉える理論群 | |
| 第4回 | ソーシャルイノベーションを捉える視座 【前半】ショートケース | 文献の指定箇所の読み込み |
| 第5回 | 【後半】経験学習理論 | |
| 第6回 | ソーシャルイノベーションを捉える視座 【前半】ショートケース | 文献の指定箇所の読み込み |
| 第7回 | 【後半】心理的資本 | |
| 第8回 | ソーシャルイノベーションを捉える視座 【前半】ショートケース | 文献の指定箇所の読み込み |
| 第9回 | 【後半】組織的知識創造 | |
| 第10回 | ソーシャルイノベーションを捉える視座 【前半】ショートケース | 文献の指定箇所の読み込み |
| 第11回 | 【後半】ビジネスモデルイノベーション | |

| | | | | |
|--|--|--------|-----|--|
| 第12回 | ソーシャルイノベーションを捉える視座 【前半】ショートケース 【後半】リーダーシップ理論 | 発表準備 | | |
| 第13回 | | | | |
| 第14回 | 事業構想の発表 全体のまとめ | 期末レポート | | |
| 第15回 | | | | |
| 教科書・参考書 | | | | |
| 【推薦図書】 野中郁次郎・竹内弘高「知識創造」東洋経済新報社 野中郁次郎・徳岡晃一郎「ビジネスモデルイノベーション 知を価値に転換する賢慮の戦略論」東洋経済新報社 野中郁次郎・廣瀬文乃・平田透「実践ソーシャルイノベーション」千倉書房 | | | | |
| 成績評価の基準及び方法 | | | | |
| ①講義・ディスカッション・小課題等への取り組み姿勢(発言の質と量):30% ②最終のプレゼンテーション:30% ③期末レポート40% | | | | |
| 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 | クリエイティブ発想法 | 担当教員 | 一色知行 | 科目コード | 508 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

【概要】

本講義における「クリエイティブ発想に必要な3つの要素」をOS+アプリの関係に例え進めていく。

- ①脳=OS(基本的な処理能力)
- ②知識、メソッド=アプリケーション(情報、方法論、フレームワークなど)
- ③スキル=使いこなす能力

①脳=OSを書き換える

対話やグループワークを通して自分にない新しい視点や考え方、適切な課題設定や解決へのアプローチなどに触れることで、脳神経回路を拡張させ扱える領域を広げる。

②知識、メソッド=アプリをインストールする

情報(認知バイアス、行動経済学、フレームワークなど)のインプットを行い、使えるツールを増やすことで思考の幅を広げる。

③スキル=使いこなす能力を实践で磨く

- ①②を個人/グループワークで実践することで、使える能力を高める。

【狙い】

日常使えるクリエイティブ発想の型と使えるスキルの習得

到達目標

- 1、解くべき課題を的確に捉えられるようになる
- 2、発散と収束の思考プロセスを理解し、使いこなせるようになる
- 3、アイデアをビジネスモデルに繋がられるようになる

キーワード

デザイン思考、認知バイアス、行動心理、ゼロベース思考、クリティカルシンキング

授業の進め方と方法

- ・講義+個人/グループワーク形式
- ・発表、ディスカッションなど対話から気づきを得る方式

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

| | | |
|-----|---|---|
| 第1回 | <p>●オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全体の流れを理解し、自分のゴールを設定する | 1、これから学ぶメンバー同士を知ること、お互い高め合う空気を醸成する。なぜ、クリエイティブ発想法を学びたいのか？何に活かしたいのか？1分程度で発表できるよう準備。 |
| 第2回 | <p>●自分の核は何か？に気づく(発想の土台作り)</p> <p>①発想の起点は「自分」。</p> <p>自分が大事にしていること、その想いに気づくことで、自分にしかできない発想の土台を作る。他の院生の発表に触れることで、発想の視野を広げる。</p> | 宿題:ここ1週間で面白いと感じた記事を1つピックアップ。どこが面白かったか？メールで提出。(授業にて1人3分で発表+質疑応答) |
| 第3回 | <p>②問題の本質、解くべき課題は何か？</p> <p>③実践グループワーク+発表とフィードバック</p> | |

| | | | |
|---|---|---|-----|
| 第4回 | ●自分の思考を可視化できるようになる ①「今日のお題」から発想を広げるワーク ②ビジュアルシンキング(図で考える力を手にいれる) ③実践グループワーク+発表とフィードバック | 宿題:テーマを1つピックアップ。どこが面白いと思ったか?メールで提出。(授業にて1人3分で発表+質疑応答) 宿題2、「〇〇」って何?のお題の準備 例:「スマートフォン」とは何か? | |
| 第5回 | | | |
| 第6回 | ●デザイン思考、高速PDCA体験 ①「今日のお題」から発想を広げるワーク ②デザイン思考(BUCAの時代には高速PDCAこそ最強) ③実践グループワーク+発表とフィードバック | 宿題:テーマを1つピックアップ。どこが面白いと思ったか?メールで提出。(授業にて1人3分で発表+質疑応答) | |
| 第7回 | | | |
| 第8回 | ●人の行動原理を理解する ①「今日のお題」から発想を広げるワーク ②行動心理学とは?(人の行動特性を知り取り込む) ③実践グループワーク+発表とフィードバック | 宿題:テーマを1つピックアップ。どこが面白いと思ったか?メールで提出。(授業にて1人3分で発表+質疑応答) | |
| 第9回 | | | |
| 第10回 | ●思い込みから自由になる ①「今日のお題」から発想を広げるワーク ②認知バイアスについて知る(思考の特性を知り取り込む) ③実践グループワーク+発表とフィードバック | 宿題:テーマを1つピックアップ。どこが面白いと思ったか?メールで提出。(授業にて1人3分で発表+質疑応答) | |
| 第11回 | | | |
| 第12回 | ●デザインプリント的ワークショップ-1 課題設定から解決提案までを高速で行うメソッドを体験する | デザインプリントで扱うお題の準備 | |
| 第13回 | | | |
| 第14回 | ●デザインプリント的ワークショップ-2 前回の体験で得られた知見を活かし改善を織り込み実施する | デザインプリントで扱うお題の準備 | |
| 第15回 | | | |
| 教科書・参考書 | | | |
| ・教科書は使用しない ・講義はスライド形式 ・必要資料は後日データ配布 | | | |
| 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) | | | |
| 1、授業、グループワークへの参加姿勢、アウトプットの新規性など (50%) 2、課題レポート評価 (50%) | | | |
| オフィスアワー | | | |
| 授業後、30分 | | | |
| 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 | 経営資源と事業構想 | 担当教員 | 平井克幸 | 科目コード | 509 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

【講義の概要】

不確実性が高い経営環境において、現在の企業の業績や資産は決して未来を保証しない。企業の存続発展に必要なのは、変化に応じて新たな価値を生み出すイノベーションと、それを実現できる自己変革力のある組織、そして社内起業家の育成である。しかしながら現状では、日本国内で新規事業の出現率および成功率は低いと言わざるを得ない。新規事業の成功率を高めるためには、技術・顧客・組織・ブランドといった企業固有の経営資源を正しく認識し、どう活かすかという視点と実行力が不可欠となる。そこで本授業では、企業の様々なリソースを起点とした新規事業開発のアプローチ方法を紹介する。大手有名企業だけでなく中堅・中小企業の事例も紐解きながら、代表的な経営理論に照らして整理する。あわせて社内起業家に求められるリーダーシップの要諦についても学ぶ。

【講義のねらい】

経営資源を活用して新たな価値を生み出す思考法を講義で体系的に習得し、具体的なケーススタディにより構想力を養う。グループワークを通じてさらに理解を深め、今後の事業開発において実践でき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(技術・顧客・組織・ブランド・財務)の分析と活用、パーパス、企業DNA、社内起業家、リーダーシップ

授業の進め方と方法

授業は基本的に前半90分の講義と後半90分のグループワークの2部構成とする。講義では該当分野の代表的な経営理論をベースに教員自身の実務経験を交えて体系化し、必要な基礎知識や思考法についてのインプットを行う。後半のワークでは各回のテーマに応じた企業ケーススタディによるアウトプットで理解を促す。院生同士の自由闊達な意見交換を期待する。

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 ■ガイダンス「不確実性社会の企業寿命と両利きの経営」 | 【事後】自社において深化と探索の現状を整理する |
| 第2回 | テーマ①「事業構想におけるパーパスの重要性」 ■ケーススタディ「企業の成長過程とパーパスの変遷」 | 【事前】自社の理念体系の確認 【事後】パーパスとドメインの再定義 |
| 第3回 | ■ディスカッション「パーパス・ステートメントの策定」 | |
| 第4回 | テーマ②「技術資源とコア・コンピタンスの発見」 ■ケーススタディ「市場消滅の危機とコア・コンピタンス経営」 | 【事前】自社の技術資源の棚卸 【事後】コア・コンピタンスの再発見 |
| 第5回 | ■ディスカッション「自社のコア・コンピタンスを発見する」 | |
| 第6回 | テーマ③「顧客基盤と潜在ニーズの探索」 ■ケーススタディ「顧客起点による新規事業アプローチ」 | 【事前】顧客基盤の特性分析 【事後】想定する事業のペルソナ作成 |
| 第7回 | ■ディスカッション「ターゲット顧客のペルソナ作成」 | |
| 第8回 | テーマ④「ブランド資源の活用と価値向上の事業展開」 ■ケーススタディ「リブランディングによる顧客価値の再設計」 | 【事前】自社ブランドの客観的評価 【事後】ブランド資源の棚卸と展開策 |
| 第9回 | ■ディスカッション「業績不振店におけるリブランディング」 | |

| | | |
|------|--|---|
| 第10回 | テーマ⑤「人的資源・組織風土と企業DNAの強化」 ■ケーススタディ「企業DNAの特性を活かしたイノベーション」 | 【事前】自社の人的資源の現状認識 【事後】企業DNAの判定と強化策 |
| 第11回 | ■ディスカッション「企業DNAの把握と事業構想への活用」 | |
| 第12回 | テーマ⑥「財務基盤の強化と収益構造の変革」 ■ケーススタディ「同業界モデル企業における財務体質比較」 | 【事前】財務知識の予習(BS、PL等) 【事後】新規事業の収益モデル検討 |
| 第13回 | ■ディスカッション「ビジネスモデルによる収益構造の違い」 | |
| 第14回 | テーマ⑦「社内起業家の役割とリーダーシップ」 ■修了レポート「経営資源を起点とした事業構想の着眼」 | 【事前】経営資源に関する復習 【事後】修了レポートの完成と提出 |
| 第15回 | ■プレゼンテーション(各自の発表および質疑応答～講評) | |

教科書・参考書

<教科書>
特に使用しない。各回の内容にあわせてレジュメや資料を配布する。

<参考書>
・チャールズ・A・オリリー他『両利きの経営』東洋経済新報社(2019年)
・クレイトン・クリステンセン『イノベーションのジレンマ-増補改訂版』翔泳社(2001年)
・ジム・コリンズ『ビジョナリーカンパニー-時代を超える生存の原則』日経BP社(1995年)
・ジム・コリンズ『ビジョナリーカンパニー ZERO』日経BP社(2021年)
・デービッド・アーカー『ブランド論-無形の差別化を作る20の基本原則』ダイヤモンド社(2014年)
※上記参考書の購読は必須ではない。その他の推薦図書があれば適宜紹介する。

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)

成績評価は次の方法で行う。下記のウェイトをもとに総合的に判断する。

- ・授業への参加と積極的な発言(40%)
- ・授業内容の理解度とグループワークへの貢献度(40%)
- ・修了レポートおよびプレゼンテーション(20%)

オフィスアワー

いつでも気軽にご相談ください。面談の場合は事前にメールでの連絡をお願いします。

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 | 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 | 510 |
| 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、よりイノベーティブな発想を起こしていくことを目的としています。ただし、思考法を学ぶとあって、デザインについて勉強してみたり、アート作品をただ鑑賞してみることは違います。重要なのは、デザイナーやアーティストの思考をよく理解し尊敬し共感し、彼らが新しいものを生み出す時の方法を抽出することです。

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

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

第1回 オリエンテーション

第2回 アーティスト思考概要
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

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4回 官能から生まれた音楽
第5回 音楽と産業

講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り

第6回 イノベーションを起こすアクション
第7回 音楽進化論

講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り

第8回 JAZZと暗黙知の関係
第9回 偏見や差別と音楽の関係

講義において提示された楽曲、作品、アーティストについての深掘り

| | | | | |
|---|---|-------------------------------------|-----|--|
| 第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 | 石井 歆 | 科目コード | 511 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

「事業構想計画を創る」ことは単に「アイデアを出す」ことではない。自身の「提供価値」を世の中（顧客・市場・ビジネスパートナー等々）との関係の中で冷静に見つめ、膨らまし、磨き、見つめ直し、壊し、再構築し、試し、再び見つめ……という作業を不断にしていなければならない。その作業を通じて、収益が確保出来る、持続可能な事業構想計画を練り上げていかなければならない。

ビジネスモデルについて理解を深めることはそのような過程を独りよがりにならずに、俯瞰的に進めるための出発点となる。

Master of Project Design の意味を私なりに説明することから始め、ビジネスモデルの重要性を受講者に理解してもらおう。企業経営者としての永年の経験を生かし、ビジネスモデルの概念を、コンサルタント的な表層の理解を超えて実務的な観点から教えて行く。

加えて、ビジネスモデル論と戦略論の関係について、経営学的観点から説明し、学問としての「ビジネスモデル論」について受講生が理解できるようにしたい。

2年間の最初にビジネスモデルを学ぶことは、研究を体系的に進めるために極めて有効となるので1年次での受講を推奨するが、2年次になっての事業構想過程の振り返り、足固めにも有効と考える。

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

ビジネスモデル・Business Model Canvas・戦略論・デザイン思考・Lean Startup

授業の進め方と方法

- ・講義
- ・グループ研究発表、討議
- ・ゲスト講師との討論
- ・個人発表、討議

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・討議 ビジネスモデルキャンバス／ビジネスモデルパターン | 予習:教科書の精読 |
| 第3回 | | |
| 第4回 | 講義・討議 戦略論概観 | 予習:参考書のうち2点以上を精読 |
| 第5回 | | |
| 第6回 | 講義・討議 ビジネスモデルと戦略 | 予習:参考書のうち1点以上を精読 |
| 第7回 | | |
| 第8回 | 講義・討議 ビジネスモデルと事業構想 | 予習:参考書のうち2点以上を精読 |
| 第9回 | | |

| | | |
|------|--|----------------------------------|
| 第10回 | ビジネスモデルの実例研究ゲスト 講師(福岡のVBを予定)を招いての討論 | ゲスト講師事業のビジネスモデル分 析・ グループ発表 |
| 第11回 | | |
| 第12回 | ビジネスモデルの実例研究ゲスト 講師(東京のVBを予定)を招いての討論 | ゲスト講師事業のビジネスモデル分 析・ グループ発表 |
| 第13回 | | |
| 第14回 | ビジネスモデルの実例研究ゲスト 講師(東京あるいは宮崎のVBを予定)を招いての討論 | ゲスト講師事業のビジネスモデル分 析・ グループ発表 |
| 第15回 | | |

教科書・参考書

教科書

Osterwalder & Pigneur, Business Model Generation, 2010, John Wiley & Sons (邦訳: ビジネスモデルジェネレーション ビジネスモデル設計書 2012 翔泳社)

参考書

2013 Steve Blank, The Four Steps to the Epiphany

(邦訳: アントレプレナーの教科書)

2002 Adrian Slywotzky, The Art of Profitability

(邦訳: 2002ザ・プロフィット)

1980 Michael E. Porter, Competitive Strategy

(邦訳: 1995 競争の戦略)

1985 Michael E. Porter, Competitive Advantage

(邦訳: 1985 競争優位の戦略)

2005/2015 Kim & Mauborgne, Blue Ocean Strategy

(邦訳: 2005 ブルーオーシャン戦略)

2010 Mark W. Johnson, Seizing the White Space

(邦訳: 2011 ホワイトスペース戦略)

1995 Nonaka & Takeuchi, The Knowledge Creating Company

(邦訳: 1996 野中郁次郎・竹内弘高 知識創造企業)

1998 一條和生 バリュー経営 一知のマネジメント

2012 入山章栄 世界の経営学者はいま何を考えているのか

2019 入山章栄 世界標準の経営理論

2018 田浦俊春 質的イノベーション時代の思考力

参考論文

2002 Joan Magretta, Why Business Models Matte, Harvard Business Review

2011 Casadesus-Masanell & Ricart, How to Design a Winning Business Model, HBR

2013 Steve Blank, Why the Lean Start-Up Changes Everything, HBR

2015 Andrea Ovans, What is a Business Model?, HBR

1996 Michael E. Porter, What is Strategy, HBR

2008 Michael E. Porter, The Five Competitive Forces That Shape Strategy, HBR

2018 岸波宗洋 事業構想における存在次元の仮説考察 事業構想研究創刊号

2020 岸波宗洋 存在次元の形成に関する哲学的試論 事業構想研究第3号

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・パティシペーション 60% (各授業毎にクラス討議への貢献度を4%満点で評価する。)

グループ発表 40%

オフィスアワー

個別相談を奨励・歓迎する。メールにて調整のこと。

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 |
|--------------------|-----|-----|-----|
| | — | ○ | — |

| | | | | | |
|-------|----------------|------|------|-------|-----|
| 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 | 512 |
| 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】 ＜金融機関からの借り入れ実務に関して、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】 ＜株価×株式数=資金調達額の関係を踏まえ、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 | 狩野英司 | 科目コード | 513 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 福岡校 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

この講義では、データ分析とデザイン思考を通じて市場の状況や顧客が抱える課題への理解を深めるとともに、かかる課題に対する解決策のあり方を体系的に整理する方法を学びます。具体的には、公開データやエクセル、テキストマイニングツールなどを用いた市場分析や、デザイン思考に基づく顧客課題の探索と特定、ロジックモデルを用いた解決策の体系的整理などを実践していきます。

授業は、講義と実習を組み合わせる形で進めます。まず、座学での講義を通じて基礎知識を身につけ、それに基づいて実習を行います。また、学生自身が授業全体を通じて設定する演習テーマについて、個人ワークやグループディスカッションを通じて分析と洞察を深めていきます。最終的には、授業で身につけた知識とスキルに基づいてプレゼンテーション資料を作成し、成果を発表します。

この講義では、自らが強い関心を持つビジネス課題や社会課題について洞察を深め、本質的な解決策を導き出したいと考えている学生が、課題解決に必要なマインドセットと基礎知識、さらには実践的な武器となるスキルを習得することを目指します。

到達目標

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

キーワード

データ分析、オープンデータ、デザイン思考、ソーシャルメディア・マーケティング

授業の進め方と方法

講師作成の資料に基づいて講義を行い、その知識に基づいてデータ分析やフレームワークを用いた課題検討の実習を行う。また、学生自身が設定する演習テーマに関するワークとディスカッションを行う。最終発表会では、全員がプレゼンテーションを行う。

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 | ・講義: データの意義と利活用の類型 | ・授業中に課す実習課題の提出 ・各自が設定したテーマに関するワークと次回授業での共有の準備 |
| 第3回 | ・実習: 仮説構築、エクセルによる表の作成と加工 ・演習: 各自が設定したテーマに関するワークとディスカッション | |
| 第4回 | ・講義: 公開データの種類と活用方法 | |
| 第5回 | ・実習: オープンデータ/統計データの探索、グラフ等による可視化 ・演習: 各自が設定したテーマに関するワークとディスカッション | ・授業中に課す実習課題の提出 ・各自が設定したテーマに関するワークと次回授業での共有の準備 |
| 第6回 | ・講義: ユーザー中心の課題解決 | ・授業中に課す実習課題の提出 ・各自が設定したテーマに関するワークと次回授業での共有の準備 |
| 第7回 | ・実習: デザイン思考に基づく課題の探索と特定(例: カスタマージャーニーマップの作成) ・演習: 各自が設定したテーマに関するワークとディスカッション | |
| 第8回 | ・講義: エビデンスに基づく意思決定 | ・授業中に課す実習課題の提出 ・各自が設定したテーマに関するワークと次回授業での共有の準備 |
| 第9回 | ・実習: ロジックモデルを用いた課題解決策の体系的整理 ・演習: 各自が設定したテーマに関するワークとディスカッション | |
| 第10回 | ・講義: ソーシャルメディア・マーケティング | |
| 第11回 | ・実習: テキストマイニングを用いたコメント分析 ・演習: 各自が設定したテーマに関するワークとディスカッション | ・授業中に課す実習課題の提出 ・各自が設定したテーマに関するワークと次回授業での共有の準備 |

| | | | |
|--|---|--|-----|
| 第12回 | ・講義:統計学の意義と社会での位置づけ | ・授業中に課す実習課題の提出 ・各自が設定したテーマに関するワークと次回授業での共有の準備 | |
| 第13回 | ・実習:エクセルの関数、データ分析ツールの利用 ・演習:各自が設定したテーマに関するワークとディスカッション | | |
| 第14回 | ・講義:全体総括 | プレゼン資料のブラッシュアップ | |
| 第15回 | ・発表と講評:各自が設定したテーマについてのプレゼンテーションとディスカッション | | |
| 教科書・参考書 | | | |
| 教科書は特になし。毎回スライドを用意し、提供。 参考書: Marc Stickdorn, This is Service Design Thinking: Basics, Tools, Cases, BNN新社, 2013 | | | |
| 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・実習への積極的な参加と貢献(70%)、プレゼンテーションの質(30%) | | | |
| オフィスアワー | | | |
| eiji.kano@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 | フィールドリサーチ(顧客開発) | 担当教員 | 大野尚 | 科目コード | 514 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

本講義は、事業構想計画の実現可能性を高める重要な構成要素となる。マーケットの市場性・成長性(ビジネスモデル「事業構想計画」の成功の可能性)を知識・経験・五感及びネット等での事前リサーチから仮説立案を行う為のメソッドや各種分析手法を提示する。特に仮設時点でのマクロ視野からPEST分析手法は様々なケーススタディを元に解説を行う。

市場に存在するターゲットの属性の行動様式・志向・思考・嗜好を知る(近づく)フィールドリサーチによって顧客動向(市場階層)での現状把握を院生が自ら行える様に、リサーチメソッドの解説のちに、リアルなフィールドリサーチを院生が実践。その結果を元にマーケティングの4P分析。顧客を創り出す為にはどのような「プロダクト」が求められるのか? それは、どのような「販売方法」が上手く行くのか? また、その「流通チャネル」は何が相応しいのか? 更に適正価格をPSM分析に於いて導くと共に収益方法も合わせてグループワークでの考察・討議、更にマーケティングの3C(カスタマー・コンペティター・カンパニー)分析を行い、各自考察後、グループでの討議、発表。

最大重要要素であるカスタマー(顧客)＝「プロダクトをお金に変えてくれる人」を如何に自分の構想するビジネスに於いてお客を見つけるか? そのモデルの可能性の検証を徹底的にフィールドリサーチする事によりマーケットの階層分析からより進んだセグメンテーション、更にピンポイントでのターゲティングを可能とする。その為の実証的リサーチ方法を身に付ける。

重要なポイントは、顧客視点である。人の何気ない動作・姿勢・視線・ファッション・パターン化された行動・パターン化されない行動・発言を含めて自分自身が当事者意識を持った上でのフィールドリサーチを徹底することで「目に見える顧客の要求」から「目に見えないウオント」を感じ買わせるのではなく自然と買ってしまう事業戦略の構想を立案が可能となる。出来れば、予想(仮説)を裏切る新たな市場の開拓と言うフィールドリサーチから発見した未来への成長性＝市場性の可能性を探求する事が出来れば本望である。

到達目標

フィールドリサーチ(顧客開発)到達目標は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

1. 顧客観点⇒「頭で考える前に現場(顧客)にいかにか近づくか(リサーチ)」
2. 仮説⇒バタフライ効果の検証(風が吹けば竿やが儲かる)
3. マジョリティ&マイノリティ⇒知名度と認知度
4. ターゲティング⇒顧客階層の動向
5. 五感⇒なぜ、それはなぜ売れのか?

授業の進め方と方法

講義のシナリオ構成は15コマを講師側のアウトプットは本質的な事を提示、出来るだけ院生の思考力を高める指導を重視した上で、エクササイズを繰り返し行う。

仮説⇒フィールドリサーチ⇒検証⇒仮説⇒フィールドリサーチ⇒検証と言うエクササイズの循環を行う。

(1)一コマ目～①仮説力を高める(テーマを元にグループワークとして自由に仮説立案の上、発表)・②具体的なフィールドリサーチメソッド解説・③検証メソッド解説④各種分析手法解説(座学)

(2)2コマ目～フィールド・リサーチ後のグループワークでの討議・発表(演習)

| 授業計画 | | 授業外の学習課題(予習・復習) |
|------|-------------------------------------|--|
| 第1回 | オリエンテーション(シラバスの解説を中心に仮説の立案メソッド) | ロジカル・クリティカル・ラテラル発想での仮説とは? |
| 第2回 | 講義「顧客心理の5階層」～フィールドリサーチ事例報告⇒ 議⇒発表 | 対象ビジネスのテーマを決めて「お客」の求めるウオントを市場当事者の階層毎に割りあてて仮説を立案する。 |
| 第3回 | | |

| | | |
|------|--|---|
| 第4回 | 講義「マーケティングの3C+4P」に於ける顧客の定義&PEST分析・フィールドリサーチ事例③④報告⇒討議⇒発表 | 顧客が企業に求めるモノは？ライバルとの比較点は？を②③のテーマに沿ったフィールドリサーチを行いレポート作成。(パワポ5P程度) |
| 第5回 | | |
| 第6回 | 講義「ストアコンパリゾン」メソッドの提示・解説 | 優位的差別性とは？ |
| 第7回 | | |
| 第8回 | フィールドリサーチ事例報告⑥⑦発表⇒グループワークに於いて⇒検証⇒討議⇒分析⇒発表 | 競合他社(コンペティター)へのフィールド・リサーチ |
| 第9回 | | |
| 第10回 | フィールドリサーチ事例報告⑧⑨発表⇒グループワークに於いて⇒検証⇒討議⇒分析⇒発表 | 顧客は知名度？認知度？どちらを優先するか？フィールドリサーチを行いレポート作成。 |
| 第11回 | | |
| 第12回 | フィールドリサーチ事例報告⑩⑪発表⇒グループワークに於いて⇒検証⇒討議⇒分析⇒発表 | BtoB/BtoC/CtoCに於ける顧客創造の仮説立案を夫々本ずつ作成。 |
| 第13回 | | |
| 第14回 | 顧客仮説の検証に於けるフィールドリサーチの具体的成果を発表。 (発表・討議・アドバイス) *総括として新たなヴァリューマーケットを君たちは創造出来たか？ | ビジネスに於ける顧客創造の可能性についてのレポートを提出(A43枚程度) |
| 第15回 | | |

教科書・参考書

特に設けない、レジュメにて対応。

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)

各講義毎の討議に於ける考察力・発想力20%。課題レポート20%。最終発表によるレポート60%による総合評価を行う。

オフィスアワー

メールで事前に連絡の上、スケジュール調整後、日程・時間を通知します。約1時間程度。
アドレス:h-ono@bfmjp.com

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 | 井手隆司 | 科目コード | 515 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

マーケティングを体系化したドラッカー及びコトラーのマーケティングマネジメントを基礎に講義する。機能としてマーケティングを活用し、市場で購買から評価、伝達・拡散に至るプロセスを理解し、そのために分析ツールの正しい使用方法を取得する必要がある。市場分析をマクロからリサーチするため、経済の地理的・政治的・軍事的な影響を検証しながら、地政学的な考察を身につける。巨視的な視点でマーケットをとらえ、事業の種を課題問題抽出法や理想法で探り、ビジネスモデルを構築し実効性を実証する力を養う。コトラーの提唱するマーケティング5.0が示すように、時代とともにマーケティングの目的や手法が変化している。技術的背景が大きく影響しているため、インターネットを活用したSNSが主役となりデジタルマーケティングの活用が重要である。この科目ではマーケティングの変遷に着目し、技術的背景によるマーケティング手法を研究する。

前半はマーケティングメソッドを使用し実存する事業の背景を学習し、外部環境の調査分析力向上を目指す。後半はリスク分析と対応策を繰り返し演習し、各事業領域での事業戦略を立案することで事業の設計を身につける。

目的(ねらい): マーケティング体系を活用して事業構想案を整理することを目指す。社会的課題の解決策に取り組む事で、各自の事業構想案が市場に受け入れられ、社会的価値を創出するビジネスモデルにすること。

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

事業ドメイン、事業の設計、戦略的マーケティング、機能マーケティング戦略、マーケティング・マネージメント、マーケティング体系、デジタルマーケティング

授業の進め方と方法

マーケティング理論は講義方式で行い。毎回ホットな時事を課題に経済へ及ぼす影響や市場の変化がもたらすビジネスモデルの変容について、小グループに分かれ要因分析し外部環境の変化に対する対応策を討議する。分析力とプレゼンテーション力を養うため、結果をチームプレゼンテーションで競う。

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(講義計画説明)、経営概論及び戦略マーケティングとマーケティング戦略の違い。 | |
| 第2回 | 経営・マーケティング概論(基礎)、世界情勢のリスク分析により経済に及ぼす影響をグループ討論。 | 外部環境をマクロ経済から分析し発表するため、事前に新聞などを通して、世界経済やアジア情勢の動向を調べておくこと。 |
| 第3回 | 経営・マーケティング概論(応用)、アジア情勢のリスク分析により経済に及ぼす影響をグループ討論。 | |
| 第4回 | 心理学的マーケティング概論、隣国情勢の地政学的リスクが日本に及ぼす影響をグループ討論。 | 地政学的に日本経済へ及ぼすリスクを特定し対応策等をグループでまとめ、発表する。故に関連する情報を事前に収集すること。 |
| 第5回 | 事業構想の社会背景及び課題のまとめとして、国内の経済に及ぼすリスク分析をグループ討論。 | |
| 第6回 | 事業環境の分析を課題に、航空業界を例ととり規制産業における新規航空会社の事業戦略及び会社のリスク管理の重要性を講義。 | 事業の成功と失敗の要因を分析し発表。航空業界に関する情報の収集をすること。 |
| 第7回 | | |
| 第8回 | アパレル業界を例にターゲット・マーケティングを学習、アパレル各社のターゲット戦略を分析し、各社の事業構想を演習。 | 特定する事業者の事業戦略を立案し発表。ユニクロに関する情報を事前に収集する事。 |
| 第9回 | | |

| | | |
|------|--|---|
| 第10回 | 流通市場を例にマーケティング・ミックス戦略を学習、競争が激化している業界で持続的優位性をいかに確保するかを議論する。 | 百貨店に特化した事業戦略を立案し発表。福岡市の4大百貨店、岩田屋、三越、大丸、高島屋の過去3年に渡る財務諸表を事前に学習すること。 |
| 第11回 | | |
| 第12回 | 社会課題の解決策を多面的に発想する練習、初回は少子高齢化について対応策を演習。 | 行政サイドに立ち、少子高齢化対策を立案し発表。事前に少子高齢化に関する情報を入手しておくこと。 |
| 第13回 | | |
| 第14回 | 最後の社会課題は地方創生をとりあげ、課題抽出と解決策を議論し事業に転換できる可能性を探る。 | 実現可能なビジネスモデルを策定し発表。そのために、事前にマーケティングミックスを整理しておくこと。 |
| 第15回 | | |

教科書・参考書

各回パワーポイントで参考書及びメディア・ニュースより抜粋したコンテンツを用いて紹介する。参考書:フィリップ・コトラーのマーケティング入門(丸善社)、ドラッカー入門(ダイヤモンド社)

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

講義貢献度(講義におけるワークショップへの参加、ビデオ視聴は感想レポート提出)40%、グループ討議の貢献度(積極的発言及びコミュニケーション力)30%、レポート(課題・講義感想)30%による総合評価。

オフィスアワー

メールで事前に予約すること、もしくは福岡校事務局に問い合わせること。

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | DP① | DP② | DP③ |
|--------------------|-----|-----|-----|
| | - | ○ | ○ |

| | | | | |
|-------|---------|------|-----------------|-----|
| 授業科目名 | 事業戦略 | 担当教員 | 永吉健一・内田一博 科目コード | 516 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | |

講義の概要とねらい

事業構想に俯瞰的な視点の戦略性＝ストーリーを構築する力を養うため、戦略視点をもたらす思考フレームの講義、幅広い分野の成長戦略のリサーチと発表、教員をファシリテーターとした院生同士の活発な議論で授業を構成します。

院生がそれぞれの経験や解決したい社会課題から発着想される事業構想は、「誰に」「何を」「どうやって」提供するか、「どのようにして」利益を生むのかについての、様々な「打ち手」で構成されます。自らの事業構想をただ一つしかないユニークなもの、オリジナル性の高いものにしようと「打ち手」を磨くあまり、時として、事業構想全体で見たときに、論理の流れが悪かったり、結論の飛躍があったり、説得性の高いストーリーにつながらないケースがあります。

また、事業環境が近視眼であったり、時代の変化への対応を織り込んでいないと、構想があつという間に陳腐化したり、中長期の収支モデルに破綻が生じることもあります。

本講義では、個別の「打ち手」が有機的に繋がって、相互に連動し、大きなストーリーとして説得力を持たせるための「戦略」を構築する力の涵養を目指します。

出来るだけ、多角的な視点を持ち込みたいので、多くの院生の参加を歓迎します。（完全オンライン可）

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

バックキャスト、拡散思考と収束思考、デザイン思考、Society5.0

授業の進め方と方法

- 1) 戦略視点、大局視点を涵養するための講義
- 2) Society5.0の国家戦略リサーチ、当該分野の事例調査研究と発表、参加者全員でのディスカッションによる戦略構造の理解

授業計画

授業外の学習課題

| | | |
|-----|--|--|
| 第1回 | オリエンテーション | Society5.0重点テーマ① (教員より授業中に指示、以降同じ)の 事前リサーチ |
| 第2回 | 1) 講義「戦略と計画、戦略と戦術の違い」 2) Society5.0 重点テーマ①の戦略についてリサーチ発表 | Society5.0重点テーマ②の事前リサーチ |
| 第3回 | 3) 重点テーマ①の事例発表とディスカッション | |
| 第4回 | 1) 講義「未来構想としての万国博覧会」 2) Society5.0 重点テーマ②の戦略についてリサーチ発表 | Society5.0重点テーマ③の事前リサーチ |
| 第5回 | 3) 重点テーマ②の事例発表とディスカッション | |
| 第6回 | 1) 講義「発明王たちの”未来予想図”」 2) Society5.0 重点テーマ③の戦略についてリサーチ発表 | Society5.0重点テーマ④の事前リサーチ |
| 第7回 | 3) 重点テーマ③の事例発表とディスカッション | |

| | | | |
|--|--|-------------------------|-----|
| 第8回 | 1) 講義「産業革命・モータリゼーション・エルメス」 | Society5.0重点テーマ⑤の事前リサーチ | |
| 第9回 | 2) Society5.0 重点テーマ④の戦略についてリサーチ発表 3) 重点テーマ④の事例発表とディスカッション | | |
| 第10回 | 1) 講義「ドラえものの秘密道具は実現したか」 | Society5.0重点テーマ⑥の事前リサーチ | |
| 第11回 | 2) Society5.0 重点テーマ⑤の戦略についてリサーチ発表 3) 重点テーマ⑤の事例発表とディスカッション | | |
| 第12回 | 1) 講義「楠木建『逆・タイムマシン経営』を読む」 | Society5.0重点テーマ⑦の事前リサーチ | |
| 第13回 | 2) Society5.0 重点テーマ⑥の戦略についてリサーチ発表 3) 重点テーマ⑥の事例発表とディスカッション | | |
| 第14回 | 1) 講義「戦略と計画、戦略と戦術の違い」 | | |
| 第15回 | 2) Society5.0 重点テーマ⑦の戦略についてリサーチ発表 3) 重点テーマ⑦の事例発表とディスカッション | | |
| 教科書・参考書 | | | |
| 特になし | | | |
| 成績評価の基準及び方法 | | | |
| 授業への参加姿勢60%、「Society5.0」リサーチ&毎回のサービス事例研究の提出およびクオリティ 40% | | | |
| オフィスアワー | | | |
| 固定の時間は設けませんが、必要に応じて大学院の開講時間内、大学院オフィスにて面談を調整する。相談のある場合は、福岡校事務局を通じて申し込むこと。 | | | |
| 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 | ブランド戦略 | 担当教員 | 小柳 俊郎 | 科目コード | 517 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 福岡校 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

社会における、地域的による表層的な情報格差はほぼなくなり、また2020年からのコロナ禍の影響も加わり、生活者の思考や価値観は複雑に重層化している。
それに伴い、あらゆる事業において、もはや「ブランド」は宣伝広報やプロモーションといった、戦術的な売り上げアップの手段ではなく、その事業の存在自体を意味付ける、「根本戦略」と言えるものになっている。

本講義では、本質的な「ブランドの意味」と「ブランディング」についてを深く掘り下げることをテーマとしていく。2020年ごろから、顕著にきかれるようになった「存在意義(パーパス)」という言葉も含め、本当の「ブランド」を構築するためのプロセスを強く意識した授業にすることで、安易なブランディングの風潮に警鐘を鳴らすつもりである。

「強力なブランドを生み出す」にはどうしたらいいか？

「そのブランドを維持して行く」にはどうしたらいいか？

などについて具体的な例を取り上げ、議論を交えた活発な授業を目的とする。

講義においては、教員が「ブランディング会社」経営の実務を活かし、できるだけ参加型の形式を取りながら、現代における「ブランド」と言うものを、院生各自が強く意識できるような、ライブ感ある実践的なものにしたい。

到達目標

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

キーワード

「ブランドとは”意味”である」「機能価値と情緒価値」「認識記号と想起価値」「存在意義(ブランドコア)」「事業のwhy?の探求」ほか。

授業の進め方と方法

各授業の基本的なテーマに沿った講義を基準に、生徒の皆さんに考え、それを発表してもらい「ライブな参加型」の授業展開を目指します。授業を受ける姿勢ではなく、授業に参加する！をテーマに展開します。

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 | 授業方針を理解する。 |
| 第2回 | アイスブレイク～「ブランド」とは何か？ | ブランドの概念を理解する |
| 第3回 | | |
| 第4回 | 「ブランド」とは何か？ | ブランドのさらに深い概念を理解する。 |
| 第5回 | | |
| 第6回 | 「ブランド」のメカニズム | 「認識記号と想起価値」について。その関係を理解する。 |
| 第7回 | | |
| 第8回 | 「ブランド」のコア～存在意義 | ブランドのコアを、自らの構想に置き換えて、検討する。 |
| 第9回 | | |

| | | |
|------|-----------------|---|
| 第10回 | ブランドプロポジション | ブランドの提供価値を理解し、自らの構想に置き換えて、検討する。 |
| 第11回 | | |
| 第12回 | ブランドパーソナリティ | 強いブランドが持つ「人格」を、自らの構想に置き換えて検討する。 |
| 第13回 | | |
| 第14回 | 「ブランド戦略」のまとめと実践 | 実際に、ブランディングしていく上で、何をやっていくのか？を実務事例とあわせて事業構想に活かす。 |
| 第15回 | | |

教科書・参考書

教科書などはなし 講義資料あり

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

授業への参加状況、積極性:70%、提出コメントペーパー:30%

オフィスアワー

毎週火曜日の18:00~21:30は、学校に滞在。そのほか、随時メールにて質問などの受付。

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 | 518 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 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 |
| | - | ○ | ○ |

| | | | | | |
|-------|-----------------|------|-------|-------|-----|
| 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 | 419 |
| 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 | 早崎栄一 | 科目コード | 520 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

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

ねらい: 授業を通じて、「よりよい組織を作るための人材マネジメント手法を学ぶ」こと。

本講義においては、「組織」と「人材マネジメント」に関する基礎的「知識」を習得するとともに、実践的なグループワークやディスカッションを通じて、自分自身の価値観を省みるとともに、他の受講生の考え方を知ることにより、個人個人がより深く腹落ちし、新規事業や起業を通じて事業構想を実践していく際、あるいは既存の所属する組織を活性化する際に、現実的に役立つ「知恵」を身につけることを目指す。

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

ミッションステートメント、コミュニケーション、リーダーシップ、人材育成、モチベーションアップ

授業の進め方と方法

座学での講義をまずは行き、その後、講義で学んだことを各人がしっかりと腹落ちするさせるためにグループワークやディスカッションを行う。

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

| | | |
|-----|---|------------------------------------|
| 第1回 | オリエンテーション | (事前) 自社のミッション・社訓を調べる |
| 第2回 | ミッションステートメントの作成 | (事後) 会社と個人のミッションを再読 |
| 第3回 | 【個人のミッションを考えるとともに、自社のミッションをリバイス(or作成)する演習を行う】 | (予習) これまでのコミュニケーションでの好事例・失敗事例の紹介準備 |
| 第4回 | コミュニケーションの活用 | (事後) 学んだコミュニケーション方法の職場や家庭での実践 |
| 第5回 | 【伝えたい人により伝わりやすくなる方法、手段をとともに考える】 | (予習) コーチングを演習するに適した自分にとっての課題の想定 |
| 第6回 | コーチングの実践 | (事後) 自分が活用できると感じたコーチングスキルの試用 |
| 第7回 | 【コーチングの理論を学ぶとともに、実際にコーチングの演習を行う】 | (予習) 自社における人材育成の課題についての事前検討 |
| 第8回 | 人材育成・外資系企業における組織運営方法(外部講師) | (事後) 授業で得た知識の具体的な実践 |
| 第9回 | 【人材育成に関する最近の事例や問題点を共有し、運営方法を学ぶ】 | (予習) これまででいい上司だと思った理由の思料 |

| | | |
|------|---|-------------------------------------|
| 第10回 | リーダーシップのあり方 【多様なリーダーシップを学ぶとともに、実践方法を共有する】 | (事後)自分が2つ上のポジションであった場合の自社組織の運営方法の検討 |
| 第11回 | | (予習)現在の職場の問題点の検討 |
| 第12回 | チームビルディングの強化 【よいチームを作る方法を学び、演習を通じて理解を深める】 | (事後)授業内で行った演習の具体的な実践 |
| 第13回 | | (予習)自分の周囲でモチベーションが低いと感じる人の特徴の把握 |
| 第14回 | モチベーションアップにつながる組織作り 【様々なモチベーションアップの手法を確認するとともに、自らのモチベーションを上げるための演習を行う】 | (事後)授業で得た知識の具体的な実践 |
| 第15回 | | |

教科書・参考書

参考書:リーダーシップ論(ダイヤモンド社、ジョン・P・コッター)

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)

ミッションの重要性を理解し、コーチングやチームビルディング等の手法を活用し、現在の職場を活性化させることができること、および事業構想計画にも学んだ知見を活用できることを、平常点(発言の質と量)60%。レポート40%の比率で総合評価する。60%以上を合格とする。

オフィスアワー

メールで事前に予約すること

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 | 521 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 中継(大阪→全校) | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

| 授業計画 | | 授業外の学習課題(予習・復習) |
|------|------------------|------------------------------------|
| 第1回 | オリエンテーション | 事業収支計画・資金計画の作成プロセスの概要 |
| 第2回 | 事業構想から利益計画・資金計画へ | リアルな事業活動を財務数値に置き換えるプロセス。財務三表の基礎。 |
| 第3回 | | |
| 第4回 | 事業採算の取りかた | 事業採算の知識とスキル。付加価値を基軸とした利益管理。 |
| 第5回 | | |
| 第6回 | 付加価値基軸の利益計画 | プロダクトミックスによる付加価値とステークホルダー視点での損益計算書 |
| 第7回 | | |
| 第8回 | 資金調達と資金運用(投資) | 財務諸表分析と貸借対照表および資金の調達と運用の知識・スキル。 |
| 第9回 | | |
| 第10回 | 事業戦略と利益計画・資金計画 | 時系列による財務三表の変化を読み取り、事業戦略との関係を理解する。 |
| 第11回 | | |

| | | | | |
|--|--------------------------|---|-----|--|
| 第12回 | 設備投資・減価償却費・運転資金とキャッシュフロー | 当期利益・減価償却費・運転資金・設備投資がキャッシュフローを決定することを理解する。 | | |
| 第13回 | | | | |
| 第14回 | 競争環境下の利益計画・資金計画 | 業界での他社比較により、市場構造・事業構造・競争環境の違いが財務数値に影響することを理解する。 | | |
| 第15回 | | | | |
| 教科書・参考書 | | | | |
| 「経営分析のリアルノウハウ」、「人事屋が書いた経理の本」 | | | | |
| 成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す） | | | | |
| 前半の課題レポート50%、後半の課題レポート50%とする。 | | | | |
| オフィスアワー | | | | |
| 毎回講義前の30分(18:00-18:30)については、申し出があれば対応するので、事前にメールで予約すること。 | | | | |
| 2023年度科目との読み替え | | | | |
| 事務局記入欄 | | | | |
| 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 | 522 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 巡回(名古屋/大阪/福岡) | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

ねらい:

21世紀になり、Google、Apple、Amazon、Uber、Tesla等成功している事業に見られる様に、単なるモノだけでなく情報や目にみえない資産を生かすことが事業においてとても重要になってきました。それは、大量の情報、知識・知恵(新しいビジネスモデル)そして知的財産という「3つの知」を如何に事業に生かして活用していくかということです。本講座では、最先端の様々なビジネスモデルの実例を交えながら、実践的な講義を行い、受講生自らが新たな視点を習得することで時代にあった3つの知を生かした事業を構想できる様になることを目標としています。

概要:

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

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

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

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

到達目標

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

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

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

・インタ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ましています。但し、遠隔地からの受講や仕事都合の場合は事前の連絡によりWebでの受講も問題ありません。尚、リアルの開催予定地は、参加人数によって変更になる可能性があります。

授業外の学習課題

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

教科書・参考書

「無形資産が経済を支配する」「インビジブルエッジ」「ラグジュアリー戦略」「ストーリーとしての競争戦略」「善と悪の経済学」「FACTFULNESS」他。講義内で参考図書・資料を紹介します。

成績評価の基準及び方法

本講義は、先端のビジネス理論を展開するにあたりテキストがなく、講義の受講が不可欠の中で、積極的な講義への積極的な出席・参加を通して自分なりの視点・意見の発露・ワークショップの積極的な醸成・展開:60%
最終講義で作成する小論文(本質の理解度と自身の視点からの意見):40%

オフィスアワー

メールで事前に予約すること
n.hayakawa@mpd.ac.jp

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

| | 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 | プレゼンテーション | 担当教員 | 納富昌子 | 科目コード | 523 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

ビジネスの現場でもコミュニケーション能力は成功の決め手となります。様々なコミュニケーション能力のうち事業の成否を決めるのが社内外およびスタートアップにおけるプレゼンテーションです。本授業では効果的なプレゼンテーション能力を身に着けることをことを狙いとし、事業構想を立てる院生たちが説得力とセンスにあふれたプレゼンテーションを行うことで事業構想実現へと導くものです。そのために記者・ニュースキャスターとしての25年のキャリアを活かしスキルを訓練します。

到達目標

プレゼンの聴衆に事業構想内容への理解を深めてもらい納得しそのプランを応援してもらえるよう説得するレベルを目指します。

キーワード

聞きやすい・わかりやすい・説得できる・シンプル・魅力的・洗練

授業の進め方と方法

院生によるコメント・スピーチ・プレゼンの演習を繰り返しプレゼンテーションのスキルの向上へとステップを進めていきます。

授業計画

| 授業計画 | | 授業外の学習課題(予習・復習) |
|------|---|---|
| 第1回 | オリエンテーション | 自己紹介の練習 |
| 第2回 | コミュニケーション概論・話す基礎演習・ 発音発声アクセントの基礎・読みの練習 | コミュニケーションの重要性を認識・ アナウンス読本に目を通す 参考書 「プレゼンカ」P56～69 ステップ1を読む |
| 第3回 | | |
| 第4回 | 文章の整理能力を身に着ける演習・ニュースキャスタートレーニン グ | 新聞からニュース原稿をつくり伝える 連習「プレゼンカ」P73～80 ステップ2 を読む |
| 第5回 | | |
| 第6回 | プレゼンにおけるテーマ設定能力の向上・メディアリテラシー | メディアからのインプットとアウトプット 「プレゼンカ」P83～88 ステップ3を読む |
| 第7回 | | |
| 第8回 | コメント力の向上を目指すコメント・スピーチ演習 | メディアからのアウトプット・コメント・ スピーチ練習「プレゼンカ」P90～100 ステップ4を読む |
| 第9回 | | |
| 第10回 | シンプルで効果的なスライドをつくる演習・AI活用演習 | CHATGPTなどAIを活用してスライドを つくってみる「プレゼンカ」 P102～136を読む |
| 第11回 | | |

| | | | | |
|--|-------------------------|---------------------------------------|-----|--|
| 第12回 | プレゼンテーションコンテスト・相互批評 | プレゼン作成「プレゼンカ」第2章上級編 P140～191を読む | | |
| 第13回 | | | | |
| 第14回 | プレゼン・コンテスト 全体のまとめと講評 | プレゼンを自己採点「プレゼンカ」 第3章達人編P194～232を読む | | |
| 第15回 | | | | |
| 教科書・参考書 | | | | |
| プレゼンテーションZEN(ガー・レイノルズ)、 仕事人生を「プレゼンカ」で変える(三谷宏治)、 NHKアナウンス読本 | | | | |
| 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) | | | | |
| 授業での演習におけるスピーチ、コメント能力・参画状況を基準に70% プレゼン・コンテストの採点で30%とします。 | | | | |
| オフィスアワー | | | | |
| 教員メール: yakuin.jousui@gmail.com 教員に連絡し、日時の調整 | | | | |
| 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 (若林宗男) | 科目コード | 524 |
| 配当年次 | 1年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 東京・名古屋・大阪・福岡・仙台 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

事業構想、ゲスト、事例分析、探求、事業計画

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

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

| | | | |
|--|-----------------|---|-----|
| 第10回 | ゲスト講義⑤+ディスカッション | 【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出 | |
| 第11回 | | | |
| 第12回 | ゲスト講義⑥+ディスカッション | 【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出 | |
| 第13回 | | | |
| 第14回 | ゲスト講義⑦+ディスカッション | 【事前】資料の事前読み込みと、それにもとづく事前学習 【事後】ショートレポートの提出 | |
| 第15回 | | | |
| 教科書・参考書 | | | |
| 招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。 | | | |
| 成績評価の基準及び方法（※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す） | | | |
| <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 (若林宗男) | 科目コード | 525 |
| 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 | | | | | |
| <p>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。</p> <p>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。</p> | | | | | |
| 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 (若林宗男) | 科目コード | 526 |
| 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 (若林宗男) | 科目コード | 527 |
| 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 | 永吉健一・内田一博 | 科目コード | 528 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

・本講義では、企業内部において新規事業の構想・開発を進めるにあたり、企業の経営戦略や経営資源を出発点として課題を抽出・整理すると共に、事業構想の手法や組織内でのコンセンサス(合意)形成、実際の社内起業(新規事業立上げ)に至るまでを、講義とワークショップ形式で演習する。

・特に、事業構想の手法については、「顧客起点」をキーワードに「デザイン思考」のアプローチを用いて、具体的なサービス・事業プランの作成までを実践する。

・大企業のなかで数々の新規事業を立ち上げてきた教員の思考のフレームワークを教授し、ワークショップでは経験に基づいた知見で指導する。

・教員のバックボーンから「企業内」を銘打ってはいるが、新規事業領域の設定から具体的なサービス企画案創出までを一連のプロセスで体験できるため、土業や企業経営者などの参加も歓迎する。

到達目標

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

キーワード

新規事業、Will/Must/Can、デザイン思考、ワークショップ、カスタマージャーニーマップ、Point of view、ブレイクバイアス

授業の進め方と方法

・本授業では、ビジネスアイデアの発見からビジネスモデルへの昇華までワークショップ形式で学ぶ。チーム単位での協同作業やプレゼンテーションを通じて、手を動かし、脳みそで汗をかき、事業を創り上げる「質の伴うアウトプット創出力」の習得を目指す。ワークショップでの作業が多いため、**リアルな授業参加が必須**。(オンライン参加を前提とした授業登録は不可、業務都合等で1～2回のオンライン参加は他の受講生の同意をもって認める)

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

| | | |
|-----|--|---|
| 第1回 | オリエンテーション | |
| 第2回 | 【講義】企業内における新規事業企画の現状と課題 【発表】サービス事例研究 | ・ユーザーインタビューと調査結果まとめ ・自分が勤務する会社のミッション調査 ・サービス事例研究(事前に指定した領域でのサービス事例を調査して、所定のフォームで任意提出) |
| 第3回 | 【WS※】ワークショップのチーム結成 (WorkShopの略、以下同じ) | |
| 第4回 | 【講義】事業構想におけるターゲットユーザーの設定 【発表】サービス事例研究 | ・サービス事例研究(事前に指定した領域でのサービス事例を調査して、所定のフォームで任意提出) |
| 第5回 | 【WS】カスタマージャーニーマップ、Point of View | |
| 第6回 | 【講義】課題解決のアイデア① 【発表】サービス事例研究 | 同上 |
| 第7回 | 【WS】コンセプトシート作成、利用シーン作成 | |
| 第8回 | 【講義】課題解決のアイデア② 【発表】サービス事例研究 | 同上 |
| 第9回 | 【WS】ブレイクバイアス演習、コンセプトシート作成 | |

| | | |
|------|--|----|
| 第10回 | 【講義】課題解決のアイデア③ 【発表】サービス事例研究 【WS】ビジネスモデルの確定、企画書(提案書)の作成 I | 同上 |
| 第11回 | | |
| 第12回 | 【講義】課題解決のアイデア④ 【発表】サービス事例研究 【WS】ビジネスモデルの確定、企画書(提案書)の作成 II | 同上 |
| 第13回 | | |
| 第14回 | 【講義】講義全体総括およびワークショップ振り返りレビュー 【発表】サービス事例研究 【WS】創出されたサービスのプレゼンテーションと批評 | |
| 第15回 | | |

教科書・参考書

オリジナルの教材を、講義の都度、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)

平常点(グループワーク演習・討論への積極的な貢献)70%と事前課題(宿題)30%による総合評価を行う。

オフィスアワー

固定の時間は設けないが、必要に応じて大学院の開講時間内、大学院オフィスにて面談を調整する。相談のある場合は、福岡校事務局を通じて申し込むこと。

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 | 担当教員 | 坂本剛 | 科目コード | 529 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 福岡校 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

【概要】不確実性が高まっている現代において、新しいことにチャレンジするリスクより、何もしないことの方が高まっています。そのため、大手企業では新規事業、スタートアップとのコラボレーションなどのオープンイノベーション、サラリーマンや学生の間では、起業の機運が高まっています。一方、起業は目的ではなくあくまでも手段であり、自分自身の人生設計、自己実現のために「まずは行動する」「新しいことにチャレンジする」ことが必要なのです。ただ、やみくもに行動する(型なし)するのではなく、まずは型を身につけ、その殻を打ち破り(型破り)行動を起こすことが重要です。担当教員は、産学連携やスタートアップ支援、VC(ベンチャーキャピタル)や上場企業の社外取締役としての経験、知見を元に、参考となる類似事例やBMすべきビジネスモデルの紹介を行い、座学を取り入れつつ、グループワーク・ディスカッションを中心に本講義を行います。

【ねらい】本講義では、起業といったアプローチ(手段)を用いて「まずは行動する」「新しいことにチャレンジする」ために必要な事業構想力を身につけることを目的とします。

到達目標

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

キーワード

起業 アントレプレナーシップ スタートアップ 新規事業 地域イノベーション

授業の進め方と方法

- ・講義形式とグループワーク・ディスカッションにおける発表資料等の事前準備
- ・必要に応じて、プレマーケティング(ユーザーヒアリング)等の実施

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 | 自分のキャリアの振り返りを行う 自分が誰であるのか？(Who I am) 何を知っているのか？(What I Know) 誰を知っているのか？(Who I know) |
| 第2回 | アントレプレナーシップ、スタートアップ、新規事業開発について 事業機会・ビジネスアイデアについて(講義)、グループ分け | |
| 第3回 | | |
| 第4回 | 事業機会・ビジネスアイデアについて(発表、ディスカッション) | ビジネスアイデアの検討・発表資料の作成を行う |
| 第5回 | | |
| 第6回 | ビジネスモデルについて(講義) + ビジネスモデルについて(グループワーク) | |
| 第7回 | | |

| | | | | |
|--|---|-------------------------|-----|--|
| 第8回 | ビジネスモデルについて(発表、ディスカッション) | ビジネスモデルの検討・発表資料の作成を行う | | |
| 第9回 | | | | |
| 第10回 | Know How or Know Who? ネットワーク理論について (講義→ディスカッション) ゲストスピーカー(起業家)による講演 | | | |
| 第11回 | | | | |
| 第12回 | 事業計画、資金調達的手段について(講義) 各グループによるビジネスモデル最終発表に向けたグループワーク | ビジネスモデルの検討・発表資料の作成を行う | | |
| 第13回 | | | | |
| 第14回 | 各グループによるビジネスモデル最終発表および総括 | ビジネスモデルの最終検討・発表資料の作成を行う | | |
| 第15回 | | | | |
| 教科書・参考書 | | | | |
| 各回ごとに独自に作成します。 | | | | |
| 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) | | | | |
| ビジネスモデル最終発表への取り組み(70%)、各講義におけるディスカッションへの貢献度(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 | 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 | 531 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 中継（東京→全校） | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

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

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

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

※以下、これまでの活動経験等を活かした授業となれば幸いです。

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

到達目標

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

キーワード

事業構想、地域イノベーション、ネットワーキング、実社会での活用と実行力

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

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

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

教科書・参考書

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

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

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

メールで事前予約

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | DP① | DP② | DP③ |
|--------------------|-----|-----|-----|
| | — | ○ | ○ |

| | | | | | |
|-------|---------------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名 | ヘルスケアと事業構想 | 担当教員 | 西根英一 | 科目コード | 532 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 巡回(名古屋/大阪/福岡) | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

◎概要

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

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

◎狙い

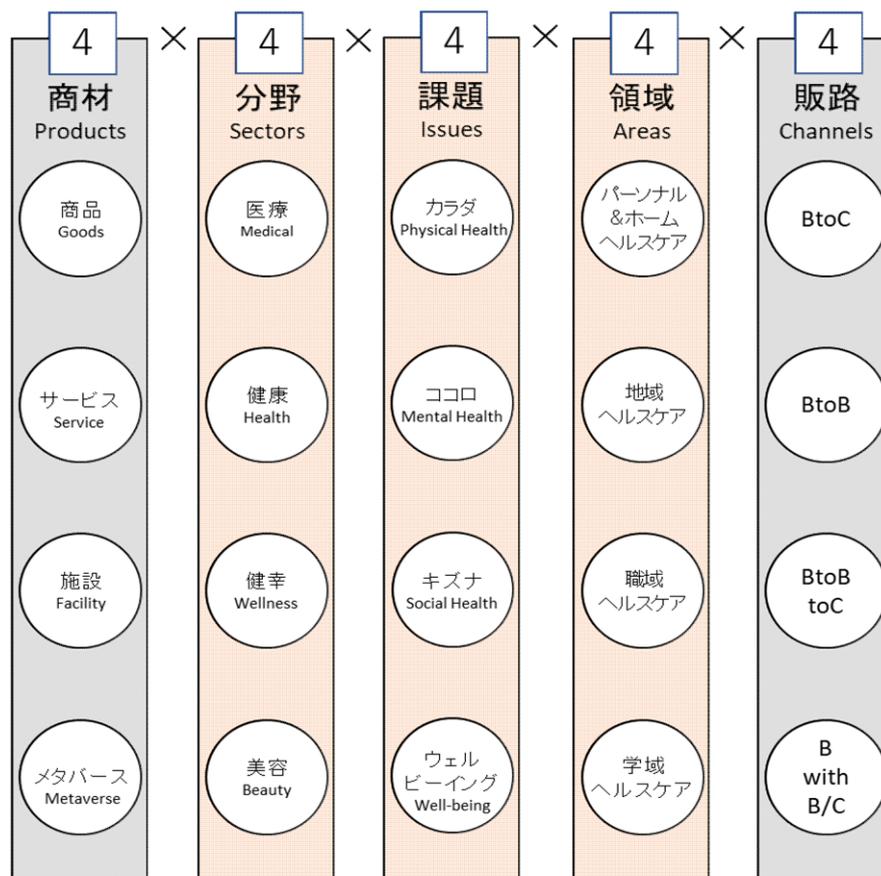
ヘルスケアに係る事業構想に必要なほぼすべての工程(アイデア発想～ビジネスローンチ～ビジネスグロース)の設計図を描き、社会実装に向けたヘルスケアプロジェクトをデザインする知識を習得+知恵を装備することで、事業化に向かう勇気を獲得します。

◎補足

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

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

ヘルスケアのパターンは多種多様



ヘルスケアの特質を成す項目

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

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

教科書・参考書

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



参考書、講義資料等

教科書をもとに、各回に沿った資料を提示します。

成績評価の基準及び方法

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

オフィスアワー

講義当日は巡回先の各校舎、その他のケースはメールで対応します。

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

| | | | |
|--------------------|-----|-----|-----|
| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | DP① | DP② | DP③ |
| | ○ | ○ | ○ |

| | | | | | |
|-------|------------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名 | リスクマネジメント | 担当教員 | 竹川享志 | 科目コード | 533 |
| 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することをねらいとする。

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、純粋リスクとビジネスリスク、情報セキュリティ、BCP、コンプライアンス

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

| | | |
|------|---|--|
| 第1回 | オリエンテーション : 全体を通してどこで何を修得するかを解説していく。 | 事前:何を不得たいか問題意識をもって参加されたい。 事後:全体の流れを把握してください。 |
| 第2回 | リスクマネジメントシステムの全容解説 : 全体像をつかむことで個々のフェーズがなしうる意味を修得する。着手していく順番を整理して各自検討を進める。 | 事前:理論が乱立しているため予習はお勧めしない。各自の構想計画における問題点を整理しておいてください。 事後:想像でいいのでマネジメントサイクルを想定して回してみてください。 |
| 第3回 | | |
| 第4回 | リスクアセスメント : リスクの調査、分析。潜在リスクの顕在化を試みる。リスクマトリクスを活用も含める。また、リスクの根本原因にも言及していく。 | 事前:各自の事業構想におけるリスク・問題点を抽出して臨んでください。 事後:抽出の仕方やそれらの扱いについて各自の構想案に当てはめてみてください。 |
| 第5回 | | |
| 第6回 | リスクコントロール : リスクトリートメント(最適手法の選択)のひとつである概念を理解する。 | 事前:お金以外のリスクを抽出・想定して参加ください。 事後:各手法の振り返りと最適な選択をあてはめてみてください。 |
| 第7回 | | |
| 第8回 | リスクファイナンス : リスクコントロールと並んで重要なトリートメント策たる概念を理解する。 | 事前:お金に関するリスクを抽出・想定して参加ください。 事後:前回同様。 |
| 第9回 | | |
| 第10回 | リスクマネジメントと危機管理 : 混同されがちなそれぞれの概念を整理し、危機管理のもつ事業そのものへの影響を考慮しながら自らの事業構想への影響を検討する。 | 事前:個々人で考える危機管理の概念を想定して参加ください。 事後:各自の構想で使える対策を検討してみてください。フェーズの変化に注意願います。 |
| 第11回 | | |

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

教科書・参考書

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

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

講義への参加・貢献で60%、発表・発言・コメント等で40%

オフィスアワー

講義前が望ましいが、予めメールにて予約・調整を受付し柔軟に対応します。

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 | 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 | 534 |
| 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

| | 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 | 成長戦略／M&A | 担当教員 | 松江英夫 | 科目コード | 535 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 春期集中 | | |
| キャンパス | 中継(東京→全校) | 単位数 | 1 | | |

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

※以下の点を授業前後に考えていただきたい。

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

教科書・参考書

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

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

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

オフィスアワー

メールで事前に予約すること

2023年度科目との読み替え 成長とイノベーション

事務局記入欄

| | DP① | DP② | DP③ |
|--------------------|-----|-----|-----|
| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | - | ○ | ○ |

| | | | | | |
|-------|-------------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名 | 社会・経済の動きを読む | 担当教員 | 木村 旬 | 科目コード | 536 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 夏期集中 | | |
| キャンパス | 中継(東京→全校) | 単位数 | 1 | | |

講義の概要とねらい

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

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

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

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

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

教科書・参考書

主に社説を用います

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

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

オフィスアワー

特に設けません。メールでご連絡ください。

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

| | DP① | DP② | DP③ |
|--------------------|-----|-----|-----|
| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | - | ○ | ○ |

| | | | | | |
|-------|------------------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名 | 行動者のための教養主義アプローチ | 担当教員 | 家田 仁 | 科目コード | 537 |
| 配当年次 | 1年生・2年生 | 学期 | 夏期集中 | | |
| キャンパス | 中継(東京→全校) | 単位数 | 1 | | |

講義の概要とねらい

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

到達目標

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

キーワード

俯瞰力、統合力、面白い、規範論、文理統合の知

授業の進め方と方法

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

授業計画

| 授業計画 | | 授業外の学習課題(予習・復習) |
|------|--------------------|--|
| 第1回 | 8月7日「俯瞰力と統合力」 | 【事前】ディスカッション準備 【事後】論点に対し個々の視点で深掘りする |
| 第2回 | | |
| 第3回 | 8月21日「進歩・変革とその多面性」 | 【事前】ディスカッション準備 【事後】中間レポートを提出する |
| 第4回 | | |
| 第5回 | 9月4日「役に立たないけれど面白い」 | 【事前】ディスカッション準備 【事後】論点に対し個々の視点で深掘りする |
| 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 | 538 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 春期集中 | | |
| キャンパス | 中継(東京→全校) | 単位数 | 1 | | |

講義の概要とねらい

あらゆるビジネスや人々の諸活動は、「社会インフラ」(社会的共通資本:自然インフラ、ハードインフラ、制度インフラ、そして理念インフラ)と密接に関係してはじめて成立している。広義の「社会インフラ」に関する知見と理解は、現代を積極的に認識し将来を見据えるための必要条件といえよう。そこで本講義では、講師による講義と受講者を含めたディスカッションを通じて、経済・経営論・技術・政治・歴史・宗教など多様な側面から、広義の「社会インフラ」の本質と現代的課題性に迫り、さらにビジネスの展開方向性を論じる。

本講義のねらいは、受講者がこのような本質的素養を獲得することと、自らのビジネスの構想策定と実行・マネジメントにおいて広義の社会インフラを主体的・能動的に位置付ける性向を身につけることにある。

到達目標

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

キーワード

社会インフラ、社会的共通資本、コモンズ、公共財、マネジメント、人間社会

授業の進め方と方法

全キャンパスをオンラインでつなぐハイブリッド方式を前提に、東京校ははじめいくつかのキャンパスで対面式で実施する。講師のレクチャーとともに参加者の話題提供やディスカッションを重視して進める。詳細は、1月21日のインストラクションで説明する。

授業計画

| 授業計画 | | 授業外の学習課題(予習・復習) |
|------|--------------------------|---------------------------------------|
| 第1回 | 2月4日「社会インフラとは何か」 | 【事前】ディスカッション準備 【事後】論点に対し個々の視点で深堀する |
| 第2回 | | |
| 第3回 | 2月18日「人間の活動と社会インフラへの要請」 | 【事前】ディスカッション準備 【事後】中間レポートを提出する |
| 第4回 | | |
| 第5回 | 2月25日「社会インフラの基本特性と本質的論点」 | 【事前】ディスカッション準備 【事後】論点に対し個々の視点で深堀する |
| 第6回 | | |
| 第7回 | 3月4日「社会インフラと民間ビジネス」 | 【事前】ディスカッション準備 【事後】最終レポートを提出する |
| 第8回 | | |

教科書・参考書

教科書は使用しない。参考資料は講義の際に紹介する。

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

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

オフィスアワー

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

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

| | DP① | DP② | DP③ |
|--------------------|-----|-----|-----|
| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | - | ○ | ○ |

| | | | | | |
|-------|-----------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名 | 先端技術と事業構想 | 担当教員 | 水谷享平 | 科目コード | 539 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 夏期集中 | | |
| キャンパス | 中継(東京→全校) | 単位数 | 1 | | |

講義の概要とねらい

概要:

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

ねらい:

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

到達目標

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

キーワード

先端技術、VR/AR、生成AI、SDGs

授業の進め方と方法

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

授業計画

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

教科書・参考書

特になし（講義後に授業資料を配布）

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

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

オフィスアワー

メールで事前に予約すること

2023年度科目との読み替え**事務局記入欄**

| | DP① | DP② | DP③ |
|--------------------|-----|-----|-----|
| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | - | ○ | ○ |

| | | | | | |
|-------|-----------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名 | 営業戦略 | 担当教員 | 向井俊介 | 科目コード | 540 |
| 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

授業外の学習課題(予習・復習)

| | | |
|-----|---|---|
| 第1回 | 営業という職業を理解する 営業の役割、職責(組織と人、営業と販売の違い) | 授業前は、営業とセールスの違いについて各々考えておくこと。 授業後は、自社のビジネスにおける営業はどのような役割だと定義できるか。今後はどのような役割になっていくと考えられるか、について考えて整理する。 |
| 第2回 | 営業職の存在意義 営業に求められる能力の変遷(社会環境の変化) | |
| 第3回 | 営業戦略の要素を理解する 顧客は誰か | 事前課題は、自社のビジネスにおける顧客は誰か、その顧客の解決すべき課題は何かを考えて提出する。 授業後は、改めて自社のビジネスにおける課題及び課題を再度見直して言語化する。 |
| 第4回 | 解決すべき課題は何か 課題の深さと種類 | |
| 第5回 | 営業プロセスを理解する 買い手視点の購買タスク(Buyer Enablement) | 予習としてGartner社のBuyer Enablementのレポートを読み、ここから営業プロセスを設計するという点について考えを整理して提出する。 授業後は、自社ビジネスにおけるBuyer Enablementを考え、営業プロセス及びフェーズ管理をどう設計するかを提出する。 |
| 第6回 | フェーズ管理と営業プロセスの関係 営業管理とフォーキャスト | |
| 第7回 | 営業活動に必要な要素を理解する 見込み顧客獲得～育成～商談～受注 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してもらう形式にする) 授業後は自社の営業戦略に基づき、ど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 | 551 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 中継(東京→全校) | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

コミュニケーションにおけるテクノロジーの役割とは？

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

テクノロジーを駆使して、

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

ここには全て顧客とのコミュニケーションが関わってくる。

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

授業外の学習課題(予習・復習)

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

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

教科書・参考書

教科書の指定はない。講義資料は、講師が毎回PDFで、配布。

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

[単位認定基準]

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

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

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

[加点]

以下の点を単位認定時に加点項目とする

(1)学生の発表やワークショップ時に、積極的に参加すること

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

オフィスアワー

Teamsで事前に予約すること

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

| | DP① | DP② | DP③ |
|--------------------|-----|-----|-----|
| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | — | ○ | ○ |

| | | | | | |
|-------|-----------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名 | ビジネス会計 | 担当教員 | 和田貴郎 | 科目コード | 552 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 中継（東京→全校） | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

財務会計、管理会計、仕訳、キャッシュフロー、損益分岐点

授業の進め方と方法

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

授業計画

| 授業計画 | | 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 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。 | (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 | | |

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

教科書・参考書

(教科書)「企業と会計の道しるべ」(水口剛ほか著 中央経済社 2017年)

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

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

オフィスアワー

特に設けない。必要な場合、メールで事前に予約すること。

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | DP① | DP② | DP③ |
|--------------------|-----|-----|-----|
| | — | ○ | ○ |

| | | | | | |
|-------|-----------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名 | 観光まちづくり I | 担当教員 | 若林伸一 | 科目コード | 553 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 中継(福岡→全校) | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

「事業構想力」×「まちづくり」で持続可能な観光まちづくりを！

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

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

観光まちづくりプロデューサーになるためには、「事業構想力」×「まちづくり」の両輪が重要である。2023年度に文部科学省リカレント教育事業「観光まちづくりプロデューサー養成プログラム」で実施したプログラムを発展させて本科目で展開する。観光まちづくり分野で事業構想を構築しようとしている方に、観光まちづくりの基礎を学んでもらい、地域や自治体との関係構築の仕方、集客力と収益力のある観光プログラムのアイデアの出し方、運営手法などを身につけて、一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。

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せん。オンライン参加者は授業の回線を接続しておくので、声をかけてください。リアルの方はそのまま残ってください。観光まちづくりに関する相談、アドバイスなどを希望する場合は遠慮なくどうぞ。受講生同士の交流懇親の機会も希望があれば設けます。

②私が全国の自治体・地域をフィールドワークで訪問する際、院生の同行が可能な場合には、履修生にもスケジュール等の情報を共有します(授業のチームスやLineを活用)。希望する履修生は、傷害保険の関係上、事務局に課外活動届を提出の上、自己責任において参加してください。

| 2023年度科目との読み替え | | | |
|--------------------|-----|-----|-----|
| 事務局記入欄 | | | |
| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | DP① | DP② | DP③ |
| | - | ○ | ○ |

| | | | | | |
|-------|-----------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名 | 観光まちづくりⅡ | 担当教員 | 若林宗男 | 科目コード | 554 |
| 配当年次 | 1年次・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 中継(福岡→全校) | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

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

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

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

到達目標

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

キーワード

観光まちづくり、地域の自走化、顧客創造、

授業の進め方と方法

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

授業計画

| 授業計画 | | 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) 山奥の小さな旅館が連日外国人客で満室になる理由は？ | 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め、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 | 555 |
| 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 | 556 |
| 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 | 557 |
| 配当年次 | 1年次(推奨)・2年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 中継(東京→全校) | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画

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

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

教科書・参考書

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

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

●評価は、以下の3つのパートに分け、それぞれ評価し、加算する。

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

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

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

オフィスアワー

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

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

●いずれも、「個別対面」または「個別オンライン」で対応したいと思います。

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

2023年度科目との読み替え

事務局記入欄

| | DP① | DP② | DP③ |
|--------------------|-----|-----|-----|
| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | — | ○ | ○ |

| | | | | | |
|-------|-------------------------|------|-------|-------|-----|
| 授業科目名 | 事業継承における組織・人材戦略とリーダーシップ | 担当教員 | 落合 康裕 | 科目コード | 558 |
| 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

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

| | | | |
|--|--|---|-----|
| 第12回 | 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 | 平井克幸 一色知行 | 科目コード | 571 |
| 配当年次 | 1年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 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着ける。 | | | | | |
| キーワード | | | | | |
| 非分析/分析アプローチ、アイデア発想、構想案 | | | | | |
| 授業の進め方と方法 | | | | | |
| 事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、グループワークを中心に進行し、進捗確認のためのグループ発表を各回行い、教員・他の履修者と討論・講評を行う。 | | | | | |
| 授業計画 | | | 授業外の学習課題 | | |
| 第1回 | オリエンテーション | | 事前: 非分析/分析アプローチについて調べる 事後: 非分析/分析アプローチの解釈を深める | | |
| 第2回 | 非分析アプローチ(グループワーク①): 「理想の未来を見据えたうえ」、テーマ設定、アイデアを出す。 | | 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 | 早崎栄一 松田直也 | 科目コード | 572 |
| 配当年次 | 1年次 | 学期 | 前期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 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着ける。 | | | | | |
| キーワード | | | | | |
| 非分析/分析アプローチ、アイデア発想、構想案 | | | | | |
| 授業の進め方と方法 | | | | | |
| 事業構想の考えと進め方のレクチャーをもとに、グループワークを中心に進行し、進捗確認のためのグループ発表を各回行い、教員・他の履修者と討論・講評を行う。 | | | | | |
| 授業計画 | | | 授業外の学習課題 | | |
| 第1回 | オリエンテーション | | 事前: 非分析/分析アプローチについて調べる 事後: 非分析/分析アプローチの解釈を深める | | |
| 第2回 | 非分析アプローチ(グループワーク①): 「理想の未来を見据えたうえ」、テーマ設定、アイデアを出す。 | | 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 | 坂本剛 他 | 科目コード | 575-576 |
| 配当年次 | 1年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 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

| | | | | | |
|-------|------------------|------|------|-------|-----|
| 授業科目名 | 事業デザイン演習Ⅱ(1年次)後期 | 担当教員 | 平井克幸 | 科目コード | 576 |
| 配当年次 | 1年次 | 学期 | 後期 | | |
| キャンパス | 福岡 | 単位数 | 2 | | |

講義の概要とねらい

概要:

個人の構想起点(興味関心、思い、使命感など)を軸として、多面的・多角的に、できるだけ多くのアイデアを考える。毎日最低10個のアイデアを考え、アイデアを出すことを習慣化する。授業では、毎日考えたアイデアを見返して優位性のある商品・サービス、対象者、理想的な経営管理の3点の全体像をイメージできるものを10分程度で発表する。各回で教員の専門的知見から発表社に対してフィードバックを行う。

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、自分自身の構想起点から多くのアイデアを考える事で身につける。本講義の「発表」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。

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。

キーワード

アイデア発想、使命感、構想の核、ビジネスモデル研究

授業の進め方と方法

第1～4回は、現在考えている事業構想を発表する。

第5～10回は、毎日考えてたアイデアの中から優れたアイデアを3個を10分で発表し、15分教員や履修者から討論・講評を行う。

第11～15回は、希望する事業構想研究の担当教員の希望を出し個人の事業構想を発表する。

本講義がない同時間帯のA、B週は、履修の有無に関わらず、オフィスアワーとして、教員との個別相談の時間として活用する。

授業計画

課題

| | | |
|-----|---|---|
| 第1回 | <ul style="list-style-type: none"> ・オリエンテーション ・個人の事業構想の発表 ・他の院生の発表内容に対してのフィードバック | <p>事前 現時点で考えている事業構想の全体像をプレゼンテーションできる準備をする(プレゼンテーション8分、質疑応答5分) ※実施要領は後日配布</p> <p>事後 ・発表に対してのフィードバックを検討する。 ・他の院生の発表のフィードバックを行う。</p> |
| 第2回 | | |
| 第3回 | 自身の使命感・欲求に基づく構想起点を発表する 発表内容は、個人の使命感・欲求から取り組みたいと考えている事業 | |
| 第4回 | <ul style="list-style-type: none"> ① 対象者 ② 優位性のある製品・サービス | |

| | | |
|------|---|---|
| 第5回 | 個人の構想起点(興味関心、思い、使命感など)を軸として、多面的・多角的に、できるだけ多くのアイデアを考える(I)。 | 事前 自らの構想起点から考えたアイデアの中から、構想の全体像を話せるアイデアを発表資料(WHO,WHAT,HOW)をパワーポイントにまとめる 事後 授業内で教員、履修者のフィードバック内容について検討する |
| 第6回 | ～個人の構想アイデアをブラッシュアップする～ | |
| 第7回 | 個人の構想起点(興味関心、思い、使命感など)を軸として、多面的・多角的に、できるだけ多くのアイデアを考える(II)。 | 事前 自らの構想起点から考えたアイデアの中から、構想の全体像を話せるアイデアを発表資料(WHO,WHAT,HOW)をパワーポイントにまとめる 事後 授業内で教員、履修者のフィードバック内容について検討する |
| 第8回 | ～構想に近いビジネスを調査・研究する～ | |
| 第9回 | 個人の構想起点(興味関心、思い、使命感など)を軸として、多面的・多角的に、できるだけ多くのアイデアを考える(III)。 | 事前 自らの構想起点から考えたアイデアの中から、構想の全体像を話せるアイデアを発表資料(WHO,WHAT,HOW)をパワーポイントにまとめる 事後 授業内で教員、履修者のフィードバック内容について検討する |
| 第10回 | ～経営資源の確認、マーケティング戦略を検討する～ | |
| 第11回 | | 事前 本講義でブラッシュアップした構想の全体像をプレゼンテーションできるよう準備する(プレゼンテーション10分、質疑応答5分) ※実施要領は後日配布 事後 ・発表に対してのフィードバックを検討する。 ・他の院生の発表のフィードバックを行う。 |
| 第12回 | ・個人の事業構想の発表 ・他の院生の発表内容に対してのフィードバック | |
| 第13回 | 自身の事業構想の全体像を発表する ① 対象者 | |
| 第14回 | ② 優位性のある製品・サービス ③ 理想的な経営管理 | |
| 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%、発表30%で評価する | | | |
| オフィスアワー | | | |
| 本講義が組まれている時間割で、授業予定がない日については、校舎間の本講義の空き時間をオフィスアワーとして設定する。 | | | |
| 2023年度科目との読み替え | | | |
| 事務局記入欄 | | | |
| 本科目と対応するディプロマ・ポリシー | DP① | DP② | DP③ |
| | — | ○ | ○ |