授業科目名	事業構想原論	担当教員	東・川山・宮本	科目コード	101・201・301・401・501
標準履修年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	東京・大阪・名古屋・福岡・仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

本授業では、気候変動や人口構造の変化といった「厄介な問題」が山積し、従来の「分析と管理」を至上とするパラダイムが限界を迎えている現代において、「未来を創る意志とその設計図を描く能力」としての「構想力」を体系的に学びます。事業構想学を「理念を羅針盤とし、独自の経営資源を再解釈しながら、社会に新たな価値を提供し、持続的な成果を生み出す事業の理想的な全体像を設計し、その実現プロセスを構築する営み」と学術的に定義し、経営管理（MBA）との思考法的差異を明確にしていきます。講義の前半では、渋沢栄一や松下幸之助などの経営思想に遡りながら日本的構想力の源流を探求し、中盤では「優位性のあるプロダクト」「価値共創の市場創造」「理念を具現化する組織能力」という、構想を支える三位一体の構成原理を詳述します。後半では、発着想からフィールドリサーチ、構想計画の策定、そしてステークホルダーとのコミュニケーションに至る「構想サイクル」の動態的なプロセスを学修し、理論と実践を架橋する知の体系を構築します。

本授業の最大のねらいは、受講生が自らの固有の「環境設定」を起点として、独自の価値を発見・体系化するための「実践知」を修得することにあります。具体的には、第一に、企業理念やパーパスを「レンズ」として社会を観察し、日常に埋没した経営資源から潜在的価値を顕在化させるアプローチを身につけます。第二に、単なる顧客分析にとどまらず、理念に共鳴するパートナーと共に新たな市場を創り出す「価値共創」の論理を理解し、既存の市場境界を再定義する能力を養います。第三に、自らのアイデアを論理的な構想案へと体系化し、現実との対話を通じた検証を繰り返すことで、「妄想」を「健全な構想」へと昇華させるための知的規律を確立します。最終的には、不確実な環境下で自己進化し続ける組織をデザインし、経済的価値と社会的価値を統合的に追求できる次世代の「構想家」としての基盤を築くことを目指します。

到達目標

①事業構想学の理論的枠組みの理解と峻別能力
事業構想の定義（理念を羅針盤とし、経営資源を再解釈して社会に新たな価値を提供し、持続的な成果を生む理想の全体像を設計すること）を明確に説明できる。従来の経営管理（MBA）における「分析と管理」の思考と、事業構想学における「構想と設計」の思考の違いを理解し、状況に応じて使い分けることができる。
②社会変革を導く「実践知」の修得
経済的価値と社会的価値を統合する「共有価値の創造（CSV）」の視点を持ち、持続可能な社会構築に貢献する構想を描ける。
唯一の正解がない複雑な状況下で、倫理的善を目指して最善の判断を下すためのアリストテレス的な「実践知」の基礎を身につける。

キーワード

理念、三位一体、構想サイクル、構想概念、実践知

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。ハイフレックス型授業を展開するためPCあるいはスマートデバイスを持ってくること。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。

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——なぜ今「構想力」が必要なのか 現代社会が直面する「厄介な問題」を分析し、「分析と管理」の限界を突破するための「構想力」の定義と重要性を学びます	【事前】序論および「なぜ、いま『構想力』なのか」を読み、現代社会が直面する「厄介な問題」の定義を確認する。（2h） 【事後】既存の「分析と管理」の思考法の限界と、「構想と設計」の必要性について自分の言葉でまとめる。（2h）

第2回	第2回：日本的経営文脈と構想力の源流 「失われた30年」の構造的要因を構想力欠如の視点から捉え直し、渋沢栄一や松下幸之助、近江商人に見る「日本的構想力」の源流を探求します。 第3回：経営学の系譜と事業構想学の学問的定位 従来の経営管理（MBA）との思考法の差異（分析と管理 vs. 構想と設計）を明確にし、理論と実践を架橋する学問としての立ち位置を理解します	【事前】渋沢栄一の「論語と算盤」や近江商人の「三方よし」について、その歴史的背景を調べる。（2h） 【事後】「失われた30年」の要因とされる「経路依存性」が、現代の企業にどのような影響を与えているか考察する。（2h） 【事前】第1章第2節～3節を読み、MBAと事業構想学の目的（既存枠組みの最適化 vs. 理想系の構築）の違いを整理する。（2h） 【事後】「エフェクチュエーション」と「因果的推論」の使い分けについて、具体的なビジネスシーンを想定して整理する。（2h）
第3回		
第4回	第4回：経営資源の再評価と「意味的価値」の定義 経営資源論（RBV）を再解釈し、「認識的死角」を乗り越えて潜在資源を発見し、プロダクトに独自の「意味的価値」を付与する手法を学びます。 第5回：競争優位の源泉としてのプロダクト構想 理念を具体的な「かたち」へと昇華させる開発プロセスや、動的ケイパビリティ（動的能力）を用いた優位性の持続について考究します	【事前】第4章第1節を読み、経営資源の「認識的死角」とは何か、その克服方法を予習する。（2h） 【事後】身近な企業の「埋没した資源」を一つ選び、別の文脈で再定義（越境知の活用）する試論を書く。（2h） 【事前】第4章全体を読み、「機能的価値」と「意味的価値」の違いを具体例とともに整理する。（2h） 【事後】自社のプロダクトが「誰のどのようなジョブ（未解決の課題）」を解決しているか分析する。（2h）
第5回		
第6回	第6回：価値共創の基盤としての市場創造 単なる顧客セグメンテーションから、理念に共鳴する「価値共創パートナー」の特定へと視点を転換し、市場を能動的に創り出す方法論を学びます。 第7回：顧客体験価値（CX）と市場の再定義 カスタマージャーニーを通じた価値共創の設計や、既存の境界線を引き直して新たな競争空間（ブルーオーシャン）を構築する論理を習得します。	【事前】第5章第1節を読み、顧客を「標的」ではなく「価値共創パートナー」と捉える意義を考える。（2h） 【事後】「サービス・ドミナント・ロジック（S-Dロジック）」の観点から、自社の市場を再定義する。（2h） 【事前】「カスタマージャーニーマップ」と「ブルーオーシャン戦略」の基本概念をリサーチする。（2h） 【事後】特定のサービスにおける「真実の瞬間（MOT）」を特定し、CX向上のための施策を考案する。（2h）
第7回		
第8回	第8回：理念を具現化する組織能力の構築 構想を実現するための「翻訳装置」としての組織構造や、自律分散型組織（DAO）などの新たな組織形態の可能性を議論します。 第9回：理想的な経営管理と組織文化の醸成 理念を「基本的仮説」のレベルまで埋め込むプロセスや、「両利きの経営」を支える深化と探索のバランスについて学びます。	【事前】第6章第1節を読み、「共同体的組織観」が組織設計に与える影響を予習する。（2h） 【事後】「主査制度」や「アメーバ経営」が、いかに理念と現場を接続しているか図解する。（2h） 【事前】エドガー・シャインの組織文化の三層モデルについて予習する。（2h） 【事後】「実践共同体（CoP）」が組織内の暗黙知伝承にいかに寄与するかを考察する。（2h）
第9回		
第10回	第10回：構想サイクルの理論と「発着想」の実践 理念をレンズとして社会を観察し、事業の「種」を発見する「発着想」の技術と、認知科学的背景を理解します。 第11回：構想案の形成と「構想概念」の確立 断片的なアイデアを三位一体の枠組みで体系化し、全体を象徴するキーワードとしての「構想概念（Conception Concept）」を策定します。	【事前】第7章第1節を読み、「理念のレンズ化」と「カラーバス効果」の関係を理解する。（2h） 【事後】自分の理念を起点に、日常の「気付き」を5つ以上リストアップし、事業の種を探す。（2h） 【事前】第7章第2節を読み、断片的なアイデアを統合する「構想概念」の重要性を予習する。（2h） 【事後】自身の事業構想案を「三位一体」の枠組みで構造化し、一言で表す「構想概念」を策定する。（2h）
第11回		

第12回	第12回：フィールドリサーチと仮説検証の技術 構想案を現実と対話させる人類学的アプローチを学び、「仮受注」によるコミットメントの獲得など、実践的な検証法を習得します。	【事前】第7章第3節を読み、「共感的デザイン」と「アクションリサーチ」の思想を学ぶ。(2h) 【事後】構想案を「価値仮説・市場仮説・事業性仮説」に分解し、具体的な検証項目を作成する。(2h) 【事前】第7章第4節～5節を読み、構想計画が「生きた文書」である理由を考える。(2h) 【事後】構想の本質を伝える「ナラティブ（物語）」を、三幕構成を用いて作成する。(2h)
第13回	第13回：構想計画の結晶化とステークホルダー・コミュニケーション 理念を物語る「理想の完成図」としての構想計画書を作成し、ナラティブ（物語）の技術を用いて共感と参画を促す方法を学びます。	
第14回	第14回：構想の評価モデルと自己進化の論理 理念実現度・経済的価値・社会的価値を統合した多次元的評価モデルを学び、環境変化に適応し続ける「レジリエントな構想力」を考究します。	【事前】第9章を読み、理念実現度を測る「多次元的評価モデル」を予習する。(2h) 【事後】「シングルループ学習」と「ダブルループ学習」の違いを、軌道修正の事例に当てはめて考える。(2h) 【事前】結論を読み、「社会の有機的連帯」における事業の役割を予習する。(2h) 事後】15週の学びを通じ、自分自身がどのような「構想家」として社会に貢献したいか決意をまとめる。(2h)
第15回	第15回：総括：社会変革の原動力としての事業構想 SDGsやCSV（共有価値の創造）と事業構想の接点を整理し、次世代へ構想力を継承するための「実践知（フロネーシス）」の重要性を確認します。	

教科書・参考書

教科書
東英弥（2026）『事業構想原論』事業構想大学院大学出版部。
参考書
サラス・サラスバシー（2015）『エフェクチュエーション』碩学舎。
三品和広（2004）『戦略不全の論理』東洋経済新報社。
渋沢栄一『論語と算盤』ちくま新書ほか。
三木清（2023）『構想力の論理　第一／第二』岩波文庫。
その他、授業内で適宜参考資料を紹介する。

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）

1. コメントペーパー（40%）：毎回の「センスメイキング」の評価
各講義終了時に、その日のテーマを自らの文脈（環境設定）に引き寄せて解釈した内容を評価します。
2. 学期末のレポート評価（60%）：『事業構想原論』に関わるレポート（1200字程度）

オフィスアワー

詳細のシラバスや参考情報
基本的には、本学のLMS（Microsoft Teams）に掲載するので参照すること。
授業担当者のWebサイトに、授業科目などに関する情報を掲載する。
コンタクトならびにオフィスアワー
メールではなく、Microsoft Teamsのチャット機能で連絡すること。〔@r.kawayama〕
授業Teamのタブにオフィスアワー予約ページを作成するので、そちらから予約を取ること。

2025年度科目との読み替え　事業構想原論Ⅰ

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	事業構想の基礎的思考	担当教員	宮本道人	科目コード	102・202・302・402・502
標準履修年次	1年次	学期	夏期集中		
キャンパス	東京、仙台、名古屋、大阪、福岡	単位数	1		

講義の概要とねらい

概要：1年次事業構想中間発表会で得たフィードバックをもとに、自身の事業構想案を再構築するプロセスを、多様な専門性を持つ教員との壁打ちを通じて体得する。

ねらい：多様な教員との壁打ちを通じ、自身の構想の本質的価値や社会的意義を深掘りするなかで、構想への核心的な問いや課題を設定し、後期の事業デザイン演習Ⅱで目指す、自身の事業構想の核の形成につなげてほしい。

到達目標

1年次事業構想中間発表会での発表とフィードバックを受けて、自身の構想案を改めて構築しなおす。
多様な教員との壁打ちを通じ、自身の事業構想における本質的価値を見出す。

キーワード

ピッチ、目利き、Think Biggerメソッド、バックキャスティング、ピボット

授業の進め方と方法

院生4-5人ほどが1グループとなり、順に発表を行い、教員からのフィードバックを受ける。発表時間は1人5分ほど、教員からのフィードバックも1人5分ほどを想定する。院生・教員の組み合わせを変えながら、これを8回行い、様々な観点から事業案への検討を行う。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回 (9/16) 第2回 (9/16)	・「キックオフ：千本ノックの効用」（宮本道人）（30分） ・アイデア発表1回目（60分） ～休憩・部屋移動（10分）～ ・アイデア発表2回目（60分） ・「評価の「相性」を知る」（宮本道人）（30分）	【事前】自身の事業構想を5分間で簡潔にプレゼンする準備を行う 【事後】得られた知見や教員からのフィードバックをふまえ、プレゼンをブラッシュアップする
第3回 (9/18) 第4回 (9/18)	・「反応解析とA/Bテスト」（宮本道人）（30分） ・アイデア発表3回目（60分） ～休憩・部屋移動（10分）～ ・アイデア発表4回目（60分） ・「アイデアの「マッシュアップ（融合）」」（宮本道人）（30分）	【事前】自身の事業構想を5分間で簡潔にプレゼンする準備を行う 【事後】得られた知見や教員からのフィードバックをふまえ、プレゼンをブラッシュアップする
第5回 (9/19) 第6回 (9/19)	・「コンセンサスの罠」（宮本道人）（30分） ・アイデア発表5回目（60分） ～休憩・部屋移動（10分）～ ・アイデア発表6回目（60分） ・「Why You?（なぜあなたがやるのか）」（宮本道人）（30分）	【事前】自身の事業構想を5分間で簡潔にプレゼンする準備を行う 【事後】得られた知見や教員からのフィードバックをふまえ、プレゼンをブラッシュアップする
第7回 (9/19) 第8回 (9/19)	・「捨てる勇気」（宮本道人）（30分） ・アイデア発表7回目（60分） ～休憩・部屋移動（10分）～ ・アイデア発表8回目（60分） ・「まとめ：ここからの「実行」」（宮本道人）（30分）	【事前】自身の事業構想を5分間で簡潔にプレゼンする準備を行う 【事後】レポートの提出

参考書

シーナ・アイエンガー『THINK BIGGER「最高の発想」を生む方法：コロンビア大学ビジネススクール特別講義』

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）
講義参加と「自身の事業構想における本質的価値への気づき」のレポート（1000字程度）
オフィスアワー
2025年度科目との読み替え 事業構想原論Ⅱ
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	経済動向と構想力	担当教員	高田 伸朗	科目コード	106・206・306・406・506
標準履修年次	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：事業構想を策定する際には、景気動向や金利などのマクロ経済動向だけでなく、構想する事業が関連する産業分野や、地域の経済状況、さらには製品やサービスの販売先でる生活者の状況などを踏まえて行うことが重要である。このような特定産業、特定地域やセグメントされた生活者などは、“セミマクロ”な経済状況と位置付けられる。本講義では、このようなセミマクロレベルの経済活動の中から、事業構想策定との関連性が高いと考えられる経済動向に焦点を当て、その背景、意義、経済活動への影響等を検討する。

ねらい：本講義を通じて、
①経済動向の中から事業構想の発・着・想を行うスキル
②構想案を構築する際に必要な経済環境の分析スキル
③策定した事業構想の経済的な意義・効果の分析スキル
を習得することを狙いとする。

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】特になし 【事後】特になし
第2回 第3回	経済動向基礎 ・マクロ・ミクロ・セミマクロ経済 ・新SNA体系とGDPの構成要素など経済統計の基礎 ・主要な経済統計とその利用方法 ・産業連関表を用いた経済波及効果分析	【事前】日本経済の特徴について事前に考察すること 【事後】授業内容の確認
第4回 第5回	セミマクロ経済動向（1） ・“産業”の捉え方 産業とは何か？　どのような観点で産業を分析するか ・産業分析の方法 自動車産業を対象とした産業分析	【事前】日本の自動車産業の強さ・弱さについて事前に考察すること 【事後】産業分析についての確認
第6回 第7回	セミマクロ経済動向（2） ・製造業のグローバル化 製造業の特性、日本の製造業の特徴、グローバル化による製造業の変容 ・サービス経済化 経済のソフ化・サービス化の意味、サービス業の特性、日本のサービス業の競争力、サービス経済化と事業機会	【事前】日本の製造業の強さ・弱さについて事前に考察すること サービス業と製造業との違いについて事前に考察すること 【事後】授業内容の確認、製造業のグローバル化とサービス経済化が自分の構想にどのように関わるの確認
第8回 第9回	セミマクロ経済動向（3） ・オタク経済 オタク分野の動向、オタク産業の特徴、推し活の経済効果と事業機会 ・シニア世代の台頭 超高齢社会の中でのシニア世代の意識と行動、資産と時間を有する高齢者の増加と事業機会	【事前】オタク経済は何が特徴か、少子高齢化が経済に与える影響について事前に考察すること 【事後】授業内容の確認、オタク経済の進展とシニア世代の台頭が自分の構想にどのように関わるの確認
第10回 第11回	セミマクロ経済動向（4） ・デジタルエコノミー 経済のデジタル化の進展理由　デジタル化に伴う成長産業・衰退産業、デジタル化の経済効果と事業機会 ・経済のグローバル化とFTA/EPA 経済のグローバル化は何か？　グローバル化が進展している産業・遅れている産業、TPP等FTA/EPAの概要とその影響	【事前】デジタル化が経済に与える影響について事前に考察すること ・グローバルな経済活動を阻害する事項について事前に考察すること 【事後】授業内容の確認、デジタル経済化および経済のグローバル化が自分の構想にどのように関わるの確認
第12回 第13回	セミマクロ経済動向（5） ・地域経済 東京一極集中の動きとその要因 地域経済の復興方策と事業機会 ・農業は成長産業になり得るのか 農業分野のイノベーションとその効果、農業の国際競争力 農業分野の事業機会	【事前】東京一極集中の要因について事前に考察すること ・農業の特性について考察すること 【事後】授業内容の確認、地域経済及び農業についての変化が自分の構想にどのように関わるの確認
第14回 第15回	まとめ ・アフターコロナ・ウィズコロナ社会における経済社会の変容 ・政府の経済政策・産業政策をどのように読めば良いか ・各政党の経済政策の特徴 ・今後の日本経済を牽引する産業分野、消費分野は何か	【事前】今後の日本経済を牽引する産業について事前に考察すること 【事後】授業内容を事業構想への反映について検討すること

教科書・参考書

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

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

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

オフィスアワー

特に設けない。メールで事前に予約すること。

2025年度科目との読み替え　経済動向と事業構想

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	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	107・207・307・407・507
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	中継（東京→全校） （出席者数に応じて東京ほかで対面講義）	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：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。

ねらい：受講者が長期にわたって自己錬成していく際の、有効な視座と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できる
・そのための長期的自己錬成の必要性を理解できるようになる

キーワード

俯瞰力、統合力、面白さ、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。講義の方針と内容の詳細は、9/30のオリエンテーションの際に「実施概要」を提示しつつ説明する。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	9/30　オリエンテーション	【事前】特になし 【事後】第2回以降のRP/DAの計画
第2回	10/7 基礎編1）「俯瞰力と統合力」	【事前】ディスカッション準備 【事後】論点に対し個々の視点で深堀
第3回		
第4回	10/21 基礎編2）「進歩・変革とその多面性」	【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
第5回		
第6回	11/4　基礎編3）「役に立たないけれど面白い」	【事前】ディスカッション準備 【事後】論点に対し個々の視点で深堀。 中間レポート作成
第7回		
第8回	11/18　総合考察篇1）「変革を阻むもの：完全性幻想と形式合理主義」	【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
第9回		

第10回	12/2　総合考察篇2)「社会の蓄積知か人間の英知か：保守主義と革新主義」	【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
第11回		
第12回	12/16　総合考察篇3)「需要の幻想性：現代消費社会の本質」	【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
第13回		
第14回	1/6　総合考察篇4)「神と権威を求める人間社会：支配と救済の社会システム」	【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。 最終レポート作成
第15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%）、2回のレポート（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。

2025年度科目との読み替え　なし

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	自然科学と構想力	担当教員	各校舎担当教員	科目コード	108・208・308・408・508
配当年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	全校舎	単位数	1		

講義の概要とねらい

概要:
本講義は、人類を支える広範な知の変遷や社会発展の過程に即して、深い見識と広い視野を養い、哲学的・倫理的・論理的・社会科学的な思考力を育むことを目的とした、リベラルアーツ科目群の一つである。自然科学分野の第一線で活躍するゲスト講師による講義を通じて、科学を支える世界観や知の探究の姿勢に触れ、そこから得た刺激をもとに新たな発着想へとつなげていく。

ねらい:
本講義では、生命、海洋、環境、宇宙といった先端科学分野が描く未来像や世界観を出発点として、人間社会のあり方や価値観の変容を問い直していただきたい。科学技術の進展がもたらす倫理的・文化的・社会的なインパクトを多角的に捉え、自然と人間、技術と社会の関係性を深く考察することで、知への向き合い方を見つめ直し、自身の事業構想の探究につなげてほしい。

到達目標

・先端科学分野を支える世界観や、そこから開ける未来像を発着想に活かす力を身に付ける。
・科学技術のインパクトを多角的に捉え、自然・人間・技術・社会の関係性を考察する力を養う。
・知への向き合い方を見つめ直し、自身の事業構想に応用する力を培う。

キーワード

先端科学、知の探究、世界観、未来像、事業構想の基礎の探究

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90分の講義を聞き、コメントペーパーを記入する。それらコメントをもとに、後半は教員のファシリテーションのもと、ディスカッションを行い、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、各校舎の教員が担当する。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回 (6/8)	・ゲスト講義（東京）「 科学と社会」（岩田修一・東京大学名誉教授）（90分） ・コメントペーパー記入（15分） ～休憩（10分）～ ・ディスカッション「科学と社会のかかわりを考える」（75分） ファシリテーター：重藤さわ子	【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2回 (6/22)	・ゲスト講義（大阪）「ヒトとはなにか」（山極壽一・総合地球環境学研究所所長）（90分） ・コメントペーパー記入（15分） ～休憩（10分）～ ・ディスカッション「ヒトとはなにか」（75分） ファシリテーター：田村典江	【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 (7/6)	・ゲスト講義（仙台）「地球環境とシミュレーション」（高橋桂子・早稲田大学教授）（90分） ・コメントペーパー記入（15分） ～休憩（10分）～ ・ディスカッション「地球環境をデータから考える」（75分） ファシリテーター：田中利和	【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4回 (7/27)	・ゲスト講義（福岡）「流域治水を核とした復興を起点とする持続社会（仮）」（島谷幸宏・熊本県立大学特別教授 地域共創拠点運営機構機構長）（90分） ・コメントペーパー記入（15分） ～休憩（10分）～ ・ディスカッション「持続社会を流域治水から考える」（60分） ファシリテーター：若林宗男	【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

教科書・参考書

招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。

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

受講者は各回コメントペーパーとショートレポートを記入する。
評価の基準は以下のとおり：
授業への参加（コメントペーパーの提出）（40%）、ショートレポートの提出（60%）
※コメントペーパーには、講義後にすぐ、質問や、講義へのコメント（簡単な感想やさらに知りたいことなど）を簡単に記入する。
※ショートレポートには、授業後に、自身が事業を構想するにあたっての、新たな気づきや考えの深まり、視野の広がりなどを400-500字でまとめ提出する。講義内容のメモ書きはコメントペーパーとして認めない。

オフィスアワー

メール等で事前に予約すること

2025年度科目との読み替え 事業構想事例研究（事業構想スピーチ）Ⅰ

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	哲学的思考	担当教員	各校舎担当教員	科目コード	110・210・310・410・510
標準履修年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	全校舎	単位数	1		

講義の概要とねらい

概要:
本講義は、現代社会が抱える様々な課題に対して、「哲学的・倫理学的」な観点から、考察を行うものである。哲学的・倫理学的とは、具体的には、西洋・東洋・日本の長い歴史のなかで育まれた先人の叡智のことをさす。私たちが当然のように考え、話している正義感・倫理観・善悪などは、賢者たちが精緻に言葉にしてくれている。それを参照すると、現代社会に埋没せずに、自分の言葉を鍛えることができる。「深く」時代を診る知的作業を行いたい。
ねらい:
本講義では、哲学的営みを、大きく西洋哲学と日本倫理思想の二つに分け、洋の東西を見渡す講義を行う。自然と人間、技術と社会の関係性は、東西で大きく違うという発見をつうじて、自身の事業構想への探求につなげてほしい。

ゲストスピーカー(予定。変更の可能性もある):
下村智典 (事業構想大学院大学助教)
伊藤由希子(日本女子大学国際文化学部国際文化学科准教授)
宮本道人(事業構想大学院大学准教授)

到達目標

西洋哲学・日本倫理思想をつうじて、現代文明の特徴を大きな視野からつかめるようになる。

キーワード

哲学・倫理学・日本思想・正義・技術

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90分の講義を聞き、コメントペーパーを記入する。それらコメントをもとに、後半は教員のファシリテーションのもと、ディスカッションを行い、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、各校舎の教員が担当する。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回 (4/13)	ゲスト講義（大阪）： 「正しい」を哲学する（下村智典・事業構想大学院大学）（90分） コメントシート記入（15分） 休憩（10分） 質疑応答・ディスカッション：「正しい」をめぐる公共哲学（75分） ファシリテーター：田村典江	【事前】講義テーマに関する事前考察 【事後】ショートレポートの提出
第2回 (4/27)	ゲスト講義（東京）： 自然と人間と科学技術（伊藤由希子・日本女子大学国際文化学部国際文化学科准教授）（90分） コメントシート記入（15分） 休憩（10分） 質疑応答・ディスカッション：私たちは自然とどう接してきたか、技術・科学は今後どうあるべきか（75分） ファシリテーター：重藤さわ子	【事前】講義テーマに関する事前考察 【事後】ショートレポートの提出
第3回 (5/11)	ゲスト講義（福岡）： いのちをめぐる技術と日本人の死生観（伊藤由希子・日本女子大学国際文化学部国際文化学科准教授）（90分） コメントシート記入（15分） 休憩（10分） 質疑応答・ディスカッション：日本人の死生観と、今後のいのちをめぐる技術のあり方について考える（75分） ファシリテーター：若林宗男	【事前】講義テーマに関する事前考察 【事後】ショートレポートの提出
第4回 (5/25)	ゲスト講義（名古屋）： フィクション論、メディア論、芸術批評から考える事業と文明（宮本道人・事業構想大学院大学）（90分） コメントシート記入（15分） 休憩（10分） 質疑応答・ディスカッション：事業と文明のかかわりを考える（75分） ファシリテーター：竹川享志	【事前】講義テーマに関する事前考察 【事後】ショートレポートの提出

教科書・参考書

招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。

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

受講者は各回コメントペーパーとショートレポートを記入する。
評価の基準は以下のとおり：
授業への参加（コメントペーパーの提出）（40%）、ショートレポートの提出（60%）
※コメントペーパーには、講義後にすぐ、質問や、講義へのコメント（簡単な感想やさらに知りたいことなど）を簡単に記入する。
※ショートレポートには、授業後に、自身が事業を構想するにあたっての、新たな気づきや考えの深まり、視野の広がりなどを400-500字でまとめ提出する。講義内容のメモ書きはコメントペーパーとして認めない。

オフィスアワー

メール等で事前に予約すること

2025年度科目との読み替え　なし

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	歴史から学ぶ事業構想	担当教員	各校舎担当教員	科目コード	111・211・311・411・511
標準履修年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	全校舎	単位数	1		

講義の概要とねらい

概要:
本講義は、人類を支える広範な知の変遷や社会発展の過程に即して、深い見識と広い視野を養い、哲学的・倫理的・論理的・社会科学的な思考力を育むことを目的とした、リベラルアーツ科目群の一つである。本講義では、産業革命や企業史、企業家の実践を通じて、社会の発展と知の変遷を学び、哲学・倫理・論理・社会科学の視点から思考力を養い、起業と成長の本質を理解し、自身の事業構想に活かすことを目指す。

ねらい:
広範な知識と歴史的視座を通じて、現代社会の構造や企業の成り立ちを深く理解し、起業や事業構想に必要な洞察力と思考力を育んでほしい。本講義を通じ、多角的な視点から課題を捉え、構想力を高めることをねらいとする。

到達目標

・社会構造や経済発展の背景を理解し、事業構想に活かせる歴史的な洞察力と大局観を身に付ける。
・複雑な社会の課題に対して多角的にアプローチできる力を育む。
・起業や事業成長の本質を理解し、自らの構想に応用できる。

キーワード

産業史、起業家精神、社会構造、哲学的思考、企業史

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90分の講義を聞き、コメントペーパーを記入する。それらコメントをもとに、後半は教員のファシリテーションのもと、ディスカッションを行い、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、各校舎の教員が担当する。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回 (10/5)	・ゲスト講義（大阪）「日本企業史とイノベーション」（平尾 毅・京都橘大学・経営学部・経営学科 教授）（90分） ・コメントペーパー記入（15分） ～休憩（10分）～ ・ディスカッション「日本企業史からイノベーションを考える（仮）」（75分） ファシリテーター：田村典江	【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2回 (10/19)	・ゲスト講義（福岡）「メディアからみる文明論（仮）」（坪田知己・文明デザイナー、公益財団法人 日本記者クラブ 会員）（90分） ・コメントペーパー記入（15分） ～休憩（10分）～ ・ディスカッション「変化する時代をどう情報から読み解くか（仮）」（75分） ファシリテーター：若林宗男	【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 (11/2)	・ゲスト講義（東京）「企業再生を支えた洞察力と歴史的視座（仮）」（勝木 尚・アルフレッサヘルスケア株式会社相談役）（90分） ・コメントペーパー記入（15分） ～休憩（10分）～ ・ディスカッション「起業経営に歴史的視座を生かすには（仮）」（75分） ファシリテーター：重藤さわ子	【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4回 (11/16)	・ゲスト講義（仙台）「先人が育て、守り、継いできた山に新たな価値を生み出す」（佐藤久一郎・佐藤太一・株式会社佐久）（90分） ・コメントペーパー記入（15分） ～休憩（10分）～ ・ディスカッション「先人が育て、守り、継いできた資源をどう次世代に新たな価値として継いでいけるか」（75分） ファシリテーター：田中利和	【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

教科書・参考書
招聘するゲストに関する資料を事前に案内する。
成績評価の基準及び方法 （※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）
受講者は各回コメントペーパーとショートレポートを記入する。 評価の基準は以下のとおり: 授業への参加（コメントペーパーの提出）（40%）、ショートレポートの提出（60%） ※コメントペーパーには、講義後にすぐ、質問や、講義へのコメント（簡単な感想やさらに知りたいことなど）を簡単に記入する。 ※ショートレポートには、授業後に、自身が事業を構想するにあたっての、新たな気づきや考えの深まり、視野の広がりなどを400-500字でまとめ提出する。講義内容のメモ書きはコメントペーパーとして認めない。
オフィスアワー
メール等で事前に予約すること
2025年度科目との読み替え　事業構想事例研究（事業構想スピーチ）Ⅳ
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	担当教員	松永エリック・匡史	科目コード	114・214・314・414・514
標準履修年次	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（Course Description）】
本講義は、教員が音楽家としての創作活動、外資系コンサルティングファームにおける経営変革支援、大学におけるアントレプレナーシップ教育の実践を通じて体系化してきた思考法「アーティスト思考」を基盤とする。教員は、創作現場における作品生成の内的プロセスと、企業における新規事業構想・DX推進の現場で培った実務知見を統合し、創造的構想力を理論と実践の両面から指導する。
本講義では、従来のデザイン思考やロジカルシンキングとは異なり、「作品を生み出す主体の内的生成プロセス」に焦点を当てる。音楽・視覚芸術・身体表現などの創作実践を参照しながら、受講者自身が“構想の主体”として思考・対話・表現を往還するワークショップ型授業を展開する。
教材としては書籍『アーティスト思考』を基礎テキストとし、加えて教員の実務プロジェクト事例（企業変革、事業構想支援、組織開発、AI活用プロジェクト等）をケース素材として扱う。即興思考、身体性を伴う演習、構想プロトタイピングなどを通じて、創造的構想プロセスを実践的に学修する。

【狙い（Course Objectives）】
本講義は、MPDカリキュラムにおける「構想力の深化」段階に位置づけられる。既存の市場分析・戦略設計科目と補完関係をなし、構想の“源泉”を内発的に生成する能力の育成を目的とする。
学問的には、本講義は創造性研究（Creativity Studies）、芸術学、認知科学、イノベーション研究の知見を横断し、創造行為における感性・身体性・不確実性受容の役割を実践的に探究する。特に、生成AIや高度情報技術が急速に発展する現代社会において、人間固有の創造プロセスの意義を再定義することを重要課題とする。科学技術が高度化する社会において、構想主体の内面性・倫理観・美意識がどのように事業創出へ接続されるかを批判的に考察する。
具体的到達目標は以下の通りである。
感性と論理を往還する高度な創造的思考力の体得
不確実性下で構想を立ち上げる主体的態度の確立
自己の内発的動機を社会的価値へ翻訳する能力の涵養
複雑な社会課題を多様な表現形式（言語・視覚・身体・物語）で構想化する力の獲得

教員は、音楽創作における即興的生成プロセスと、企業現場における事業構想・DX実装支援の経験を踏まえ、理論と実践を往還する授業を行う。本講義は「正解」を学ぶ科目ではなく、構想が生まれる前段階の揺らぎ・違和感・衝動を扱う訓練の場である。受講者が自らの内面に立脚した構想を社会へ接続できる状態へ到達することを最終的な目標とする。

到達目標

【到達目標（Learning Goals）】
本授業を修了した学生は、以下の到達点を自ら確認できる。
1. 自身の内発的動機や問題意識を言語化し、それを事業構想の出発点として提示できる。
2. 感性と論理を往還しながら、構想のアイデアを複数案創出し、その意図と背景を説明できる。
3. 不確実性や迷いを含むプロセスを振り返り、試行錯誤の過程を構想形成の一部として整理できる。
4. 最終成果物として、既存の枠組みに依存しない独自性のある構想を、言語・視覚・物語等を用いて発表できる。
5. 他者との対話やフィードバックを通じて構想を更新し、その変化の理由を説明できる。
最低到達水準は「自身の構想原点を明確にし、一定の論理的説明ができること」とする。期待水準は独自性・一貫性・社会的意義を備えた構想を主体的に提示し、プロセスを含めて説得的に表現できることとする。

キーワード

アーティスト思考、デザイン思考、事業構想、イノベーション、論理的思考

授業の進め方と方法

【授業の進め方（Course Format and Structure）】
本授業は、講義・体験・対話・構想演習を組み合わせたワークショップ型授業として実施する。
■ 毎回の基本構成
各回は以下の流れで進行する。
導入講義（理論提示・事例紹介）
当日のテーマに関する理論的枠組みや実務事例を提示する。創造性研究、芸術実践、事業構想事例などを扱い、構想の背景理解を促す。
体験的セッション（音楽・身体・即興思考等）
音楽的体験や即興的ワークを通じて、思考の固定化を解きほぐし、感性の可動域を広げる。
構想ワークショップ
個人またはグループで構想演習を行い、アイデア創出・再構成・言語化を行う。
対話・フィードバック
相互コメントを通じて構想を更新し、プロセスを振り返る。
リフレクション提出
各回終了時に、構想の変化や気づきを簡潔に整理する。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】『直感・共感・官能のアーティスト思考』第1章を読む。 【事後】オリエンテーションで提示された講義全体の構成と評価基準を整理する
第2回 第3回	アーティスト思考概要 デジタルネイティブが生み出すイノベーションの新時代	【事前】前回課題の取り組み 【事後】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 第5回	官能から生まれた音楽	【事前】前回課題の取り組み 【事後】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 第7回	イノベーションを起こすアクション 音楽進化論	【事前】前回課題の取り組み 【事後】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 第9回	JAZZと暗黙知の関係 偏見や差別と音楽の関係	【事前】前回課題の取り組み 【事後】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 第11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	【事前】前回課題の取り組み 【事後】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12回 第13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	【事前】前回課題の取り組み 【事後】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14回 第15回	アーティスト思考におけるマーケッティング イノベーションの実装	【事前】前回課題の取り組み 【事後】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

教科書・参考書

■ 主教科書『直感・共感・官能のアーティスト思考
本書を本講義の基礎テキストとし、各回の理論的枠組みおよび構想演習の出発点とする。創作主体の内的生成プロセス、直感と構造の往還、不確実性下での構想形成など、本講義の中核概念を体系的に扱う。

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）

【成績評価の基準および方法（Grading Policy）】
本講義の成績は、提出物および授業内成果に基づき、以下の評価項目・配点で総合的に判定する。
1. 最終構想レポートおよび最終発表（70%）
受講者が自身の内発的動機を起点とし、独自性・一貫性・社会的意義を備えた事業構想を提示できているかを評価する。
評価観点：
構想原点の明確性
感性と論理の統合度
社会との接続の具体性
表現力・説得力・完成度
2. 授業内ディスカッションおよび構想ワークへの貢献度（30%）
到達目標②③⑤に対応。
授業内での構想提示、他者への建設的フィードバック、対話を通じた構想の深化度を評価する。
評価観点：
発言内容の質と論理性
創造的視点の提示
他者への貢献度
構想の更新・深化への主体的関与
■ 評価方針
最低到達水準は「自身の構想原点を明確にし、一定の論理的説明ができること」とする。
期待水準は独自性・一貫性・社会的意義を備え、対話を通じて構想を深化させられることとする。

オフィスアワー

【オフィスアワー（Office Hours）】
月曜日 15:00～18:00 をオフィスアワーとする。
上記時間内での面談を希望する場合は、事前にメールにて連絡し、日時を確定すること。
上記時間帯以外に面談を希望する場合も、メールにて教員の都合を問い合わせること。日程調整の上、対応する。

2025年度科目との読み替え　アーティスト思考と構想

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	119・219・319・419・519
標準履修年次	1年次（の履修を推奨）・2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回(東京・仙台・名古屋・大阪・福岡)	単位数	2		

講義の概要とねらい

【講義の概要】
●本講義は、本学に入学したばかりの「創業経営者」「承継済み経営者」「承継予定の後継者」を対象とする導入科目であり、「次世代経営構造コース」「事業承継構想コース」へ接続する基礎科目である。
●本講義では、
1）自社の長期間の財務データの分析（定量）
2）自社のOBインタビューを含む企業史の検証（定性）
3）履修生自身の人生の歩みの整理（自分史）
を統合的に扱い、「数字（財務）」と「物語（歴史・個人史）」を往還させながら、自社の構造的特質と経営者としての成長との本質を多面的に考察する。
●特に、成功の背後に潜む構造的歪みや、失敗・対立が形成した無形資産を再解釈することで、過去の延長ではない未来構想の視座を獲得することを目指す。

【講義のねらい】
●本講義では、事業承継を単なる世代交代や株式移転ではなく、自社の大切にする価値構造・財務構造を再定義するプロセスや、自身が経営者としての覚悟や決断の軸を見出すプロセス、として捉える。
●履修生は、自社の長期間の財務データと企業史の分析を通じて、自社の成功と失敗の構造的要因を多面的に検討し、その上で「自社を経営する必然性」を自己の価値観と統合する。
●これにより、承継を「過去の継承」ではなく「未来の設計」として再定義し、次世代経営構造および事業承継計画を構想するための思想的・構造的基盤を形成することを目指す。

到達目標

本講義修了時、履修生は以下を達成していることを目標とする。
1）複眼的経営分析能力の獲得
自社の長期間の財務データの推移と組織的事象（人事、対立、意思決定、危機など）を照合し、収益構造・資本構造・世代間意思決定の変化を分析したうえで、自社の経営課題の構造的要因を説明できる。
2）歴史の再構築と批判的継承
自社の歴史を「成果」と「葛藤・失敗」の両面から整理し、既存の成功物語を相対化した上で、継承すべき価値と再設計すべき構造を区別して論述できる。
3）経営の必然性の構造的言語化
「なぜ自分がこの会社を経営するのか」という問いに対し、自己の原体験・企業の歴史・財務構造を統合し、論理的かつ主体的に説明できる。
4）承継の再定義
承継を過去の延長としてではなく、未来の経営構造設計として再定義し、次科目に接続する構想の論点を提示できる。

キーワード

「複眼分析力（定量×定性）」、「経営の考古学（発掘×読解）」、「逆転の新解釈（成功に潜む病理＋失敗で得た貴重な資産）、「自分史ナラティブ（経営者アイデティティを伝える）」、「パーパスの止揚（アウフヘーベン）」

授業の進め方と方法
●「校舎巡回による対面形式」と「オンライン形式」を併用して開講する。なお、巡回先は、各校舎の履修者数の比率（東京：名古屋：大阪：福岡：仙台＝3：1：1：1：1等）に基づき、担当教員が巡回数を決定し、校舎での直接対話を通じた、自分や自社の深掘り支援を行う。 ●授業の進め方は、まず、履修生3～5人の少人数による「グループ討議」で、事前課題の共有をし、相互に疑問をぶつけて、回答内容の相互理解が深まった後に、全履修生による「クラス討議」を行い、履修生に共通の疑問や論点を掘り下げる。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。 ●この授業方法は、標準的な授業方法である、教員から履修生への「基礎知識や方法の伝授」と「知識や方法の基礎演習」をした上で、履修生主導による「実務上の問題解決における知識や方法の応用」という手順とは、真逆のプロセスで実施する。真逆の方が、履修生が事前課題に取り掛かる際の効率性は劣るものの、議論やその考察での学びも気づきも深く、かつ、時間を経過した定着率も高く、実践への活用率も高い。 ●本授業および事前課題では、自分や自社を俯瞰し、掘り下げるための「事実整理」や「分析」のためのツールを使用する。具体的には、「40年財務分析表」、「自分史リサーチシート」など、指定のエクセル・テンプレートである。事前課題では、「40年財務分析表」、「自分史リサーチシート」など、指定のエクセル・テンプレートを提供し、その記入や分析をする。記入は、記憶に頼らず、可能な限り事実収集調査をする。分析は、未来の自社を決定づける重要な素材になることを意識し、真剣白刃で考察や判断をして、回答する。 ●本授業当日には、学習効果を最大化するために、冒頭5分、最後5分に「意気込み」、「振り返り」を書き、それぞれ表明し、履修者間で共有する。

授業計画		授業外の学習課題
第1回	オリエンテーション —— 経営における「歴史観」と「解釈」の力（90分） 【内容】 経営者における「歴史観」の重要性。事実と解釈の違い。	【事前】 自社の沿革、家系図、直近3期の決算書の確認。 【事後】 第4回第5回に向けた財務データ収集（可能であれば過去40年分）に着手。自分が自社に対して抱いている「本音（葛藤・期待）」をメモする。
第2回 第3回	アイデンティティの開示 —— 「宿命」を「意志」に書き換える（180分） 【内容】 「なぜ今、ここにいるのか」を語る自己紹介ワーク。成功談ではなく、自社や経営者への違和感がある中で、「あえて選んだ理由」を共有し、同じ境界の仲間を戦友として絆を築く。家族・自社の歴史と重ねる。	【事前】 経営者（後継者）人生における「転換点」の言語化。 【事後】 今回の授業で語った「志（仮）」を記録する。過去40年分の財務データを本格収集。
第4回 第5回	自社の定量・定性ハイブリッド分析 —— 数字に宿る「意思」を読み解く（180分） 【内容】 自社の財務諸表の推移と家族・社内のライフラインを重ねる。異常値（増収減益等）の特定。	【事前】 過去20～40年分の売上、利益、従業員数等のデータ入力。 【事後】 特定された異常値の時期に何が起きていたか、親族役員や古参社員に予備調査。
第6回 第7回	オーラルヒストリー調査—— 「影の歴史」にも光を当てる（180分） 【内容】 自社のOBやOGを始め、取引先、顧客など、ステークホルダーへのインタビューを実施。綺麗な「正史」ではなく、語り継がれなかった「影の事実」こそが、今の課題の源泉であることを知る。へのインタビューの設計、準備。忖度のない「影」の事実を引き出す。	【事前】 インタビュー対象者のリストアップとアポイント。 【事後】 OBやOG・ステークホルダーへのインタビュー実施と現場の「生の声」の記録。
第8回 第9回	自社の神話の解体と再解釈 —— 成功を疑い、失敗を愛でる（180分） 【内容】 過去の自社内の成功法則が、現在の足かせになっていないか？ 逆に、過去の失敗が今の強みの源泉になっていないか？ 同じ事実の解釈の「逆転」を試みる。	【事前】 インタビュー結果の整理と、先代の語る「正史」とのギャップの抽出。 【事後】 「逆転の新解釈」に基づく自社の真の課題特定。
第10回 第11回	暗部としての自分史 —— 経営者の「傷」と「使命」の交差点（180分） 【内容】 自身の挫折、コンプレックス、自社の経営への拒絶感を言語化する。自分の「個人的な傷」が、実は「自社の課題解決」のエネルギーになることもある。自己内の葛藤や格闘を言語化し、企業の歴史と衝突させる。	【事前】 自分の人生で最も「暗かった時期」についての記述。 【事後】 自分の「傷」と、企業の「歴史的課題」の共通点を探る。
第12回 第13回	経営の必然性と哲学の結晶化 —— 「私」であることの論理構築（180分） 【内容】 なぜ他の誰でもなく「私」なのか？宿命を「志」へ変換するロジック構築を、前回第１１回までの分析を統合する。ロジック（データ）とパッション（想い）を融合させ、誰にも否定できない「経営の必然性」を完成させる。	【事前】 「経営哲学」と「立志宣言」の最終ドラフト作成。 【事後】 第8回（最終プレゼン）に向けた立志宣言の1つ1つの言葉を先鋭化。
第14回 第15回	自身の立志宣言 —— 未来への旗揚げ（180分） 【内容】 最終プレゼンテーション。第2回での「自己紹介」から何が変わり、何を背負って生きていくのかを宣言し、互いにフィードバックを贈り合う。	【事前】 発表リハーサル。 【事後】 仲間からのフィードバックを反映させた、経営者としての「初志」の保存をし、今後の自身の経営の糧とする。。

教科書、参考書

●特定の教科書は使用せず、自社の決算書および歴史を「生きた教材」とする。
●参考書：
＊『プロフェッショナルマネジャー』ハロルド・ジェニーン著
＊『企業家精神の系譜』エディス・ペンローズ著
＊『パーパス経営』名和高司著

成績評価の基準及び方法

●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。100点満点とし、90点以上は「A」、80～89点は「B」、70～79点は「C」、60～69点は「D」、59点以下は「E」の成績をつける。
（1）意気込み・振り返りシート：（オリエンテーションと第8回を除く）6セッションにおける「授業開始時」と「授業終了時」のそれぞれ5分間で記載する、「意気込み」「振り返り」のシートの提出（各回3%、合計21%）。
（2）事前課題：（オリエンテーションと第8回を除く）6セッションに向けて出題される「事前課題」の提出（各回5%、計35%）、期限内提出（各回2%、計14%）、回答内容の高さ（各回1%、計7%）でそれぞれ評価（合計56%点）。
（3）最終プレゼンテーション： 7セッションで獲得した視点や技法に基づく、「自社研究・経営資源分析」のレポート提出（15%）、期限内提出（2%）、回答内容の高さ（6%）でそれぞれ評価（合計23%）。

オフィスアワー

●本授業の内容に関する「疑問」や「批判」を、教員や他の履修生に投げかけることを、歓迎します。
●さらに、自身の事業構想について、特に、自社の本業の成長・縮小や新規事業の可否についての自由な意見交換も、歓迎します。
●また、自社の経営や承継の課題の相談も、歓迎します。
●いずれの場合も、「大学校舎内」または「オンライン」で対応します。
●まずは、相談概要と候補日時を記した上で、担当教員まで個人チャットにてご一報ください。

2025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	120・220・320・420・520
標準履修年次	1年次（の履修を推奨）、2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回（東京・仙台・名古屋・大阪・福岡）	単位数	2		

講義の概要とねらい

●本科目は、「創業経営者」「承継済み経営者」「承継予定の経営者予備軍」を対象とし、事業承継期における第二創業・第三創業の意思決定構造を理論と実例の双方から検討する。
●第二創業とは、承継期における事業構造の転換や経営資源の再定義を指し、第三創業とは、既存資源の再配置を通じて企業の持続的競争優位を再設計する試みを指す。
●本授業では、これらを単なる新規事業の立ち上げではなく、資本配置・組織構造・事業ポートフォリオの再設計を伴う経営判断として捉える。
●本授業では、第二創業・第三創業の実例を10ページ前後のケースとして読み解き、ケース討論を通じて当事者の判断過程を分析する。結果の成否に依拠する評価を超え、意思決定の前提、制約条件、可逆性・不可逆性を検証する。

【講義のねらい】
●事業承継を単なる現業の維持・継続として捉えるのではなく、経営資源の再設計と構造転換の契機として再定義する視座を育成することにある。
●その中核に据える問いは、「再創業とは何を壊すことか？」である。再創業とは、単なる事業の追加や拡張ではなく、過去の成功体験、暗黙の前提、資源配分の慣性、組織の力学といった見えにくい構造を問い直す営みである。
●本講義は、その構造を可視化し、何を壊し、何を残すのかを主体的に判断できる経営者の思考基盤を形成することを目的とする。

到達目標

本講義を修了した履修者は、次の能力を身につける。
1）事業承継を自社の存続可能性という観点から構造的に検証し、第二創業・第三創業の必要性を論理的に説明できる。
2）第二創業・第三創業の事例を、戦略・財務・組織・資本配置の観点から分析し、その意思決定構造を結果論に依らず評価できる。
3）自社において第二・第三創業を構想する場合、「何を壊し、何を残すのか」を明確に言語化し、経営資源の再配置と変革プロセスを設計できる。
4）判断の不可逆性を踏まえ、中長期的な変革シナリオを具体的に描くことができる。

キーワード

「飛び地に出るか、本業から染み出すか」、「競合を顧客にする事業」、「製造業のサービス業化」、「分業特化と垂直統合」、「顧客のリスクヘッジ事業とリスクテイク事業」、「第二創業を前提とした第一創業」

授業の進め方と方法

●本授業は、「校舎巡回による対面形式」と「オンライン形式」を併用して開講する。なお、巡回先校舎別の巡回回数は、校舎別の履修登録者数に基づいて、比例配分する。
●本授業の方法は、履修生が取り組んだ事前課題の回答を、相互に「閲覧」をし、そこから主体的に「学び」や「気づき」を得るとともに、授業中には、それらの回答の「疑問」や「反論」を相互にぶつける、履修生間の「討論」により、さらに自社における「実践や構想へのヒント」を得ることを目指す。教員は、事前課題の提示や、授業中の討議のマネジメントのみで、「講義」による伝授や教授は、原則、行わない。
●この授業方法は、標準的な授業方法である、教員から履修生への「基礎知識や方法の伝授」と「知識や方法の基礎演習」をした上で、履修生主導による「実務上の問題解決における知識や方法の応用」という手順とは、真逆のプロセスである。真逆の方が、履修生の学びも気づきも深く、かつ、時間を経過した定着率も高く、実践への活用率も高いからである。
●授業の進め方は、3～5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、ある企業の事象や事件に直面した経営者の状況を描いた物語を読み込み、その事象・事件の分析と、登場する経営者の立場に立った真剣白刃の判断や行動を回答する。
●学習効果を最大化するために、冒頭5分、最後5分に「意気込み」、「振り返り」を書き、それぞれ表明し、履修者間で共有する。

授業計画		授業外の学習課題
第1回	オリエンテーション	【事前】本シラバスを読み、疑問点と要望を列挙しておく。 【事後】本授業の履修の有無を意思決定する。
第2回 第3回	競争優位な本業のノウハウを競合を販売する第二創業	【事前】競争優位な本業が順調な中で、競合企業を顧客にする新規事業を本業にする第二創業を評価する。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を、自社の本業革新や第二創業への適用を試行する。
第4回 第5回	独自技術を持つ祖業を廃業をし、承継社長のみが持つスキルで挑戦する第二創業	【事前】独自技術を持ち、過去に成功し、社名でもある祖業の製造業を廃業し、承継社長の持つスキルでサービス業へ挑戦する第二創業を評価する。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を、自社の本業革新や第二創業への適用を試行する。
第6回 第7回	隠し負債を背負い、債務超過での大英断をする第二創業	【事前】先代の隠し負債を承継後に銀行から告知され経営者が、事前に予算が開示され、確実な入金がある、公共事業から、リスクの高い民間事業へ転換する第二創業を評価する。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を、自社の本業革新や第二創業への適用を試行する。
第8回 第9回	創業以来「従業員は家族」を掲げた企業が終身雇用を廃止する第二創業	【事前】従業員を大切にする「従業員は家族」をモットーに、2代続いた企業が、3代目で終身雇用廃止を決断する第二創業を評価する。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を、自社の本業革新や第二創業への適用を試行する。
第10回 第11回	性格が真逆の親子間の承継時の第二創業	【事前】創業者の属人的な調達力と販売力で成長する企業に、属人経営を否定する承継者が、ITとチームワークで進める第二創業を評価する。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を、自社の本業革新や第二創業への適用を試行する。
第12回 第13回	トップシェアを確立した企業の第二創業	【事前】大胆な差別化を売りに創業した、あるニッチ企業が、トップシェア企業へ成長し、自社の存在意義を問い直した第二創業を評価する。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を、自社の本業革新や第二創業への適用を試行する。
第14回 第15回	自社の第二創業の構想案（最終発表審査）	【事前】本授業で学んだ「視点」や「技法」を活用し、自社の第二創業や本業革新の構想案を作成する。 【事後】本授業で履修生や教員からフィードバックを元に、自社の第二創業や本業革新を再考する。

教科書、参考書

●教科書は、特に使用しません。
●参考資料は、各回のトピックや履修生の課題に応じて、担当教員から作成・提供する場合があります。

成績評価の基準及び方法

●評価は、以下の4つのパートに分け、それぞれ評価し、加算する。100点満点とし、90点以上は「A」、80～89点は「B」、70～79点は「C」、60～69点は「D」、59点以下は「E」の成績をつける。
1）意気込み・振り返りシート：（オリエンテーションと第7セッションを除く）6セッションにおける「授業開始時」と「授業終了時」のそれぞれ5分間で記載する、「意気込み」「振り返り」のシートの提出の有無で評価（各回3%、合計18%）。
2）事前課題：（オリエンテーションと第7セッションを除く）6セッションに向けて出題される、事前課題の提出の有無（計24%）、提出期限内か否か（計12%）、回答内容の優劣（計6%）でそれぞれ評価（合計42%）。
3）最終課題：第7セッションに向けた事前課題の提出の有無（18%）、提出期限内か否か（4%）、回答内容の優劣（8%）でそれぞれ評価（合計30%）。
4）最終発表審査：第7セッションにおける、他の履修生の事前課題の内容に対する審査シートの提出の有無（6%）、審査内容の優劣（4%）でそれぞれ評価（合計10%）。

オフィスアワー

●本授業の内容に関する「疑問」や「批判」を、教員や他の履修生に投げかけることを、歓迎します。
●さらに、自身の事業構想について、特に、自社の本業の成長・縮小や新規事業の可否についての自由な意見交換も、歓迎します。
●また、自社の経営や承継の課題の相談も、歓迎します。
●いずれの場合も、「大学校舎内」または「オンライン」で対応します。
●まずは、相談概要と候補日時を記した上で、担当教員まで個人チャットにてご一報ください。

2025年度科目との読み替え　なし

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	自社研究・経営資源分析	担当教員	丸尾聰	科目コード	121・221・321・421・521
標準履修年次	1年次（の履修を推奨）・2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回（東京・仙台・名古屋・大阪・福岡）	単位数	2		

講義の概要とねらい

【講義の概要】
●本講義は、「創業経営者」「承継済み経営者」「承継予定の経営者予備軍」を対象に、自社の経営資源を本質的に再検討する科目である。
●企業が「次世代の経営構想」を描く際、多くの場合、新規事業や成長戦略の設計に目が向く。しかし、自社がいかなる資源構造の上に成立しているのかを深く理解しないまま構想を描けば、それは現実性を欠いたものとなる。
●本講義では、経営資源を単なる「ヒト・モノ・カネ」の列挙として捉えるのではなく、商品設計の思想、値決め構造、商品寿命、顧客の絞り込み、資源配分、業界内の力関係、そして貸借対照表に現れる資源配置構造までを含む、立体的・構造的な概念として再定義する。
●具体的には、以下の7つの視点から他社事例を分析する。
商品デザイン、値決め、商品寿命、顧客の絞り、資源配分、業界の力関係、貸借対照表
これらの意思決定プロセスを通じて、事業構想を「競争力の高い構想」に転換するための分析枠組みを獲得する。
●本講義は、後期開講科目「事業承継の構想計画」と連動しており、本科目で培った資源分析の視点を、自社の中長期戦略へ応用する基盤を形成する。

【本講義のねらい】
●次世代構想を描く前提として、
1）自社の経営資源を構造的に理解し
2）自社の強み・制約・固定化された思考様式を批判的に再検討し
3）競争優位の源泉を再定義できる力を養うこと
にある。
●経営者やその予備軍は、成功体験や慣習、業界常識に無自覚に縛られていることが多い。本講義では、他社の成功事例・失敗事例を通じて、犯しがちな誤解や見落としがちな盲点を可視化し、判断の前提条件そのものを問い直す。本講義は「構想を作る科目」ではなく、「構想を作る前提を問い直す科目」である。

到達目標

本講義を履修した学生は、以下を達成することを目標とする。
1）自社の経営資源を、7つの視点（商品設計・値決め・商品寿命・顧客・資源配分・業界構造・貸借対照表）から体系的に整理し、構造的に説明できる。
2）自社の競争優位の源泉を、PL上の収益性だけでなく、BS上の資源配置構造を含めて分析し、言語化できる。
3）自社の成功体験や業界慣習に潜む誤解・盲点を批判的に検討し、再現性のある判断基準を提示できる。
4）後期科目「事業承継の構想計画」において、自社の中長期戦略を設計するための資源分析フレームを自律的に適用できる。

キーワード

「3C」、「プロダクト・ライフサイクル」、「セグメンテーション」、「プロダクト・ポートフォリオ」、「5フォース」、「資産と負債」

授業の進め方と方法

●本授業は、「校舎巡回による対面形式」と「オンライン形式」を併用して開講する。なお、巡回先校舎別の巡回回数は、校舎別の履修登録者数に基づいて、比例配分する。
●本授業の方法は、履修生が取り組んだ事前課題の回答を、相互に「閲覧」をし、そこから主体的に「学び」や「気づき」を得るとともに、授業中には、それらの回答の「疑問」や「反論」を相互にぶつける、履修生間の「討論」により、さらに自社における「実践や構想へのヒント」を得ることを目指す。教員は、事前課題の提示や、授業中の討議のマネジメントのみで、「講義」による伝授や教授は、原則、行わない。
●この授業方法は、標準的な授業方法である、教員から履修生への「基礎知識や方法の伝授」と「知識や方法の基礎演習」をした上で、履修生主導による「実務上の問題解決における知識や方法の応用」という手順とは、真逆のプロセスである。真逆の方が、履修生の学びも気づきも深く、かつ、時間を経過した定着率も高く、実践への活用率も高いからである。
●授業の進め方は、3～5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、ある企業の事象や事件に直面した経営者の状況を描いた物語を読み込み、その事象・事件の分析と、登場する経営者の立場に立った真剣白刃の判断や行動を回答する。
●学習効果を最大化するために、冒頭5分、最後5分に「意気込み」、「振り返り」を書き、それぞれ表明し、履修者間で共有する。

授業計画		授業外の学習課題
第1回	本授業の狙いや内容についてのオリエンテーション	【事前】本シラバスを読み、疑問点と要望を列挙しておく。 【事後】本授業の履修の有無を意思決定する。
第2回 第3回	「商品デザイン」	【事前】ある商品を観察し、商品のデザインの優劣を評価する。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を自社の研究や経営資源の分析に適用する。
第4回 第5回	「値決め」	【事前】ある企業の社内で開発した「売上向上支援システム」の外販の是非を判断し、外販価格を設定し、自社の価格決定論理との違いを明らかにする。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を自社の研究や経営資源の分析に適用する。
第6回 第7回	「商品寿命」	【事前】企業小説に書かれた、ある企業の商品別の売上情報や競合情報をもとに、販売戦略や資源配分を評価し、自社との違いを明らかにする。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を自社の研究や経営資源の分析に適用する。
第8回 第9回	「顧客ターゲット」	【事前】企業小説に書かれた、ある新商品のターゲット顧客の決め方の適否を評価し、自社のターゲット決定プロセスとの違いを明らかにする。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を自社の研究や経営資源の分析に適用する。
第10回 第11回	「プロダクト・ポートフォリオ」	【事前】企業小説に書かれた、取扱商品の戦略的な位置付けを判断し、自社の事業・商品の資源配分との違いを明らかにする。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を自社の研究や経営資源の分析に適用する。
第12回 第13回	「ステークホルダー」	【事前】ある企業の取引関係や業界構造から、その企業の進むべきポジションや気を付ける競合企業探索する。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を自社を取り巻くステークホルダーの分析に適用する。
第14回 第15回	「バランス・シート」	【事前】ある有名企業の貸借対照表の特徴から、企業の経営状態の良し悪しや、ビジネスモデルの優劣を評価する。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を自社の研究や経営資源の分析に適用する。

教科書、参考書

●事前課題や授業において、下記書籍を、教科書に準じて使用する。
　三枝匡・著「決定版・戦略プロフェッショナル―戦略独創経営を拓く」KADOKAWA刊
注）他の出版社から、同名の書籍が発刊されていますので、間違えて購入しないように。上記の「KADDOKAWA刊」を購入して下さい。
●参考資料は、各回のトピックや履修生の課題に応じて、担当教員から作成・提供する場合がある。

成績評価の基準及び方法

●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。100点満点とし、90点以上は「A」、80～89点は「B」、70～79点は「C」、60～69点は「D」、59点以下は「E」の成績をつける。
（1）意気込み・振り返りシート：（オリエンテーションを除く）7セッションにおける「授業開始時」と「授業終了時」のそれぞれ5分間で記載する、「意気込み」「振り返り」のシートの提出（各回3%、合計21%）。
（2）事前課題：（オリエンテーションを除く）7セッションに向けて出題される「事前課題」の提出（各回5%、計35%）、期限内提出（各回2%、計14%）、回答内容の高さ（各回1%、計7%）でそれぞれ評価（合計56%）。
（3）最終レポート：7セッションで獲得した視点や技法に基づく、「自社研究・経営資源分析」のレポート提出（15%）、期限内提出（2%）、回答内容の高さ（6%）でそれぞれ評価（合計23%）。

オフィスアワー

●本授業の内容に関する「疑問」や「批判」を、教員や他の履修生に投げかけることを、歓迎します。
●さらに、自身の事業構想について、特に、自社の本業の成長・縮小や新規事業の可否についての自由な意見交換も、歓迎します。
●また、自社の経営や承継の課題の相談も、歓迎します。
●いずれの場合も、「大学校舎内」または「オンライン」で対応します。
●まずは、相談概要と候補日時を記した上で、担当教員まで個人チャットにてご一報ください。

2025年度科目との読み替え　なし

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	新事業マーケティング	担当教員	山本一樹	科目コード	123,223
配当年次	1年次・2年次	学期	後期		
キャンパス	巡回（東京・仙台）	単位数	2		

概要：本講義は、事業構想サイクルの核となる「発・着・想」から「構想計画」の策定に至るまで、事業を成功に導くための不可欠な視点である『マーケティング』を体系的に学ぶプロセスである。
講義は大きく2つのフェーズで構成される。前半（第2～7回）では、事業の強固な基盤となる「伝統的マーケティングセオリー」「ブランドマネジメント」「デジタルマーケティング」の基本構造を習得する。後半では、それらの基礎を踏まえた上で、モノから体験へ、メディアからコミュニティへ、そしてAI・データ活用や感情的つながりへと劇的に移行しつつある「マーケティングのパラダイムシフト」の本質を解き明かす。

ねらい：本講義の最大のねらいは、普遍的な過去のセオリーと、最新テクノロジーや社会要請（ESG等）を高度に統合し、院生自身の「事業構想」を社会実装するための実践的な戦略構築力を養うことにある。
単なる理論のインプットにとどまらず、株式会社電通で40年にわたりマーケティング・コミュニケーションおよびブランド・マーケティングの最前線を牽引してきた担当教員（山本一樹）の経験知を交え、理論と実践の両面から、院生諸君のマーケティングスキルの構築と、事業構想の解像度向上を支援する。

到達目標

①マーケティングの基礎理論を理解できる。②マーケティングにおけるパラダイムシフトを説明できる。
③マーケティングのセオリーやフレームワークを活用し、自らの事業構想に応用できる。
④自身の構想計画におけるマーケティング戦略を論理的に説明できる。

キーワード

STP分析、4Pと4C、5F分析、ブランドのコアバリュー、顧客のジョブ（JTBD理論）、顧客動線、

1）前半90分は講義を行う。 2）後半90分は、グループワーク、ディスカッション、発表と総括コメントを行う。
なお、演習のテーマについては講義の進捗に合わせて適宜変更することがある。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】特になし
第2回 第3回	**【マーケティング戦略の基本フレームワーク】** どの市場のだれを顧客とするか（WHO）。 STPフレームワーク、4P及び4Cを活用し、市場優位のポジションをどう構築するか、理解する。 【演習】ポジショニングマップとマーケティングミックス戦略	【事前】自らの構想に関して、ターゲット顧客像とインサイトを考えてくる。 【事後】講義及び自らの発言や発表を振り返り、気づきを整理してミニッツペーパーに記述する。
第4回 第5回	**【ブランドマーケティングの基本フレーム】** 自社の強みを生かし、顧客（WHO）に価値ある提案（WHAT）をするためには？ブランドパーパス（心指し）を理解し、コアヴァリューを言語化してみよう。【演習】自社のブランドの言語化	【事前】自らの構想に関して、顧客に対する価値ある提案とは何か、考察してくる。 【事後】講義及び自らの発言や発表を振り返り、気づきを整理してミニッツペーパーに記述する。
第6回 第7回	**【デジタルマーケティングのエコシステム】** マーケティングの主流となったデジタルマーケティングだが、行動履歴から読み解くターゲティング手法の拡大と限界とはなにか、理解する。	【事前】デジタルマーケティングについてその全体像を把握しておく。 【事後】講義及び自らの発言や発表を振り返り、気づきを整理してミニッツペーパーに記述する。
第8回 第9回	**【パラダイムシフト①　顧客のJOBとは？】** モノから体験へ（S-Dロジック）の理解と、消費者理解の新潮流＝顧客のジョブ（JTBD理論）を探索する。 【演習】顧客のジョブを言語化する。	【事前】ジョブ理論について調べておく。 【事後】講義及び自らの発言や発表を振り返り、気づきを整理してミニッツペーパーに記述する。

第10回 第11回	**【パラダイムシフト②　ブランドマーケティングの新たな視座】** 顧客動線の変化と新たなブランディングメソッド。ブランドは顧客との感情的つながりを求め、社会的価値の共創を目指す。 【演習】2026年近未来からのバックキャストによるブランド構築	【事前】自らの事業ブランドは、顧客とどのような関係を構築できるのか、考察してくる。 【事後】講義及び自らの発言や発表を振り返り、気づきを整理してミニッツペーパーに記述する。
第12回 第13回	**【パラダイムシフト④　市場価値から社会的価値創造へ】** ストーリーテリング（語る）からストーリードゥーイング（実行する）へ。社会の文脈に乗せるコミュニケーション戦略。 【アンチマーケティング演習】 常識的なセオリーを無視した戦略を考えてみる。	【事前】自らの事業構想と社会との関係について考察してくる。 【事後】講義及び自らの発言や発表を振り返り、気づきを整理してミニッツペーパーに記述する。
第14回 第15回	**【プレゼンテーション演習】** 自らの事業構想の核心を顧客に伝えるマーケティング戦略とブランドステイツメント（目指す世界像）を作成し発表する。	【事前】事業構想における WHO,WHAT,HOWを整理し発表の準備をする。 【事後】自らの発表を振り返り、気づきを整理してミニッツペーパーに記述する。

教科書・参考書

教科書は使用しない。講義で使用した教材は事後、Teamsで共有する。
参考書：田中洋『ブランド戦略論』有斐閣、フィリップ・コトラー『コトラーのマーケティング4.0～6.0』朝日新聞出版、クレイトン・クリステンセン『ジョブ理論』ハーパーコリンズ・ジャパン、磯部光毅『手書きの戦略論』宣伝会議、Fabian Geyrhalter 『Bigger Than This』Amazon

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

グループワークや授業に対する積極的参加……20％
ミニッツペーパーの提出状況及び内容……30％
最終プレゼンテーションに対する評価（マーケティングの3要素、WHO、WHAT、HOWが明確であること）……50％

オフィスアワー

講義の前後における短時間の面談、またはメールで予約してください。

2024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	新事業の営業戦略	担当教員	向井 俊介	科目コード	124・224・324・424・524
標準履修年次	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

本授業では、営業戦略を立案し実行できる状態になることを目的とする。営業をテクニックではなく本質から捉え、顧客との価値共創を実現するための思考法と実践手法を体系的に学ぶ。

思考領域に関しては、「営業とは何か」「価値とは何か」「顧客は誰か」という根源的な問いから始まり、営業パフォーマンスを左右する変数、営業の類型と構造、顧客の購買行動、価値の定義と提案設計を学ぶ。実践領域については、営業戦略とプロセス設計、ナーチャリング(顧客育成)、コンテンツ戦略、営業組織とマネジメントといった実務に活用できる内容を学ぶ。

本授業の特徴は、講義だけではなく「問い」についてグループで討議し、概念を学び、自事業に適用する「理論と実践の往復」を繰り返す構成になっている点である。生成AI時代の営業についても取り上げ、テクノロジーと人間の協働による新しい営業のあり方を探究する。

本授業のねらいは以下の通り。

生成AIが台頭する現代において、人にしかできない営業の価値を探求すること
各々のビジネス(B2B/B2C問わず)の売上及び利益成果を継続的に出すための営業戦略を立案できる状態になること
第三者に営業の考え方や捉え方のみならず戦略の作り方や改善の仕方を説明できる状態になること
営業活動における生成AIの適切な活用方法を理解し、実践できるようになること

到達目標

自事業の営業戦略を立案することができる
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
具体的にその営業プロセスを実行するために何をすべきか明らかにすることができる
営業の本質を言語化し、第三者に説明することができる
生成AIを営業活動に適切に活用できる(コンテンツ作成、顧客分析、資料作成等)
自事業における営業組織の設計と評価指標を構築できる

キーワード

AI時代における営業の本質、問題解決構造、顧客視点、価値提案、ナーチャリング

授業の進め方と方法

本授業は、問いかけ中心の対話型講義として進行する。講義とグループワーク(ディスカッションと発表)を組み合わせ、受講生が主体的に思考し、議論する時間を重視する。各自PCを持参すること。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	営業とは何か – 本質と存在意義を問い直す	営業とセールスの違いについて各自考え、営業は何をする仕事なのかを言語化しておく
第2回 第3回	営業の類型と構造 – 多様性の中の原理原則	【事前】自身のビジネスがB2B/B2C/B2Gのどれに該当するか、また商材の特性を整理しておく 【事後】自事業の営業モデルの選択と理由(A4 1枚)、想定顧客の3層構造分析(A4 1枚)を作成
第4回 第5回	購買の構造と営業の役割 – 顧客視点からの営業理解	【事前】失注の理由を整理しておく 【事後】自事業の想定顧客における購買類型の特定(A4 1枚)、顧客の利益貢献ロジックの仮説(A4 1枚)を作成
第6回 第7回	価値とは何か – 価値の定義と提案設計	【事前】自社の商材・サービスの「価値」を言語化しておく 【事後】自事業の4層価値マップ完成版(A4 1枚)、想定顧客への価値仮説の差分整理(A4 1枚)を作成
第8回 第9回	営業戦略とプロセス設計 – 再現性ある営業活動の設計	【事前】自社の現在の営業活動を振り返り、プロセスが明確化されているか確認しておく 【事後】営業戦略書(目的/目標/方針/施策)(A4 2枚)、営業プロセス詳細版(A4 1-2枚)を作成
第10回 第11回	ナーチャリングの本質 – 関係構築の重要性	【事前】自社が現在実施している顧客との接触活動をリストアップしておく 【事後】ナーチャリング計画書(接触頻度/内容/中間KPI)(A4 1枚)を作成
第12回 第13回	コンテンツ戦略 – 顧客育成を支える情報資産の設計(生成AI実践)	【事前】ChatGPT/Geminiのアカウントを作成しておく(無料版で可)。自社が発信できるコンテンツのリストアップ 【事後】ゼコンテンツ企画書(目的/ターゲット/内容骨子/配信方法/効果測定)(A4 2枚)。生成AIを活用したコンテンツ1本を実際に作成(AI生成→人間編集)
第14回 第15回	営業組織とマネジメント – 持続的成長の仕組み化 / 最終発表	【事前】最終プレゼンテーションの準備(発表資料作成) 【事後】新事業営業戦略書(統合版)(A4 5-10枚)の作成

教科書・参考書

エリヤフ・ゴールドラット『ザ・ゴール – 企業の究極の目的とは何か』
福田康隆『THE MODEL マーケティング・インサイドセールス・営業・カスタマーサクセスの共業プロセス』
西口一希『顧客起点マーケティング』
デール・カーネギー『人を動かす』
リチャード・ルメルト『良い戦略、悪い戦略』
今井翔太『生成AIで世界はこう変わる』
アレックス・オスターワルダー、イヴ・ピニュール他『バリュー・プロポジション・デザイン 顧客が欲しがる製品やサービスを創る』

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）

ミニットペーパーの提出・出欠(30%)
→各回の授業終了時に提出するミニットペーパー

中間レポート：第6回/7回の学習課題の提出(30%)
→評価基準:論理性、自事業への適用度、独自の考察

最終レポート(40%)
→評価基準：
8回の学びの統合度(各回の概念が適切に活用されているか)
論理性・一貫性(戦略全体に矛盾がないか)
実現可能性(具体的で実行可能な計画か)
独自性・創造性(自事業の特性を踏まえた独自の戦略か)
完成度(レポートとしての体裁・読みやすさ)

オフィスアワー
メール等で連絡し、日時を調整して実施
2025年度科目との読み替え　事業戦略
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	知を生かす事業構想（知財戦略）	担当教員	早川 典重	科目コード	125・225
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回（東京・仙台）	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：
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）そして知的資産という「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、受講生自らが高い視座と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し実現できる様になることを目標としています。

尚、表題に知財戦略とあり特許戦略と誤解されがちですが、本講座では、組織や個人の持つ情報、技術・Know-how、デザイン、ブランド、更には信用や人脈など一見目に見えない資産を最大限に生かすことで事業をより早く大き（くグローバルで）展開するこれからの事業に必須の知的資産事業戦略です。

ねらい：
・本講義の最終的なゴールは、構想に留まるのではなく構想を事業として創れる人材、即ち事業家になるための基礎を、三つの知（情報、知的資産、オープンイノベーション的発想力）を活用した戦略から学ぶことにあります。

・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、経済の仕組は、構造的に大きく変化しました。導入部分では、世界における社会構造の変化、日本の立ち位置を理解した上で、米国の復活、日本の凋落の背景や世界の新しいビジネスモデルの潮流を学びます。

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

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

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

到達目標

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

・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的資産の活用を入れることで、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する。

・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や実際の事業構築の進め方を通して、事業を創ることの本質を学ぶ。

キーワード

世界の潮流と21世紀の成長事業の本質、事業構想のための知財戦略の本質、オープンイノベーションの本質、
情報からどこまで分かるか？（2050年の未来予測）、AIが変える社会

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行きます。

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

・本講座は、巡回による他校舎での講義の場合を除き、できる限り受講者のリアルな参加を基本としまています。但し、遠隔地からの受講や仕事都合の場合は事前の連絡によりWebでの受講も問題ありません。尚、リアルの開催予定地は、参加人数によって変更になる可能性があります。

・6月18日の講義は、海外出張のため休講となります。補講は、8月6日の予定です。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション （東京での開催予定）	講義の目的・概要、進め方、スケジュール並びに評価等について説明
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）
第3回	知とは、一体何か？知財戦略とは、何か？ ＠東京開催予定	
第4回	知から未来がみえる （未来学と最先端の情報分析）	事前：世界の未来像を考える（レポート） 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） ＠仙台開催予定	
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：前回の事後と同様 事後：毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える （レポート提出不要）
第7回	知を使ったビジネスとは② （デザイン、ブランド、フランチャイズ戦略） ＠東京開催予定	
第8回	知を使ったビジネスとは③ （ドメイン、SNS、M&A）	事前：前回の事後と同様 事後：毎回講義中に提示される旬なテーマに沿って自分なりの視点で考える （レポート提出不要）
第9回	知から未来がみえる （ゲストスピーカー） ＠仙台開催予定	
第10回	イノベーション、オープンイノベーションの本質	事前：前回の事後と同様 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）
第11回	イノベーションを起してみよう （グループ討議） ＠東京開催予定	
第12回	知を使ったビジネスを創ってみよう （グループ討議）	事前：イノベーションの本質（レポート） 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	事業構築の実践（構想から実現）、人を説得するとは？ ＠仙台開催予定	
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） ＠東京開催予定	

教科書・参考書

「無形資産が経済を支配する」「インビジブルエッジ」「ラグジュアリー戦略」「ストーリーとしての競争戦略」「失敗の事業構想学」「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 （※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）

本講義は、先端のビジネス理論を展開するため、まだ出版されているりテキストがなく、講義の受講が不可欠の中で、次のフォーミュラで評価をします。
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グループ討議の醸成・展開：60%
レポート（2回を予定）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

メールで事前予約すること。講義外の面談や打合せの場合、事務局を通じてアポイントを取って確定してください。
n.hayakawa@mpd.ac.jp、nori.hayakawa@hagaminomori.comの両方に連絡を入れてください。

2025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	知を生かす事業構想（知財戦略）	担当教員	早川 典重	科目コード	125・225
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	巡回（東京・仙台）	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：
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）そして知的資産という「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、受講生自らが高い視座と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し実現できる様になることを目標としています。

尚、表題に知財戦略とあり特許戦略と誤解されがちですが、本講座では、組織や個人の持つ情報、技術・Know-how、デザイン、ブランド、更には信用や人脈など一見目に見えない資産を最大限に生かすことで事業をより早く大き（くグローバルで）展開するこれからの事業に必須の知的資産事業戦略です。

ねらい：
・本講義の最終的なゴールは、構想に留まるのではなく構想を事業として創れる人材、即ち事業家になるための基礎を、三つの知（情報、知的資産、オープンイノベーション的発想力）を活用した戦略から学ぶことにあります。

・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、経済の仕組は、構造的に大きく変化しました。導入部分では、世界における社会構造の変化、日本の立ち位置を理解した上で、米国の復活、日本の凋落の背景や世界の新しいビジネスモデルの潮流を学びます。

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

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

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

到達目標

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

・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的資産の活用を入れることで、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する。

・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や実際の事業構築の進め方を通して、事業を創ることの本質を学ぶ。

キーワード

世界の潮流と21世紀の成長事業の本質、事業構想のための知財戦略の本質、オープンイノベーションの本質、
情報からどこまで分かるか？（2050年の未来予測）、AIが変える社会

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行きます。

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

・本講座は、巡回による他校舎での講義の場合を除き、できる限り受講者のリアルな参加を基本としまています。但し、遠隔地からの受講や仕事都合の場合は事前の連絡によりWebでの受講も問題ありません。尚、リアルの開催予定地は、参加人数によって変更になる可能性があります。

・6月18日の講義は、海外出張のため休講となります。補講は、7月30日もしくは8月20日で調整予定です。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション （東京での開催予定）	講義の目的・概要、進め方、スケジュール並びに評価等について説明
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）
第3回	知とは、一体何か？知財戦略とは、何か？ ＠東京開催予定	
第4回	知から未来がみえる （未来学と最先端の情報分析）	事前：世界の未来像を考える（レポート） 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） ＠東京開催予定	
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：前回の事後と同様 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） ＠仙台開催予定	
第8回	知を使ったビジネスとは③ （ドメイン、SNS、M&A）	事前：前回の事後と同様 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） ＠東京開催予定	
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：前回の事後と同様 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）
第11回	イノベーションを起してみよう （グループ討議） ＠仙台開催予定	
第12回	知を使ったビジネスを創ってみよう （グループ討議）	事前：イノベーションの本質（レポート） 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	事業構築の実践（構想から実現）、人を説得するとは？ ＠東京開催予定	
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） ＠仙台開催予定	

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」「失敗の事業構想学」「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 （※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）

本講義は、先端のビジネス理論を展開するため、まだ出版されているりテキストがなく、講義の受講が不可欠の中で、次のフォーミュラで評価をします。
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グループ討議の醸成・展開：60%
レポート（2回を予定）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

メールで事前予約すること。講義外の面談や打合せの場合、事務局を通じてアポイントを取って確定してください。
n.hayakawa@mpd.ac.jp、nori.hayakawa@hagaminomori.comの両方に連絡を入れてください。

2025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	129・229・329・429・529
標準履修年次	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

ねらい：科学的な経営学の知見をベースに、事業承継に関わるティーチングや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。

概要：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。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

⑴事業承継者が、先代世代から事業を引き継ぐことだけではなく、自らの経営革新を担うことができる能力を養成する。
⑵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。
⑶事業承継者の経営革新行動を促進するガバナンスのあり方を構想できる力をつける。

キーワード

事業承継、経営革新、ガバナンス、後継者育成、企業家活動

授業の進め方と方法

ティーチングとケースディスカッションを融合的に行う。

授業計画		授業外の学習課題（事前・事後）
第1回	オリエンテーション	【事前】事業承継のあり方について自身の問題意識を整理していく。 【事後】オリエンテーションの内容にそって教科書の予習を始める。
第2回 第3回	事業承継とは何か 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。	【事前】教科書の第1章の予習と復習。 【事後】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理解する。
第4回 第5回	現経営者の役割と課題 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。	【事前】教科書の第2章の予習と復習。 【事後】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と解決策を理解する。
第6回 第7回	後継者の当事者意識と独自性の育成 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。	【事前】教科書の第3章の予習と復習。 【事後】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理解する。
第8回 第9回	先代経営者と後継者の関係性 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。	【事前】教科書の第4章の予習と復習。 【事後】事業承継計画や事業承継プロセスの設計について理解する。
第10回 第11回	利害関係者と後継者の関係性 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。	【事前】教科書の第5章の予習と復習。 【事後】長期的なステークホルダーとの良好な関係構築とその意味について理解する。
第12回 第13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。	【事前】教科書の第6章の予習と復習。 【事後】後継者の育成プロセスと次世代経営体制の構築方法について理解する。
第14回 第15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。	【事前】教科書の第7章の予習と復習。 【事後】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理解する。

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』白桃書房.

成績評価の基準及び方法
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
2025年度科目との読み替え　なし
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	統合的企業構想	担当教員	立松 博史	科目コード	130・230・330・430・530
標準履修年次	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】
多くの企業が複数の事業を抱え、各事業のリーダーがそれぞれの事業を運営している。しかしながら、企業トップが立案する全社戦略は、個別事業の事業戦略とは全く異なる思考回路で考える必要がある。本講義では、個別事業の最適化を超え、企業全体の持続的な競争優位性を確立・向上させるための全社戦略に焦点をあてる。事業戦略が「いかにして勝つか」を問うのに対し、全社戦略は「どのビジネスの集合体として存在するべきか」「事業間でいかに相乗効果を発揮すべきか」「リソースをいかに最適配分するか」という、より上位の意思決定を取り扱う。具体的には、多角化戦略、組織設計とガバナンス、ポートフォリオ・マネジメント等の全社レベル特有のフレームワークと論理構造を体系的に学習する。
【ねらい】
本講義を修了することで、受講生は以下の能力と視点を習得することを目指す。①全社戦略的思考回路の確立: 個別事業の視点から脱却し、企業全体を一つのシステムとして捉え、親会社（コーポレート）として付加価値を創造するための独自の思考パターンを身につける。②全社戦略の構造的理解: 多角化、M&A、事業売却、リソース配分、組織構造といった、全社戦略を構成する主要な意思決定要素と、それらが企業価値に与える影響を論理的に理解する。③戦略策定・評価能力の向上: 具体的な事例分析を通じて、既存の全社戦略を評価し、また、自社が直面する経営課題に対して、事業の集合体としての最適なあり方を示す新しい全社戦略を策定・提案できる実践的な能力を養う。

到達目標

①全社戦略と事業戦略の違いを理解し、説明できる
・両者の対象とする意思決定レベルの違いと役割を整理し、全社戦略の意義を説明できる。
②企業を事業の集合体として俯瞰的に捉えられる
・個別事業の最適化にとどまらず、事業間関係や資源配分を含めて企業全体を構造的に理解できる。
③全社戦略上の主要な意思決定を評価できる
・多角化、M&A、事業売却、組織・ガバナンス設計について、その狙いと影響を論理的に整理できる。
④事業承継局面における全社戦略課題を把握できる
・経営承継に伴う事業構成、組織、意思決定上の課題を全社戦略の観点から捉えられる。
⑤自社の全社戦略を構想・提案できる
将来の事業構成や資源配分のあり方について、一貫した全社戦略として提案できる。

キーワード

全社戦略（Corporate Strategy）/事業ポートフォリオ/M&A/コーポレート・ガバナンス/トップマネジメントの意思決定

授業の進め方と方法

本講義は、概論・ケーススタディ・演習を組み合わせて進める。
1.概論
全社戦略の基本概念や主要なフレームワークを整理し、論点を明確にする。
2.ケーススタディ
実在企業の事例を用い、全社戦略上の意思決定とその成果・課題を分析する。
3.演習・ディスカッション
自社または想定企業を題材に、全社戦略の評価や構想を行い、議論を通じて理解を深める。
4.事業承継との接続
後継経営者の視点から、次世代に向けた全社戦略の再構築を意識して検討を行う。

授業計画		課題
第1回	オリエンテーション：履修者の問題意識、課題を確認	【事前】シラバスの熟読 【事後】事業承継に向けて全社戦略上の自分自身の課題を取りまとめる
第2回 第3回	全社戦略の基本構造と事業戦略との違い 前半では、全社戦略と事業戦略の違いを整理し、全社戦略が扱う意思決定の範囲と役割を理解する。後半では、複数事業を持つ企業事例を用いて、全社視点で問うべき論点を整理し、経営者の視座を体感する。	【事前】自社（または想定企業）における事業戦略と全社戦略の違いを整理 【事後】授業での学びを踏まえて、全社戦略上の課題を考える
第4回 第5回	事業ポートフォリオと資源配分の考え方 前半では、事業ポートフォリオの考え方と資源配分の基本論理を学ぶ。後半では、複数事業を持つ企業事例をもとに、投資・維持・撤退の判断を全社視点で検討し、意思決定の難しさを理解する。	【事前】授業で取り上げる論文等の読み込みと事前課題の回答 【事後】自社（または想定企業）の主要事業を整理し、全社視点での投資方針（拡大・維持・縮小）をまとめる
第6回 第7回	多角化戦略と事業構成の再設計 前半では、多角化戦略の類型と成功・失敗の要因を整理する。後半では、既存事業と新規事業の関係性に着目し、全社としてどの事業の集合体を目指すべきかをケースを通じて検討する。	【事前】授業で取り上げる論文等の読み込みと事前課題の回答 【事後】自社（または想定企業）が今後強化すべき事業領域と、その理由を全社戦略の観点から考える
第8回 第9回	M&A・事業売却と全社戦略 前半では、M&Aや事業売却を全社戦略上どのように位置づけるかを学ぶ。後半では、実際の企業事例を用い、買収・売却判断が企業価値や組織に与える影響を検討する。	【事前】授業で取り上げる論文等の読み込みと事前課題の回答 【事後】自社（または想定企業）において、M&Aまたは事業売却を検討すべき理由と狙いを全社戦略の視点で整理する
第10回 第11回	組織設計・ガバナンスと全社最適 前半では、全社戦略を実行するための組織構造とガバナンスの基本を学ぶ。後半では、組織形態や意思決定プロセスの違いが全社戦略の実行力に与える影響をケースで考察する。	【事前】授業で取り上げる論文等の読み込みと事前課題の回答 【事後】自社（想定企業）の組織・意思決定上の課題を一つ挙げ、全社視点での改善方向を考える
第12回 第13回	事業承継と全社戦略の再構築 前半では、事業承継局面において全社戦略が果たす役割を整理する。後半では、創業者経営から次世代経営への移行期における事業構成や戦略転換の課題をケースで検討する。	【事前】授業で取り上げる論文等の読み込みと事前課題の回答 【事後】事業承継において見直すべき全社戦略上の論点を2点挙げ、その重要性を考える
第14回 第15回	総合演習：全社戦略の構想と提案 前半では、これまでの講義内容を整理し、全社戦略策定の視点を再確認する。後半では、総合ケースを用いて、事業構成・資源配分・組織を含めた全社戦略を構想し提案する。	【事前】授業で取り上げる論文等の読み込みと事前課題の回答 【事後】総合ケースを踏まえ、企業として目指す事業の集合体と全社戦略の要点をまとめる

教科書

指定なし

参考書、講義資料等

各テーマに沿った講義資料を提示する

成績評価の基準及び方法

授業の発言、発表で50%、各回の演習の発表で40%、他の履修者の構想へのコメント・アドバイスで10%として評価する。

連絡先（メール・電話番号）

立松博史：h.tatematsu@mpd.ac.jp

オフィスアワー
授業のある日。その他の時間帯はメール等で調整する。
2025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	オペレーションモデル研究	担当教員	岸波宗洋	科目コード	131・231・331・431・531
標準履修年次	1年次、2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	巡回（東京・仙台・名古屋・大阪・福岡）	単位数	1		

講義の概要とねらい

概要：
オペレーションモデルとは、内部/外部の多様な資源を活用し、その資源から得られるベネフィットをオペレーション（活動の規定）によって事業成長に変換していくこと、である。経営資源と呼ばれるものは、活動を規定しなければ利益を生み出さない。その点において、本講義の核は、資源なりの活動をどのように規定するのかに依存しており、オペレーションモデルと称する所以である。
特に、本講義では、集中講義の形式によって、4日間程度のリニア講義とグループセッションとなるため、以下の経営資源4要素（ヒト・モノ・コト・カネ）について、各日程での講義とセッションを行う。

①ヒト資源の価値と活動
例えば、自己資源の認識において、ストレングスファインダー等性質的理解を求める院生が多い。一方で既存社会の合理性のみでヒトの適合性や資源価値を認識することは、本来的な事業構想の文脈とは異なる可能性がある。過去現在事象においてはもちろん、未来事象においての自己資源化を求める必要があり、そのような観点で価値を捉え活動を規程する必要がある。それは、現代が解釈する人的資本経営の有り様でもあることに留意する。
②モノ・コト資源の価値と活動
例えば、モノ・コト資源を捉える際に、製品のコアコンピタンスとなるモジュールやデザインについて認識されることが多いが、製品を生産したり、調達したり、販売したりする過程において、モジュールを組み込む部品であったり、デザインを生み出す商品企画7つ道具であったり、資源性の解釈は多様に広がっている。一方で、それらは共通の特許情報で整理されひとつひとつの資源の応用可能性について語られることは少ない。多くの企業が特許情報をイノベーションに活用できていない端緒でもある。また、本学院生の志向として、ニーズ型無形財を捉えることが多く、その点において見えざる価値の顕在化を志向することにおいても注力すべきと考えている。
③カネ資源の価値と活動
例えば、カネの考え方には、経費と投資がある。経費と見れば、消費することが前提で、投資とみれば、経済循環が前提となる。経営の根本的な価値の捉え方であり、すべてが投資、という考え方は、キャッシュインバリエーションの構造化においても、重要なエッセンスとなる。通常のキャッシュポイントの見極めは、売り手と買い手の価値の接合において行われるが（例えば、製品自体が買い手の価値ならそこがキャッシュポイントで、製品自体の価値よりも継続的な使用に価値があるならメンテナンスやサブスクリプションがキャッシュポイントになる、など）、その中でどのような投資効果が見込まれるのか、について複数のキャッシュポイント＝キャッシュインバリエーションを設定し、投資効果を上げていく構想の捉え方ができれば、院生構想に対する資金源や合理性の担保が容易になる、という考え方でもある。
④総合的なオペレーションモデル事例の研究
担当教員が開発した新事業監査モデル（外部要因/内部要因/マーケティングROIの分析と指標化）において、資源親和性と資源を有用化する活動の規定を分析的に行った事例を提示し、具体的な構想の策定やKPIの設定など活動規定をどのように行うか、の参考とする。

ねらい：
オペレーションモデルの理解は、ただちに資源親和性を高め、コンピタンスを獲得する礎となる。そして、オペレーションモデルにおける活動の規定は、ただちに経済合理性を担保する行動要因となる。この2点を達成し得る能力の育成を本講義のねらいとする。

到達目標

・内部/外部資源を理解し、活動を規定することができる能力を獲得する
・内部/外部資源を理解し、新たなアルゴリズムによって新事業を構想することができる能力を獲得する

キーワード

内部資源、外部資源、オペレーションモデル、アイデンティティ＆スタンス、KPI、ジョブデスクリプション、企業間提携など

授業の進め方と方法

座学、グループワーク、討論と発表、分析による示唆等の方法を用い、各課題や論点について共有、検討をしていく。
各講義毎に講義2コマ分を1セットとし、以下のコンテンツを想定する。
(1)1コマ目～各講義回のリニア講義（座学）
(2)2コマ目～各講義回の演習（主に1コマ目の講義テーマに基づいた分析、議論、発表）

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回 第2回	ヒト資源の価値と活動 自己資源、他者資源の理解とその活動の規定について （自己の棚卸から自己の価値総括、自己の社会還元思考）	【事前】事前配布の講義資料について熟読し、提示されたグループワークテーマについて、事前検討する。 【事後】特に自己資源に関するブラッシュアップを図る。
第3回 第4回	モノ・コト資源の価値と活動 自己を取り巻くモノ・コトの理解とその活動の規定について （オペレーション可能な内部/外部モノ・コト資源の棚卸から モノ・コト価値の総括、それらを活用したジョブデスクリプションの規定）	【事前】事前配布の講義資料について熟読し、提示されたグループワークテーマについて、事前検討する。 【事後】特に自己に紐づいたモノ・コト資源に関するブラッシュアップを図る。
第5回 第6回	カネ資源の価値と活動 投資価値を前提としたカネの理解とその活動の規定について （キャッシュインバリエーションによるカネ資源の棚卸からカネ価値の総括、投資オペレーションの規定）	【事前】事前配布の講義資料について熟読し、提示されたグループワークテーマについて、事前検討する。 【事後】特にキャッシュインバリエーションに基づくカネ資源に関するブラッシュアップを図る。
第7回 第8回	オペレーションモデル事例研究 ヒト・モノ・コト・カネの統制された資源理解と活動の規定事例 （時系列的な資源リーチと価値の醸成、全体オペレーションモデル構成）	【事前】事前配布の講義資料について熟読し、提示されたグループワークテーマについて、事前検討する。 【事後】特にヒト・モノ・コト・カネ資源に関するオペレーションのブラッシュアップと統合化を図る。

教科書・参考書

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

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

討論参加点（講義・演習への貢献度）を70%、最終レポートを30%とする。

オフィスアワー

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

2025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	113・233・333・433・533
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	全校（東京→中継）	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：
事業構想の実現には、構想自体の社会的価値だけでなく、「人々を動かすコミュニケーション能力」（ディプロマ・ポリシー）が不可欠です。社会的に複雑で多様な時代において、起業家や高度専門職業人として社会に新たな活路をひらくためには、事業開始前・事業中にわたり、多様な関係者から共感を引き出し、共創を通じて構想を実装へと導く戦略的なコミュニケーションが求められます。

本講義では、事業構想サイクルにおける「コミュニケーション」の重要性を深く理解します。皆さんが構築した事業構想を、「誰」に、「何を」、「どのように」コミュニケートすることで、その実現性を最大限に高めることができるかを体系的に整理します。特に、コミュニケーション・ターゲット（関係者）の深い理解方法、相手の意図や思いを汲み取るための手法、そして事業実行の要となるマーケティング・コミュニケーションの戦略的活用についても学び、事業構想の実装に直結する実践力の獲得を目指します。

ねらい：
事業構想とコミュニケーション戦略の連関性の理解： 事業の成功・失敗を左右するコミュニケーションの役割を、事業構想サイクル（発・着・想、構想構築、実装）という体系の中で戦略的に捉える視点を獲得します。

多様な関係者への深い理解と共感の獲得： 各自の事業構想の実現に必要なコミュニケーション・ターゲット（多様な関係者）を特定・分析し、共感と共創の基盤となる深い理解力と、意図を明確に伝える能力を養います。

論理的かつ実践的なコミュニケーション戦略の構築： 関係者別に、構想を実装するために必要なコミュニケーション内容、最適な手法、およびマーケティング・コミュニケーション戦略を具体的に整理・構築するスキルを体得します。

「人々を動かすコミュニケーション能力」の完成： 最終回までに、ディプロマ・ポリシーが求める「他者とコミュニケートする能力を養い、他者からの共感を得て多様な主体と共創し、構想を実装する能力」へと昇華させるための、論理的かつ実践的なコミュニケーション戦略を完成させ、発表を通じて高度専門職業人としての指導力・実行力を高めます。

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、自分で活用ができる
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ることができる

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エンテーション作成以外になく、講義中に講義時間を使って、各自のコミュニケーション戦略に必要な考えを整理する。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】コミュニケーション戦略の事業に出る理由を明確にする 【事後】自分の事業にコミュニケーション戦略が必要か明確にする
第2回 第3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) ○演習：自己紹介 (演習：自己紹介/他人のプレエンテーション・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) ☆ミニッツペーパー(1)：自分の自己紹介のスタイルの振り返り	【事前】2分以内の自己紹介を準備する 【事後】自分の自己紹介についての振り返りのミニッツペーパーから、自分のプレゼンテーション・スタイルを理解する
第4回 第5回	○演習：事業の説明 (自分の事業のアイディアを、短い時間(2分)で説明する) ☆ミニッツペーパー(2):事業の説明がきちんと行えたか振り返る ○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)	【事前】各自の事業を3分で話す準備をする 【事後】ミニッツペーパーを使い、自分の事業構想の説明がスムーズに行えたか確認する
第6回 第7回	○事業のコミュニケーションターゲット (各自の事業について、事業開始前のターゲット、事業開始後のターゲットを整理し、グループ内で発表を行う。) ☆ミニレポート(1):事業のターゲットの整理をレポートとして提出する ○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)	【事前】各自の事業の関係者を整理しておく 【事後】各自の事業の関係者の整理を改善する・特に重要なターゲットを明確にする、必要に応じてミニレポートを修正する
第8回 第9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) ○Value Proposition Canvas (VPCの説明/VPCの活用演習) ☆ミニレポート(2):各自のVPCを提出	【事前】自分の事業開始前・開始後の重要なコミュニケーション・ターゲットを明確にしておく 【事後】VPCのフレームワークを理解し、講義中に作成した各自のVPC(ミニレポート)を必要があれば、修正する
第10回 第11回	○Google検索対策・コンテンツ再設計 (Googleの検索ガイド(E-E-A-T)の理解/VPCを使って、コンテンツを再設計する) ☆ミニレポート(3):ミニレポート(2)をE-E-A-Tを理解して、再構成する ○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)	【事前】必要があれば、前回作成のVPCを改善する 【事後】自分に必要なメディアの整理を行う
第12回 第13回	○ストーリーテリングについて (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) ○演習：コミュニケーション設計書作成とコミュニケーション戦略プレゼン	【事前】今までの各自の作成資料を整理する 【事後】自分の事業の関係者の理解を深める
第14回 第15回	○コミュニケーション戦略プレゼン (全員、事業に関するコミュニケーション戦略をプレゼンテーションする) ○講義統括 ☆レポート：発表にしようしたプレゼンテーション資料を提出する ☆ミニレポート(3):今回の講義で学んだこと、今後各自で行うべきことを整理する	【事前】プレゼンテーションの準備を行う 【事後】学んだこと、残っている課題を明確にする

教科書・参考書

講義資料は毎回講師が作成し、配布します。
参考書
「ストーリーとしての競争戦略 —優れた戦略の条件」(楠木 建, 東洋経済新報社)
「ハーバード流交渉術 必ず「望む結果」を引き出せる!」(ロジャー・フィッシャー、ウィリアム・ユーリー, 三笠書房)
「影響力の武器[第三版] —なぜ、人は動かされるのか」(ロバート・B・チャルディーニ, 誠信書房)
「他者と働く ——「わかりあえなさ」から始める組織論」(宇田川 元一, NewsPicksパブリッシング)
「シングル＆シンプル マーケティング —個客に深く長く寄り添い、利益を伸ばす」(本間 充. 宣伝会議)

成績評価の基準及び方法 （※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）
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回のミニッツペーパー、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、ミニッツペーパー1つが5%(合計15%)、ミニレポート1つが15%(合計45%)、レポート30%、授業中の発表全体を10%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ります。
2025年度科目との読み替え　なし
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	135・235・335・435・535
標準履修年次	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】地域活性化については各所で同じような内容や規模等で取り組みを行っているケースが散見され、結果として期待される成果に結びつかないことが指摘されて久しい。海外先進諸地域では人口がさほど多くない都市や地域でも、その固有の価値、資源を総合的に捉えたブランド戦略や雇用創出に熱心な企業等との連携、大学卒業生の地元への残留率向上策などが機能し、企業や人材、技術、資金また付随するサービス産業等の集積事例が多数存在します。
　一方で海外と日本とでは経済・社会発展の歴史、都市構造や法制度、地理的諸条件などが異なるため単に後追いするだけでは実効性ある結果は産まれません。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。

【ねらい】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。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、米国西海岸企業等の対日進出支援・誘致や大学での地域イノベーションやエコシステム研究、これら活動を通した各種人的ネットワークも活かしながら、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。

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を獲得する
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を獲得する
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、実社会での現場力（共創と実行力）

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_	【事後】検討したい「地域」について、地域ﾌﾞﾗﾝﾄﾞの視点でその価値等を抽出 ※以降、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 1枚から始め最終回迄に4-5枚程度の想定:提出は各回任意）
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(Business Generation)	【事前】復習物についてﾌﾞﾗｯｼｭｱｯﾌﾟし提出。 【事後】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5回	・課題に基づく討議、ディスカッション	

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	【事前】復習物についてﾌﾞﾗｯｼｭｱｯﾌﾟし提出。 【事後】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ﾌﾞﾗｯｼｭｱｯﾌﾟ"
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"	
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	【事前】復習物についてﾌﾞﾗｯｼｭｱｯﾌﾟし提出。 【事後】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9回	・課題に基づく討議、ディスカッション	
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	【事前】復習物についてﾌﾞﾗｯｼｭｱｯﾌﾟし提出。 【事後】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ﾌﾞﾗｯｼｭｱｯﾌ
第11回	・ゲスト(同上）による講義とディスカッション	
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	【事前】復習物についてﾌﾞﾗｯｼｭｱｯﾌﾟし提出。 【事後】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13回	・ゲスト(同上）による講義とディスカッション	
第14回	・発表会(プレゼンテーション）と討議	【事前】左記プレゼン資料の作成(提出必須） これまでを総括しA4数枚にまとめる
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	

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

オフィスアワー

メールで事前予約

2025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	谷野 豊	科目コード	136・236・436・536
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	巡回（東京・仙台・大阪・福岡）	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：　日本人の死亡原因のデータから疾病にならないための取り組みを最新のエビデンスに基づいた予防医療のアプローチを紹介する。また、企業におけるメンタルヘルスの考え方と、その対処法についても紹介する。

ねらい：　事業構想家として世の中で活躍するためには、正しい情報と間違えた情報に惑わされることなく、根拠に基づいて正しい情報を調査・分析し、自分の理念に基づいて意思を決定し、実行、検証、改善することが重要になる。
　また、事業をするためには自分自身の健康はもちろん、そこで働く社員・家族の健康が必須条件となる。WHOが掲げる健康の3本柱(身体的な健康、精神的な健康、社会とのつながりの健康)を最高の状態に整えることが、持続可能な社会の一翼を担う事業を構想することに繋がる。皆保険制度がないアメリカでは医療費で自己破産するリスクもあるため、最高の健康状態（オプティマルレンジ）を手に入れるための研究や取り組みが盛んである。
　一方で、少子高齢化の日本において、保険料が国の財政を圧迫していることを考えると、今後の日本において、健康・医療産業は、非常に重要な役割を担うことになる。本講義を通じて発着想の能力、構想構築の能力を伸ばすとともに、持続可能な日本の保険制度に寄与する社会的インパクトの高い構想のタネを考えて欲しい。

到達目標

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

キーワード

ダイエット、予防医療、パフォーマンス向上、プロテウス効果、クロスモーダル、アイケア

授業の進め方と方法

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスに目を通す 【事後】講義内容を自分の生活に落とし込むための考えをまとめる
第2回 第3回	日本人の死亡原因から見えてくる課題、生活習慣病の改善に向けた取り組み（ダイエットなど）を紹介する。その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	【事前】メタボリックドミノについて調べる 【事後】行動変容を起こすための解決案を考える
第4回 第5回	目の健康について、栄養学的なアプローチの可能性や製品の選び方について解説する。その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	【事前】アイケアについて調べる 【事後】製品の選び方を自身の生活に落とし込む
第6回 第7回	メンタルヘルスの要因である、ホルモン変動や副腎疲労症候群についてのデータ紹介とともに、その対策の一つである栄養学的アプローチを紹介する。その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	【事前】メンタルヘルスについて調べる 【事後】企業としてできるメンタルヘルスの取り組みについて考える
第8回 第9回	有害重金属による体調不調と対処法（デドックスなど）や、遅延型（遅発型）フードアレルギーについて紹介する。 その後、ミニットペーパーに記載した内容をもとに、グループに分かれて議論し、グループごとに発表する。	【事前】有害重金属について調べる 【事後】デドックスするための生活習慣について考える
第10回 第11回	ゲスト講師（予定）メンタルビジョントレーニングについての紹介を行う。 授業内で自己分析を行い、それに対しての対策、トレーニング方法について解説する。	【事前】メンタルビジョントレーニングについて調べる 【事後】講義内容のミニットペーパーを提出する
第12回 第13回	講義・議論を通じて考えた事業アイデアを発表する①	【事前】講義やグループワークで議論した内容をもとに、健康・医療産業における事業構想を考え、発表準備を行う。 【事後】他者の発表を聞いてコメントを提出
第14回 第15回	講義・議論を通じて考えた事業アイデアを発表する②	【事前】講義やグループワークで議論した内容をもとに、健康・医療産業における事業構想を考え、発表準備を行う。 【事後】他者の発表を聞いてコメントを提出

教科書・参考書

適宜紹介する

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

授業での発言、発表50点、構想発表で30点、他の履修者の発表に対してのコメント・アドバイス20点で評価を行う

オフィスアワー

授業内のteamsチャットで日程調整を行う

2025年度科目との読み替え　なし

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	社会インフラの本質とビジネス	担当教員	家田 仁	科目コード	137・237・337・437・537
標準履修年次	1年次、2年次	学期	春期集中		
キャンパス	中継（東京→全校） （出席者数に応じて東京ほかで対面）	単位数	1		

概要：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。

ねらい：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できるようになる。
・社会インフラとビジネスの絡み合いの関係姓を身につけることができる。

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。講義の方針や詳細は、1/26のオリエンテーションの際に、「実施概要」を提示しながら説明する。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	2/2 「人間社会におけるインフラの再定義」	【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	2/9 「社会の基礎となる理念インフラ」	【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	2/16 「インフラの本質とビジネス（1）」	【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	3/2 「インフラの本質とビジネス（2）」	【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%）、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。
2025年度科目との読み替え　なし
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	メディア（経済）の視点	担当教員	木村　旬	科目コード	138・238・338・438・538
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〉
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ることです。その際、時代と世界の流れを鋭敏に把握し、多くの読者に納得してもらえる視点と論理の構築が欠かせません。
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も、自ら時代と世界の流れを探求し、それをベースにして付加価値を創造していく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、執筆の際に時代と世界の流れをつかむために留意した点を紹介します。

〈ねらい〉
2026年は「21世紀のセカンドステージ」です。21世紀に入って最初の四半世紀（ファーストシテージ）が終わり、次の四半世紀の入り口に立っています。
世界経済と日本経済もステージの切り替わりと同時に歴史的な転換点に直面しています。デフレからインフレ、トランプ2・0、人口減少、デジタル化などの構造的な変化が生じている現在、ファーストステージの教訓をどう生かしてセカンドステージに臨むのか。
求められるのは、セカンドステージが終わる2050年の世界と日本の望ましい絵姿を描き、そこから照射して自らの事業構想を磨いていくことです。
講義は、それぞれの事業構想に役立つよう、視野をより広げて、独創的かつ柔軟な発想を養ってもらうことを目的にします（事業構想サイクル①の発・着・想）。さらにテーマに基づくグループワークとその結果の発表を通じて、構想を練り上げ（サイクル②の構想案）、成果を分かりやすく説明する力を高める（サイクル⑤のコミュニケーション）ことも目指します。

到達目標

・日本経済や国際社会が直面する課題をより深く把握できる
・時代と世界の流れを的確につかむ視点を身につける
・柔軟で独創的な発想を整合的に論理展開できる能力を習得する

キーワード

2050年、成長と分配、デジタルと格差、少子化と国家、インフレとデフレ、リベラル国際秩序

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		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回 第2回	転換期の世界と日本～２１世紀のセカンドステージへ	【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3回 第4回	人口減少と積極財政～縮む先の豊かさとは	【事前】同上 【事後】同上
第5回 第6回	物価高と金融政策～デジタル化の荒波の中で	【事前】同上 【事後】同上
第7回 第8回	米国第一と国際経済～秩序空白の時代	【事前】同上 【事後】同上

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リポート（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。リ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。単位の認定にはリポートの提出が必須となります。

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。

2025年度科目との読み替え なし

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	社会課題からの発想	担当教員	北川 啓介	科目コード	139・239・339・439・539
標準履修年次	1年次、2年次	学期	春期集中		
キャンパス	中継（名古屋→全校）	単位数	1		

講義の概要とねらい

概要：事業構想においては、時代や対象とする地域の社会状況に即した「社会課題」への着眼力と、そこから発想する力が不可欠である。特に、長きにわたる人類の営みの中で、可能な限り唯一無二で希少価値の高いコンテンツによる事業を構想・実践することにより、未開拓市場や競争の少ない国内外の市場において、極めて高い優位性を確立することが可能となる。本講義では、近世以降および現代における社会状況を起点とした発想とその実践事例を解説し、あわせて履修生自身の事業構想においてコンテンツの優位性を高めるための論理的思考力を養うことを目的とする。第3回から第8回にかけては、履修生自身が構想する事業を対象に、社会課題の設定およびそれに基づく発想の精査を行っていく。

ねらい：人はしばしば、過去に良いとされてきた既成概念に囚われがちである。しかし、まだ見ぬ新たな事業を構想・実践するには、その発想が時に追い風となり、時に向かい風ともなる。本講義では、過去の「正しさ」を前提とした教科書的な思考から脱却し、数カ月後あるいは数年後に社会から求められるであろう未来の価値を見据えながら、あたかも自ら未来の教科書を編纂していくように、独自の事業発想と構想を深めていく。

到達目標

1. 社会状況の変化を的確に読み取り、そこに内在する社会課題を多角的に抽出・分析する力を修得する。
2. 抽出した社会課題をもとに、未開拓市場や競争の少ない市場へのアプローチが可能な独自性の高い事業コンテンツを構想する力を修得する。
3. 自身の事業構想について、社会課題との整合性・独自性・実現可能性を論理的に説明できる実践的なプレゼンテーション力と構成力を修得する。
4. 過去の成功事例や既成概念に依存せず、数年後に必要とされる「未来の教科書」を自ら描くような発想力と構想力を育むことができる。

キーワード

社会課題の構造的分析と着眼法、近世から現代に至る社会構造・価値観の理解、時代状況・地域性・制度変化を踏まえた事業アイデアの発想法、生活者（ユーザー）の欲求と行動からのニーズ発見、未開拓市場・非競争領域を捉える視座の獲得

授業の進め方と方法

第1回と第2回はレクチャーを基本とする。第3回からは各回の前半の社会課題の着眼と社会課題からの発想に関するレクチャーをもとに、履修生による社会課題の設定から社会課題からの発想の精査を進める。その際、自他の事業構想に関してのグループやクラス全体のディスカッションを通じて、メカニズムを分析し、インタラクティブに発想を深めていく。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回 第2回	① ガイダンス、近世以降の社会状況からの発想 ② 現代の社会状況からの発想	【事前】特になし 【事後】授業で得た理論を自身の事業構想に落とし込み理解を深める
第3回 第4回	③ 身のまわりの社会課題の着眼 ④ 身のまわりの社会課題の対義からの発想	【事前】自身の事業構想について身のまわりのユーザーの目線で明確化を進める 【事後】授業でより明確化した着眼と発想を自身の事業構想に落とし込み理解を深める
第5回 第6回	⑤ グローバルな社会課題の着眼 ⑥ グローバルな社会課題の対義からの発想	【事前】自身の事業構想についてグローバルな社会システムの目線で明確化を進める 【事後】授業でより明確化した着眼と発想を自身の事業構想に落とし込み理解を深める
第7回 第8回	⑦ 研究発表：社会課題からの発想の発表 ⑧ 研究発表：自身の事業構想における社会課題の着眼と社会課題からの発想の最終レポートの執筆と提出	【事前】発表の準備を行う 【事後】質疑応答で得られた知見を自身の事業構想に反映し最終レポートにまとめる

教科書・参考書

教科書は特に設けない。第1回と第2回の講義に際して資料を配布する。

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）

社会課題の着眼と社会課題からの発想について自身の事業構想に沿って理解し適切に活用できていることを、平常点（発言の質と量）50%、最終レポート50%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

質問等があればいつでもお気軽にお問合せください。

2025年度科目との読み替え なし

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	グローバル視点での事業構想	担当教員	佐藤秀之	科目コード	140・240・340・440・540
標準履修年次	1年次、2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継（仙台→全校）	単位数	1		

講義の概要とねらい

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

ねらい：ダイナミックに変化する現代において、何を基軸として事業を構想、創造すべきか、いかに社会の変化に柔軟に対応して行くべきか、またそれを支える情報収集力、コミュニケーション力とは何かを講義、および受講者との対話、グループディスカッションを通じて、一緒に考え思考力を培って行きます。この授業は、事業構想サイクルの「発・着・想」、「構想案」を補完して行きます。

到達目標

・世界を俯瞰し、世界で起きている様々な事象が日本、そして日本の事業環境へどのような影響を及ぼし得るのか理解することが出来る
・グローバルな視点で本質的な問題や課題を探求・整理し自身の事業構想、創造につながることが出来る。

キーワード

課題抽出、課題解決、柔軟な思考、ラテラルシンキング、グローバル視点、事業創造、事業構築

授業の進め方と方法

講義を中心（ゲスト講師の場合もあり）として、一部グループディスカッションを交えて進める

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回 第2回	オリエンテーション 企業のグローバル展開を考える ～自動車産業のバリューチェーンについて～	【事前】シラバスをよく読んで授業に臨む 【事後】一つのビジネスモデルを分解して、再構築（組み合わせ直す）してみる
第3回 第4回	自動車の未来を考える ～新規事業の創出（カーシェアリング事業など）～	【事前】カーシェアリングを事前に調べる 【事後】環境の変化をビジネスチャンスとして捉える思考を身につける
第5回 第6回	企業のグローバル展開を考える ～ヤマハ発動機の事例について～ （ゲスト講師）ヤマハ発動機㈱　執行役員　青田　元	【事前】ヤマハ発動機㈱の会社概要を調べておく 【事後】企業文化の視点で会社を観察する
第7回 第8回	情報収集（情報の見極め）とコミュニケーション力 ～ロシアで学んだこと～ まとめの講義と小論文作成	【事前】情報の重要性を実感した経験を振り返ってみる 前回の講義内容を復習しておく 【事後】情報の重要性を理解し情報に基づき新たな発想を生み出す

教科書・参考書

必要に応じ、授業ごとに論点・ポイントなどをまとめた資料を配布する。

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

クラスへの貢献（発言の質と量）70%および小論文30%

オフィスアワー

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

2025年度科目との読み替え　なし

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	142・242・342・442・542
標準履修年次	1年次、2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継（福岡→全校）	単位数	1		

講義の概要とねらい

概要：

本講義は、観光まちづくりに関する、地域観光、まちづくり事業の企画・運営、自治体連携事業、地域活性化プロジェクト等の60カ所以上の実務経験を有する実務家教員が担当します。

教員自身が、国内各地域において、観光を手法とした地域課題解決や事業構想の立案・実行に携わってきた経験をもとに、実際の現場で直面する課題や意思決定プロセス、成功事例を交えながら講義を行います。

講義内容は、単なる観光についての講義ではなく、「観光まちづくり」として、地域の課題を観光手法を用いて解決し、地域の活性化を推進するために必要な基礎知識と実践的なスキルを身につけることを目的とします。

講義では、具体的な国内の地域課題を各視点から解決し持続可能な社会につながる講義をします。

「事業構想力」と「まちづくり」の両方の観点から学びを深めます。地域資源を効果的に活用した観光プログラムの企画・実行、地域住民や自治体との連携、地域経済を支える持続可能な「稼ぐ仕組み」の作り方について学びます。

さらに、地域の集客力を高め、地域の収益を向上させるためのアイデアや運営手法を探求し、地域を活性化させる方法を考えます。

ねらい：

1.事業構想力の向上
「観光まちづくり」に必要な事業構想力を高め、地域資源を活かした観光事業を構想する力を養います。
地域の特色を最大限に活かし、持続可能な「観光まちづくり」をするための構想力を身につけます。

2.地域・自治体との協働スキルの習得
「観光まちづくり」を進めるには、地域住民や自治体との協力が不可欠です。地域のステークホルダーと良好な関係を築き、共に取り組むための方法やコミュニケーション技術を学びます。

3.集客力・収益力の強化
競争の激しい観光業界で、課題解決を主体とした観光は一般的に手を付けない分野です。地域が選ばれる場所にするためには、地域の特性と集客力、収益力を高めることが求められます。効果的な観光プログラムの設計方法や収益化戦略を学び、実際に地域の経済を支える事業に変える力を身につけます。

到達目標

1.観光まちづくりを通じた地域活性化の考え方や手法を学び、自分の言葉で説明できる。
2.地域の課題を見つけ、解決策を構想し提案する力を身につける。
3.現地調査や事例研究をもとに、具体的なアイデアを考え提案する力を身につける。
4.地域住民や行政と協働する重要性を理解し、ディスカッションを通じて実践する。
5.地域活性化や起業につながる手法を考案し、学んだことを将来に活用できる。
6.地域の特性を活かした企画を立案し、実現方法を具体化し地域が稼ぐ方法を考えるようにする。
7.知識やスキルを自分のキャリアや地域貢献に活かせるようになる。

キーワード

観光まちづくり・地域課題解決・社会課題解決・地域活性化・持続可能・起業・新規事業・少子高齢化・一次産業
・関係人口創出・限界集落・離島観光

授業の進め方と方法

毎回、これまでの各地課題解決手法の事例の説明をして、グループにてその課題についての各自の解決策や実施方法を考えます。
講義中調べる事が多いので、パソコンは必要となります。
講義を通じて、1～2回程度の簡単な課題を出す。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	① オリエンテーション	【事前】各自が地域の課題を考えておく 【事後】講義を聞いて、自分の地域で活かせる方法を考える
第2回	② 観光まちづくりの手法	
第3回	③ 人口減少の課題と観光まちづくりでの解決方法	【事前】観光まちづくりとは何かを考え調べる 【事後】自身ならどのような方法で地域課題を解決するかを考える
第4回	④ 一次産業の課題と観光まちづくりでの解決方法	
第5回	⑤ 一般観光、教育旅行の課題と観光まちづくりでの解決方法	【事前】自分の地域の課題を出してみる 【事後】事前の課題の解決方法を考える
第6回	⑥ 貧困や子どもの居場所等の課題と観光まちづくりでの解決方法	
第7回	⑦ 国内の様々な課題解決と観光まちづくり	【事前】自分の地域の課題を出してみる 【事後】事前の課題の解決方法を考える
第8回	⑧ 観光まちづくりの手法で地域課題で1000万円を稼ぐ方法	

教科書・参考書

特になし。時間がある学生は、私の事業構想書（福岡10期修了）に目を通しておくと、より理解が深まる。

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）

講義を通じて、1～2回程度の簡単な課題を出す。提出は必須。
「観光まちづくり」の仕組みを理解し、事業構想で個々が課題解決のための発想を持てるようにする。
平常点（発言の質と量）60%、最終レポート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
メールで事前に相談・予約すること。
2025年度科目との読み替え　なし
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	143・243・343・443・
標準履修年次	1年次、2年次	学期	夏期集中		
キャンパス	中継（福岡→全校）	単位数	1		

講義の概要とねらい

【概要】
日本の人口減少が進む中、観光産業と観光まちづくりが地域経済の活性化策として注目されています。人口が減ると消費が縮小し、地域経済の衰退につながります。しかし、外から人を呼び込み、消費を生み出す「観光」には、その流れを変える力があります。では、観光が盛んになれば、まちも栄えるのでしょうか？ どのようにすれば、観光が地域にポジティブな影響を与え、住民が誇れるまちをつくれるのか？本講義では、観光まちづくりの本質を探り、具体的な事業構想を考えます。目指すのは、「観光客も地域住民も喜ぶWin-Winのまちづくり」。その実現に向けて、皆さんと共に学び、考え、議論していきます。

【ねらい】
観光まちづくりには、強いリーダーシップを持ち、創造的なアイデアで事業を構想できるプロデューサーが不可欠です。本講義では、観光まちづくりの基礎を学び、以下の力を身につけることを目的とします。
・プロデューサーの役割の理解（観光まちづくりの推進者としての視点）
・地域や自治体との関係構築（行政や住民との協働）
・集客力と収益力のある観光プログラムの企画（魅力ある事業の創出）
・持続可能な運営手法（経済的・環境的に続く仕組みづくり）

【実務家教員として】
私自身、22歳の時に中国人の同級生を訪ねて香港を訪れたのを皮切りに、これまで世界40ヵ国以上、200都市以上を訪れました。ニューヨークでは支社長として3年駐在し、北京では特派員として天安門事件を取材、リオデジャネイロでは国連環境サミットの立ち上がりを目の当たりにしました。国内も全都道府県を訪れ、様々な宿泊施設や観光地を体験してきました。観光まちづくりの実践としては、2017年に1泊5,000円のビジネスホテルが4棟200室しかなかった福岡県八女市福島地域に高付加価値の宿泊施設を提案し、コロナ禍の2020年に古民家ホテルの開業につなげました。現在では、1泊1人5～7万円の価格となり、安定した収益を生む事業に育ちました。これらの経験を受講生と共有し、実践的な議論を深めていきたいと考えています。きっと、面白い講義になるはずです。

到達目標

フィールドワークの実践により、フィールドワークの方法を理解する。
フィールドワークの対象地域である福岡県八女市の観光まちづくりへの提案を作成し、成果発表会で伝える。

キーワード

フィールドワーク、観光まちづくり、地域経済の活性化、顧客創造、まちの人々に提案を伝えるということ

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。福岡県八女市をフィールドとして設定し、現地でのフィールドワークを実施する。
フィールドワークの成果として、観光まちづくりの提案をつくる。
フィールドワークの最終日には現地で成果発表会を実施し、八女市の関係者にプレゼン（提案）を行う。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	観光まちづくり概論 （2泊3日の初日、福岡校で1コマ実施。終わり次第八女市へ移動し1コマ実施） 観光まちづくりは何故今必要なのか？ 現地を観察する・現地の課題を考える プロデューサーの仕事は何か？	【事前】フィールドワークの現場である、福岡県八女市の現状と課題・フィールドワークへの期待についてレポートを提出（A4で1枚以上）。 【事後】八女市の印象をレポートで提出（A4で1枚以上）。
第2回		
第3回	フィールドワーク（2泊3日の中日、3コマ実施） 現地を観察する 現地の課題解決を考える	【事前】作成したレポートを復習しておく。 【事後】フィールドワークでの所感・課題感などをまとめる（A4で1枚以上）。
第4回		
第5回		
第6回	フィールドワーク（2泊3日の最終日、3コマ実施） 成果発表を考える・プレゼン資料を作成する 成果発表会でプレゼンする	【事前】フィールドワークでの所感・課題感などを整理しておく。 【事後】本科目で学んだことと題してレポートを提出（A4で1枚以上）。
第7回		
第8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
山奥の小さな旅館に外国人客が何度も来たくなる理由　二宮謙児　あさ出版　2017/7/14
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
「観光業から観光産業へ～人口6万人の町の古民家ホテルの挑戦」若林宗男　九州経済調査協会　2021年1月号

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）

①授業への積極的な参加と貢献　20%
②フィールドワークの成果発表　50%
③レポートの提出「講義で学んだこと」　30%
合計　100%

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。m.wakabayashi@mpd.ac.jp
2025年度科目との読み替えなし
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とガバナンス	担当教員	竹川 享志	科目コード	144・244・344・444・544
標準履修年次	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

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

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

ねらい： 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取り組め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 第3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
第4回 第5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。リスクマトリクスの活用も含める。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6回 第7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8回 第9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10回 第11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。

2025年度科目との読み替え　事業構想のためのリスクマネジメント

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	グローバルビジネス	担当教員	二之宮 義泰	科目コード	146・246・346・446・546
標準履修年次	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： 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、事業構想の知識収得を促す

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】自社(自身)のグローバル展開について認識を整理すること 【事後】自身が属する(興味がある)業界でのグローバル展開の事例を探る
第2回 第3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	【事前】自身が属する(興味がある)業界でのグローバル展開の事例を探る 【事後】講義で学んだ理論を自身に落とし込み、理解を深める。
第4回 第5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	【事前】自身が創出した製品・サービスを海外に展開すると想定し、その方策を概念化する 【事後】講義で学んだ理論を自社に落とし込み、理解を深める。

第6回 第7回	「多国籍企業の事業経営」 実例を挙げ、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	【事前】日本市場に浸透している外資企業の事例を探る 【事後】講義で学んだ理論を自社(自身)に落とし込み、理解を深める。
第8回 第9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。	【事前】自身が属する(興味がある)業界でのアジア展開の事例を探る 【事後】講義で学んだ理論を自社(自身)に落とし込み、理解を深める。
第10回 第11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:PEST分析、バリューチェーン分析、クロスSWOTを紹介する。	【事前】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を予習する。(尚、予習用の資料は第7回終了時に提供します) 【事後】第10回・第11回の講義をベースに、自社乃至は自身の構想に関するPEST分析、バリューチェーン分析を行い、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12回 第13回	院生による前出の課題発表・討議	【事前】各自、PEST分析、バリューチェーン分析の発表に備える 【事後】院生の発表から得られた知見を自社(自身)に落とし込み、理解を深める
第14回 第15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・レヴューする形で再度グローバル展開に対する理解を深める	【事前】各自、PEST分析、バリューチェーン分析の発表に備える 【事後】最終課題:自社乃至は自身の構想に関するPEST分析、バリューチェーン分析を完成させ期日迄に提出

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)最終化した分析(最終課題として提出)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

2025年度科目との読み替え グローバル展開

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	147・247・347・447・547
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	中継（大阪→全校）	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：事業構想は事業経営へと切れ目なく続き、持続可能な利益およびキャッシュなしでは経営の継続はなく、社会への価値の提供の継続も不可能である。厳しい競争環境下で持続可能な利益およびキャッシュを生み出す計画を作成する能力を身につける。そのために必要となるビジネス会計（財務会計と管理会計、財務三表、財務諸表分析等）を並行して学ぶ。
ねらい：事業経営における最重要課題である「自らキャッシュを生みだし、事業を継続する」ために必要な知識・スキルについて、実務経験をもとにした具体的な事例を使い習得する。また、構想を計画に落とし込む際の「採算性」についてのスキル・センスを身に着けるとともに、資金調達の際に資金提供者との間で交渉ができるだけの基礎を習得する。

到達目標

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

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げられるように双方向で講義をすすめる。主に2年生の事業構想事例を活用し、事業収支計画プロセスを具体的に検証する。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】自身の事業構想を収益、費用、利益の視点から考えてみる 【事後】事業構想計画に必要なファイナンスリテラシーの意義を確認する
第2回 第3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。	【事前】自身の事業構想の提供価値とコストの観点から整理する 【事後】付加価値と損益計算書・貸借対照表の意義を確認する
第4回 第5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。	【事前】自身の事業構想を損益分岐点の視点（＝「採算の目」）から整理する 【事後】課題1「採算の目」の理解のための損益分岐点に関する演習問題提出
第6回 第7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	【事前】自身の事業構想を損益分岐点の視点（＝採算の目）から整理する 【事後】課題1「採算の目」の理解のための損益分岐点課題の復習
第8回 第9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。	【事前】自身の事業構想の資金需要と資金調達を整理する 【事後】課題2「財務指標」の理解のための上場会社の財務諸表分析の演習問題提出
第10回 第11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。	【事前】自身の事業構想の資金需要と資金調達を整理する 【事後】課題2「財務指標」の理解のための上場会社の財務諸表分析の復習
第12回 第13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。また、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。	【事前】自身の事業構想の資金需要と資金調達を整理する 【事後】課題3　複数年の財務諸表の分析と他社ベンチマークをとおして事業活動と財務数値の関連を考察する演習問題提出
第14回 第15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。また、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。	【事前】自身の事業構想収支計画をワークシートを使って整理 【事後】課題3　複数年の財務諸表の分析と他社ベンチマークをとおして事業活動と財務数値の関連の考察の復習

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45%、後半の課題レポート45%、講義への貢献度10%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。
2025年度科目との読み替え　なし
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	長寿企業研究	担当教員	久保田 章市	科目コード	149・249・349・449・549
標準履修年次	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

概要：本講義は、「事業承継コース」の院生を主たる対象とする。企業が長期にわたって継続・発展し続けるためには、何が必要か、どういう経営を行えばよいかを、長寿企業の経営から学ぶ。

ねらい：企業にとって最も大切なことは「継続」すること。顧客に商品やサービスを提供する、社員を雇用し社員や家族の生活を支える、納税し地域や社会に貢献するなどは企業が継続し続けるからこそできる。しかし、企業が継続し続けることは容易ではない。長い間には経済の大変動があり、他社との熾烈な競争がある。有力取引先の倒産、災害や事故の発生など様々なリスクもある。

こうした中、長期にわたって継続している企業では、どのような経営が行われてきたのであろうか、長寿の秘訣は何だろうか、について考える。なお、わが国の長寿企業には、食品、医薬の大手メーカー、両替商をルーツとする銀行などの大企業があるが、本講義で取り上げる長寿企業は、「中小規模の長寿企業」とする。また、長寿企業の定義は、「創業100年以上(大正時代以前に創業)の企業」とする。

到達目標

(1)長寿企業では、どのような経営が行われてきたのか、どうすれば企業が長期にわたり継続ができるかを理解する
(2)将来、企業経営を行う場合、長期にわたって継続・発展させようとしたら、どのような経営を行うべきかを学ぶ

キーワード

長寿企業、伝統と革新、ファミリービジネス、事業承継、経営後継者育成

授業の進め方と方法

講義と事例研究の二つを柱に進める。講義では、長寿企業に関する文献やデータ、先行研究(小職の研究を含む)などについて解説する。事例研究では、長寿企業経営者をゲスト講師として招き、どのような経営をしているのか等について話していただき、受講生との間で質疑応答を行っていただく。
本講座における講義の進め方は、極力、ディスカッションを行いながら進める。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスを読んで受講する 【事後】長寿企業研究についての問題意識を持つ
第2回 第3回	「日本の長寿企業」についての講義 長寿企業とは、長寿企業の数、なぜわが国には長寿企業が多いのか、なぜ長寿企業やファミリービジネスが注目されているのか、長寿企業の祖業と現在の事業、長寿企業における大企業と中小企業、長寿企業についての先行研究、老舗の家訓、などについて解説する。	【事前】参考図書などを参考に、長寿企業について予習 【事後】配布資料、講義の復習
第4回 第5回	「伝統の継承と革新」についての講義 長寿企業が長期にわたり継続、発展してきたのは、「伝統の継承と革新」に取組んできたからだと言われている。このうち「革新」にフォーカスし、長寿企業はどのような革新に取組んできたのか、事例を紹介する。 また、小職の提唱する経営革新のフレームワークについて解説する。	【事前】参考図書などを参考に、長寿企業について予習 【事後】配布資料、講義の復習
第6回 第7回	ケーススタディ「清酒製造業における経営革新」 わが国の長寿企業を業種別に見たとき、上位にあるのが清酒製造業である。日本酒離れが進んでいるといわれる中にあって、清酒製造業では、生き残りをかけてどのような取り組みが行われているのか。経営革新にフォーカスしてケースを紹介し、議論する。	【事前】参考図書などを参考に、長寿企業について予習 【事後】配布資料、講義の復習
第8回 第9回	事例研究1 長寿企業経営者をゲスト講師として招き、会社の歴史、事業の変遷、事業承継にあたっての苦労話、経営で注力していることなどを話してもらう。 ゲスト講師は、1806 年創業の瓦製造業A社の9代目社長を予定・	【事前】事例企業についてHPなどから予習 【事後】ゲスト講師から学んだことをレポートにまとめる
第10回 第11回	事例研究2 同上。 ゲスト講師は、1887年創業の食品製造業B社の4代目社長を予定。	【事前】事例企業についてHPなどから予習 【事後】ゲスト講師から学んだことをレポートにまとめる
第12回 第13回	事例研究3 同上。 ゲスト講師は、1908年創業の石鹸製造業C社の5代目社長を予定。	【事前】事例企業についてHPなどから予習 【事後】ゲスト講師から学んだことをレポートにまとめる
第14回 第15回	講義、事例研究の振り返り 長寿企業についての講義、事例研究におけるゲスト講師の話を振り返り、企業が継続・発展するために必要なことを議論し、学びを深める。	【事前】講義、事例研究で学んだことを整理 【事後】本講座で学んだことを活かして最終レポートを作成する

教科書、参考書

教科書は用いないが、次の書籍を参考にされたい。
久保田章市(2010)『百年企業、生き残るヒント』KADOKAWA
久保田章市(2013)『小さな会社の経営革新、7つの成功法則』KADOKAWA
久保田章市(2018)『二代目が潰す会社、伸ばす会社』日本経済新聞出版社

成績評価の基準及び方法

最終レポート50%、事例研究レポート30%、授業参画20%で評価
[最終レポートについて]
どこかの企業を想定(受講生が所属する企業、事例研究で取り上げた企業など)。
想定する企業が、今後、継続・発展するためには何が必要か、何に取組むべきかなどについて、本講座から学んだことを踏まえて、レポートにまとめる。分量は4,000文字程度(10.5P。A4、3枚程度)。
[事例研究レポートについて]
ゲスト講師の話から学んだことをレポートにまとめる。分量は1,400文字程度(10.5P。A4、1枚程度)

オフィスアワー

メールで事前に予約すること

2025年度科目との読み替え　なし

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	事業戦略事例研究	担当教員	中島 宏史	科目コード	150・250・350・450・550
標準履修 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
現代は情報化、AI、ロボットなどのデジタル技術の汎用化を契機とした産業構造の大転換期であり、大企業は既存事業の構造転換や新たな事業の育成が必須であり、一方、スタートアップや中小企業は、既存企業に取って代わる千載一遇のチャンスと考えられます。何れの立場においても、従来の延長線上の考え方、企業（供給者）の論理ではなく、顧客（消費者やユーザー）の論理、ゼロベースでビジネスを再構築・創造しなければなりません。
講師は、スタートアップ企業及び大企業の双方において、そうした消費者やユーザーを起点としたビジネスの考え方を基礎とした新規事業・事業会社の創出、EXITを実現してきました。
本講義では、実践に基づいた考え方やフレームワーク、ビジネスコンセプト策定プロセスを具体的なケーススタディを通して学びます。更に、受講生各自がビジネスコンセプトを策定し、教授や受講生間で討論を行います。

ねらい
革新的なビジネスの構想力、クリエイティブ能力を身に付けます

到達目標

発着想の能力、ビジネスモデル構想能力、新規事業評価能力を獲得することを目指す。

キーワード

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

授業の進め方と方法

前半は、マーケットアウトの考え方やそれに基づくビジネスフレームワークを講義によるインプット
後半は、各人がビジネスコンセプトを策定し、討論を通して、ビジネコンセプトをブラッシュアップしていきます。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回 第2回	自己紹介・新規事業の意義 マーケットアウト（顧客起点）ビジネス ・ミスミ（グループ本社）を題材に事業構想の概観を知る	【事前】なし 【事後】気づき、疑問についてレポート
第3回 第4回	マーケットアウトビジネスの6つの条件 ・成功企業のケーススタディ	【事前】なし 【事後】気づき、疑問についてレポート
第5回 第6回	ビジネスコンセプト開発プロセス ・マーケットアウトビジネスフレームワーク学習	【事前】なし 【事後】ビジネスコンセプト策定
第7回 第8回	ビジネスコンセプト開発プロセス ・フレームワークを使って、ビジネスコンセプトをつくる	【事前】ビジネスコンセプト策定 【事後】

教科書・参考書

オリジナルテキスト、ブルーオーシャン戦略関連書籍

成績評価の基準及び方法 （※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）
・出席30%、レポート30%、ビジネスコンセプト40%
オフィスアワー
・メール等にて事前に連絡すること
2025年度科目との読み替え　営業戦略
事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	○	-

授業科目名	成長戦略／M&A	担当教員	松江 英夫	科目コード	151・251・351・451・551
標準履修年次	1年次、2年次	学期	春期集中		
キャンパス	中継I（東京→全校）	単位数	1		

講義の概要とねらい

概要：
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,に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。

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

教科書・参考書

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

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

講義への参加度（出席、発言の貢献度）40%とレポート60%の綜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

2025年度科目との読み替え　なし

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	担当教員	各校舎担当教員	科目コード	170-173・270-273・370-371・470-471・570-571
標準履修年次	1年次	学期	前期		
キャンパス	全校舎	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：
本講義では、事業構想の思考と実践に向けた導入授業として、大学院での探究の姿勢を、問いと対話、ゲスト講義、事業構想へ向き合う課題の実習などを経て身に付けるために、前半（第1回～7回）では事業構想のための自己の探究と、それを深めるためのゲスト講義、対話セッション、課題発表を行う。後半（第8回～15回）では、構想力のための課題の探究とそれを深めるためのゲスト講義を行い、豊かなアイデア発想力を身に付けていく。

ねらい：
大学院生活に慣れ、大学院は自ら学び探究する場所であることを理解し、探究の姿勢からスタートして事業構想へといたる構想力の基本を身に付けるとともに、構想を膨らませて、仲間とともにアイデアをたくさん出していくなかで、事業構想に向き合うプロセスを体得する。

到達目標

・大学院での知への向き合い方を身に付ける。
・探究の姿勢と事業構想へと至る構想力の基本を身に付ける。
・構想を膨らませアイデアをたくさん出すなかで、事業構想に向き合うプロセスを体得する。

キーワード

探究、対話、構想力、発着想

授業の進め方と方法

本講義は、ファシリテーション教員のもと、自己の探究を深めるための講義・ゲスト講義と対話、課題発表で進めていくため、出席形態がリアル・オンラインにかかわらず、積極的な参加の姿勢が求められる。

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 ー講義の概要、到達目標、進め方について理解する 導入講義：大学院の学びとは	【事前】シラバスの確認 【事後】モチベーショングラフの作成
第2回 第3回	問いと探究1 [前半] モチベーショングラフの個人発表（探求のための原点確認） [後半] 対話セッション①（自身の原点の確認もきっかけに、個人の問いを考えグループで対話を行う）	【事前】個人発表準備 【事後】：動画講義（田浦俊春客員教授）を事前視聴し問いを考える
第4回 第5回	問いと探究2 [前半]対話セッション②（田浦先生の動画講義を受けて考えた問いと対話） [後半]対話セッション③（問いを進化させてグループで対話を行う）	【事前】動画講義（田浦俊春客員教授）を事前視聴し問いを考える 【事後】当日の対話セッションをふりかえり、新たな問いを考える
第6回 第7回	問いと探究3 [前半] 対話セッション④（問いと探究的対話の続き）＋グループ発表の準備 [後半] グループ発表＋全体ディスカッション	【事前】新たな問いを考える 【事後】自身の探究の姿勢を確認する
第8回 第9回	事業構想のためのアイデア発想1 [前半] 内発的課題セッション（内発的課題提示と課題の探究をグループで行う） [後半] 個人発表（今何がやりたいか） ※事前発表準備不要	【事前】新たな問いを考える 【事後】自身の発表内容やフィードバックを振り返る
第10回 第11回	事業構想のためのアイデア発想2 [前半] ゲスト講義（テーマ（仮）やりたいことを「事業」にするには） [後半] 対話セッション（お困りごと（問題）を「問い」へ昇華するセッション）	【事前】自身の抱えている問題を整理する 【事後】問題から問いへのプロセスを振り返る
第12回 第13回	事業構想のためのアイデア発想3 [前半] 探究から事業構想へのセッション（「問い」を選び、その解決アイデアを、グループでできるだけたくさん出していく） [後半] 探究から事業構想へのセッション（事業構想を意識して、解決アイデアを、グループできるだけたくさん出していく）	【事前】問いへの様々な事業構想のアイデアを考える 【事後】身に付けたアイデアフローを確認する
第14回 第15回	前半：探究から事業構想へのセッション（続き、グループ発表の準備） 後半：事業構想アイデアのグループ発表、相互評価	【事前】事業構想アイデアリストを作成する 【事後】アイデア発想を習慣化する

教科書・参考書

ジュレミー・アトリー＆ペリー・クレバーン（2023）『「Ideaflow 「使える」アイデアを「無限に」生み出す方法』 KADOKAWA
その他、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）

授業での対話やグループワークや課題への貢献70%、発表を30%で評価する

オフィスアワー
メール等で事前に予約すること
2025年度科目との読み替え　なし
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	担当教員	谷野豊 他	科目コード	174-177・274-276・374-375・474-475・574-575
標準履修年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	全校舎	単位数	2		

講義の概要とねらい

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考える。授業は、【1-1、2-1、3-1】でゲスト教員に話題提供された情報と個人の構想を紐付け、その後のグループワークで共有し、構想をブラッシュアップする。【1−2、2-2、3−2】で、必ず1回（合計3回）個人の現時点で考えている構想を【1-1、2-1、3-1】で得た情報に基づいて発表する。さ14、15コマ目で発表する内容は、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分前後で発表する。発表者以外の履修者は、プレゼン内容に対してフィードバックシートを活用してコメントを提出する。

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、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考える事で身につけることをねらいとしている。よって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。

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、マーケティング戦略

授業の進め方と方法

本講義は、講義全体の責任統括を担う主担当教員と、各回の専門テーマに基づき講義と指導を担当する教員の2名で進める。授業は【1−1】で発着想、【2−1】ビジネスモデル研究、【3−1】経営管理について、情報提供する教員から前半45分の講義と15分の質疑応答。その後90分は自身の事業アイデアと、情報提供された内容を関連付けて、自身の構想をブラッシュアップするためのグループワークを行い、各グループごとにグループワークの内容を1チーム10分目安に発表する。。【1−2、2−2、3−2】は、【1−1、2−1、3−1】の情報提供の内容に自身の構想を関連づけた内容で、必ず1回（合計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シートにてコメントする。

授業計画		課題
第1回	・オリエンテーション	【事前】 現時点で考えている自身の事業構想のプレゼン資料を準備する。 【事後】 発表に対してフィードバックされた内容を検討する。
第2回 第3回	【1−1】発着想 ・講義「事業構想のためのアイデア発想」（45分）質疑（15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、対象者を考える。（個人の構想アイデアのブラッシュアップ）（90分） ・グループ発表、フィードバック（30分）※1チーム10分目安	【事前】 自らの事業構想アイデアの内容が「他者から共感」を得られるかを考える。 【事後】 フィードバック内容を検討する
第4回 第5回	【1−2】発着想 ・個人発表、フィードバック（180分） （自らの構想を「他者から共感」を得られるかを意識して構想起点と構想の全体像が分かるように発表する。）	【事前】 講義を受けて自らの事業構想アイデアが他者から共感を得られるかを意識して、構想起点と構想の全体像が分かるようにパワーポイント等にまとめる 【事後】 フィードバック内容を検討する
第6回 第7回	【2−1】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）質疑（15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（90分） ・グループ発表、フィードバック（30分）※1チーム10分目安	【事前】 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果を調べる 【事後】 フィードバック内容について検討する
第8回 第9回	【2−2】ビジネスモデル研究 ・個人発表、フィードバック（180分） （自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果を自らの構想との関係性を含めて発表する）	【事前】 自らの構想に近いビジネスを調査・研究した結果を自らの構想との関係性を含めて発表資料にまとめる 【事後】 フィードバック内容について検討する
第10回 第11回	【3−1】経営管理 ・講義「事業構想のための経営管理」（45分）質疑（15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（90分） ・グループ発表、フィードバック（30分）※1チーム10分目安	【事前】 自社・自身の経営資源を抽出するとともに、対象顧客を検討する。 【事後】 フィードバック内容について検討する
第12回 第13回	【3−2】経営管理 ・個人発表、フィードバック（180分） （自社・自身の経営資源を抽出するとともに、自身の構想の対象者を明確にした発表を行う）	【事前】 自社・自身の経営資源を抽出するとともに、自身の構想の対象者を明確にしたプレゼン資料を作成する。 【事後】 フィードバック内容について検討する

第14回 第15回	現時点で考えている事業の概要を以下を明確にしたうえで発表する ① 構想起点 ② 優位性のある製品・サービス ③ 対象者に対する提供価値 ④ 顧客へのアプローチ	【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） 【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。

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

2025年度科目との読み替え　なし

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	事業承継の事業構想計画	担当教員	丸尾 聰	科目コード	178・278・378・478・578
標準履修年次	1年次	学期	後期		
キャンパス	巡回（東京・仙台・名古屋・大阪・福岡）	単位数	2		

講義の概要とねらい

【講義の概要】
●本科目は、「創業経営者」「承継済み経営者」「承継予定の後継者」を対象とする、「次世代経営構造コース」「事業承継構想コース」を志望する院生向けに、2年次の前期・後期を通して取り組む、自社の次世代経営を構想するための実践的思考枠組みを学ぶ科目である。
●事業承継を単なる経営者交代の問題としてではなく、全社の経営資源を再設計し、競争力を再構築するプロセスとして捉える。
●本授業では、自社を対象とした「全社事業構想計画」を策定することを通じて、顧客、商品設計、価格、業界構造、資源配分、財務構造（貸借対照表）、仮説検証といった視点を統合的に用い、次世代経営に向けた構想力を養う。
●なお、本科目は前期開講科目「自社研究・経営資源分析」と連動して設計されており、同科目で獲得した分析視点を前提として、構想レベルへ発展させる。

【講義のねらい】
1）承継を「全社再設計」として捉える視点を獲得すること
2）顧客・商品設計・資源配分・業界構造・財務構造を統合した事業構想力を身につけること
3）仮説検証を通じて、構想を実行可能な経営計画へ昇華させる思考力を鍛えること
最終的には、自社の経営資源を効果的・効率的に再配分し、競争力の高い事業構造を設計できる経営者としての判断力を養う。

到達目標

1）事業承継を全社的な再設計の機会として捉え、自社の競争構造および財務構造を再構築する構想を提示できる。
2）経営資源の効果的・効率的再配分を前提に、貸借対照表を踏まえた投資判断と資源集中の設計ができる。
3）自他の構想を構造的に検証し、論理的飛躍・前提の欠落・資源制約との不整合を指摘し、改善案を提示できる。

キーワード

「構想案という仮説設計」、「仮説検証のためのフィールド・リサーチ」、「全社構想に向けたポートフォリオ経営」、「PL思考を脱却したバランスシート経営」

授業の進め方と方法

●本授業は、「校舎巡回による対面形式」と「オンライン形式」を併用して開講する。なお、巡回先校舎別の巡回回数は、校舎別の履修登録者数に基づいて、比例配分する。
●本授業の方法は、履修生が取り組んだ事前課題の回答を、相互に「閲覧」をし、そこから主体的に「学び」や「気づき」を得るとともに、授業中には、それらの回答の「疑問」や「反論」を相互にぶつける、履修生間の「討論」により、さらに自社における「実践や構想へのヒント」を得ることを目指す。教員は、事前課題の提示や、授業中の討議のマネジメントのみで、「講義」による伝授や教授は、原則、行わない。
●この授業方法は、標準的な授業方法である、教員から履修生への「基礎知識や方法の伝授」と「知識や方法の基礎演習」をした上で、履修生主導による「実務上の問題解決における知識や方法の応用」という手順とは、真逆のプロセスである。真逆の方が、履修生の学びも気づきも深く、かつ、時間を経過した定着率も高く、実践への活用率も高いからである。
●授業の進め方は、3～5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、ある企業の事象や事件に直面した経営者の状況を描いた物語を読み込み、その事象・事件の分析と、登場する経営者の立場に立った真剣白刃の判断や行動を回答する。
●学習効果を最大化するために、冒頭5分、最後5分に「意気込み」、「振り返り」を書き、それぞれ表明し、履修者間で共有する。

授業計画		授業外の学習課題
第1回	オリエンテーション	【事前】本シラバスを読み、疑問点と要望を列挙しておく。 【事後】本授業の履修の有無を意思決定する。
第2回 第3回	フィールド・ワーク（1）／ある企業のフィールド・ワークの事例の評価	【事前】ある企業の従業員が、社長の命令を受けて顧客観察をしたレポートの優劣を評価する。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を、自社のフィールド・ワークへの適用の視点や技法に読み替えをする。
第4回 第5回	フィールド・ワーク（2）／自社の顧客の観察を実施	【事前】自社の顧客もしくは新規事業の想定顧客を観察し、発見と掘り下げをする。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を元に、より深いフィールド・ワークを実践する。
第6回 第7回	構想案（商品設計、値決め、顧客ターゲット）／自社の構想案で仮説設計	【事前】前期科目「自社研究・経営資源分析」で習得した、自社の「商品設計、値決め、顧客ターゲット」の仮説を構築する。 【事後】本授業での指摘を元に、自社の「商品設計、値決め、顧客ターゲット」の仮説を見直す。
第8回 第9回	ポートフォリオ／自社のポートフォリオの分析とデザイン	【事前】前期科目「自社研究・経営資源分析」で習得した「プロダクト・ポートフォリオ分析とデザイン」を活用して、自社のポートフォリオ分析を行う。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を元に、自社のポートフォリオ分析をブラシュアップする。
第10回 第11回	バランス・シート／自社のバランス・シートの分析とデザイン	【事前】前期科目「自社研究・経営資源分析」で習得した「バランス・シート分析とデザイン」を活用して、自社のバランス・シートをデザインする。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を元に、自社のバランス・シートのデザインをブラシュアップする。

第12回 第13回	フィールド・リサーチ（1）／ある企業のフィールド・リサーチの事例の評価	【事前】ある企業の従業員が、社長の命令を受けて仮説検証のフィールド・リサーチをしたレポートの優劣を評価する。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を自社のフィールド・リサーチに適用する。
第14回 第15回	フィールド・リサーチ（2）／自社の構想案で実施	【事前】第6回、第7回で策定した構想案を元に、第12回、第13回で学んだ「視点」や「技法」を適用して、フィールド・リサーチを実施する。 【事後】本授業で学んだ「視点」や「技法」を元に、より深いフィールド・リサーチを実践する。

教科書、参考書

●事前課題や授業において、下記書籍を、教科書に準じて使用する。
　三枝匡・著「決定版・戦略プロフェッショナル―戦略独創経営を拓く」KADOKAWA刊
注）他の出版社から、同名の書籍が発刊されていますので、間違えて購入しないように。上記の「KADDOKAWA刊」を購入して下さい。
●参考資料は、各回のトピックや履修生の課題に応じて、担当教員から作成・提供する場合がある。

成績評価の基準及び方法

●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。100点満点とし、90点以上は「A」、80～89点は「B」、70～79点は「C」、60～69点は「D」、59点以下は「E」の成績をつける。
（1）意気込み・振り返りシート：（オリエンテーションを除く）7セッションにおける「授業開始時」と「授業終了時」のそれぞれ5分間で記載する、「意気込み」「振り返り」のシートの提出（各回3%、合計21%）。
（2）事前課題：（オリエンテーションを除く）7セッションに向けて出題される「事前課題」の提出（各回5%、計35%）、期限内提出（各回2%、計14%）、回答内容の高さ（各回1%、計7%）でそれぞれ評価（合計56%）。
（3）最終レポート：7セッションで獲得した視点や技法に基づく、「自社研究・経営資源分析」のレポート提出（15%）、期限内提出（2%）、回答内容の高さ（6%）でそれぞれ評価（合計23%）。

オフィスアワー

●本授業の内容に関する「疑問」や「批判」を、教員や他の履修生に投げかけることを、歓迎します。
●さらに、自身の事業構想について、特に、自社の本業の成長・縮小や新規事業の可否についての自由な意見交換も、歓迎します。
●また、自社の経営や承継の課題の相談も、歓迎します。
●いずれの場合も、「大学校舎内」または「オンライン」で対応します。
●まずは、相談概要と候補日時を記した上で、担当教員まで個人チャットにてご一報ください。

2025年度科目との読み替え なし

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	社会動向と構想力	担当教員	小松 丈晃	科目コード	204
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

・社会分析の基本的な考え方を習得し、それをもとに事業を社会動向の中に位置付けて他者に説明することができる。
・公益も私益も、ともに増やすように事業を構想できる。
・自分の理想を、過去、現在、未来を大局的に俯瞰する広い視野のもとに適切に位置づけ、事業を支えるぶれない構想力を身に付ける。

キーワード

現代社会論、信頼、感情、消費社会、情報社会、個人化社会

授業の進め方と方法

担当教員から講義形式による話題提供を行い、それに基づいてディスカッションを行う、というように、講義とディスカッションを組み合わせて授業を進める予定です。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション―社会動向と構想力をどう捉えるか―	【事後】オリエンテーションでの話題提供を踏まえて、社会の中で事業構想するには、どういった社会動向の捉え方が必要か、考えてみる。
第2回 第3回	集団と組織の中の個人 （第2回の講義をもとに第3回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる）	【事前】 これまでの経験を踏まえ、集団で議論するときの問題点や課題を自分なりに整理してみる。 【事後】 どんな人でも、社会の中では組織や集団とかかわりあいながら生活しなければならない。近代化とともに、我々の生活にとって不可欠なそうした組織や集団も大きく変化し、社会学を含む社会科学はそれを把握すべく格闘してきた。集団と組織を捉える基本的な枠組みを押さえながら、集団や組織にかかわるさまざまな具体的な現象を考察し、事業構想するさいのヒントを考えてみる。
第4回 第5回	信頼―個人への信頼、組織・制度への信頼― （第4回の講義をもとに第5回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる）	【事前】 「信頼」は、みずからの事業構想にとってどのような意味をもつかを考えてみる。 【事後】 社会諸科学において、90年代頃から、人への信頼のみならず、企業倫理やCSRといったソフトローとも関連づけられつつ、企業をはじめとした組織や制度に対する信頼も議論されるようになった。授業での話題提供とディスカッションをふまえて、みずからの事業構想する上で重要な前提となる信頼の条件や役割について考えてみる。
第6回 第7回	感情管理が求められる社会 （第6回の講義をもとに第7回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる）	【事前】 「感情」あるいは「感情のコントロール」は経験上あるいは事業構想する上でどのような意味を持つか考えてみる。 【事後】 他者指向的な社会の中では日常生活の中でたえず感情管理が要求されるだけでなく、特に対人サービスに関する専門職では感情労働にかかわる問題も指摘されている。授業での話題提供とディスカッションをふまえて、事業構想のための基盤として、あるいは事業構想の「種」として、公的・私的両生活の中で感情管理が求められる社会の課題について考えてみる。

第8回 第9回	消費社会のゆくえ （第8回の講義をもとに第9回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる）	【事前】 消費社会がもたらすポジティブな側面・ネガティブな側面について考えてみる。 【事後】 たとえば「リスク社会」と呼ばれる社会動向の中で各種のリスクに敏感な「抗リスク的消費」が隆盛するといった具合に、消費動向は、社会動向の変化と密接に関わっている。授業での話題提供とディスカッションをふまえて、現代社会における新しい消費動向が、どのような社会変動のもとで進捗しているのかを考え、持続可能な消費のあり方にも留意しつつ、事業構想のためのアイデアにつなげてみる。
第10回 第11回	情報社会の光と影 （第10回の講義をもとに第11回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる）	【事前】 みずからの事業構想にとって「情報」あるいは「情報社会」はどのような意味をもつか考えてみる。 【事後】 情報社会を超えた先にsociety5.0が構想されるなど、現代社会を語り近未来を展望する上で「情報」は不可欠の要素の一つである。授業での話題提供とディスカッションをふまえて、AIやビッグデータも含めた情報社会の近年の動向が、人々の生活に対してもたらす光と影を踏まえつつ、事業構想するさいの課題を考える。
第12回 第13回	個人化する社会 （第12回の講義をもとに第13回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる）	【事前】 親世代の典型的なライフコースと自分と同世代のライフコースの有り様とを比べながら、その違いを考え、それがみずからの事業構想にとってもつ意味についてイメージしてみる。 【事後】 家族や企業や地域的共同体が個々人に（各種の果たすべき役割を与えると同時に）一貫したアイデンティティを提供することがもはや期待できず、個々人は、自分なりの仕方で、人生の中で繰り返し自分の生き方やアイデンティティを設計し直すことが求められる。授業での話題提供とディスカッションをふまえて、このような「個人化」した社会の中で期待される事業をいかに構想していくのかを考えてみる。

第14回 第15回	社会的排除と包摂 （第14回の講義をもとに第15回のグループワーク又は討論で論点を掘り下げる）	【事前】 「だれ一人取り残されない」社会の構築に向けて、みずからの事業構想で可能なことは何か、考えてみる。 【事後】 SDGsの基本理念は「だれ一人取り残されない」社会の構築である。授業での話題提供とディスカッションをふまえて、先進諸国でも議論されるようになった、教育や経済、安全、福祉等からの多次元的な剥奪状態である「社会的排除」について、その理論的背景をふまえて、その動向に抗うための事業構想の種を考えてみる。

教科書・参考書

【教科書】
• 教科書は指定しません。毎回、授業に関連した資料を配付します。
【参考書】
• 長谷川公一・浜日出夫・藤村正之・町村敬志著『社会学【新版】』有斐閣、2019年。
• 松本三和夫編著『科学社会学』東京大学出版会、2021年。
• その他、各回の授業の内容に応じて紹介します。

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

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

オフィスアワー

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

2025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	テクノロジーと構想力	担当教員	髙谷 将宏	科目コード	205
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：本講義におけるテクノロジーとは、科学技術を応用したサービスを意味する。対象はAIなどを中心としたDX、自動運転、バイオ、宇宙などを想定する。まず、社会の変容とその変容に対応したテクノロジーの技術的背景を理解し、経験デザインなどに基づいて事業構想への可用性を高めていく、

ねらい：将来の社会がどの様に変化していくのかをデータと院生それぞれの背景を基に予測できるようになる。その上で、テクノロジーの進化および技術的理論の概要を理解し、実際にどのような利活用がなされているのかを課題と共に俯瞰できる様にする。こうしたテクノロジーの進化を見すえ、構想力として事業構想への利活用を推進する。

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し、構想力を高める
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)構想力を高め、将来の社会変化を見通すことができる

キーワード

構想力、テクノロジー、Society、AI、DX、自動運転、バイオ

授業の進め方と方法

講義は、講師作成の資料に基づいて行う。講師による講義と、院生参加の演習の組み合わせで授業を展開する。

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　本講義の概要、テクノロジー・構想力とは何か	【事前】テクノロジー・構想力の意味理解【事後】「事前」との違いの昇華
第2回 第3回	～概論～①ニーズ・シーズ・ウォンツ・ディマンドの違い、②プロダクトアウトとマーケットイン、③テクノロジーとは、④Society1.0～5.0、⑤デジタルウェルビーイング、⑥Deep Tech ～グループワーク～未来を想定した需要・課題予測	【事前】各用語の概要を調べる 【事後】"Society6.0"をどの様にとらえるか、考察する。
第4回 第5回	～構想力を高める～①構想力とは、②デザイン思考とロジカル思考、③エフェクチュエーション、④リーンスタートアップ、⑤経験デザインとは ～グループワーク～経験デザインによる価値提案	【事前】左記①～④について調べておくこと 【事後】経験デザインによる価値提案の個人ワーク
第6回 第7回	～テクノロジーⅠ_AI(含むGenAI)～①AIのイメージ共有、②AI概論、③AIの活用例、④AIのセキュリティ、⑤AIと著作権、⑥AIの今後～グループワーク～AIが日常化した社会においての価値提案	【事前】AIの定義を確認しておくこと 【事後】AIを用いたビジネスモデルの調査
第8回 第9回	～テクノロジーⅡ_DX～①DXのイメージ共有、②DX概論、③DXの例、④"AX"～グループワーク～DXとして取り上げられている企業モデルの検討～	【事前】DXの定義を確認しておくこと 【事後】DXの失敗事例を見い出し、原因を検討すること。なお、出典を明記すること。
第10回 第11回	～テクノロジーⅢ_自動運転～①自動運転のイメージ共有、②自動運転の概論、③自動運転の事業例 ～グループワーク～①自動運転による社会課題の解決提案、②影響を受ける既存事業の検討、③新たに生まれる価値提案の検討～	【事前】自動運転の定義を確認しておくこと 【事後】自動運転の自動車が関係した事故例を挙げ、責任の所在を検討すること。
第12回 第13回	～テクノロジーⅣ_バイオ～①バイオテクノロジーのイメージ共有、②バイオテクノロジーとは、③バイオテクノロジーの事業例、④ユーグレナと食用コオロギベンチャー、⑤厄介者の活用 ～グループワーク～バイオテクノロジーなどを用いた価値提案～	【事前】バイオテクノロジーの定義を確認しておくこと 【事後】バイオテクノロジーを用いたビジネスモデルの調査
第14回 第15回	～構想力によって表現する(クロージングプレゼンテーション)～想定する将来の社会における宇宙テクノロジーを利活用した事業構想について5W1Hを明確にして発表すること。	【事前】発表に向けた準備 【事後】他者の発表、総括を受けての振り返り

教科書・参考書

教科書の指定はありません。都度、PDFにて配信する。

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）

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

オフィスアワー

授業前後、または、事前にTeamsで調整します。面談を希望する場合は、教室または、Teamsにより対応します。遠慮することなく、申し出てください。

2025年度科目との読み替え　テクノロジーと事業構想

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・シンキング	担当教員	奥村 隆一	科目コード	212
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要:
本授業では、イノベーション創出やビジネスデザインを実現するために不可欠な「思考技術」を体系的に学ぶ。具体的には、ロジカルシンキングを基盤としつつ、その限界を踏まえたうえで、クリエイティブシンキングを統合的に用い、課題を高い解像度で捉え直し、適切な問いを立て、仮説を構築・検証していく一連の思考プロセスを修得することを目的とする。
ねらい:
近年、生成AIの普及により、表面的には「それらしい答え」に容易に到達できる一方で、問題の本質を見極め、構造的に考え抜く力の重要性はむしろ高まっている。本授業では、抽象と具体を往還しながら解像度を高める思考の姿勢を重視し、受講生自身の構想アイデアや実務課題を題材として、意外性と合理性を両立させた思考技術として体得することを目指す。

到達目標

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

キーワード

ロジカルシンキング、イノベーション、解像度、問題発見、抽象化と具象化

授業の進め方と方法

個人ワークやグループワークを織り交ぜて、参加型、双方向型の授業を展開することで、学生の意欲と主体性を喚起するとともに、実践知の獲得（実際に図解を用いて発散（具象化）と収束（抽象化）を自在に行い思考できるようになること）を促す。

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 ・イノベーションを取り巻く環境変化を踏まえ、なぜ個人や組織に高度な思考技術が求められているのかを理解し、本授業全体の目的と進め方を把握する。	【事前】本科目受講の目的と受講判断のための軸を明確化しておく。 【事後】講義の目的やねらい・プログラム概要・進め方の理解を深める。
第2回	なぜ今、イノベーションに「思考技術」が必要なのか ・ロジカルシンキングの限界とイノベーションとの関係を理解し、意外性と合理性の接点から価値が生まれることを事例を通じて学ぶ。	【事前】これまでの業務において「考え抜くことが重要だと感じた経験」または「思考の限界を感じた経験」について、200字程度で記述し持参する。 【事後】 各自の構想アイデアもしくは関心を持っている商品やサービスの概要（顧客、課題、解決手法、具体的なサービス内容、提供価値）を400字程度で記述する
第3回		
第4回		【事前】「物事を考える上で”解像度を上

第5回	解像度を上げる ・解像度の高低が思考や意思決定に与える影響を理解し、事実や現象を丁寧に捉える姿勢が課題設定の質を左右することを学ぶ。	げる”」とはどういうことかを考えておく。 【事後】本講義の分析の枠組みや考え方を活用し、自身の構想アイデアないし自身の職場等における業務課題の解像度を上げる

第6回 第7回	問いを立てる：問題発見・課題設定 ・問題と課題の違いを整理し、課題設定がイノベーションの出発点となる理由と問いの立て方を学ぶ。	【事前】「ジョブ理論」を読んでおく。 【事後】自身の構想アイデアないし自身の職場等における「問題」を一つ設定し、なぜそれが問題なのかを本講義で学んだ技法を用いて考察する。
第8回 第9回	アイデア創出の思考プロセスを理解する ・抽象化と具象化の考え方を整理し、論理と創造を往還する思考プロセスがアイデア創出に果たす役割を理解する。	【事前】「考えをまとめる、アイデア発想ドリル」を読んでおく。 【事後】本講義で学んだ発想法を用いて、前回設定した問題に対する解決策のアイデアを10個以上書き出す。
第10回 第11回	イノベーションのための思考技法１：プロダクト設計 ・カスタマージャーニーマップを用いて顧客体験を構造化するなど、プロダクト設計を論理的に行う視点を身につける。	【事前】「ブルーオーシャン戦略」を読んでおく。 【事後】ビジネスの仕組みを創るための思考法に関するフレームワークの理論と手法の理解を深める
第12回 第13回	イノベーションのための思考技法２：仮説検証 ・仮説思考の考え方を理解し、ウォーターフォールとアジャイルの比較を通じて仮説検証を高速に回す意義を学ぶ。	【事前】前回の講義内容について復習を行い、質問事項を考えておく。 【事後】自身の構想アイデアを本講義で学んだフレームワークで表現してみる
第14回 第15回	総括とふりかえり ・各自の構想について最終プレゼンテーションを行い、思考技術の適用結果を共有・検討する。	【事前】これまでの講義全体を振り返り、復習を行うとともに、質問事項を考えておく。 【事後】最終レポートを提出する。

教科書・参考書

「解像度を上げる」（馬田隆明、英治出版、2022年）
「ジョブ理論」（クレイトン M クリステンセン、ハーパーコリンズ・ ジャパン、2017年）
「考えをまとめる、アイデア発想ドリル」（奥村隆一、ぱる出版、2025年）
「ブルーオーシャン戦略」（W・チャン・キム、レネ・モボルニュ、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）

到達目標の３点である、「解くべき課題を的確に捉えられるようになる」「発散と収束の思考プロセスを理解し、使いこなせるようになる」「アイディアをビジネスモデルに繋げられるようになる」に関して、平常点（発言の質と量）60%、レポート40%の比率で総合評価する。
60%以上を合格とする。

オフィスアワー

Teamsチャットで事前に予約すること

2025年度科目との読み替え　クリエイティブ発想法

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	デザイン・シンキング	担当教員	田浦 俊春	科目コード	213・313・413
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	巡回（仙台・名古屋・大阪）	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：最近では，広い意味でのデザインの思考プロセス（デザイン・シンキング）が注目を浴びている．デザイン・シンキングについては，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，講義者が，エンジニアとしての実務経験，並びに，その後，国内外での研究活動を通じて得た知見を体系的に講述する．とりわけ，デザイン・シンキングの本質は，シンセシス（アナリシスの対義語であり，シンセサイザーと語源が同じである．複数の概念を組み合わせることである）にあると考え，重点的に取り組む．シンセシスは，生成AIとの相性がよく，これからの時代の事業構想には不可欠な考え方である．加えて，実践的にシンセシスを行うために，その根底にあると思われる，内発的な動機に誘導される思考（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．また，講義内容をより深く理解し，身体知化できるように，毎回，事例を取り上げて解説するとともに，演習を行う．

ねらい：デザイン・シンキングのプロセスを表面的になぞるのではなく，その意味を深く理解し，新規性の高い事業構想の初期段階に求められる本質的な仮説の生成ができるように，理論的かつ実践的に講義する．

到達目標

デザイン・シンキングについてこれまでに学術的に議論されてきた理論について理解するとともに，事業構想に応用できるように，演習を通して，実践力を習得する．

キーワード

デザイン，仮説生成，シンセシス，非目的論的思考，設計思想，感性

授業の進め方と方法

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスに目を通しておいて下さい． 【事後】本講義の主旨を確認して下さい．
第2回	仮説思考に関する講述と演習	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい． 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい．
第3回		
第4回	シンセシス的思考に関する講述と演習（1回目）	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい． 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい．
第5回		
第6回	シンセシス的思考に関する講述と演習（2回目）	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい． 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい．
第7回		
第8回	非目的論的思考に関する講述と演習	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい． 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい．
第9回		
第10回	設計思想に関する講述と演習	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい． 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい．
第11回		
第12回	感性・個性に関する講述と演習	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい． 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい．
第13回		
第14回	総合討論	【事前】講義資料に目を通しておいて下さい． 【事後】テキストの該当箇所を読んで復習して下さい．
第15回		

教科書・参考書

テキスト：田浦俊春「イノベーション思考の論理ー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ー」，事業構想研究，第5号 1−12．2022.

参考書：田浦俊春「質的イノベーション時代の思考力−科学技術と社会をつなぐデザインとは−」勁草書房(2018)
田浦俊春「創造デザイン工学」東京大学出版会(2014)

講義資料は，毎回の講義の数日前に，Teams内の本講義のチャネルにアップします．

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

講義への参加姿勢(50%)と演習の成果物の内容(50%)で評価します．

オフィスアワー

特に設けませんが，質問等があれば遠慮無くお問い合わせください．

2025年度科目との読み替え　イノベーションの発想

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	日比 慶一	科目コード	216
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：本講義では、事業構想を事業として成立させるための根幹を成すビジネスモデルの仕組みや原則を理解して、提供価値を創出するための本質的な要素を発見、導出することを目指す。各自が自身の事業構想に適合した独創的なビジネスモデルを自ら設計、構築するための講義である。狭義のビジネスモデルは収益の流れとして表現される。事業構想を実現して継続させるためには、収益性を確保、維持するマネタイズの仕組みが不可欠であり、これがビジネスモデルの一つの側面となる、さらにその根幹を成すのが広義のビジネスモデルであり、事業構想で提供する価値を創り出し、顧客に届けるための仕組みと流れを確立する構造である。事業構想における独自性、差別的特徴となる優位性の源泉であるコアコンピタンスを、継続的に価値を創出していく卓越した組織能力（オペレーショナルエクセレンス）に昇華させるプロセスの確立が、的確なビジネスモデルを設計、構築することの本質となる。

ねらい：自身の事業構想を企画・立案・計画・実行するために必要となるビジネスモデルの基礎知識を学び、持続性のある事業として成立させるための事業プランを策定できる実践的な応用力を習得する。事業構想家として自身が構想した価値を創り出して顧客に提供する仕組みをビジネスモデルとして設計するプロセスと、価値創出の本質となる要素を理解する。ビジネスモデルキャンバスなどのツールを利用しながら、事業構想を実行可能な事業計画に具体化し、独自性があり競争優位な価値提供に必要となるビジネス要素とオペレーションを設計する。

到達目標

・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できるようになる。

キーワード

事業構想、ビジネスモデル、収益構造、提供価値、オペレーション、外部パートナー連携、顧客課題、顧客課題解決、価値創造、価値提供、内発的動機、事業アイデア、事業プラン、エコシステム

授業の進め方と方法

講義、グループワークと発表、ディスカッション等を組み合わせて、各回のテーマや課題について理解を深めていく。
各回の進め方は、概ね前半が講義とクラスでのディスカッション、後半はケーススタディやグループワークを予定する。
インプットとアウトプットのバランスを取りながら、自身の事業構想におけるビジネスモデルを設計、確立していく。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション 授業計画の概説と事業構想におけるビジネスモデルの基本	【事前】ビジネスモデルの事例を考察 【事後】顧客と提供価値の明確化
第2回 第3回	ビジネスモデルの基本的な考え方と具体的な事例 事業構想における顧客と提供価値を明らかにして具体化、ビジネスモデルキャンバスやリーンキャンバスなどのツールを使って価値提供の流れと収益の流れの関係を分析して考察	【事前】ビジネスモデル事例での価値の流れと収益の流れを調査・分析 【事後】事業構想におけるマネタイズモデルの検討
第4回 第5回	価値提供のプロセスとビジネスモデル設計 ビジネスモデルの主軸となるwho,what,howの明確化と定義、対象顧客の解像度を上げて先鋭化、顧客との関係を検討して関係性構築の仕組み設計、それに基づく価値提供の仕組みの構築と設計方法	【事前】対象顧客を具体化して先鋭化して価値提供の方法を検討 【事後】事業構想におけるwho,what,howの再定義と価値提供プロセス検討
第6回 第7回	価値を創り出す仕組みとビジネスモデル設計 顧客への提供価値とコアコンピタンスの関係を分析して整理、差別的特徴となる「他社はやらないこと」の検討と抽出、日常活動として独自の価値を生み出し続けるオペレーション設計の考え方	【事前】提供価値の独自性とコアコンピタンスの関係を分析・検討 【事後】継続的に差別的価値を生み出すオペレーション設計
第8回 第9回	業界構造をディスラプションするビジネスモデル 外部環境を考慮した顧客価値連鎖で考える独自の提供価値、環境変化による異業種からの参入など既存事業構造を刷新する破壊的ビジネスモデル、競争戦略としての典型的な4パターンのモデル	【事前】異業種参入によるディスラプション事例の検討 【事後】外部環境の変化による顧客価値連鎖の変化と独自の提供価値を検討
第10回 第11回	負のスパイラルに陥るビジネスモデルの注意点 事業拡大するほど収益性が低下する構造的な落とし穴、負のスパイラルを生むビジネスモデルの特性と事例検討、価値軸の転換で負の連鎖から脱け出す、コアコンピタンスを活用した競争優位の確立	【事前】事業拡大に失敗した事例での構造的な欠陥の分析と検討 【事後】各自の事業構想におけるビジネスモデルの構造を再確認して修正
第12回 第13回	サブスク型とプラットフォーム型のビジネスモデル サブスクリプションにおけるビジネスモデル構築の特徴とポイント、マッチングプラットフォーム型のダブルサイドのビジネスモデルの特徴と注意点、これらモデルでの価値創出と事業展開する方策	【事前】サブスク型ビジネスモデルの事例分析と考察 【事後】サブスク型もしくはプラットフォーム型のビジネスモデルの適用検討
第14回 第15回	総括とまとめ：事業構想のビジネスモデルへの展開 各自の事業構想が提供する価値を継続的に生み出す仕組みをオペレーション能力に落とし込み、顧客との関係性から価値提供の仕組みを考察、価値の流れと収益の流れとの関係を分析してモデル設計	【事前】事業構想における価値創出と提供の仕組みと収益の流れの検討 【事後】自身の事業構想におけるビジネスモデルの設計

教科書・参考書

各回の講義で使用する資料はテキストとして適宜配布する。
特には指定しない。講義のトピックや関連する事例、各自の事業構想に合わせて基礎的な書籍や情報源を紹介。

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

ケース事例や提示した課題に関するクラスでのディスカッションへの積極的な参加による貢献（40%）
グループワークでの議論・発表への積極的な参加と貢献（30%）
授業内で提示する課題・レポートの提出及び発表（30%）

オフィスアワー

授業のある日はキャンパス現地にて対面で可。その他は随時オンライン等にて可。日程によっては授業日以外も対面でも可。詳細はメール、チャット等で問い合わせること。

2025年度科目との読み替え　なし

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	意思決定と顧客理解	担当教員	髙谷 将宏	科目コード	217
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：前半は、社会において、個人や集団がどの様に意思決定を行うかを理解するために、認知バイアス、社会的影響、集団思考などの心理学的要因を理解します。その上で、事業構想に向け、日常生活やビジネス意思決定のプロセスを考察します。一方で、個人や集団が合理的ではない選択をする場合もあります。この場合を想定し、後半は、プロスペクト理論、ナッジ、選択アーキテクチャなどの概念を学びそうした背景を考察します。

ねらい：事業構想におけるマーケティングはビジネスモデルそのものが未来形です。そのため、将来の顧客を想定し、その範囲内で把握を試みる必要があります。把握のためには、個人や集団がどの様に選択を行うのかを説明・予測することが必要になります。そのための概念を学び、未来の顧客理解に挑む素地を敷くことが本講義のねらいです。

到達目標

・社会および顧客に関する情報を、客観的根拠に基づいて分析できる。
・表面的なデータにとどまらず、顧客の潜在的ニーズや価値観、意思決定構造を説明できる。
・これらの分析結果をもとに、自身の事業構想に必要な社会像・顧客像を具体的に提示できる。

キーワード

意思決定理論/社会的影響(同調・服従・説得)/感情/行動経済学/選好

授業の進め方と方法

講義は、講師作成の資料に基づき行います。講師による講義と、院生参加の演習の組み合わせで授業を展開します。

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　シラバスの説明と履修予定者の構想の共有	【事前】意思・顧客の意味理解 【事後】【事前】との違いの昇華
第2回 第3回	目的:意思決定理論の概要を学ぶ。 (1)講義　事例を基に、意思決定理論の概要を理解する。 (2)演習　認知バイアス、ヒューリスティックの身近な例の共有 (3)演習　対象を設定し、認知バイアス、ヒューリスティックへの対応策を考察する	【事前】意思決定理論の概要を調べる 【事後】"ツァイガルニク効果"とは何かを調べ、利点と留意点を確認する。また、事例を引用をルールに従い明記した上で一つ上げる。
第4回 第5回	目的:他者に与える影響・他者から受ける影響について学ぶ。 (1)講義　事例を基に、同調・服従・説得などの概要を理解する。 (2)講義　集団意思決定とリスキーシフトを理解する。 (3)演習　対象を設定し、社会的影響、集団意思決定などへの対応策を考察する	【事前】同調・服従・説得の概要を調べる。 【事後】リスキーシフトを踏まえた生成AIの効果と課題を考察する。
第6回 第7回	目的:感情について理解し、意思決定に与える影響について学ぶ。 (1)講義　感情が意思決定に与えたとされるビジネス。 (2)講義　不確実性とは何かを理解する。 (3)演習　事業構想において感情を活かす、不確実性の顕在化と対応策を考察する	【事前】感情の概要を調べる。 【事後】リスクと不確実性の違いを調べ、その内容を基に自信の事業構想を考察する。
第8回 第9回	目的:行動経済学の概要を学ぶⅠ。 (1)講義　第2回～第7回の講義を基に、行動経済学の概要を理解する。また、限定合理性、仕掛学についても触れる。 (2)演習　対象を設定し、行動経済学を取り入れているのではないかと考えられる事例を、少なくとも2つ考察する	【事前】経済学と行動経済学の違いを確認する 【事後】"フレーミング"とは何かを調べ、事例を挙げた上で、利点と留意点を確認する。
第10回 第11回	目的:行動経済学の概要を学ぶⅡ。 (1)講義　プロスペクト理論、損失回避、ナッジ、選択アーキテクチャなどの概要を理解する。 (2)演習　事業構想において、行動経済学の理論を踏まえ、どの様な展開が考えられるか、留意点と併せて考察する。	【事前】行動経済学の復習を行う 【事後】日常生活において、選択アーキテクチャが採用されていると感じる事例を効果の予想とともに考察する。
第12回 第13回	目的:行動経済学の概要を学ぶⅢ。 (1)講義　、時間選好と先延ばし行動、社会的選好と公平性などの概要を理解する。 (2)演習　事業構想において、時間の経過とともにどう変化が生じるかを予測するとともに、社会的選好の可能性を考察する。	【事前】現在バイアスとは何かを確認する 【事後】日常生活において、選択アーキテクチャが採用されていると感じる事例を効果の予想とともに考察する。
第14回 第15回	発表:自身の事業構想についての顧客を想定し、どの様な意思決定の下で提供する商品・サービスが受け入れられるかをストーリー展開する。 (1)クロージングプレゼンテーションと質疑 (2)総括	【事前】発表に向けた準備 【事後】他者の発表、総括を受けての振り返り

教科書・参考書

教科書の指定はありません。都度、PDFにて配信します。

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

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

オフィスアワー
授業前後、または事前にTeamsで調整します。面談を希望する場合は、教室またはTeamsにより対応します。遠慮することなく、申し出てください。
2025年度科目との読み替え　市場・顧客分析
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	経営資源の分析と活用	担当教員	太田 卓也	科目コード	218
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事後】経営資源の種類と意義について考える。
第2回 第3回	■経営資源と企業戦略	【事後】外部要因と内部要因の戦略的考察について理解する。
第4回 第5回	■経営資源としての組織能力（ケイパビリティ）	【事後】企業ライフサイクルと組織能力の観点から、経営資源の活用と獲得を考える。
第6回 第7回	■経営資源としての顧客基盤	【事後】既存顧客基盤の活用、新しい顧客基盤の獲得について考える。
第8回 第9回	■経営資源としてのブランド資産	【事後】ブランド資産の意義、活用と獲得について考える。

第10回 第11回	■経営資源としてのバリューチェーン・サプライチェーン	【事後】バリューチェーン・サプライチェーンの観点から経営資源の活用と獲得を考える。
第12回 第13回	■経営資源と循環型社会に向けて	【事後】シェアリングエコノミー等、循環型社会に向けてのコンテキストから経営資源活用を考える。
第14回 第15回	■経営資源と事業構想	【事前】経営資源観点から自身の事業構想を行い、発表に向けて準備する。

教科書・参考書

教科書は指定しません。参考書は「企業戦略論」ジェイ・B.バーニー （ダイヤモンド社）
「資源ベースの経営戦略論」デビッド・J.コリス、シンシア・A.モンゴメリー （東洋経済新報社）

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

授業での発言(60%)、最終レポート・発表(40%)

オフィスアワー

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

2025年度科目との読み替え　経営資源と事業構想

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	－	－

授業科目名	フィールドリサーチ（顧客開発）	担当教員	岸波 宗洋	科目コード	222
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：
　本講義は、事業構想サイクルの重要な構成要素となるフィールドリサーチにおいて、院生が自ら考え、事業構想のエビデンスを獲得する力を養うための講義となる。そのために、フィールドリサーチの基本的な考え方を提示すると共に、副題にある「顧客開発」を実践し得る前提となる原理、プロセス、ファクトを教示する。顧客は、最も重要なステークホルダーである。そして、顧客は戦略モデル（who,what,how）の根幹要素であり、存在次元、事業次元、収益次元の要となるものであることを明示する。
　まず、存在次元における顧客は、自身の存在次元（自己・他者・世界の本質）に基づいて助けるべき顧客を明らかにし、その顧客を真に助けるための分析的・非分析的プロセス、ファクトを思考することになる。
　次に、事業次元における顧客について、サステナブルに顧客との約束を果たすための経済/社会/環境価値を包含した具体的な事業構想を元に検証しなければならない。そして、約束を果たし得る顧客を具体的にプロファイリングしなければならない。また、ロジャースのイノベーション普及学のように、「顧客は変化する」ことを前提としなければならない。
　最後に、収益次元における顧客の価値算定を行う。求める価格弾力性（PSM分析など）とともに、生涯価値算定（Life Time Value）、市場規模算定などを行い、精緻な収支計画を志向することとなる。
なお、概要にある存在次元、事業次元、収益次元に関しては、東京後期科目「ビジネスモデル研究」にて詳細講義する。本講義においては、その概要理解と顧客を中心とした多様なリサーチ事例、セールスフォース等の考え方の教示と演習が中心となる。
※本講義では、多様な事例を取り扱うが、本講義のみの開示物であることに留意されたい。

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

到達目標

・事業構想の蓋然性獲得にむけたフィールドリサーチの役割を説明できるようになる。
・フィールドリサーチの計画・実施・分析ができるようになる。
・フィールドリサーチをつうじて顧客との関係性を構築できるようになる。

キーワード

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

授業の進め方と方法

座学、グループワーク、討論と発表、分析による示唆等の方法を用い、各課題や論点について共有、検討をしていく。
各講義毎に講義2コマ分を1セットとし、以下のコンテンツを想定する。
(1)1コマ目～各講義回のリニア講義（座学）
(2)2コマ目～各講義回の演習（主に1コマ目の講義テーマに基づいた分析、議論、発表）

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション（授業計画の概説とフィールドリサーチの基本的な考え方（事業構想サイクル、社会還元思考等のメソドロジーを中心に））	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義内容を受け、フィールドリサーチの意味、価値、思考、事実とは何か、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第2回 第3回	講義＝顧客創造基礎論～戦後資本主義の変遷と顧客創造の系譜 演習＝現代トレンドの求め得る企業や事業の在り方に関する議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、時代変遷の分析に基づく顧客とはなにか、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第4回 第5回	講義＝存在次元における顧客の定義と考え方（適宜事例紹介） 演習＝発着想と顧客仮説の関係性検討、発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想において助けたい人は誰か、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第6回 第7回	講義＝事業次元における顧客の定義と考え方①（ロイヤリティフレームワーク） 演習＝顧客仮説（顧客セグメントとプロファイリング）と分析、議論、発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想において欲しがる人は誰か、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第8回 第9回	講義＝事業次元における顧客の定義と考え方②（ブランドマネージメント） 演習＝顧客仮説（ブランドと顧客変化）と分析、議論、発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想においてなぜ欲しがるのか、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第10回 第11回	講義＝収益次元における顧客の定義と考え方（適宜事例紹介） 演習＝顧客価値（価格弾力性、LTV、市場規模・・・）と分析、議論、発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想において生涯価値が最大化する人は誰か、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第12回 第13回	講義＝顧客開発のための内部組織の在り方～SFM（営業支援管理）と組織論 演習＝営業計画の議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、事業構想において顧客のための組織とはなにか、自身の考えを深め、次回の授業につなげる。
第14回 第15回	講義＝①顧客分析フレームワーク②人間発達と顧客③SDGsと顧客 演習＝総合演習「個別発着想に基づく顧客LTV戦略」の策定	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、顧客＝ヒトの有り様とはなにか、自身の考えを深める。

教科書・参考書

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

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

討論参加点（講義・演習への貢献度）を70%、最終レポートを30%とする。

オフィスアワー

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

2025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	企業内起業実践	担当教員	岸波宗洋	科目コード	226
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：
　本講義は、企業内における起業の実践を目的とした院生に資する事柄だけでなく、事業構想という本質論に基づき、あらゆる状況下で事業構想を求める院生にその本質的な思考を獲得してもらうためのセオリー、戦略、事例等を網羅する。特に、大企業病等と揶揄され日本企業のイノベーションパワーの衰退が叫ばれる中、黎明期に企業の根幹を形成したオーナーシップに端緒を取り、経営者だけでなく従業員においてもまたオーナーシップを獲得して初めて、企業内外の起業やその実践に寄与する人となることを理解する。そのためには、著者の示す「存在次元」（実存主義的自己、他者、世界の本質）を見極め、それを社会還元思考にフィードバック（Human/Business/social Innovation）することで、企業の近視眼に寄らない本来の羅針盤となり得ると考えられる。
一方で、企業内における新事業のメジャーメントは一般的に3年単年黒字化、5年累損益一掃という不文律があり、経済合理性のみが取り上げられ、結果的に短命の多産多死状態に陥る事象が多々見受けられる。企業内においては、新事業の提案だけでは使い捨て発想に至るため、新たな新事業メジャーメント（評価方法）の提案が必須であろう。国連で2015年採択されたSDGsの根幹的価値は、社会/経済/環境価値であり、現実に社会価値を持たない会社への投資や市場性は縮小する（ESG投資等）。現代の景況下における新たなビジネスモラルの本質を問い続けなければ、企業のイノベーションマインドは低迷の一途を辿ることを自戒しながら、本講義に取り組んでいきたい。

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

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

到達目標

・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ることができるようになる。
・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できるようになる。

キーワード

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

授業の進め方と方法

座学、グループワーク、討論と発表、分析による示唆等の方法を用い、各課題や論点について共有、検討をしていく。
各講義毎に講義2コマ分を1セットとし、以下のコンテンツを想定する。
(1)1コマ目～各講義回のリニア講義（座学）
(2)2コマ目～各講義回の演習（主に1コマ目の講義テーマに基づいた分析、議論、発表）

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション（授業計画の概説と起業・新事業の基本的な考え方（事業構想サイクル、存在次元、社会還元思考、イノベーションのジレンマ（クリステンセン）等のメソドロジーを中心に））	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、企業活動において理想とする世界を描く存在次元と、それに基づき現実の活動をストーリー化する社会還元思考とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第2回	講義＝企業の戦略思考（存在次元、マクロ戦略思考類型：アンゾフマトリックス、社会生態モデル、戦略思考の基本・・・） 演習＝演繹的社会還元思考によるアイデア創出の議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、企業における起業・新事業の戦略的意味、価値、思考、事実とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第3回		
第4回	講義＝企業の内部要因分析の基本とフレームワーク、定性リサーチに基づく資源再構成 演習＝企業のビジネスモデル分解と資源連関の議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、企業の内的資源性とそれを知る手段は何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第5回		
第6回	講義＝企業の外部要因分析の基本とフレームワーク、マクロ/ミクロリサーチの考え方 演習＝マクロリサーチの議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、企業の新事業環境とそれを知る手段は何か？自身の考え深め、次回の授業につなげる
第7回		
第8回	講義＝企業のオペレーションシフト～モノづくりからコトづくりへの転換に向けた考え方 演習＝モノからコトへの転換起点（付加価値～）の議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、企業活動における有形財、無形財とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第9回		
第10回	講義＝企業における国際ビジネスの系譜と志向に関する考え方 演習＝北朝鮮の価値と思考に関する議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、企業の国際的思考とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第11回		
第12回	講義＝企業における本質的DX思考～構想のリバランシングのきっかけとして 演習＝社会還元/DX思考による未来創出アイデアの議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、企業活動の進化とデジタル化の関係性とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第13回		
第14回	講義＝構想の存在次元（ビジョン/ミッション）の本質価値とは？（企業の存在理由と進化の方向性） 演習＝100年続く企業の本質価値に関する議論と発表	【事前】事前開示する資料の基本的な考え方を理解する。 【事後】講義の内容を受け、企業存在の原理につながる本質価値と構想の存在次元とは何か？自身の考えを深める
第15回		

教科書・参考書

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

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

討論参加点（講義・演習への貢献度）を70%、最終レポートを30%とする。

オフィスアワー

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

2025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	アントレプレナーのための構想計画立案	担当教員	湊 幹	科目コード	227
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

【概要】
ゼロから新たな事業を立ち上げる際に考えるべきポイントと流れをインプットしつつ、アウトプットとしてグループで事業アイデア発想からビジネスモデル構築、ビジネスプランの作成、外部審査員へのプレゼンテーションまでの一連のプロセスを短期間で行います。また、学びを最大化し、新しい状況に応用できる知見を身につけるため、成人学習理論に基づき振り返りを重視した設計とし、個人での振り返り、グループでの振り返り・フィードバックを行っていきます。

【ねらい】
アイデア創出からプレゼンテーションまでの流れを理論に基づいた形で実践的に行うことにより、ビジネスモデル構築の基本の「型」を体得して頂くことを目指します。このことは今後の皆さんの事業構想家としての人生で行われるであろう数多くの挑戦の精度を上げていくのに役立つものとなります。また、講義を通じてアントレプレナーシップの核となる考え方・マインドセットについて触れ、議論していきます。こうした過程で皆さんが体得した考え方や価値観は、皆さんの健全な挑戦心を刺激し、今後困難に立ち向かう際の支えとなるでしょう。

到達目標

アントレプレナーシップ（事業構想家精神）を醸成/発揮できるようになる。

キーワード

起業、社内新規事業、ビジネスモデル構築、事業アイデア、フィールドリサーチ、アントレプレナーシップ

授業の進め方と方法

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	「オリエンテーション」	【事前】講義で扱ってほしいトピックがあれば持ち寄る 【事後】講義全体の概要を理解する
第2回 第3回	「アイデア創出、グループ決め」 － アイデア出しの実践 － 取り組む事業案の決定	【事前】グループワークの元となる事業アイデアの種を考えておく 【事後】グループで取り組む事業アイデアについて理解を深める
第4回 第5回	「顧客と提供価値」 － 顧客は誰か － どのような価値を提供するのか	【事前】グループの事業アイデアについて顧客と提供価値を個人で考える 【事後】講義内容を受けて、顧客と提供価値についてグループで検討する
第6回 第7回	「ヒアリングによる仮説の具体化・検証/バリューチェーンの構築」 － フィールドリサーチの進め方 － 価値提供にはどのような活動が必要か － それぞれの活動を誰が担うのか	【事前】フィールドリサーチの実施方法とバリューチェーンについて個人で考える 【事後】講義内容を受けて、フィールドリサーチを実施するとともに、グループでバリューチェーンを検討する。
第8回 第9回	「マネタイズモデルの決定」 － 誰がどのような名目でいくら払ってくれるのか	【事前】事業アイデアについてのマネタイズモデルについて個人で考える 【事後】グループでマネタイズモデルを検討する
第10回 第11回	「事業計画書の作成とプレゼンテーション」 － 事業案の人への伝え方、動かし方 － ゲストスピーカー（起業家）による講演	【事前】グループでビジネスモデルの骨子について合意する 【事後】最終プレゼンの発表資料を作成する
第12回 第13回	「グループワーク最終発表」 － 実際に発表を行い、フィードバックを受ける － ゲスト審査員（元VC）による審査	【事前】最終プレゼンの準備をする 【事後】発表内容に対するフィードバックを元に各自で振り返りを行う
第14回 第15回	「グループワーク振り返り、全体まとめ」 － チームにおけるダイナミクスと自分の行動について振り返る	【事前】チームメンバーに対してフィードバックをする準備をする 【事後】自分の行動・貢献について振り返り、今後への気づきを得る

教科書・参考書

教科書は指定しない。毎回、講義終了後、講義資料をTeamsにアップする。

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

以下の配点に基づき100点満点で評価を行う。
・講義内での貢献度（発言の量・質）：20%
・振り返りシート提出状況・質：30%
・グループワークの最終発表：50%

オフィスアワー

メール（t.minato@mpd.ac.jp）またはチャット等にて事前に予約すること

2025年度科目との読み替え　アントレプレナーシップ（起業家精神）			
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	高橋 宏彰	科目コード	228
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：講義では資金調達と資金運用の両面から、事業構想を実現するためのファイナンスの知識について解説する。またファイナンスに関連する時事的な金融トピックにも言及する。
　企業等が調達する資金は、大きく負債(借入)と資本(株式)に分けられる。銀行等から借りた資金を期限に利息とともに返済するのが借入、調達した資金の価値を最大化することで投資家等に還元するのが株である。借入は元本を確保しつつ事業を通じて返済すべき利息を捻出する必要があり、株は事業価値を高めることにより、投資家へのリターンを最大限にすることが求められる。事業構想の策定においては、資金調達した資金が、負債、株、いずれで調達しても経営環境の変化により、どう変化するかをシュミレーションする能力が不可欠となる。

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

到達目標

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

キーワード

資金調達、資金運用、資本構造(キャピタル・ストラクチャー)、企業価値、ディスカウント・キャッシュフロー

授業の進め方と方法

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】講義概要と進め方を理解する 【事後】講義概要と進め方を理解する
第2回 第3回	会計の基本と財務3表について	【事前】簿記と財務3表（貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書）について調べる 【事後】講義内容を復習する
第4回 第5回	現在価値、正味現在価値、内部収益率の考え方	【事前】前回の講義内容を復習する 【事後】現在価値(PV)と将来価値(FV)の関係、それに関連する理論、数式を復習する
第6回 第7回	現在価値、正味現在価値、内部収益率に関する事例研究	【事前】前回までの講義内容を復習する 【事後】具体的な事例を通じて現在価値(PV)と将来価値(FV)の関係、それに関連する理論、数式の復習をする
第8回 第9回	加重平均資本コスト(WACC)の考え方	【事前】加重平均資本コスト(WACC)について調べる 【事後】講義内容を復習する
第10回 第11回	加重平均資本コスト(WACC)に関する事例研究	【事前】前回までの講義内容を復習する 【事後】具体的な事例を通じて加重平均資本コスト(WACC)について復習する
第12回 第13回	企業価値評価(DCF)の考え方	【事前】企業価値評価(DCF)について調べる 【事後】講義内容を復習する
第14回 第15回	企業価値評価(DCF)に関する事例研究	【事前】前回までの講義内容を復習する 【事後】具体的な事例を通じた企業価値評価(DCF)の復習をする

教科書・参考書

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

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

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

オフィスアワー

メールで事前に連絡してください。

2025年度科目との読み替え　なし

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の基礎	担当教員	浮ヶ谷美穂	科目コード	232
標準履修年次	1年次・2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要:
コミュニにケーションのベースは自己理解・他者理解。そこから、人との会話、伝わる話し方、プレゼンテーションがスムーズに。
そしてもう一つ大切なのは「声」の響きです。これにより、伝わり方がぐんと異なり、また話者の活性化、自信にもつながります。
自己理解・相互理解をグループワークなどで深めながら”伝わる”話し方のポイントを理解、
発声により自分本来の「声」を見つけ、しゃべりのテクニック、構成力を磨いて、コミュニケーション力をUP、
魅力的なプレゼンテーションに繋げていきます。
33年のアナウンサー・TV 局勤務の経験から得た知見・現場力を活かしながら、
一人ひとりが持てる力を発揮して地域にも貢献できるよう、一緒に授業を作り上げていきたいと思っています。
ねらい:
自己理解・他者理解を深め、自分本来の「声」の響きを活かしていくことで
自分の”伝えたい”事業構想がしっかりと相手に”伝わる”コミュニケーション、プレゼンテーションを目指す。

到達目標

1. 自分のアイデアや構想している事業を、ロジカルかつ魅力的に伝えることができる。
2. 受け手目線で相手にわかりやすく伝え、説得力を上げることができる。
3. バーバルのみならず、コミュニケーションに必要なノンバーバルなスキルをブラッシュアップすることができる。

キーワード

自分本来の声、”伝えたい”が”伝わる”話し方、自己理解・相互理解、コミュニケーション、しゃべりのテクニック、構成力

授業の進め方と方法

毎回の発声練習で自分本来の声づくり。ミニプレゼンの発表、ディスカッション、再構築。
TV局在籍時の経験も交えてポイントを解説しながら、基礎となる考え方とスキルを整えていく。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスを確認 【事後】自身のプレゼン課題を書き出す
第2回 第3回	コミュニケーションをスムーズにする声づくりとその仕組み （発声基礎・活舌・テクニックなど） ミニプレゼン	【事前】自己紹介含めたミニプレゼン準備 【事後】変化・気づきを書き出す
第4回 第5回	何を伝えたいかを明確に。自己理解、他者理解を深めるワークグループ：構想を伝え、ディカッション	【事前】構想の進捗状況を確認 【事後】授業での気づきを書き出す
第6回 第7回	コミュニケーションをスムーズにする為の タイプ分け・優位感覚 インタビューのコツ ミニプレゼン	【事前】テーマについてミニプレゼン準備 【事後】授業での気づきを書き出す
第8回 第9回	バーバルとノンバーバル 映像・オンラインでの魅せ方 客観視・印象・時間感覚 （撮影したものを見る・ディスカッション・映像で発表）	【事前】プレゼンのカメラ撮影（スマホ可） 【事後】変化への気づきを書き出す

第10回 第11回	魅力的なプレゼン資料の作り方 ＜ゲスト講師：KanaeCreates 代表 プレゼンテーションプランナー　主藤綾さん＞	【事前】事業構想の初稿スライド2枚作成 【事後】資料による、「伝わる力」の変化等 授業での気づきを書き出す
第12回 第13回	簡潔な事業構想発表 グループディスカッション	【事前】簡潔な構想発表の準備 【事後】どう感じたか。本番につなげるよう ブラッシュアップ。本番用作成
第14回 第15回	コンテスト形式発表会・総括	【事前】最終発表準備 【事後】発表を終えて、授業を終えての感想・気づきを書き出す。

教科書・参考書

嫌われる勇気・幸せになる勇気　／その他、授業内で適宜案内する

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）

・授業での積極性　　50%
・課題の提出・内容の質　50%
・最終プレゼンテーションの結果（加点対象）

オフィスアワー

10時～18時　メールにて。

2025年度科目との読み替え

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	-	-	○

授業科目名	地域における事業構想	担当教員	重藤 さわ子	科目コード	234
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要:

地域とは、一定の広がりを持つ空間であり、そこでは多様な人間活動が営まれている。現在、地域は人口減少、地域経済の停滞、自然資源の荒廃など、複数の課題を抱えており、本学においても、事業を通じてこれらの課題の解決や地域の活性化に取り組もうとする者は多い。

しかしながら、そもそも「地域活性化」とは何を意味するのか。「地域とは何か」「なぜ地域を活性化しなければならないのか」「地域を活性化するとは具体的にどういうことか」と問われたとき、自らの言葉で明確に答えることは容易ではない。

本講義では、地域を持続可能性の観点から見つめ直す必要がある今、「地域」および「地域活性化」の本質的な意味を問い直すことから始める。さらに、自身の関心分野や立場のみでは捉えきれない、地域で現在進行している変化や、今後あるべき姿について、複数のテーマを通じて掘り下げていく。

その過程を通じて、地域の発展に資する事業は、地域を取り巻く多様な環境変化や地域の経営資源を踏まえ構想していくことが不可欠であることを理解することを目的とする。

ねらい:

本講義のねらいは、誰もが生活を営む「地域」について、多角的かつ客観的に理解を深めることである。したがって、地域における事業への関心の有無にかかわらず、「地域とは何か」「なぜ地域を活性化しなければならないのか」「地域活性化とは具体的に何を意味するのか」といった問いに対して、自らの言葉で答えられる力を養うことは、事業構想を行う上での基礎的素養となるだろう。

到達目標

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

キーワード

地域活性化、地域づくり、持続可能性、地域資源、事業アイデア

授業の進め方と方法

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション ー講義の概要、到達目標、進め方について理解する	講義の概要、到達目標、進め方について理解する
第2回 第3回	概論　地域とは何か、地域を活性化するとはどういうことか ー地域を持続可能性から問い直す	【事前】発表課題準備 【事後】リアクションペーパーの提出
第4回 第5回	地域はなぜ活性化しないのか ー人口、経済、産業など、地域衰退のメカニズムを考える	【事前】発表課題準備 【事後】ショートレポートの提出①
第6回 第7回	地域を取り巻く変化 ーグローバルな課題（SDGs、脱炭素、ネイチャーポジティブ）と地域	【事前】発表課題準備 【事後】ショートレポートの提出②
第8回 第9回	地域の経営資源と事業 ー地域の資源を活かした経済・環境・暮らしの再生へ ※ゲストによる講義	【事前】発表課題準備 【事後】ショートレポートの提出③
第10回 第11回	グループワーク①　地域の発展に資する事業構想 ー地域の今の姿（課題）を知り、望ましい地域の未来像を考える	【事前】地域選定と事前リサーチ 【事後】アイデアの深化と深掘りリサーチ
第12回 第13回	グループワーク②　地域の発展に資する事業構想 ー事業アイデア出しとその実現可能性を考える	【事前】グループワーク準備 【事後】プレゼン資料準備
第14回 第15回	事業構想の発表・総合討論	【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

教科書・参考書

岡田知弘『地域づくりの経済学入門 地域内再投資力論』自治体研究社、2020年
小田切徳美編『新しい地域をつくる　持続的農村発展論』岩波書店、2022年
宮崎雅人『地域衰退』岩波新書、2022年
藤山浩、有田昭一郎、豊田知世、小菅良豪、重藤さわ子著『「循環型経済」をつくる』農文協、2018年
共生エネルギー実装研究所『脱炭素の論点』旬報社、2025年
ほか、随時授業内で示す。

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）

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

オフィスアワー

メール等で事前に予約すること

2025年度科目との読み替え　なし

事務局記入欄

本科目と対応するディプロマ・ポリシー	DP①	DP②	DP③
	○	-	-

授業科目名	ブランド戦略	担当教員	太田 卓也	科目コード	245
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事後】ブランド戦略の自身にとっての意義と期待について言語化する。
第2回 第3回	■ブランドの意義 マーケティングにおけるブランドの位置づけ、ブランドポートフォリオや階層化等の戦略的手法について学ぶ。	【事後】マーケティングにおけるブランドの位置づけと意義を理解する。
第4回 第5回	■ブランドアイデンティティ（ブランドビジョン） ブランドを構成する要素を表現するブランドアイデンティティについて、市場の具体的事例も交えながら学ぶ。	【事後】ブランドのコアを言語化するスキルを身につける。
第6回 第7回	■カスタマーインサイト ブランドのコアをつくりだすカスタマーインサイトの探索手法について、市場の具体的事例も交えながら学ぶ。	【事後】ブランドのコアをデザインするため、カスタマーインサイトにアプローチするスキルを身につける。
第8回 第9回	■ブランドストーリー（ブランドコンセプト） 顧客がブランドを体験する要素として、ブランドのコアを伝えるブランドストーリーとブランドガイドラインについて学ぶ。	【事後】ブランドのコアを定着させていくための方法論として、ブランドストーリーとブランドガイドラインを習得する。

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

教科書・参考書

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

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

授業での発言(60%)、最終レポート・発表(40%)

オフィスアワー

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

2025年度科目との読み替え なし

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	組織戦略論	担当教員	山本 一樹	科目コード	248
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	仙台	単位数	2		

講義の概要とねらい

【概要】組織とは、戦略実行と目標達成のために人間が集団で行う行動の仕組みである。ゆえに、組織を設計することは「人と人との関係性を設計すること」に他ならない。しかし、組織には明示された規範に加え、暗黙に共有された「文化」が存在する。この文化が時代の要請と乖離し、機能不全に陥る企業も後を絶たない。また、個人と組織の関係性も劇的に変化しており、もはや「雇用・被雇用」という直線的な理解だけでは不十分である。

自らの事業構想を推進する組織はどうあるべきか。従業員とのエンゲージメントをどう高めるか。特に同調圧力の強い日本社会において、いかにしてイノベーションを歓迎する文化を醸成し、長期的な視点で社員の成長を支援する人事制度を構築すべきか。本講義では、大手広告代理店グループにて人事制度刷新とビジョン策定を主導した教官の実務経験をベースに、院生諸君との議論を通じて、これらの本質的問いに対する解を導き出していきたい。

【ねらい】本講義のねらいは、経営組織論および人的資源管理論の基本概念を理解し、自らの事業構想計画の実装に活用できるようにすることである。さらに、これら理論のフレームワークを用いて、自社や現場で発生している組織・人財の課題に対し、対症療法ではなく本質的な対応ができる実践力を養う。

到達目標

1. 自社および他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

組織デザイン、自律した個人によるチーム型分権組織、変革のリーダーシップ、内発的動機付け、学習する組織

授業の進め方と方法

各回の前半は講義を行い、後半はディスカッションによる論点の共有と解決策の模索を行う。授業に対する生徒諸君の積極的な発言と討論を歓迎する。

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　**ー組織をどうとらえるかー**	【事前】シラバスを読みこんでおく。 【事後】ミニッツペーパーの作成
第2回 第3回	**【組織の基本類型と日本型組織の特徴】** 社会の発展と共に組織も新たな類型を生み出してきたが、各組織には長所と短所があり、その特徴を理解し、さらに日本型組織の陥りやすい問題点を理解する。	【事前】授業に関連したトッピクス、情報の収集 【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。
第4回 第5回	**【組織の分析手法としての7Sと共有すべき価値観】** マッキンゼーの7Sモデルを活用し、自社組織を分析する。ミッション、ビジョンの共有がなぜ重要なのか、本質的理解を獲得する。	【事前】授業に関連したトッピクス、情報の収集 【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。
第6回 第7回	**【モチベーションとチームマネジメント】** 報酬などの外発的要因だけに頼るのではなく、チームの目的達成への内発的貢献意欲を引き出すには、どのようなリーダーシップがが必要なのか。	【事前】授業に関連したトッピクス、情報の収集 【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。
第8回 第9回	**【組織文化と変革のリーダーシップ】** 「上に政策があれば下に対策あり」とは中国の言葉であるが、いくら経営幹部が崇高な使命を説いても社員に共有されていない企業も多い。組織文化をどう変革すればよいのだろうか。	【事前】授業に関連したトッピクス、情報の収集 【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。
第10回 第11回	**【企業パーパスと人材マネジメント】** コア人材の長期雇用を前提とする日本企業において、日本的ジョブ型雇用の特徴を理解し、社員のパーパスに基づく行動を喚起するためになすべきことは何だろうか。	【事前】授業に関連したトッピクス、情報の収集 【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。

第12回 第13回	**【人的資本経営とキャリア開発】** 人的資源管理から人的資本経営への転換は何を意味するのか。社員の自律的キャリア開発に必要な条件とはなんだろうか。	【事前】授業に関連したトッピクス、情報の収集 【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。
第14回 第15回	**【学習する組織と知のダイバーシティ】** 日本企業が真にイノベーティブであるためには、越境学習を経た構想人材を活用する必要があり、知のダイバーシティを実践する「学習する組織」を創造しなければならない。	【事前】授業に関連したトッピクス、情報の収集 【事後】ミニッツペーパーに自らの気づきや質問を記入する。

教科書・参考書

教科書は使用しない。教官が作成する資料はTeamsで共有する。

参考文献：「組織行動のマネジメント」スティーブンP. ロビンス著、高木晴夫訳、ダイヤモンド社

「組織文化とリーダーシップ」エドガー・H・シャイン著、梅津佑良・横山哲夫訳、白桃書房

「失敗の本質　日本軍の組織論的研究」戸部良一、野中郁次郎ほか、中公文庫

授業に対する積極的な参加と貢献、特にグループワークでの発言や討議を重視する。 60%、
受講後、自らの気づきや疑問などを言語化するために、ミニッツペーパーの作成を奨励する。 40%、

オフィスアワー

メール等でご連絡ください。リモートでも構いません。

2025年度科目との読み替え　組織と人材マネジメント

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
	-	○	○