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	社会動向と構想力	担当教員	松本 三和夫	科目コード	104
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：
　この講義では、変化する社会を一貫して捉える視点を身に付け、社会課題から事業構想を生み出す方法を学ぶ。AI、未来予測、社会の理想、SDGs、脱炭素社会、サーキュラーエコノミーといった社会動向の動因が、深く事業構想とかかわっていることに注目し、ダイナミックに変化する社会課題と事業構想の接点を明らかにする。社会課題にこたえるとは、他人事を自分事にできることである。その視点により、社会動向から事業構想を生み出すシーズを抽出したい。

ねらい：
　社会がイノベーションと出会う場面に注目して、近未来の社会課題の源泉から事業構想へといたる道筋を探る。ひとつは、社会の新規の試みが走りはじめると、そのまま過去の軌道を踏襲し続けるという、経路依存と呼ばれる現象が事業構想に対してもっている光と影を明らかにする。いまひとつは、事業構想の前提となる、長期的な社会構造の変化を明らかにする。
　事業構想は、社会動向から起動力を得る。事業を構想するには、社会課題が顕在化するよりも早く、社会課題を可視化する「大局観」がきわめて重要である。この講義をとおして、「大局観」のある事業構想を実現する深い構想力を身に付けてほしい。

到達目標

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

大局観、責任ある事業構想、近未来社会、社会変革、イノベーション

授業の進め方と方法

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

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　社会動向と構想力をどう捉えるか ―オープンイノベーションの先を見通す講義の展望―	【事前】社会の中で構想を実現するための制約条件を思い描く。 【事後】事業構想には、社会動向のどのような「捉え方」が必要かを確認する。
第2回 第3回	AIと社会動向―雇用の未来― （第2回の講義をもとに第3回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる）	【事前】AIが深層学習により人の構想力に与える影響を想定する。 【事後】AIによって未来の雇用がどのような変化を余儀なくされるかを、グレートデカップリングと呼ばれる現象を糸口に確認する。
第4回 第5回	社会の理想と構想力―なぜ理想は未来を創るのか？― （第4回の講義をもとに第5回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる）	【事前】社会の理想から未来の様子を想像してみる。 【事後】社会の理想が、なぜ構想力に必要かを確認する。
第6回 第7回	「誰一人取り残さない」社会と事業構想―SDGsと事業構想― （第6回の講義をもとに第7回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる）	【事前】周りがやるからやるという発想ではないSDGsのあり方を構想する。 【事後】どのような社会動向により、SDGsからどんな社会が実現可能かを確認する。
第8回 第9回	脱炭素社会の光と影から事業構想を掘り下げる ―適切なアウトサイダーと構想力― （第8回の講義をもとに第9回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる）	【事前】脱炭素社会の姿を構想する。 【事後】適切なアウトサイダーが脱炭素社会の鍵になる理由を確認する。
第10回 第11回	未来社会の担い手を起点に事業構想を掘り下げる （第10回の講義をもとに第11回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる）	【事前】未来社会を構想し、既存の未来社会像に欠けている要素を考える。 【事後】未来のビジネスで「正義」を実現するには、どのようなしかけが必要かを確認する。
第12回 第13回	サーキュラーエコノミーとデザイン経営に即して事業構想を掘り下げる ―イノベーションにかかわる社会変革― （第12回の講義をもとに第13回のグループワーク、討論で論点を掘り下げる）	【事前】 社会変革からイノベーションへといたる道筋を構想する。 【事後】サーキュラーエコノミーやデザイン経営による変革にはどのような利点と欠点があるかを確認する。
第14回 第15回	発表会とまとめの討論	【事前】 講義全体を振り返って、論点を整理する。 【事後】社会動向と構想力が切り結ぶ接点について、各自が得た気付きをまとめる。

教科書・参考書

・教科書は、とくに定めない。
・参考書は、必要に応じて、講義の中で紹介したい。

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

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

オフィスアワー			
質問や相談には毎回の授業の前後に応じたいと思います。より時間が必要な場合は、アポ取りをお願いします。			
2025年度科目との読み替え　社会動向と事業構想			
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	テクノロジーと構想力	担当教員	本間 卓哉	科目コード	105
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：
本講義のテーマは、「AI時代のルールを書き換える新たなビジネスモデルの創出」です。デジタル・テクノロジーは既存のビジネスをどう破壊し、再構築してきたのか。そのメカニズムを紐解きながら、AIをはじめとする最新技術を単なるツールとしてではなく、「競争優位の源泉」として捉え直します。テクノロジーを駆使した構想力で、次代のビジネスを牽引する視座を養います。

ねらい：
・デジタル・テクノロジーの本質的な価値を見抜き、成功するビジネスモデルの構造を解像度高く理解する。
・事業構想において「どの技術を、なぜ、どう使うか」を戦略的に判断する「目利き力」を習得する。
・テクノロジーをテコ（レバレッジ）にして、圧倒的な事業優位性を生み出すための実践的な構想力を身につける。

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

ビジネスモデル・デジタル・テクノロジー・インターネット・クラウド・AI・DX・構想力

授業の進め方と方法

講義とグループワーク形式での議論、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	【事後】全講義の狙いを確認し、受講者の受講目的を明確にする。
第2回 ---------- 第3回	テクノロジーの進化とビジネスモデルの変遷：インターネット編 インターネットビジネスにおける社会とビジネスの相互作用を具体例を通じて理解し議論する。	【事後】社会とビジネスの相互作用を具体例を通じて理解を深める
第4回 ---------- 第5回	テクノロジーの進化とビジネスモデルの変遷：クラウド編 クラウドビジネスにおける社会とビジネスの相互作用を具体例を通じて理解し議論する。	【事後】社会とビジネスの相互作用を具体例を通じて理解を深める
第6回 ---------- 第7回	最新テクノロジーの動向と事業構想：生成AI編 生成AIの概要を把握し、事業に与える影響を考える基盤をつくり議論する。	【事後】最新技術の概要を把握し、事業に与える影響を考える基盤をつくる
第8回 ---------- 第9回	最新テクノロジーの動向と事業構想：NFT・ブロックチェーン編 NFTやブロックチェーンなどの概要を把握し、事業に与える影響を考える基盤をつくり議論する。	【事後】最新技術の概要を把握し、事業に与える影響を考える基盤をつくる
第10回 ---------- 第11回	テクノロジーと事業優位性 成功事例分析をしながら、競争優位性を強化するためのテクノロジー活用方法を理解する。	【事後】競争優位性を強化するためのテクノロジー活用方法を理解する
第12回 ---------- 第13回	事業構想とテクノロジー選定の実践 事業構想の観点からテクノロジー活用の具体的なプロセスを学び、各自の事業構想案を作成し、グループでレビュー。	【事後】事業構想の観点からテクノロジー活用の具体的なプロセスの理解を深める
第14回 ---------- 第15回	最終発表 各受講生が、自分の事業構想とそれにおけるテクノロジー活用案を発表。	【事前】各自が構想している事業に、どのようなテクノロジーを駆使してビジネスモデルを確立するのか 【事後】最終発表レポートを提出する。

教科書・参考書

教科書は特に定めない。参考書等は講義の中で適宜紹介。

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

講義中の発表(20%)、最終発表の内容(50%)とグループワークでの貢献度(30%)を基に評価する。

オフィスアワー

いつでもTeamsで質疑可

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	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	クリエイティブ・シンキング	担当教員	渡邊 信彦	科目コード	112
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

キーワード

アイデア発想　クリエイティブ思考　発着想

授業の進め方と方法

座学、グループワーク、ゲスト講師によるプレゼンによって、各課題や論点について共有、検討をしていく。
各講義毎に講義2コマ分を1セットする。(1)1コマ目講義、(2)2コマ目演習

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】 【事後】
第2回 第3回	講義＝　課題を明確にする　多視点でみる 演習＝　アイデア発想演習（キーワード発想法他）	【事前】 【事後】振り返り
第4回 第5回	講義＝　アイデアの量産とアイデアを個人で管理する 演習＝　アイデア発想演習（マンダラート他）	【事前】カラーバス準備 【事後】振り返り　実践
第6回 第7回	講義＝　ブレイクスルーの発見から創造 演習＝アイデア発想演習（SCAMPER他）	【事前】 【事後】振り返り実践
第8回 第9回	講義＝　ブレイクスルーの発見から創造 演習＝　アイデア発想演習（5W1H法他）	【事前】 【事後】チームテーマ関連調査
第10回 第11回	講義＝　アイデアからサービスへ 演習＝　サービスモデルの構築グループワーク	【事前】 【事後】サービスモデル作成
第12回 第13回	講義＝　サービスからビジネスへ 演習＝　サービスモデルの構築グループワーク	【事前】 【事後】ビジネスモデル作成
第14回 第15回	成果発表会及び講師の事業ピッチ紹介	【事前】グループ発表資料作成 【事後】

教科書・参考書

随時紹介　講義資料は終了後配布

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

″平常点（授業／討論参加点）50%
個人のフレームワークの習熟度30%.
発表資料及びプレゼンテーション20%　　による総合評価を行う。″

オフィスアワー

日中は事業があるため早朝中心に相談可能　ただしメールで事前相談のこと

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	113・513
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・福岡）	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 第3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4回 第5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6回 第7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8回 第9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10回 第11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12回 第13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14回 第15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．

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	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	ビジネスモデル研究	担当教員	岸波宗洋	科目コード	116
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：
　本講義は、事業構想において根幹を成すビジネスモデルの原理や成り立ちと、そのコアコンピタンスを理解するための講義である。まず、ビジネスモデルを検討、構成するためには、ビジネスモデルの前提となる目的論的解決が必要となる。それはつまり、筆者が指し示すところの「存在次元」であり、最も本質的な自己目的、とも言える。ビジネスモデルは、目的ではなく手段であり、手段を構成するためには、目的が必要となる。その最たる目的となるものを思考するのが、存在次元領域である、と筆者は考える。
　存在次元領域は、事業構想が基盤とする資本・民主・法律主義等のイデオロギーに基づいた社会的秩序に依らず、純粋秩序（実存主義に基づく自己的主観的イデオロギーの獲得）に基づいた「事業構想家の生き方」が事業構想の明確な目的となり得る。その目的の獲得と共に、社会的秩序としての社会還元思考領域を思考する。これは、ビジネスモデルの原型となるべき、目的に対する時系列的ストーリーの構成であり、筆者はこれを、「Human Innovation（HI）」、「Business Innovation（BI）」、「Social Innovation（SI）」の３段階で説明する。存在次元を社会資源化させ目的を完遂するSI、その最初の第一歩となるHI、HIを社会的価値につなるための実業的拡張であるBI、を想定することで、求め得るビジネスモデルのエレメントを手繰り寄せる。そして、事業構想のリアリティとして、最後の領域であるモデル思考領域へと移行する。モデル思考では、あらゆるモデルが存在する領域（構想の存在次元モデル、戦略モデル、オペレーションモデル、アライアンスモデル、キャッシュイン/アウトフローモデル、マーケティングモデル等）を包含し、事業構想のコンピタンスがどこにどのように内在するのか？を事例を元にレクチャーする。
　一般的に、ビジネスモデルは戦略モデル（いわゆるwho,what,how）と同義的に扱われているようだが、本来、ビジネスモデルとはあらゆる経営資源（ヒト、モノ、コト、カネ）の連関により醸成、進化していくコアコンピタンスを捉える考え方で、短絡的なビジネスモデルの解釈に終始することがないよう留意する必要がある。

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

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

到達目標

・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

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

授業の進め方と方法

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション（授業計画の概説と事業構想の基本的な考え方）	【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、事業構想とそのプロセス/ファクトとは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第2回 第3回	講義＝経営者の生き方から手段の核を探る～存在次元と社会還元思考の実践 演習＝存在次元、社会還元思考の議論と発表	【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、自己が理想とする世界を描く存在次元と、それに基づき現実の活動をストーリー化する社会還元思考とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第4回 第5回	講義＝事業次元における戦略モデルから手段の核を探る～戦略モデル（価値命題、顧客価値、サービス価値・・・）計画の考え方 演習＝戦略モデルの議論と発表	【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】講義の内奥を受け、事業構想におけるwho,what,howとは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第6回 第7回	講義＝事業次元におけるオペレーションモデルから手段の核を探る～オペレーションモデル（外部資源、内部資源、資源統合活動・・・）の考え方 演習＝オペレーションモデルの議論と発表	【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、事業構想における資源とそのオペレーションとは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第8回 第9回	講義＝収益次元から手段の核を探る～収益次元モデル（キャッシュイン/アウトフロー構造・・・）の考え方 演習＝収益次元モデルの議論と発表	【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、事業構想におけるキャッシュインバリエーションとは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第10回 第11回	講義＝企業のビジョン/ミッションから手段の核を探る～基本的な構想思考と構想の存在次元モデル（社会的価値、ステークホルダーとの関係性、自社独自の理想、コンセプト・・・）の考え方 演習＝構想の存在次元モデルの議論と発表	【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、事業構想するための事業主体の思考＝構想の存在次元とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第12回 第13回	講義＝社会変革（電力システム改革事例）から手段の核を探る～社会変革モデル（PEST起点、ドライブ要因、サステナビリティ・・・）の考え方 演習＝社会変革に基づく事業構想の議論と発表	【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、事業構想と社会変革の関係性とは何か？自身の考えを深め、次回の授業につなげる
第14回 第15回	講義＝問答法による絶対性の深淵を探る～存在次元メソドロジーの考え方 演習＝存在次元メソドロジーの応用議論と発表	【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、事業構想の礎となる存在次元へのアプローチ方法とは何か？自身の考えを深める

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	意思決定と顧客理解	担当教員	本間 充	科目コード	117
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要:
本講義では、自らの「発・着・想」に基づいた事業構想を、より実現性の高い「構想計画」へと昇華させるために不可欠な、市場および顧客の分析手法を習得する。 単なるマーケティング理論の学習にとどまらず、社会課題を市場機会として捉え直すための視座や、フィールドリサーチを通じて顧客の潜在ニーズ（インサイト）を掴むための定性・定量調査手法を実践的に学ぶ。 また、AI等の最新技術を活用したデータ分析や、得られた分析結果を構想の裏付けとして論理的に構築し、ステークホルダーからの共感を得るための基盤形成を目指す。

ねらい:
1.事業構想におけるマーケティングの戦略的活用の理解 社会的価値創造と事業の持続可能性を両立させるために、マーケティング視点をいかに構想に取り入れるかを理解する。
2.社会課題解決に向けた市場機会の発見と具体化 漠然とした社会課題を、分析を通じて具体的なターゲットや市場ニーズへと落とし込み、自らの使命に基づいた解決策へと結びつける視点を獲得する。
3.「構想計画」の質を高めるリサーチ・分析能力の習得 フィールドワークやデータ収集において、仮説検証サイクルを回し、構想の確度を高めるための実践的な手法（顧客ニーズ分析、AI活用含む）を身につける。
4.共感を呼ぶためのロジック構築力の養成 分析結果を客観的根拠として用い、他者とコミュニケートし、共感を得て巻き込むための説得力あるストーリーを構築できる能力を養う。

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

3C分析、SWOT分析、PEST分析、セグメンテーション、ターゲティング、Value、潜在ニーズとニーズ、データサイエンス、AI

授業の進め方と方法

講師による講義、受講生による討議、演習を組み合わせて実施。受講者の事業構想テーマのための授業を実施。受講者の積極的な授業での参加が重要。出席できない場合は、Video聴講し、必要な演習を各自行うこと。

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】 【事後】
第2回	マーケティング概論 (1)Valueの定義(2)市場の理解(3)顧客とは(4)市場調査とは 演習：売れているものは、誰に売れているのか?を討議形式で整理する	【事前】討議で扱う、売れている商品・サービスを選び、3分で説明できるように準備する 【事後】自分の事業の顧客を整理する
第3回	(1)各自3分で売れている商品・サービスを説明(2)テーマを一つに絞り、顧客の整理(3)Valueの整理(4)マネタイズの整理 ※ミニッツレポート提出あり	
第4回	一般消費財に学ぶ顧客設計 (1)花王における顧客設計手法(2)顧客とValueの違い、説明手法の違いを学ぶ(3)価格(契約金額)とValueの関係	【事前】自分の事業について、事業の説明と顧客像を20分で説明できるように準備する 【事後】発表後、自分の発表への質問、アドバイスを使って、事業の構想を改良する。
第5回	各自の事業の説明(1) 各自の構想している事業とマネタイズに必要な顧客を、15分で説明する	
第6回	各自の事業の説明(2) 各自の構想している事業とマネタイズに必要な顧客を、15分で説明する	【事前】自分の事業について、事業の説明と顧客像を20分で説明できるように準備する 【事後】発表後、自分の発表への質問、アドバイスを使って、事業の構想を改良する。
第7回	思考整理のフレームワークの理解と活用 (1)3C,SWOT,PESTなどのフレームワークの理解(2)各自の事業でフレームワークを作成(3)発表 ※ミニッツレポート提出あり	
第8回	顧客理解 (1)アンケート調査、FGIなどの紹介(2)演習：FGI(3)各自の事業構想とFGIの整理	【事前】自分の事業の顧客に提供する、顧客が得たいValueを整理しておく 【事後】講義で整理した、顧客とValueについて、各自の事業構想に活用する。
第9回	顧客とValueの関係 (1)顧客を具体的に想像する(2)AIを使って顧客像を整理(3)Valueとタスクの整理(4)顧客のValueをAIで改善 ※ミニッツレポート提出あり	
第10回	AI Marketingの紹介 (1)AI Marketingの紹介(2)スターバックスのAI Marketing(3)事業改善のためのデータのエコシステムの理解	【事前】受講者がアクセスできるAIについて、授業までに、自分で使える状態にする 【事後】ここまでの講義で理解した、自分の事業構想に不足している、市場・顧客理解について、どのように解決するかを整理する。
第11回	データサイエンス (1)AIを使ったデータサイエンスの演習(2)データサイエンスをビジネスのアクションプランに昇華するには？ ※ミニッツレポート提出あり	
第12回	各自の事業と市場・顧客分析 (1)各自の事業を実行する上で、市場・顧客分析で必要なことを明確にする(2)市場・顧客分析の計画を立案する	【事前】ここまでの講義で理解した、自分の事業構想に不足している、市場・顧客理解について、どのように解決するかを整理する。 【事後】今後の市場・顧客分析のアクションプラン(フィールドワークなど)の実行を行う
第13回	各自の市場・顧客分析の計画説明(1)	
第14回	各自の市場・顧客分析の計画説明(2)	【事前】ここまでの講義で理解した、自分の事業構想に不足している、市場・顧客理解について、どのように解決するかを整理する。 【事後】今後の市場・顧客分析のアクションプラン(フィールドワークなど)の実行を行う
第15回	講義の総括 ※オリエンテーションで説明するミニッツレポートの提出あり	

教科書・参考書

資料は、講師作成のテキストを事前に配布する。
参考書
「USJを劇的に変えた、たった1つの考え方 成功を引き寄せるマーケティング入門」（森岡 毅，KADOKAWA）
「ドリルを売るには穴を売れ」（佐藤 義典，青春出版社）
「たった一人の分析から事業は成長する 実践 顧客起点マーケティング」（西口 一希，翔泳社）
「ジョブ理論 イノベーションを予測可能にする消費のメカニズム」（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）
「マーケティング・リサーチの基本」（岸川 茂、嶋村 和恵，日本実業出版社）

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）

ミニッツレポート4本で(32%，8%×4)、最終発表・発表資料(30%)、授業の貢献度・参加度(28%)で、評価を行う。

オフィスアワー

事前にメールで講師と相談の上、実施する

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	高橋 克英	科目コード	118
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要： 経営資源である（人・モノ・カネ・情報・ブランド）を理解し、過去及び現在進行中の企業動向・経済金融動向をケーススタディでとらえる。債券格付けや株式投資の観点からも、経営資源の分析を試みる。また企業や事業そして経営者など個々人における経営資源を認識した上でのセルフブランディングの重要性やメディア・リテラシーの大切さも学ぶ。担当教員のシティグループなど国内外金融機関での金融アナリストや起業・投資・メディア対応など実務経験を生かし、豊富な事例を用いながら実践的な講義を行う。

ねらい： 経営資源の重要性を理解し、多様なケーススタディによって、現在進行中の企業・市場動向も理解し、各自の事業構想に実践的に生かせる力を修得する。

到達目標

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

キーワード

格付け、金利、信用力、投資家、アクティビスト、企業倒産、IPビジネス、ニセコ、富裕層、プライベートバンカー

授業の進め方と方法

授業前半は、様々な企業のケーススタディを中心にスライドによる講義。後半は、グループディスカッションのあと個別発表などを行う。尚、講義の進捗や受講生の関心度合いに応じ、対象企業やテーマは変更する場合がある。また、最前線で活躍するゲスト講師（アクティビスト、プライベートバンカーなど）を招く予定である。

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	❶「オリエンテーション」 経営資源を取り巻く環境変化（収益事業と公益的事業）	授業の全体像とスケジュール確認
第2回 第3回	❷「 格付け機関・銀行からみた経営資源」 「カネ余り時代」の金利と信用力 AI革命とデジタル個人金融 （事例）アップル、テスラ、トヨタ、ソフトバンク、楽天など	【事前】 事例企業IR資料と指定記事の読込み 【事後】 事例企業の深堀りとフォローアップ
第4回 第5回	❸「アクティビストからみた経営資源」 株主・投資家目線重視のマーケットへ （事例）DIC、サッポロビール、三井不動産、京成電鉄など	【事前】 事例企業IR資料と指定記事の読込み 【事後】 事例企業の深堀りとフォローアップ
第6回 第7回	❹「企業倒産・経営危機からみた経営資源」 どの経営資源が足りなかったのか （事例）JAL、東京電力、エルピーダメモリ、フジメディアHDなど （未定）特別ゲスト講師「アクティビスト」登壇	【事前】 事例企業IR資料と指定記事の読込み 【事後】 事例企業の深堀りとフォローアップ
第8回 第9回	❺「ブランド力・ IPビジネスからみた経営資源」 「退屈で暇な時代」の到来とエンタメ化 （事例1）ワコール・資生堂・スノーピークなど （事例2）ディズニー・ソニー・サンリオなど	【事前】 事例企業IR資料と指定記事の読込み 【事後】 事例企業の深堀りとフォローアップ
第10回 第11回	❻「情報・信用力からみた経営資源」 新規事業への展開に生かす （事例1）高島屋、JR東日本、IBJ、七十七銀行など （事例2）NTTドコモ、日本ハム、アルバルク東京など	【事前】 事例企業IR資料と指定記事の読込み 【事後】 事例企業の深堀りとフォローアップ
第12回 第13回	❼「富裕層からみた経営資源」 なぜニセコだけが世界リゾートになったのか （事例）ハイアット、ルイ・ヴィトン、NOT A HOTELなど （未定）特別ゲスト講師「プライベートバンカー」登壇	【事前】 事例企業IR資料と指定記事の読込み 【事後】 事例企業の深堀りとフォローアップ
第14回 第15回	❽「 個別発表会」 人・モノ・カネ・情報・ブランドを生かす 自社・自身の経営資源の強みと事業構想への展開	【事前】 事例企業IR資料と指定記事の読込み 【事後】 事例企業の深堀りとフォローアップ

教科書・参考書

教科書　講義では主に担当教員の独自スライドと経済誌など寄稿記事を使用します。
参考書　『なぜニセコだけが世界リゾートになったのか』（講談社）、『銀行ゼロ時代』（朝日新聞出版）など。

成績評価の基準及び方法 （※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）
授業への積極的な参加（70%）、授業内での個別課題発表（30%）
オフィスアワー
特に設けないが、常時メールやTeamsでの質疑や面談予約可能。
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	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	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	122
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

ねらい：
　本講義のねらいとして、リサーチの基本的な思考の獲得と共に、新規顧客の獲得（ア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	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知識を学び、共通言語を習得する
②自らの事業構想へ応用する実践スキルを習得する

キーワード

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③　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	企業内起業実践	担当教員	谷口 賢吾	科目コード	126
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：
なぜ企業内企業が求められるのか、その背景を理解し、環境変化から事業機会を見出し、企業内起業における事業を構想する考え方・方法論を理解し習得することを目的とする。
また、自らがプレイヤーになる場合だけでなく、企業内においてイントラプレナー輩出、企業内における事業創出のための仕組みの構築・運用する側になる場合についても理解を深める。

ねらい：
単なる思いつきではなく、「事業構想」という観点から、未来社会に対する洞察からのアプローチで企業内起業実践につなげることを狙いとする。スタートアップの事業開発手法を取り入れ企業内起業実践につなげる。

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

変化の兆し、未来洞察、事業機会発見、ビジネスモデル、事業領域の再定義、企業内起業創出スキーム、オープンイノベーション

授業の進め方と方法

授業に対する理解を深めるために、各回ごとのテーマに関する講義と、グループワークのセットで進める。
グループワークでは、情報収集、分析・洞察、アイデア創出、企画・プランニングの流れを体感してもらう。
オンラインでもグループワークに参加できるよう、ハイフレックス対応する。

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】履修の目的の確認 【事後】履修の目的動機の整理
第2回 第3回	講義：事例から学ぶ企業内起業・新事業創出の現状と課題 WS：企業内起業の事例研究・討議と発表	【事前】前回の復習 【事後】企業内起業の事例抽出
第4回 第5回	講義：変化の兆し、未来洞察、事業機会発見 WS：現在起きている変化の兆しを抽出し、未来を洞察する手法、事業機会発見の手法を用いて、想定される事業機会に関する討議と発表	【事前】前回の復習 【事後】変化の兆し抽出
第6回 第7回	講義：自社再認識、事業領域の設定 WS：自社のミッション、社内リソースの再認識、事業領域を再設定するとしたらどう設定するべきか討議・発表	【事前】前回の復習 【事後】事業アイデア出し
第8回 第9回	講義：企業内起業のビジネスプランニング WS：顧客の設定、顧客課題の抽出などビジネスプランのラフ案の策定と討議・発表	【事前】前回の復習 【事後】顧客調査・インタビュー
第10回 第11回	講義：ビジネスモデル・市場規模 WS：事業化収益獲得のためのビジネスモデル設計、市場定義の設定、市場規模の算出について討議・発表	【事前】前回の復習 【事後】リーンキャンバスの作成 市場規模算出
第12回 第13回	講義：企業内起業推進体制、事業化のスキーム WS：社内で企業内起業家が輩出され続けるための仕組みと、支援体制について討議・発表	【事前】 【事後】
第14回 第15回	講義：企業内起業家のマインド・スキル、プレゼン・ピッチ WS：アントレプレナーシップとリーダーシップ違い、プレゼン・ピッチ内容について討議・発表	【事前】 【事後】

教科書・参考書

授業時にレジメ・教材を配布する。参考書は随時紹介。講義資料は終了後配布

成績評価の基準及び方法 （※成績評価内容と評価のそれぞれの割合を合計100%で明確に記す）
・事前課題提出：10%、・グループワーク（授業でのグループ発表等）：40% ・最終レポート提出：40%、・その他（授業への貢献等）：10%、 60点以上を合格とする。
オフィスアワー
メールで事前に予約すること。
2025年度科目との読み替え　企業内起業・新事業創出
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	見山　謙一郎	科目コード	127
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

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

到達目標

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

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

授業の進め方と方法

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】「未来」を言語化すること。 【事後】講義での学び、気づきを言語化し、リアクションペーパーとして提出すること。
第2回 第3回	クリエイティブシンキング（リバース・シンキング） ・思考停止からの脱却の為の「発想の転換」の思考法を学ぶ	【事前】「日本の現状の課題と可能性」を考察すること。 【事後】講義での学び、気づきを言語化し、リアクションペーパーとして提出すること。
第4回 第5回	クリエイティブシンキング（スーパー・ポジティブシンキング） ・起業家に求められるPassionを醸成する「Why」を探求する	【事前】これまでの自分自身が行ってきた「決断」を振り返り、言語化すること。 【事後】講義での学び、気づきを言語化し、リアクションペーパーとして提出すること。
第6回 第7回	クリエイティブシンキング（Zero to One） ・世界を知り、社会課題を知り、自分事化する	【事前】「なぜ、課題起点思考なのか」について、自分なりの考察を行うこと。 【事後】講義での学び、気づきを言語化し、リアクションペーパーとして提出すること。
第8回 第9回	開発途上国でのビジネスについて、ビジネスプランの構想-1 ・グループワークにより、「隠れた真実」を探索する	【事前】自分が取り組みたいと思う社会課題について調べ、課題の背景について考察すること。 【事後】グループワークにより、ビジネスプランを作成すること。

第10回 第11回	ビジネスプランの構想-2、発表、フィードバック ・グループワークにより「隠れた真実」を発見する	【事前】グループワークにより、ビジネスプランを作成すること。 【事後】グループワークにより、ビジネスプランを作成し、発表の準備をすること。
第12回 第13回	ビジネスプランの発表、フィードバック ・グループワークにより、「隠れた真実」と向き合う	【事前】グループワークにより、ビジネスプランを作成し、発表の準備をすること。 【事後】講義中のフィードバックを参考にグループワークにより、ビジネスプランをブラッシュアップするとともに、最終プレゼンの準備を行うこと。
第14回 第15回	ビジネスプランの最終発表 （外部の実務家にコメンテーターとしてお越しいただく予定）	【事前】講義中のフィードバックを参考にグループワークにより、ビジネスプランをブラッシュアップするとともに、最終プレゼンの準備を行うこと。 【事後】最終レポートを作成すること。

教科書・参考書

教科書は指定しない。毎回、講義終了後、講義資料をTeamsにアップする。参考書については、講義内で都度紹介する。

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

グループワークや発言等、講義への貢献度（30%）、講義後のリアクション・ペーパー（30%）、ビジネスプラン（40%）

オフィスアワー

オフィスアワーは設けない。面談希望者は、メールで事前に予約すること。

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	結城 秀彦	科目コード	128・528
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・福岡)	単位数	2		

講義の概要とねらい

着発想、構想案の立案、フィールドリサーチの後に、構想する事業を事業構想計画に落とし込み、さらに実行するためには、必要となる経営資源(ヒト・モノ他)を具体的に識別し、その入手に必要な資金の調達と事業への投下、事業の実行による回収を検討しなければならない。

そのため、本講義では、事業構想計画の立案及び資金の調達・投下・回収という資金サイクルを念頭に置きながら、以下についての知見を提供する。
・ファイナンスの観点からの「事業構想計画」作成の意義及びその一部としての資金収支計画の立案
・資金収支計画を基礎とした資金調達能力の評価としての「企業価値」「将来キャッシュ・フローによる事業の評価」
・資金融通者との折衝による資金調達のための「信用」の形成、「資金調達形態(負債・資本)」「借入契約」「株価の形成」等の理解

なお、事業構想計画は、通常、それを将来において実行することを想定して立案する。したがい、本講義では、上記の知見の中には、事業構想計画の立案までに必要なもののみならず、関係者とのコミュニケーションや事業の実行に係るものも含めて解説する。
また、資金の貸手(金融機関等)ではなく、資金調達者・事業構想実行者である起業家、すなわち受講生の観点から、ファイナンスの基礎知識を提供する。

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	【オリエンテーション】 ＜事業構想におけるファイナンスの位置付け、資金サイクルを念頭に置いた事業構想計画・資金構想計画の立案の必要性、貸借対照表における資金の運用と調達の読み解き等、事業構想のためのファイナンスを概観する＞	【事前】 ・予習は任意とし、特に求めない。 ・各回の講義の冒頭に、前回講義の復習のための時間を設ける。 【事後】 各回、小論レポート（アンケート）の提出を求め、気付いたこと、想定外だったこと、印象深かったこと、学問としての事業構想論における講義内容の位置付け等についての報告を求める。
第2回 第3回	【事業構想計画・資金収支と信用】 ＜ファイナンス論における事業構想計画・資金収支の位置付けを再確認し、事業構想計画・資金収支と信用（資金調達の前提となる「信用」の概念を学ぶ。＞	【事前】 同上 【事後】 同上
第4回 第5回	【事業構想計画・資金収支の立案・企業価値と資金調達能力】 ＜事業構想計画・資金収支の立案における事業プロセスの識別、事業継続のための採算の確保について学ぶ。さらに、ファイナンス論における資金構想計画と企業価値との関係を学ぶ。＞	【事前】 同上 【事後】 同上
第6回 第7回	【企業価値の測定による資金調達能力の評価】 ＜ 資金調達能力の評価の基礎となる企業価値、永続価値. 資本コスト率(金利)の構造. 企業価値の不確実性、内部収益率の諸概念について学ぶ。＞	【事前】 同上 【事後】 同上
第8回 第9回	【他人資本と自己資本、負債による資金調達】 ＜負債と資本それぞれによる資金調達を概観する。また、次回にかけて、負債による資金調達の論点を検討するとともに、返済(回収)リスク及び担保について学ぶ。＞	【事前】 同上 【事後】 同上
第10回 第11回	【借入契約の実務、資本による資金調達】 ＜金融機関からの借り入れ実務に関して、銀行取引約定書、金銭消費貸借契約等に即して学ぶ。また、株式による資金調達の特徴である払込資本、資金回収手段と株式流通、資本政策について学ぶ。＞	【事前】 同上 【事後】 同上
第12回 第13回	【企業価値と時価総額、株価算定】 ＜株価x株式数=資金調達額の関係を踏まえ、企業価値と時価総額、有利発行、株価の算定方式について学ぶ。＞	【事前】 同上 【事後】 同上
第14回 第15回	【その他の資金調達の手法、講義の総まとめ】 ＜クラウドファンディングや各種補助金等、その他の資金調達の手法の概要を学ぶ。 また、各回の講義を振り返り、学んだ事項の総まとめを行う。＞	【事前】 同上 【事後】 同上

教科書・参考書

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

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

・各回、小論レポート（アンケート）の提出を求め、気付いたこと、想定外だったこと、印象深かったこと、学問としての事業構想論における講義内容の位置付け等についての報告を求める。
・全講義終了後、レポート（期末レポート）を提出していただく。期末レポート課題については、講義第12回以降に通知し、早期着手を促す。
・評価は、小論レポート25%、期末レポート75%の割合で評価を行う。

オフィスアワー

・非常勤のため、不定。面談等必要な場合には、eメール(h.yuki@mpd.ac.jp)宛に事前に予約していただきたい。

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	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の基礎	担当教員	八代 華代子	科目コード	132
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要：事業の構想から実現まで、人とのコミュニケーションは不可欠である。しかし、様々な文脈により、その内容は大きく変化する。そのために、どのように準備をし、実現すればいいのかを、講義やディスカッション、演習（個人・グループ）を通して、その基礎を身につける。日本とアメリカで日本語のアナウンサーを務めた教員が、その実務経験とコミュニケーションデザイン研究の最新の学術的な知見をもとに、目的に沿った手法を提案する。

ねらい：コミュニケーションは事業構想サイクルの最終フェーズに位置しているが、実際はサイクルの全てにかかる重要なスキルである。事業構想士として、いかにわかりやすく説明し、どのように周りを巻き込んでいけばいいかを体系的明らかにしながら、コミュニケーションスキルを磨いていく。各自がすでに持っている能力をより引き出し、対象や目的によってコミュニケーションをデザイン（設計）できる適応力を養う。

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

受け手の視点・相手を動かす・発声と滑舌・設計と準備・要素と構成

授業の進め方と方法

授業内の演習では、PCを使用し、各回のテーマに基づいて、講義・ワーク・実践をバランスよく組み合わせて進めていく。コミュニケーションの授業の特性上、インタラクティブに行うため、オンライン参加の場合は発言できる場所での受講と顔出しを原則とする。（教員に事前に連絡すれば、例外も可）

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスを確認する。 【事後】受講レポートを提出する。
第2回 第3回	②構想実現に必要なコミュニケーションの基礎 ③受け手の視点で構想の価値を考え・伝える演習	【事前】構想の進捗状況を確認する。 【事後】復習、及び、授業内のワークを見直して提出する。
第4回 第5回	④日本語の特性と表現力強化のトレーニング法 ⑤ノンバーバルコミュニケーションと緊張対策	【事前】自身の緊張対策の分析をする。 【事後】復習、及び、TEDを視聴する。
第6回 第7回	⑥発信者としての自己分析と人を動かす要素 ⑦TEDを基にした構想と表現法分析についての課題発表	【事前】発表の事前準備をする。 【事後】自身の発表の振り返りと他の発表者へのフィードバックをする。
第8回 第9回	⑧コミュニケーションシステムの要求定義・目的・設計 ⑨演習（グループディスカッションと発表）	【事前】受け手の視点を分析する。 【事後】講義内のワークを見直し、グループ演習シートの提出をする。
第10回 第11回	⑩スライド資料の作成術 （ゲスト講師：株式会社Metagram 高野雄一様） ⑪コミュニケーションの目的別モデル・内容の構造化	【事前】構想についての既存のスライド資料を確認する。 【事後】スライド資料の見直し、構想の組み立ての確認と発表準備をする。
第12回 第13回	⑫事業構想の発表 ⑬発表へのフィードバックとディスカッション	【事前】発表の準備をする。 【事後】質疑応答やディスカッションを通した気付きを活かして、見直しをする。
第14回 第15回	⑭バトル式プレゼンテーションの実践 ⑮総括	【事前】最終発表の準備を行う。 【事後】講義内容全体と自身の取り組みを振り返り、成果を確認する。

教科書・参考書

各回のテーマに合わせて、先行研究や参考資料（動画も含む）を授業内で案内する。

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）

以下の基準で配点を行い、総合評価60点以上を合格とする。
①授業への参加度・積極性・・・50%
②課題提出と内容・・・50%
③加点対象…到達目標の実現度・バトル式プレゼンテーションの結果

オフィスアワー

メールで事前に予約すること。

2025年度科目との読み替え プレゼンテーション

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	地域における事業構想	担当教員	重藤 さわ子	科目コード	134
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

概要:

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	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	ブランド戦略	担当教員	野口 恭平	科目コード	145
標準履修年次	1年次、2年次	学期	前期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

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

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

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

到達目標

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

キーワード

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

授業の進め方と方法

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

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

授業計画		授業外の学習課題（予習・復習）
第1回	オリエンテーション	【事前】シラバスの確認 【事後】「ブランド戦略」の定義確認
第2回 第3回	・マーケティング3.0とブランド戦略の考え方（講義と討論） ・パーパスブランディング戦略の潮流（講義と討論）	【事前】社会課題についての考察 【事後】社会課題解決価値を創出するブランディングの整理
第4回 第5回	・ブランド価値規定理論：価値の規定プロセス（講義と討論） ・ブランド価値創造と差別化（事例紹介と討論）	【事前】ブランドの基礎を整理 【事後】ブランドの価値規定手法の整理
第6回 第7回	・企業ブランドのリニューワル（事例紹介と討論） ・インターナルブランディング（理論＆事例紹介と討論）	【事前】ブランドの基礎を確認 【事後】企業ブランドのリニューワル手法とブランディングの社内浸透プロセスを整理
第8回 第9回	・コミュニケーション戦略への展開(事例紹介と討論） ・ブランドポートフォリオ戦略(講義と討論）	【事前】ブランドの基礎を確認 【事後】事業戦略とブランド階層との関係を整理
第10回 第11回	・地域/地産起業ブランディング（事例紹介と討論） ・中間レビューとポイントの整理(まとめと討論）	【事前】ブランドの基礎を確認 【事後】前半講義の理論と事例での学びを整理
第12回 第13回	・スタートアップ事業のブランディング（事例紹介と討議） ・事業構想とブランド戦略（事例紹介と討論）	【事前】ブランドの基礎を確認 【事後】新規起業ブランド戦略の設計と構築手法の整理
第14回 第15回	・事業承継のブランドリニューワル（事例紹介と討論） ・総括（まとめと討論）：事業構想とブランド戦略の関係整理	【事前】講義全体の学びを整理 【事後】事業構想におけるブランド戦略の位置づけを整理

教科書・参考書

特に教科書の指定はしない。
ガイド書籍として「戦略的ブランド・マネジメント」ケビン・レーン・ケラー著、「マーケティング3.0」フィリップ・コトラー著、等を紹介する。また参考書は、「マーケティング3.0」「マーケティング5.0」フィリップ・コトラー著、「ブランド戦略論」田中洋著、
「ブランディングの科学」バイロンシャープ著等、その他授業テーマに即して紹介する。

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）

授業への参画度合・貢献状況評価（60%）と、レポート評価（40%）を合わせた総合評価とし、60点（100点満点）以上を合格とする。
※レポート提出は全授業終了後に実施（レポート提出は必須）

オフィスアワー

授業内容や個人の事業構想に関して適宜面談（リアル又はオンライン）を実施する（チャット又はメールにて事前に時間調整のこと）。

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	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	組織戦略論	担当教員	山本 一樹	科目コード	148
標準履修年次	1年次、2年次	学期	後期		
キャンパス	東京	単位数	2		

講義の概要とねらい

【概要】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　**一組織をどうとらえるか一**	【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
	-	○	○

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
	○	○	―