

令和元（2019）年度

履修証明プログラム

AIIT シニアスタートアップ
プログラム
シラバス（授業概要）

基礎科目（講義・演習型科目）
事例研究型科目
PBL型科目

《令和元年5月27日揭示版》※

※ 内容に変更が生じることがあります。最新版は随時、更新いたします。



公立大学

産業技術大学院大学

ADVANCED INSTITUTE OF INDUSTRIAL TECHNOLOGY

プログラム	シニアスタートアップ	必修・選択	必修	単位	—	時期	8月～2月
科目群	基礎科目	科目名	東京経済事情			教員名	板倉宏昭
		(英文表記)	Tokyo Economic Situation				

概要	活躍する行政、起業された経営者、支援団体のマネジメントを講師に招き、オムニバス形式で広く東京の経済事情を学ぶ。行政の政策やスタートアップ企業の戦略、スタートアップの現状と課題について学ぶ。							
目的・狙い	地域としての東京都が抱える課題とは何かを見出すことは、グローバル都市が抱える課題とは何かを理解することに通じる。各界マネジメントのパースペクティブから捉えられた現状から、受講生各人が起業を考えるに当たり、問題意識を明確化しどのような未来を描き、どのような課題を解決していきたいのかを考えるヒントを得ていくことを目的としている。							
前提知識 (履修条件)	組織におけるマネジメント経験があることが望ましい。							
到達目標	上位到達目標							
	自ら起業することを想定して各界のマネジメントのパースペクティブを獲得することで、新たな目で東京地域の現状から、課題を設定、その課題解決能力を獲得する。							
	最低到達目標							
	東京都の現状を多角的な視野で理解する。自ら起業することを想定して問題意識を高める。							
授業の形態	形態		実施	特徴・留意点				
	録画・対面混合授業		—					
	対面 授業	講義（双方向）		○	講演者とのディスカッションを実施。			
		実習・演習（個人）		—				
		実習・演習（グループ）		—				
	サテライト開講授業		—					
その他		—						
授業外の学習	各講義の前に分野についての予習を行う。また、興味を持った課題についてはインターネットや書籍などで自己学習を進めていく。							
授業の内容	<p>各回、オムニバス方式にてゲスト講師を招聘して実施する。1回(90分)講義につき、ゲスト講義の後、クラスディスカッションを実施する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・担当講師との質疑応答の時間があり、積極的な参加が望まれる。 <p>* 講師（オムニバス）の詳細が決定次第、Webにて適宜お知らせします。</p> <p>* 講義内容、日程は講師との調整により変更可能性がある。</p>							
授業の計画	回数	内容						
	第1回	講師：川田誠一氏 産業技術大学院大学 学長 講義内容：「技術倫理」 本講義では、技術倫理について学び、あらかじめ判断力を養うトレーニングすることを学びます。						
	第2回	講師：橋本孝之氏 日本IBM名誉相談役 講演内容：「日本の現状と課題（仮）」						
	第3回	講師：森 勝氏 東京都中小企業振興公社 事業戦略部創業支援課長 講演内容：「東京都における創業支援施策について」 日本の起業の現状と課題、東京都の起業に関する政策、東京都中小企業振興公社の支援事例についてお話しします。						

	第 4 回	講師：XXXX氏 * さわやか信用金庫推薦企業経営者招聘予定（打診中） 講義内容：「」
	第 5 回	講師：XXXX氏 * PBL候補地より招聘予定 講義内容：「」
	第 6 回	講師：XXXX氏 * 城南信用金庫推薦企業経営者招聘予定（打診中） 講義内容：「」
	第 7 回	講師：XXXX氏 * PBL候補地関係者招聘予定 講義内容：「」
	第 8 回	講師：XXXX氏 * 地域自治体より招聘予定 講義内容：「」
教科書・教材	必要に応じて各講師から提示する。	
参考図書	必要に応じて各講師から提示する。	
成績評価	担当教員からのレポート課題100%。 講師は最低到達目標を基準に合否によって実施する。	

プログラム	シニアスタートアップ	必修・選択	選択	単位	—	時期	8月～9月
科目群	基礎科目	科目名	経営戦略要論			教員名	原田保
		(英文表記)	Strategic Management				

概要	<p>起業や企業経営などに不可欠な戦略、とりわけ経営戦略について、実践的な視角からの講義が展開される。言い換えれば、本講義は実践的な戦略感を養成するための直感的な閃きと、これを実体化させる基礎的な理論に関する知識の習得を指向するために、インタラクティブな場の構築が期待される。また、特に重視される戦略は、日本人が好むコンテンツ主義からの戦略デザインではなく、欧米人が得意とするコンテキストからの戦略デザインである。これによって、コンテンツドリブンのモノづくり主義からの脱却を図り、コンテキスト指向の価値づくり能力の獲得ができるようになる。</p>			
目的・狙い	<p>たとえ規模が小さくても、グローバルに通用する組織の構築能力と、これらの組織へのマネジメント能力の獲得が指向される。つまり、何かを自らの手でつくりあげるビジネスなどではなく、例えばシステムやオペレーションへの科学的な実践行動によって現出されるプラットフォームに依拠したビジネスモデルの構築能力を保持している起業家や経営者の育成が指向される。併せて、ビジネスデザイン能力を保持するとともに、多様なコミュニケーション能力を保持する起業家や経営者の育成も試みられる。</p>			
前提知識 (履修条件)	<p>受講者としては、起業を指向する人やイノベティブなビジネスモデルの構築をコンテキストに依拠して展開する能力の獲得を指向する人が期待されている。</p>			
到達目標	<p>上位到達目標 目指されるべきは、一人あるいはグループで起業が可能な能力の獲得、およびこれに有益なネットワーキングが可能になる能力の一定程度の獲得である。</p>			
	<p>最低到達目標 受講者が高度プロフェッショナルとして、いわば自由裁量型の働き手として社会に貢献できる人材を輩出する人材にふさわしい知見や行動力を習得することである。そのため、本講義では、起業に強く求められる有益な知見などを習得することのほか、コンテキストデザインを理解し、自分なりの言葉で提案、発表できること、それをレポートとして提出することを求める。</p>			
授業の形態	形態	実施	特徴・留意点	
	録画・対面混合授業	—		
	対面授業	講義（双方向）	○	
		実習・演習（個人）	○	
		実習・演習（グループ）	—	
	サテライト開講授業	—		
その他	—			
授業外の学習	<p>教科書を含め、関連する文献、資料を事前あるいは事後に読んでおくが良い。</p>			
授業の内容	<p>まずは講義テーマに依拠しながら、基礎的な能力の獲得を可能にする初歩的な知見の習得を可能にするための導入的な講義が行われる。その後、これを踏まえた受講者によるプレゼンテーションが行われることになり、これを踏まえたディスカッションが行われる。最終的には、自身の起業プランの開示をお願いすることになるが、これに対して受講生同士で有効な評価をすることも期待されている。また、これに関連する情報や考察についての討議も適宜に展開される。ここは、あくまでも個人ベースの能力の発揮が期待される場となる。</p>			
授業の計画	回数	内容		
	第1回	<p>共通認識を獲得するために原田による導入講義が行われる。戦略論についての全般的な理解を深めることを目指す。とりわけ、コンテキストデザインの重要性が強調されることから、コンテキストデザイン手法をマスターすることが指向されることになる。</p>		
	第2回	<p>受講生による起業計画や経営戦略や経営管理に関する考え方などの披露と、これを踏まえたディスカッションが行われる。これらを通じて、どのようなケースにどのようなアプローチがフィットするのかを考えていく。</p>		
	第3回	<p>コンテキストデザインの方法論を、事例を踏まえてマスターする。教科書の事例に関する戦略などの討議が、受講生の報告に基づいて行われる。なお、情報の共有化を図るために、受講生はプレゼン資料を配布することが義務付けられる（以下、同様である）。</p>		

	第 4 回	第 3 回と同様である。
	第 5 回	今後期待ができる都市型ビジネスを捉えたクリエイティブビジネスに関する戦略などの方向性や内容についての考察が行われる。特に、ここでは付加価値の創造を指向したビジネスモデルの独創性に関する考察が行われる。講義の形式は、第 3 回、第 4 回と同様である。
	第 6 回	第 5 回と同様である。
	第 7 回	現在の重点課題である少子高齢化、地方の過疎化を捉えた地域ビジネスに関わる戦略デザインに関する考察が行われる。ここでは、トポスデザインによる地域価値発現のための方法論の考察が行われる。講義の形式は、第 3 回、第 4 回と同様である（ここでは、報告は希望者のみである）。
	第 8 回	受講生による、自身のテーマに関する何らかの提言を簡単に報告する。同時に、1 ページ1000 文字、4 ページ程度で、レポートの提出が期待される。なお、これも、情報の共有化のために、資料は全員に共有することが義務付けられる。
教科書・教材		① 原田保・三浦俊彦・高井透編著『コンテキストデザイン戦略』芙蓉書房出版。 ② 原田保編著『クリエイティブビジネス論』学文社。 ③ 原田保・山田啓一・石川和男編著『地域イノベーションのためのトポスデザイン』学文社。
参考図書		ポーター、並びにバーニーの戦略論。
成績評価		レポート及び発表100%。評価は最低到達目標を基準に可否にて実施する。

プログラム	シニアスタートアップ	必修・選択	選択	単位	—	時期	8月～9月
科目群	基礎科目	科目名	マーケティング要論			教員名	江戸克栄
		(英文表記)	Marketing				

概要	現代企業におけるマーケティングの重要性は今まで以上に増している。そのため、本講義では、伝統的マーケティングマネジメントの基本的知識だけではなく、実践的な「分析力」と「創造力」を養う必要がある。本講義では、伝統的マーケティングマネジメントの基本的知識を習得するだけではなく、演習を通してマーケティングに必要なマーケティング・マインドを養っていく。さらに、現代社会の潮流を分析した上で、今後のマーケティングの中で重要になってきている顧客志向、関係構築、グローバル化、情報化社会について考察していく。			
目的・狙い	ビジネスを取り巻く市場や環境が激しく変化している現代社会において、企業が存続・成長していくためにマーケティングの重要性は今まで以上に増している。そのため、本講義では、伝統的マーケティングマネジメントの基本的知識を学習するだけではなく、実践的に現代企業を取り巻く市場環境を理解することができる「分析力」とそれに対応するためのマーケティング戦略を立案できる「創造力」を養うこと目的とする。			
前提知識 (履修条件)	教科書を読み、章末のキーワードの意味を理解してくること。			
到達目標	上位到達目標			
	最低到達目標に加えて、現代企業を取り巻く市場環境を理解することができる「分析力」とそれに対応するためのマーケティング戦略を立案できる「創造力」を養うことを到達目標とする。			
	最低到達目標			
	次に挙げる基本的マーケティング知識について理解することを到達目標とする。 ・マーケティングの定義 ・マーケティング・プロセス ・STP (Segmentation, Targeting, Positioning) ・マーケティング・ミックス			
授業の形態	形態	実施	特徴・留意点	
	録画・対面混合授業	—		
	対面授業	講義(双方向)	○	プレゼンテーション・ディスカッション
		実習・演習(個人)	○	マーケティング・ミックスの策定など
		実習・演習(グループ)	—	
	サテライト開講授業	—		
その他	—			
授業外の学習	教科書章末の演習問題を予習、復習する。			
授業の内容	本講義では、伝統的マーケティングマネジメントの基本的知識(マーケティングの歴史、マーケティング・コンセプト、定義、マーケティング・プロセス、市場環境分析、STP、マーケティング・ミックス等)を習得するだけではなく、「分析力」及び「創造力」を養うことを目的とした演習を行う。さらに、近年重要になってきている顧客志向、関係構築、グローバル化、情報化社会とマーケティングをテーマとする。本授業ではマーケティング理論だけではなく、広範囲の事例研究を通してマーケティングへの理解を深められるようにする。			
授業の計画	回数	内容		
	第1回	イントロダクション ・マーケティングとは ・マーケティングの登場と歴史 ・マーケティングの主体と対象		
	第2回	市場環境分析とSTP (Segmentation, Targeting, Positioning) ・市場環境分析(マクロ環境とミクロ環境)とマーケティングリサーチ ・マス・マーケティングとターゲット・マーケティング ・市場細分化と市場ターゲットの確定		
	第3回	市場環境分析とSTP (Segmentation, Targeting, Positioning)【演習】 ・現代企業を1つ選び、その市場環境(マクロ環境とミクロ環境)を分析する ・市場環境分析をした上で、市場細分化を行い、市場ターゲットを確定する。 ・競合の分析を行い、ポジショニングを行う。		

	第 4 回	マーケティング・ミックス（1） ・商品・サービス政策（商品概念、ブランド戦略） ・価格政策（価格戦略と価格政策）
	第 5 回	マーケティング・ミックス（2） ・流通チャネル政策（流通の現状、流通チャネル選択） ・プロモーション政策（コミュニケーション・ミックス、メディア）
	第 6 回	新しいマーケティングの考え方 ・顧客志向と関係志向のマーケティング ・情報化とグローバル・マーケティングに向けて
	第 7 回	マーケティング・ミックスの策定①【演習】 ・現代企業のマーケティング・ミックスについて策定する。 ・市場ターゲットからマーケティング・ミックスまでの一連のマーケティング戦略を策定する。
	第 8 回	マーケティング・ミックスの策定【演習】 ・立案したマーケティング戦略のプレゼンテーションを行う。 ビジネススタートアップ期とマーケティング ・マーケティングが果たす役割について
教科書・教材	和田充男、恩蔵直人、三浦俊彦著[2016]「マーケティング戦略」、有斐閣アルマ	
参考図書	参考文献、参考資料については随時授業中に紹介する。	
成績評価	最終試験（もしくはレポート・課題）90%、積極的な授業参加、ディスカッションポイント等（出席した事実のみでは評価しない）10%。評価は最低到達目標を基準に可否にて実施する。	

プログラム	シニアスタートアップ	必修・選択	選択	単位	—	時期	8月～9月
科目群	基礎科目	科目名	ファイナンス要論			教員名	三好祐輔
		(英文表記)	Venture Finance				

概要	<p>本講義の目標は、経営者の立場に必要なファイナンスの基礎を修得することである。企業が起業から事業成長する過程で、どのような資金調達手段があり、資金提供を受けるにはどのような要件を満たす必要があるかを学ぶ。本講義を通して、企業財務に関する実践的知識・スキルの取得と問題発見と解決・提案力を培えるように支援する。具体的には、財務分析の基礎的手法を学び、財務状況を把握できるようにする。そして、資金制約の中で企業価値最大化の目標を達成するために必要な方法を学ぶと共に外部からの資金調達に関わる基本的な関係について理解を深める。本講義では、ベンチャーキャピタル等のアントレプレナーに独特のファイナンスと、企業評価の手法等コーポレート・ファイナンスの領域においてアントレプレナーに有用なもの、双方について学ぶ。</p>			
目的・狙い	<p>企業価値経営に対するファイナンスの目的は、倒産しないこと、資金提供者の要求リターンを満たすことである。企業価値経営とは、企業が経済的付加価値を生み資金提供者をはじめとする企業の利害関係者の満足度を高めることである。どのような経営戦略が企業価値を高めることになるかを考察する。受講者は、企業の財務状態がどのように変化するかを分析し、次の経営戦略の策定が出来るようにする。同時に、資本市場において企業価値がどのように決まるかの基礎について理解を深める。そして企業価値を向上させることが出来ることを目指す。以上を踏まえ、本講義ではアントレプレナー・ファイナンスにおける様々な論点を概観し、基礎的素養を習得することを目的とする。</p>			
前提知識 (履修条件)	<p>企業価値計算など実施に際して使用するエクセル表計算ができる。 経営戦略に関する知識が、あることが望ましい。</p>			
到達目標	<p>上位到達目標</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業価値経営をファイナンスの観点から説明できる。 ・企業価値経営に対するファイナンスが果たす役割を具体的に理解する。 ・企業価値経営や事業戦略の策定や実証分析を行うことができる。 			
	<p>最低到達目標</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ファイナンスへの関心を深める。 ・企業価値経営とファイナンスに関する基本的な概念を理解し、説明できる。 ・実証分析に関する方法を理解する。 			
授業の形態	形態		実施	特徴・留意点
	録画・対面混合授業		—	
	対面授業	講義(双方向)	○	
		実習・演習(個人)	—	
		実習・演習(グループ)	○	チームにて課題実習実施する
	サテライト開講授業		—	
その他		○	授業へのPC持参	
授業外の学習	<ul style="list-style-type: none"> ・予習：レジュメ(パワーポイント)を配布する。 ・復習：学んだ部分を中心に、自らが選定した企業について講義で扱った内容を反復する。 			
授業の内容	<p>企業の経営戦略や投資戦略において、リスクに見合ったリターンを獲得するためには、ファイナンスの知識の修得は不可欠である。この領域に関する知識がなければ、過度にリスク回避的になるか、あるいはリスクを負担し過ぎる行動に陥ることになる。本講義では、新規開業企業・ベンチャーやアントレプレナーシップ(企業家活動)が有するファイナンスに関する現代的意義と課題について考察する。そして講義を通じて、具体的な事例を考察する能力や洞察を得るスキルを修得する。</p>			
授業の計画	回数	内容		
	第1回	ベンチャーファイナンスとは？(スタートアップ支援とエンジェル投資家)		
	第2回	ファイナンスで用いる会計の基礎		
	第3回	ファイナンスの基礎(デュポンシステム、リアルオプション)		

	第 4 回	アントレプレナー・ファイナンスでの企業価値評価 (IRR、Money Valuation、Dilution)
	第 5 回	WACC (加重平均資本コスト) と企業価値評価
	第 6 回	割引キャッシュフロー法とは?
	第 7 回	平均・分散アプローチと β とシャープ・レシオ
	第 8 回	課題実習のグループ発表
教科書・教材	なし。	
参考図書	仁科一彦(2004)『現代ファイナンス理論入門』(中央経済社) 忽那 憲治(2013)『MBA アントレプレナーファイナンス入門』(中央経済社) 板倉宏昭(2017)『新訂 経営学講義』(勁草書房)	
成績評価	最終試験 20%、積極的な授業参加、ディスカッションポイント (出席したことのみでは評価しない) 20%、レポート 60%。評価は最低到達目標を基準に可否にて実施する。	

プログラム	シニアスタートアップ	必修・選択	選択	単位	—	時期	8月～9月
科目群	基礎科目	科目名	ITイノベーション要論			教員名	戸沢義夫
		(英文表記)					

概要	現在の情報社会では、各種の業務で情報システムを活用することが増加している。従来の情報システムの役割はデータ管理と定型業務の自動化による効率化が主であった。しかし、今後はデータ取り込みと情報共有手段としての役割がさらに重要になってくる。最近では情報システムの専門家でなくても、業務に精通していれば、容易にクラウドを活用してシステム開発できるようになった。日本発のソフトウェアがグローバル展開し海外で使われている例はほとんどないが、サイボウズ社のクラウドを活用したKintone は例外的に海外（主に米国西海岸）で利用され始めている。Kintoneはプログラミング経験が無くても容易に情報システムを構築できるので、本授業では身近なテーマを選び実践する。また、Jimdoによるホームページ作成を通して外部とのコミュニケーション構築方法を学ぶほか、最近話題のテーマ（ブロックチェーンや人工知能など）について解説する。						
目的・狙い	<ul style="list-style-type: none"> 日本発のソフトウェア Kintone を理解する。Kintone による情報システムの構築を4名程度のグループで実際に行い、Kintone が提供する開発方法を体験する。 CMS(Contents Management System)を具現化したJimdoによるホームページ作成を体験する。 仮想通貨を実現しているブロックチェーンがどのようなものかを理解し、その特長と脆弱性がどこにあるかについて正しい認識を持つ。また、人工知能について、今までと現在、未来について正しい判断ができるようになる。 						
前提知識 (履修条件)	<ul style="list-style-type: none"> プログラミング経験は不要だが、キーボード操作できる必要がある。 ExcelやWordの経験が有るのが望ましい。 						
到達目標	上位到達目標						
	<ul style="list-style-type: none"> Kintone を使いこなし、自力で業務に活用できるシステムを構築できるレベル 自分が提供するサービスにつき、ホームページを介して外部に効果的に表現できるレベル 						
	最低到達目標						
	<ul style="list-style-type: none"> Kintone がどのようなものかを理解できるレベル Jimdoを使って自分のホームページ作成できるレベル 						
授業の形態	形態		実施	特徴・留意点			
	録画・対面混合授業		—				
	対面 授業	講義（双方向）		○			
		実習・演習（個人）					
		実習・演習（グループ）		○	実際の演習・操作で理解度を高める。		
	サテライト開講授業		—				
その他		—					
授業外の学習	<ul style="list-style-type: none"> 講義時間以外に Kintone、Jimdoを操作してみる グループ作業が多いので、グループウェアを活用したチームディスカッションを推奨する 						
授業の内容	<ul style="list-style-type: none"> 1チームは4名程度とし、複数のチームを作る。 チームごとに Kintone、Jimdo で構築するシステムのテーマを自分たちで決定する。 チームメンバーは手分けして自分が担当する部分を作成する。 最終的に、チームごとにどのようなシステムを構築したかをデモしながら全員に説明する。 講義は適宜行う。レポートは課さない。 						
授業の計画	回数	内容					
	キックオフ	パソコン環境セットアップ（ネットワーク、Kintone、Jimdo） チーム分け 科目の目的、学習の進め方、チーム目標の設定					
	第1回	第1日 個人到達目標の設定 Kintone によるシステム構築、Jimdoによるホームページの企画・計画					

	第2回	Kintone によるシステム構築
	第3回	第2日 講義1 (AI:人工知能) Kintone によるシステム構築、Jimdoによるホームページ作成
	第4回	Kintone によるシステム構築
	第5回	第3日 Kintone によるシステム構築
	第6回	Kintone によるシステム構築
	第7回	第4日 各チームによるデモと説明、Jimdoの評価
	第8回	講義2 (ブロックチェーン) Wrap up
教科書・教材	資料は適宜配布する。	
参考図書	講義時に適宜指示する。	
成績評価	<p>第7回のデモ・説明をチームごとに評価。</p> <p>チーム内での貢献が顕著と判断できる場合、又は、ほとんどチームへの貢献が認められない場合は、チーム成績に加えて個人貢献分を考慮して個人評価とする。講義の理解度は評価しない。</p> <p>評価は最低到達目標を基準に可否にて実施する。但し、出席回数3日以上。</p>	

プログラム	シニアスタートアップ	必修・選択	選抜 必修	単位	—	時期	10月～11月
科目群	事例研究型科目	科目名	事業デザイン要論			教員名	戸沢義夫/亀井省吾
		(英文表記)	Business Design				

概要	<p>既存の事業開発・事業改革の事例(ケース)を研究する。事例を理解し、成功あるいは失敗の理由等を調査・議論することで、事業マネジメントを擬似経験する。ビジネス環境の変化はどうか、ステークホルダーは誰か、ビジネスモデルはどうなっているか、ビジネスプロセス等を正しく把握する。ビジネス目標、経営戦略に照らして、どのような課題があるかを明確にする。与えられた事例に対して、チームで検討し、結果をプレゼンテーションする。初回にチーム分けをしますので受講者は必ず参加すること。</p>			
目的・狙い	<p>3～4名のチームで与えられた事例(ケース)を多角的に検討する。ケースに書かれた内容を前提とするが、不足している情報はチームで独自に収集する。仮説・検証の考え方が求められる。自分の考え方と他メンバーとの考え方に違いがあった場合に、なぜ自分は他メンバーと違う発想をしたかについて自省することが教育の基本になる。他メンバーがどのように考えているかを聞き出すケイパビリティが重要である。チームとしてひとつの結論に至る必要があるが、チームメンバー全員がその結論に至った理由を同じように説明できることが求められる。良いチーム成果を出すことだけが教育目的ではない。チームメンバー全員が誰でもチーム成果を説明でき、質問に答えられることが要請される。複数のチームが同じケースに対して異なった結論を出している場合は、その違いが生じた理由についてクラス全体で議論する。チームが検討した内容で触れるべきなのに触れていない事柄について教員が指摘し、なぜ検討しなかったのかをクラス全体で議論する。チームとして与えられたケースでの事業(仕事)のやり方を分析し、良い部分と課題を他人にわかるように整理する。オーディエンスを対象に、誰でもわかることを目的としたプレゼンテーションを実施する。分析結果の論理的説明と納得性が極めて重要である。</p>			
前提知識 (履修条件)	<p>企業での仕事の経験、ビジネス経験があるのが望ましい。</p>			
到達目標	<p>上位到達目標</p> <p>ビジネスを分析し、ビジネスモデル、ビジネスオペレーション、ビジネス環境、制約やコンテキスト、組織構造、ポジショニング、ステークホルダー、ビジネス戦略、ビジネス価値、ビジネス課題などを、他人にわかるように独力でまとめ提示できる。</p>			
	<p>最低到達目標</p> <p>ビジネスを分析するタスクのチームメンバーとして、チームに貢献できる。</p>			
授業の形態	形態	実施	特徴・留意点	
	録画・対面混合授業	—		
	対面 授業	講義(双方向)	○	
		実習・演習(個人)	—	
		実習・演習(グループ)	○	与えられたケースをチームで集中的に取り組む。ケースについて、1.ケース配布、2.講義・チーム議論、3.成果発表とクラス議論から成る。1と2、2と3は十分な間隔を置き、チームコミュニケーションを行えるようにする。
サテライト開講授業	—			
その他	—			
授業外の学習	<p>与えられたケースについて、情報収集・分析、プレゼンテーションの準備など、チーム活動を行う上で必要な事前に行うべき個人活動を行う。ケースについて8時間以上の授業外活動が必要である。</p>			
授業の内容	<p>1.ケース配布・キックオフ・講義(1コマ) 土曜 6限 2.講義・チーム議論(6コマ) 休日 3～5限 3.成果発表とクラス議論(1コマ) 土曜 6限</p>			
授業の計画	回数	内容		
	第1回	講義・キックオフ・チーム分け ケース配布 土曜 6限		
	第2回	講義		
	第3回	チーム議論		

	第 4 回	チーム議論
	第 5 回	講義
	第 6 回	チーム議論
	第 7 回	チーム議論
	第 8 回	成果発表とクラス議論
教科書・教材	教科書は特に指定しない。 ケースは配布する。	
参考図書	必要に応じて指示する。	
成績評価	<p>ケースのチーム発表(チームとして評価するが、個人の役割・貢献を加味することがある)(60%)、個人活動内容(25%)、クラス議論での参画度合(15%)。</p> <p>評価は最低到達目標を基準に可否にて実施する。但し、出席回数5回以上(第1回と第8回は出席必須)の者のみ評価する。</p>	

プログラム	シニアスタートアップ	必修・選択	選抜 必修	単位	—	時期	12月～2月
科目群	PBL	科目名	シニアスタートアップ特論			教員名	板倉宏昭/亀井省吾
		(英文表記)	Project Based Learning				

概要	基礎科目では、知識とスキルを修得するが、これだけでは事業を開発し起業するには不十分である。実際の業務を成功に導くためには、経験及び業務遂行能力(コンピテンシー)が不可欠である。当科目では、スタートアッププログラムの最終段階として、社会の現状から問題を特定し、現実の課題に対する問題解決・事業開発のプロジェクトを実行する。実際の業務に近いプロジェクトを体験することで、知識・スキルの活用経験を蓄積し、さらにコンピテンシーを修得するために PBL(Project Based Learning)型の演習授業を行う。
目的・狙い	当科目の履修段階では、以下の知識・スキル・経験等を有していることが想定・期待される。 (1)本プログラム受講前から既に有している知識・スキル・経験 (2)講義・演習型の基礎科目で修得した知識・スキルと対象領域の現状・課題等 (3)事例研究型科目で学んだ事業開発手法 これらの知識・スキル・経験等を活用・駆使して、PBL型のプロジェクト演習を行うことで、起業型の高度人材に期待される経験及び業務遂行能力(コンピテンシー)を獲得する。
前提知識 (履修条件)	<ul style="list-style-type: none"> 基礎科目2科目(必修除)を修了していること。 事例研究型授業(事業デザイン要論)を修了していること。 PBLキャンプ(11/23-24)に参加していることが望ましい。
到達目標	上位到達目標
	問題解決・事業開発の提案から遂行に関する各種の業務を牽引することができ、また関係者を指導することができるレベル。
	最低到達目標
問題解決・事業開発の提案から遂行に関する各種の業務を適切に実行できるレベル。	
授業外の学習	授業活動に必要なとされる事前学修、またメンバーに分担された活動中の課題作業(調査、プログラミング、ドキュメント作成等)を行う。
授業の内容	原則として、8週間程度以上の活動を計画的に行う。また、月1回以上のコアミーティング(教員報告)、週1回の週報(週間活動報告)提出を適切に行うこと。尚、中間時には起業家等によるレビューを実施し、最終成果につき、発表会にてのプレゼンテーションを実施する。
成績評価	チームでのコアミーティング報告(チームとして評価するが、個人の役割・貢献を加味することがある)(50%)、最終成果発表(50%)。評価は合否にて実施する。