



文部科学省 職業実践力育成プログラム (BP)

令和2年度
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2年5月30日配布版》

※ 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。

| | | | | | | | |
|-------|------------|--------|--------------------------|----|---|-----|-------|
| 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。 | | | |
| 到達目標 | 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 | 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。 ・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。 * 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。 * 講義内容、日程は講師との調整により変更可能性がある。 | | | |
| 授業の計画 | 回数 | 内容 | | |
| | 第1回 | 講師：川田誠一氏 東京都立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：杉原章郎氏 株式会社ぐるなび代表取締役社長、本学運営諮問会議委員 講演内容：「日本の起業・創業の現状と求められる人材（仮）」 東京の起業創業の現状と課題と求められる人材について学びます。 | | |
| | 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学びます。 | | |
| | 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可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 | — | 学期 | 夏季 |
| 科目群 | 基礎科目 | 科目名 (英文表記) | 経営戦略要論 Strategic Management | | 教員名 | 原田保 | |

| | | | |
|----------------|--|--|--------|
| 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 | 鈴木宏幸 城 裕昭 |
| | | (英文表記) | Marketing | | | | |

| | | | |
|----------------|---|----|---|
| 概要 | <p>デジタル時代の本格到来やグローバル化の進展など著しい環境変化が進む今日、スタートアップにおいて、顧客創造や事業創造を成功に導くマーケティングは重要性が増している。本講義では、主にスタートアップに必要なマーケティングの視点・分析・検討留意点・策定等について、基本と本質を理解し、実際の課題解決に活用できる実践的な知識と習得を目指すものである。</p> <p>本講義では、マーケティングの本質的な意義や役割を修得するとともに、顧客視点に基づき、事業環境分析やマーケティング戦略をデザインすることを事例やミニケースも活用しながら学ぶ。加えて、今日多く耳にするデジタルマーケティングについて入門的な理解を図る。</p> | | |
| 目的・狙い | <p>スタートアップにおけるマーケティングの重要性や面白さを理解することで、視野を広げて且つ意味の深さを掘り下げる。課題解決に必要なマーケティングの基本的な概念を事例やミニケース討議を通じて学び、マーケティング思考力や課題解決力を練成して、実践的な知識やスキルを獲得することを目指す。そのため、本講義では実践的なマーケティングの知識を教授するとともに、それらを効果的に活用できるようなスキルを身に付けることを目標とする。修得できる主な知識・スキルは次の通りである。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. スタートアップに必要なマーケティングの構成論 2. スタートアップに求められるマーケティングの要素や検討項目 3. 仮説検証による事業創造/顧客開発の進め方 4. 身近な入門編としてのデジタルマーケティングの基礎 | | |
| 前提知識 (履修条件) | <p>世の中の最新動向を踏まえた社会や市場に関心興味があること。</p> <p>マーケティングについて、初歩的な知識を有していることが望ましい。</p> <p>マイクロソフトオフィスのExcel、Power Point（又は相当のソフトウェア）を使用できることが望ましい。</p> | | |
| 到達目標 | <p>上位到達目標</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. スタートアップに求められるマーケティングの実践的な活動を行動に移すことが可能である。 2. 実際の事業環境分析やマーケティング戦略のデザイン活動を行動に移すことが可能である。 3. 仮説検証による事業創造/顧客開発を実際に進められるようなスキルを修得している。 | | |
| | <p>最低到達目標</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. スタートアップに求められるマーケティングの重要要素を理解している。 2. 事業環境分析やマーケティング戦略のデザインの概要を理解できている。 3. 仮説検証による事業創造/顧客開発の重要ポイントや実際の進め方が理解できている。 | | |
| 授業の形態 | 形態 | 実施 | 特徴・留意点 |
| | 録画・対面混合授業 | ○ | 資料はmanabaに掲載され、録画講義をオンデマンドで視聴する。 |
| | 講義（双方向） | — | |
| | 実習・演習（個人） | ○ | 講師から提示された課題のレポートを作成、manabaより提出する。 |
| | 実習・演習（グループ） | ○ | ケースについて、manabaを活用して討議、成果物を纏める。 |
| | サテライト開講授業 | — | |
| | その他 | — | グループ内ディスカッションは上記以外の方法の併用活用も可。その場合には、経過を随時manabaに記録すること。 |
| 授業外の学習 | マーケティングの環境分析やリーンスタートアップ等の事前学習、次回テーマのポイント/キーワードの予習が課される。 | | |
| 授業の内容 | 講義は配布資料を使用して行う。ケースの討議結果や演習結果は授業後に成果物を提出する。これらは、本学の授業支援システム(manaba)を活用する。 | | |

| 授業の 計画 | 回数 | 内容 |
|-----------|-----|---|
| | 第1回 | 「イントロダクション」 ・マーケティングの本質と役割 ・ケース理解と進め方 |
| | 第2回 | 「事業環境を認識する」 ・分析手法と基本フレームワーク 等 |
| | 第3回 | 「顧客を理解し認識する」 ・イノベーションとマーケティング 等 |
| | 第4回 | 「マーケティング戦略をデザインする」 ・コンセプトデザイン 等 |
| | 第5回 | 「リーンスタートアップと事業創造/顧客開発Ⅰ」 ・MVP (Minimum Viable Product) 等 |
| | 第6回 | 「リーンスタートアップと事業創造/顧客開発Ⅱ」 ・リーンキャンバス 等 |
| | 第7回 | 「デジタルマーケティングⅠ」 ・コンテンツマーケティング 等 |
| | 第8回 | 「デジタルマーケティングⅡ」 ・Webマーケティング 等 ・まとめ |
| 成績評価 | | チーム貢献30%、レポート70% |
| 教科書・教材 | | サーバー(manaba)上に資料/コンテンツを掲載する。 |
| 参考図書 | | 和田充夫・恩蔵直人・三浦俊彦（2016）『マーケティング戦略 第5版（有斐閣アルマ）』有斐閣 井原久光（2014）『ケースで学ぶマーケティング[第2版]（MINERVA TEXT LIBRARY）』ミネルヴァ書房 田所 雅之（2017）『起業の科学 スタートアップサイエンス』日経BP社 |

| | | | | | | | |
|-------|------------|--------|-------------------|----|---|-----|------|
| プログラム | シニアスタートアップ | 必修・選択 | 選択 | 単位 | － | 学期 | 夏季 |
| 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) | Corporate 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の理解に必要なものの考え方、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有用なものについて学ぶ。</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・ファイナンスにおいても用いる論点を概観し、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） | ○ | 課題実習実施する |
| | | 実習・演習（グループ） | ○ | |
| | 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：講義資料をmanaba上で配布する。受講者は、講義を受ける前に事前に学習しておく。 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場を提供する。講義を通じ、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。ただし、収録講義のためチーム構成は講義担当者が決める。受講者の理解度に応じ、講義の順番を変更する場合がある。</p> | | | |
| 授業の計画 | 回数 | 内容 | | |
| | 第1回 | ファイナンスとは？（WACC（加重平均資本コスト）と企業価値評価）（ビデオ受講） | | |
| | 第2回 | ファイナンスで用いる会計の基礎（ビデオ受講） | | |
| | 第3回 | 最適資本構成について（ビデオ受講） | | |

| | | |
|--------|--|---|
| | 第 4 回 | ファイナンスの基礎（イベントスタディ）（ビデオ受講） |
| | 第 5 回 | ファイナンスの基礎（ベータ値と未上場企業への応用）（ビデオ受講） |
| | 第 6 回 | トービンQに関する内容及び質問に対する回答(ビデオ受講) |
| | 第 7 回 | ポートフォリオ理論に関する内容及び質問に対する回答(ビデオ受講) |
| | 第 8 回 | 割引キャッシュフロー法とは？アントレプレナー・ファイナンスでの企業価値評価 (IRR)とは？（ビデオ受講） |
| 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） 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（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合否にて実施する。 | |

| | | | | | | | |
|-------|------------|--------|---------------|----|-----|---------------|------|
| 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 | 8~9月 |
| 科目群 | 基礎科目 | 科目名 | ITイノベーション要論 | | 教員名 | 三宅由美子 戸沢義夫 | |
| | | (英文表記) | IT Innovation | | | | |

| | | | | |
|----------------|---|---|--------|-------------------|
| 概要 | <p>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。サイボウズ社のクラウドを活用した Kintone である。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、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。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ことを実際に体験する。</p> <p>身近なテーマを選んで Kintone による情報システム構築を行う以外に、Kintoneに関わる技術としてクラウド・コンピューティングとAI（Artificial Intelligence）について解説する。</p> | | | |
| 目的・狙い | <p>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。</p> <p>クラウド・コンピューティングの仕組みと利点について理解する。</p> <p>AI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。</p> | | | |
| 前提知識 (履修条件) | <p>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。</p> <p>ExcelやWordの経験があるのが望ましい。</p> <p>講義の際に各自（インターネットに接続できる）パソコンを持参すること。</p> | | | |
| 到達目標 | 上位到達目標 | | | |
| | 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 | | | |
| | 最低到達目標 | | | |
| | Kintone がどのようなものかを理解できるレベル | | | |
| 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 | <p>講義時間以外に Kintoneを操作してみる</p> <p>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</p> | | | |
| 授業の内容 | <p>1チームは4名程度とし、複数のチームを作る。</p> <p>チームごとに Kintoneで構築するシステムのテーマを自分たちで決定する。</p> <p>チームメンバーは分担して自分が担当する役割を決定する。</p> <p>最期に、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。</p> <p>講義は適宜行う。</p> <p>レポートは課さない。</p> | | | |
| 授業の計画 | 回数 | 内容 | | |
| | 第1回 | 第1日 秋葉原キャンパス（13:30~16:45） | | |
| | | 講義1（Kintoneの基本機能） 個人到達目標の設定、パソコン環境設定（ネットワーク、Kintone）、チーム分け | | |
| 第2回 | 科目の目的、学習の進め方、チーム目標の設定 Kintone によるシステム構築 | | | |

| | | |
|--------|---|---|
| | 第3回 | 第2日 秋葉原キャンパス (13:30~16:45) 講義2 (クラウド・コンピューティング) Kintone によるシステム構築 |
| | 第4回 | Kintone によるシステム構築 |
| | 第5回 | 第3日 秋葉原キャンパス (13:30~16:45) 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 秋葉原キャンパス (13:30~16:45) 各チームによるデモと説明 |
| | 第8回 | 講義3 (AI:人工知能) 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、ほとんどチームへの貢献が認められない人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合否にて実施する。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 | 選択 必修 | 単位 | — | 時期 | 10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 | 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するので受講者は必ず参加すること。 | | | |
| 目的・狙い | 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。自分の考え方や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ー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ことがら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。 | | | |
| 前提知識 (履修条件) | 企業での仕事の経験、ビジネス経験があるのが望ましい。 | | | |
| 到達目標 | 上位到達目標 | | | |
| | 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。 | | | |
| 到達目標 | 最低到達目標 | | | |
| | 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。 | | | |
| 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 | 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。 | | | |
| 授業の内容 | 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 | | | |
| 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 | 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%)。 評価は最低到達目標を基準に合否にて実施する。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。 | |

| | | | | | | | |
|-------|------------|--------|------------------------|----|---|-----|-----------|
| 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/戸沢義夫 |
| | | (英文表記) | Project Based Learning | | | | |

| | |
|----------------|--|
| 概要 | <p>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。</p> |
| 目的・狙い | <p>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。</p> <p>(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</p> <p>(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</p> <p>(3)事例研究型科目で学んだ事業開発手法</p> <p>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。</p> |
| 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。 11月に実施するPBLオリエンテーションに出席すること PBLキャンプ(11/21～23実施予定)に参加していることが望ましい。 |
| 到達目標 | <p>上位到達目標</p> <p>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。</p> |
| | <p>最低到達目標</p> <p>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。</p> |
| 授業外の学習 | <p>授業活動に必要とされる事前学修、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。</p> |
| 授業の内容 | <p>原則として、8週間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。</p> |
| 成績評価 | <p>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%)。評価は可否にて実施する。</p> |