

専攻名	両専攻共通	必修・選択	選択	単位	2	学期	3Q
科目群	事業アーキテクチャ科目群	科目名 (英文表記)	コンセプトデザイン特論 Concept Design			教員名	廣瀬 雄大

概要	創出したコンセプトを優れた事業につなげていくためには、事業設計が欠かせない。そのためには、顧客価値やビジネスモデルの理解を深めることや、事業の道筋を示すロードマップを描いて戦略オプションを検討することが重要である。本講義では、コンセプト創出からロードマップ作成における考え方を学び、演習を中心に紹介する。			
目的・狙い	これから先、技術の変化は、創り出される製品やサービスに大きな影響を及ぼすことが変化だけでなく、社会の変化や、市場の変化と相互に関係しながら、複雑性の高い状況を理解していけないと、必要と考えられる対処や考え方を導き出すのは困難であると考えられる。本講義では、このような様々な影響を理解しながら、これから先の事業の設計を実際に行っていくことができるために、技術ロードマップなどの手法を理解し、必要な知見を身につけていくものである。			
前提知識 (履修条件)	参考図書（後述）について受講前に読んでおくことが望ましい。 また、マイクロソフトのワード、エクセル、パワーポイントの基本を扱えること。			
到達目標	上位到達目標			
	・コンセプト創出からロードマップを作成することができ、戦略オプションの検討と具体的なアクションへの落とし込みが行える能力を有するレベル。			
	最低到達目標			
	・講義で紹介する個々の手法（特にロードマップ）を正確に理解し、活用方法や活用場面を理解しているレベル。			
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）	○	双方向で、多方向に行われる講義や討論、質疑応答
		実習・演習（個人）	○	学修内容の理解を深めるための個人ワーク
		実習・演習（グループ）	○	学修内容の理解を深めるためのグループワーク
	サテライト開講授業		—	
	その他		—	
授業外の学習	サーバーにアップロードされた講義資料をダウンロードして予習すること。 前回の講義内容をよく復習し、課題が出ている場合には、事前に課題をこなしてくること。			
授業の内容	講義はPPTの資料に基づいて行い、必要に応じて資料を配布する。			

	回数	内容	サテライト 開講	対面/録画
授業の計画	第 1 回	本講義のガイダンス 本講義の目的と狙い、学習内容、課題、評価方法について解説し、学生が講義選択の判断ができるようにする。また、ロードマップ手法の考え方について解説する。	—	対面
	第 2 回	顧客価値とビジネスモデルの考え方 コンセプト創出をサポートする顧客価値と、事業設計をサポートするビジネスモデルの考え方を解説し、第 13 回までに取り組むチーム決めとテーマを検討する。	—	対面
	第 3 回	顧客価値の理解とビジネスモデルの落とし込み 1（演習中心） 製品・サービスの顧客価値を考える手法やツールをもとに、それらを活用して自チームのビジネスモデルの理解を深めていく。	—	対面
	第 4 回	顧客価値の理解とビジネスモデルの落とし込み 2（演習中心） 第 3 回の続きを行い、議論の結果として、さらなる理解と分析が必要と考えられる点に関して知識ギャップを抽出する。	—	対面
	第 5 回	<中間プレゼンテーション> 現時点でのビジネスモデル案発表 各チームで検討してきたビジネスモデル案と、抽出した知識ギャップを全体で発表し、今後のブラッシュアップを検討する。	—	対面
	第 6 回	ロードマップ手法の活用方法と作成計画（演習中心） ロードマップ手法とその作成プロセスについて解説した後に、各チームで第 13 回までに行うロードマップ作成計画を立てる。	—	対面
	第 7 回	ロードマッピング 1（演習中心） 現時点からプロトタイピングまでの期間における活動計画について、関連する内外部環境要因を洗い出し、議論した上で、配布するテンプレート上にマッピングする。	—	対面
	第 8 回	ロードマッピング 2（演習中心） プロトタイピングから開発までの期間における活動計画について、関連する内外部環境要因を洗い出し、議論した上で、配布するテンプレート上にマッピングする。	—	対面
	第 9 回	ロードマッピング 3（演習中心） 開発からテスト・生産と市場導入の期間における活動計画について、関連する内外部環境要因を洗い出し、議論した上で、配布するテンプレート上にマッピングする。	—	対面
	第 10 回	戦略オプションの検討（演習中心） シナリオにおける考え方を解説し、各チームが検討してきたロードマップに基づいて、戦略オプションを検討する。	—	対面
	第 11 回	ビジネスモデルとロードマップの結びつけ（演習中心） ロードマッピングを通して見えてきた戦略オプションを踏まえて、第 5 回までに作成したビジネスモデルをアップデートして、全体的な事業設計の理解を深めていく。	—	対面
	第 12 回	説得と共感のためのプレゼンテーション準備（演習中心） 事業を展開するためには、事業についての他者の理解が欠かせない。そのための効果的なプレゼンテーションの型を学び、最終プレゼンテーションへの準備を行う。	—	対面
	第 13 回	<最終プレゼンテーション> ビジネスモデルとロードマップの成果発表 各チームで検討してきたビジネスモデルとロードマップを全体で成果発表し、コンセプト創出からのロードマップ作成について総論を行う。	—	対面
	第 14 回	アクションの検討 第 13 回までの各チームの成果を踏まえて、具体的なアクションへ落とし込んでいく考え方を解説する。	—	対面
	第 15 回	企業組織におけるロードマップの実施・導入の進め方 これまでに紹介したロードマップ手法を組織内で活用する方法や、それを通して組織を変革していくための考え方を解説する。	—	対面
	試験	コンセプト創出からのロードマップ作成における知識・スキルに関する内容の試験を実施する。	—	対面
成績評価	以下の項目で評価を行う（合計 100 点） ・講義への参画度 40 点：講義内演習、中間・最終プレゼンテーションを評価 ・レポート課題 40 点：数回のレポート内容を評価 ・最終試験 20 点：講義終了後に、これまで獲得した知識・スキルを総合的に評価			
教科書・教材	教科書・教材は、サーバー上にアップロードした講義資料を提供する。			
参考図書	吉田敏、武市祥司、富田純一、ロバート・ファール、森下有、鎗目雅著、『技術経営—MOT の体系と実践』（理工図書社、2012 年） ロバート・ファール、クレア・ファルク、デービッド・プロバート著、『Roadmapping for Strategy and Innovation—Aligning Technology and Markets in a Dynamic World』（英国ケンブリッジ大学 Institute for Manufacturing (IfM)、2010 年）			