

平成30(2018)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

《平成 30 年 6 月 18 日掲載版》※

※ 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	必須	単位	—	学期	夏季
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> <p>・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> <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	<p>ゲスト：島田晴雄氏 公立大学法人首都大学東京 理事長</p> <p>講演内容：「激動する世界と日本の針路」</p> <p>この1、2年、世界で起きていることは、将来“この時に世界史が変わった”と記憶されるような事象かもしれません。2016年の英国Brexit、その年末の異様なトランプ米大統領の登場、北朝鮮のミサイルと核兵器騒動、ヨーロッパ諸国の移民排斥の動き等々、第二次大戦後世界が協力して構築してきた平和の維持と経済発展の共有の構図がズタズタになりつつあるこの頃ですが、それが私たちの世界をどう変えていくのか、しっかり見極めて日本の針路を考える必要があります。</p> <p>皆様は、実社会の経験が豊富で熟年になられてさらにパワーアップされようという志の高いビジネス志向の方々ですが、そうであれば尚更、世界で起きている地崩れ的な動きの実像を知り、意味を考え、私達がこれからの選択を誤らないようにしなくてはなりません。この講義が少しでもお役に立てることを祈っています。</p>		

	第 2 回	<p>ゲスト：堀江泰氏 堀江車輛電装株式会社 代表取締役社長</p> <p>講義内容：「中小企業が成す、事業継承と新たな事業への挑戦」</p> <p>この10年間で事業継承や新たな事業展開、M&Aを行ってきた中小企業である当社において、それぞれの取り組みの中での困難や対策、挑戦のポイントなどを、実際の経験をもとにお話しします。</p>
	第 3 回	<p>ゲスト：福田良行氏 東京都中小企業振興公社 理事長、長谷川悠希氏 同公社 事業戦略部創業支援課長</p> <p>講演内容：「東京都における創業支援施策について－東京都中小企業振興公社の支援事例を中心に－」</p>
	第 4 回	<p>ゲスト：歌川真哉氏 八丈島観光協会 副会長</p> <p>講義内容：「離島の現状と産業振興事例（仮）」</p>
	第 5 回	<p>ゲスト：和田京子氏 和田京子不動産株式会社 社長</p> <p>講義内容：「80歳で創業！－オンリーワン経営を目指す取り組み」</p> <p>専業主婦が80歳で創業し著書を発表するほど話題になった和田京子氏をゲストに招聘します。そのオンリーワン経営を目指す取り組みについて、シニアスタートアップ実践について体験的にお話しします。</p>
	第 6 回	<p>ゲスト：萩原智啓氏 株式会社アクアビットスパイラルズ 代表取締役CEO</p> <p>講義内容：「シニアITスタートアップ、Hyperlink of Thingsでモノとサービスを繋ぐ」</p> <p>リアルな世界のモノとインターネット上のあらゆるコンテンツ・サービスをつなぐ「モノのハイパーリンク=Hyperlink of Things®」を活用したビジネスモデルはどのようにして生まれたのか。45歳からのスタートアップチャレンジを続けるメンタリティとは何かも含めて、ファウンダーの目線でお話しします。</p>
	第 7 回	<p>ゲスト：起業家を招聘予定</p>
	第 8 回	<p>ゲスト：地域自治体より招聘予定</p>
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	<p>担当教員からのレポート課題100%。</p> <p>講師は最低到達目標を基準に合否によって実施する。</p>	

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	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指向される。</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と、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。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他、コンテキストデザインを理解し、自分なりの言葉で提案、発表できることを目標とする。</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				
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が可能にな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のだが、これを受講生が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思考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になることが期待されている。</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が指向される。とりわけ、コンテキストデザインの重要性が強調される。併せて、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、スピリチュアリティによる地域化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・立川丈夫・西田小百合編著『スピリチュアリティによる地域価値発現戦』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	—	学期	夏季
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)	教科書を読んだ上で、章末の演習問題をやっておくこと。			
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	マーケティング・コンセプト ・マーケティング・コンセプトとその変遷 ・マーケティングの定義 ・21世紀のマーケティング・コンセプトと顧客志向		
	第3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) ・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 4 回	<p>市場環境分析とSTP (Segmentation, Targeting, Positioning) 【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 5 回	<p>マーケティング・ミックス (1)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 6 回	<p>マーケティング・ミックス (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 7 回	<p>マーケティング・ミックスの策定【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・プレゼンテーションを行う。
	第 8 回	<p>今後のマーケティングの展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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
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	—	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)	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)	経営戦略に関する知識があることが望ましい。			
到達目標	上位到達目標			
	<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。 			
到達目標	最低到達目標			
	<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）	—	
	サテライト開講授業	—		
その他	—			
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	ベンチャーキャピタル法とは？		
	第3回	割引キャッシュフロー法とは？		

	第 4 回	WACC（加重平均資本コスト）と企業価値評価
	第 5 回	β と証券市場線
	第 6 回	資金調達契約の経済理論
	第 7 回	アントレプレナー・ファイナンスでの企業価値評価
	第 8 回	コーポレート・ファイナンス理論のベンチャーへの適用
教科書・教材	なし。	
参考図書	講義中に参考文献を指示する。	
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	—	学期	夏季
科目群	基礎科目	科目名 (英文表記)	ITイノベーション要論			教員名	戸沢義夫

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容易に業務で活用できるシステム開発可能な仕掛けが提供されるようになった。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ので、それを実際に体験する。</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、最近話題になっているテーマ（ブロックチェーンや人工知能など）について解説する。</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>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。</p> <p>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。</p>							
前提知識 (履修条件)	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。							
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	講義時間以外に Kintone 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	<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>チームメンバーは手分けして自分が担当する部分を作成する。</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	<p>授業の目的を解説する。</p> <p>チーム分けを行い、この科目での Kintone の基本的な使い方を説明する。</p> <p>チームごとにチームで構築しようとするシステムのテーマを決める。</p>						
	第 2 回	<p>講義 1</p> <p>第 2 回、第 3 回連続で Kintone によるシステム構築</p>						
	第 3 回	第 2 回、第 3 回連続で Kintone によるシステム構築						

	第4回	第4回、第5回連続で Kintone によるシステム構築
	第5回	第4回、第5回連続で Kintone によるシステム構築
	第6回	講義2 第6回、第7回連続で Kintone によるシステム構築
	第7回	第6回、第7回連続で Kintone によるシステム構築
	第8回	各チームによるデモと説明 講義3
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8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。</p>	

プログラム	シニアスタートアップ	必修・選択	必修	単位	—	学期	3Q
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疑似経験する。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な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。							
	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		○	ケースについて、1.ケース配布、2.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。				
	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。			
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。1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・チーム議論						
	第3回	チーム議論						

	第 4 回	チーム議論
	第 5 回	講義・チーム議論
	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)(45%)、個人活動内容(25%)、他メンバーへのアドバイス(15%)、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。</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	—	学期	4Q
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	<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。 PBLキャンプ(11/23-25、八丈島にて実施)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	<p>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。</p>
授業の内容	<p>原則として、週9時間以上8週間以上の活動を計画的に行う。また、月2回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%)。評価は合否にて実施する。</p>