

起業家演習Ⅳ

科目ナンバリング MAN-402
選択 2単位

1. 授業の概要(ねらい)

起業家(アントレプレナー)スキルを持つ人材は経済、社会のあらゆる分野で、また大小、新旧様々な組織の中で、大きな期待を集めています。起業プロセスの本質は新たな事業機会を発見し、自ラリスクをとりながら追求することです。

秋学期は、この新たな事業機会の追求を実現するプロセスの概要を把握するため、実際にビジネスモデルをグループのメンバーと協力しながら作成し、製品・サービスとしての具現化の方策を練り、その成果をプレゼンテーションします。ビジネスモデルはビジネスプラン(事業計画)の前段階として位置づけられますが、本演習ではこのビジネス・モデルをさらに完成段階へ近づけます。

優れたビジネスモデルを作成することで、単に事業アイデアを具体化するに留まらず、事業モデルのさらなる価値向上が実現されます。また外部の投資家や金融機関から高い評価を得るためには、ビジネスモデルの効果的プレゼンテーションの方法を修得する必要があります。そのために、本演習では新たな事業機会の発見のプロセスと事業機会の評価の方法についての基本的な知識と考え方の習得を目指します。

2. 授業の到達目標

- ① 新たな事業機会の特性について理解している
- ② 事業機会の評価の方法についての基本的な考え方を把握している
- ③ 事業機会の価値を向上させる方法について理解している
- ④ 他のメンバーと協力してビジネス・アイデアの価値を向上させることができる
- ⑤ ビジネス・アイデアの価値について、周囲の人々に効果的に伝達できる

3. 成績評価の方法および基準

中間発表会・最終発表会におけるプレゼンテーションの成果と講義・グループワークへの参加の複合で評価します。

4. 教科書・参考文献

教科書

B. オーレット(月沢李歌子訳) 『ビジネス・クリエーション! ーアイデアや技術から新しい製品・サービスを創る24ステップ』、2014年 ダイアモンド社

参考文献

忽那憲治・長谷川博和・高橋徳行・五十嵐伸吾・山田仁一郎 『アントレプレナーシップ入門:ベンチャーの創造を学ぶ』、2013年 有斐閣ストウディア

E.リース(井口耕二訳) 『リーンスタートアップ』、2012年 日経BP社

W.バウグレイブ・A.ザカラキス(高橋徳行・田代泰久・鈴木正明訳) 『アントレプレナーシップ』、2009年 日経BP社

5. 準備学修の内容

教科書の該当箇所を一読しておくことで理解が促進されます。

6. その他履修上の注意事項

起業家について学ぶことは企業の立ち上げやベンチャー企業への就職のみと関連するものではありません。ビジネスモデルを作成するプロセスを通じて、多面的で柔軟な思考方法に触れて下さい。本講義では、グループワークを予定しており、出席が前提です。履修希望者数がグループワークに不適な場合は抽選など何らかの方法で調整を行う可能性があります(履修希望者は第1回目の授業に出席して下さい)。

7. 授業内容

- | | |
|--------|-------------------|
| 【第1回】 | オリエンテーション |
| 【第2回】 | 顧客は誰か? |
| 【第3回】 | 顧客ターゲットの特定 |
| 【第4回】 | 顧客ターゲットの分析 |
| 【第5回】 | 顧客の購入の意思決定 |
| 【第6回】 | 顧客の製品・サービスの入手経路 |
| 【第7回】 | 顧客の製品・サービスの購入サイクル |
| 【第8回】 | 中間発表会 |
| 【第9回】 | 足掛かり市場の規模の推定 |
| 【第10回】 | 収益モデルの構築 |
| 【第11回】 | 課金モデルの構築 |
| 【第12回】 | 顧客の購入に影響する要因 |
| 【第13回】 | 事業拡大戦略 |
| 【第14回】 | 総市場規模の推定 |
| 【第15回】 | 最終発表会 |