

1. 授業の概要(ねらい)

ベンチャー・ビジネスとは冒険である。自身の技術やアイデアの新規性、秀逸性への過信により、新規事業が行き詰まることはよくあることである。しかし、失敗を恐れず、経済の成長と活性化の担い手としての次世代ベンチャーが期待されていることも確かである。

本講義では、様々なベンチャービジネスの実例を共に確認し、アントプレナーとしての直感を磨きながら、イノベーションを起こすことのできるベンチャーマインドを醸造していくことを目的とする。

2. 授業の到達目標

- ・新規事業の典型的な失敗パターンを判断できるようになる。
- ・自身の仮説を事実に変える方法を身につける。
- ・創造的思考の基礎である知識を消化し、組み合わせ、関連性を浮き上がらせる直感を磨く。

3. 成績評価の方法および基準

- ・第15回に実施する確認テストによって100%評価する。ただし、授業への参加度(授業アンケートへの回答等)も加点対象とする。
- ・確認テストは論述形式とし、これまでの講義ノートなど参照可能とする。事前に告知をし、様式等は試験当日に配布するので、皆さんが自身で準備する必要はありません。

4. 教科書・参考文献

参考文献

(著)ティーン・G・ブランク・(訳)堤孝志、渡邊哲 『アントプレナーの教科書』 翔泳社
(シナリオ・記事)小田ビンチ・(まんが)坂本薫・(監修)田村大 『まんがでわかるデザイン思考』 小学館

5. 準備学修の内容

- ・専門的な用語等については、講義内で適宜分かりやすく説明するので、予習の必要はありません。
- ・復習に関しては、講義で身につけた知識を日常で実践できるよう、意識をして生活を送ってみてください。
- ・新聞や雑誌、インターネット等で、関心の持てる記事などを見つけたら、スクラップをして、自身オリジナルの資料を作ってみてください。

6. その他履修上の注意事項

- ・板書等をメモできるノートや用紙を用意しておくことが望ましいです。
- ・資料の配布がある場合はLMSにアップロードするので、使い方を確認しておいてください。
- ・必要に応じて外部講師(ゲストスピーカー)に来てもらう場合があります。
- ・各回の講義は授業内容によりますが、皆さんの希望や進捗状況により、内容や進度、スケジュールは適宜変更する場合があります。
- ・状況によってオンライン授業に変更になった場合は、受講生の皆さんの不利益にならない形で、講義や模擬の形態を変更し、情報を伝えるので心配しないでください。

7. 授業内容

- 【第1回】 ガイダンス
- 【第2回】 ベンチャー・ビジネスとは
- 【第3回】 個人事業の苦悩と挑戦
- 【第4回】 イノベーションとは
- 【第5回】 製品開発モデル
(このやり方のどこが悪いのか?。では、代替案は何か?)
- 【第6回】 顧客開発モデル①
(確信への4つのステップ。スタートアップの4つの市場タイプ。)
- 【第7回】 顧客開発モデル②
(製品開発と顧客開発を同期させる。顧客開発プロセス。)
- 【第8回】 顧客発見①
(顧客発見のプロセス。合意を得る。仮設の記述。)
- 【第9回】 顧客発見②
(仮設の検証と洗練。製品コンセプトの検証と洗練。確認)
- 【第10回】 顧客実証①
(顧客実証プロセスの概要。販売の準備。エバンジェリストユーザーへの販売。)
- 【第11回】 顧客実証②
(企業と製品のポジショニング。確認)
- 【第12回】 顧客開拓①
(顧客開拓プロセスの概要。市場投入の準備。企業と製品のポジショニング。)
- 【第13回】 顧客開拓②
(企業の市場参入/製品の市場投入。需要開拓。)
- 【第14回】 組織構築
(組織構築とは何か)
- 【第15回】 講義全体のまとめと確認テスト