

プログラム	NEXT 産業創造	必修・選択	選択	単位	-	学期	夏季
科目群	基礎科目	科目名	イノベーション特論			教員名	城裕昭/根岸慶
		(英文表記)	Innovation				

概要	<p>これまでのビジネスは、企業が持っている経験やノウハウをもとに中長期の事業戦略を立案し、その戦略案に基づいた個別・短期のアクションプランを実行することで継続的な成長をとげてきた。しかし先行き不透明なこの時代、中長期的な目標に基づくビジネス遂行は困難になってきている。一度立案した中長期戦略を常に前提とするのではなく、外部環境の急速な変化を捉えながら適宜見直しをかけ、素早く対応していく必要がある。つまり、失敗と仮説検証を繰り返しながら成功に近づいていくことが重要なのである。本科目では、AI やロボティクス、DX などを活用したイノベーション事例なども紹介しながら、自分ごととして対応できる実践的手法について学修していく。</p>							
目的・狙い	<p>本講義ではイノベーションの本質理解に重きを置く。世の中で言われている成功事例をあなたが何件か知ったところで自社の状況は変わらない。突然の発見で0から100が生まれるのは偶然の産物であって、殆どあり得ない。現実には「新結合」の言葉が示すように、既に在るモノやコト同士を上手く結びつけることで、イノベーションはかたちとなっていく。では既存事業の発展や新規事業立ち上げの際に、何をもとに何と組み合わせれば良いのだろう。本講義では、新しい知識や考え方を学びながら、ツールやフレームワークを活用して、イノベーションしていくための道筋を探っていく。</p>							
前提知識 (履修条件)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域マネジメント、ファイナンス、マーケティング、について興味がある。</li> <li>・PCのキーボード操作ができ、Excel・Word・Powerpointの利用経験がある。</li> <li>・講義の際に各自のインターネットに接続するPCを持参できる。</li> </ul>							
到達目標	上位到達目標							
	・ケースの状況における「顧客体験」をチームでまとめ、発表できる。							
	最低到達目標							
	・ケース企業の「ビジネスモデル」をチームでまとめ、発表できる。							
授業の形態	形態		実施	特徴・留意点				
	遠隔授業							
	授業形式	対面講義（双方向）		○	全て対面講義			
		実習・演習（個人）						
		実習・演習（グループ）		○	グループで提案書・資料をまとめる。			
	サテライト開講授業							
その他								
授業外の学習	<ul style="list-style-type: none"> <li>・講義時間内外で、ケースについての「ビジネスモデル」「顧客体験」をまとめる。</li> <li>・コミュニケーションツールを活用し、チームディスカッションをはかり、合意形成する。</li> </ul>							
授業の内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ヒト・モノ・カネ・情報の切り口から、新規ビジネスの企画を創る。</li> <li>・理解を深めるため、仮想企業（ケース）とツールを使いながらチームディスカッションを行う。</li> <li>・1チーム5名程度とし、複数のチームで討議する。</li> <li>・第4回と第8回、チームごとにプレゼンテーションを行う。</li> </ul>							
授業の計画	回数	内容						
	第1回	<p>【ビジネスモデル：ビジネスプランニング①】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・オリエンテーションとチームビルディング</li> <li>・イノベーションについて考える</li> </ul>						
	第2回	<p>【ビジネスモデル：ビジネスプランニング②】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・頭の中にあるアイデアを表現する</li> <li>・相手に自分の想いを伝えるための「事業計画書」</li> </ul>						

	第3回	【ビジネスモデル：ケーススタディ】 ・ケース事例を使ってビジネスモデルを考える ・チームディスカッション（ワークショップ）
	第4回	【ビジネスモデル：プレゼンテーション】 ・発表資料のまとめ（ワークショップ） ・プレゼンテーションと相互評価
	第5回	【CXアプローチ：顧客中心アプローチの基本理解（座学）】 ・DXとCXの関係 ・デザイン思考を中心としたCXのアプローチを座学を通して理解する
	第6回	【CXアプローチ：実践を通じた理解①】 ・「ペルソナ」「ジャーニーマップ」の理解 ・ケースに基づく「ペルソナ」「ジャーニーマップ」の作成（ワークショップ）
	第7回	【CXアプローチ：実践を通じた理解②】 ・「アイディエーション」「バリュー・プロポジション・キャンパス」の理解 ・ケースに基づく「バリュー・プロポジション・キャンパス」の作成（ワークショップ）
	第8回	【CXアプローチ：プレゼンテーション】 ・発表資料のまとめ（ワークショップ） ・プレゼンテーションと相互評価
教科書・教材		・資料は適宜配布する 各種フレームワーク資料、仮想企業（ケース）資料 など
参考図書		・『ビジネスモデル・キャンバス徹底攻略ガイド』2020.09、今津 美樹、翔泳社 ・『ジョブ理論』2017.08、クレイトン M クリステンセン、ハーバーコリンズ・ジャパン
成績評価		・チーム評価：第4回、第8回のプレゼンテーションについて、チーム評価する。 ・個人評価：チーム内での積極的貢献を加点評価する。 ・3回以上の欠席は認めない。