新製品事業アイディエーションとビジネスモデル

Ideation and Business Model Development for New Products and Ventures

担当教員	石井宏宗（専任）	**単位数**	2単位
開講学期	春学期	**開講曜日・時限**	火曜日・土曜日 授業スケジュール参照
位置づけ	MOTの概念的理解 事業創造 応用段階		
区分	総合・実践科目,事業創造コース コース基本科目		

科目紹介	
科目の重要性・必要性	本講義では、大まかな領域設定から、ゼロベースからのアイデア・コンセプト・経営戦略・ビジネスモデル・経営計画をとおして、新製品事業を具現化する技法と過程の「スケッチ」としての「アイディエーション」を習得する。特にゼロベースから考案するアイディエーションがの視点が重要であり、新たな領域設定で、なぜ＝Why（アイデア創造）、何＝What（製品や事業）、どのように＝How（ビジネスモデルと事業計画）をいかに成就できるのか？という不屈のマインドを持つことが必要となる。得た知見は受講生の実務に即時応用される事を目的とする。
科目の目的	本講義は、アイディエーションを起点として、新製品事業のコンセプト・経営戦略・ビジネスモデル・経営計画、等、を学ぶことが出来る。座学で修得した基本は、受講生諸氏の自社ビジネスの創造に即時応用される。基本、基礎、応用、の修得と実践準備が本講義の目的である。
到達目標	新製品事業アイディエーションとビジネスモデルにおける一連の論理的展開および思考法を身に付け、基本となるフレームワークと、実務への即時応用の修得を到達目標とする。
受講してもらいたい院生	新製品事業アイディエーションとビジネスモデルに興味がある、もしくは、新製品事業創造に苦労している院生。また、当該講座の基本を理解し、みずからの実務へ即時応用し、新製品事業の創造、発展を目指したいと本気で考える院生。

授業計画		
第1回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：新製品事業アイディエーションについての疑問、学びたい点、身に着けたい能力、等を自分自身の経験も踏まえ、メモに作成して講義に臨むこと。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「なぜ新製品事業アイディエーションが必要かA」 PPM、アンゾフ成長マトリックス、DCFの罠、等からの視点、そして講師の経験事例を踏まえ、ビジネスの流転と創造の必然性を認識し、その源泉として新製品事業の存在意義を考える。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第2回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：新製品事業アイディエーションについての疑問、学びたい点、身に着けたい能力、等を自分自身の経験を踏まえ、メモに作成して講義に臨むこと。また、自己紹介を行うため、その準備のメモも作成すること。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「なぜ新製品事業アイディエーションが必要かB」 アイデア創造に関する著名な先行文献等を取り上げ、アイデアとは何か、を考える。また、受講生の自己紹介、本講義で学びたいこと、新製品事業アイディエーションに関する実務上の疑問や悩み、等を、個々人から発表する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

第3回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：自社もしくは主要取引先等において、新製品事業アイディエーションがどのような考え方、ヒントで行われているか、メモを作成し、講義に臨むこと。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「新製品事業アイディエーション創出A」 新製品事業アイディエーションの創出は論理的思考がヒントとなるが、論理は連続性、思考は不連続性の特性を持つ。その他、記号論などの古典哲学から、アイディエーション創出のための考え方とヒントと手がかりを座学から修得する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第4回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：自社もしくは主要取引先等などの新製品事業におけるアイディエーションは、どのようなプロセスで形作られているか、メモを作成し講義に臨むこと。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「新製品事業アイディエーション創出B」 モノコトの「関係性」と「結び付け」について、M-F-Tフレームワークをもちいて「アイデアの組み合わせ」のイメージを養う。清水・石井（2023）のMPT-Lモデルも参照する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

第5回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：自社もしくは主要取引先等などの新製品事業におけるコンセプトは、どのような考え方がヒントにされているか、メモを作成し講義に臨むこと。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「新製品事業コンセプト設定A」 MPT-Lモデルを使用してワークショップを行う。サンプル企業の条件のMPT-Lモデル（M-F-Tツリー・BOMツリー・PMDツリー）をみて、新製品もしくは新事業のアイデアを、闇鍋でデッサンしてみる。他の商品や事業などとの機能同士を組み合わせても良い。新製品事業のアイデアを出し合い方向性を決める。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第6回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：自社もしくは主要取引先等の新製品事業におけるコンセプトは、どのようなプロセスで設定されているか、メモを作成し講義に臨むこと。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「新製品事業コンセプト設定B」 新製品事業アイディエーションの「種（タネ）」をコンセプト化するためのワークショップを行う。今回のワークショップでは、形つくった種を対象として、「これはいったい何なのか？」「どのような存在意義があるのか？」ということを、「新事業コンセプト」および「製品コンセプト」として表現する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

第7回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：自社もしくは主要取引先等における、新製品事業の強みと弱み分析について、「クロスSWOT」が活用されている事例はあるか、メモを作成し講義に臨むこと。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「新製品事業戦略A（クロスSWOTとビジネスモデル）」 コンセプト化した新事業と新製品について、強み・弱み・機会・脅威（SWOT）から分析し、実現可能性（フィジビリティ）をクロスSWOTから検証する必要がある。また、事業戦略を可視化するためのビジネスモデルを作成しなくてはならない。今回は、これらを策定するための技法である「クロスSWOT」と「ビジネスモデルキャンバス」について学ぶ。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第8回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：自社もしくは主要取引先等の新製品事業戦略は、どのようなプロセスで策定されているか、メモを作成し講義に臨むこと。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「新製品事業戦略B（クロスSWOT）」 事業戦略とビジネスモデルの策定のワークショップを行う。事業コンセプトと製品コンセプトを「強み・弱み・機会・脅威」（SWOT）から分析する。 クロスSWOTから実現可能性（フィジビリティ）を検証し、事業戦略を策定する。また、事業戦略を可視化するための「ビジネスモデルキャンバス」を作成する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

第9回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：自社もしくは主要取引先等において、新製品事業の評価見積はどのようなプロセスで行われているか、メモを作成し講義に臨むこと。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「新製品事業の評価見積A」 新製品事業における、競争優位のための事業戦略を策定した後は、新商品・新事業を実現するため、想定利益などの具体的数値を示す「事業戦略見積損益計算書」を作成しなければならない。今回の講義では、新製品事業のための事業戦略見積損益計算書の作成方法である「イニシャル投資」、立ち上げ後の「キャッシュフロー」などの一般的な基本知識について学ぶ。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第10回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：自社もしくは主要取引先等において、新製品事業の評価見積はどのようなフレームワーク等でなされているか、メモを作成し講義に臨むこと。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「新製品事業の評価見積B」 新製品事業を実現するため、想定利益など具体的数値を示す「事業戦略見積損益計算書」を作成しなければならない。事業評価見積書を作成するため、新商品・新事業に関する「投資」・「売上高予算」・「売上原価予算」・「販管費予算」・「キャッシュフロー計算書」を作成する。その上で新商品・新事業が利益を創出するものであるか分析・検証する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

第11回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：自社もしくは主要取引先等の、新製品事業に関する組織体制の取り組み、特にリーダーシップの事例について、メモを作成し講義に臨むこと。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「リーダーシップ」 今回の講義では、新製品事業アイディエーションを成功させるために、もっとも必要な要素のひとつとして「リーダーシップ」を学ぶ。本講義の主要テーマは、ゼロベースから考案する最初のアイデアが重要であり、「新たな領域設定をいかに具現化できるか」という不屈のマインドを持つことである。そのためにはリーダーシップが不可欠な要素となる。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第12回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：自社もしくは主要取引先等において、「第二創業」の事例があるか、メモを作成し講義に臨むこと。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「第二創業」 仮に新製品事業が成功したとしても、その後を考慮した経営戦略および資金戦略を実践し、未来への成長へとつなげることが出来なければ、製品・事業としての価値は半減してしまうことになる。今回の講義では、新製品事業のシーズとしての起点から、成功もしくは失敗、その後について、運転資金の観点と第二創業について学ぶ。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

第13回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：これまでの講義のまとめとして、プレゼンテーションを作成する。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「新製品事業アイディエーション　プレゼンテーションA」 講義で培った知見をもちいて、新製品事業アイディエーションについて、想定上の製品と事業を、投資家へピッチすると仮定し、プレゼンテーションを実施する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第14回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：これまでの講義のまとめとして、プレゼンテーションを作成する。 復習：講義を終えて気づいた事、疑問点、課題、等を事前課題に付加、提出する。
	授業内容	「新製品事業アイディエーション　プレゼンテーションB」 前回に続き、講義で培った知見をもちいて、新製品事業アイディエーションについて、想定上の製品と事業を、投資家へピッチすると仮定し、プレゼンテーションを実施する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第15回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：期末試験に向けての準備。
	授業内容	プレゼンテーションのレビューと期末試験を行う。期末試験は記述式であり、オンライン受験可能とする。
	授業課題	無

授業情報	
授業方法	講義をとおして、質疑、ディスカッション、ワークショップ、プレゼンテーション等を行い、新製品事業アイディエーションについての理解を深化させる。
テキスト	毎回、講義資料を配布する。
参考図書	『ビジネス・ヒントの経営学』石井宏宗著（創成社） ISBN978-4-7944-2587-4　C3034 『MOT研究開発マネジメント入門』岡本和也 et.al著（朝倉書店） ISBN978-4-25420167-3

評価方法		
評価の視点	**評価 ウェイト**	**備考**
毎回実施する「コメント」を毎時終了時に提出	50％	講義理解度をQCDFの観点から確認する。
授業受講姿勢	40％	授業中での建設的質疑、リーダーシップの発揮、率先した発表等を考慮する。
期末試験成績	10％	記述式。オンライン受験可能とする。
合計	100％	

受講生へ （授業科目のアピールポイント、必要な基礎となる科目の履修や知識・スキル）

本講義は、大まかな領域設定からのアイデアを、新商品・事業として具現化するプロセスを習得するものである。また、本講義のプロセスをとおして、受講生が速やかに実務へフィードバックできるよう、実践性を意識した座学である。さらに、本講義では、ポスト新商品・事業開発として、第二創業についても、いくつかの実例からその必然性を学ぶ。くわえて、講師みずから四半世紀以上にわたり新商品・事業開発、第二創業含め、8社を起業、幾多の事業開発を行ってきた経験を持つ。これらの点（特に失敗事例）も踏まえ、受講生へ貢献できる実学を中心とした講義としたい。受講生のターゲットは、新商品・事業開発に興味がある院生であれば歓迎である。また、特別なスキルは不問とする。本講義をとおして、参加者全員と共に、新商品・事業開発の在り方ついて、考えを深めていきたい。

その他
記述式の期末試験を実施する。オンライン受験可能とする。