

開講科目名	高度教養セミナー経営学部（起業指導入門）				
成績入力担当	久保 雄一郎、國部 克彦、佐藤 正和			開講区分	単位数
				後期	2.0単位
ナンバリングコード	B1BB503	曜日・時限等	月4(対面)	時間割コード	3B882

授業のテーマ

本講義では、「Entrepreneurial Journey（起業家の旅）」と呼ばれるプロセスに基づき、顧客価値、社会価値、企業価値、起業家価値、従業員価値といった仮説を立て、それらを検証しながら事業を発展させていきます。受講者は、起業プロセスにおける重要な意思決定を自ら経験する。

- ・価値創造(顧客価値、社会価値、企業価値、起業家価値、従業員価値等の創造)と仮説検証を通じた
- ・Entrepreneurial Journey（起業家による起業プロセス）
- ・起業家的意思決定・判断理論としてのEAの修得

授業の到達目標

本講義では、エフェクチュアル・アートシンキングの実践に基づき、実際に事業創出を行う授業を展開します。エフェクチュアル・アートシンキングとは、起業家の意思決定理論である「エフェクチュエーション」と、芸術家の創造的思考を取り入れた「アート思考」とを統合したハイブリッドモデルです。エフェクチュエーションの観点からは、「自己の美意識」と「他者の美意識」との重なりを基に、ステークホルダーとの関係性を紡ぎながら事業を成長させるアプローチを学びます。一方、アート思考の観点からは、芸術家のような直感・ひらめき・想像力を活かし、自己起点で社会課題を見出し、創造的に解決へ導く力を養います。

講義では、両者の視点を発展・応用させた「EAモデルキャンバス®」を活用し、受講者一人ひとりが持つ美意識や原体験を起点に、小さく始めて共感を広げながらアイデアを社会実装していくプロセスを体験します。

学習目標

- ・自己理解と起業家価値の探究
- ・対話・共創を通じた顧客価値と社会価値の両立された創出
- ・「EAモデルキャンバス®」を活用した起業実践力
- ・仮説検証・MVP開発を通じた具体的かつ本格的な起業プロセスの経験
- ・成果を伝えるための言語化と対話的ピッチスキルの育成

授業の概要と計画

第1週 EA理論と「EAモデルキャンパス®」10項目の概要

顧客価値と社会価値の連鎖的な創発
起業家価値と企業価値の分離と融合

第2週 自己理解

IV (Identity Verification)
EA理論の基本ワード（夢・志/余白・美意識）を学ぶ
アイデアの言語化やピッチの重要性
※「EAモデルキャンパス®」と①の詳細解説

第3週 起業家価値

FMF (Founder-Market Fit) : なぜ原体験が重要だと言われるのか？
PSF (ProblemSolutionFit) : なぜ自分は価値を感じるのか？（美意識）
手段（できる）と美意識（したい）から「する」
許容可能な範囲内で「する」
※「EAモデルキャンパス®」①②の詳細解説

第4週 他者（学内外でのメンバー）とのチームビルディングの方法を学ぶ

共同主観（間主観）を生み出すPOC (Proof of Concept概念検証)
参考：自利利他主義とチームを組むには
※「EAモデルキャンパス®」③④⑤①の詳細解説

第5週 他者（顧客）への課題仮説の立案

CPF (CustomerProblemFit) : 他者も同じ課題を感じているか？
※「EAモデルキャンパス®」⑥①の詳細解説

第6週 具体的な価値仮説の検証（POC）①

PSF (ProblemSolutionFit) : その課題は、自分の手段を活かしたらどのように解決されているのか？
SPF (Solution Problem Fit) : その課題は、いったいどの程度を解決されているのか？
※「EAモデルキャンパス®」⑥⑦⑧⑨の詳細解説

第7週

具体的な価値仮説の検証（POC）②
「EAモデルキャンパス®」を活用した実践的なケース紹介
※「EAモデルキャンパス®」⑥⑦⑧⑨の詳細解説

第8週 プロトタイピングの原型（MVP）による仮説検証①

仮説をもとに、最短距離で解決すべき問題とその最適方法に出会う。

第9週 プロトタイピングの原型（MVP）による仮説検証②

仮説をもとに、最短距離で解決すべき問題とその最適方法に出会う。

第10週 ビジネスモデル設計①

「EAモデルキャンパス®」を活用した実践的なケース紹介

第11週 ビジネスモデル設計②

「EAモデルキャンパス®」を活用した実践的なケース紹介

第12週 よりユニークな事業に成長させるための秘訣

共創と偶然性、オープンイノベーション、対話
※「EAモデルキャンパス®」③④⑤の詳細解説

第13週 起業に必要な知識、資金調達（出資・融資・クラウドファウンディング）、IPO・M&Aの基本

第14週 成果報告①

第15週 成果報告②

成績評価方法

本授業における成績評価は、「プロセス」と「成果」の両面を重視して行う。起業という行為は、一回限りの試験で測れるものではなく、反復的な試行錯誤と内省、チームでの協働、フィードバックの受容・活用によって成り立つ。そのため、単なる成果物の完成度だけでなく、そこに至る過程における学びの質と取り組みの姿勢を重要視する。

- ・最終ピッチ（50%）
- ・提出課題（30%）
- ・授業への貢献（20%）

成績評価基準

各評価項目の基準は以下のように定める。

- ・積極的参加
- ・EAキャンパス提出
- ・事業の進捗や取り組みなど
- ・最終プレゼン

履修上の注意（関連科目情報）

授業登録方法：履修期間内に申請してください

選抜方法：申請書類の提出者から選抜を行う。

申請書類については、8月4日(月)9:00～9月8日(月)12:00までとし、Microsoftフォームからの申請となる。

<https://forms.office.com/r/PcVypPpaA2>

事前・事後学修

実際の起業家と同じ活動を行うため、授業時間外でのチームによるディスカッション、実際の現場への視察など、授業時間外の準備が必要になる。

事前学修:各回の授業で取り扱う項目について、講義資料(BEEFで配布)や参考図書の関係する部分を読んだ上で、疑問点をまとめておくこと。 事後学修:講義資料や参考図書の授業で取り扱った部分を再読し、授業で学んだことについてまとめること。本学では1単位あたりの学修時間を45時間としています。毎回の授業にあわせて事前学修・事後学修を行ってください。

オフィスアワー・連絡先

授業終了後に受け付けます。または、メール等でアポイントメントを取ってください。授業担当者のメール・アドレスは、開講時にお知らせします。

学生へのメッセージ

担当教員の佐藤は大学院経営学研究科/MBAにてアントレプレナーシップに関する科目群を担当。これまで20以上の分野での起業に携わり事業成長（スケールアップ）、事業譲渡（M&A）・株式上場（IPO）など広く経験してきた連続起業家であり、上場企業（東証スタンダード）監査役や日本M&Aセンター（東証プライム）顧問なども務めた経験からガバナンスやファイナンスに関する知見も持つ。学生起業家指導においては、岡山大学起業部や神戸大学起業部の創部に携わり、これまで数千名の学生起業家予備軍への指導実績を持つ。

今年度の工夫

学生が相談できる環境として、連絡ツールとしてグループを作成する

教科書

BEEF+で資料を配付します

参考書・参考資料等

BEEF+で`資料を配付します

授業における使用言語

日本語

キーワード

イノベーション/価値創造/アントレプレナーシップ/アート思考/エフェクチュエーション/アントレプレナーファイナンス/M&A/IPO