

※この科目では対面授業を実施予定です。受講申込の際は「対面授業スケジュール」にて日程をご確認ください

授業科目名： **経営者に学ぶベンチャー企業経営**

科目区分： 戦略・マーケティング（発展）

必修・選択の別： 選択

配当年次： 1・2 年次

単位数： 1 単位（学習期間 1/2 学期）

担当教員： 吉田 宣也

オフィスアワー（授業相談の受付）：

e ラーニングサイトおよびメールでの質疑応答を受け付けています。

（メールアドレスは大学院グループウェアのアドレス帳でご確認ください）

1. 授業の概要

本科目では、ベンチャー経営において重要な 6 テーマ（①事業コンセプト・事業戦略、②営業・マーケティング、③財務/資金調達、④組織開発・組織文化、⑤ソーシャルインパクト、⑥製品開発）を、第一線のベンチャー経営者の実例を基に学んでいく。授業は担当教員(吉田)が全体監修を行い、各章は担当教員を含めそれぞれ専門分野の講師がベンチャー経営者をゲストに迎えてファシリテートし、経験に基づくベンチャー経営のエッセンスを引き出す形で行われる。経営資源が豊富な大企業とは異なるベンチャーならではの経営における創意工夫を疑似体験しつつ実践的なスキルを学ぶ。

2. 学習目標

ベンチャー経営の疑似体験というつもりで当事者意識を持ってベンチャー経営者の経験を分析し、ベンチャー経営において克服すべき課題は何か、また、それらをどのように解決すべきかを考えることを通じて、自ら所属する組織において直面する課題に対しても、ベンチャー経営者と同様の目線でそれらを解決するための具体的なアクションを描くことができるようになること。

3. 授業計画

第 1 章：オリエンテーション+ 事業コンセプト・事業戦略（ファシリテーター：大月延亮・吉田宣也）

（1）オリエンテーション

世界に名だたる急成長ベンチャーを多数輩出する起業家の聖地 Silicon Valley。この地で革新的な製品・サービスが次々と生み出される秘訣は何か？長年に渡り Silicon Valley でテクノロジー・ベンチャーの経営に携わってきたプロフェッショナルを迎え、現在の Silicon Valley を形作った歴史、文化を紐解くと共に、これから世界を舞台に活躍する起業家が身につけるべきスキルを学ぶ。

（2）事業コンセプト・事業戦略

自身が希代のシリアルアントレプレナーでもある、本学の藤原副学長をゲスト講師にお迎えし、「イノベーションは、それを求める主体、起こす主体、推進する主体の 3 つが存在して初めて実現される」こと、および「イノベーションを起こすことこそが起業家(=アントレプレナー)の使命であることについての公開講座の様相を収録。

第 2 章：営業・マーケティング（ファシリテーター：吉田宣也）

日本初の「需要喚起型」遠隔医療ベンチャーである、ネクストイノベーション社の石井健一社長をお招きし、現在進行形のベンチャー企業のマーケティングについて体験談を伺う。「フレームワーク」の外側の、「プラン A」通り【うまくいかないマーケティング】などの生の話を中心に展開する。

第 3 章：財務・資金調達（ファシリテーター：早川智也）

起業わずか 3 年 1 ヶ月で東証マザーズへの上場を果たした、株式会社クラウドワークス。同社代表取締役社長吉田浩一郎氏をお招きし、「起業から上場までのコーポレートファイナンス（資金調達）の実際」というテーマで体験談を伺う。

第 4 章：組織開発・組織文化（ファシリテーター：大月延亮）

※この科目では対面授業を実施予定です。受講申込の際は「対面授業スケジュール」にて日程をご確認ください

Amazon 日本法人創業者にして、現在、株式会社富士山マガジサービス（2017 年 7 月東証マザーズ上場）の代表取締役社長を務める西野伸一郎氏をゲスト講師にお迎えし、「創業当初」「上場まで」「上場後」の 3 つの各フェーズで、事業の成長及びビジネスモデルの発展に伴い、どのような組織マネジメントを心がけてきたか、また、その過程でどのような苦労を経験し、乗り越えられたかを Amazon での経験も交えて話を伺う。

第 5 章：ソーシャルベンチャー（ファシリテーター：斎藤慎）

「社会起業」という言葉は、営利企業でありながら環境や社会運動を行う「NPO のような企業」を指すと同時に、NPO でありながら企業のように大規模に事業を展開する組織をも指す。この章では「企業のような NPO」ソーシャルベンチャーの典型である、LTSC 社(ロサンジェルズ)を中心に研究する。幼児、青少年、シニア、家族をはじめ様々なコミュニティを対象に、設立 36 年になる社会福祉 NPO の LTSC は、130 人の職員を抱え、ロ스에 950 を超える低所得者用の不動産や、商業施設やコミュニティのための不動産物件を開発してきた。この LTSC を舵取りする 2 人の日系人を訪ねてソーシャルベンチャーの魅力に迫る。

第 6 章：製品開発（ファシリテーター：吉田宣也）

困難と言われる IT セキュリティ業界にて起業した、ワンビ株式会社の代表取締役社長 加藤 貴氏をゲスト講師にお迎えし、「ベンチャー創業時の製品企画と開発」および「長期視点でみたプロダクトライフサイクル」の 2 点を中心にお話を伺う。また、加藤氏が過去に活躍したトレンドマイクロ(株)やサイボウズ(株)にて、どのようにプロダクト開発スタイルを確立し、製品を生み出しながら会社を成長させてきたか、などについての体験談を具体的に伺う。

第 7 章：まとめ

ここまでの各章で、第一線で活躍するベンチャー経営者たちの成功そして失敗体験を学んできた。

ベンチャーを成功させるには、事業のコンセプトや戦略をどう立てるか？ 営業やマーケティングの効果的な展開方法は？ 「製品」を「商品」にしていく方法は何か？ 資金調達をする上で留意すべき点は何か？ 従業員がやる気を起こす組織開発とは？ 社会が求めるニーズにどう答えていくか？ など様々な角度から見ていく必要があることを考えさせられる。

まとめの章となる本章では、これらゲスト経営者を選定・お招きし、かつ授業のファシリテーターとして動いた本学講師陣たち 4 人による、それぞれの専門分野から見るベンチャー分析や自身の体験を語って頂く。東京とロサンジェルズをつないで行ったディスカッションの様も収録した。

上記に加え、第 1 章～第 6 章受講後のタイミングで 1 回、各章のファシリテーターを務めた担当教員と受講生によるインタラクティブなセッション（オンライン会議ツールによるライブ配信）の機会を設け、各章の配信内容に関する Q&A、ディスカッション及びコンテンツのアップデートを実施する。（本セッションは、出欠カウントの対象とするが、ライブ配信に参加できない受講生は、e ラーニングサイトの掲示板より質問を事前に投稿することにより Q&A に参加可能とし、セッション後に配信される録画を閲覧することにより出席扱いとする。また、ライブ配信時の受講生の発言及び e ラーニングへの質問投稿は加点評価の対象とすることがある。）

4. 受講上の留意点

大学の既定のスケジュール通りに遅延なく受講してください。

5. 成績評価基準

出席率（40%）+期末レポート（60%）

6. 必読書籍

特にありません。

7. 参考書籍

※この科目では対面授業を実施予定です。受講申込の際は「対面授業スケジュール」にて日程をご確認ください

齋藤 慎「社会起業家～社会責任ビジネスの新しい潮流」岩波新書

ピーター・ティール「ゼロ・トゥ・ワン 君はゼロから何を生み出せるか」NHK 出版

8. その他

特にありません。