

# 新商品・事業開発法

New Product and Business Development

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 1・2時限目（隔週）
位置づけ	MOTの概念的理解 事業創造 応用段階		
区分	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	<p>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創出、ミッション、ビジョン、ステップ、組織、等をとおして、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。特に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が必要となる（これは、既存事業の製品・市場展開においても同様に重要である）。くわえて、本講義では、いわゆる第二創業についても、その必然性と実例を学ぶ。講義で得た知見は、受講生の実務に応用される。なお、本課程は、はじめに「ネットワーク型新事業創造」、次に「新商品・事業開発法」（大まかな領域設定からのアプローチ）、最後に「ビジネスモデルとビジネスプラン」（具体的な領域設定からのアプローチ）が配置されており、本講義は二番目に履修が望ましい科目である。これら三科目を順序に受講することが、事業創造の修得には効果的である。</p>
科目の目的	<p>本講義は、アイデア創造を起点として、新事業のコンセプト化、成長ステップ、ミッション、ビジョン、組織形態、強み弱み、機会と脅威、新事業の評価、等の視点から新商品・事業開発法を学ぶことが出来る。座学で修得した基礎力は、受講生諸氏の自社ビジネスの創造に応用される。基礎と応用、この二点の修得と実践が本講義の目的である。</p>
到達目標	<p>新商品・事業開発における一連の論理的展開および思考法を身に付け、基礎力となるフレームワークと、実務への応用力の修得を到達目標とする。</p>
受講してもらいたい院生	<p>新商品・事業開発に興味がある、もしくは、苦心している院生であって、当該講座の基礎を理解し、みずからの実務へ応用し、事業の創造、発展を目指したいと考える方。なお、「ネットワーク型新事業創造」を受講していることが望ましい。</p>

授業計画		
第1回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：新商品・事業開発についての疑問、学びたい点、身に着きたい能力、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	「なぜ新商品・事業開発が必要かA」 PPM、アンゾフ成長マトリックス、AKモデル等からの視点、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、その源泉として新商品・事業開発の存在意義を理解する。その上で、ゼロベースから考案した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が必要となる。このマインドは、既存事業の製品・市場展開においても同様である。
	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：新商品・事業開発についての疑問、学びたい点、身に着きたい能力、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	「なぜ新商品・事業開発が必要かB」 前回講義を踏まえ、受講生の自己紹介、本講義で学びたいこと、新商品・事業開発に関する実務上の疑問や悩み、等を発表する。
	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、アイデア創出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	「アイデア創出A」 アイデア創出は論理的思考がヒントとなるが、論理は連続性、思考は不連続性である。その他、記号論など古典哲学からも、アイデア創出のための考え方とヒント、手がかりを学ぶ。その上で、ゼロベースから考案した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が必要となる。このマインドは、既存事業の製品・市場展開においても同様である。
	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商品・事業開発におけるアイデアは、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	「アイデア創出B」 仮想で新商品・事業のアイデアを出し合い、列記せよ。また、どのような手法と過程でアイデアを思い付いたか、説明せよ（書式指定なし・広告裏地で可）。
	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商品・事業開発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	「コンセプト設定A」 これはいったい何なのか？アイデア創出の後、対象の記号化、すなわちコンセプト化を行う必要がある。考案したアイデアについて、コンセプト設定の考え方を学ぶ。その上で、ゼロベースから考案した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が必要となる。このマインドは、既存事業の製品・市場展開においても同様である。
	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商品・事業開発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	「コンセプト設定B」 考案したアイデアについて、コンセプト設定の考え方をヒントにした上で、コンセプトを記号化、明示化する。
	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、新商品・事業開発の強みと弱みの事前分析について、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	「事業戦略A（クロスSWOT）」 コンセプト設定の後、新商品・事業開発の強みと弱み等を分析し、新商品・事業開発の事業戦略を策定する必要がある。新商品・事業開発について、アイデア発想のツールとして、クロスSWOTをもちいて、強み、弱み、機会、脅威、等を分析し、事業戦略を策定する。
	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	「事業戦略B（クロスSWOT）」 前回に引き続き、コンセプト設定の後、新商品・事業開発の強みと弱み等を分析し、新商品・事業開発の事業戦略を策定する必要がある。新商品・事業開発について、アイデア発想のツールとして、クロスSWOTをもちいて、強み、弱み、機会、脅威、等を分析し、事業戦略を策定する。
	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、事業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	「事業評価見積A」 考案した新商品・新事業は、どのくらいの期間で投資回収ができそうか。投資回収できない商品・事業は失敗である。事業戦略を「計画」として落とし込み、見積評価をするため、5年分にわたる事業見積損益計算書を、指定されたフレームワークをもちいて作成する。
	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、事業評価の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	「事業評価見積B」 前回の講義に続き、事業戦略を評価見積するため、5年分にわたる新商品・事業開発用の見積損益計算書（貢献利益法）を、指定されたフレームワークをもちいて作成し、事業評価を行う。なお、指定されたフォームの中に、投資金額、リスク等を記載する欄を設けている。これらの点はこの項目から検討する。
	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、新商品・事業開発に関する組織的取り組み、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」 船頭多くして船山に上る。このような事態を回避するためにも、考案した商品・事業開発の組織構成において、組織論とマネジメント論の基礎から、組織がいかにアイデアを実現するかを学ぶ。特に、火中の栗を拾うリーダーシップの視点を重要視する。
	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」 新商品・事業開発を、第二創業の視点からも考察する。不易流行、第二創業をしなければならない理由がそこにある。
	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	「プレゼンテーションA」 講義で培った知見をもちいて、新商品および新事業開発について、想定上の商品と事業を、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	「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、新商品および新事業開発について、想定上の商品と事業を、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	期末試験。
	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、新商品・事業開発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

評価方法		
評価の視点	評価 ウェイト	備考
講義内で毎回実施する「例題」を毎時終了時に提出	40%	
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	20%	
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)
<p>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20年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・事業開発の在り方について、考えを深めていきたい。</p>

その他

期末試験を実施する。