

科目名	アントレプレナーシップ演習	単位数	2	科目コード	
授業形態		時間数		開設期	2027
受講条件	アントレプレナーシップ入門	開設時期	2前	教員実務経験対象	
授業概要 (目的、目標とする資格・検定等)	アントレプレナーシップを發揮した課題解決の実践				
授業の一般目標	<p>起業家精神を養い地域社会に貢献できる人材育成を目指すアントレプレナーシップ科目の「演習編」として、1年次の「入門編」で身につけた見方考え方を活用し、具体的なペルソナを想定したビジネスモデルの立案をめざす →実際にビジネスモデルの立案をリーンキャンパスを使って行う (EEのUNIT2+3) →「人間中心のデザイン」(1年次に学ぶ)で「具体的なペルソナ」を設定し「ペルソナの課題解決」を支援するアイデア創出</p> <p>&lt;展開案&gt; ペルソナ=連携企業・行政の場合 山口県下の地域中小企業・行政と連携し、彼らの挑む社会課題や彼らのサービスに関連する新たなビジネスアイデアを提案する</p>				
受講条件	アントレプレナーシップ入門				
事前学習について (テキスト・参考書等)					
授業の到達目標					
☑ 知識・技能の観点	【知識】アントレプレナーに求められる資質能力やスキルを理解している				
☑ 知識・技能の観点	【技術】対象 (具体的なペルソナ) の課題解決に必要な情報を収集し分析・整理・活用する				
☑ 思考・判断・表現の観点	対象 (具体的なペルソナ) の課題解決のために人間中心のデザイン思考を実践し、ビジネスアイデアとして表現できる				
☑ 関心・意欲・態度の観点	アントレプレナーシップマインド (8つのマインドセット) を發揮する				
授業計画 (全体)					
<ul style="list-style-type: none"> <li>・アントレプレナーマインドセットを身につけ、地域の課題解決の実践力を養いたい</li> <li>・アントレプレナーに必要な思考ワークを中心とし、インプットだけでなく、考え方を柔らかく、視点を多角的に持てるように進める</li> <li>・進行には「協働的な学び」のスタイル (Think-Pair-Share) を取り、学生同士の交流や双方向の刺激が生まれるように進める</li> <li>・山口県内の企業や行政などと連携し「具体的なペルソナ」の課題を解決するビジネスプランを検討する</li> </ul>					
授業計画 (授業単位)					
回数日付	授業項目・内容等	授業外学習の指示等 (事前・事後学習 各回約1時間)	授業の記録		
1	<p>イントロダクション</p> <p>&lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 本コースの全体の目標の確認</li> <li>2. 入門コースで実施したデザイン思考ワークのふりかえり</li> <li>3. デザイン思考ワークの応用</li> </ol> <p>※テーマは何でもOK、手法を思い出すため</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. リーンキャンパス (成果物) の説明</li> </ol>	<p>事前学習: 入門コースのふりかえり</p> <p>事後学習: 個人目標の設定、EMIアンケートの実施</p>			
2	<p>Design thinking 応用①市場調査とは?</p> <p>How much is that Doggy? Part1 (ペットにまつわるビジネスアイデア立案)</p> <p>&lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 課題の提示</li> <li>2. インタビュー実施 (ブレインストーミングの材料集め) <ul style="list-style-type: none"> <li>・複数名のグループをつくり、そのうち1人はペットを飼っている</li> <li>／飼っていた人がグループに含まれるようにする</li> </ul> </li> <li>3. インタビュー内容をメモし、ポイントを整理する</li> </ol>	<p>事前学習: 市場調査とはどんなものか、事前に調査する</p> <p>事後学習: ペットに関連するビジネスの事前調査</p>	NFTEプログラムを活用		
3	<p>Design thinking 応用①市場調査とは?</p> <p>How much is that Doggy? Part2 (ペットにまつわるビジネスアイデア立案)</p> <p>&lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 課題の提示</li> <li>2. インタビュー内容をメモし、ポイントを整理する</li> <li>3. インタビュー内容を踏まえ、ビジネスアイデアを検討する</li> <li>4. ビジネスアイデアをスケッチする</li> </ol> <p>※創ることができるのが望ましいが、絵を描くだけでもよい</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. まとめ (共感の重要性)</li> <li>6. 次の課題の確認</li> </ol>	<p>事前学習: ペットに関連するビジネスの事前調査</p> <p>事後学習: ビジネスアイデアのスケッチの完成、ワークのふりかえり</p>	NFTEプログラムを活用		
4	<p>Design thinking 応用②クライアントヒアリング 準備</p> <p>★3-4チームに分かれて実施</p> <p>&lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 課題の提示</li> <li>2. クライアントとなる企業・行政に関する紹介</li> <li>3. グループに分かれて担当する企業・行政に関するリサーチ</li> <li>4. インタビュー項目の決定 <ul style="list-style-type: none"> <li>・前回のワーク (How much is that Doggy?) の経験を活かす</li> </ul> </li> </ol>	<p>事前学習: ビジネスアイデアを検討するためにインタビューがなぜ重要かのミニレポート</p> <p>事後学習: インタビュー項目の完成</p>	学校オリジナル・地域連携		
5	<p>Design thinking 応用②クライアントヒアリング</p> <p>★クライアント=地域企業・行政・団体等の担当者が学校に来訪</p> <p>3-4チームに分かれて実施</p> <p>&lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 課題の提示</li> <li>2. クライアントの事業紹介と解決したい社会課題の説明</li> <li>3. グループに分けてクライアントがどんなビジネスを通じ、地域社会のどんな課題解決に挑んでいるか詳細ヒアリング</li> <li>4. 次の課題の確認</li> </ol>	<p>事前学習: 今回の連携先についての事前調査</p> <p>事後学習: ワークのふりかえり</p>	学校オリジナル・地域連携		
6	<p>Lean canvasのアップデート</p> <p>&lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. クライアントのヒアリングのふりかえり</li> <li>2. クライアントの事業や課題に関する追加リサーチ</li> <li>3. クライアントのビジネス領域に関連し解決したい課題や課題を持っているペルソナの設定</li> </ol> <p>★リーンキャンパス:課題</p>	<p>事前学習: 地域の消費者・生活者の抱える課題等の事前調査</p> <p>事後学習: リーンキャンパスのタイトル完成 (課題)</p>			
7	<p>Lean canvasのアップデート</p> <p>&lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 課題解決案 (ビジネスアイデア) の検討~具体化</li> <li>2. 課題解決案 (ビジネスアイデア) の中間プレゼン準備</li> <li>3. 次の課題の確認</li> </ol> <p>★リーンキャンパス:解決策</p>	<p>事前学習: 地域の消費者・生活者の抱える課題等の事前調査</p> <p>事後学習: リーンキャンパスのタイトル完成 (解決策)</p>			
8	<p>ビジネスアイデアの中間チェック①</p> <p>※企業・団体のみなさまからアイデアに関するフィードバックが欲しい</p> <p>★リーンキャンパス修正、アップデート</p>	<p>事前学習: フィードバックをもらう準備</p> <p>事後学習: リーンキャンパスの修正</p>	学校オリジナル・地域連携		

9	<p>Competitive Advantage①「差別化」はなぜ必要か？ レストラン戦争 Part1 (地域にない独自のサービスを展開するレストラン提案) &lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 課題の提示</li> <li>2. 地域のレストランについて調べる <ul style="list-style-type: none"> <li>・それぞれのレストランが&lt;他と何が違うのか&gt;について考える (例: 立食のみ/フードトラック/店舗販売があるか、など)</li> </ul> </li> <li>3. 地域に今は存在しないレストランのアイデアを考える</li> <li>4. レストランの店名、提供する料理の種類、場所、価格などを書いたポスターを作成する</li> <li>5. まとめ (他社との差別化、独自性の重要性)</li> </ol>	<p>事前学習: 地域にある飲食店について事前調査 事後学習: ポスターの完成</p>	NFTEプログラムを活用
10	<p>Competitive Advantage②「差別化」はどうつくる？ レストラン戦争 Part2 (自分の考えたレストランをSWOT分析する) &lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 課題の提示</li> <li>2. クラスを「地域」に見立て、他のクラスメイトのレストランと自分の考えたレストランのSWOT分析をおこなう <ul style="list-style-type: none"> <li>・SWOT分析後、1つのレストランに対し「立ち退き通知」を出す</li> </ul> </li> <li>3. まとめ (差別化要因が多いほど、ビジネスの可能性が見込める)</li> </ol>	<p>事前学習: SWOT分析とはどのような手法なのか事前調査 事後学習: ワークのふりかえり</p>	NFTEプログラムを活用
11	<p>ビジネスアイデアのアップデート &lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 課題解決案 (ビジネスアイデア) を検討する</li> <li>2. チーム内、チーム間で共有する</li> </ol>	<p>事前学習: ここまで学んだことを踏まえ、自身のビジネスアイデアを検討するために必要な事前調査 事後学習: ビジネスアイデアのアップデート</p>	
12	<p>Lean canvasアップデート &lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 課題解決案 (ビジネスアイデア) の独自の価値提案を検討する</li> <li>2. 課題解決案 (ビジネスアイデア) の優位性を検討する</li> <li>3. 次の課題の確認</li> </ol> <p>📌リーンキャンパス:独自の価値提案、優位性</p>	<p>事前学習: ビジネスアイデアのアップデート 事後学習: リーンキャンパスのアップデート</p>	
13	<p>Marketing Business① 雑誌ゲーム Part1(雑誌の広告を分析し、マーケティングを理解する) &lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 配られた雑誌に目を通し、掲載されている商品の内容や広告のデザインをチェックする</li> <li>2. ターゲットマーケットを特定する (例: 「高齢者」「若年層」「男性」「女性」などの属性)</li> <li>3. 雑誌の中から2つの広告を選択し、1つは特定したターゲットマーケットに対して有効だと思う広告、もう1つはあまり有効だと思わない広告を選択し、理由を発表する</li> <li>4. まとめ (広告は意図されたターゲットマーケットに向けて制作、掲載されている、アイデアを人に伝えるためにターゲットを絞る)</li> </ol>	<p>事前学習: 広告を複数収集し、どんな特徴があるか事前調査 事後学習: ワークのふりかえり</p>	NFTEプログラムを活用
14	<p>Marketing Business② 雑誌ゲーム Part2(雑誌の広告を分析し、マーケティングを理解する) &lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 仮説 (ターゲット) と確認した雑誌の概要を比較する</li> <li>2. 2種の広告を作成する ※デジタルツール活用 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ウェブサイトの情報から読み取れる、ターゲットに向けたまったく新しい広告</li> <li>・前回のワークで有効だと思わなかった広告を修正した広告</li> </ul> </li> <li>3. 全体共有</li> </ol>	<p>事前学習: 前回のワークで使った雑誌の概要を、発行元の企業のウェブサイト等から確認する 事後学習: 広告の完成</p>	NFTEプログラムを活用
15	<p>Marketing Businessのふりかえり &lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. マーケティングに重要なポイントの確認 ※スライドあり</li> <li>2. 地元企業・行政等の事例の提示</li> <li>3. 今回のクライアントの事業領域に関連する広告等のリサーチ</li> </ol>	<p>事前学習: 学んだことをもとに、ターゲットに対し訴求が効果的にできている事例を収集 事後学習: ワークのふりかえり</p>	
16	<p>Lean canvasアップデート &lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 課題解決案 (ビジネスアイデア) のターゲットを検討する</li> <li>2. 次の課題の確認</li> </ol> <p>📌リーンキャンパス:課題、解決策、ターゲット</p>	<p>事前学習: ビジネスアイデアのターゲットを改めて設定する 事後学習: リーンキャンパスのアップデート</p>	
17	<p>ビジネスアイデアの中間チェック② ※企業・団体のみなさまから顧客分析に対するフィードバックがほしい 📌リーンキャンパス修正、アップデート</p>	<p>事前学習: フィードバックをもらう準備 事後学習: リーンキャンパスの修正</p>	学校オリジナル・地域連携
18	<p>クライアントのビジネスや顧客を知る (実地研修)</p>	<p>事前学習: フィールドワークアンケート作成 事後学習: まとめ</p>	学校オリジナル・地域連携
19	<p>クライアントへのビジネスや顧客を知る (実地研修)</p>	<p>事前学習: フィールドワークアンケート作成 事後学習: まとめ</p>	学校オリジナル・地域連携
20	<p>ビジネスアイデアのアップデート &lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 課題解決案 (ビジネスアイデア) を検討する</li> <li>2. 全体共有</li> </ol>	<p>事前学習: ビジネスアイデアのアップデート 事後学習: リーンキャンパスのアップデート</p>	
21	<p>Segment this! ①セグメントする! Part1 (自分とクラスメイトの特性から顧客セグメントとは何かを理解する) &lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. クラスメイトと「共通していること」を見つける (例: 全員が映画を見るのが好き、など)</li> <li>2. 1つ以上の「違い」を見つけ、メンバーを分類する</li> <li>3. 次に、グループを2つ以上くっつけてセグメンテーションを作り結果を共有する</li> <li>4. ふりかえり</li> <li>5. まとめ (顧客セグメントの重要性)</li> </ol>	<p>事前学習: 顧客セグメントとは何か事前調査 事後学習: ワークのふりかえり</p>	NFTEプログラムを活用
22	<p>Segment this! ②セグメントする! Part2 (顧客セグメントの実践ワークを通じ自身のビジネスにかせる手法を習得する) &lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. B2Cビジネスの「消費者プロフィール」、B2Bビジネスの「企業プロフィール」 (いずれもサービス・製品を購入する側=顧客) を作成する</li> <li>2. 顧客プロフィールの各要素の定義を考えた上で、データをそれぞれの項目に割り当てる</li> <li>3. ふりかえり</li> <li>4. まとめ (顧客セグメントにより価値を創る)</li> </ol>	<p>事前学習: クライアントである企業・行政の顧客についての事前調査 事後学習: 自身のビジネスアイデアに関連する顧客プロフィールの作成</p>	NFTEプログラムを活用
23	<p>顧客セグメントに関するふりかえり &lt;内容&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 重要なポイントの確認 ※スライドあり</li> <li>2. 関連する事例の提示</li> </ol> <p>📌リーンキャンパス:顧客セグメント</p>	<p>事前学習: ビジネスアイデアのアップデート 事後学習: リーンキャンパスのアップデート</p>	

24	ビジネスアイデア (Lean Canvas) の最終アップデート	事後学習： リーンキャンパスのアップデート	
25	ビジネスアイデア (Lean Canvas) の最終アップデート 同時進行で、個別フィードバック、相談会 <内容> ・ビジネスアイデアの最終アップデート ・チームごとに、外部講師 (YICが連携している起業家等) による アドバイス	事前学習： リーンキャンパスのアップデート 事後学習： ここまでに学んだことのふりかえり	学校オリジナル・地域連携
26	ビジネスアイデアピッチ準備 <内容> ・ビジネスアイデアの進め方説明、評価規準を示す ・プレゼン資料の作成	事前学習： リーンキャンパスのアップデート 事後学習： プレゼン資料の作成	
27	ビジネスアイデアピッチ準備 <内容> ・プレゼン資料の作成につき ・リハ (学生同士、クラス内の評価) など	事前学習： プレゼン資料の作成 事後学習： ピッチに向け、自身のアイデアの価値を言語化する	
28	ビジネスアイデアピッチ ※地域のアントレプレナーを評価者に迎える <内容> 1. 評価者の紹介 2. チームごとのピッチ	事前学習： プレゼンの準備	学校オリジナル・地域連携
29	ビジネスアイデアピッチ～最終結果発表 ※地域のアントレプレナーを評価者に迎える ※チーム数により調整 <内容> 1. チームごとのピッチ 2. 優秀チームの発表 3. 審査員からの講評 4. まとめ (ここまでの学びのプロセスふりかえり)	事前学習： プレゼンの準備 事後学習： ピッチのふりかえり (今後に向けた展望)	学校オリジナル・地域連携
30	コースのふりかえり <内容> ・個人でレポート作成 ・全体共有	事後学習： EMIアンケートの実施	

#### 成績評価方法

小テスト (各セクションで1回ずつ、計4回)、レポート、出席

	知識・理解	思考・判断	関心・意欲	態度	技能・表現	その他	評価割合	成績評価基準
定期試験								秀、S (4) : 90点以上
小テスト								優、A (3) : 80点以上
宿題授業外レポート								良、B (2) : 70点以上
授業態度								可、C (1) : 60点以上
発表・作品								不可、E (0) : 59点未満
演習								未修得、履修放棄、F
出席								( ) 内はGPA点数
担当教員				実務経験紹介				