

科目番号	47	科目名	特殊講義(教養E) I (アントレプレナーシップと事業創造)(T)		
英文科目名	-				
大学・短期大学名	立命館		大学		
連絡先	〒525-8577 滋賀県草津市野路東1丁目1-1				
	TEL :	077-561-4972	FAX :	077-561-3935	
担当教員	高山 茂、藤田 勝利 (理工 学部 教授)				
実施方法	対面授業 遠隔授業 対面・遠隔併用				
教室名	フォレストハウス306	会場	立命館大学BKC(びわこ・くさつ)キャンパス		
授業期間	2026年10月1日(木)～2027年1月7日(木) <毎週木曜日> 5 時限・講時 16 : 40 ~ 18 : 15				
超過時の選考方法	出願票に記載の志望理由による選考				
成績評価方法	定期試験(筆記)				%
	レポート試験(期末)				%
	平常点(出席・授業態度)	100			%
	その他()				%
別途負担費用	なし あり()円				
その他特記事項	+R授業対象科目 詳細はmoodleを参照 オンデマンド(担当講師:藤田勝利) 内容:本授業受講に際してのガイダンスなど				
<講義概要・到達目標>					
【授業の概要と方法】					
「起業」「スタートアップ」「新規事業立ち上げ」というテーマに関心を持つ学生向けに、基本的な「マインドセット(考え方)」と「思考スキル(技法)」を体系立ててわかりやすく伝える授業です。					
日本の成長戦略においてスタートアップの育成は最重要課題の一つとされ、国としてスタートアップへの投資額を大幅に増やす動きも本格化しています。そのため今日、起業やスタートアップでのキャリアを目指すことは重要かつ現実的な選択肢の一つとなります。各大学でもそれに呼応する動きが活発化しており、本学においては2025年7月にBKCに開設された「グラスルーツ・イノベーションセンター(GIC)」において、総合知による課題解決・事業化の推進とそれに関わる人材の育成を実施しようとしています。本講義はそのGICでの新たな取り組みの第一段階目のプログラムに当たります。					
受講生は理論的な知識を学ぶだけでなく、卒業生起業家を中心とした実践者(ゲスト)の話を聞いたり質問したりすることで、起業やスタートアップでの仕事がどのようなものか具体的なイメージを掴みます。また、実際にプロジェクトを組成してビジネスアイデアプレゼンの演習をし、フィードバックを得る機会も提供されます。低回生且つビジネス専攻ではない受講生にとってもわかりやすく「アントレプレナーシップ(起業家精神)」と「事業創造」の要点を学べる内容である一方で、実際のアイデアを形にする経験をしたいという学生にとっても構想の整理とアウトプットに役立てられる内容です。					
授業スタイルは知識や理論を身につける講義、ゲストスピーカーの講話、対話やグループディスカッション、発表など多様な形態を融合的に採用します。					
【受講生の到達目標】					
①「アントレプレナーシップ(起業家精神)」とは何か、授業での学びを通じて自身で明確なイメージを持つようになる。					
② アントレプレナーシップを大学生活でも強く意識することで、日々の充実度や出会い、学び、得られる成果が大きく変わることを実感する。					
③ 新事業のアイデアを発見し、大まかな事業構想を形にする上で必要な考え方や技法の基本を学び身につける。					
④ 収益性だけでなく、社会の課題を解決する「インパクト」の大きいビジネスを構想するために特に求められる着眼点も学ぶ。					
⑤ 教員、ゲスト講師、他の受講生とディスカッション・対話をする中でコミュニケーションの能力も向上させる					
【授業実施形態】					
原則的に、全回の講義を現地/対面で開催する。ただし、一部ゲスト講師の都合によりオンラインでの登壇となる可能性もある。					

【授業外学習の指示】

アントレプレナーシップ、新事業創造の知識面については、短時間の講義で要点を押さえる内容となるため、受講生は授業後に興味・関心のあるテーマについて自身で参考文献や事例を学ぶなどすることで自身で理解を深めることが望ましい。

また、プレゼンテーションを実施する受講生は、準備は授業外で時間を確保して行う必要がある。

【成績評価方法】

60%(平常点):各授業回において、出席の確認および、授業後に短いレポートまたはコメントシートを課す。また、授業中のディスカッションやプレゼンテーションなどでの積極的な参加姿勢、取り組み状況も成績評価に反映する。

40%(最終レポート):14回の授業終了後に期間を指定して出題するレポート課題において、授業到達目標の基準に則り、学習度・理解度を評価する。

※授業の内容に鑑み、4回を超える欠席の場合は、評価が難しくなる旨を理解されたい。

【受講および研究に関するアドバイス】

受講に際し、ノートPC持参が必須となる回がある。講師または事務局から指示あった場合は、当日必ずPCを持参して授業に参加すること。

【担当者の実務経験について】

総合商社、コンサルティングファーム、スタートアップ企業での実務経験を有する教員が、理論と実例を交えて講義する。

<授業スケジュール>

回	月日	テーマ・キーワード
1	10月1日	イントロダクション ～本授業の目的と全体像～ 本授業の概要、アントレプレナーシップと事業創造の基本とそれらを学ぶ意義
2	10月8日	起業家精神と自己理解 ～自分の目的や感情を知り起業に活かす方法～ 起業家精神発揮を醸成するために、「自分はどのような人間で何をやりたいか」という問いに自ら答えを出していく必要がある。ゲストと対話をしながら、起業家のリーダーシップ・内面について実践者の話を聞く。
3	10月15日	社会課題を解決するビジネスとは ゲストとしてソーシャルイノベーション(社会的にインパクトのあるイノベーション)の実践者を招き、社会課題を解決する「インパクト」の大きいビジネスを生むための考え方、発想、先進事例を対話を通じて学ぶ
4	10月22日	起業家精神(アントレプレナーシップ)を磨くために 起業家精神を磨き高めるためにどのような行動様式が求められるか、ゲストの話を聞き、理解を深める。
5	10月29日	社会の課題を解決するビジネスをどう構想するか 総合知を駆使して、社会課題を解決する有望な事業機会をどのように発見するか。その考え方を学びながら、ディスカッションを通じて理解とイメージを深める。
6	11月5日	起業とビジネスチャンスの発見 起業実践者がどのように事業機会を発見し、どのような成功と失敗を通じてその機会と実現可能性を研ぎ澄ましているか。話を聞き、対話することでイメージを掴む。
7	11月12日	イノベーションにつながる機会発見～発想と着想～ イノベーション(不連続な新価値)を生むための発想方法について学び、事例に関するディスカッションを通じてビジネスに不可欠な「新たな顧客価値の創造」について理解を深める。
8	11月19日	ビジネスモデルとは何か～着想からモデルへ～ 事業機会に関するアイデアを持続的な利益を生み出すための「ビジネスモデル」に転換するための原則的な考えと汎用的なフレームワークを学ぶ。
9	11月26日	起業とビジネスモデル(1) 起業/新規事業実践者の話を聞きながら、そのビジネスモデルを読み解き、受講生自らが新たなビジネスモデルの提案ができるよう練習する。
10	12月3日	起業とビジネスモデル(2) 前回に引き続き、起業/新規事業実践者の話を聞きながら、そのビジネスモデルを読み解き、受講生自らが新たなビジネスモデルの提案ができるよう練習する

11	12月10日	ビジネスアイデアを「ストーリー」で語る ここまで学んだことを総動員し、社会の課題を解決するインパクトのある新規事業アイデアとビジネスモデルを「ストーリー」として共感と信頼を得られる形で伝える方法論を学ぶ。
12	12月17日	ビジネスアイデアのピッチとフィードバック(1) 受講生有志による事業アイデアピッチを聞き、これまで本講義で学んできたことを活用し、価値あるフィードバックを伝える。プレゼンター側になる学生も、フィードバックする側になる学生も、共に重要な学びを得る。教員とゲスト講師も、フィードバックを伝える。
13	12月24日	ビジネスアイデアのピッチとフィードバック(2) 前回に続き、受講生有志による事業アイデアピッチを聞き、これまで本講義で学んできたことを活用し、価値あるフィードバックを伝える。プレゼンター側になる学生も、フィードバックする側になる学生も、共に重要な学びを得る。教員とゲスト講師も、フィードバックを伝える。
14	1月7日	授業の総括と起業家的キャリア展望 本授業の全体統括を行い、授業の到達目標に照らして理解度を確認する。また、講義での学びを一時的なものに留めず、今後の学生生活やキャリア決定でどう活かしていくべきか、深くイメージする。課題レポート内容についても発表する。
<p><教科書・参考書></p> <p>なし</p>		