

■ 2025 年度履修証明プログラム科目一覧

科 目		担当教員	日 程	開 講	時 間	場 所	
		講 師		時 期			
基 礎	①アイデア創出・デザイン思考演習	辻川 大	6/17,6/24,7/1, 7/8,7/15,7/22, 7/29,8/5 (火)	第2クォーター	2 時限 (10:30 ~ 12:00) ※ 7/22 のみ 3 限 (12:50 ~ 14:20)	文教	授業では、起業や新規事業立ち上げの実践に必要なアントレプレナーシップ（起業家精神）及びビジネスプランニングの手法を学習します。具体的には、演習（ワークショップ）形式で、顧客課題の設定、課題解決方法を明確化し、特許・技術評価、市場調査を行い、顧客のニーズに対応した新価値を創造し提供するビジネスプランの作成を学びます。その際、様々な事業化手法やツール（ビジネスモデルキャンパス、デザイン思考等）を学び、それらを実際を使用してチーム形式でビジネスプラン作成演習に取り組みます。
	②技術マーケティング・顧客開発論	土屋 有	8/21 (木) 8/22 (金)	夏期集中 講義	2 ~ 5 時限 (10:30 ~ 17:40)	文教	本授業では、具体的な事例を用いながらアントレプレナーが顧客ニーズに応じた製品・サービスを開発し顧客に価値を提供するために、知っておくべきマーケティングの基礎知識及び手法について学習します。特に、技術のマーケティングについても理解を深めます。また、スタートアップやベンチャーが陥りやすい「顧客が欲しがらない、売れない製品・サービスを市場に出してしまう」失敗を回避するため、研究開発の初期段階から顧客を相手に仮説検証を繰り返し、実現可能なビジネスモデルを探る「顧客開発モデル」について基礎的な手法を学習します。
応 用	③グローバルアントレプレナーシップ論	清藤貴博 GilangAndiPradana	9/10 (水) 9/11 (木)	夏期集中 講義	2 ~ 5 時限 (10:30 ~ 17:40)	文教	変化が激しく不確実性の高い現代において、解決すべき課題を探求し、自立心・向上心を持って課題解決に取り組み、新しい価値創造にチャレンジできるアントレプレナーが必要とされています。本授業では、博士後期課程修了後のキャリア構築につなげる視点を持ちながら、アントレプレナーに必要なマインドセット（アントレプレナーシップ：起業家精神）について学習するとともに、アントレプレナーシップとイノベーションとの関係、起業が社会に与えるインパクト、デザイン思考についても学習します。さらに、研究成果などの大学技術やアイデア等を活用、新事業創造を行って社会課題解決や価値創出につなげる手法やプロセスを習得します。加えて、アントレプレナーシップ（起業家精神）やグループワークを体感することで、地域からグローバルな市場で勝ち抜くビジネスを興し、イノベーションを起こす事例について、実際の起業家の講演を通じて学習します。
	④イノベーション論（イノベーション・技術戦略、知財戦略、出島戦略）	松橋俊彦 上條由紀子	10/3,10/10,10/17, 10/24,10/31,11/7, 11/14,11,21 (金)	第3クォーター	1 時限 (8:50 ~ 10:20)	文教	本授業では、起業や新規事業立ち上げに取り組む実践人材（アントレプレナー）が知っておくべき、イノベーションや技術経営を行うために必要な知識（概念・考え方）を学習します。特に、研究開発の成果である技術シーズに基づいて、企業や新規事業立ち上げを行うに当たり必要となるマネジメントの基礎知識（知的財産戦略、技術戦略、出島戦略など）やオープンイノベーション手法の学習に重点を置きます。また、大学の研究開発成果である技術シーズの事業化・商業化可能性について、市場・顧客視点から、具体的な技術シーズに基づき評価を行う「テクノロジーアセスメント」手法について、チーム演習を通じて学習していきます。本授業では、講義と演習（グループワーク）を組み合わせ実施します。
実 践	⑤知を富へ - 大学発技術の事業化戦略	松橋俊彦	2/16 (月) 2/17 (火)	冬期集中 講義	2 ~ 5 時限 (10:30 ~ 17:40)	文教	本講義のテーマは、大学発技術の事業化戦略を通じて「革新的な知を富に変える」ことです。新規性、進歩性に富む大学発技術を、商業化プロセスを加速・向上することで、事業化するための知識を学びます。特に本講義では、大学発技術を題材として、ベンチャーでの起業を通じた事業化の可能性を見出すための手法を学びます。