

目的 スキル

アナロジー思考の習得、アートの持つ問いの立て方の習得、ソリューションやアイデアの発想方法の習得

ゴール

社会課題をクリエイティブな視点で解決するビジネスアイデアを考案

	日付		セッションタイトル	講師（予定）	概要	提出課題
オリエン	4/7		オリエンテーション		新しいビジネスアイデアのほとんどは、実は「既存のアイデア」の「新しい組み合わせ」ではない。複雑化する社会課題を解決するために、ソリューションの手法を導く発想法や思考法を学ぶ一方で、さまざまなソリューションの成功例を参考にしながら、新しいビジネスアイデアを考えていくことに挑戦します。	
1	4/14	フェーズ1	アナロジー思考の導入		アイデアとはどうやってできあがっているのかを、情報の構造分解し、その「具体」例から手法を「抽象」化し、転換することで可視化していきます。情報設計の仕組みを体感してもらいながら、アナロジー思考を通じてアイデアに転化していく導入をおこなっていきます。	大喜利を「あげてつなげて借りてく」で作っています。
2	4/21		ビジュアル情報の解読と再構築してみる（アナロジーの発展）		クリエイティブやアートも実は構造分解できます。有田焼をサンプルに視覚情報を分解していくワークを通して、アウトプットされたものから逆に構造分解していく方法を習得していきます。さらにそこにはアイデアの組み合わせが無数にあることを理解していきます。	amabroのビジネスモデルを元に、新しいアイデアを考案します。
3	4/28		ビジネスやマーケットを構造化しよう（アナロジーの実践）		実際に成功しているビジネスモデルを分解しながら、ビジネスの仕組みや本質的な課題の把握 & 発見のテクニックを習得していきます。	既存のビジネスモデルを構造分解し、新しいビジネスアイデアを考察します。
4	5/12		社会課題とSDGsを学び、フォーカスする課題を把握する		実際にビジネスアイデアを考えていくために、まず既存する複雑化する社会課題について横断的に学んでいきます。SDGsを目指していく世界の動きの背景にある、環境の変化、投資家からの要請について学習します。	GOOD DESIGN AWARD社会部門受賞ビジネスの分析をします。
5	5/19	フェーズ2	ソーシャルビジネスのシードを把握する	牛山翔太氏 (100イーターフエティフ代表取締役社長)	関心課題を把握、見えざる課題を発見し、新しい問いかけで新しい解決の糸口を探していきます。ロジカルシンキング、クリティカルシンキングの手法をつかって、問いを量産し、思考や可能性を広げていきます。	佐藤可土和の課題図書を読み、プロダクトアウトしたものを構造分解します。
6	5/26		ソーシャルビジネスのシードを発見する	高橋史子氏 (東京大学特任講師)	ターゲットやマーケットや、解決の手法の盲点を探するために、ダイバーシティ視点をもち、課題の構造を深堀していく手法を考えていきます。発見を促していくためのインタビューを行いながら、課題の深堀していきます。	IDEOの課題図書を読み、プロダクトアウトしたものを構造分解します。
7	6/9		ソーシャルビジネスの解決アイデアを、既存のモデルを転換して生みだし、最適解を探す		解決のアイデアのシードをブラッシュしていきます。最適な収益方法、最適なマーケットを探していきます。	自分のビジネスアイデアのシードを考えていきます。
8	6/16		ハンチャーピッチに求められる要件を確認する		ビジネスピッチで求められているポイントを整理し、今のビジネスプランに必要なパーツを確認していきます。	8のブラッシュアップしていきます。
9	6/23	フェーズ3	企業化するにあたって、改めてミッションを立ててみる	佐宗邦威氏 (株式会社BDD TOPE 代表/戦略アドバイザー)	ビジネスアイデアの目的、向かっていく先はどこにあるのか。企業としてどんなミッションを達成していくのかを磨きあげ、再度今考えている事業を通じてミッションを達成できるのかを演繹法で見つめなおします。同時にそれをもとに事業成長・発展の道筋を考えていくきっかけにしています。	考えているビジネスアイデアを通じて、企業ミッションを考え、事業の成長の道筋を考えていきます。
10	6/30		自分自身を構造分解して「強み」を発見し、役割を考えてみる	兼松佳宏氏	これからのキャリア構築において、またビジネスチームやソリューションをつくる上で、「自分の強み」を知っていくことは不可欠です。自分とは何か、も構造分解してみるというワークを通じて、強みを発見していきます。	自分自身の構造分解をし、現在のチーム構成や役割が最適なのかを検証してもらいます。
11	7/7		プレゼンテーションスキルを高めていく	前田謙利氏 (東京/プレゼンテーションクリエイター 一般社団法人 プレゼンテーション協会 代表理事)	事業に共感してくれる人数を増やすことで、ビジネスは拡大します。そのためにはプレゼンテーションや拡散の方法が肝となります。心を惹きつける伝え方のテクニックを学んでいきます。	プレゼンテーションを完成させていきます。
12	7/14	クロージング	プレゼンテーション		ビジネスプランを発表します。	
13	7/21	オブション	おまけ：具体化までのブレイクダウンをしてみる		ビジネスプランを実施するために、どれくらいのタスクやフェーズがあるのかを具体的にブレイクダウンしていきます。	