

[English](#)

授業科目名	年度	学期	開講曜日・時限	学部・研究科	全担当教員	単位数
33352:特殊講義（共通専門）(K2) § 33353:特殊講義（共通専門）1(K2)	2020	春semester	月3	情報理工学部	青山 敦	2

キャンパス

BKC

授業施設

ラルカディア 302号教室

授業で利用する言語

日本語

授業の概要と方法

【重要】

1. コロナ感染拡大にかかる立命館大学の方針に鑑みて、第1回～第4回の講義をMANABA+R及び必要に応じてZOOM等を使った講義とします。
2. 基本的には、講義予定日に、講義スライド及び課題を公開して、皆さんには課題を提出していただき、それに対して、私がコメントを返すという形式にします。
3. 課題は、対面講義の時に予定していたものと同じです。
4. ZOOM等を使う場合は、アクセスURLをMANABA+Rでお知らせします。各回の説明のところに追記しました。

皆さんが専門として学んでいるICTについて、ICTとは何か？ICTの価値とは何か？をビジネスや社会との関連性において理解することが本講義の最大の目的です。

それを知ることによって皆さんが企業と共同研究したり、企業で働いたり、あるいは起業するときの準備をします。

ICT×デザイン×社会

<http://www.ritsumei.ac.jp/rgiro/activity/program/third/index.html/>

ビッグデータ、人工知能、IoT、インダストリー4.0、ドローン、ロボット、ブロックチェーン、今、世界はICTを中心に大きく変わろうとしています。情報科学、情報工学を学びみなさんは大きなチャンスの入り口に立っています。

このチャンスを活かすためには、ICTを核として、社会にとって価値のあるシステムを構築し、それをビジネスとして社会にプレゼンテーションする力が必要です。

ICTを活用して、下記分野について、価値のあるサービス・ビジネスをデザインする方法について、グループプロジェクト形式で学びます。

1. エデュケーション
2. エンターテインメント
3. マニュファクチャリング
4. ショッピング
5. スポーツ
6. ヘルスケア

あわせて、効果的なプレゼンテーション手法を学びます。

受講生の到達目標

顧客価値を捕捉し、サービスとして作りこみ、持続可能なビジネスモデルを作成できること。

。

事前に履修しておくことが望まれる科目

特にありません。この授業は皆さんが作る授業です。必要なものは、好奇心と意欲と困難に挑戦する心です。

授業スケジュール

授業回数/ 担当教員（複数担当の場合）	テーマ
	キーワード・文献・補足事項等
1	講義の進め方の説明（講義に参加することの重視、グループワーク、デザイン手法） 【重要】コロナ感染拡大防止のためにスライドの公開とします。 講義中に自分の興味についてのレポートを書いていただきます。 【重要】コロナ感染拡大防止のため講義内レポートではなくMANABA+Rから提出とします。
2～5	アイスブレイカー：自分の興味のあるサービスや製品、その他について1人5分程度でそのどこが興味深いのかを含め質疑応答する。（個人プレゼン） 【重要】コロナ感染拡大防止のためにレポートの提出と私からのコメントとします。

	自分の興味を持っていることについてプレゼンテーションしてもらうことで、お互いの考えをより深く理解する。 【重要】ZOOMを使つてのプレゼンも検討中です。
6~9	ICTを活用したビジネスの提案（1~2人） ICTを活用したビジネス提案について、グループプロジェクトで分析して発表・ディスカッションする。（1. エデュケーション、2. エンターテインメント、3. マニュファクチャリング、4. ショッピング、5. スポーツ、6. ヘルスケアなど）
10~13	前回までのサービス提案の中から人気のあった提案を選び、3~6名程度のグループで精緻化する。 1. エデュケーション、2. エンターテインメント、3. マニュファクチャリング、4. ショッピング、5. スポーツ、6. ヘルスケアなどのグループに分かれて各分野においてICTをベースとしたサービスの提案にチャレンジします。ブレインライティング、シナリオグラフ、CVCA（顧客価値分析）、T R I Zなどのデザイン手法を駆使して、新しいサービスの提案を行い、発表・ディスカッションします。
14~15	提案したサービスを持続可能にするためのビジネスモデルの設計（グループプロジェクト） ICTをベースとしたサービスを持続可能にするためにビジネスモデルを設計します。欲求連鎖分析（CVA）、ビジネスモデルプラットフォーム、コアコンピタンスなどの手法・概念を駆使して、ビジネスモデルの提案をします。効果的なプレゼンテーション手法を学び、各グループの提案した製品・サービス・事業についてのプレゼンテーション作成、プレゼンテーションします。

授業外学習の指示

特にありません。

成績評価方法

種別	割合(%)	評価基準等
定期試験（筆記）	0	
レポート試験 （統一締切日を締切とするレポート）	0	
上記以外の試験・レポート、平常点評価 （日常的な授業における取組状況の評価）	100	プレゼンテーション グループワークへの積極的参加 グループワークでのリーダーシップ 他の学生やグループへの質問・ディスカッション 中間レポート 最終レポート

成績評価方法(備考)

毎回のプレゼンテーションとそれのための事前準備、ディスカッションへの積極的な参加を評価します。

受講および研究に関するアドバイス

自分のICTに関する専門性を真の価値創出に結び付けたいと考えている方向け。
本講義で得られるICTをビジネス的発想で見る観点や、企画構想力、プレゼンテーション力、ディスカッション力、質問力は、就職活動や卒論研究にも役立ちます。

ICTの社会にとっての価値に興味を持っている下記のような方を歓迎します。

- 1.ITビジネスを起業して世界を変えたい人
- 2.開発すべきものを開発できる情報技術者になりたい人
- 3.博士課程に進学して、社会にインパクトを与える情報技術研究者になりたい人
- 4.エンジニアとしてだけのキャリアに飽き足りずテクノロジー・マネジメント研究科への進学を考えている人

教科書

教科書(備考)

参考書

書名	著者	出版社	ISBNコード	備考
発想する会社！— 世界最高のデザイン・ファームIDEOに学ぶイノベーションの技法	tom kelley			
イノベーションの達人！—発想する会社をつくる10の人材	tom kelley			
ワークショップデザイン 知をつむぐ対話の場づくり	堀公俊、加藤彰			
技術力で勝る日本が日本がなぜ事業で負けるのか	妹尾堅一郎			
テクノロジストの条件 (はじめて読むドラッカー (技術編))	ドラッカー			
一般意志2.0 ルソー、フロイト、グループ				

情報の文明学 (中公文庫)				
シェア <共有>からビジネスを生み出す新戦略				
価値づくり経営の論理—日本製造業の生きる道				
ITビジネスの原理	尾原和啓			
プラットフォームビジネス最前線				

参考書(備考)
参考になるwwwページ

<https://app-flamingo.com/>

<http://www.ritsumeai.ac.jp/rgiro/activity/program/third/index.html/>

<http://www.ritsumeai.ac.jp/mot/faculty/detail/aoyama.html/>

授業内外における学生・教員間のコミュニケーションの方法

manaba+R,学生との直接対話

備考

この授業では、プレゼンテーションとそのため説明資料の作成があります。そのため準備や情報収集など、個人やグループでの講義時間外の活動があります。また他の人の発表への質問や議論参加への配点が大きいので、講義を聴くという考え方では受講できません。受講者数は、発表やディスカッションを中心とする授業の性質上、最大30名に制限します。

【科目ナンバリング・カリキュラムマップはこちらから/Click here to see the Curriculum-Map and Course-Numbering】

URL:<http://www.ritsumeai.ac.jp/students/pathways-future/course/curriculum.html>