北海商科大学　講義概要（シラバス）

2026年度

科目名	アントレプレナーシップ論	科目コード	1418	単位数	2
担当者名	椎名　希美	開講セメスター	第6セメスター	開講年次	3年次
授業の方法	講義	到達目標	D,E	実務経験	無
ナンバリング	GOr607	※DP（ディプロマポリシー）と到達目標の関連性については、カリキュラムマップ参照			

授業のねらい

本講義では、アントレプレナーシップ(起業家精神)の基本概念とスタートアップの仕組みを理解するとともに、チームでビジネスプランを構築する実践を通じて、課題発見力、創造力、仮説検証力、論理的思考力、プレゼンテーション能力を養うことを目的とする。特に、社会や市場の課題を発見し、それに対する解決策をビジネスとして統合的に設計する能力を身につける。本授業はグループワークを中心としたアクティブ・ラーニングを採用し、担当教員が、自身の起業経験および北海道大学におけるアントレプレナーシップ教育プログラムの開発・運営、スタートアップ支援および産学連携活動の実務経験を踏まえ、実際の起業プロセスや事例に基づいた実践的な教育を行う。

到達目標

本講義の到達目標は以下に示す通りである。
1. アントレプレナーシップおよびスタートアップの基本概念を説明できるようになる
2. 社会や市場の課題を発見し、課題を分析できるようになる
3. 課題に対するビジネスアイデアを創出し、ビジネスモデルとして構造化できるようになる
4. 顧客、価値提案、収益構造を含むビジネスプランを設計できるようになる
5. ビジネスプランを論理的に説明し、プレゼンテーションできるようになる

授業内容

1週目 ガイダンス／アントレプレナーシップとは何か
（起業家精神、スタートアップの特徴、授業概要説明）
2週目 ソーシャルアントレプレナーシップ
（社会課題解決型ビジネス、ソーシャルビジネス事例）
3週目 課題発見の方法
（課題の定義、観察、リサーチ）
4週目 課題発表・チームビルディング
（課題共有、チーム編成、テーマ決定）
5週目 アイデア創造①
（アイデア創出手法、ブレインストーミング）
6週目 アイデア創造②
（顧客価値、課題解決方法設計）
7週目 仮説検証①
（顧客仮説、顧客セグメント）
8週目 仮説検証②
（市場規模、競合分析）
9週目 マーケティング戦略
（STP分析、ターゲット設定）
10週目 ビジネスモデル設計
（ビジネスモデルキャンバス）
11週目 収益モデル・利益計画①
（収益構造、コスト構造）
12週目 収益モデル・利益計画②
（収支計算、持続可能性）
13週目 ピッチ準備
（ピッチの技法）
14週目 ピッチ準備
（ピッチDeckの作成）
15週目 最終発表
16週目 やむを得ず、15週目までの授業内容を実施出来なかった場合は、補講授業を行います。

準備学修（予習・復習）の具体的な内容及びそれに必要な時間

（予習）次回講義に向けて、関連事例や資料を確認・調査する（約30分）
（復習）講義内容を整理し、チームでビジネスプランの改善を行う（約90分）

成績評価の方法・基準

・ビジネスプラン（内容・チーム貢献度）40%
　チームで作成するビジネスプランの完成度および個人の貢献度を評価する。
・最終プレゼンテーション　30%
　最終発表におけるプレゼンテーションの内容および発表能力を評価する。
・講義内課題（ワークシート・レポート等）30%
　講義内で実施するワークおよび提出レポートを評価する。

履修上の留意点

・本講義はグループワークを中心に進める
・講義外でのチーム活動が必要となる
・ノートPCの持参を推奨する

課題に対するフィードバックの方法

・各回のワークに対して講義内で講評を行う
・ビジネスプランには個別コメントを提供する

テキスト

講義中に適宜資料を配布します。

参考書

講義中に適宜指示します。

更新日付

2026/02/18 09:50