

科目名	ビューティービジネス（応用）			Subject	Beauty Business（Advanced）			
サブタイトル	「自分ならではの起業案を考える」という活動を通して「自分の未来を切り拓く力＝アントレプレナーシップ」を身につけることを目指す							
科目基本情報			ディプロマポリシー「主な学習効果」					
開講年次	開講時期	必修／選択	DP1 知識・技能	DP2 主体的行動力	DP3 課題解決能力	DP4 多様な価値観や考え方を理解し、受け入れる能力	DP5 日本の伝統と文化を理解し、美意識を備えて行動できる能力	DP6 美しく生きる力を実践できる能力
1 年	後期	選択						
授業形態	単位	時間						
演習	1 単位	30 時間						
ゲストスピーカー招聘回				○	◎	○		○
教員名	磯貝美紀 / 黒澤直幸			メールアドレス	freee-kigyojidai@			
教員の略歴	通信会社・教育関連会社での新規事業開発・プロダクト開発を経て、SaaS 系企業にて「起業支援メディア（雑誌・アプリ）」の立ち上げを担当。100 名超のスタートアップビジネス起業家を直接取材。編集で得た知見を元に、起業支援のセミナー実施や大学・高校でのアントレプレナーシップ教育の授業を開発・実施。							
実践的教育	マーケティング業務経験者：新規事業開発・マーケティング業務経験、及び 250 名超の起業家取材に基づき、実践に即した内容としている。							
オフィスアワー	授業の前後 3 0 分に直接声をかけてください							

科目の概要									
「アントレプレナーシップ」とは「様々な困難や変化に対して、与えられた環境のみならず自ら枠を超えて行動を起こし、新たな価値を生み出していくマインド」のことである。現代社会は「VUCA（ブーカ）」と呼ばれ、変動性（Volatility）、不確実性（Uncertainty）、複雑性（Complexity）、曖昧性（Ambiguity）が高く、予測困難な未来とも言われている。また、人生が長期化し、職業人生が長くなるこれからの時代を社会人として過ごしていく学生においては、起業するためだけではなく、どのような仕事に就く場合にも、アントレプレナーシップはとても重要な力になっていくと考えられる。本応用講座では、ビューティービジネス基礎講座での学びを発展させながら、社会や周囲の人のために自分が「ナントカシタイ」「モットヨクシタイ」課題を見つけ、その解決策を「起業案」としてまとめ上げる学びを通して、これからの人生においてやりたいことを見つけ、自分らしく、たくましく、しなやかに挑戦し、いつか自分らしい花を咲かせる力＝「起業家の開花力」を身に付けることを目的とする（これはディプロマポリシー3・6に該当する）。講義は学生の発表や対話を主体としたアクティブラーニングの形態をとり、中間と期末でビジネスピッチを行う（ディプロマポリシー2に該当する）。また、自らの起業案のみならず、他者の起業案に対して受容し、高め合うことも大切にする（ディプロマポリシー4に該当する）。									
授業方法									
対面		オンライン		ハイブリッド		ディスカッション		プレゼンテーション	作品制作
○		-		-		○		○	-
授業の目標と関連するディプロマポリシー（DP）									
ディプロマポリシー		授業の目標							
DP3		社会に対して関心を持ち、自分なりのテーマで課題を見つけ、その解決策を「起業アイデア」としてまとめることができる。							
DP2		調査やフィールドワーク、プレゼンテーションを進めるなかで、自ら積極的に準備や行動することができる。							
DP4		ディスカッションや相互アドバイスを通じて、自分らしさ・相手らしさを見つけ、理解・尊重し合うことができ、必要に応じて協働ができる。							
DP6		美道を基本とし、アントレプレナーシップを持って挑戦し、自分の未来を創ることができる。							
教科書・教材									
教科書		「起業時代 Vol.7」（freee 出版、2024）							
参考文献		・「1分で話せ 世界のトップが絶賛した大事なことだけシンプルに伝える技術」（伊藤羊一、SBクリエイティブ、2018） ・ビューティービジネス（基礎）の参考文献							
各自準備教材									
評価方法									
筆記試験	実技試験	受講態度	小テスト	レポート	プレゼンテーション	作品	課題	その他	
0%	%	40%	%	%	40%	%	20%	（ ） %	
なお、出席数の不足や不正行為があった場合は評価対象とはしません。									
課題（試験やレポート）のフィードバックの方法									
中間プレゼン・最終プレゼンの要点について、解説を行います。また、課題についてコメントを返します。									
履修上の条件・注意									
私語、居眠り、携帯電話の使用、授業及び他者の学習の妨げ、マナーに反する行為は退出を命ずることがあります。 授業に関わる内容の質問や、意見など積極的な発言は歓迎いたします。 ※何らかの社会的な状況変化等の諸般のやむを得ない事情により、授業方法、授業計画、評価方法等を変更する場合があります。									
本科目履修と関連する資格									
なし									

授業計画				
	授業内容	到達目標	時間外学習（予習・復習）	時間(分)
第1回	・オリエンテーション 「10年後、見たこともない世界がやってくる！」	・授業の全体像を把握し、15回の授業の展開を予測できるようになる ・世の中の変化に気づき、アントレプレナーシップを学ぶ意味を理解することができる	【復習】授業の振り返りとして、親の世代（約30年前）と今の世代で変化したと思うこと（働き方、生き方）を自分なりにまとめる	90分
第2回	・自己理解を深める 旅の支度～ 「競よ、かがみ…私のキモチはどこにある？」	・自分の将来に想いを寄せ、やりたいことを言葉にできる ・人の夢を受容し、「 人の夢を笑わない・自分の夢を笑わない 」マインドを持つことができる	【復習】ライフラインチャート・ライフパケットシートを完成させて、提出する	90分
第3回	・ビジネスの本質を知る 世界を殲す呪文～ 「ナントカシタイ」と「アリガトウ」	・ビジネスの本質を理解することができる ・社会に目を向け、関心を持ち、「 社会にこう関わりたい 」という自分ならではの 想い・テーマ を探し始めることができる	【復習】自分なりの「ナントカシタイ」を見つけ、レポートにまとめる	90分
第4回	・等身大の起業事例を知る 半径5キロのヒーロー！ 「ナントカシタイ」が世界を救う 【ゲスト登壇① 海洋保全活動&化粧品開発者（予定）】	・身近な起業事例を知り、できることから最初の一步の行動をし始めることのイメージを描くことができる	【復習】ゲスト登壇への感想をまとめ、提出する 【復習】ここまでの授業の中で見つけた、自分自身や社会への「気づき」をレポートにまとめ、提出する	90分
第5回	・ピッチのイメージを掴む 旅の支度～ 「アントレプレナーシップという名の剣（つるぎ）」を持とう	・ビジネスピッチの動画を見て、ピッチのポイントを掴むことができる ・自分がピッチをするイメージを描くことができる	【予習】中間ピッチに向けて、資料の作成とプレゼンの練習をする	90分
第6回	・想いを言葉にする【中間ピッチ】 旗をかがけよう！ 挑戦は、ここから始まる！	・自分のテーマをピッチにまとめ、人に伝えるように発表できる ・人のテーマに関心を持ち、受容することができる	【復習】ピッチの振り返り（自己評価・他の学生ピッチへのコメント）をまとめ、提出する	90分
第7回	・起業案を具体的に描く 冒険の地図を描こう～ この先は、ひとりでも、友とでも。	・前期で学んだ「マーケティング」の学びを思い出しながら、ターゲット・ペルソナ・サービスイメージをまとめ、自分の起業案を表現することができる	【復習】自分（またはグループ）の起業案のフレームを固め、ワークシートに記入し、提出する	90分
第8回	・同世代の起業事例を知る 学生起業家登壇！ アツいあいつを追いかけろ！ 【ゲスト登壇②学生起業家交流（予定）】	・学生起業家と交流から同世代の挑戦を知り、自分にも可能性があることに気づくことができる ・自分にも挑戦できるかもしれないというイメージを持つことができる	【復習】ゲスト登壇への感想をまとめ、提出する 【予習】自分の起業案を深め、競合を調べる	90分
第9回	・ビジネスアイデアを形にする ライバルとはココが違う！ コレが私のオリジナリティ	・前期で学んだマーケティングの学びも思い出しながら、自身の企画の差別化ポイントやビジネスモデルをまとめることができる	【復習】最終プレゼンに向けての準備を開始しながら、プロトタイプやモック、調査用ダミーをつくる（企画内容による）	90分
第10回	・定量調査・定性調査を知る 冒険の羅針盤～ 顧客の声を調べる方法	定量調査/定性調査という手法と、その目的を学び、理解することができ、且つ自分の起業アイデアについて、具体的な調査項目を設計できる	【復習】定量/定性の調査（調査項目）を設計し、提出する	90分
第11回	・収益計画（簡易版）を描く もうけが無ければ続かない！ ビジネスという名の覚悟	・収益計画（簡易版）の立て方を理解し、自分の起業案に簡易な収益計画を付加することができる ・前週の課題のフィードバックを受けて調査を完成することができる	【復習】自分のプレゼンに、収益計画を追加する 【予習】定性/定量調査を実行する	90分
第12回	・起業案を完成させる 聞き上手・気づき上手が 成功への近道！	・調査データの分析方法・まとめ方を理解し、プレゼンをブラッシュアップすることができる	【復習】これまでの授業と課題での取り組みを反映して、プレゼンを完成させ、提出する	90分
第13回 (12月)	・最終プレゼンリハーサル Lead the self!～ 私を導くのは、私。	・講師・周囲からのFBを受けてプレゼンを修正し、磨き上げることができる	【復習】リハーサルFBを受けてのプレゼンを修正する	90分
第14回	・最終プレゼン さあ、ステージへ！ ～これが私が社会に届けたい価値 【ゲスト登壇③外部審査員（予定）】	・授業の集大成として、自信を持って起業案を発表できる ・他者の起業案に対して、自身の学びも踏まえて、感想やアドバイスを適切に伝えることができる	【復習】他のメンバーへのFBを入力して、提出する	90分
第15回	・アントレプレナーシップの再認識 ・開業届を書いてみる 冒険の轍（わだち）とこれからの未来 ～自分らしく花開け！	・半期の学びで得てきた「起業家の開花力」に気づき、自己成長を認識することができる	【復習】半期の学びを振り返り、復習をする	90分