

授業科目名	健康・医療産業における事業構想	担当教員	西根英一	科目コード
配当年次	1年次・2年次	学期	前期	
キャンパス	名古屋	単位数	2単位	

講義の概要とねらい

概要)

一般消費財と一線を画すヘルスケア関連商材(商品・サービス・施設)に係る事業構想をまとめます。まず0を1にするビジネスローンチのための事業の構想立案と事業の構想計画、さらに1を100にするビジネスグロースのための事業分析と事業戦略の“精緻な設計図”を描き、それらを世の中に置くための事業展開モデルを最適化します。

ねらい)

《健康寿命の延伸》を旗印に、厚生労働省は「健康日本21」「未病対策」を展開、経済産業省は「健康経営」「未病産業」を推進しています。国の経済成長に資する戦略産業として、ヘルスケア(健康・医療分野)は地域・職域・学域で確固たる地位を築き上げました。衣食住の全領域で、システムやサービスの最先端で、「ヘルスケア」(medical, health, wellness, beautyを包含する)と名のつく事業が興っています。しかしその多くは、立ち上げきれずに、ないしはゴール未達のまま身動き取れないでいるのが現状です。そこで、ヘルスケアビジネスの開発要件について定義していきます。

到達目標

ヘルスケアにおける課題抽出とその課題解決を目途に、一つの事業構想の設計図を創り上げることを目標にします(=到達レベル)。さらに、プランのままに留めず、社会課題解決型ビジネスとして起動させることを期待します(=期待レベル)。

キーワード

#ヘルスケア #メディカル #ウエルネス #ウエルビーイング #未病

授業の進め方と方法

講義と個人演習を交えながら進行し、演習の個人発表に対して討論と講評を行います。「個」創に留まることなく、「共」創の意識が芽生えるよう指導します。

授業計画

課題

第1回	オリエンテーション…ヘルスプロモーションとヘルスケアビジネスの両輪を回す	予習として、どんな課題を解決したいかを事前に自覚しておくとい。
第2回	ヘルスケア・ビジネスローンチのための「事業の構想立案」と「事業の構想計画」…KGIからバックキャストして、KPIを要件定義する	復習として、演習「事業の構想立案」「事業の構想計画」を仕上げておくとい。
第3回		
第4回	ヘルスケア・ビジネスグロースのための「事業分析」…PEST分析(環境分析) + 3C分析(市場分析) → SWOT分析(戦略分析)	復習として、演習「事業分析」を仕上げておくとい。
第5回		
第6回	ヘルスケア・ビジネスグロースのための「事業戦略」①…商材をつくるブランディングと話題をつくるイシューイング	復習として、演習「事業戦略(ブランディングとイシューイング)」を仕上げておくとい。
第7回		
第8回	ヘルスケア・ビジネスグロースのための「事業戦略」②…市場をつくるマーケティングと顧客をつくるターゲティング	復習として、演習「事業戦略(マーケティングとターゲティング)」を仕上げておくとい。
第9回		

第10回	「事業展開」のためのヘルスケア・ビジネスプラン…BtoB展開とBtoC展開の空間プラン、プレローンチとローンチの時間プラン等	復習として、演習「事業展開」を仕上げ ておくとよい。
第11回		
第12回	健康・医療産業における事業構想の成果(前半) [一人当たり30分 …発表(20分)と討論・講評(10分)を想定]	発表の準備を要す。
第13回		
第14回	健康・医療産業における事業構想の成果(後半) [一人当たり30分 …発表(20分)と討論・講評(10分)を想定]	発表の準備を要す。
第15回		

教科書

西根英一『ヘルスケアビジネスの図本』『生活者ニーズから発想する健康・美容ビジネス「マーケティングの基本」』

参考書、講義資料等

各テーマに沿った資料を毎回提示します。

成績評価の基準及び方法

演習の発表(第1回～第11回)と構想の発表(第12回～第15回)を評価の8割に設定します。残り2割は「共創」への参画度を平常点とします。

連絡先(メール・電話番号)

西根英一 : e.nishine@mpd.ac.jp

オフィスアワー

授業のある日に合わせ、名古屋校にいます。その他の時間帯はメール等で対応します。

その他

・素材開発や技術といったシーズからの着想でなく、顧客体験や課題といったニーズから発想・着想・想像すること。
・第12～15回に構想を発表してもらいます。この準備にまとまった時間を要することが予想されます。ただし、演習のときから積み重ねられているため、演習が着実に進捗していれば最後に大きな負担がかかることはありません。