

授業科目名	ヘルスケアと事業構想	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)

当講座では、ヘルスケアの事業領域をMedical(医療・介護)、Health(予防・保健)、Wellness(健康)、Beauty(美容)と広く捉えます。それらの事業展開は、個人ヘルスケア、家庭ヘルスケアに留まらず、地域ヘルスケア、職域ヘルスケア、学域ヘルスケアと広く、さらにここに問われる事業課題は、Physical Health(カラダ)、Mental Health(ココロ)、Social Health(キズナ)に加え、Spiritual HealthやSexual Healthまで及びます。つまり、領域×展開×課題の設定によって“Well-being(幸せ)の善循環”を目指す事業が、ヘルスケアビジネスとなります。

ねらい)

全15回の講義を通じて、一般消費財と一線を画すヘルスケア商材(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アイデア開発、事業の構想立案と事業の構想計画、さらに1を10さらに100にするビジネスグロースのために事業分析と事業戦略の“精緻な設計図”を描き、プロモーションやキャンペーンを介して事業展開するまでのビジネスモデルを最適化します。

到達目標

ヘルスケア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、Medical、Health、Wellness & Beauty、Well-being、未病、ヘルスケアマーケティング、ヘルスケアビジネス、ヘルスプロモーション

授業の進め方と方法

講義と演習を交えながら進行し、個人演習テーマに対して討論と講評を行います。「独」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。また、谷野教授が担当の同講座との相互交流・共同指導の機会を持ちます(計画中)。

授業計画		課題
第1回	オリエンテーション…ヘルスケアのアイデアとナレッジ	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) から、SWOT分析(要因分析)→クロスSWOT(戦略分析)までの手法	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…広告プロモーション、PRキャンペーンの設計、ならびにBtoB、BtoC、BwB/C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」を仕上げておくとい。
第11回		

第12回	事業構想の成果(前半) [一人当たり発表(15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	事業構想の成果(後半) [一人当たり発表(15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』(https://healthcare.official.ec/items/25725950)		
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		
事業構想の進捗(第1回～第11回)と事業構想の発表(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		
講義当日は名古屋校、その他の時間帯はメール等で対応します。		
その他		
<ul style="list-style-type: none"> ・素材開発や技術開発といったシーズからの着想でなく、目的行動や顧客体験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。 		