

## 2019 年度シラバスフォーム

授業科目名	健康・医療産業における事業構想	担当	西根英一	科目コード	303
配当年次	1 年次・2 年次	配当学期	前期		
開講キャンパス	名古屋	単位数	2 単位		
必修・選択の別	選択	授業の方法	講義並びに演習		
<b>授業科目の内容</b>					
<b>&lt;講義概要と目的&gt;</b>					
<p>《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。</p> <p>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。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)に係る事業開発をまとめます。まず 0 を 1 にするビジネスローンチのための事業構想(Project Design)と事業計画(Project Plan)、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(Marketing Research)と事業戦略(Marketing Approach)の“精緻な設計図”を描き、アルゴリズムや AI に係るマーケティングモデル、広告プロモーションと戦略 PR のコミュニケーションモデルを最適化します。</p>					
<b>&lt;到達目標&gt;</b>					
ヘルスケアにおける課題抽出とその課題解決を目途に、実現可能な事業プランを一つ創り上げることを目標にします。					
<b>&lt;授業の進め方と方法&gt;</b>					
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。					
<b>&lt;講義計画&gt;</b>					
<p>第 1 回 「事業開発」のためのヘルスケア・ビジネスナレッジ [講義と演習]          ・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</p> <p>第 2 回 ヘルスケア・ビジネスローンチのための「事業構想」と「事業計画」 [講義と演習]          ・KGI からバックキャストイングして、KPI を要件定義する</p> <p>第 3 回 ヘルスケア・ビジネスグロースのための「事業分析」 [講義と演習]          ・PEST 分析(環境分析)+3C 分析(市場分析) → SWOT 分析</p> <p>第 4 回 ヘルスケア・ビジネスグロースのための「事業戦略」① [講義と演習]          ・商材をつくるブランディングと話題をつくる 이슈ーイング</p> <p>第 5 回 ヘルスケア・ビジネスグロースのための「事業戦略」② [講義と演習]          ・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</p> <p>第 6 回 「事業展開」のためのヘルスケア・ビジネスプラン [講義と演習]</p>					

## 2019 年度シラバスフォーム

・ 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

第 7 回 研究成果(前半) [発表と討論と講評]

第 8 回 研究成果(後半) [発表と討論と講評]

### < 講義外の課題 >

名古屋近郊で開催されるヘルスケア関連イベントに(最低 1 回は)自主的に参加し、たっぷり情報を収集、さらにしっかり意見を交換し、実地のヘルスケア課題にじかに触れること。

### < 教科書・参考書 >

教科書を以下に指定します。

- ・ 西根英一『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」』(宣伝会議)

### < 評価方法 >

演習の個人発表(第 1 回～第 6 回)と研究の成果発表(第 7 回と第 8 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。

### < その他の重要事項 >

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の発想を厳守。