

シラバス - ビジネスマネジメント論 -

- [▼ 基本情報](#)
- [▼ 科目概要](#)
- [▼ 科目目標](#)
- [▼ 履修前提条件](#)
- [▼ 関連するバッジ](#)
- [▼ 授業教材](#)
- [▼ 期末試験実施方法について](#)
- [▼ 授業時間外の学修と評価について](#)
- [▼ 評価配分](#)
- [▼ 各回の授業内容\(予定\)](#)

● 基本情報

学部	IT総合学部
科目	ビジネスモデル構築論
教員名	小宮 紳一
年度 / 学期	2026年度春学期
開講期間	2026/4/3 ~ 2026/8/6
科目履修区分	専門応用(選択)／専門応用科目
単位	2
科目レベル	3

● 科目概要

ビジネスモデルとは、企業が現在、どのような事業構造を構築しているか、将来的にどのような事業を構築するかなど、事業の仕組みを考察して設計するモデルであり、新規事業の創造や既存事業の見直しの際に必須の知識である。本科目ではビジネスモデルの概念と分類、ビジネスモデルの作成に関して、具体的な企業事例を通じて学んでいく。これによりビジネスプラン作成の基礎となるビジネスアイデア創出や顧客価値、収益性などの概念について習得すると共に、ビジネスモデルのフレームワークを利用して既存ビジネスを分析できるようにする。

【科目コード】BA354

● 科目目標

履修目標：

- ①ビジネスモデルのフレームワークを適用して、企業事例を分析することができる。
- ②ビジネスモデルの知識を活用して、新規事業を構想できる。

到達目標：

- ①ビジネスモデルに関する定義、用語など基礎知識を理解して説明できる。
- ②様々なビジネスモデルの特徴を理解して、説明できる。
- ③ビジネスモデルキャンバスについて理解して、説明できる。

※授業科目間における成績評価基準の統一化と修得基準の明確化を目的に、科目目標を履修目標と到達目標に分けて設定しています。履修目標と到達目標の定義は以下の通りですが、最低限身につける内容を表す到達目標のみ設定している科目もあります。

履修目標：授業を履修した人が、授業で扱う内容を十分に身につけたことを表す水準です。履修目標を概ね達成すれば、成績はBに相当します。

到達目標：授業を履修した人が最低限身につける内容を表す目標です。履修目標を達成するには、さらなる学修が必要な水準です。到達目標を概ね達成すれば、成績はDに相当します。

[この科目とディプロマポリシーとの対応はこちらのページから確認してください](#)

● 履修前提条件

・企業経営入門

の単位を修得済みであること。

また、

・マーケティング入門

の単位を修得していることが望ましい。

※この科目は、実務経験のある教員による授業科目です。教員の経歴や補足説明は以下の通りです：

大手IT企業で20年以上の実務経験を有し、メディア・マーケティング分野のグループ会社代表、役員等を歴任。

事業立ち上げ・事業運営経験とIT & マーケティングに関する知識を講義に反映させている。

● 関連するバッジ

起業

● 授業教材

教科書 ※購入必須

なし

ツール

なし

※[大学の定める必要環境](#)はご用意ください。

参考資料 ※購入任意

題名	著者	出版社	発行年	備考
この一冊で全部わかるビジネスモデル	根来龍之 他	SBクリエイティブ	2020.11	1,600円(税別)
ゼロからつくるビジネスモデル	井上達彦	東洋経済新報社	2019.11	3,200円(税別) 附属図書館で提供している「Maruzen eBook Library」でも見ることができます。 http://elib.maruzen.jp

題名	著者	出版社	発行年	備考
				n.co.jp/elib/html/BookDetail/Id/3000084646

その他の資料

なし

● 期末試験実施方法について

Webテスト形式

● 授業時間外の学修と評価について

第10回にビジネス事例を読んで回答する中間試験を行います。この第10回の中間試験の点数の評価配分は20%とします。

これを含めた小テスト全体の評価配分は70%とします。

期末試験は、設問に対して回答するWebテスト形式で出題されます。

期末試験の評価配分は30%とします。

・各回の小テストを受験する前に、授業動画を繰り返し視聴したり、学習資料や学内で利用できる電子書籍や、その他の参考書などを自習したりして、2 時間程度の復習を欠かさないようにしましょう。

【オフィスアワーについて】

本学は通信制のためZoomで対応します。事前にURLを連絡しますので、希望する方は「学生サポートページ」のオフィスアワーフォームからお知らせください。

● 評価配分

ディベート	レポート	小テスト	期末試験	その他	合計
0 %	0 %	70 %	30 %	0 %	100 %

● 各回の授業内容

回	授業内容および目次	小テスト他	備考(教科書、参考資料等)
第1回	<p>1)タイトル: ビジネスモデルとは何か</p> <p>2)学習目標: - 本講義の達成目標、全体構成を理解する - ビジネスマデルとは何かについて理解して説明できる - ビジネスマデルのフレームワークについて理解して説明できる</p> <p>3)目次: 第1章 ビジネスマデル構築論の概要と目標 第2章 事業創造とビジネスモデル 第3章 ビジネスマデルのフレームワーク(1)</p>	・小テスト	

	第4章 ビジネスマネジメントのフレームワーク(2)		
第2回	<p>1) タイトル: 事業経済性</p> <p>2) 学習目標:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスモデルのフレームワーク(ピクト図解)について理解して説明できる ・規模の経済性、習熟の経済性について理解して説明できる ・範囲の経済性、密度の経済性について理解して説明できる ・ネットワークの経済性について理解して説明できる <p>3) 目次:</p> <p>第1章 ビジネスマネジメントのフレームワーク(3) 第2章 規模・習熟の経済性 第3章 範囲・密度の経済性 第4章 ネットワークの経済性</p>	・小テスト	
第3回	<p>1) タイトル: 収益に関するビジネスモデル</p> <p>2) 学習目標:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従量課金について理解して説明できる ・サブスクリプションについて理解して説明できる ・フリー・フリーミアムについて理解して説明できる ・広告モデル、成果報酬について理解して説明できる <p>3) 目次:</p> <p>第1章 従量課金 第2章 サブスクリプション 第3章 フリー・フリーミアム 第4章 広告モデル、成果報酬</p>	・小テスト	
第4回	<p>1) タイトル: 開発・製造に関するビジネスモデル</p> <p>2) 学習目標:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オープンイノベーションについて理解して説明できる ・垂直統合、水平分業について理解して説明できる ・SPAについて理解して説明できる ・OEMについて理解して説明できる <p>3) 目次:</p> <p>第1章 オープンイノベーション 第2章 垂直統合・水平分業 第3章 SPA 第4章 OEM</p>	・小テスト	
第5回	<p>1) タイトル: 製造に関するビジネスモデル</p> <p>2) 学習目標:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マス・カスタマイゼーションについて理解して説明できる ・生産方式の種類について理解して説明できる ・スーパーニッチについて理解して説明できる ・ブルー・オーシャン戦略について理解して説明できる <p>3) 目次:</p>	・小テスト	

	第1章 マス・カスタマイゼーション 第2章 生産方式の種類 第3章 スーパーニッチ 第4章 ブルー・オーシャン戦略		
第6回	<p>1) タイトル: 販売に関するビジネスモデル</p> <p>2) 学習目標: - ロングテールについて理解して説明できる - アップセル・クロスセルについて理解して説明できる - 顧客データ活用について理解して説明できる - 替え刃モデルについて理解して説明できる </p> <p>3) 目次: 第1章 ロングテール 第2章 アップセル・クロスセル 第3章 顧客データ活用 第4章 替え刃モデル </p>	・小テスト	
第7回	<p>1) タイトル: 販売・流通に関するビジネスモデル</p> <p>2) 学習目標: - フランチャイズについて理解して説明できる - B to C、B to Bについて理解して説明できる - C to Cについて理解して説明できる - D to Cについて理解して説明できる </p> <p>3) 目次: 第1章 フランチャイズ 第2章 B to C、B to B 第3章 C to C 第4章 D to C </p>	・小テスト	
第8回	<p>1) タイトル: サービスに関するビジネスモデル</p> <p>2) 学習目標: - サービス化について理解して説明できる - 稼働保証モデルについて理解して説明できる - サービス化のステップアップについて理解して説明できる - サービス化戦略について理解して説明できる </p> <p>3) 目次: 第1章 サービス化への移行 第2章 稼働保証モデル 第3章 サービス化のステップアップ 第4章 サービス化戦略 </p>	・小テスト	
第9回	<p>1) タイトル: プラットフォーム型ビジネスモデル</p> <p>2) 学習目標: - プラットフォームについて理解して説明できる - 基盤型プラットフォームについて理解して説明できる - シェアリングについて理解して説明できる - クラウドソーシング、クラウドファンディングについて理解して説明できる </p>	・小テスト	

	<p>3)目次:</p> <p>第1章 プラットフォーム 第2章 基盤型プラットフォーム 第3章 シェアリング 第4章 クラウドソーシング</p>		
第10回	<p>1)タイトル: 中間のまとめ</p> <p>2)学習目標: ・これまでに学習した各ビジネスモデルの特徴・目的などについて理解して説明できる ・ビジネスモデルキャンバスについて理解して説明できる ・ビジネスモデルキャンバスを活用した既存ビジネスの分析について理解して説明できる</p> <p>3)目次: 第1章 中間のまとめ(1) 第2章 中間のまとめ(2) 第3章 ビジネスモデルキャンバスによる分析(1) 第4章 ビジネスモデルキャンバスによる分析(2)</p>	<p>・小テスト</p>	<p>■第10回の小テストを「中間試験」として位置づけるため、「第10回の小テスト:その他の小テスト=20:50(小テスト全体で70点)」となるように配点を調整する。</p> <p>■中間試験の受験は1回のみ</p>
第11回	<p>1)タイトル: ビジネスモデルに影響を与える潮流</p> <p>2)学習目標: ・デジタル化について理解して説明できる ・モジュール化について理解して説明できる ・レイヤー化について理解して説明できる ・バリューチェーンの再構築について理解して説明できる</p> <p>3)目次: 第1章 デジタル化 第2章 モジュール化 第3章 レイヤー化 第4章 バリューチェーンの再構築</p>	<p>・小テスト</p>	
第12回	<p>1)タイトル: ビジネスモデルの構築(1)</p> <p>2)学習目標: ・情報収集の基本について理解して説明できる ・IR情報について理解して説明できる ・IR情報の活用について理解して説明できる ・IR情報による企業分析について理解して説明できる</p> <p>3)目次: 第1章 情報収集の基本 第2章 IR情報の活用(1) 第3章 IR情報の活用(2) 第4章 IR情報による企業分析</p>	<p>・小テスト</p>	
第13回	<p>1)タイトル: ビジネスモデルの構築(2)</p> <p>2)学習目標: ・模倣による発想術について理解して説明できる ・逆転による発想術について理解して説明できる ・顧客セグメントの確定について理解して説明できる</p>	<p>・小テスト</p>	

	<ul style="list-style-type: none"> ・価値提案の検討について理解して説明できる <p>3)目次: 第1章 ビジネスマネジメント発想術(1) 第2章 ビジネスマネジメント発想術(2) 第3章 顧客セグメントの理解 第4章 価値提案</p>		
第14回	<p>1)タイトル: ビジネスマネジメントの構築(3)</p> <p>2)学習目標:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客との関係、チャネル構築について理解して説明できる ・主要な資源の検討について理解して説明できる ・主要な活動とパートナーについて理解して説明できる ・収益とコストについて理解して説明できる <p>3)目次: 第1章 顧客との関係・チャネル構築 第2章 主要な資源 第3章 主要な活動とパートナー 第4章 収益とコスト</p>	・小テスト	
第15回	<p>1)タイトル: 全体のまとめ</p> <p>2)学習目標:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・競合の分析について理解して説明できる ・リーンスタートアップについて理解して説明できる ・ビジネスモデル構築の全体像について説明できる <p>3)目次: 第1章 競合の分析 第2章 リーンスタートアップ 第3章 全体のまとめ(1) 第4章 全体のまとめ(2)</p>	・小テスト	