○単元計画 80時間

| 大単元 | 中単元 | 小単元 | 時数 | |
|--------------------|-----------------------------|---|----|--|
| , マインド | 1 起業家が求められる背景と自己を知る | | | |
| | | 1-1 起業家の役割を知る | | |
| | | 1-2 起業家のマインドセットに触れる 起業家講演 | 4 | |
| | | 1-3 自己理解① | | |
| | | 1-4 自己理解② | | |
| | 2 社会を知る | | | |
| | | 2-1 日本の現状を知る | | |
| | | 2-2 第4次産業革命の状況を理解する | 4 | |
| | | 2-3 演習=文章生成AIの使い方を理解する | | |
| | | 2-4 自分の人生の光を認識する | | |
| 1 セット | 3 テーマを決める(なぜそのテーマに私は取り組むのか) | | | |
| | | 3-1 アイデアの種をつくる① 興味・関心から発想を広げる | 4 | |
| | | 3-2 アイデアの種をつくる② 目的×手段(掛け算)から発想を広げる | | |
| | | 3-3 アイデアを具体化する | | |
| | | 3-4 アイデアをまとめる | | |
| | 4 個人のテー | 4 個人のテーマ発表 | | |
| | | 4-1 個人テーマ発表資料を作成する | 4 | |
| | | 4-2 個人テーマ発表① | | |
| | | 4-3 個人テーマ発表② | | |
| | | 4-4 個人テーマ発表③と振り返り | | |
| | 発表準備の | ための予備時数 | 2 | |
| | 5 顧客を決め | る(身近な顧客) | | |
| | | 5-1 顧客は誰なのか考える① 顧客の解くべき課題の特定 | 4 | |
| | | 5-2 顧客は誰なのか考える② 顧客の解くべき課題の特定 | | |
| | | 5-3 顧客課題を深掘りする:職業別ニーズ発見ワーク | | |
| | | 5-4 内発的動機を踏まえビジネスアイデアをまとめる | | |
| | 6 顧客の理解 | (ペルソナと課題・ニーズ) | | |
| | | 6-1 顧客を深く理解する① ペルソナ | | |
| | | 6-2 顧客を深く理解する② 共感マップ | 4 | |
| | | 6-3 顧客を深く理解する③ ペルソナからの共感マップ 1 | | |
| ,顧客理解と | | 6-4 顧客を深く理解する④ ペルソナからの共感マップ2 | | |
| ■ II 願谷垤併こ 提供価値 | 7 課題解決アイデア | | | |
| | | 7-1 顧客が進化させたいことは何か考える Value Proposition 1 | | |
| | | 7-2 顧客が進化させたいことは何か考える Value Proposition 2 | 4 | |
| | | 7-3 顧客体験価値の設計をする① カスタマージャーニー | | |
| | | 7-4 顧客体験価値の設計をする② カスタマージャーニー | | |
| | 8 中間発表(1) | 長(1) とフィードバック | | |
| | | 8-1 中間発表(1)に向けて発表資料を作成する | | |
| | | 8-2 中間発表(1)-① | 4 | |
| | | 8-3 中間発表(1)-② | | |
| | | 8-4 中間発表(1)-③と振り返り | | |
| | 発表準備の | ための予備時数 | 2 | |

| 大単元 | 中単元 | 小単元 | 時数 | |
|---------|------------------------|---|--|--|
| | 9 プロトタイ | ピングと検証 | | |
| | | 9-1 中間発表の振り返りとピボット | 7 | |
| | | 9-2 プロトタイピング① ストーリーボードの制作 | 4 | |
| | | 9-3 プロトタイピング② 商品・サービス紹介の制作 | | |
| | | 9-4 プロトタイプ検証を基にアイデアをブラッシュアップする | | |
| | 10 ビジネスモデル | | | |
| | | 10-1 ビジネスモデルを構成する要素を考える | | |
| | | 10-2 ビジネスモデルを構築する① 顧客課題と独自の提供価値等 | 4 | |
| | | 10-3 ビジネスモデルを構築する② 解決策・圧倒的な優位性・チャネル等 | | |
| Ⅲ 事業創造 | | 10-4 ビジネスモデルを構築する③ 収益の流れ・コスト構造 | | |
| | 11 市場と競合分析 | | | |
| | 11−1 類似ビジネスの調査 | | | |
| | | 11-2 圧倒的優位性(差別化要因)の設計 ビジネスモデルのアップデート | 4 | |
| | | 11-3 市場規模を推定する① 市場規模を推定する考え方 | | |
| | | 11-4 市場規模を推定する② 検討しているビジネスの市場規模 | | |
| | 12 中間発表(2)とフィードバック | | | |
| | | 12-1 中間発表(2)に向けて発表資料を作成する | 1 | |
| | | 12-2 中間発表 (2)-① | 4 | |
| | | 12-3 中間発表 (2)-② | | |
| | | 12-4 中間発表(2)-③と振り返り | | |
| | 発表準備の | ための予備時数 | 2 | |
| | 13 収支計画と | 事業計画 | | |
| | | 13-1 収支計画① | 7 | |
| | | 13-2 収支計画② | 4 | |
| | | 13-3 事業計画書① | | |
| | | 13-4 事業計画書② | | |
| | 14 ピッチとス | トーリーテリング | | |
| | | 14-1 最終プレゼンテーションの目的を理解する | 1 | |
| | | 14-2 伝えるから「伝わる」へ | 4 | |
| | | 14-3 ストーリーラインのブラッシュアップ | † | |
| ⅳ 実行力と伝 | | 14-4 プレゼンテーション資料作成のポイント | 1 | |
| | 15 最終プレゼンテーションの作成 | | 1 | |
| '' えるカ | | 15-1 最終プレゼンテーションに向けて準備する① スライド制作と発表原稿 | ┪ | |
| | | 15-2 最終プレゼンテーションに向けて準備する② スライド制作と発表原稿 | 4 | |
| | | 15-3 最終プレゼンテーションに向けて準備する③ スライド制作と発表原稿 | 1 | |
| | | 15-4 最終プレゼンテーションに向けて準備する④ スライド制作と発表原稿 | 1 | |
| | 16 最終プレゼンテーションとフィードバック | | | |
| | 10 取機フレビング | | | |
| | | 16-2 最終プレゼンテーション② | 4 | |
| | | 16-3 最終プレゼンテーション③ | 1 | |
| | | 16-4 最終プレゼンテーション④ | | |
| | 発表準備の: | To Takis フレビン・・フョン・シーン・・ ための予備時数 | 4 | |
| | | り(+代表校プレゼンテーション) | † | |
| 全体まとめ | | 17-1 プレゼンテーション資料の振り返りとブラッシュアップ | ┤ | |
| | | 17-2 代表校プレゼンテーション(前半) | 4 | |
| | | 17-3 代表校プレゼンテーション(微半) | ┤ | |
| | | 17-4 1 年間のまとめ | - | |
| | 登実進備の | ための予備時数 | 2 | |
| | 九 3 午 開 0 7 | このノマノ 」、川田・町 安久 | ۷ | |