



# 至善館

SHIZENKAN

大学院大学至善館

イノベーション経営学術院

2023 年度科目等履修生募集要項

プラットフォーム戦略 / Platform Strategy

## 目的

科目等履修生制度は、至善館の専門職修士課程の開講科目の一部を、修士課程の履修生以外の方に科目単位で履修いただける制度です。科目ごとに募集・選考を行った上で若干名の方に履修を認めるもので、履修を完了された方は単位を取得することができます。

この募集要項では、日本語にて開講する「プラットフォーム戦略(Platform Strategy)科目」について記載します。科目等履修生を受け入れている他の科目については、P.6 を参考にしてください。

## 科目の概要

90年代後半から始まったネット化は、プラットフォームビジネスというビジネスモデルの急速な拡大をもたらした。

ここで、プラットフォームビジネスとは、「他プレイヤー(企業、消費者など:保管者と呼ぶ)が提供する製品・サービス・情報と一体になって初めて価値を持つ製品・サービス」のことである。たとえば、LINE やメルカリのサービスは、他のユーザーがそのサービスを用いて情報を発信したり、利用者がプラットフォーム上で不用品を売ることによって初めて価値が生まれる。この特性ゆえ、プラットフォームビジネスは、他プレイヤーを数多く引き込むことで成長する。その点で、少数の取引先と一緒に生産や提供を効率化・差別化していくことを追求する伝統的ビジネス(バリューチェーン方ビジネス)と異なる。

プラットフォームビジネスを対象にすれば、理論としての「プラットフォーム戦略論」を議論することになるわけではない。たとえば、プラットフォームビジネスにも、差別化戦略やニッチ戦略は存在する。この科目では、意図して、プラットフォームビジネス特有の成長戦略、特有の競争戦略、特有の逆転戦略等に焦点を当てる。

本科目では、プラットフォームビジネスはどのような特有生を持つのかを事例を通じて理解することを理論的目的とする。キーワードとなるのは、補完業者の巻き込み戦略、アグリゲーション(多様な製品やサービスの基盤となること)、ネットワーク効果のマネジメント、マルチホーミング(複数のプラットフォームをユーザーや補完業者が使う現象)などである。

実践的には、起業家的立場と既存企業の事業責任者の立場での示唆を得ることを目的とする。起業家としての立場を想定する場合、プラットフォームビジネスを立ち上げ、成長させ、拡大するための市場の選び方やビジネスモデル・デザインのポイントについて学ぶ。既存企業の事業責任者の立場を想定する場合は、ディスラプター(破壊的イノベーションをもたらすプレイヤー、多くはベンチャー企業)にどう対応するか、自らがプラットフォーム事業に進出すべきか、進出するとしたらどのように進出すべきかを考える際のポイントを学ぶことが目的となる。

上記のために、本科目では、既存企業の事例だけではなく、プラットフォームのベンチャー企業も対象とする。それは、起業家として既存企業の視点を理解すること、既存企業としてディスラプターの視点からも考えることが必要になるからでもある。

(シラバスより抜粋。詳しくは本資料の末尾にシラバスを掲載しておりますので、参照してください。)

### 授業開催方法・日時

全ての授業をキャンパスにて実施することを予定しております。開講日時は以下の通りです(日本標準時間)。

セッション1:11月1日(水)18:30-21:45

セッション2:11月15日(水)18:30-21:45

セッション3:11月29日(水)18:30-21:45

セッション4:12月13日(水)18:30-21:45

### 選考方法

#### (1) 選考内容

入学者の選考は、出願書類による一次審査の後、面接試験による二次審査を経て、判定します。面接試験では、出願書類の内容を含め、本科目へ参加いただくにあたっての問題意識や適性について、総合的な評価を行います(※1)。

※1 本プログラムの選考では、GMAT や GRE のスコア提出を求めません。

#### (2) 面接試験

面接は原則としてオンラインにて(Zoom を利用)実施することを予定しております。面接日時は出願時に候補の中から選択していただきます。URL 等の詳細については、第一次選考結果通知時にお知らせします。

### 出願資格

出願時点において、次のいずれかに該当する方で、本学入学までに、原則、常勤者として満3年以上の社会人経験を有する方が出願の資格を有します。

- (1) 大学を卒業した方
- (2) 大学評価・学位授与機構から学士の学位を授与された方
- (3) 外国において学校教育における16年の課程を修了した方
- (4) 文部科学大臣の指定した方
- (5) 本学において修士課程を受けるにふさわしい学力および実務経験があると認められた方

## 出願及び選考プロセス

出願は、本学のウェブサイトより行なっていただきます。出願プロセスは、以下の4つのステップから構成されています。

### ステップ1: 出願

- 次の出願フォームの指示に従い、出願してください。第二次の面接審査の希望日程も同時に伺います。

<https://forms.gle/xETQhYKyatrix5d1F7>

### ステップ2: 書類選考、面接審査日程のご連絡

- 提出書類をもとに、第一次の書類選考を行います。書類選考を通過した方を対象に、第二次の面接審査を行います。書類選考を通過した方に対して、出願フォームに記載頂いたE-mailアドレスに、事務局より面接審査の日程とZoom URLをお送りします。

### ステップ3: 面接審査

- 面接審査は、オンライン(Zoom)にて行います。所要時間は30分程度です。

### ステップ4: 合否連絡と入学手続

- 書類・面接審査の結果を踏まえて合否判断を行い、合否結果をご連絡します。
- 合格された方は、入学金と授業料の振り込みをいただきます。入学金と授業料の振り込みの完了をもって、科目等履修生としての受講を正式に認めます。

### 応募締め切り

- 2023年10月10日(火)12:00

### 面接審査日程(予定)

出願フォームに入力いただいた希望をもとに次の日程のいずれかで30分を予定しています。

2023年10月11日(水)18:30-21:00

2023年10月12日(木)18:30-21:00

2023年10月14日(土)9:30-12:00

### 合否結果のご連絡日程(予定)

出願フォームに記載頂いた E-mail アドレスに、事務局よりお送りします。

2023 年 10 月 14 日(土)

### 入学手続きおよび履修手続き

手続きは、合格通知と併せてお知らせする指示にしたがって行ってください。

手続き期限は 2023 年 10 月 27 日(金)です。

### 出願にあたり入力いただく項目

出願にあたって入力いただく項目は以下の通りです。すべての項目が揃った時点で正式な出願受付となります。締め切りまでに全ての項目が提出されなかった場合、出願は受け付けられません。

1. 氏名
2. 性別
3. 国籍
4. 生年月日
5. 住所
6. 電話番号
7. E-mail アドレス
8. 現在の勤務先
9. 学習歴
10. 志望動機および本科目での学びへのコミットメント
11. 面接日程の希望
12. パスポートの写し(日本国籍以外の方)
13. 在留カードの写し(日本国籍以外の方)

### 入学検定料について

入学検定料は 2023 年度に関しては不要です。

## 学費等について

履修にかかる費用は次のとおりです。

入学金	30,000 円
授業料	100,000 円
合 計	130,000 円

- (1) 授業料には、コースにて用いるケース教材の費用を含みますが、教科書や参考図書の費用は含みません。

## 個人情報の取り扱いについて

本学では、提出された出願書類等は、入試関連業務及び入学後の学籍管理関係業務以外には使用しません。本学のプライバシーポリシーについては、本学ホームページをご覧ください。応募した方々は、本学のプライバシーポリシーに同意されたものとみなします。

## 留意事項

- (1) 履修した科目の単位取得要件を満たした者については、単位を与え、本人の請求により単位習得証明書を発行します。
- (2) 科目等履修生には、通学証明書(通学定期用)及び学割証は発行されません。
- (3) 本学の科目等履修生であることを根拠とする在留資格は、取得できません。
- (4) 授業が未開講になった場合、受講許可を取り消す可能性がありますのでご了承ください。

## 科目等履修生を募集する他の科目

至善館では、本科目以外にも、科目等履修生の受け入れを予定しています。以下が、2023年11月から2024年3月の期間における対象科目一覧です。今後、順次、募集を行う予定です。

科目名	言語	開講時期	案内時期
Entrepreneurship and Business Start-up	英語	2023年 11月-12月	2023年9月
インパクトビジネスとエコシステムの実践	日本語	2023年 11月-12月	2023年9月
プラットフォーム戦略	日本語	2023年 11月-12月	2023年9月
社会的インパクトの創出とマネジメントの本質	日本語	2024年 1月-2月	2023年11月
Creating and Managing Social Impact	英語	2024年 1月-2月	2023年11月
リーダーシップと交渉学	日本語	2024年 1月-2月	2023年11月
Leadership and Negotiation	英語	2024年 1月-2月	2023年11月



科目名:                   プラットフォーム戦略  
実施年度/学期:        二年次前期  
単位数:                   1 単位(選択科目)  
担当教員:               根来 龍之 特命教授  
授業実施形態:         対面で行う

## 科目の目的:

90年代後半から始まったネット化は、プラットフォームビジネスというビジネスモデルの急速な拡大をもたらした。

ここで、プラットフォームビジネスとは、「他プレイヤー(企業、消費者など:補完業者と呼ぶ)が提供する製品・サービス・情報と一体になって初めて価値を持つ製品・サービス」のことである。たとえば、LINE やメルカリのサービスは、他のユーザーがそのサービスを用いて情報を発信したり、利用者がプラットフォーム上で不用品を売ることで初めて価値が生まれる。この特性ゆえ、プラットフォームビジネスは、他プレイヤーを数多く引き込むことで成長する。その点で、少数の取引先と一緒に生産や提供を効率化・差別化していくことを追求する伝統的ビジネス(バリューチェーン型ビジネス)と異なる。

プラットフォームビジネスを対象にすれば、理論としての「プラットフォーム戦略論」を議論することになるわけではない。たとえば、プラットフォームビジネスにも、差別化戦略やニッチ戦略は存在する。この科目では、意図して、プラットフォームビジネス特有の成長戦略、特有の競争戦略、特有の逆転戦略等に焦点を当てる。

本科目では、プラットフォームビジネスはどのような特有性を持つのかを事例を通じて理解することを理論的目的とする。キーワードとなるのは、補完業者の巻き込み戦略、アグリゲーション(多様な製品やサービスの基盤となること)、ネットワーク効果のマネジメント、マルチホーミング(複数のプラットフォームをユーザーや補完業者が使う現象)などである。

実践的には、起業家的立場と既存企業の事業責任者の立場での示唆を得ることを目的とする。起業家としての立場を想定する場合、プラットフォームビジネスを立ち上げ、成長させ、拡大するための市場の選び方やビジネスモデル・デザインのポイントについて学ぶ。既存企業の事業責任者の立場を想定する場合は、ディスラプター(破壊的イノベーションをもたらすプレイヤー、多くはベンチャー企業)にどう対応するか、自らがプラットフォーム事業に進出すべきか、進出するとしたらどのように進出すべきかを考える際のポイントを学ぶことが目的となる。

上記のために、本科目では、既存企業の事例だけではなく、プラットフォームのベンチャー企業も対象とする。それは、起業家として既存企業の視点を理解すること、既存企業としてディスラプターの視点からも考えることが必要になるからでもある。

## 学修の到達目標:

ネット化がなぜプラットフォームビジネスの発達をもたらすのか理解する。





プラットフォームビジネス特有の性質について、理解する。

起業家の立場から、プラットフォームビジネス創出のポイントを理解する。

既存企業の立場から、ディスラプターとしてのプラットフォーマーへの対応のポイントを理解する。あわせて、既存企業のプラットフォーム事業への進出戦略のポイントを理解する。

科目の位置づけ:

プラットフォームは、2000年代になって、成長と収益の観点できわめて重要な事業形態となった。本科目を履修することで、自らの事業計画を作成する際に、プラットフォームビジネスについて考える必要がある履修者がより深く自分の問題を考えることに役立つ。この科目は1年次に行った「戦略手法と戦略思考」において学んだ戦略的思考を、プラットフォームという極めて重要なビジネス形態においてより深める機会として位置付けられる。また、2年次にこの科目に先立って行った「事業計画の作成とビジネスモデルの構築」において、プラットフォームビジネスや、その特徴については一定の議論を行なうが、この科目においてはさらにそれを深掘りし、プラットフォームならではの戦略的な意思決定や挑戦について検討を行う。また、この科目と並行して開講される「デジタルトランスフォーメーションとイノベーション」において、プラットフォームに限らず、デジタル化がもたらすビジネスのトランスフォーメーションとイノベーションの可能性と、そこにおけるリーダーの役割について取り扱うのに対して、本科目では、プラットフォームに焦点を置き、その戦略論の観点から多面的に考察を行う。

学修アプローチ:

グループ毎の議論と全体でのケース討議、討議後の理論的講義を中心に進行する。理論は事後的な参考として位置づけ、事前に理論を説明し、その「適用」を行うことを前提にしない。

## 【ケースの予習】

すべての事前アサイメントについて、常に事業責任者としての当事者意識、コミットメントを持って、アサイメントの設問に自分なりの分析、アイデアを準備して回答を作成されたい。

なお、事前設問は、予習のための設問であり、クラス討議が同じ設問で進行するとは必ずしも限らない。事前設問について考えてきたことを前提に、クラス討議では講師から適宜問いかけを行って、対象ケース(事例企業)について理解を深めていきたい。

## 【事前アサインメント】

それぞれの授業日の朝9時までに事前レポートを提出すること。

形式: パワーポイントで作成されたファイル(ワード不可)

枚数制限は設けないが、原則として各回につき10枚(PPT)以内にまとめる。



適宜、図を使って作成されたい。

表紙は必要ないが、各ページに学籍番号と氏名を忘れずに記載されたい。

## 【Chat-GPT と当日の PC 利用】

事前アサインメントの作成にあたって、Chat-GPT 他の生成 AI ツールを使用してもかまわない。しかしながら、Chat-GPT の回答をそのまま(ほぼそのまま)レポートにコピーする場合は、出所としてコピーした部分がどこかを明記すること。教室での Chat-GPT 使用や検索ツールの使用は禁止する。

最終レポートに関しても、上記と同じ扱いとする。仮に、Chat-GPT の回答をそのまま(ほぼそのまま)レポートにコピーした場合に、出所としてコピーした部分がどこかが明記されていない場合は不正となることを認識されたい。

## 教科書:

最新の事例と理論的發展を念頭において授業を行うので、出版された書籍は古くなっている所があり、この授業では教科書が存在しえない。適宜、論文等を配付する。

## 参考図書:

根来龍之『プラットフォームの教科書』(日経 BP 社、2017 年)

根来龍之『集中講義 デジタル戦略』(日経 BP 社、2019 年)

マイケル・クスmano他『プラットフォームビジネス』(有斐閣、2020 年)

アンドリュー・チェン『ネットワーク・エフェクト』(日経 BP 社、2022 年)

ロール・レイエ他『プラットフォーム:勝者の法則』(日経出版、2019 年)

## 成績評価:

クラスへの参加・貢献度	30%
事前レポートの提出	30%
最終レポート	40%

## 各セッションの概要:

プラットフォームの競争戦略(根来)[3 時間 15 分]

既存企業のデジタル化への対応(根来)[3 時間 15 分]

プラットフォームビジネスの進化(根来)[3 時間 15 分]

既存企業のプラットフォームビジネスへの進出(根来)[3 時間 15 分]



## お問い合わせ

---

大学院大学至善館 事務局

住所: 〒103-6117 東京都中央区日本橋 2-5-1 日本橋高島屋三井ビルディング 17F

電話: 03-6281-9011

E-mail: [admissions-non-degree@shizenkan.ac.jp](mailto:admissions-non-degree@shizenkan.ac.jp)