



至善館

SHIZENKAN

大学院大学至善館
イノベーション経営学術院

2025年度科目等履修生募集要項

＜対象科目＞
DXとプラットフォーム戦略

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「DXとプラットフォーム戦略」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

(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。)

デジタル化は、多くの産業でビジネスモデルや業務構造の大きな変革を迫っている。この科目では、事例討議を通じて、経営リーダーの立場から、デジタル技術の活用を前提にした革新について考える。産業構造の変化を、バリューチェーン(VC)の構造変化、サプライチェーンの革新、ビジネスモデルの変革として捉えて議論を行う。1回目のセッションでは、デジタルイノベーション(DI)による製品/サービスの代替の進行について、事例討議から入って一般化する。2-4回のセッションでは、DIによる個別企業の事業革新について考える。具体的には、製品デザイン(顧客価値提案)、研究開発(価値創造)に対するデジタルイノベーションの影響に着目して議論を行う。加えて、DXを成功へと導く経営の在り方についても議論する。5-7回のセッションでは、前半の議論をふまえて、小売り、コンテンツ業界、ものづくり(製造業)という産業について、産業全体のDIによる構造変化を考慮したデジタル化への対応について考える。後半では、これらの業界に生まれた(生まれつつある)プラットフォームビジネス(PF)の創出・対抗・進出についても議論の対象とする。

参加者は、この授業を通じて、自社のデジタル化への対応戦略について考える準備を行い、最終レポートとしてその素案を作成することが求められる。

授業開催方法・日時

至善館キャンパスもしくはZoomを利用したオンライン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1:2025年8月28日(木)18:30-21:45(至善館キャンパス)

セッション2:9月4日(木)18:30-21:45(至善館キャンパス)

セッション3:9月11日(木)18:30-21:45(至善館キャンパス)

セッション4:9月18日(木)18:30-21:45(オンライン:Zoom)

セッション5:9月25日(木)18:30-21:45(至善館キャンパス)

セッション6:10月2日(木)18:30-21:45(オンライン:Zoom)

セッション7:10月9日(木)18:30-21:45(至善館キャンパス)

セッション8-1:10月23日(木)18:30-21:45(オンライン:Zoom)

セッション8-2:10月24日(金)18:30-21:45(オンライン:Zoom)

セッション8については1または2のいずれかに参加いただきます。詳細はセッション1で説明します。

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。本科目は日本語で実施しますので、選考についても日本語で実施します。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。なお、出願書類の志望動機の欄は、日本語で記入いただくようお願いいたします。

<https://forms.gle/rPc9FuVJR2FCgPbJ8>

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、科目等履修生登録料と授業料の振り込みをいただきます。科目等履修生登録料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

- 2025年8月18日(月)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。

2025年8月21日(木)18:30-22:00

2025年8月22日(金)18:30-22:00

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。

2025年8月22日（金）

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2025年8月27日（水）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2025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。

科目等履修生 登録料	30,000円
授業料	200,000円
合 計	230,000円

- (1) 授業料には、コースにて用いるケース教材の費用(使用する場合)を含みますが、教科書や参考図書の費用は含みません。
- (2) 前年度または同年度に科目等履修生として他の科目を履修しており、その履修にあたり科目等履修生登録料(以下、登録料という)を支払い済みであった場合、2科目目以降の登録料の支払は免除されます。

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方に、単位を授与し、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。
- (5) 科目等履修生として単位を取得後、5年以内に至善館の修士課程に入学した場合、単位取得科目について、4単位を上限に、取得済みとして認められる場合があります。この場合、当該科目の履修に際して支払い済みの授業料の金額を修士課程の授業料より差し引きます。

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、2025年9月から2026年3月の期間における対象科目一覧です。科目により、2言語で提供（日本語・英語）、英語のみで提供しているものがある点にご留意ください。

科目名	言語	開講時期	募集開始
DX and Platform Strategy	英語	2025年 9月-10月	2025年 7月
アントレプレナーシップと事業創造 Entrepreneurship and Business Start-up	日本語	11月-12月	9月
	英語	11月-12月	9月
ソーシャル・インパクトの創出	日本語	11月-12月	9月
Leadership and Negotiation リーダーシップと交渉学	英語	11月-12月	9月
	日本語	2026年 1月-2月	11月
Global Management: Strategy, Organization and Leadership	英語	1月-3月	11月



科目名: DXとプラットフォーム戦略
実施年度/学期: 二年次前期
単位数: 2単位(選択科目)
実施期間: 2025年8月28日(木)～10月24日(金)
担当教員: 根来 龍之(特命教授)、吉沢雄介(特任准教授)
授業実施形態: 対面またはオンラインで行う

科目の目的:

デジタル化は、多くの産業でビジネスモデルや業務構造の大きな変革を迫っている。この科目では、事例討議を通じて、経営リーダーの立場から、デジタル技術の活用を前提にした革新について考える。産業構造の変化を、バリューチェーン(VC)の構造変化、サプライチェーンの革新、ビジネスモデルの変革として捉えて議論を行う。1回目のセッションでは、デジタルイノベーション(DI)による製品/サービスの代替の進行について、事例討議から入って一般化する。2-4回のセッションでは、DIによる個別企業の事業革新について考える。具体的には、製品デザイン(顧客価値提案)、研究開発(価値創造)に対するデジタルイノベーションの影響に着目して議論を行う。加えて、DXを成功へと導く経営の在り方についても議論する。5-7回のセッションでは、前半の議論をふまえて、小売り、コンテンツ業界、ものづくり(製造業)という産業について、産業全体のDIによる構造変化を考慮したデジタル化への対応について考える。後半では、これらの業界に生まれた(生まれつつある)プラットフォームビジネス(PF)の創出・対抗・進出についても議論の対象とする。

参加者は、この授業を通じて、自社のデジタル化への対応戦略について考える準備を行い、最終レポートとしてその素案を作成することが求められる。

学修の到達目標:

- デジタル技術の進展を前提した産業変革を前にして、経営リーダーに求められるものは何かを理解する。
- デジタル戦略とは、新しい付加価値を生み出したり市場創造したりするものであることを理解する。
- デジタル化の進行によって、オペレーション構造の大きな革新、バリューチェーン(VC)の構造変化が起こりうることを理解する。
- デジタル化によって生まれた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。
- 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ポイントを理解する。
- 自社のデジタル戦略の素案を描く。

学修アプローチ:

グループ討議、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。理論はケース討議「後」に一般化のために学ぶものとして位置づけ、事前に理論を説明し、ケースへの「適用」を行うことを前提にしない。ただし、最終レポートは、理論を含む学修内容の「自分事」化(自社の特殊条件を考慮した応用)のためのものと位置づける。

使用する概念やフレームワーク(予定):

学修する重要概念(コースを通じて理解を深める)

デジタルイノベーション(DI)、完全代替・部分代替、デジタルトランスフォーメーション(DX)、デジタル化による顧客価値変革、デジタルディスラプター、プラットフォーム製品／サービス(PF)、ネットワーク効果、アグリゲーション、データフライホイール・モデル

学修するフレームワーク(コースを通じて理解し応用できるようにする)

イノベーションによる製品代替、既存企業の変革制約、デジタル化に伴う両利きの経営、デジタル化の発展段階と移行の壁、デジタル化の二周目問題

副次的に登場する概念(ケース理解に必要となる概念:直接的学修対象とはしない)

モジュール化、オープン化、サイバーフィジカルシステム、機械学習、良循環構造(ポジティブループ)

* 上記について事前の深い理解は特に必要としない。

登場する副次的フレームワーク(分析や議論の補助的枠組みとして使用:直接的学修対象とはしない)

Value proposition canvas(顧客価値デザイン・フレームワーク)

Cascade Choice(戦略検討フレームワーク)

* 上記について事前の深い理解は特に必要としない。

ケースの予習:

事前設問は、ケース等の事前資料を深く検討するための参照軸として設定されている。事前設問を考えることで、読み込みが深まると考えている。事前レポートは、原則として一つあるいは二つの設問を指定して作成いただく。事前レポートについては、客観的な分析を心がけていただきたい。一方、教室での討議は、常に自分が該当事業の事業責任者であると想定して、当事者意識、コミットメントを持って、討議に参加いただきたい。分析は客観的に、意思決定は主観的に行うものである。将来は不確実であり、またアクションの正当性や妥当性は価値観によって異なる。

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に基づいて進行するわけでない。ケース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)の課題解決について、当事者の立場にたって理解を深めていきたい。

当コースのケースの性質(on-going case)：

本コースは、原則として各セッションで「ケース討議」を行う。配付するケースは、「ある時点のある企業の状況と課題を記述する」、ケースメソッドの古典的ルールにもとづくものである。ただし、直近の時点のケースを原則として使う。また、その後の状況の変化がある企業について、現在の状況に関する追加資料を配布する予定である(あるいは、現在の状況に関する調査を自ら行っていただく)。

上記のように、ケースメソッドの古典的ルールとは異なり、現時点での討議にこだわる理由は以下である。デジタル化の進行は速く、古いケースは技術的に陳腐化している。またAIエージェント(Deep Research)による調べものがきわめて容易になったので、「現時点」での議論をすることがより簡単になったという判断からである。討議がビビットになる効果も意図する。

事前アサインメント(事前レポート)：

それぞれの授業日の3日前(木曜日授業の場合は月曜日の23:59)までに、指定された設問について事前レポートを提出すること。

形式：パワーポイント(PPT)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5枚(PPT)以内にまとめる。

適宜、積極的に図表化して作成されたい。テキスト部分は箇条書きで構わない。

表紙は必要ないが、ファイル名と各ページに学籍番号と氏名を忘れずに記載されたい。

* 図表化のために、生成AIを使ってもかまわない。ただし、使用した旨を注記。

* PPTで提出をお願いするのは、授業時に回答例をお見せする時にファイルを統合することを想定しているため(事情がある場合はPDFでも可)。

事前レポートは、「優秀」「標準」「努力必要」の三段階評価を行う。

* 事前レポートへの個別のフィードバックは行わないが、優れたレポートを授業時に紹介する。優秀レポートに選ばれなかった方は、優秀レポートの内容等と照らして、改善点を理解いただきたい。

生成AIと当日のPC利用：

事前アサインメント(事前レポート)の作成にあたって、生成AIツールを使用してかまわない。ただし、生成AIの利用は、理解のための補助的活用を想定しており、機械的出力の貼り付けではなく、自身の思考と組み合わせ活用されたい。生成AIの回答を利用する場合は、利用システム名とどの程度利用したかを明記すること。事前アサインメントは、授業の理解をより深くするために行うものであり、生成AI使用に当たってはその目的を意識していただきたい。

なお、教室での討議中は、相互の発言を理解し討議に集中するために、生成AIツール使用や検索ツールの使用は厳格に禁止する。

ケースとケースの追加資料は、原則として、SOSで共有する。

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ない。授業時に配付する資料を参照いただきたい。

参考図書：

事前に読む必要はまったくない。というより、事前に読むことで、思考が制約されてしまう可能性があるのも、事前には読まないことをお勧めする。事後的に復習のために、興味のある部分だけ読めば十分である。

根来龍之『集中講義 デジタル戦略』日経BP社(2019)

根来龍之『プラットフォームの教科書』日経BP社(2017)

デロイトトーマツグループ『両極化時代のデジタル経営』ダイヤモンド社(2020)

Deloitte Center for the Edge「破壊的イノベーションを予測する」(2017)
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/jp/Documents/strategy/cbs/jp-cbs-disruption-1.pdf>

Deloitte Center for the Edge「破壊的イノベーションへのアプローチ」(2017)
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/jp/Documents/strategy/cbs/jp-cbs-disruption-2.pdf>

マイケル・クスmano他『プラットフォームビジネス』有斐閣(2020)

マイケル・ウェイド他『対デジタルディスラプター戦略』日経新聞出版(2017)

成績評価：

この科目の成績評価は、以下のように行う。

なお出席要件(5回以上)はもとより、5回以上の事前レポートと最終レポート提出が単位取得の必須要件となる。これらを未提出の場合は、単位の取得はできない。

- 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%

剽窃について：



本学の方針に従い、レポートにおけるリファレンス(引用元・参照元の明記)のないカット&ペーストやカンニング(剽窃、第三者による代筆等)、各種不正が発覚した場合、当該コースの成績をFとする。不正行為が二度にわたった場合は、内容の如何を問わず、退学処分とする。生成AIを利用してまったくかまわないが、どの部分にどの程度使ったかを注記いただきたい(利用が多いから減点になることはない)。

レポートの提出遅延について:

提出期限を過ぎて提出されたレポートは減点対象とし、場合によっては評価対象外となるので注意されたい。

各セッションの概要:

セッション1: デジタルイノベーションの破壊力[3時間15分]

セッション2: DIによる顧客価値の向上[3時間15分]

セッション3: 研究開発<価値創造>のデジタル化[3時間15分]

セッション4: DXを成功に導く経営の在り方[3時間15分]

セッション5: 小売業のネット対応戦略[3時間15分]

セッション6: コンテンツ企業のデジタル化への対応[3時間15分]

セッション7: (LA) ものづくり企業のデジタル化への対応[3時間15分]

セッション8-1: 最終レポート発表会(1)[3時間15分]

セッション8-2: 最終レポート発表会(2)[3時間15分]

* セッション8については1またはいずれかに出席されたい。詳細はセッション1で説明する。

以上

お問い合わせ



至善館

Graduate School of
Leadership and Innovation
Shizenkan University

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