

## HW I P企画運営委員会 教務報告

1. HW イノベーション創出論 (1年次後期、必須)
  - ・各種分野の企業や研究所からの講師による講演(後期開講)
  - 実施中。11月予定: 11/7 吉田 浄(日本科学技術振興財団)
2. HW セミナー (1年次、必須)
  - ・HW 合宿: 四條畷の研修施設にて実施済み
  - ・研究室ローテーション: 7月から11月にかけて実施 → 実施中(よろしくお願い致します)
3. HW 領域基礎研究 (1年次、必須)
  - ・HW イノベーション入門: Clicによる産学講義と、企業訪問 +ライティング → 今年度終了
4. HW 融合領域研究 (2年次、必須)
  - ・アウトリーチ: 未来館コミュニケーターによる講義と実践(7/18, 9月, 11月→シンポ)
  - 今年度シンポジウム以外は終了
5. HW 融合領域プロジェクト研究 (3年次、必須)  
HWPI 融合領域プロジェクト研究 (4年次、選択)
  - ・HW 学生主体融合領域研究支援 → 2件の研究実施中
6. HW イノベーション実践演習 (3年次、選択)
  - ・プログラム参画企業によるOJT → 試行実施中(産連委員会)
7. HW インターンシップ (3年次、必須)
  - ・前倒しで受付中 → 単位該当者は未だが、何人かインターンに参加(産連委員会の取計い)
8. HW 基礎論I・II (1年次、選択)
  - ・特任教員による座学 → Iは終了。IIは実施中。
9. 学生アドバイザリ委員会(メンターを兼ねる)
  - ・8月ごろにメンタリングを主目的に、11月ごろに評価を主目的に、年二回実施。
  - 非常に学生のためになっていると思われます。ありがとうございます。
10. 学生企画
  - 新規企画「ビジネスモデル創成ワークショップ」を10/2に開催。別紙報告
11. GPI スキル熟達度診断
  - 学生の自己診断を実施中(～11/12)。その後、指導教員による診断。
  - ご協力よろしくお願いします。

## \* 講義の流れ

研究: 領域基礎(1年)→融合領域(2年)→プロジェクト研究(3年)→PI研究(4年)

産業: 入門(1前)→創出論(1後)→アウトリーチ(2年)→実践演習(3年)・インターン(3年)

\* 各カリキュラム説明やイベント詳細はHW サブローカルサーバにあります。

<http://student.humanware.osaka-u.ac.jp/sublocal/sindex.html>

## HW 学生企画：ビジネスモデル創成ワークショップ

2014 年 10 月、大阪大学、自由参加

ビジネスコンサルティングで一流のプロである山口高弘氏をお招きし、ビジネスモデル創成についてのワークショップを開催した。ワークショップは、2 間程度の起業～ビジネスモデル構築についての講義を行った後、講師が用意したワークシートを用いて、「新しい家庭教師システムを作る」というコンセプト サンプルをもとに、各々がビジネスモデルを組み立てていく実践演習を 2 時間行い、それを二人一組のペアで意見を交換するといったものであった。参加者は、ヒューマンウェア履修生の他に、他の大阪大学学部生、ポスドクや他大学の学部生などが参加し、活発な質疑応答やペアワークが行われた。

### 企画・賛同者

- 企画者：澤田 莉沙（代表）、富永 登夢、浦井 健次、垣塚 太志、横田 将志
- 賛同者：中西 淳也、日浅 夏希、清水 天馬、Dashdavaa Khureltulga、高橋 慧智、古林 太郎、松尾 康平

### 特任からの感想

- 今回は学年をまたいで企画運営が達成できたことが大きな前進。また、企画から実施まで、これまでより多くのハードルがあったため、これを乗り越えたのは評価されるべき。内容は、産業視点にとって必要であり、参加者の評価も高く、相当すばらしい企画だったといえる。以下、代表者の意見のみ抜粋する（他の意見は報告書を参照）。



### 企画代表者意見「企画で得られた収穫」

- ビジネス初心者でも分かり易く、ビジネスモデル構築のための考え方やプランの進め方を学ぶことができた。
- どのようにアウトプットしていくかを考えることで、何度も自分のアイデアを練り直すというワークを行い、ビジネスだけでなく、研究活動においても有用な知識を得ることができた。
- HW 履修生以外の学生も参加対象に入れたことで、履修生にとっては社会性の育成や、アウトリーチの実践へも繋げることができた。

### 企画代表者意見「感想・反省点・今後の改善点」

- 今回初めて HW 履修生以外も参加対象とすることで、実際にイベントに何人 来るか等、曖昧なまま進めてしまうことが多かった。改善点としては、イベントの参加人数&対象をなるべく早めに決めて、それに対応した告知戦略&参加登録締切を設定することである。また、依頼会社をどこにするかで、手続きの際に ぐたぐたしてしまった。ここから学んだことは、同じ会社内でも、場合によっては社内連絡が行き届いていない場合があるため、例えば cc.を使うなどといった工夫が必要であるということである。
- ワークショップ自体に関しては、アンケートの結果から分かるように参加者の満足度が非常に高く、成功したのではないかと思われる。その理由としては、講師の質が高かったのが一番の要因であると考えている。どんな企画においても、企画内容が一番の重要であると感じた。

山口高弘氏：GOB Lab エグゼクティブディレクター兼共同創設者。野村総合研究所上級コンサルタント。著書は『2015 年のサービス産業』（東洋経済）、『壁を越える技術』（日経 BP。共著）など。今回は、「特定非営利活動法人キャリアクルーズ」を通して依頼。