

ヒューマンウェアイノベーション博士課程プログラム学生革新企画

ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間：2014年10月2日

代表者氏名：

澤田 莉沙

計画立案メンバ氏名：

澤田 莉沙、富永 登夢、浦井 健次

垣塚 太志、横田 将志



企画報告書

概要

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時間程度の起業～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。

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、手続きの際にごたごたしてしまった。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。

参加報告書

氏名： 澤田 莉沙.

所属： 生命機能研究科.

企画名： ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間： 2014/10/02（木）13:00～18:00

企画で得られた収穫

- ・ 自分自身が考えるビジネスコンセプトについて、プロの視点からコンサルティングをしてもらえることで、今後どのように進めていけばいいのかということが分かった。
- ・ ビジネスモデルの種類について具体例を用いて知ることができ、それらを組み合わせてプランを建てていくことが重要であることを学んだ。
- ・ 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。

感想・反省点・今後の改善点

自分にとって未知の分野を新しく学ぶためには、プロの講義を受けることが一番手っ取り早い。今回、山口氏の講義とワークショップを受けることによって、自分自身ずっと興味はあったが独学の仕方も分からなかった未知の分野である“ビジネスモデル”について、かなり具体的に理解することができた。それは、山口氏の説得力のある口調が私たちの直感的な理解を引き起こし、その後の実践的なワークで理解を形に変えることで、ワークショップ後にも残るスキルとして身に着けることが出来たと実感できるような講義内容であったからである。この感覚は、私だけではなく他の参加者も感じているのだということが、アンケートの結果より分かる。このように満足度の高いワークショップを開催することができて、企画者として嬉しく思っている。

今回の企画には、HWの二期生が何人かが運営に携わり、企画に参加してくれた。この経験を活かして、今後二期生も活発的に学生企画を進めていってほしいと思う。

参加報告書

氏名： 富永登夢 .

所属： 基礎工学研究科 .

企画名： ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間： 2014/10/02（木）13:00～18:00

企画で得られた収穫

今回のワークショップでは、自分のアイデアを具体的な手法で利益を生むためのモデルを構築するフレームワークを学んだ。アイデアで勝負するのではなく、モデルの良さで勝負するという山口氏の言葉が印象的だった。また、ビジネスモデルを構築していくと、最初に思い描いていたアイデアより洗練されたアイデアが生まれることがある。つまり、良いビジネスモデルを考案することは、良いアイデアを生む手段としても捉えられると思った。

自分のアイデアをビジネスモデルに昇華して行く作業によって、自分の思い描くサービスや事業をより具体的にイメージできる点も収穫だった。これにより、どこに問題がありそうで、どう修正していけばよいかを目で見て確認できるようになった。

感想・反省点・今後の改善点

研究においても、最初に用意されたアイデアが、様々なフィードバックを受けて洗練されていくことがある。勉強会やミーティング、学会や論文誌の査読などの様々な刺激を受けて、研究はシナリオを変えながら収束していく。研究とビジネスモデルの共通点は、そのアイデアがどこにはまりそうか、誰に必要とされているか、そしてどのように価値を生むかということを熟慮した上で成立する点だと思った。いずれにおいても、アイデアへのフィードバックが重要であることを改めて確認できた。

今回のワークショップで運営に携らせてもらって、複数人での運営の難しさを肌で感じた。実際に会場を準備し始めて必要なものが不足している、連絡の詳細に不備があるなど、多くの課題が残ったと思う。ただし、今後のイベントの運営に必ず生かされる経験であるので、ポジティブに捉えて次に繋げたいと思う。

参加報告書

氏名： 浦井 健次

所属： 基礎工学研究科

企画名： ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間： 2014/10/02（木）13:00～18:00

企画で得られた収穫

山口さんの起業経験を伺い、アイデアから価値を創造し市場に挑戦する手段として「起業」を考えた場合、「何を解決したいのか」および「それを解決すると何が嬉しいのか」という目的とその貢献を、深い洞察を持って明確にすることが大切なのだと感じた。

その深い洞察に基づく信念の下で、目的を達成するために最良なビジネスモデルを創造する工夫と努力が必要となり、本ワークショップでは、そのような「ビジネスモデルを創造する方法」を学び得ることができた。ワークシート形式での演習では「実行のための具体化」のプロセスを実践し、具体化のプロセスを繰り返す中で自身のモデルの欠陥や粗さに気付く、その「気付き」に応じてモデルを柔軟に再構築していくことが、優れたビジネスモデルの創造において重要なのだと実感した。

また、イノベーション創発の方法として「様々なアイデアに隠されたエッセンスを見抜き、そのエッセンスを組み合わせる統合思考が重要で、複数の価値を同時に満たすアイデアによってトレードオフを超える」という話があったが、これは起業に限らず、融合研究によるイノベーションの実現に対する重要な示唆であるように思う。

感想・反省点・今後の改善点

何事においても具体性がないと実行に移せない。

山口さんのワークショップは具体的かつ実践的な内容で、以前から起業に興味はあったものの具体的に動けずにいた私にとって、そのスタートの切り方を学ぶ最良の機会となった。

与えられた環境や問題の中でパフォーマンスを発揮する「企業人」と、自身で問題を掲げ、環境自体を創造していく「起業家」は、全く異なる人生の選択である。偶然隣り合った人と共に働く会社員と比較して、モチベーションを共有して同じゴールを目指す仲間と仕事ができる起業家という生き方は非常に魅力的である。

まだまだ型を学ぶ段階ではあるが、本ワークショップで得た学びを具体的に行動に移し、将来のキャリアとして「起業」を選択できるだけの能力と洞察を得られるよう、日々邁進していきたく思う。

参加報告書

氏名： 垣塚太志

所属： 生命機能研究科

企画名： ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間： 2014/10/02（木）13:00～18:00

企画で得られた収穫

実際に企業を行おうと考えたときに、具体的に何をどのような順番で考えるべきか、ということについて、具体的なプロセスを知ることが出来た。

感想・反省点・今後の改善点

具体的なプロセスを踏みながら、ビジネスプランを組み立てていくと、何度もビジネスプランを変える必要があると感じた。具体的なことを詰めていくことで、ただ改善されるだけでなく、全く違う方向性の新たな考えが思いつくこともあった。

これまでは企業といっても、具体的に何をどのように考えればいいのかに関してイメージできなかつたため、企業という行為は自分の生活からかけ離れた現実味のないものと思っていた。しかし、一度そのプロセスを知ることが出来たおかげで、その気になれば自分も選択できる道かもしれないと感じるようになった。

今回のワークショップでは、自分の考えたプランが途中で破たんしてしまつたため、具体的に最後まで形にすることが出来なかつた。一度、最後まで、自分のアイデアでビジネスプランを作り上げるという作業をしてみたいと思う。

参加報告書

氏名：横田 将志 .

所属：生命機能研究科 .

企画名： ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間： 2014/10/02（木）13:00～18:00

企画で得られた収穫

今回のワークショップでは、ビジネスモデルを作る際の考え方や実際にどのような思考をしていくかを学ぶことが出来ました。特に、考え方が重要であったと考えています。普段の研究では、物事の本質を見極めるためにいらぬものをそぎ落としていくという方法を取りますが、ビジネスモデルを作る際にはその逆がよく、プラスになりそうなものは全て取り込んでいくという発想が必要というところが印象に残っています。この発想は工学系の研究では使えるのではないかと考えています。

感想・反省点・今後の改善点

本ワークショップは総じて楽しく積極的に受けることができた。今回の題材は家庭教師であったが、このビジネスモデルを作る中で自分は自分に過信をしてしまう傾向があると感じたので、実際にビジネスモデルを作る際には、様々な人の意見を聞き批判をされながら作っていくべきであると感じた。

参加報告書

氏名：中西 惇也 .

所属：基礎工学研究科 .

企画名： ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間： 2014/10/02（木）13:00～18:00

企画で得られた収穫

言うまでもなく、事業をスタートアップするための事業構想的な部分について実践も交えて学ぶことができた。企業の在り方を考えると、社会の中では企業は人間みたいなものであり、これからの自分の在り方について活かせる内容であるように感じた。同様に、アイデア構想も研究のアイデア構想に活かせるように感じた。今後どのような人生ライフを描くにせよ、非常に有意義な考え方を学べたと思う。

感想・反省点・今後の改善点

講演内容も申し分ないし、会場対応もよかったと思う。あえて言うなら、場所が2階だとは思わなかった。

参加報告書

氏名：古林 太郎 .

所属：生命機能研究科 .

企画名： ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間： 2014/10/02（木）13:00～18:00

企画で得られた収穫

・アイデア(コンセプト)が湧いたらすぐビジネスモデル創出の思案を行い、またアイデアに戻って…というサイクルを回すというコンセプト具体化の効果的ブラッシュアップ法が意識付けられた。うだうだコンセプトをこねていても効果が薄いというのは色々なことに当てはまりそうであるので、一般化して考えることが大事であろう。

・上記サイクルを用いたビジネスモデル思案の実践を通して、先生がおっしゃっていた「制限が加わることで、逆にアイデアが急に発展する」という瞬間を実感できた。制限付きの効用は今後もきちんと意識しておきたい。

・プロ中のプロが、ビジネスモデル思案において考えるべきパターンを類型化したシートを配布してくれたので素人たる我々にとってこれは便利。今後も恐らくこのワークシートを参照する機会があるだろう。

感想・反省点・今後の改善点

先生のさじ加減が絶妙で予想以上に実りがあった。

参加報告書

氏名： 日浅 夏希 .

所属： 情報科学研究科 .

企画名： ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間： 2014/10/02（木）13:00～18:00

企画で得られた収穫

当企画では、アイデアを価値に転換する方法やビジネスモデルについてワークショップ形式で学んだ。私は普段ビジネスについて考えることがなく、起業に対する意欲も強くはなかった。しかし、今回の企画で「身の回りのあらゆるアイデアがビジネスになり得る」ことを知り、ビジネスがとても身近なものであることを実感することができた。

一方で、アイデアをビジネスとして実現するには想像以上の工夫が必要であることも同時に感じた。特にワークショップではビジネスモデルにおける様々なポイントについて考える機会があったが、ビジネスを創出する過程に目を向けたのは初めだったため、今後ケーススタディーを通してより深く理解したいと思う。

感想・反省点・今後の改善点

今回の企画はワークショップ形式だったので、ビジネスを“実感”を通して理解することができました。特にどんなアイデアでもビジネスモデルに作りあげていくことでより良いものになると感じる事ができたのが大きかったです。私はアイデアの創出を苦手感じていましたが、ありふれた考えに対しても積極的に取り組んでみようと思います。

運営のみなさま、ユニークで楽しい企画をありがとうございました。

参加報告書

氏名： 清水天馬

所属： 生命機能研究科

企画名： ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間： 2014/10/02（木）13:00～18:00

企画で得られた収穫

コンセプトは誰でも思いついているもので、そこからどうライバルに勝っていくかはビジネスモデルが重要となる。ビジネスモデルを立てるときには既に存在するビジネスモデルを参考に自分のコンセプトでどのように当てはめるかを考えることで様々なパターンのモデルを組み立てることができる。こうして様々なパターンを組み立てることで一つのパターンで失敗したとしても安定して収益を得る可能性がでる。そして何がうまくいくかはわからないのでとりえず動かしてみてすこしずつ変えていくことが大事。

M&AかIPOであれば迷わずIPOをすることでキャッシュがすぐ手に入り新たな自分のしたい事業に投資を行うことができる他株主の意向に従う必要がなくなる。

市場調査から得られる結果でなく、少数が真に欲しているもの、実在の1人の話を聞くことで共感から生み出されたものがイノベーションへと繋がる。

感想・反省点・今後の改善点

2人組で話し合いを行ったが最終的に一つの案にするのでもなかったのあまり意味がなかったように感じた。

内容については具体的にどのように起業のアイデアを固めていくのかがわかりやすかったのととてもよかったと思う。

参加報告書

氏名：松尾康平 .

所属：生命機能研究科 .

企画名： ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間： 2014/10/02（木）13:00～18:00

企画で得られた収穫

具体的なサービスモデルやチャネルなどの単語や例が学ぶことが出来た。また、それらを具体的に考察しビジネスモデルに組み合わせることで多角的にアイデアを検討するという方法をワークショップ形式で学ぶことが出来た。

感想・反省点・今後の改善点

会場を吹田キャンパスと間違えてしまったため、一時間ほど遅刻してしまった。今度からちゃんと会場を確認しておこうと思う。

参加報告書

氏名：高橋慧智

所属：情報科学研究科

企画名： ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間： 2014/10/02（木）13:00～18:00

企画で得られた収穫

今回のワークショップでは、通常よくあるセグメントを切ってターゲットユーザを定めていく手法ではなく、ペルソナマーケティングをさらに進めた、実在の人物を決めてそれをベースにプランをつくっていく手法を学んだ。実際、イノベータータイプとされるプロダクトの多くが、特定の個人を対象にして考えだされているので、この手法は今後自分がプロダクトをつくっていく過程でも活用できると思った。また、ビジネスプランのつくり方については、ビジネスプランをマネタイズ・デリバリ・プロモーションなどパーツに分解し、それぞれについて分類・体系化した過去事例を真似し、組み合わせつつつくっていく手法を教えていただいた。これは非常に論理的なプロセスであり、研究と似ているところもあり共感できた。また、様々なプロダクトのビジネスプランを俯瞰的に把握することができた。あくまでビジネスプランの「創造」はマスターできるテクニックである、という実感や自信を得ることができた。ビジネスモデルに関するだけでなく、起業家としての心構えや、実際の体験に基づくアイデア発想からエグジットまでのストーリーなど様々な話を聴くことができ、自分の身になったと思う。

感想・反省点・今後の改善点

イベントの最後に、1対1で山口さんに質問できる時間が設けられていたのはすばらしいと思った。山口さんはプロのコンサルタントであり、このような機会はなかなか学生かつ個人では得難い。今回のイベントでは時間的制約上難しかったと思うが、グループワークの時間がもう少しあるとさらに良かったかと思う。山口さんの講義・ワークショップは今回以外にも何回か参加したことがあるが、相変わらず語りが上手く面白く、参加していて楽しかった。比較的長い時間であるにも関わらず、短い時間に感じた。ぜひ他の阪大生にも山口さんの講義を受けてほしいので、次回も企画されることを期待する。

参加報告書

氏名：Dashdavaa Khureltulga.

所属：情報科学研究科

企画名： ビジネスモデル創成ワークショップ

開催期間： 2014/10/02（木）13:00～18:00

企画で得られた収穫

ビジネスモデルとは何か、ビジネスモデル作成にあたって何々が重要かについて勉強しました。また、現在の事業化では、いい商品だけでは成功できず、ビジネスモデル全体で競争しないといけないことになっていることを理解しました。さらに、ビジネスモデルを作っているときに様々なビジネスプランのアイデアがありましたので、ビジネスモデルを作るときに勉強になりました。

感想・反省点・今後の改善点

タイボクシングからビジネスへの説明の流れはとても面白かったです。また、授業中では、現在の吉野家などの身近な例を使って説明していたので勉強になりました。さらに、もし、何かビジネスについてビジネスモデルを作ろうとしたときには、使えるような授業になりました。ちょっと、きつかったところとしては、ワークショップにビジネスモデルを作っていくときに、ビジネスモデルを具体的に作ろうとしたらとても大きいことをわかっていますが、全体の時間がちょっと長くて、学生たちがどんどんあきてきている気がしました。したがって、改善として、もっと時間かかるかもしれませんが、グループでビジネスモデルを議論などをしながら行った方がもっと楽しくなるだろうと考えています。

ヒューマンウェアイノベーション博士課程プログラム

学生革新企画提案書

企画名	ビジネスモデルに関するワークショップ
代表者	氏名: 澤田 莉沙
	所属研究室・学年: 生命機能 近藤滋研 M2
	電子メール: muc030@fbs.osaka-u.ac.jp
計画立案メンバ1	氏名: 澤田 莉沙
	所属研究室・学年: 生命機能 近藤滋研 M2
	電子メール: muc030@fbs.osaka-u.ac.jp
計画立案メンバ2	氏名: 横田 将志
	所属研究室・学年: 生命機能 柳田研 M2
	電子メール: masa.yokot@gmail.com
計画立案メンバ3	氏名: 浦井 健次
	所属研究室・学年: 基礎工 石黒研 M2
	電子メール: urai.kenji@irl.sys.es.osaka-u.ac.jp
計画立案メンバ4	氏名: 垣塚 太志
	所属研究室・学年: 生命機能 柳田研 M2
	電子メール: t.kakizuka@gmail.com
計画立案メンバ5	氏名: 富永 登夢
	所属研究室・学年: 基礎工 西田研 M1
	電子メール: tominaga@nishilab.sys.es.osaka-u.ac.jp

開催 場所	施設: 大阪大学 豊中キャンパス カルティエ
	住所: 〒560-0043 大阪府豊中市待兼山町
	連絡先: 06-6850-6111
依頼 会社	会社名: 特定非営利活動法人キャリアクルーズ
	住所: 東京都渋谷区神南 1-12-16 和光ビル 5B
	連絡先: http://www.career-univ.com/
日程	2014年10月2日 13:00~18:00
経費	総額: 244,500円

学生革新企画の目的

新たな価値の創造による知の社会への還元はイノベーションの重要な側面である。知の還元とは、社会問題の解決等による貢献は勿論、市場への経済効果の側面も強い。つまり、イノベーションの実現には、アイデアを収益化し、実益に繋げる方法を知る必要がある。我々HWIP履修生は、社会に対しイノベーションを起こし得る人材となる事を目指しており、上述の知識の習得は必須である。

そこで本企画では、アイデアを価値に転換する方法論として、ビジネスモデルの理論やその実践等について御講演頂き、如何にして自身の持つ知識や技術を社会的価値の創出に繋げるか、その方法を学び得ることを目的とする。

また、HWIP履修生以外の参加、および大学研究室内ではあまり考える機会のない「ビジネスモデル」について議論することにより、自身の専門領域や研究室内で習慣化された考え方に新たな価値観を与えることで、幅広い視野の獲得や多様な場面におけるリーダーシップの発揮の実践、HWIPによる起業活動の活性化等も目的とする。

学生革新企画で期待される収穫

1. アイデアを収益化する「ビジネスモデル」を生み出す基礎を学び、履修生による起業を啓発、促進する。
2. ビジネスモデルを立てるだけでなく、そのアイデアを実現するに至るまで、チームを牽引するリーダーシップを身に付ける。ここで得られる知識および経験は、将来研究・開発グループ等におけるプロジェクトリーダーとしてチームを牽引していく能力として結実するものと確信している。
3. 自身の専門領域と異なる知識や経験を多く必要とするワークショップの実施により、社会や研究に対する俯瞰的、多角的な視点を身に付ける。
4. HW履修生以外の参加者を募る企画の実施により、多様な場におけるリーダーシップの取り方を学び、実践する。

スケジュール

10/2 (木)

13:00 - 17:00

山口 高弘 様 (経歴後述)による、ビジネスモデルに関するワークショップ
アイデア創造 → ビジネスモデル創造 → 起業
という、起業に関する一連の流れを説明した後に、
ワークショップで、ビジネスモデル創造について焦点を当てる。

17:00 - 18:00

ビジネスに関する山口様へ個別の質問タイム

[企画内容の詳細]

参加対象：ビジネスモデル創造に関心のある大学生、大学院生

規模：20名前後 (HW 10名程度、阪大&他大 10名)

参加申し込みの際に簡単なアンケートをとり、参加者を選抜する。

阪大内には SNS や口コミを用いた告知を行う。

他大学には口コミのみで告知を行う。

[講演者プロフィール]

山口 高弘 (やまぐち・たかひろ)

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。専門は、デザインコンサルティング、イノベーション創出支援、ソーシャルイノベーション支援、ビジネスセクター、非営利セクターに対する事業創造支援に研究と実務の両面で携わっている。近年は、米国 IDEO 社やスタンフォード大学 d.school に代表されるデザインシンキングを活用したイノベーション創出に向けた実務支援や対外発信を活発化させている。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。

参考 URL : <http://www.gob-lab.com/bio/takahiro-yamaguchi.html>

予算

日付	内容	金額 (円)
10/2	ワークショップ依頼費	200,000 円
	講師交通費	28,500 円
	合計	228,500 円
	消費税(8%)	16,000 円
	税込金額 (総額) :	244,500 円

代表者・計画立案メンバが過去に開催した企画

実施年度	企画名 (参画者名)	実施内容
2013 年	Humanware Summer Camp 2013 (澤田 莉沙) (中西 惇也) (渡辺 美紀) (徳山 健斗) (中村 達哉)	履修生同士の交流と今後の融合研究を始めるきっかけを学ぶ目的のもと、二泊三日の合宿を行った。履修生の大半と 3 人の特任講師が参加をし、大いに盛り上がった。
2013 年	HW マナー講座 (澤田莉沙) (横田将司) (日浅夏希)	プロのマナー講師を招聘し、独学では学ぶことのできないマナースキルを、実践演習を通して学んだ。
2014 年	出張・西岡塾 (横田将志) (垣塚太志) (浦井健次)	工学博士を持ち、大企業インテルの日本法人の社長も経験された西岡氏に御講演頂き、自分たちの今を見つめなおすとともに、大学院生の今、何をしておくべきかについて学んだ。

参同者氏名（計画立案メンバには、☑ を付けること）

氏名	所属研究室	学年
<input checked="" type="checkbox"/> 澤田 莉沙	生命機能 近藤滋研	M2
<input checked="" type="checkbox"/> 横田 将志	生命機能 柳田研	M2
<input checked="" type="checkbox"/> 浦井 健次	基礎工 石黒研	M2
<input checked="" type="checkbox"/> 垣塚 太志	生命機能 柳田研	M2
<input checked="" type="checkbox"/> 富永 登夢	基礎工 西田研	M1
<input type="checkbox"/> 中西 淳也	基礎工 石黒研	M2
<input type="checkbox"/> 日浅 夏希	情報科学 清水研	M2
<input type="checkbox"/> 清水 天馬	生命機能 四方研	M2
<input type="checkbox"/> Dashdavaa Khureltulga	情報科学 下條研	M2
<input type="checkbox"/> 高橋 慧智	情報科学 下條研	M1
<input type="checkbox"/> 古林 太郎	生命機能 四方研	M2
<input type="checkbox"/> 松尾 康平	生命機能 柳田研	M1
<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		