

|           |                                                                                                                                           |     |   |             |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|-------------|
| 講義名       | 事業化提案演習                                                                                                                                   |     |   |             |
| 科目区分      | 実学系演習科目                                                                                                                                   |     |   |             |
| 担当教員      | 岡本 充智                                                                                                                                     |     |   |             |
| 開講期・曜日・時限 | 前期 水曜日 1時限                                                                                                                                |     |   |             |
|           | 2018年度 大学院（修士課程） 修士課程（修士論文作成コース） / 2017年度 大学院（修士課程） 修士課程（修士論文作成コース） / 2016年度 大学院（修士課程） 修士課程（修士論文作成コース） / 2015年度 大学院（修士課程） 修士課程（修士論文作成コース） |     |   |             |
| 履修開始年次    | 1 年生                                                                                                                                      | 単位数 | 2 | 講義コード 31502 |

主題と概要

【主題】 本講では「事業を生み出す力」「事業を具体化する力」「事業の価値を伝える力」の三つの力を養います。  
【概要】 社会の課題解決につながるイノベティブなビジネスプランを考えます。こんなことをすれば地域や世界は良くなる のにという純粋な気持ちをビジネスプランに創りあげていくプロセスを学びます。フレームワークとしてビジネスモデルキャンパスを使用します。ビジネスモデルキャンパスのそれぞれの要素を具体的にしていき、ビジネスプランとして発表していただきます。

到達目標

各自のビジネスプランを作成し発表します。

提出課題

授業で提出を求めた課題及び各自のビジネスプラン提案書です。

評価の基準

評価の構成比は「授業への積極性」50%、「ビジネスプランの完成度」30%、「プレゼンテーションの伝える力」20%です。授業への積極性では、しっかりと聴く姿勢、論理的に組み立てていく力、グループワークでまわりを引っ張っていく力などを見ます。ビジネスプランの完成度では、プランの新規性（斬新なアイデアか）、プランの社会性（社会の課題解決になっているか）、プランの実現可能性（そのプランは実現できるか）、プランは自分でしっかりと時間を掛けて考えているかなどを見ます。プレゼンテーションの伝える力では、自信を持って発表しているか、分かり易い表現で伝えているか、熱意が伝わる姿勢で話しているかなどを見ます。

履修にあたっての注意・助言他

- 1. グループワークが中心になりますので、積極的に授業に参加することが大切です。
- 2. ビジネスプランは自分のアイデアを具体的なカタチにしていくプロセスそのものが重要ですので、しっかりと予習・復習しているかが大事です。
- 3. 1時限の開始ですので遅刻しないように早目に教室に入るようにして下さい。
- 4. 欠席は一回でもすると全体の流れが見えなくなりますので必ず全15回出席してください。

教科書

.使用しない。

プリント資料及び参考文献

各回の授業でプリントを配布します。また参考文献の紹介も授業内容に応じて行います。

授業計画

- 1. ガイダンス：本講の受講目的を確認します。
- 2. ビジネスアイデア：ビジネスアイデアを考え探し見つけます。
- 3. ビジネスモデル：ビジネスモデルキャンパスの内容を学びます。
- 4. ビジネスモデル：様々なビジネスモデルを学びます。
- 5. マーケティング：ビジネスプランの新規市場・新規顧客の開拓手法を考えます。
- 6. マーケティング：ビジネスプランとの顧客との関係性について考えます。
- 7. ゲスト講演：新規性の高い事業をしている経営者をお呼びして話を聞き意見交換します。
- 8. ゲスト講演：新規性の高い事業をしている経営者をお呼びして話を聞き意見交換します。
- 9. ゲスト講演：新規性の高い事業をしている経営者をお呼びして話を聞き意見交換します。
- 10. グループ研究：各自のビジネスプランについてブラッシュアップしていきます。
- 11. グループ研究：各自のビジネスプランについてブラッシュアップしていきます。
- 12. グループ研究：各自のビジネスプランについてブラッシュアップしていきます。
- 13. プレゼンテーション：プレゼンテーションのポイントを学びます。
- 14. プレゼンテーション：ビジネスプランの発表を行います。
- 15. まとめ：プレゼンテーション結果発表と本講のまとめを行います。

予習・復習

- 【予習】
- ・事業プランの作成に必要な資料データ収集 15時間
- ・事業プランを具体化するための情報収集 15時間
- ・事業プランパワーポイントの作成 7時間
- ・プレゼンテーションの練習 3時間

備考

- ・最終講義の前回に事業プラン発表を行います。
- ・優秀な事業プランは他団体主催のビジネスプランコンテストへの応募も検討します。
- ・必要に応じて授業に適したベンチャー経営者をお呼びしてビジネスプランと実際に行っておられることを話していただき学生と意見交換の場を持ちます。