

講義名	ビジネスプラン論			授業形態	
担当教員	岡田 恵実	開講期・曜日・時間	前期 木曜日 3 時限		
		単位数	2	履修開始年次	3 年生

主題と概要

ビジネスを推進するには、「やりたいこと(想い)」が重要なとは言ってもありませんが、「誰のどんな課題をどう解決するのか」、「どう収益につなげ、数字で整合性を確認し、改善するか」が重要です。この授業では、受講生自身の関心・経験・問題意識(ジブンゴト)を出発点に、顧客の課題を捉え、提供価値を設計し、ビジネスモデルとして整理し、簡易な数値検証(収支シミュレーション)を行うつういで、第三者に伝わる形でビジネスプランとしてまとめ、発表することを目的とします。講義中心ではなく、ワークシートやテンプレートをを用いた演習、相互フィードバック、改善プロセスを通じて、「構想 検証 改善 表現」の一連の流れを実践的に学びます。

到達目標

ディプロマ・ポリシーに基づき、以下を到達目標とします。
 ・ビジネスプランに必要な基礎知識とスキルが身につく。
 ・事前事業の構想方法とアイデアを伝え、ビジネスモデルを作り、ビジネスプランを策定する方法について理解できる。
 ・顧客・市場・顧客の声など最低限の根拠に基づき、プランの妥当性を検討できる。
 ・ビジネスプランを分かりやすい資料にまとめ、第三者に伝わる発表ができる。

提出課題

・最終成果物はビジネスプラン(プレゼンテーション資料)です。
 ・ビジネスプラン作成の各ステップで、途中経過等を毎回提出してもらいます。

課題(レポートや小テスト等)に対するフィードバックの方法

提出物に対して教員からコメントを返すほか、授業内で受講生同士で相互レビューを実施し、改善点を明確化して次の提出に反映させていきます。

評価の基準

この科目はミニ講義・演習・プレゼンテーションで構成される演習科目です。その前提をもとに以下のような基準で評価します。
 ビジネスプランが出来上がったか(最低限の基準)：30%
 ビジネスプランは論理的か(完成度)：30%
 ビジネスプラン内容を第三者に理解させられるか(プレゼン力)：20%
 作成プロセスへの取り組み(ワークシート提出・授業姿勢)：20%

履修にあたっての注意・助言他

・演習中心の授業です。
 ・ビジネスプランの作成、発表は3～4人のチームで行います。
 ・欠席すると進捗に影響が出ます。出席と経過提出を重視します。

教科書

.使用しない。

参考図書

.なし。

その他

授業に際して使用する資料は、基本的にはオリジナルのものを授業中に配布します。参考になる書籍は必要に応じて授業の中で紹介します。

授業計画

第1回 オリエンテーション: ビジネスプランの全体像と学び方
 <予習> シラバスを熟読して概要を理解するとともに、ビジネスを立ち上げた人の話を書籍、雑誌、ネットで調べる(120分)
 <復習> ビジネスを実際に立ち上げるアントレプレナーになつたつもりで、シラバスと講義資料を読み直す(120分)
 第2回 課題設定: イシューの再順位(誰の、どんな困りごと)
 <予習> 自分が抱えている不満・不安・関心のあることなどを振り返ってみて、どのような状態になればよいかを妄想する(120分)
 <復習> 授業で学んだイシューを整理して、自分が取り扱いたいイシューはなにが深く考え、取りこむ(120分)
 第3回 顧客理解: 顧客の深掘り(動機・期待・不満)
 <予習> 自分が取り扱いたいイシューに近いサービスを1つ調べ、「誰が・なぜ使うか」を整理してみる(120分)
 <復習> 講義資料、ワークシートを見直し、顧客が求める価値を整理する(120分)
 第4回 事業コンセプト: 誰の、どんな課題に対して、どんな価値をもたらす・どんな方法を
 <予習> 自分の事業アイデアをどのように伝えたいかを考えておく(120分)
 <復習> フィードバックを反映し、コンセプト文を1本に絞って整える(120分)
 第5回 チーム編成とチーム設定
 <予習> 自分の企業の要点(課題・顧客・事業コンセプト)をA4枚に整理してみる(120分)
 <復習> チームで合意した企業内容を1枚にまとめ、今後すべきことを整理する(120分)
 第6回 価値提案の実現: 顧客の痛み/利益と提供価値の具体化
 <予習> 顧客が抱える困りごと、不安、面筋を書き出してみる(120分)
 <復習> 提供価値(解決策)の言い方を磨き、価値提案を1枚に整理する(120分)
 第7回 シナリオモデル設計と商品、サービスの具体化
 <予習> 自分たちのサービスで収益がどこから入るかを想定してみる(120分)
 <復習> 作成したモデルの不足点を洗い出し、次回までの確認事項を整理する(120分)
 第8回 先行事例: 競合、代替・優位性(選ばれる理由)の設計
 <予習> 類似商品・サービス(競合・代替)を探し、特徴を整理してみる(120分)
 <復習> 競合比較表を完成させ、自分たちのサービスが選ばれる理由を1文で書く(120分)
 第9回 チャネル設計: 届けてもらう/買ってもらう/経路してもらう
 <予習> ターゲットが普段利用する場所や媒体を書き出してみる(120分)
 <復習> チャネルイメージを図にし、実行できる最初の具体的な手段を決める(120分)
 第10回 収益モデル: 価格、売上(販出)の作り方
 <予習> 同種商品・サービスの価格帯や課金方法を調べてくる(120分)
 <復習> 売上の前提設定(単価・数量・頻度)を文章で説明できる形に整える(120分)
 第11回 採算性や全体整合性の確認
 <予習> 必要になりそうな費用項目をすべて書き出してみる(120分)
 <復習> 収支の前提と根拠(参考にした価格・相場など)を整理し、資料に反映する(120分)
 第12回 中間発表: 発表と相互レビュー
 <予習> 中間発表用スライドを整え、発表の流れを確認しておく(120分)
 <復習> 受けたフィードバックを整理し、改善点と修正方針をまとめる(120分)
 第13回 ビジネスプラン修正: 最終発表準備
 <予習> 改善点と修正方針を見直し、修正の優先順位を決める(120分)
 <復習> 最終発表用スライドを整え、質疑応答の想定回答を準備する(120分)
 第14回 最終発表とプレゼンテーションと質疑応答(相互評価)
 <予習> 最終発表のプレゼンテーションができるように練習する(120分)
 <復習> 他チームの良かった点・学んだ点を整理し、自分たちの改善点を振り返る(120分)
 第15回 全体まとめと講義の振り返り
 <予習> 全体の振り返りをする(120分)
 <復習> 振り返りレポートを作成し、提出する(120分)
 * 授業計画は授業の進捗度などのために変更する場合があります。

授業形態(アクティブ・ラーニング)

<input type="radio"/> ア: PBL(課題解決型学習)	<input type="checkbox"/> イ: 反転授業(知識習得の要素を授業外に済ませ、知識確認等の要素を教室で行う授業形態)
<input type="radio"/> ウ: ディスカッション、ディベート	<input type="checkbox"/> エ: グループワーク
<input type="radio"/> オ: プレゼンテーション	<input type="checkbox"/> カ: 実習、フィールドワーク
<input type="checkbox"/> キ: その他(A・L型であるけれども、以上の項目のいずれにも該当しない場合)	

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

本授業は「商学部・経営学科・起業・事業承継コース」と関連が深い科目です。当該コースのディプロマ・ポリシーである、「新事業を創出するための基礎となる、マーケティング理論や経営理論を理解できる。」、「起業や事業承継(第二創業)、社内ベンチャーなどについての夢やビジョンを、具体的な事業計画として立案することができる。」このことを目標としています。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

この授業はコンピュータ演習室で実施し、ICTを活用して成果物の作成・提出・共有を行います。毎回、授業内でワークと相互フィードバックを行います。

実務経験の有無及び活用

「実務経験あり」
 大学卒業後、国の中小企業支援機関を中心に20年超勤務してきました。中小企業コンサルティングの他、ベンチャー支援や起業に関心ある人の学び場をつくる活動を通じてアイデアの種づくりやビジネスプラン作成を数多くサポートしてきました。起業において一番大切な「自分自身の想い」を大切にしながら、ビジネスプランづくりをお伝えしたいと考えています。経済産業大臣認定・中小企業診断士。

備考