

講義名	対)事業化提案演習			授業形態	
担当教員	井上 芳郎	開講期・曜日・時限	前期 木曜日 1 時限		
		単位数	2	履修開始年次	1 年生

### 主題と概要

本講義では、「事業化提案」企画を作成することを通じて、経営学の種々の理論を確認し、体系化することを主眼とします。

概要は以下の3点です。  
 事業化提案企画を作成するために関連する諸理論（経営戦略、組織、マーケティング、管理会計など）を確認する。  
 受講生が経営者（社長あるいは事業部長）になったと仮定し、各人が「やってみたい事業」について事業化提案企画を行う。その過程において、で確認した諸理論を体系化する。すなわち、経営に關する諸理論が、実際の経営の場でどのように使われるかを確認する。  
 教員および他の受講生とのディスカッションを通じて、各人が事業化提案企画をまとめる。

### 到達目標

本講義の到達目標は以下の3つです。

事業化提案に關する諸理論を理解したうえで、実際の経営の場で使える準備ができる。  
 理論をもとにした事業化計画をつくらることができる。  
 策定した事業化計画を、第三者が理解できるように表現することができる。

### 提出課題

授業で提出を求めた課題（事業化提案を作成するうえでの関連資料）及び各自の「事業化提案書」です。  
 課題提出の方法はメール添付とします。

### 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

講義にて課題を提示し、提出された課題に対して、授業の中でフィードバックします。

### 評価の基準

評価の構成比は以下の通りです。

授業への貢献：30%  
 課題への取り組み状況：30%  
 事業化提案書の完成度：40%です。  
 なお、事業化提案書については次の3点を評価します。  
 ＊ ＊ テーマの明確さ  
 ＊ ＊ 事業化計画の論理性  
 ＊ ＊ 経営理論の活用状況

### 履修にあたっての注意・助言他

教員のスタンスは、「企業経営に關する理論は、経営者が試行錯誤を通じて築き上げた実績を、研究者が俯瞰的にまとめ上げたもの」というものです。  
 各自が学部生時代に学んだ経営の理論を確認するとともに、それらの理論が企業経営の自場面でもどのように使われるのかを整理することは、受講生の今後の研究を考えるうえで重要な機会となることと思われまふ。その際の一つのきっかけは「自分で経営計画を作っている」ということです。  
 その内容を豊かなものとするために、新聞や雑誌を通じて、実際の経営者の行動や思想に触れてください。

### 教科書

.使用しない。

### 参考図書

.ビジネスモデル・ジェネレーション.	アレックス・オスターワルダー	翔泳社	2480	9784798122977
.ビジネスモデル・イノベーション.	ラリー・キリ	朝日新聞出版	2500	978402331269
.インベンシブル・カンパニー.	アレックス・オスターワルダー	翔泳社	3000	9784798167862

### その他

必要な資料、参考となる書籍については、適宜授業の中で紹介していきます。

### 授業計画

1. ガイダンス：本講の受講目的を確認します。
2. 事業化提案を行う上で必要な経営理論の確認（経営戦略）
3. 事業化提案を行う上で必要な経営理論の確認（マーケティング）
4. 事業化提案を行う上で必要な経営理論の確認（イノベーション・マネジメント）
5. ビジネスモデル ビジネスモデルキャンパス。
4. ビジネスモデル 様々なビジネスモデル。
5. 事業化提案の流れと経営理論
6. 事業化提案の流れと経営理論
7. 中間のまとめ
8. 受講生のまとめを発表
9. ビジネスアイデアの検討
10. ビジネスアイデアの発表とグループディスカッション
11. 個人研究&グループ研究
12. 個人研究&グループ研究
13. 個人研究&グループ研究
14. 個人研究&グループ研究
15. プレゼンテーション&まとめ講義

### 授業形態（アクティブ・ラーニング）

ア：PBL（課題解決型学習）	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）
ウ：ディスカッション、ディベート	エ：グループワーク
オ：プレゼンテーション	カ：実習、フィールドワーク
キ：その他（A-L型であるけども、以上の項目のいずれにも該当しない場合）	

### 準備学習（予習・復習等）の具体的な内容及びそれに必要な時間

授業の前には以下の3つの項目についての準備が必要です。

- ・事業プランの作成に必要な資料データ収集
- ・事業プランを具体化するための情報収集
- ・事業プランパワーポイントの作成

概ね、準備2時間、復習2時間を目安とさせていただきます。  
 一方で、この授業は、皆さんが受講する他の授業とのシナジーが最も期待できるものです。合理的かつ内容豊かな学習を行ってください。

### 卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

(1) 「ネアカのびのびへこたれず」の精神をもった人材  
 理論の確認や体系化、事業化提案に關する情報収集や表現には「終点」はありません。そのような環境下でベストを尽くすことは、「ネアカのびのびへこたれず」そのものです。  
 (2) 知識を知恵に転換することができる。論理的思考力を持った人材  
 前項までの項目で、本授業が目指す姿と最もマッチしているのがこの項目だということは十分お分かりいただけるかと思ひます。  
 (3) 創造力（新しい視点と豊かな発想）を持った人材  
 新しい時代には新しいビジネスが必要とされます。そのようなビジネスを生み出すためには想像力が必要とされます。この授業をきっかけとして高めたいことを期待します。  
 (4) 自主・自立の精神を持った人材  
 最終的にプランをまとめるのは各受講生です。頑張って取り組むことで、納得するものを目指することでこのような精神が養われるでしょう。  
 (5) 仲間と協同して、物事を成し遂げることができる人材  
 自分の考えを大切にすることは必要ですが、それにこだわりすぎると失敗することがあります。なぜなら、事業化されたアイデアがターゲットにするのは「自分以外の人・社会」だからです。お互い、建設的な態度でディスカッションを行い、よりよい事業化企画づくりに貢献しましょう。

### 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、経営に關する知識確認で教員が講義を行う以外は、受講生が主役です。受講生のアウトプットに対して、教員および他の受講生が自らの考えを述べ、ともに学んでいくという流れになります。  
 なお、事業化提案企画を策定し、表現し、第三者に伝える際には、基本的なソフト（エクセル、パワーポイント）は必要不可欠です。十分活用するように心がけてください。

### 実務経験の有無及び活用

実務経験あり  
 大学卒業後は、製薬会社、機械工具製造会社で勤務する中で経営学に対する興味を持ち、いまから三十数年前に、経済産業大臣が認定する「中小企業診断士」という資格を取得しました。その後経営コンサルティング会社に転職し、主として中小企業の経営コンサルティング業務に従事しました。そのなかで、社会人大学院でも学びました。  
 2002年に本学教員となりました。

### 備考

教員および他の受講生と刺激し合いながら、自らを高めてください。