

講義名	ビジネスプラン論			授業形態	
担当教員	井上 芳郎	開講期・曜日・時限	前期 木曜日 3 時限		
		単位数	2	履修開始年次	3 年生
				ナンバリング・コード	MAN364

主題と概要
ビジネスを推進していく上では「目標」が不可欠です。しかし、単に「目標」を掲げるだけでは十分とは言えません。「目標」を達成するための戦略を立案するとともに、その戦略を実現するための仕組みを作り上げ、さらにその仕組みを構築するための組織と施策を明確にした上で、最終的には「数値」で整合性を確認した上で実行、その上で結果を検証する＝いわゆるマネジメントサイクルを回すことが必要です。 この授業では、自分がやりたいビジネスアイデアからビジネスとして成立させる仕組み＝ビジネスモデルをつくり、それを実際にビジネスプランに落とし込んでいきます。このプロセスを通じて、ビジネスに対する解像度を上げるとともに、マネジメントサイクルを回す一連の流れを学んでいきます。最終的には、つくったビジネスプランを数値で検証（シミュレーション）し、実際にプレゼンテーションを行うことで、ビジネス創造→推進の流れを経験してもらいます。

到達目標
・ビジネスプランに必要な基礎知識とスキルが身につく。 ・新規事業の構想方法とアイデアを考え、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。 ・ビジネスプランの具体的な記載方法について理解できる。 ・ビジネスプランを相手に伝えることの重要性を理解できる。 ・ビジネスプランの事例についてのクラス内での討論を通じて互いのアイデア創発が実現できる。

提出課題
ビジネスプラン作成の各ステップで、途中経過を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
この授業は「講義・演習・プレゼンテーション」で構成されています。 あるがて提出した課題（ビジネスプラン）に対して、教員からのフィードバックはもちろん、受講生からのフィードバックが行われることになります。

評価の基準
この科目は講義・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なものでか。（ビジネスプランの完成度） / 30% ビジネスプランの内容を、どの程度第三者に理解させることができるか。（プレゼンテーション力（構成力・表現力・説得力） / 30% ビジネスプラン作成にあたりどのような役割を果たしたか。（チームでの役割） / 10%

履修にあたっての注意・助言他
・ビジネスプランの作成、発表はチームで行います。 ・この授業は、より高度な内容を実践的に身につけるために、3つの少人数クラスに分けて実施します（一部合同で実施します）。 ・ビジネスプランを作成するためには、受講生の総合的な力を投入することが必要となります。視点を変えれば、誰にでもビジネスプランを作成することは可能ですが、その内容には、ビジネスプランを作成する人の知識、能力、意欲が反映されるといって差し支えありません。 以上から、授業に関わる知識は授業を中心に取得することが望めます。また経営を取り巻く環境については常にアンテナを上げておくように心がけることが必要になります。例えば、自分の興味のある業種についてのニュースや雑誌、新聞などが豊富な情報源となるでしょう。その意味で、本学の図書館は十分に活用するように心がけてください。また、学生が活用できるデータベースも豊富です。どんどん使ってください。このような情報収集及び処理能力は、皆さんの将来の可能性を大きく広げることになるはずですから。

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配布します。一部、教員が執筆した書籍及び雑誌記事のコピーを配布することがあります。

授業計画
1 シラバスの解説と授業の進め方について（オリエンテーション） <予備>シラバスをしっかりと読んで理解してください（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ったつもりで、シラバスと講義資料を読み直してください（120分） 2 ビジネスを立ち上げるとは、ビジネスを立ち上げるために必要なマインドセット（講義） <予備>ビジネスを立ち上げた人の話を、書籍、雑誌、ネットで調べてみましょう（120分） <復習>予備で得た情報と授業の体験を比べつつ、ビジネスを立ち上げるために必要なマインドセットを、自分なりに考えてみましょう（120分） 3 イシューの特定、コンセプトづくり（講義） <予備>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してみましょう（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」はなにか深く考え、絞りこんでみましょう（120分） 4 事業アイデアとコンセプトづくり（演習） <予備>自分の事業アイデアをどのように伝えればよいかを考えておきましょう（120分） <復習>グループとしてどのように進めればよいかが、自分はどうような役割を果たしたいかが、果たせるかを考えてみましょう（120分） 5 ビジネスプランの基本的な考え方（講義） <予備>成功していると思われる若い会社（創業して間もない企業）に興味をもって、その発展の流れを考えてみましょう（120分） <復習>ビジネスプラン策定に関わる経営理論・イメージの考え方（講義） 6 ビジネスプラン策定に関わる経営理論・イメージの考え方（講義） <予備>今まで学んできた経営やマーケティングに関わる知識を整理してみましょう（120分） <復習>予備で整理した知識がどのようにビジネスプラン策定に活かされるか、イメージしてみましょう（120分） 7 ビジネスプランの作成（演習） <予備>再度、自分の事業アイデアをみんなに伝える方法を考えておきましょう（120分） <復習>自分の関するチームの運営をどのように進めればよいかを考えてみましょう（120分） 8 ビジネスプランの作成（演習） <予備>自分なりに、ビジネスイメージを表現してみましょう（120分） <復習>チームのディスカッションを通じて得た知識をもとに、ビジネスモデルキャンパスを描いてみましょう（120分） 9 利益管理のメカニズム（講義及び演習） <予備>利益計画、損益分岐点の求め方など、予習しておきましょう（120分） <復習>自分の関するチームの運営をどのように進めればよいかを考えてみましょう（120分） 10 利益管理のための計数管理・損益分岐点の求め方（講義及び演習） <予備>前回の復習を踏まえて、損益分岐点は問題を解いておきましょう。ネットで「損益分岐点分析」と検索し、意味を理解しておきましょう（120分） <復習>自分が理解できるまで、当日の演習を繰り返しましょう（120分以上理解できるまで） 11 ビジネスプランの作成（演習） <予備>自分なりにチームにいかに関与できるかを、しっかりイメージしておきましょう（120分） <復習>自分なりに納得できたこと、疑問に思ったことを整理しておきましょう（120分） 12 ビジネスプランの作成（演習） <予備>自分なりにチームにいかに関与できるかを、しっかりイメージしておきましょう（120分） <復習>自分なりに納得できたこと、疑問に思ったことを整理しておきましょう（120分） 13 ビジネスプランの修正（演習） <予備>作成したスライドをもとに、プレゼンテーションの練習をしておきましょう（120分） <復習>グループ内での話し合ったことをもとに、新たに盛り込むべきこと、削ること、強調することなどを整理しておきましょう（120分） 14 最終発表会（プレゼンテーション） <予備>発表のシナリオを文字化するとともに、すべて覚えるつもりで取り組みましょう（120分以上暗記できるまで） <復習>他グループのビジネスプラン発表を参考にして、自身のビジネスプランをブラッシュアップしてみましょう。また、もしもう一度ビジネスプランを作るとしたら、どのように取り組むかを妄想してみましょう（120分） 15 最終発表会・総括（プレゼンテーション、フィードバック） <予備>発表のシナリオを文字化するとともに、すべて覚えるつもりで取り組みましょう（120分以上暗記できるまで） <復習>他グループのビジネスプラン発表を参考にして、自身のビジネスプランをブラッシュアップしてみましょう。また、もしもう一度ビジネスプランを作るとしたら、どのように取り組むかを妄想してみましょう（120分）
*授業計画は、社会情勢の変化、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）			
☐ 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	
※：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）			

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2つを目標にしています。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述
この授業では、コンピュータ演習室を利用します。皆さんのワークステーションと教員のワークステーションは個別につながっていますので、適宜コミュニケーションを行うことが可能です。この機能を利用して、プレゼンテーションや、小グループの意見交換を行ってもらうことになります。 ビジネスプランを作成していく上で、Excelの利用は不可欠です。合わせて、プレゼンテーションにはパワーポイントが最適です。この2つのスキルと、ネット検索のスキルは不可欠ですので、そのような前提で受講してください。

実務経験の有無及び活用
「実務経験あり」 井上芳郎：大学に着任する前には、経営コンサルタントとして、多くの組織の戦略策定やビジネスプラン作成に関与してきました。その知識と手法を授業で活用したいと考えています。

備考