

※この科目では対面授業を実施予定です。受講申込の際は「対面授業スケジュール」にて日程をご確認ください

授業科目名： **事業計画演習（吉田・飯田） 【2020 秋学期開講分】**

科目区分： 演習（発展）

必修・選択の別： 必修

配当年次： 2 年次

単位数： 4 単位（学習期間 2 学期）

担当教員： 吉田 宣也

副担当教員： 飯田 夕紀子

オフィスアワー（授業相談の受付）：

e ラーニングサイトおよびメールでの質疑応答を受け付けています。

（メールアドレスは大学院グループウェアのアドレス帳でご確認ください）

1. 授業の概要

受講生が実際に起業を行うもしくは所属する企業において新規事業の発案を行うことを想定し、実社会にて通用する事業計画書を作成する。またその作業を通じて、アントレプレナーシップにおける様々なスキルを身に着ける。（※営利非営利は問わない。）計画の実施に必要な収支計画・資金調達計画なども設計を行い、中間および最終報告会において、教員および学外専門家からの評価・指導を頂く。

2. 学習目標

当大学院 MBA コースの集大成として、他の各授業で習得した知識や方法論も用いながら、事業計画を立案できるようになること。またその事業の実現性について、精査・検証・強化をしていけるようになること。

3. 当ゼミの特色

過去 20 年間に約 2000 件の事業計画を評価し、また自身が複数の起業の失敗と成功を経験している講師だからこそできる、本気の人のための本気のアドバイスを特徴とします。また、副担当教員の飯田先生は、顧客理解を起点とした、実践的なマーケティング戦略の立案を得意とします。

4. 求める受講者

当然、本気で起業または企業内新規事業を立ち上げようとする人を歓迎します。また、既存の会社や事業の改革に取り組みたい経営者や幹部も歓迎します。※後者の場合、起業初心者とは分かれて授業を行うことがあります。

5. 授業計画

1. オリエンテーション、事業着想と構想の紹介
2. ミッションとビジョンについて
3. ビジネスモデルのディスカッション
- 4~15. 事業計画 内容の検証と改善（市場、競合、ターゲット、ポジショニング、営業・マーケティング、組織）
16. 中間報告
17. 中間報告での質疑・コメントの検討
18. 業績計画、資金計画、組織計画
- 19~31. 事業計画と戦略の総合的なブラッシュアップ、及び最終リハーサル
32. 最終報告

※この科目では対面授業を実施予定です。受講申込の際は「対面授業スケジュール」にて日程をご確認ください

6. 受講上の留意点

各ゼミで提示されるスケジュールに沿ってご受講ください。

※中間報告を行わなかった場合、授業の後半課程に進むことはできません。翌学期に改めて中間報告を行って頂きます。
(1 学期留年することになります)

7. 成績評価基準

平常点 (40%) + 中間報告 (10%) + 最終報告 (50%)

最終報告の評価項目は以下のとおり

- | | | |
|---|---------------|-----|
| 1 | ビジョン／理念／志 | 10% |
| 2 | ビジネスモデル・収益性 | 10% |
| 3 | 市場性・スケーラビリティ | 10% |
| 4 | 競争優位性 | 10% |
| 5 | 裏づけ調査による根拠 | 10% |
| 6 | 必須要素の網羅と完成レベル | 50% |

※この科目は、以下の資料を期日厳守で提出頂くことが必須となります。

- ・プレゼン資料 (Power point)
- ・事業計画書 (Word)
- ・Before & After 表

8. 必読書籍・参考書籍

各学生の知識やスキルレベル、目ざす事業の種類に合わせた図書や Web サイトを授業のなかで推奨していく方針ですが、一方で、各学生が参考になったと思う読みものを授業のなかで紹介頂いて皆で議論することも奨励しています。

9. その他

「事業計画演習」は年間で 4 単位となるため、【春・秋】もしくは【秋・春】の履修登録の際には、それぞれ 2 単位 (1 科目) として扱います。後半学期の履修登録の際には、既に 2 単位を登録済み (履修中) と考えますので、履修できる単位数は 11 単位までとなります。