

※この科目では対面授業が適宜実施されます。詳細は担当教員にご確認ください。

授業科目名： **事業計画演習（佐々木） 【2021 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： 佐々木 一人

副担当教員： -

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すること。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

本学マーケティング科目の担当教員としての位置づけのみならず、放送系無線技術者として、電波障害予測・調査・コンサル業務やケーブルテレビの設計・施工管理業務、電波吸収パネル開発関連業務等に従事してきたフィールドエンジニア経験、また、30 年以上にわたる産業エコノミストやストラテジスト、コンサルタントとしての、情報通信・放送・メディア産業や環境エネルギー・社会インフラ関連、医薬・ヘルスケア、研究開発・技術開発等の技術経営（MOT）関連の調査研究・コンサルティング経験、私企業のみならず公企業の経営戦略や事業戦略・事業計画等の立案策定業務に携わってきた経験を活かし、現場・現物・現実の『三現主義』を基軸に据えた、戦略的な事業計画演習を志向するゼミです。

4. 求める受講者

テーマ・領域等について、特に限定はしませんが、自身の設定したテーマに対して、真摯に向き合い、課題達成に向けて、自主的に取り組む姿勢と意欲を有する方。

5. 授業計画

オリエンテーション、事業アイデアの発表（ディスカッション）

事業ビジョン、ミッションステートメント（ディスカッション）

ビジネスモデル、バリュープロポジション（ディスカッション）

マーケティング戦略、マーケティング・リサーチ、各自ディスカッション及びテーマ設定

中間報告

課題の洗い出し及びフィードバック

資金調達戦略、組織設計

※この科目では対面授業が適宜実施されます。詳細は担当教員にご確認ください。

事業計画書策定、プレゼンテーション資料作成
最終報告

6. 受講上の留意点

当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（基本的に毎月1回対面授業を予定しています）。

※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）

※以下のような場合には教員の判断の下、中間・最終の各報告会への参加を許可しない場合があります。

- ・最低限の形式基準を満たさない
 - ・教員の指導や助言を受けての改善がみられない
 - ・直前での無許可のテーマ変更
- 等

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

授業内容とスケジュールに合わせて、教員から適時提示します。

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。