

※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（小林英幸・松木）【2022 春学期開講分】**

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： 小林 英幸

副担当教員： 松木 知徳

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。

なお、所属する企業において新規事業の発案を行うことを選択する場合、「新規事業」は次のように定義する。

- ・多角化（新規市場×新規製品）：新規事業に該当
- ・新商品開発（既存市場×新規製品）：新規事業に該当
- ・新市場開拓（新規市場×既存製品）：新規事業に該当（状況により判断）
- ・市場浸透（既存市場×既存製品）：新規事業に該当しない

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

- ・副担当教員の松木知徳先生は、組織・人材開発、営業・サービス強化のコンサルティングを行う一方、リクルートグループの新規事業提案制度で受賞し、技術特許取得を取得するなど新規事業や新サービスの開発を経験してこられました。
- ・事業計画の論理性、蓋然性のみならず、多くのステークホルダーが「共感」を得られる事業の価値について考え、受講生の皆さまが所属会社や投資家などに提案したくなる魅力的な事業を検討していきます。

4. 求める受講者

- ・既存の枠組みに囚われず新たな事業を考えたい方
- ・社会課題の解決にビジネスの力で挑みたい方

5. 授業計画

- 第 1/2 週 問題意識の整理、テーマの構想
- 第 3 週 対面授業 #1
- 第 4/5 週 ミッション/ビジョンの策定、事業コンセプトの策定、ビジネスモデルのチャート化
- 第 6 週 対面授業 #2

※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。

第 7/8 週 対象業界の構造化（SWOT 分析、STP 分析、ペルソナ分析、競合分析、他）
第 9 週 対面授業 #3
第 10/11 週 ビジネスモデルのシナリオ化（製品/サービスの見える化（可視化・チャート化））
第 12-15 週 対面授業 #4、リハーサル、中間発表
第 16-24 週 中間報告での意見を踏まえて、ビジネスモデルの修正
第 25 週 対面授業 #5
第 26-28 週 ビジネスモデルの収益構造化（損益計画、システム計画書、他）
第 29 週 対面授業 #6
第 30-32 週 計画実行へのアクションプラン構築
第 33 週 対面授業 #7
第 34-36 週 組織体制、資本政策・資金調達計画の策定
第 37 週 対面授業 #8
第 38-40 週 事業計画書作成、プレゼン資料完成
第 41/42 週 リハーサル、最終発表

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）

※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

※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。

・田所 雅之（2017）「起業の科学 スタートアップサイエンス」日経 BP 社。
そのほか、必要に応じて授業のなかで紹介します。

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。