

※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（松木）** 【2023 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： 松木 知徳

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。

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

- ・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ること。
- ・キーワードを「顧客価値」において問いを立て、Quick & Dirty で事業計画を磨いていくこと。
- ・担当教員は組織・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いること。
- ・フレームワークを実践で使いこなせるようにフォローしながら講義を進める。講師自身が社会人で修士・博士課程を修了した経験があり、アカデミックとビジネスを融合させた社会人学生ならではの大学院の意義や工夫についてもお伝えすること。
- ・実施頻度：月 1 回 1 時間／人＋α でオンラインでのゼミを開催（ゼミ生が複数の場合は合同実施）
- ・ゼミの流れ：フレームワークの復習・事業計画の作成ポイント確認→個別ワーク→フィードバック→修正

## 4. 求める受講者

成長意欲があり、前向きな方であればどなたでも歓迎します。

## 5. 授業計画

以下はスケジュールの目安（進捗等に応じて変更します）

※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。

4/10月：オリエンテーション、相互理解、テーマ構想、事業コンセプト、顧客価値、MVVの検討  
5/11月：フレームワークによる対象事業の整理、SWOT、STP、ペルソナ等  
6/12月：製品・サービスの具体化、ビジネスモデル検討・競合分析  
7/1月：フレームワークに基づいた事業の具体化、中間発表の準備・実施  
8/2月：最終成果物の確認、事業計画書の作成計画  
9/3月：中間発表の結果レビューおよび修正、事業計画書作成開始  
10/4月：事業の成長戦略、売上ロジックツリー、損益計算書（PL）、システム開発の検討  
11/5月：営業・販売戦略、組織体制、資本政策・資金調達計画の検討  
12-1/6-7月：事業計画書の磨きこみ、最終発表の準備・実施

## 6. 受講上の留意点

各ゼミで定時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

- ・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

※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。

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。