

※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（村上）【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： 村上 半治郎

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

- ・ベンチャー企業向けの事業計画サポートや事業会社での新規事業立ち上げや子会社再建などの現場経験を踏まえて、理論よりも実践を重視したアドバイスを特徴とします。
- ・答えを与えるのではなく、答えを出す為に「ディスカッションパートナー」としての役割に徹することで、受講生の中にある「本当の答え」を導き出すディスカッションスタイルを特色とします。
- ・成長と利益、社会的意義（貢献）のバランスを鑑みつつ蓋然性の高い事業計画の策定を志向するゼミです。

4. 求める受講者

起業、自社経営改善、社内事業プロジェクト、非営利設立等形式や業種は問いません。

「何かをやり遂げたい」、「何かを成し得たい」という明確な意志をお持ちの方

5. 授業計画

1. オリエンテーション、事業アイデア、解決課題の発表（ディスカッション）
2. 解決課題の明確化、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）
3. 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）

※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。

4～15.各自ディスカッション及びテーマ設定

16. 中間発表

17. 課題の洗い出し及びフィードバック

18～31.事業計画書作成

32. 最終発表会

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

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。