

科目名 Class	入学年度 Admission Year	開講学年・学期 School Year, Semester	単位数 Credit	必・選	授業担当者 Instructor	実務 経験
ビジネスプランニング	共通 経営情報学科	3・4年生・前期	2単位	選択	遠藤 真紀	○
履修の前提条件	「経営学総論」をはじめ、「経営管理総論」、「経営戦略論」、「マーケティング論」、「消費者行動論」、「流通経済論」、「会計学入門」など、基本的な経営学関連科目を履修し、理解している事が前提です。需要予測や資金計画・利益計画も作成するため、特に計数管理に必要な財務会計、簿記などの知識は必須となります。					
授業概要 (Course Outline)						
新しくビジネスを始める場合、提供しようとする製品・サービスの市場性等の見きわめ(市場調査・需要予測などの外部環境分析)や自社(自社)の能力評価(内部環境分析)が必要です。過去の実務経験を踏まえ、これらのまとめ方や方法論をテキストやワークシートを使って講義します。最終的には自分のビジネスアイデアを事業計画書としてまとめ、プレゼンテーションしてもらいます。						
授業を通して修得できる力 (Competency Goals)						
知識・理解の観点 Knowledge and Understanding	多文化・異文化に関する知識の理解 Multiple Culture / Different Culture					○
	人類の文化・社会と自然に関する知識の理解 Human Culture / Society / Nature					○
汎用的技能の観点 Generic Skills	コミュニケーション・スキル Reading / Writing / Speaking / Listening					○
	数量的スキル Mathematics					○
	情報リテラシー Information Literacy					○
	論理的思考力 Logical Thinking / Creative Thinking					○
	問題解決力 Problem Solving					○
態度・志向性の観点 Personal Qualities	建学の精神 University Founding Philosophy					○
	自己管理能力 Self-management					○
	チームワーク Teamwork					○
	リーダーシップ Leadership					○
	倫理観 Ethical Sense					○
	市民としての社会的責任 Social Responsibility					○
生涯学習力 Lifelong Learning					○	
到達目標 (Objectives)						
ビジネスの着眼点や起業して事業を成功させるために必要なマーケティングや資金計画・利益計画など、事前検討項目を理解するとともに、講義・演習を通じて、その検討結果を自分自身の事業計画書(ビジネスプラン)としてまとめていく能力を養成します。同時に、事業の成功や失敗のケースを多く学び、社会に出てから役に立つ経営学について関心を持ち、簿記や販売士等各種の資格にも挑むようになること。						
事前学習の内容	いくら考えても無から有は生まれません。よって関心のある業界の特徴や動向・市場規模・ビジネスモデルおよび類似ビジネスの有無など、自分の事業計画書づくりに参考となる情報の収集が必要となります。					
事後学習の内容	配付されたワークシートに基づき、指示された箇所までの事業計画をキチンと考えて記入する。事業計画は試行錯誤の繰り返しのため、何度も書き直し、自分自身が考える最良の事業計画書となるように心がけること。					
能動的学習【アクティブラーニング】の内容 (Active Learning)						
基本的に対話型・演習型の講義になります。よってただ単に出席し、講義を聴いているだけでは単位取得できません。講義中に行われる教員からの質問等へ積極的に対応し、自身のビジネスアイデア・ビジネスプランについての発表が期待されます。またベンチャー企業や革新的企業の経営や戦略等に関するビデオ演習を行います。ビデオに基づきディスカッションを行うため、ビデオ内容の聞き取り力、メモ力、聴講した内容や関連情報との考察力を養っていきます。						
教員との連絡方法・オフィスアワー (Office Hour)						
教員への講義内容および企業情報や企業経営等に関する質問および関連資格の取得方法等を含む学生生活全般に関するアドバイス・相談等は研究室で対応します。オフィスアワー以外の不在時には、研究室のメッセージボードやEメール(endo@kiis.ac.jp)等を活用してください。自主性を重要視するので「来る者拒まず、去る者追わず」のスタンスで対応しますが、「聞くは一時の恥、聞かぬは一生の恥」という格言の通りです。積極的な教員へのコンタクトおよびコミュニケーションが期待されます。						
その他 (Others)・外部試験との関連・学習の確認(ポートフォリオの作成と提出)について						
希望者には、必要に応じて、販売士(3級~1級)、経営学検定(マネジメント検定:初級、中級、上級)、中小企業診断士等、経営学に関連する資格試験の受験指導を行います。宿題となる課題レポートの提出以外に、資格試験への積極的な取り組みや関連するレポートおよび学習記録(ポートフォリオ等)の提出は平常点として加点します。						

授業計画 (Course Schedule)			
テーマ Theme			
第1回	講義の目的と進め方(講義内容のアウトラインの理解)		
第2回	企業成長と事業再構築		
第3回	市場の深耕とその進め方		
第4回	新市場の開拓とその進め方		
第5回	新製品・新サービスの開発とその進め方		
第6回	新事業・新分野への進出とその進め方		
第7回	事業計画の策定手順と記入例		
第8回	事業計画ワークシートの作成－演習(1):ビジネスアイデアの抽出と評価		
第9回	事業計画ワークシートの作成－演習(2):事業コンセプトと経営理念		
第10回	事業計画ワークシートの作成－演習(3):外部環境と内部環境の評価		
第11回	事業計画ワークシートの作成－演習(4):ビジネスモデルの検討		
第12回	事業計画ワークシートの作成－演習(5):資金計画・販売計画・収支計画		
第13回	ビジネスプレゼンテーション(1)		
第14回	ビジネスプレゼンテーション(2)		
第15回	講義のまとめ(講義内容全体の総括)		
第16回	定期試験等		
教科書 (Textbooks)			
書名 Title	著者名 Author	出版社 Publisher	ISBNコード ISBN Code
事業再構築のプランニング	井上善海ほか	中央経済社	4-502-37510-1
参考文献 (Reference Books)			
書名 Title	著者名 Author	出版社 Publisher	ISBNコード ISBN Code
さあ、発明家の出番です！	藤村靖之	風媒社	4-8331-3134-X
成績評価方法 (Grading Criteria / Method of Evaluation)			
<p>成績評価方法:出席率、ディスカッションへの参加、各種レポート課題・ビジネスプランの提出、ポートフォリオ提出、教員とのコミュニケーションなど学習に対する積極性等を総合的に考慮して評価します。</p> <p>評価基準:広く社会や企業および仕事の意義等について理解している。一貫性のあるビジネスプラン作成のプロセスおよび必要な各検討項目を理解している。自分自身のアイデアをビジネスプランとしてまとめることができる。また各種の資格にも挑むくらい、経営学について関心を持ち、学習に対する積極性をもっていること。</p>			