

グループ名	ユニット名等	科 目 名	担当教員名	対象学年次	学 期
ビジネス	2 単位 経営	起業論	鴻上まつよ	2 年次	秋

授業のキーワード	起業家精神、ビジネスプラン、顧客ニーズと事業コンセプト
授業の概要・目的	自分でビジネスが始められるように、顧客を考え、取扱商品を具体化し、いかに資金調達するかについて、実践的な講義を行います。そして各自が経営者として成功率の高いビジネスのプランを作成できるよう養成します。
履修のアドバイス・前提科目等	たとえ将来起業せず従業員として社会貢献するとしても、起業家精神とビジネスプランを作成する能力は必要なことです。社会を・企業を・商売を、楽しく学びましょう。

授 業 展 開

	テーマ	内 容		テーマ	内 容
第 1 講	起業と起業家精神	我国の開業・廃業の動向や、起業の意味について考えます。また起業家の事例から、起業の心構えを学びます。	第 9 講	売上予測の方法	事業を行う中で最も大切な「売上」について、金額予測（目標売上）について学びます。
第 2 講	企業形態と届出・許可	個人事業、株式会社など、いくつかの企業形態の特徴を学びます。また「株（株式）」とは何かをわかりやすく解説します。	第 10 講	損益計算書と資金繰り表の作成方法	利益や儲けを出す上で、あるいは融資を受ける際に必要な数値計画の作り方、計算方法を学びます。
第 3 講	マーケティングと環境分析	起業に重要なことは事業の環境を知ること。企業を取巻く環境と、商品・価格・販売方法・宣伝方法など「マーケティング」について学びます。	第 11 講	ビジネスプランについて①	ビジネスプラン作成の意味および作成手順について学びます。
第 4 講	ターゲット市場と事業コンセプト	起業して対応する相手（顧客ターゲット）と、事業コンセプトの設定方法について学びます。	第 12 講	ビジネスプランについて②	事例を用いたビジネスプランを実際に作成します。
第 5 講	ビジネスモデルと事業内容	ビジネスモデルとは何か。一見、どこからどのように儲けているのか判りにくい事業があります。IT時代に即したビジネスのやり方を学びます。	第 13 講	販売促進の方法	顧客の購買心理、および、宣伝方法、来店客数を増やす方法など、プロモーション（販売促進）について学びます。
第 6 講	立地と商圈分析	店舗を構える場合に考えなくてはならない立地とその商圈について学びます。	第 14 講	起業の成功ポイント	受講生が作成したビジネスプランのコンテストを行います。後半は、起業家の事例を用いて、起業の成功ポイント・失敗ポイントを学びます。
第 7 講	仕入方法と販売方法 『起業家による講義』	商品の仕入方法、チェーン店のしくみ、販売方法について学びます。後半には、実際に事業を興した起業家にお越しいただき、生のお話を伺います。	第 15 講	定期試験	これまで授業で解説した内容から出題する試験を行います。
第 8 講	資金調達と資金運用	事業を始める場合、必要となる資金の金額、また資金調達方法について学びます。また資金の使い道と、企業のM&A（合併・買収）について学びます。	評 価 方 法		ビジネスプラン 50%、定期試験 50%、（出席率および授業態度も考慮します）

備考 (関連する資格・試験等)	
使用する教科書 (必ず購入してください)	参考文献
「平成18年度版 夢を実現する創業」 発行：中小企業 庁 創業連携推進課	