

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	ビジネスプラン、顧客ニーズと事業コンセプト、起業事例研究、起業家精神
授業の概要	いかにしてビジネスを始めるのか、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。
期待される学習成果（目標）	1. 既存の企業やビジネスの成り立ち（成功の秘訣）が理解できるようになります。 2. 起業の方法を学び、成功率の高いビジネスプランを作成できるよう養成します。 3. 各自がビジネスプランを実際に作成することで、将来の実際の起業に役立ちます。

授業展開

	テーマ	内 容		テーマ	内 容
第1講	我が国の起業動向	我国の開業・廃業動向や、起業の必要性、業種別の起業・廃業例について学びます。	第9講	ビジネスプラン作成①	ビジネスプラン作成の意味および、提出レポート（ビジネスプラン）の1ページ目「事業内容およびマーケティング4P」を作成します。
第2講	企業形態と株式会社のしくみ	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、企業のM&A（合併・買収）について学びます。	第10講	資金調達と資金運用	事業を始める時必要となる資金の金額、また資金調達方法、資金の使い道について学びます。また、金融機関から融資を受ける際のポイントと、返済金額・支払利息の計算方法を学びます。
第3講	マーケティングと環境分析	起業で重要なこと、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	売上予測の方法と利益計画	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。株仕入・経費の支出をしても、利益が出るように、数値値を作り出します。
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	ビジネスプラン作成②	提出レポート（ビジネスプラン）の2ページ目「資金計画と損益計画」を作成します。
第5講	ビジネスモデルと事業内容	企業がどのようにお金を儲ける方法や、「お金と物&サービスの流れ」の様々なパターンを学びます。	第13講	ビジネスプランの発表および起業準備と経営管理（マネジメント）	後半は、起業時の届出・許可、および従業員の受取る給与明細を見ながら企業の社会保険について、さらに企業で行われている人事管理などについて学びます。
第6講	仕入方法・販売方法	商品の仕入方法、フランチャイズ・チェーンのしくみ、販売方法について学びます。	第14講	起業の成功ポイント	受講生が各自作成したビジネスプランのプレゼンテーションを聴き、コンテストを行います。後半は、起業の成功ポイント・失敗ポイント、中小企業の成功事例を学びます。
第7講	立地と商圈分析および 起業家体験談Ⅰ	店舗を構える場合で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。後半は、実際の起業家から、起業体験、事業継続のコツなど、実体験をお話しいただきます。	第15講	全体のまとめ	14講までの復習を行います。
第8講	販売促進方法および 起業家体験談Ⅱ	宣伝広告や営業など、販売促進について学びます。後半は、実際の起業家から、起業体験、事業継続のコツなど、実体験をお話しいただきます。	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。
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）			
使用する教科書（必ず購入してください）			参 考 文 献		