

| 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<br>経営 | 起業論   | 関田 淳二 | 2 年次  | 秋  |

|               |                                                                                                            |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 授業のキーワード      | 事業コンセプト、顧客ニーズ、ビジネスプラン、起業家精神                                                                                |
| 授業の概要         | ビジネスの基本となる「誰に、何を、どのように」について実践的な講義を行います。起業方法について学び、実際にビジネスプランの作成ができるように授業を進めていきます。                          |
| 期待される学習成果（目標） | 1.身近な会社（個人事業）のビジネスの成立が理解できるようになります。<br>2.実践的なビジネスを学ぶことにより、実社会への対応力が身に付きます。<br>3.ビジネスプランの作成により、将来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                | 日本における起業動向      | 日本の開業・廃業動向、業種別の起業・廃業例、起業の必要性について学びます。  | 第 9 講   | ビジネスプラン作成①       | ビジネスプラン作成の意義について学び、実際にビジネスプランの作成を行います。  |
| 第 2 講                | 企業形態と株式会社の仕組み   | 株式とは何か、企業の M&A(合併・買収) 企業形態の特徴について学びます。 | 第 10 講  | 資金調達と資金運用        | 事業に必要な資金とその調達方法、資金の使い道について学びます。         |
| 第 3 講                | マーケティングと環境分析    | 企業を取巻く環境、商品・価格・販売方法・宣伝方法について学びます。      | 第 11 講  | 売上予測の方法と利益計画     | 売上目標、材料仕入、経費の支出を考慮して、利益のする数値計画について学びます。 |
| 第 4 講                | ターゲット市場と事業コンセプト | 顧客ターゲット、事業コンセプトについて学びます。               | 第 12 講  | ビジネスプラン作成②       | 第 9 講に引続きビジネスプラン作成を行います。                |
| 第 5 講                | ビジネスモデルと事業内容    | 企業がお金を儲ける方法、「物・金、サービスの流れ」のパターンを学びます。   | 第 13 講  | マネジメントと起業の成功ポイント | 起業の成功ポイント、失敗ポイントについて学びます。               |
| 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・チェーンの仕組、販売方法について学びます。  | 第 14 講  | ビジネスプラン発表        | 各自のビジネスプラン発表とコンテストを行います。                |
| 第 7 講                | 立地と商圈分析         | 店舗を構える場合に考えなければならない立地とその商圈について学びます。    | 第 15 講  | 全体のまとめ           | 第 1 4 講までの復習を行います。                      |
| 第 8 講                | 販売促進方法          | 宣伝方法、営業、販売促進について学びます。                  | 定期試験    |                  | これまでの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 30%、期末試験 70%、(出席率と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 |                  |                                         |
|                      |                 |                                        |         |                  |                                         |