

授業科目(ナンバリング)		起業論 (CB218)		担当教員		井上 英也	
展開方法		講・演	単位数 2 単位	開講年次・時期		2 年・前期	必修・選択 選択
授 業 の ね ら い							アクティブラーニングの類型
変化の激しいビジネス環境の中で、強い“志”を持って主体的に事業を創出する「起業」は、成熟した日本社会における最重要課題のひとつである。本講義は、起業に必要な知識を獲得すると共に、問題意識を磨き、未知の世界に挑戦する力を養成することを目指す。尚、本プログラムは佐世保市の次世代創業者育成プログラムとして、県立大学、佐世保高専と数回の共同授業がある。また、策定したビジネスプランは大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテストに応募する。							②④⑥
ホスピタリティを構成する能力	学 生 の 授 業 に お け る 到 達 目 標					評価手段・方法	評価比率
専門力	起業をするための法律知識（会社設立、事業の許認可など）を持ち、マーケティング、ファイナンス、人事管理などの観点から事業を評価することができる。					ビジネスプラン	40%
情報収集、分析力	成功したベンチャー企業の創業者に関心を持ち、書籍、メディアなどを通じて起業の「志」と成長の過程を理解し、議論することができる。					授業での発言・発表	30%
コミュニケーション力	新規事業の発想からビジネスプランを策定し、共感を得るためのプレゼンテーションを行うことができる。					プレゼンテーション	15%
協働・課題解決力	人々の生活に役立つ、あればいいなと思うモノやサービスについて、起業の可能性を探り、その中から最も事業性の高い事業案をグループとしてビジネスプランにまとめることができる。					ビジネスプラン	15%
多様性理解力							
出 席						受験要件	
合 計						100%	
評価基準及び評価手段・方法の補足説明							
ビジネスプラン：55% 作成過程における主体的、積極的な参加意識、グループへの貢献度、プランの実現可能性などを総合的に評価する。 授業での発言、発表：30% 質問、発言などの回数、授業態度などを観察法で評価する。 プレゼンテーション：15% 最終のプレゼンテーション時に、事前に定めた基準に基づき評価する。 最終のプレゼンテーションでは、有識者により評価され、講評を受ける。							
授 業 の 概 要							
第1段階：成功した創業者の起業に対する“志”と社会貢献の関係を学ぶ（講義）/第2段階：起業の発案から、事業の戦略および継続の可能性を判断する手法を学ぶ（講義）/第3段階：事業の許認可、会社設立の法的な諸準備について学ぶ（講義）/第4段階：グループにわかれ、起業を想定するビジネスの事業計画を策定する（演習）/第5段階：練り上げた事業計画が他者から共感を得るためのプレゼンテーションを行う（演習） 適宜、Manabaにより理解度を確認する。この授業の標準的な1コマあたりの授業外学修時間は、180分とする。							
教 科 書 ・ 参 考 書							
教科書：特になし。 参考書：必要に応じて適宜指定する。 指定図書：「GILT」アレクシス・メイバンク他（著）							
授業外における学修及び学生に期待すること							
①創業者の“志”と成長の過程について、書籍、メディアなどを通じて数多く触れ、自分自身の就業意識に与える影響について、他者に語れるようにしてもらいたい。 ②共同で参画する他大学の学生と積極的に交流を図ってもらいたい。							

回	テ ー マ	授 業 の 内 容	予習・復習
1	オリエンテーション	講義の意義、授業の構成と方法、成績評価方法などについて説明する。	シラバスを読んでおく。
2	起業と“志”	今ある大企業の創業者および現在活躍するベンチャー企業の創業者の企業に対する強い“志”を振り返り、起業を成功に導く最も重要なことを学ぶ。	パナソニック、ソニー、ソフトバンク、ユニクロの創業者を調べておく。
3	起業活動の出発点と事業分析	事業機会を発見し、ビジネスのアイデアを創出する方法を学ぶ。その際に必要となる情報収集能力および情報を取捨選択する能力について学ぶ。	身の回りであったらいいモノやサービスをリストアップする。
4		参入する事業領域内での新事業の位置づけをポジショニング分析により理解する。また、市場での優位性を維持するためのブランド戦略を学ぶ。また、選択したビジネスモデルを評価する手法としてのSWOT分析を学ぶ。	SWOT分析について調べておく
5	ゲストスピーカー・企業実務家の講演① (日時は別途決定する)	自ら起業し、会社を成長させている創業者から、経験談を聞き、ビジネスプランの参考にする。	起業する会社をどのような会社にしたいか考えておく。
6	ビジネスプランの策定 (ゲストスピーカー・企業実務家の講演②)	ビジネスプランの事例を参考に、組み入れるべき内容とそれぞれの項目の意義を理解し、作成するプランの大枠を思い描く。	ビジネスプランの作り方を調べておく。
7		演習 1. グループに分かれ、想定された事業領域の中での新規事業の「コンセプトづくり」を行う。	各グループで演習 1 を完成させる。
8		演習 2. 前回の事業コンセプトに基づき、「マーケティング戦略」の策定をする。	各グループで演習 2 を完成させる。
9		演習 3. 想定した事業における「組織・人事（特に人員計画）戦略」の策定をする。	各グループで演習 3 を完成させる。
10		ビジネスプランの資金計画について、外部の専門家からレクチャーを受ける。	ビジネスプランにおける資金計画を考えておく。
11		演習 4. 1～3 の計画に基づき、短期/長期の資金計画を作成し、事業計画を完成させる。	各グループで演習 4 を完成させる。
12			
13	ビジネスプランのプレゼンテーション	パワーポイントを使用したプレゼンテーションに必要な技術を学びプレゼンテーションを完成させる。	パワーポイントの使用方法をマスターしておく。
14		プレゼンテーションの予行演習。グループによるビジネスプランのプレゼンテーションを聞き、その他のグループが評価する。	演者はプレゼンテーションのリハーサルを行う。
15		完成したビジネスプランを起業実務家に対してプレゼンテーションを実施し、評価を受ける。	大学発ビジネスプランコンテストに応募する（10月初旬応募締め切り）