

ビジネスプラン

Business Plan

| | | | |
|------|-------------------|---------|----------|
| 担当教員 | 上原健一（客員） | 単位数 | 2単位 |
| 開講学期 | 秋学期 | 開講曜日・時限 | 金曜日 2時限目 |
| 位置づけ | 起業・第二創業コース分野 応用段階 | | |

| 科目紹介 | |
|------------|---|
| 科目の重要性・必要性 | <p>伝統的なビジネスプランでは、『きちんとした事業計画を作成すること』が重視されてきました。事業機会の内容、解決すべき課題と解決策を文書化し、経営上の指標(売上、利益、コスト)等をきちんと予測するということも求められました。これらの重要性は決して現在でも失われていませんが、時代の変遷とともに多くの手法が使われるようになっており、試行錯誤的な方法論も注目されています。そこで、伝統的なプランニングの手法の学習に加え、近年注目されている『デザイン思考』などの様々なフレームワークについて講義します。また、これらの手法を体験するために授業中に『アイデア発想』や『デザイン思考』などの『ワークショップ』形式の演習と模擬プラン作成の演習を行います。もっとも大事なことは、多くの手法を覚えることではなく、それらの手法の根底にある共通する考え方やその意味を理解することです。表層的なフレームワークを学ぶだけでなく、その基になった経営学の考え方について併せて紹介しますので理解を深めて欲しいと思っています。</p> |
| 科目の目的 | <p>単なるビジネスプラン作成方法を学ぶのではなく、ビジネスプランを作成する過程に沿ってMOTで求められる各種手法や理論を学ぶことが目的です。知識を習得するだけでなく、実際に手足も使うことで、より実践的に、より深く学んでもらうことを目指しています。様々な手法には、なぜ有効なのかという理論的背景や多くのケースがあります。それらも含めて理解することで本当に活用できる道具とすることができます。新規創業を目指す人だけでなく、組織内で事業計画を策定する人などに有益と思います。特にゼロから事業を考えて計画する人に適していると思います。毎年、受講した多くの院生から面白かったと評価を受けています。</p> |
| 到達目標 | <p>受講生が、自分で新規、既存を問わずに前向きな事業を計画する知識とスキルを身につけることを目指します。</p> |

| | |
|--------------------|--|
| <p>受講してもらいたい院生</p> | <p>起業だけでなく、組織の中で新規事業を考える必要がある、あるいは既存事業の変革を考えている学生に役立ちます。</p> |
|--------------------|--|

| <p style="text-align: center;">授業計画</p> | | |
|---|----------------------|---|
| <p style="text-align: center;">第1回</p> | <p>予習・復習時間</p> | <p>4時間</p> |
| | <p>予習・復習内容</p> | <p>不要です。</p> |
| | <p>授業内容</p> | <p>イントロダクション:(受講生の自己紹介を含む)授業で行う内容の概要(全体構図)の説明と受講生のバックグラウンドの相互理解を図る。</p> |
| | <p>授業課題</p> | <p>有</p> |
| | <p>課題フィードバック方法</p> | <p>その他</p> |
| | <p>その他のフィードバック方法</p> | <p>受講生のバックグラウンドを参考に以降の講義内容を微調整する。</p> |
| <p style="text-align: center;">第2回</p> | <p>予習・復習時間</p> | <p>4時間</p> |
| | <p>予習・復習内容</p> | <p>模擬ビジネスプランのアイデアを出してみる。</p> |
| | <p>授業内容</p> | <p>ビジネスの着想と事業機会の探索:(どうやってビジネスのアイデアに気付くか)ビジネスアイデアの着想からアイデアを拡大、進化させる方法について学ぶ。</p> |
| | <p>授業課題</p> | <p>無</p> |
| <p style="text-align: center;">第3回</p> | <p>予習・復習時間</p> | <p>4時間</p> |
| | <p>予習・復習内容</p> | |
| | <p>授業内容</p> | <p>事業機会からコンセプトへの発展:(自分の興味やアイデアを整理する)ビジネスアイデアをまとめ、コンセプト深化の手法を学びます。</p> |
| | <p>授業課題</p> | <p>無</p> |

| | | |
|-----|---------------|--|
| 第4回 | 予習・復習時間 | 4時間 |
| | 予習・復習内容 | 自分のアイデアを出す（複数）。そのまとめた結果から、その奥にある自分の隠れた意図を考えてみる。課題で提示した自分が将来（5～10年後）に欲しくなるものやコトについて関連する単語、写真、絵などを集める。 |
| | 授業内容 | 演習（アイデアをカタチにする）1：言葉だけでなく、カタチや絵にしてみる。このような手法でアイデアを表現することで第三者とのコミュニケーションが豊かになり、新たな気づきやアイデアを得る体験をしてもらう。 |
| | 授業課題 | 有 |
| | 課題フィードバック方法 | 個別フィードバック |
| | その他のフィードバック方法 | 次回の授業での予備作業として使用 |
| 第5回 | 予習・復習時間 | 4時間 |
| | 予習・復習内容 | ことばではなく、カタチにして表現することの違いについて考える。 |
| | 授業内容 | 演習（アイデアをカタチにする）2：プロトタイピングしてみる。 |
| | 授業課題 | 有 |
| | 課題フィードバック方法 | 個別フィードバック |
| 第6回 | 予習・復習時間 | 4時間 |
| | 予習・復習内容 | 既存のビジネスプランアイデア出しなどとの差異について考えてみる。 |
| | 授業内容 | デザイン思考：手法の整理とアイデアの表現の多様性の価値を学ぶ。 |

| | | |
|------|---------|---|
| 第7回 | 予習・復習時間 | 4時間 |
| | 予習・復習内容 | 自分の業務のビジネスモデルを考えてみる。 |
| | 授業内容 | ビジネスモデル1:多くのビジネスモデルを学び、そのパターンや構造を学ぶ。 |
| 第8回 | 予習・復習時間 | 4時間 |
| | 予習・復習内容 | 模擬ビジネスプランのモデルをグループで検討してみる。 |
| | 授業内容 | ビジネスモデル2: 模擬ビジネスプランのモデルを考える。その表現方法としてピクト図法を試みる。 |
| 第9回 | 予習・復習時間 | 4時間 |
| | 予習・復習内容 | 様々なビジネスプランのモデルを検討してみる。 |
| | 授業内容 | リーンスタートアップ: 試行錯誤プロセスを組み込み、事業仮説を検証するプロセスを学ぶ。 |
| 第10回 | 予習・復習時間 | 4時間 |
| | 予習・復習内容 | 自社のキャンバスを描いてみる。 |
| | 授業内容 | ビジネスモデルキャンバス: ビジネスの鳥瞰図作成手法について知る。プランの全体像を常に把握することの重要性について学ぶ。 |
| 第11回 | 予習・復習時間 | 4時間 |
| | 予習・復習内容 | 模擬プランのビジネスキャンバスを描いてみる。 |
| | 授業内容 | 市場規模: プラン策定での重要な要素である市場について、検討する手法を学ぶ。市場推定の方法としてフェルミ推定などを学ぶ。 |
| 第12回 | 予習・復習時間 | 4時間 |
| | 予習・復習内容 | 模擬プランの様々な要素について検討する。 |
| | 授業内容 | 分析と統合、リスクマネジメント: 様々な分析結果や要素を統合するプロセスと、それらの実行に伴うリスクの考え方と対応方法の基礎を学ぶ。(リスクマネジメントについての基本を学ぶ) |

| | | |
|------|-------------|--|
| 第13回 | 予習・復習時間 | 4時間 |
| | 予習・復習内容 | 模擬プランの収支計画と資金計画について考える。 |
| | 授業内容 | 経営資源調達とシナリオ作成：ビジネスプランから導き出された必要経営資源の調達方法の基本を学ぶ。（特に、資金調達。）ならびに資本政策の基礎的な考えを学ぶ。 |
| 第14回 | 予習・復習時間 | 4時間 |
| | 予習・復習内容 | 模擬プランの検討を継続する。 |
| | 授業内容 | まとめ：ビジネスプランの策定のまとめとして、全体を見通した重要ポイントについて学ぶ。企業価値（事業価値）について考えてみる。 |
| 第15回 | 予習・復習時間 | 4時間 |
| | 予習・復習内容 | 演習によってプランを作成して気づいた点について考える。 |
| | 授業内容 | 模擬プランの発表：どこが難しいのか、どこがポイントなのかを学ぶ。 |
| | 授業課題 | 有 |
| | 課題フィードバック方法 | 全体へのフィードバック |

| 授業情報 | |
|------|--|
| 授業方法 | パワーポイントでの講義を主体とします。一部演習を行い、グループによる作業で実践としての理解を深めます。コロナ感染症の状況によってはオンラインで行います。 |
| テキスト | 毎回講義に使用するパワーポイント資料を配布します。受講者が深めたい分野や専門的知識があれば、適していると考え参考書を個別に紹介します。 |
| 参考図書 | その都度、指示します。 |

| 評価方法 | | |
|-----------------------------|------------|--|
| 評価の視点 | 評価 ウェイト | 備考 |
| グループ活動（アイデア発散と収束、デザイン思考演習他） | 5% | 授業内で行う演習（グループ活動）で活発な発言や作業、参画を評価します。 |
| 授業参画態度とショートレポート提出 | 5% | 演習などで積極的な意見表明や提案を行うことを評価します。 |
| 模擬プラン作成 | 90% | 個人かグループに分かれ、模擬プラン作成を行います。個々の手法ではなく、プランとして統合していく過程を重視します。模擬プランのアイデアの良し悪しは必ずしも重視しない。プラン生成に用いた技法・手法の習熟、理解度を主に評価します。 |
| 合計 | 100% | |

| 受講生へ (授業科目のアピールポイント、必要な基礎となる科目の履修や知識・スキル) |
|--|
| <p>グループでの討論・作業があります。演習は体験することが重要ですので、該当する回は、できるだけ出席することを望みます。演習は大変と思うかもしれませんが、異分野の人と共同作業をすると、いかに予想していない刺激的なアイデアが生まれるかを体感してもらいたいと思っています。過去の院生による事後授業評価結果では好評を得ています。</p> <p>ただし、コロナ感染症の状況によってはグループ作業は減らし個人での作業を増やすこととなります。その時でも、双方向的なコミュニケーションができるようにしたいと考えています。</p> |

| その他 |
|-----|
| |

単にビジネスプランの書き方を教えるものではありません。ビジネスプラン作成の流れに沿って、MOTに必要な理論や手法の習得、自分の業界の常識以外の刺激を受ける機会となる授業です。起業や新規事業を計画する過程は、感性やパッションも必要ですが、論理的で合理的思考に基づくプロセスも重要です。情熱やエモーショナルな検討だけでは良いビジネスプランはできません。さりとして合理性だけで作成しても多くのステークホルダーを巻き込むプランはできないと思います。これらの「いい塩梅」具合を授業で学んでもらえればと思います。