

# 愛知東邦大学 シラバス

開講年度(Year)	2024年度	開講期(Semester)	前期
授業科目名(Course name)	ビジネスプランニング		
担当者(Instructors)	安藤 真澄	配当年次(Dividend year)	2
単位数(Credits)	2	必修・選択(Required / selection)	選択
実務家教員科目(Pro teacher course)			

## ■授業の目的と概要(Course purpose/outline)

ビジネスアイデアを実行可能な形にする上で必要な知識を学びます。そのために与えられたテーマに沿って考察し、自分のことばで自分の考えを表現できるようになることを目指し、実際のビジネスで直面する課題も取り上げて議論します。コア概念としてビジネスモデル・キャンパス (BMC)を活用します。

## ■授業形態・授業の方法(Class form)

授業形態(Class form)	講義
授業の方法(Class method)	講義形式で行います。課題を出した上で、その課題への回答を踏まえ授業を進めます。質問をするので積極的に授業に参加してください。
当該科目と実務との関係(Relationship between course and practice)	企業の規模の大小を問わず、多様な業種においてビジネスコンサルティングをして来ました。ビジネスを計画する上では俯瞰的で戦略的な思考が重要になります。同時に課題を深掘る思考も重要です。本講義では事例を紹介しながら、ビジネスプランニングに必要なメソッドと思考のスタイルについて学びます。

## ■各回のテーマとその内容(Each theme and its contents)

回数(Num)	テーマ(Theme)	内容(Contents)	メディア区分(Media)
第1回	イントロダクション	教師自己紹介 学生自己紹介 (この授業に何を期待するかをリアクションペーパーに書く)	<input type="checkbox"/>
第2回	経営戦略とは何か	経営戦略の定義 ビジョンとミッション、様々な企業のビジョンとミッション	<input type="checkbox"/>
第3回	ビジネスモデルとは何か	ビジネスモデルの定義	<input type="checkbox"/>
第4回	同上	ビジネスモデル・キャンパス (BMC)とは何か	<input type="checkbox"/>
第5回	顧客セグメントと価値提案	BMCの中の顧客セグメントとは何か、価値提案とは何か 様々な企業の製品の顧客セグメントと価値提案の事例	<input type="checkbox"/>
第6回	同上	同上	<input type="checkbox"/>
第7回	チャンネル、顧客との関係、収益の流れ	BMCの中のチャンネル、顧客との関係、収益の流れとは何か。様々な企業の事例	<input type="checkbox"/>
第8回	同上	同上	<input type="checkbox"/>
第9回	主要活動、リソース、コスト構造	BMCの中の主要活動、リソース、コスト構造とは何か。様々な企業の事例	<input type="checkbox"/>
第10回	コンビニエンスストアのBMC	コンビニエンスストアのBMCを書いてみる。	<input type="checkbox"/>
第11回	同上	セブンイレブンとローソンのBMCの違い	<input type="checkbox"/>
第12回	ビジネスモデルのクリティカルコア	クリティカルコアとは何か、事例	<input type="checkbox"/>
第13回	未来のコンビニエンスストア	未来のコンビニのビジネスモデルを考えてみる	<input type="checkbox"/>
第14回	同上	同上	<input type="checkbox"/>
第15回	全体のまとめと振り返り	キー概念の確認	<input type="checkbox"/>

## ■授業時間外学習(予習・復習)の内容(Preparation/review details)

授業で提示された文献の該当箇所をおんだり、インターネットで調べる(2時間)。授業で提示された概念を使って具体的な企業のビジネスを説明してみる。また、課題が出た時はその知識を基に課題を作成する(2時間)。日頃からコンビニやスーパーのように自分が利用しているビジネスのビジネスモデルとは何かを考える習慣をつける。

**■課題とフィードバックの方法(Assignments/feedback)**

適宜課題を出し、次の授業でコメントする。

**■授業の到達目標と評価基準(Course goals)**

区分(Division)	DP区分(DP division)	内容(DP contents)
思考力・判断力・表現力	◆ 2021地域ビジネスDP2	経営者が新規事業の実施可否を判断することが可能かつ、従業員が新規事業を実行する際の指針となり得る資料を作成し、これを十分に説明することができる。

**■成績評価(Evaluation method)**

筆記試験(Written exam)	実技試験(Practical exam)	レポート試験(Report exam)	授業内試験 (in-class exam)	その他(Other)
		80%		20%

**授業内試験等(具体的内容)(Specific contents)**

授業中に出す課題への回答、定期試験でのレポート試験、授業への参加態度等で総合的に評価します。  
授業時間中に告知するパスワードにより、TOPOSへの出席登録を行うことで出席とします。

**■テキスト(Textbooks)**

No. (No.)	テキスト名など(Text name)	ISBN(ISBN)
1	必要に応じて資料を提示します。	
2		
3		
4		
5		

**■参考図書(references books)**

No. (No.)	テキスト名など(Text name)	ISBN(ISBN)
1	小山龍介「ケースメソッドMBA実況中継 ビジネスモデル」ディスカバー・トゥエンティワン、2020年	9784799326640
2	安原智樹「新版 マーケティングの基本」日本実業出版社、2018年	9784534056092
3	ジム・コリンズ、山岡洋一訳「ビジョナリー・カンパニー ― 時代を超える生存の原則」日経BP社、1995年	978-4822740313
4		
5		