

科目名 Subject Name		開講年次	開講学期	曜日・時限
起業家教育プログラムⅢ Entrepreneur Education ProgramⅢ		2年	前期	別途、時間割参照
単位数	授業の形態		授業の性格	
1単位	演習		選択	
当該科目の理解を促すために受講することが望まれる科目				
起業演習、経営学Ⅰ・Ⅱ、ビジネス実務総論Ⅰ・Ⅱ、ビジネス実務演習Ⅰ・Ⅱ、秘書学、金融と証券、ファイナンシャルプランナーⅠ・Ⅱ				
同時に履修しておくことが望まれる科目				
起業演習、経営学Ⅰ、ビジネス実務総論Ⅰ、ビジネス実務演習Ⅰ				
担当者に関する情報				
氏名	研究室の場所	オフィスアワー	電話番号・メールアドレス	
國分三郎	本館 2F	木曜日 13:00~14:00	授業中に指示します	
授業の概要				
H24年度以前の入学者を対象とする。本講座では、販売業における起業活動をモデルにして、起業活動の一連の手続きや留意点などを学ぶ。旧カリキュラムの起業家教育プログラムⅠ・Ⅱを既に受講している人にとっても新たな業種での取り組みがあるので、内容的に充実したものとなる。ここでは販売業での起業の特徴や内容を理解してほしい。				
授業の到達目標				
①起業家精神や起業家資質の一部を身につけることができるようにする。 ②起業に関する一連の手続きを理解することができるようにする。 ③販売業を起業するときに役立つ基本的な事項を理解することができるようにする。 ④キャリア形成に必要な自己の特性を理解することができるようにする。				
授業の方法				
演習				
学習の成果				
①販売業を起業する際の基本的な知識や手続きを理解して説明することができる。 ②販売業における経営活動の基本を理解して説明することができる。 ③起業を自分のキャリアを考える上での一選択肢と考えて、これを具体的に表現することができる。 ④チャレンジ精神や問題解決能力を身に付け、具体的に行動することができる。				
授業のスケジュールと内容				
第1回目	はじめに(シラバスの説明、講義の狙いと進め方、成績評価の説明、受講の態度の説明)			
第2回目	販売業の起業活動(起業とは、起業の重要性、今なぜ起業なのか)			
第3回目	起業の喜びと楽しさ(DVDによる気鋭の起業家)			
第4回目	販売業組織の特徴と職務(商業とその他の業種の違い、販売業組織の特徴、販売業組織内の職務内容)			
第5回目	起業家教育の内容と現状、販売業起業の一連の手続き			
第6回目	販売業における起業の一連の手続きと販売業界(流通経路、川上と川下、仕入れの重要性)			

第7回目	販売業について(我が国販売業の現況、販売業の特徴、販売業の特殊性)	
第8回目	販売会社の設立(グループ別け、役職の決定、法的手続き)	
第9回目	販売業の経営戦略(経営給付と過去の事例研究、市場調査の準備)	
第10回目	市場調査票の作成	
第11回目	市場調査の実施	
第12回目	取扱い商品の決定	
第13回目	ビジネスプランの検討	
第14回目	ビジネスプランの作成と資金計画	
第15回目	おわりに(起業家教育の総括、発表とレポートの作成)	
成績評価の方法と基準		
	評価の領域	割合
		評価の基準
授業参加態度	50%	最高水準(S)としては、無遅刻無欠席無早退。自分の役割上の責任を全うしながら他のメンバーと積極的に協力し合うこと。
レポート	40%	最高水準(S)としては企業の全体的視点から自分が担当する職務の内容を客観的にとらえ、課題点や反省点を含めて記述すること。
調査報告書		
小テスト		
中間・学期末試験		
発表内容(態度含む)	10%	最高水準(S)としては、発表の内容が自分のキャリア形成における本講座の意義について触れていること。
その他		
教科書と参考図書		
教科書は使用しない。授業のたびに必要資料を配布して、それをもとに授業する。		
履修上の心得・ルール		
実習科目のため出欠状況を重視する。無断欠席は減点の対象である。遅刻3回で欠席1回分とする。自分の役割に責任を持つこと。		