

科目名 Course Name		開講年次	開講学期	曜日・時限
起業演習 Entrepreneurial Practice		1年	前期	別途、時間割参照
単位数	授業の形態	授業の性格		履修上の制限
1単位	演習	選択	(上級ビジネス実務士必修)	特になし
当該科目の理解を促すために受講しておくことが望まれる科目				
起業論、経営学Ⅰ・Ⅱ、起業家教育Ⅰ・Ⅱ、ビジネス実務総論Ⅰ・Ⅱ、金融と証券Ⅰ・Ⅱ				
同時に履修しておくことが望まれる科目				
経営学Ⅰ、起業家教育Ⅰ、ビジネス実務総論Ⅰ、金融と証券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 12：10～13：00		授業中に指示します
授業の概要				
起業を決意する前の確認事項（自分の適性、ライフプラン、起業の障害など）を概観した後に、起業をする上での最も重要なビジネスアイディアの創出法を考える。その後、設立準備としての資金調達、マーケティングなどを取り上げる。将来、起業を目指す受講者にとっては起業に必要な基礎知識を得ることが出来る。				
授業の目標				
①起業活動の「喜びや楽しさ」を知り、起業を自分の職業選択として捉えられるようにする。 ②起業に関する一連の手続きを説明できるようにする。 ③わが国における起業の現状と課題を説明できるようにする。				
授業の方法				
基本的には演習形式である。内容によって一部講義形式の場合もある。				
学習の成果（学習成果）				
起業活動における一連の手続きと、そこに於ける個別的な課題を理解して、起業活動の特性と自分の特性を認識した後に、起業を自分の将来の職業選択の一つとして捉え、自分の条件に合った起業の方法を考えて実行することができる。				
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	自分の適性とやりがいを考える（適性とは何か、やりがいとは何か、自己分析表）			
第3回目	今なぜ起業をする人が多いのか(働きたたの多様化、自己実現の希求)			
第4回目	起業に向くタイプ、自らの棚卸(仕事、趣味、人脈、資金、マインド、スキル)			
第5回目	起業まで課題・障害(諸手続き、資金調達、販路開拓)、ライフプラン(人生設計と事業計画)、円満退職と家族の理解			
第6回目	ビジネスアイディアの創出法①(アイディア創出の条件、個人的視点から)			

第7回目	ビジネスアイディアの創出法②(社会的視点からの創出法) 小テスト	
第8回目	起業に必要な情報の収集(市場調査の立案、市場調査の実施、市場調査の結果分析)	
第9回目	様々な業界を知る(各種業界の市場規模、特徴、今後の展開)	
第10回目	起業に必要なマーケティング(マーケティングの基礎、4Cと4P、その他)	
第11回目	人口の動向からみた今後の事業(ニーズの多様化、本物指向、市場の変化)	
第12回目	世帯の変化に対応した商品開発のポイント(人口の変化と世帯、データで見る世帯の変化、商品開発の視点)	
第13回目	起業の手続き(起業の準備、法的手続き、具体的事例)	
第14回目	起業演習に関する理解度を確認するため、講義全般の範囲を対象とした試験	
第15回目	まとめと講義の振り返り(授業の補足すべき内容の説明や受講者からの質問に答える)	
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	10%	授業に積極的に参加して、配布物資料以外の重要な事項についても主体的に調べ、授業での疑問点には進んで質問すること。
レポート	10%	起業に関するDVDを鑑賞した後、その内容をテーマに添って理論的一貫性を以て記述すること。
調査報告書		
小テスト	10%	出題された5つの基本的な専門用語を、1問300字以内にその要点を纏めて記述すること。
試験	70%	設問の主旨を理解した上で、設問で求められている内容を必要な専門用語を使いながら一貫性を以て論述すること。
発表内容(態度含む)		
その他		
教科書と参考図書		
教科書は使用しない。必要になった場合、そのつど資料を配布する。		
履修上の留意点・ルール		
授業中の私語は禁止する。また、原則的に欠席・遅刻は禁止する。甚だしい時は減点の対象とする。		