

科目名 Course Name		開講年次	開講学期	曜日・時限
起業家教育Ⅱ Entrepreneur EducationⅡ		1年	後期	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 ()		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				
起業家教育Ⅰ、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、ファイナンシャルプランナーⅠ・Ⅱ、マーケティングⅠ・Ⅱ				
同時に履修しておくことが望まれる科目				
経営学Ⅱ、ビジネス実務総論Ⅱ、ビジネス実務演習Ⅱ、ファイナンシャルプランナーⅡ、マーケティングⅡ				
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	水曜日 12:10~13:00		授業中に指示します
授業の概要				
授業の内容からして起業家教育Ⅰを履修していることが望ましい。起業家教育Ⅰで開発した商品を秋の文化祭(みかも祭)で販売し、その成果の分析が中心となる。その際、決算書の作成や利益の分配といった係数による振り返りが中心となる。その後、起業に関するDVDの鑑賞などをおして起業の理解を深める。				
授業の目標				
①現代社会における起業家精神や起業家能力の必要性を説明できるようにする。 ②販売活動での顧客勧誘の困難性を理解した上で、顧客獲得のための具体的な行動がとれるようにする。 ③起業活動の総括として現金収支計算表や損益計算書を作成し分析できるようにする。				
授業の方法				
基本的には演習形式で行う。販売活動は実習方式で行う。				
学習の成果(学習成果)				
起業活動の一連の手続きの理解と販売活動の実習をとうして起業人としての自覚のもとに、チャレンジ精神、コミュニケーション能力、問題解決力が修得できる。また、簿記会計の知識を駆使して販売活動の内容とその成果を係数的に分析できる。				
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	ビジネスプランの確認			
第3回目	仕入れ先の決定と販売価格の決定、PR活動			
第4回目	商品の仕入れと販売戦略の策定			
第5回目	開店準備と店舗の設営(オフィスレイアウト、つり銭の準備、売上表の準備)			
第6回目	みかも祭での販売活動①(商品の製造、商品の陳列、商品の販売)			

第7回目	みかも祭での販売活動②（前日活動の反省を踏まえた販売活動）	
第8回目	店舗の撤収と残務整理	
第9回目	現金収支の計算と管理	
第10回目	決算書の作成①(収支計算書)	
第11回目	決算書の作成②（貸借対照表、損益計算書）	
第12回目	決算書に基づく経営活動の分析評価と総括的振り返り	
第13回目	利益処分(学友会からの助成金の清算、立替金の清算、)	
第14回目	授業全般に関する感想や課題に関するレポートの作成	
第15回目	まとめと授業の振り返り(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	40%	授業には積極的に参加して無遅刻・無欠席・無早退。自分の職務上の責任を全うしながら、他のメンバーを積極的に協力すること。
レポート	40%	組織全体的視点から自分の職務の内容を客観的にとらえ、その課題点や反省点を含めて記述すること。起業家教育Ⅰ・Ⅱを通して得た体験や知識が自分のキャリア形成を考える上で有効性を記述すること。
調査報告書		
小テスト		
試験		
発表内容（態度含む）		
その他	20%	商品販売活動において、積極的な態度で顧客に接し顧客への呼びかけを通して商品の売上に貢献すること。
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。		