

シラバス - 事業創造詳論 -

- [▼ 基本情報](#)
- [▼ 科目概要](#)
- [▼ 科目目標](#)
- [▼ 履修前提条件](#)
- [▼ 関連するバッジ](#)
- [▼ 授業教材](#)
- [▼ 期末試験実施方法について](#)
- [▼ 授業時間外の学修と評価について](#)
- [▼ 評価配分](#)
- [▼ 各回の授業内容\(予定\)](#)

● 基本情報

学部	IT総合学部
科目	事業創造詳論
教員名	馬場 研二
年度 / 学期	2026年度春学期
開講期間	2026/4/3 ~ 2026/8/6
科目履修区分	専門講義(選択)／専門応用(選択)／専門応用科目
単位	2
科目レベル	3

● 科目概要

受講生が自ら成功する事業を構想し、事業計画書(ビジネスプラン)を作成することで、事業を創造できるようになることを目的とした講義を行う。将来の収益事業をいかに創造するかという課題について、戦略・組織・財務などの経営学の側面から講義をし、経営に関する基本的知識の再確認を目標とする。起業家や企業の新規事業担当者のみならず、一般のビジネスパーソンにとっても、経営学の知識の具体的な活用法の習得機会となることを目指す。

【科目コード】BA301

● 科目目標

【到達目標】

- ①事業計画を作成するにあたって、ビジョンの重要性を理解する
- ②事業計画の構成内容について理解する
- ③事業計画を作成するために、経営論の各論を理解する

- ④事業計画の具体的な記載方法について理解する
- ⑤事業計画を相手に伝えることの重要性を理解する
- ⑥エグゼクティブサマリーの重要性について理解する
- ⑦エグゼクティブサマリーの項目の書き方について理解する

※授業科目間における成績評価基準の統一化と修得基準の明確化を目的に、科目目標を履修目標と到達目標に分けて設定しています。履修目標と到達目標の定義は以下の通りですが、最低限身につける内容を表す到達目標のみ設定している科目もあります。

履修目標：授業を履修した人が、授業で扱う内容を十分に身につけたことを表す水準です。履修目標を概ね達成すれば、成績はBに相当します。

到達目標：授業を履修した人が最低限身につける内容を表す目標です。履修目標を達成するには、さらなる学修が必要な水準です。到達目標を概ね達成すれば、成績はDに相当します。

[この科目とディプロマポリシーとの対応はこちらのページから確認してください](#)

● 履修前提条件

- ・起業入門
の単位を修得済みであること。

※この科目は、実務経験のある教員による授業科目です。教員の経歴や補足説明は以下の通りです：
企業の経営企画部門に所属し、経営戦略策定や新規事業推進などに15年間携わった実績を持つ。また、個人で経営コンサルティング会社を運営し顧問先企業を指導してきた、企業経営に関する実務経験を講義に活かしている。

● 関連するバッジ

起業

● 授業教材

教科書 ※購入必須

なし

ツール

なし

※[大学の定める必要環境](#)はご用意ください。

参考資料 ※購入任意

題名	著者	出版社	発行年	備考
CD-ROM付 ゼロからわかる事業計画書の作り方	井口嘉則	日本能率協会マネジメントセンター	2009年	2000円(税別)
マンガでやさしくわかる事業計画書(ダウンロードサービス付)	井口 嘉則	日本能率協会マネジメントセンター	2013年	1800円(税別)附属図書館で提供している「KinDen」でも見ることができます。 https://kinoden.kinokuniya.co.jp/cyber-

題名	著者	出版社	発行年	備考
				u/bookdetail/p/ KP00077770

その他の資料

資料及びサイト	内容
「株式会社 ミクシィ 2008」 国立大学法人東京大学(産学連携本部)と株式会社大和総研との共同研究の成果物	授業内で配布します。(PDFファイル、本編13ページ、資料11ページ)

● 期末試験実施方法について

レポート形式

● 授業時間外の学修と評価について

第6回に事例(ケース)を読んで答える小テストを行います。
この第6回小テストの点数の評価配分は15%とします。
これを含めた小テスト全体の評価配分は65%としています。

また、最終回に期末試験として、第6回小テストに使ったものと同じ事例(ケース)を題材に使い、設問に対して記述回答するレポート形式でファイル提出していただきます。
期末試験の評価配分は35%とします。レポートの提出期限に十分に注意してください。

第10回で生成AIを使った「ビジネスモデルキャンバス」と「事業計画書エグゼクティブサマリー」の作成を、成績に反映しない「自由課題」として希望する受講生に取り組んでもらいます。

- 各回の授業に臨むにあたり、次回の学習資料から分からない専門用語の意味を学内外の電子辞書サービス等を活用して調べるなどして、2時間程度の予習を行いましょう。
- 各回の小テストを受験する前に、授業動画を繰り返し視聴したり、学習資料や学内で利用できる電子書籍や、その他の参考書などを自習したりして、2時間程度の復習を欠かさないようにしましょう。
- 受講後の発展的学習として、シラバスや授業内で紹介する参考図書や関連情報のサイトを熟読してください。

【オフィスアワーについて】

本学は通信制のためZoomで対応します。事前にURLを連絡しますので、希望する方は「学生サポートページ」のオフィスアワーフォームからお知らせください。

金曜 17:00～18:00

この時間以外でも対応いたしますのでご連絡ください。

● 評価配分

ディベート	レポート	小テスト	期末試験	その他	合計
0 %	0 %	65 %	35 %	0 %	100 %

● 各回の授業内容

回	授業内容および目次	小テスト他	備考(教科書、参考資料等)
第1回	<p>1) タイトル: オリエンテーション</p> <p>2) 学習目標: 事業計画書(ビジネスプラン)を作る意義、全体構成と作成上の要点、活用場面などについて理解する。</p> <p>3) 目次: 第1章 本講義の概要 第2章 ビジネスプランの意義 第3章 ビジネスプランの構成 第4章 事業計画書の活用</p>	・小テスト	
第2回	<p>1) タイトル: ビジョン・ミッション・経営理念</p> <p>2) 学習目標: 事業計画に盛り込むビジョン・ミッション・経営理念が組織に与える影響について理解する。 また、ベンチャーと中小企業の事業展開の仕方の違いを理解する。</p> <p>3) 目次: 第1章 ビジョン・ミッションとは何か 第2章 経営理念 第3章 組織文化 第4章 ベンチャーと中小企業</p>	・小テスト	
第3回	<p>1) タイトル: ビジネスモデルと戦略</p> <p>2) 学習目標: 事業計画に記載するビジネスモデルと戦略を明確にするために、ターゲット市場、ビジネスモデル、新規事業のタイプ、マーケティング戦略等について理解する。</p> <p>3) 目次: 第1章 ターゲット市場 第2章 ビジネスモデルとは何か 第3章 事業戦略 第4章 マーケティングとオペレーション</p>	・小テスト	
第4回	<p>1) タイトル: 収益計画とチーム</p> <p>2) 学習目標: 事業計画に使う収支予測の方法について理解する。 マネジメントチームにおけるリーダーシップについて理解する。</p> <p>3) 目次: 第1章 予測財務諸表 第2章 キャッシュフローと損益分岐点 第3章 マネジメントチームとリーダーシップ</p>	・小テスト	

	第4章 第1部のまとめ		
第5回	<p>1)タイトル: 事業計画書作成の基本</p> <p>2)学習目標: 事業立上げのステップ、成功するビジネスプランの条件、アイデアを評価する視点などを理解すると共に、事業計画書の基本構成を理解する。</p> <p>3)目次: 第1章 新規事業の立上げステップ 第2章 成功するビジネスプランとは 第3章 アイデアの具体化 第4章 事業計画書の基本構成</p>	・小テスト	
第6回	<p>1)タイトル: 事業計画書の導入部分</p> <p>2)学習目標: 事業計画書の導入部分の、自己紹介と事業コンセプトの書き方について理解する。</p> <p>3)目次: 第1章 自己紹介のポイント 第2章 提案の背景と事業コンセプト</p>	・小テスト	小テストの内容は、事例(ケース)を読んで、設問に答えるものです。
第7回	<p>1)タイトル: ターゲット顧客</p> <p>2)学習目標: 事業計画における顧客セグメンテーションと顧客ニーズについて理解する。また、市場規模の推定方法、情報収集や調査の方法、競合との比較方法などを理解する。</p> <p>3)目次: 第1章 顧客セグメンテーションと顧客ニーズ 第2章 市場規模の推定 第3章 情報収集と調査 第4章 競合との比較</p>	・小テスト	
第8回	<p>1)タイトル: マーケティング</p> <p>2)学習目標: ベンチャー企業におけるマーケティングミックス等のマーケティング戦略について理解する。また、グループインタビューの活用や、広告宣伝における媒体を効率よく利用する方法を理解する。</p> <p>3)目次: 第1章 マーケティングミックス 第2章 マーケティング戦略 第3章 グループインタビュー 第4章 広告宣伝</p>	・小テスト	
第9回	1)タイトル: 事業収支計画	・小テスト	

	<p>2)学習目標: 事業収支を見る収支計画表と投資回収計算の前提条件を理解する。また、事業拡大のために資本政策を作り資金調達する方法について理解する。</p> <p>3)目次: 第1章 売上と利益 第2章 投資回収 第3章 収支計画表 第4章 資本政策</p>		
第10回	<p>1)タイトル: 事業の立上げ計画</p> <p>2)学習目標: 事業開始前と事業開始後の計画作りについて理解すると共に、事業計画の段階から、さまざまなりスクを想定し、対応策を考えておくことを理解する。また、プレゼンテーションを行う際の心構えと準備の仕方について理解する。</p> <p>3)目次: 第1章 事業の立上げ計画 第2章 想定されるリスクへの対応 第3章 プrezentation 第4章 第2部のまとめ</p>	・小テスト	生成AIを使った「ビジネスモデルキャンバス」と「事業計画書エグゼクティブサマリー」の作成を、成績に反映しない「自由課題」として、希望する受講生に取り組んでもらいます。
第11回	<p>1)タイトル: 事業計画書の前半部分</p> <p>2)学習目標: 事業計画書の前半部分の、導入部分と事業ビジョン、商品・サービスの特長とビジネスモデル、ターゲット市場と市場規模、顧客・ユーザー特性などの記載方法について理解する。</p> <p>3)目次: 第1章 導入部分と事業ビジョン 第2章 商品・サービスの特長とビジネスモデル 第3章 ターゲット市場と市場規模 第4章 顧客・ユーザー特性</p>	・小テスト	
第12回	<p>1)タイトル: 事業計画書の後半部分</p> <p>2)学習目標: 事業計画書の後半部分の、競争優位性、戦略的提携と事業戦略、全体スケジュール、社内組織などの記載方法について理解する。</p> <p>3)目次: 第1章 競争優位性の説明方法 第2章 戦略的提携と事業戦略のまとめ 第3章 全体スケジュール 第4章 社内組織</p>	・小テスト	
第13回	<p>1)タイトル: 事業計画書作成の留意点</p> <p>2)学習目標: 作成された事業計画書において多く見られる問題点</p>	・小テスト	

	<p>と、各項目についてチェックするべき内容を理解する。</p> <p>3)目次: 第1章 実行計画・数値計画・事業リスク 第2章 事業計画に多く見られる問題点 第3章 事業計画書作成チェックリスト(1) 第4章 事業計画書作成チェックリスト(2)</p>		
第14回	<p>1)タイトル: エグゼクティブサマリー</p> <p>2)学習目標: エグゼクティブサマリーとはどのようなものか、構成項目の記載方法、留意点、などについて理解する。また、期末試験で作成するエグゼクティブサマリーの記載方法について理解する。</p> <p>3)目次: 第1章 ESとはどのようなものか 第2章 ESの構成とまとめ方 第3章 ES作成の留意点 第4章 期末試験課題について</p>	・小テスト	
第15回	<p>1)タイトル: 全体のまとめ</p> <p>2)学習目標: 事業創造のポイント、事業計画作成に関する各論、事業計画作成の実際、について振り返り、理解を深める。</p> <p>3)目次: 第1章 第1回～第10回までのまとめ 第2章 「事業計画作成の実際」のまとめ(1) 第3章 「事業計画作成の実際」のまとめ(2) 第4章 総括</p>	・小テスト	<p>期末試験は、第6回小テストに使ったものと同じ事例(ケース)を題材に使い、設問に対して記述回答するレポート形式です。</p> <p>解答用紙をダウンロードし、解答を入力の上、ファイルを提出してください。</p>