

2025 年度長岡大学シラバス

授業科目名	起業家塾 (Schooling for Startups and Entrepreneurs)					担当教員	百合岡 雅博 (ユリオカ マサヒロ) 高橋 哲郎 (タカハシ テツロウ)	
2020-23 年度 入学者(20K-23K)	科目コード	科目区分	必修・ 選択区分	単位数	配当年次	開講期	科目 特性	協同学修型 A L / 外部講師招聘 科目
	2036-0-23-071	専門科目	選択	2 単位	2 年次	集中		
2024-25 年度 入学者(24K-25K)	科目コード	科目区分	必修・ 選択区分	単位数	配当年次	開講期	科目 特性	協同学修型 A L / 外部講師招聘 科目
	2436-0-23-010	専門科目	選択	2 単位	2 年次	集中		

① 授業のねらい・概要
ビジネスプランの作成を通して経営全体をとらえるとともに起業家精神や社会人基礎力を身につけることを目指している。 事業アイデアの発想から、アイデアの事業化ポイントについて学んだうえで、グループに分かれ実際にビジネスプランを立案し、プレゼンテーションを一貫して実施するインプットとアウトプットを組み合わせた授業である。
② ディプロマ・ポリシーとの関連
地域社会に貢献する姿勢 / 職業人として通用する能力 / 専門的知識・技能を活用する能力 / コミュニケーション能力 / 情報収集・分析力
③ 授業の進め方・指示事項
用意されたステップに沿って、受講生が自主的にグループを形成、作業内容、スケジュール管理などすべてをマネジメントする。 原則、欠席・遅刻・早退は認めない。 講義終了後は、各種コンテストへの応募を強く推奨する。応募者には、個別に事業計画のブラッシュアップのサポートを行う。 ※事前課題：事業アイデアを「3案」を発想し、所定のシートに記入して期日までに提出する。
④ 関連科目・履修しておくべき科目
経営学、企業経営研究、マーケティング1、商品学入門の履修を推奨する。
⑤ テキスト（教科書）※授業で使用する。
講義内で適宜レジュメ、ワークシート（ワード・エクセル・パワーポイント）を提供する。
⑥ 参考図書・指定図書※授業では使用しないが、授業内容に関係し、理解を深めるために必要とする。
川上昌直（2021）『収益多様化の戦略』東洋経済新報社 今枝昌宏（2014）『ビジネスモデルの教科書』東洋経済新報社
⑦ 担当教員からのメッセージ（昨年度授業アンケートを踏まえての気づき等）
受講生の主体性を重視した授業である。多様な意見がぶつかり合い、気づきが新たな創発を生む過程を経験してもらいたい。 なお、ビジネスプランの作成に対する作業量は多いことから、進行管理に留意する。
⑧ 評価 A に対応する具体的な学習到達目標の目安
(i) ビジネスプランを作成するための情報収集・情報分析ができる。 (ii) 事業アイデアを発想し、構造化し、差別化のポイントを構築できる。 (iii) 聴衆を引きつけるプレゼンテーションができる。

⑨ ルーブリック					
評価基準	S	A	B	C	D
評価項目	到達目標を越えたレベルを達成している	到達目標を達成している	到達目標達成にはやや努力を要する	到達目標達成には努力を要する	到達目標達成には相当の努力を要する
(i) 情報収集・情報分析	新たな手法を用いて、ビジネスプランに至る調査を実施することができる	自発的に、ビジネスプランに至る調査を実施することができる	ビジネスプランに至る調査を実施することができる	指示された範囲で、ビジネスプランに至る調査を実施することができる	指示された範囲の、ビジネスプランに至る調査が不十分である
(ii) 発想・構造化・差別化	独創的で差別化されたビジネスプランを作成することができる	差別化されたビジネスプランを作成することができる	ワークシートに基づき構造化されたビジネスプランを作成することができる	ワークシートに基づきビジネスプランを作成することができる	ワークシートに基づいたビジネスプランを作成することができない
(iii) プレゼンテーション	聴衆を引きつけるプレゼンテーションができる	聴衆に正確に理解されるプレゼンテーションができる	聴衆に理解されるプレゼンテーションができる	聴衆にプレゼンテーションの内容がほとんど理解されない	聴衆にプレゼンテーションの内容が理解されない

⑩ 学習到達目標（評価項目）	定期試験 (レポート含む)	小テスト	課題	発表・ 実技	授業への 参加・意欲	その他	合計
総合評価割合			40%	30%	30%		100%
(i) 情報収集・情報分析			20%		10%		30%
(ii) 発想・構造化・差別化			20%		10%		30%
(iii) プレゼンテーション				30%	10%		40%
フィードバックの方法	ステップごとに随時実施する。 最終プレゼンは審査員（外部講師）に行い、個別にフィードバックを行う。						

⑪ 授業計画と学習課題			
回数	授業の内容	授業外の学習課題と時間（分）（※特別な持参物）	
1	1 日目 ・ガイダンス ・社会人基礎力事前評価 ・グループ編成・講義（事業計画の作り方） ・事業アイデアの絞り込み(2 案) ・事業アイデアの発想・構造化 ・ビジネスプランを作成する事業アイデアの決定 ・1 次プレゼン	事業アイデア 3 案（事前提出） 1 次プレゼンのフィードバックを構造化の内容に反映	240 分
2	2 日目 ・事業環境分析 ・差別化ポイントの構築 ・ビジネスプランの作成① ・2 次プレゼン	集めた情報、資料の整理、分析 2 次プレゼンのフィードバックを構造化の内容に反映	240 分
3	3 日目 ・ビジネスプランの作成② ・ビジネスモデル図へ展開 ・プレゼンシートの作成①	プレゼンシートの内容、表現力について過不足を検討	240 分
4	4 日目 ・プレゼンシートの作成② ・最終プレゼンテーション → 審査（外部講師） ・社会人基礎力事後評価	事業計画の見直しに向け、審査員のコメントを整理	240 分

⑫ アクティブラーニングについて
課題解決型 A L を導入する。 ・第 1 日目： 全員が自分の考えた事業アイデアを発表、話し合いにより自主的にグループを形成 グループ単位で事業テーマを設定 ・第 2・3 日目： 各メンバーが主体的に情報収集、傾聴、問題認識、課題発見、論理的思考、批判・創造的思考などを実践 事業アイデアの発想・構造化、事業環境分析、差別化ポイントの構築、ビジネスプランおよびビジネスモデル図を作成 ・第 4 日目： 作成したビジネスプランをパワーポイントにまとめ、プレゼンテーションを実施

※以下は該当者のみ記載する。

⑬ 実務経験のある教員による授業科目
実務経験の概要 複数のコンサルティング会社で約 15 年間、企業の課題解決や業績向上に貢献できるよう取り組んできた。なかでも、マーケティングや営業改革のプロジェクト、戦略立案、マーケティングシステム構築のプロジェクトに数多く携わってきた。 新潟市産業振興財団では、新潟地域の中小企業の経営課題への対応や起業者の支援などに 10 年以上携わる。 この他、家業の建設業では経営管理として資金繰りの担当者、IT ベンチャーでは営業責任者として販路開拓などに携わる。 実務経験と授業科目との関連性 大手企業から中小・小規模事業者、製造業や商社、IT などさまざまな規模や業種を対象にしたマーケティングや営業改革のコンサルティング、製品開発や販路開拓の支援などの実務経験をしてきました。 これら経験をもとに、実践における視点やポイントの習得を目指す。あわせて、今日的なビジネス課題に対しても積極的に取り上げる。これらを通じ、ビジネスや社会で通用する実務力の習得を意図した授業を行う。