

科目名（英文表記）	ビジネスプランニングⅡ（Business PlanningⅡ）		
科目区分	実践科目	単位数	2 単位
担当教員名	藤原健祐・泉貴嗣・ 井馬智行（非常勤講師）・影山 みゆき（非常勤講師）・後藤英 之（非常勤講師）	ナンバリング	MBA_P_BP 6421
研究室番号	(藤原) 418 (泉) 420	研究室電話番号	(藤原) 27-5492 (泉) 27-5490
Eメール・アドレス	(藤原) k-fujiwara@res.otaru-uc.ac.jp (泉) c-cat22@res.otaru-uc.ac.jp		
授業の内容及び方法： 次頁以降に記載			
<p>授業の目的： 本授業の目的は「ビジネスプランニングⅠ」において、グループで習得したビジネスプランニングの知識・スキルをさらに高めて、個人でより高度なビジネスプラン作成能力を身につけることにあります。 「ビジネスプランニングⅡ」は、顧客の要求（ニーズ）把握や事業の成立に必要な市場規模の推計、競争や業界に関わる認識、顧客に提供する価値とそれを具現化した商品・サービスの開発、商品・サービスの特性やチャネル特性などを勘案したチャネル選択やプロモーション、経営資源における強み等々を活かせるようなバリューチェーンやオペレーションシステムを構築する能力の習得・向上を主たる狙いとしします。 ビジネスプランニングⅠではグループで事業計画書を作成したのに対し、ビジネスプランニングⅡでは教員、他の受講生から助言を受けながら個人で事業計画書を作成します。 なお、本授業で立案した事業内容をそのまま「ビジネスワークショップ」（2年次後期）において取り組む課題として流用することは、禁止しているので注意してください。</p> <p>到達目標：</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 在学中もしくは修了後に、新規事業あるいは起業を志す者に必要なビジネスプランニングの技法およびビジネスプランの作成能力を身につけること。 ② 経営者や出資者に対して、ビジネスプランを効果的に提示する際に必要な事業計画書の作成能力を身につけること。 			
<p>使用教材： 参考文献：小樽商科大学ビジネススクール編『MBAのためのビジネスプランニング 改訂版』同文館出版, 2012年 小樽商科大学ビジネススクール編『MBAのためのビジネスプランニング手法』同文館出版, 2010年（現在品切れにつきサテライトの書架を利用のこと。） 上記以外の参考文献ならびに授業時に使用する各種資料等については、随時、manaba 上にアップロードします。</p>			

成績評価の方法：

成績評価の評点配分については、以下の通りです。

ディスカッサント講評（第1～4モジュール）	：17%（M1-M3:それぞれ4%、M4:5%）
ディスカッション参加度（第1～3モジュール）	：18%（M1-M3についてルーブリック評価）
モジュール2事後課題の事業計画書	：15%
モジュール3事後課題の事業計画書	：15%
モジュール4事後課題の事業計画書(完成版)	：25%

なお、評価に不服のある場合には、不服申立書を以て、教務委員長に申し出てください。

履修上の注意事項：

- ① 授業は基本的に、本シラバスの記載内容に即して行われますが、変更の必要が生じた場合や別途の指示、事前・事後課題の詳細等については、manabaに掲載します。
- ② 本授業は感染症の蔓延などの特別な事情がない限り、ハイフレックス授業を行わずに対面で行います。
- ③ 成績評価上、5時限を超えて欠席すると自動的に成績評価が「不可」となるので注意すること。
- ④ 本授業はビジネスプランニングⅠと異なり、4モジュール構成です。
- ⑤ モジュール4は試験相当時間（1時限）分を併合し、他のモジュールと同様10：30～17：40の時間帯で行います。
- ⑥ 本授業では、履修者相互による啓発を目的として、「ディスカッサント（Discussant:討論者）」制度を導入します。各回ごとにワークショップを行うグループを指定し、グループ内には予めディスカッサントを指名します。グループ内でアドバイスを受けながら、相互に評価を行います。
- ⑦ 本授業のグループワーク活動の一環として、学外の方（例えば、OBSのアルムナイなど）にインタビューなどを依頼する場合には、社会人としてのビジネスマナーを守り、決して先方に迷惑をかけたりすることのないように充分配慮してください。
- ⑧ 本授業に係る疑問点や質問があれば、manaba上のスレッドにアップしてください。
- ⑨ この授業のモジュール1から3で編成するグループは、そのモジュールにおけるワークショップの活動単位です。事業計画書は個人で作成します。