

大阪情報コンピュータ専門学校 授業シラバス (2025年度)

専門分野区分	ビジネス応用	科目名	ビジネス企画技法				科目コード	T1680B2		
配当期	後期	授業実施形態	通常				単位数	2 単位		
担当教員名	呉原 賢愛	履修グループ	2E(BI/BO)				授業方法	演習		
実務経験の内容	法人において、広報や海外研修の企画立案、運営の他、会計基準や労働法改正に伴うシステム環境整備や問題解決の提案及び総務・会計等の実務に従事しています。									
学習一般目標	昨今ビジネスシーンにおいて、グローバルな競争が加速する中、前例や慣例重視から企画や提案を重視する社会へと変化しています。ITを活用し、情報収集から、データ分析、企画立案を通じて、自身のアイデアを提案するための実践的な企画立案能力を身につけます。									
授業の概要および学習上の助言	授業期間中、経営戦略に関する企画書を作成してもらいます。一つ目は商品・サービスを販売促進するための企画書を作成し企画書の構成を理解してもらいます。次に企業の社内課題の取組みに関する企画書、最終課題は学生が選んだ企業について情報収集し、経営状況や財務、戦略を分析、課題を導き出し、学生自身の考えた解決方法を提案してもらいます。最終課題の企画書は全員にパワーポイントで発表してもらいます。グループで一つの企画書に取り組むこともできますので、役割分担して作成することも可能です。									
教科書および参考書	「経営戦略の基本」及び配布資料									
履修に必要な予備知識や技能	経営学やマーケティング論の基礎知識とエクセル、パワーポイントの操作を習得しているとスムーズに学べますが、授業中に復習もかねて教えていきます。									
使用機器	PC									
使用ソフト	IE、ワード、エクセル、パワーポイント、イラストレータ、フォトショップ									
学習到達目標	学部DP(番号表記)		学生が到達すべき行動目標							
	1		一般的なビジネス企画の構成を理解し、説明することが出来る。							
	1/2		商品や企業について調べて、所定の分析方法を使って問題点や課題をあげることも出来る。							
	1/2		現状分析に基づいて、自身のアイデアを企画書として表現できる。							
	2/4		作成した企画書の内容をわかりやすく説明できる。							
	5		講義と企画書作成に意欲を持って取り組むことが出来る。							
達成度評価	評価方法		試験	小テスト	レポート	成果発表 (口頭・実技)	作品	ポートフォリオ	その他	合計
	学部DP	1.知識・理解		10	10	10				30
		2.思考・判断			20					20
		3.態度				10				10
		4.技能・表現			10	10				20
		5.関心・意欲							20	20
	総合評価割合			10	40	30			20	100
評価の要点										
評価方法		評価の実施方法と注意点								

試験	
小テスト	企画技法に関する基本知識をクイズで出します。そのクイズに対して、正しい答えを口頭で答えることが出来れば、評価します。※知識・理解 計10点
レポート	企画技法について習得しながら、販売促進企画と課題解決企画、経営戦略企画の三つを出題します。課題で求められる要件を含めながら企画書を作成してもらい、その完成度を評価します。 ※知識・理解 10点、思考・判断 20点、技能・表現 10点、計40点
成果発表(口頭・実技)	自身が作成した企画書をパワーポイントで簡単に説明してもらい、表現法について評価します。 ※知識・理解 10点、思考・判断 10点、技能・表現 10点、計30点
作品	
ポートフォリオ	
その他	出席及び授業を受ける姿勢、企画技法に対する関心の度合いを見て評価します。関心・意欲 計20点

授業明細表

授業回数	学習内容	授業の運営方法	学習課題(予習・復習)
第1回	- 企画提案とはなにか、経営戦略との関係と合わせて講義します。 - 課題「販売促進企画」と「課題解決企画」、「経営戦略企画」の概要を説明します。 - 自身に対する問題意識を企画書の形式で書いてもらいます。	講義と演習	復習 「販売促進企画」で取り上げる商品・サービスを考えてもらいます。
第2回	- 企画書の基本構造と形式を学びます。 - 企画書の各パート(現状認識と分析)の構造について学びます。 - 課題「販売促進企画」を作成します。	講義と演習	復習 「販売促進企画」で取り上げる商品・サービスの現状を把握してもらいます。
第3回	- 企画書の各パート(提案内容・効果・結果・実施プラン)の構造について学びます。 - 課題「販売促進企画」を作成します。	講義と演習	復習 「販売促進企画」で取り上げる商品・サービスの提案内容・効果について考えてもらいます。
第4回	- 企業を取り巻く経営環境について学びます - 社内課題に関する情報収集の手法について学びます。 - 課題「社内課題解決企画」について説明します。	講義と演習	
第5回	- 社内課題の解決策を導き出すための手法について学びます。 - 課題「社内課題解決企画」を作成します。	講義と演習	
第6回	- 社内課題の解決策を導き出すための手法について学びます。 - 課題「社内課題解決企画」を作成します。	講義と演習	
第7回	- 経営改善のための情報収集の手法について学びます。 - 課題「経営改善企画」について説明します。	講義と演習	
第8回	- ケースから経営改善を導くための情報収集・分析方法について学びます。(財務諸表等) - 課題「経営改善企画」を作成します。	講義と演習	
第9回	- 経営改善を導くための戦略について学びます。(全社戦略) - 課題「経営改善企画」を作成します。	講義と演習	
第10回	- 経営改善を導くための戦略について学びます。(ポーターの戦略等) - 課題「経営改善企画」を作成します。	講義と演習	

第11回	・経営改善を導くための戦略について学びます。(コトラーの戦略等) ・課題「経営改善企画」を作成します。	講義と演習	
第12回	・企画書のレイアウトやビジュアル表現について学びます。 ・課題「経営改善企画」を作成します。	講義と演習	
第13回	・企画のプレゼンテーション技法について学びます。 ・課題「経営改善企画」を作成します。	講義と演習	
第14回	・企画技法のポイントをまとめます。 ・課題「経営改善企画」を発表してもらいます。	講義と演習	
第15回	・企画技法のポイントをまとめます。 ・課題「経営戦略企画」を発表してもらいます。	講義と演習	