

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	スポーツマーケティングケーススタディ I		
必修選択	必修	(学則表記)	スポーツマーケティングケーススタディ I		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	スポーツビジネス最強の教科書 第二版		出版社	東洋経済新報社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	スポーツビジネスにおけるマーケティングの具体的事例を取り上げてその戦略や狙いから実際の結果・成果を紐解き、スポーツ業界における実践的なマーケティング活動について学習する				
到達目標	世界のスポーツチームやメーカー、施設における経営戦略を理解し、スポーツにおけるマーケティング活動が実践できる				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	スポーツマーケティングケーススタディ II				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	島津 大地	実務経験		○	
実務内容	スポーツイベント組織 事務局4年				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について
2	第8章トリプルミッション	スポーツビジネスを取り巻くトリプルミッションとその役割
3		競技団体、リーグ機構、クラブ・球団、選手におけるトリプルミッション
4	第9章逆台形モデル	スポーツ発展における逆台形モデルと部活動の現状
5	スポーツイベントのマーケティング（市村出版）より、第3章スポーツイベントとマーケティング事例	オリンピックからみるスポーツマーケティングの変遷
6		FIFAワールドカップ・クラブワールドカップからみるスポーツマーケティングの変遷
7		日本女子オープンゴルフ選手権からみるスポーツマーケティングの変遷
8	スポーツイベントのマーケティング（市村出版）より、第4章生涯スポーツイベントのマーケティング	生涯スポーツイベントの種類とそれぞれの具体的事例
9		ビジネス機会の発見に繋がるマーケティング調査からデータ収集までの流れ
10		スポーツイベントにおけるイベントマーケティングの構成要素

11	スポーツイベントのマーケティング（市村出版）より、第4章生涯スポーツイベントのマーケティング	各種スポーツイベントの内容を基にしたマーケティング戦略の具体例考案
12	第13章スポーツとスポンサー	オリンピック、FIFAワールドカップにおけるスポンサーの変遷
13		クラブ・リーグにおけるスポンサーの変遷と収入構造
14	テスト	前期テスト実施
15	総まとめ	前期の総まとめと補足

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	スポーツマーケティングケーススタディⅡ		
必修選択	必修	(学則表記)	スポーツマーケティングケーススタディⅡ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	スポーツビジネス最強の教科書 第二版		出版社	東洋経済新報社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	スポーツビジネスにおけるマーケティングの具体的事例を取り上げてその戦略や狙いから実際の結果・成果を紐解き、スポーツ業界における実践的なマーケティング活動について理解する				
到達目標	世界のスポーツチームやメーカー、施設における経営戦略を理解し、スポーツにおけるマーケティング活動が実践できる				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	スポーツマーケティングケーススタディⅠ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	島津 大地	実務経験	○		
実務内容	スポーツイベント組織 事務局4年				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	第16章スポーツライフとフィットネス産業	日本のスポーツ人口（年代別・運動レベル別、種目別）からみる現状
2		スポーツ消費動向の推移とフィットネス産業の売上高
3	第14章スポーツメーカーの戦略と実際①世界のスポーツメーカー②日本のスポーツメーカー③スポーツ用品の技術革新④スポンサー活動	世界のスポーツ用品市場の売り上げ推移と各メーカーのマーケティング戦略
4		日本のスポーツ用品市場の売り上げ推移と各メーカーのマーケティング戦略
5		サッカーボールを例としたスポーツ用品における技術革新
6		スポーツメーカーによるスポンサー活動の推移
7	第15章スタジアムとアリーナ①サッカー・MLBスタジアム②Jリーグ・NPBのスタジアム③指定管理者制度④アリーナとは	ヨーロッパサッカーとMLBのクラブ・スタジアム運営方法
8		Jリーグとプロ野球スタジアムの運営状況と指定管理者制度の関係性
9		各種スタジアムの稼働率と入場料収入を高める工夫
10		日本のアリーナ・体育館の現状と収益性を高める工夫

11		スポーツを取り巻く法と官公庁の役割
12	第17章国とスポーツ①ユネスコとスポーツ基本法②オリ・パラリンピック④スポーツ産業活性化	オリンピック・RWC・FIFAワールドカップ開催の経緯と今後のレガシー
13		スポーツ産業活性化のための取り組み
14	テスト	後期テスト実施
15	総まとめ	後期の総まとめと補足

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	実技	科目名	トレンドエクササイズⅢ		
必修選択	選択	(学則表記)	トレンドエクササイズⅢ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	1	30
使用教材	トレーニング指導者テキスト 実践編		出版社	大修館書店	

科目の基礎情報②

授業のねらい	1年次に学んだ、マシントレーニング、基礎的なフリーウエイトトレーニングのトレーニングのプログラム作成と指導実践を通して、お客様への伝え方、知識のアウトプット方法を身につける。				
到達目標	初心者に対して、マシントレーニングとフリーウエイトトレーニングの基本的なプログラム作成および、エクササイズ指導ができるようになる。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度・意欲：40%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	トレンドエクササイズⅠ、トレンドエクササイズⅡ、トレンドエクササイズⅣ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	山根 和記	実務経験	○		
実務内容	フィットネスクラブにてフリーインストラクターとして活動				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	マシントレーニングのプログラム作成と指導	トレーニングマシンのオペレーション（初回利用者対応）①
2		トレーニングマシンのオペレーション（初回利用者対応）②
3		トレーニングマシンのプログラム作成と指導①
4		トレーニングマシンのプログラム作成と指導②
5		トレーニングマシンのプログラム作成と指導③
6		トレーニングマシンのプログラム作成と指導④
7	トレーニングにおけるBig 3の指導実践	ベンチプレスのセット法の組み方と指導実践①
8		ベンチプレスのセット法の組み方と指導実践②
9		バックスクワットのセット法の組み方と指導実践①
10		バックスクワットのセット法の組み方と指導実践②

11		デッドリフトのセット法の組み方と指導実践①
12	トレーニングにおけるB i g 3の指導実践	デッドリフトのセット法の組み方と指導実践②
13		B i g 3 指導実践のまとめ
14	総まとめ①	マシントレーニング、フリーウエイトの指導実践評価①
15	総まとめ②	マシントレーニング、フリーウエイトの指導実践評価②

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	実技	科目名	トレンドエクササイズⅣ		
必修選択	選択	(学則表記)	トレンドエクササイズⅣ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	1	30
使用教材	トレーニング指導者テキスト 実践編 健康運動実践指導者養成テキスト		出版社	大修館書店	

科目の基礎情報②

授業のねらい	1年次に学んだ、スタジオプログラムや自重によるトレーニングを中心に、多岐に渡るエクササイズのプログラム作成と実演指導を通して、お客様への伝え方、知識のアウトプット方法を身につける。				
到達目標	トレンドエクササイズⅡで習得したトレーニングの実技テクニックを踏まえたうえで、フィットネスクラブにおけるプログラム開発に繋がるようなトレーニングプログラムを考え、指導ができるようになる。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度・意欲：40%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	トレンドエクササイズⅠ、トレンドエクササイズⅡ、トレンドエクササイズⅢ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	山根 和記	実務経験	○		
実務内容	フィットネスクラブにてフリーインストラクターとして活動				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	自重トレーニングのプログラム作成と指導	上肢、下肢、体幹の自重トレーニングのプログラム作成と指導①
2		上肢、下肢、体幹の自重トレーニングのプログラム作成と指導②
3		上肢、下肢、体幹の自重トレーニングのプログラム作成と指導③
4	バランスエクササイズのプログラム作成と指導	静的なバランス能力・姿勢支持能力向上のトレーニングのプログラム作成と指導①
5		静的なバランス能力・姿勢支持能力向上のトレーニングのプログラム作成と指導②
6		静的なバランス能力・姿勢支持能力向上のトレーニングのプログラム作成と指導③
7	ファンクショナルトレーニングのプログラム作成と指導	TRXやクロスコア、ViPR、ケトルベル等を用いたエクササイズのプログラム作成と指導①
8		TRXやクロスコア、ViPR、ケトルベル等を用いたエクササイズのプログラム作成と指導②
9		TRXやクロスコア、ViPR、ケトルベル等を用いたエクササイズのプログラム作成と指導③
10	ハイインテンシティ・インターバル・トレーニング (HIIT) のプログラム作成と指導	ハイ・インテンシティ・トレーニング (HIIT) のプログラム作成と指導①

11	ハイインテンシティ・インターバル・トレーニング (HIIT) のプログラム作成と指導	ハイ・インテンシティ・トレーニング (HIIT) のプログラム作成と指導②
12	セルフ・コンディショニングのプログラム作成と指導	フォームローラーを用いたセルフ・コンディショニングのプログラム作成と指導①
13		フォームローラーを用いたセルフ・コンディショニングのプログラム作成と指導②
14	後期まとめ①	指導実践評価①
15	後期まとめ②	指導実践評価②

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	キャリア教育Ⅲ		
必修選択	選択	(学則表記)	キャリア教育Ⅲ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	1	15
使用教材	TAKEOFF/キャリアガイド		出版社	クラブビジネスジャパン	

科目の基礎情報②

授業のねらい	本格化する就職活動に向けて、自ら積極的に動き、採用試験に臨ませる。				
到達目標	企業へのエントリーをし、説明会に数多く参加する。採用試験に臨み選考に進み内定、入社承諾まで目指す。また社会人として求められる能力を理解しスポーツ業界における生き抜き方を知る。				
評価基準	授業態度：20% レポート：50% プレゼン：30%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	キャリア教育Ⅳ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	浅田 高志	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	就職とは（活動の流れ） 正しいスーツの着方/6月の自分へメッセージ	なりたい自分（目標）を確認、キャリア支援の実施内容説明し、就職活動において今後自分が何をするのかを知り、就活スタイルの確認をする。→ 学内規約の確認。6月の自分・卒業時の自分へのメッセージ台本の作成（撮影）。
2	求人票の見方（新着求人） 送付状について	求人票に記載されている項目を知り、学校求人や就職サイトにおける求人情報の検索と就活の進め方と書類送付時に必要な送付状の書き方を確認する。
3	自己分析 履歴書作成	自分史を作成し、志望動機以外の履歴書作成を実施。※ジョブカード補助シート2使用
4	WEB選考対策	WEB選考（説明会・面接）の注意事項（身だしなみも含む）や外部メディアの操作方法について知る
5	SPI・一般常識について	SPIや一般常識テスト対策。どのような力が見られているのか。
6	面接対策①	よく聞かれる質問に対する返答方法と着目点のポイントを説明。対面の面接までの流れと面接時の所作を確認。特に志望動機と人物評価を重要視されることを理解する。
7	面接対策②	meetを使用して、実際に質問・応答を実践する。受ける側と質問する側の経験をする。対面の面接における、所作を実践する。
8	グループディスカッション	グループディスカッションの実施と企業側の観点を伝える。
9	お礼状の書き方 10月の自分へのメッセージ	訪問時や説明会、内定などにおけるお礼状の書き方を確認する。10月の自分へのメッセージ台本の作成（撮影）。
10	企業研究（都心部と地方の違い）	都心部と地方企業や働き方と2020年度の現状を比較して伝える。採用方法（総合職/エリア等）について理解し、自分のやりたいことに対する企業研究方法の実施。就職サイトの活用して研究

11	小論文	感想文と小論文の違い。書き方についての説明とPOINT
12	服装について	選考時における服装（スーツ・ビジネスカジュアル・私服）の違いについて
13	早期活動者より	早期活動者、内定者より、就活のポイント、内定した企業の志望動機・魅力、面接のポイントをPPTやパネルディスカッションで説明/理解する。
14	名刺作成	自身の名刺作成の実施。夏休み中の企業訪問や説明会の際に自分自身を覚えてもらえるようにする。
15	まとめ 後期活動に向けて	総復習（確認）と後期活動に向けてスケジュールを考える。

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	キャリア教育Ⅳ		
必修選択	選択	(学則表記)	キャリア教育Ⅳ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	1	15
使用教材	TAKEOFF/キャリアガイド		出版社	クラブビジネスジャパン	

科目の基礎情報②

授業のねらい	本格化する就職活動に向けて、自ら積極的に動き、採用試験に臨ませる。				
到達目標	企業へのエントリーをし、説明会に数多く参加する。採用試験に臨み選考に進み内定、入社承諾まで目指す。また社会人として求められる能力を理解しスポーツ業界における生き抜き方を知る。				
評価基準	授業態度：20% レポート：50% プレゼン：30%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	キャリア教育Ⅲ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	浅田 高志	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	後期校内セミナー 就職活動スケジュールの作成	後期実施企業の開示と企業情報の提供と企業研究を行い、積極的に校内、外部セミナーに参加をし、それぞれ情報を得る事。
2	社会人基礎力について	社会人基礎力とは。経済産業省の出している、社会人基礎力チェックの実施。 参照URL： https://www.meti.go.jp/policy/kisoryoku/index.html
3	社会人基礎力② (Action)	前に踏み出す力について解説と、自分自身が挑戦していくべきことを明確にする。
4	社会人基礎力③ (Thinking)	考え抜く力を醸成するためにロジカルThinkingをできるようにしていく。
5	社会人基礎力④ (TeamWork)	仕事として組織で動いていくことの重要性を理解し、答えのない世界に対して提案できるようなマインドを知る。
6	ビジネスメールについて	社会人として必要なビジネスメールの基礎について学び、実践できるようにする。
7	プロモーション活動について	ビジネスとしての外部発信を学ぶ。
8	プロモーション活動について	外部発信の実際を学ぶ。
9	ビジネスマインドについて	今後のスポーツ業界を始め、社会人として必要な学生時代とは違いを再度理解し、ビジネスマインドと求められる力を説明・確認。
10	給与明細表の見方と税金の仕組み	保険や税金について働いた先を理解する。

11	お金について	生涯年収と資産形成について。収入の得方の違い。
12	キャリアプランシートの作成①	キャリアプランシートの作成方法と作成についての留意事項の説明。
13	キャリアプランシートの作成②	キャリアプランシートの作成。（PCにて作成と提出）
14	発表	自身のキャリアプランについて発表をする。
15	アドバイスシートの作成・まとめ	次年度就職活動をする後輩たちへのアドバイスシートの作成。

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	未来デザインプログラムⅡ		
必修選択	選択	(学則表記)	未来デザインプログラムⅡ		
		開講	単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツインストラクター科	1	15
使用教材	未来デザインプログラムⅡ ワークブック 公認モチベーション・マネジャー資格 エントリーコース		出版社	一般社団法人モチベーション・マネジメント協会	

科目の基礎情報②

授業のねらい	学校や社会でおこる「不都合な現実」の乗り越え方を学ぶ				
到達目標	「公認モチベーション・マネジャー資格 エントリーコース」取得				
評価基準	提出物：70% テスト：30%				
認定条件	<ul style="list-style-type: none"> ・出席が総時間数の2/3以上ある者 ・成績評価が2以上の者 				
関連資格	公認モチベーション・マネジャー資格 エントリーコース				
関連科目					
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	南部 広恵	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	モチベーションを学ぶとは？	未来デザインプログラムⅡの趣旨理解(モチベーションシオンタイプ)
2	職場や実習先の人と仲間になろう	「職場や実習先の人と仲間になる」ためのポイント(ジョハリの窓①)
3	就活や実習をうまく進めるためには？	「就活がうまく進む気がしない」時の乗り越え方(自己効力感)
4	キャリアを積んでいこう	「応募したい求人が見つからない」時の乗り越え方(ブランドハップンスタンス)
5	資格を取得しよう	「資格勉強のやる気が落ちた」時の乗り越え方(目標設定理論①)
6	働く先にあるものとは？	「働く意味がみえなくなった」時の乗り越え方(欲求階層説)
7	理論を知る意味(復習)	モチベーション理論、未来デザインプログラムⅡの前半で学んだことの振り返り
8	就職活動を成功させるためには？	「思い通りにならない就職活動」の乗り越え方(選択理論)
9	価値観のズレを乗り越えよう	「価値観の違い」を感じた時の乗り越え方(フィット理論)
10	先輩と良い関係を築くためには？	「先輩とうまくいかない」時の乗り越え方(ジョハリの窓②)

11	上達しないときのポイントとは？	「やっていることが上達できない」時の乗り越え方(高原/プラトー現象)
12	思い通りにならない状況を乗り越えよう	「思い通りにならないことと直面した」時の乗り越え方(タイムスイッチ)
13	未来デザインプログラムⅡの振り返り &テスト	モチベーション理論、未来デザインプログラムⅡで学んだことの復習(知識確認)
14	やる気を高めるためには？	「授業に身が入らない」時の乗り越え方(目標設定理論②)
15	総まとめ	全体のまとめ&ハンドブックについての説明

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	モチベーションマネジメント		
必修選択	選択	(学則表記)	モチベーションマネジメント		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	モチベーションマネジメントワークブック		出版社	モチベーションマネジメント協会	

科目の基礎情報②

授業のねらい	スポーツビジネス業界で求められるモチベーションマネジメントを習得する。				
到達目標	「モチベーション・インストラクター資格」を取得する。 他者のモチベーション維持向上する為の理論を習得する。				
評価基準	提出物：70% テスト：30%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格	モチベーションインストラクター資格				
関連科目					
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	木村 慎吾	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	モチベーションとは	モチベーションとは/モチベーションを学ぶ意義の理解
2	期待理論①概論	モチベーションを高める公式の理解(やりたい感×やらなきゃ感×やれそう感)
3	期待理論②目標設定理論	やりたい感を高める方法の理解
4	期待理論③	やらなきゃ感を高める方法の理解
5	期待理論④自己効力感	やれそう感を高める方法の理解
6	復習：期待理論	期待理論の日常への活用
7	選択理論	変えられるもの/変えられないものの理解
8	構造転換	物事の捉え方を変える方法(スイッチ&フォーカス)の理解
9	影響力の源泉	人に影響力を与える5つの要素の理解
10	PM理論	リーダーシップの2つの機能(P/M)の理解

11	復習：10回分/テスト	10回分の理論の復習/テストの実施
12	外発的・内発的モチベーション	テスト振り返り/外発的・内発的モチベーションの理解
13	欲求階層説	マズローの欲求階層説の理解
14	集団凝集性	人が組織に所属するポイントの理解
15	経験学習モデル/総まとめ	振り返りの重要性と振り返り方法の理解/総まとめ

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	アプリケーション演習Ⅲ		
必修選択	選択	(学則表記)	アプリケーション演習Ⅲ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材			出版社		

科目の基礎情報②

授業のねらい	実践的なPCスキルの習得・健全なITリテラシー・自分自身の課題発見と解決する力を身に付ける				
到達目標	実践的なPowerPointの操作が出来る 基本的なホームページ制作、映像制作が出来る				
評価基準	テスト/制作物：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	アプリケーション演習Ⅳ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	松下 治正	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション 実践的なPCスキル	授業の流れ、到達目標、評価基準について説明 企業へ提出できる実践レベルの企画書作成
2	WEB制作①	ホームページとは？ ホームページ制作ツールの説明
3	WEB制作②	ホームページ制作
4	WEB制作③	ホームページ制作 ホームページの運営方法（SEO・効果測定・PDCA）
5	SNS活用①	SNSとは？
6	SNS活用②	SNSの活用事例・仕組み・有料広告・運用方法
7	プレゼンテーション①	人の心を動かすプレゼンテーションとは？ プレゼンテーション動画の視聴、プロモーション映像の視聴
8	企画書作成①	「企画書」「チラシ」PowerPointにて作成
9		「告知ページ（非公開）」HP制作ツールにて制作 「PR映像」映像編集ソフト or アプリにて制作
10	プレゼンテーション②	担当教員との個別指導、事前準備と作成（企画書、プレゼン内容、手法を説明し、プレゼンへの準備）

11	プレゼンテーション③	クラス発表（作成した企画書のプレゼンテーションを実施）
12	プレゼンテーション④	結果発表を行なった上で、改善と対策をする
13	企画書作成②	制作物の修正
14	テスト	タイピング、PowerPoint、IT専門用語、ITリテラシー
15	まとめ	総まとめの実施、個別アドバイス

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	アプリケーション演習Ⅳ		
必修選択	選択	(学則表記)	アプリケーション演習Ⅳ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材			出版社		

科目の基礎情報②

授業のねらい	実践的なPCスキルの習得・健全なITリテラシー・チーム（グループ）での成果を出せる				
到達目標	実践的なアプリケーションの知識、操作の習得 チーム（グループ）で課題に取り組み、成果を出せる				
評価基準	テスト/制作物：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	アプリケーション演習Ⅲ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	松下 治正	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション 実践的なPCスキル	授業の流れ、到達目標、評価基準について説明 ITツールを使いチームで成果を出す
2	ビジネス効率化ツール①	オンラインツール アイデア発想、ビデオ会議、プレゼンツール、画像編集、ファイル変換など
3	ビジネス効率化ツール②	クラウドとは？ グループウェアとは？
4	ビジネス効率化ツール③	グループウェアの機能 チャット・タスク管理、プロジェクト管理、顧客管理、スケジュール管理、データ共有
5	ビジネス効率化ツール④	Excel関数マクロ、Python、ツール作成
6	活用事例から未来予測	AI（人工知能）、ビッグデータ、データサイエンス
7	テスト	IT専門用語テスト
8	課題解決・提案書の作成	企業の課題・問題解決のため、ITを活用した提案書を作成
9	実践プロジェクト①	チーム（グループ）でイベントを企画し開催 グループウェアを導入
10	実践プロジェクト②	役割分担、企画書、チラシ、HP、プロモーションの制作

11	実践プロジェクト③	プロモーション、イベント準備
12	実践プロジェクト④	
13	実践プロジェクト⑤	実際にイベントを開催する（効果・検証を確認）
14	実践プロジェクト⑥	アンケートの集計、課題点の抽出、波及効果、検証を実施
15	まとめ	総まとめの実施、個別アドバイス

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	マーケティングリサーチⅠ		
必修選択	選択	(学則表記)	マーケティングリサーチⅠ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	マーケティングリサーチとデータ分析の基本		出版社	すばる舎	

科目の基礎情報②

授業のねらい	商品やサービスを開発・提供するに至るまでの調査・分析に関するマーケティング活動についての理論を学習する				
到達目標	マーケティングリサーチとデータ分析の基本が理解できる 分析したデータの活用ができる				
評価基準	リサーチ実践テスト/プレゼンテーション：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	マーケティングリサーチⅡ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	島津 大地	実務経験		○	
実務内容	スポーツイベント組織 事務局4年				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について
2	ビジネスにおけるデータ活用が必要なのか①	多様化する価値観とライフスタイルについて学ぶ
3	リサーチ・データ分析の始め方①	シンプルなデータ活用のポイントについて学ぶ
4	リサーチ・データ分析の始め方②	効果的で効率的なリサーチのポイントについて学ぶ
5	リサーチ・データ分析の始め方③	データ収集と調査手法の選択について学ぶ
6	リサーチ・データ分析の始め方④	リサーチ・データ分析を実施する
7	インターネットリサーチとインタビュー調査①	インターネットリサーチとインタビュー調査について学ぶ
8	インターネットリサーチとインタビュー調査②	インターネットリサーチの企画について学ぶ
9	インターネットリサーチとインタビュー調査③	インタビュー調査について学ぶ
10	インターネットリサーチとインタビュー調査④	インターネットリサーチとインタビュー調査を実施する

11	リサーチとデータ分析①	実際にインターネットリサーチ・データ収集を実施する
12		
13	リサーチとデータ分析②	データの分析とまとめたデータを発表する
14		
15	総まとめ	授業の振り返りと総まとめを行う

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	マーケティングリサーチⅡ		
必修選択	選択	(学則表記)	マーケティングリサーチⅡ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	マーケティングリサーチとデータ分析の基本		出版社	すばる舎	

科目の基礎情報②

授業のねらい	商品やサービスを開発・提供するに至るまでの調査・分析に関するマーケティング活動についての理論を学習する				
到達目標	マーケティングリサーチとデータ分析の基本が理解できる 分析したデータの活用ができる				
評価基準	リサーチ実践テスト/プレゼンテーション：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	マーケティングリサーチⅠ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	島津 大地	実務経験	○		
実務内容	スポーツイベント組織 事務局4年				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について
2	仮説思考の重要性①	仮説構築・仮説思考の重要性について学ぶ
3	仮説思考の重要性②	アウトプットで仮説を深める
4	データを分析し、アクションに繋げる①	分析・解釈について学ぶ
5	データを分析し、アクションに繋げる②	アウトプット作成について学ぶ
6	マーケティングリサーチの最前線①	デジタルマーケティングとリサーチについて学ぶ
7	マーケティングリサーチの最前線②	生体情報を活用したデータ分析
8		
9	マーケティング実践①	実際にマーケティングとリサーチをする
10		

11		
12	マーケティング実践②	リサーチしたものを分析して新商品開発を考える
13		
14	マーケティング実践③	研究したものを発表する
15	総まとめ	授業の振り返りと総まとめを行う

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	ビジュアルコミュニケーションデザイン実践Ⅰ		
必修選択	選択	(学則表記)	ビジュアルコミュニケーションデザイン実践Ⅰ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	ビジネス資料のデザイン編集		出版社	ソシム株式会社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	情報をデザインによって効果的に伝えるビジュアルコミュニケーションデザインの基礎・基本から学習する				
到達目標	効果のあるデザイン手法が理解できる。 効果のあるデザイン手法を使って表現できる。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格	なし				
関連科目	ビジュアルコミュニケーションデザイン実践Ⅱ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	松下 治正	実務経験	○		
実務内容	ホームページ作成、管理歴22年 印刷物制作歴22年、ネットワーク管理者歴20年、動画撮影、編集歴10年				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について
2	チラシ・ポスター デザイン	効果のあるチラシ、ポスターとは？
3		レイアウトアイデア
4	チラシの作成	テーマに沿った効果があるチラシデザイン
5	看板・屋外広告 デザイン	効果のある看板・屋外広告とは？
6		レイアウトアイデア
7	看板・屋外広告の作成	テーマに沿った看板・屋外広告デザイン
8	WEBサイト デザイン	効果のあるWEBサイトとは？
9		レイアウトアイデア
10	WEBデザインの作成	テーマに沿ったWEBデザイン

11	トータルデザイン①	スポーツ関連企業のトータルデザイン、ビジュアルでのブランディング・プロデュースを学ぶ
12	トータルデザイン②	企画立案、制作
13		
14	プレゼンテーション	企画・制作物のプレゼンテーション
15	総まとめ	総まとめを行う

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	ビジュアルコミュニケーションデザイン実践Ⅱ		
必修選択	選択	(学則表記)	ビジュアルコミュニケーションデザイン実践Ⅱ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	ビジネス資料のデザイン編集		出版社	ソシム株式会社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	情報をデザインによって効果的に伝えるビジュアルコミュニケーションデザインの基礎・基本から学習する				
到達目標	効果のあるデザイン手法が理解できる。 効果のあるデザイン手法を使って表現できる。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格	なし				
関連科目	ビジュアルコミュニケーションデザイン実践Ⅰ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	松下 治正	実務経験		○	
実務内容	ホームページ作成、管理歴22年 印刷物制作歴22年、ネットワーク管理者歴20年、動画撮影、編集歴10年				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について
2	ロゴデザイン	ロゴのコンセプトの事例紹介（配色、法則、黄金比、制作プロセス）
3	ロゴデザイン作成	テーマに沿ったロゴデザインを実施
4	プロダクトデザイン	3Dプリンター、レーザーカッター、UVプリンターの紹介
5	プロダクトデザイン作成	テーマに沿ったプロダクトデザインを実施
6	パッケージデザイン	パッケージデザインの事例紹介（配色、カタチ、形状、制作プロセス）
7	パッケージデザイン作成	テーマに沿ったパッケージデザインを実施
8	映像表現デザイン	アニメーション、グラフィック、CG、実写、写真、動画などの映像表現 どのような表現、ツールがあるのか、また、その効果について学び、テーマにそった動画を制作
9		
10		

11	映像表現デザイン	アニメーション、グラフィック、CG、実写、写真、動画などの映像表現 どのような表現、ツールがあるのか、また、その効果について学び、テーマにそった動画を制作
12	プレゼンテーション	プレゼンテーションと制作した動画の上映会
13		
14	プレゼンテーション 結果発表	結果発表と振り返りを基に 改善と再構築をする
15	総まとめ	総まとめを行なう

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	ギアメンテナンス実践Ⅰ		
必修選択	選択	(学則表記)	ギアメンテナンス実践Ⅰ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材			出版社		

科目の基礎情報②

授業のねらい	スポーツショップで取り扱うスポーツ用品からトレーニング機器に関する知識やそれらの修理や調整などメンテナンスに関わる知識とスキルを実践を通して身につける				
到達目標	用品・機器の構造を理解する メンテナンスを実践できる				
評価基準	テスト/レポート/実技試験：70% 授業態度：20% 提出物：10%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	ギアメンテナンス実践Ⅱ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	木村 慎吾	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について
2	アライメント	足形測定、インソール、カスタムバランスについて学ぶ
3	シューズの選び方	ランニングシューズの選び方
4	シューズメンテナンス①	ランニングシューズの基本的な機能について学ぶ
5	シューズメンテナンス②	ランニングシューズのメンテナンスを行う
6	コンプレッションウエア	コンプレッションウエアの種類とメンテナンスについて学ぶ
7	ゴルフメンテナンス①	ゴルフ用品の構造について学ぶ
8	ゴルフメンテナンス②	ゴルフの歴史、市場動向、ゴルフのルールについて学ぶ
9	ゴルフメンテナンス③	ゴルフ用品の基本的なメンテナンスについて学ぶ
10	キャンプメンテナンス①	キャンプ用品の基本的な構造について学ぶ

11	キャンプメンテナンス②	キャンプ用品の基本的なメンテナンスについて学ぶ
12	トレッキングメンテナンス①	トレッキング用品の基本的な構造について学ぶ
13	トレッキングメンテナンス②	トレッキング用品の基本的なメンテナンスについて学ぶ
14	マリンメンテナンス	マリン用品の基本的な構造、メンテナンスについて学ぶ
15	総まとめ	授業の振り返りと総まとめを行う

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	ギアメンテナンス実践Ⅱ		
必修選択	選択	(学則表記)	ギアメンテナンス実践Ⅱ		
開講				単位数	時間数
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材			出版社		

科目の基礎情報②

授業のねらい	スポーツショップで取り扱うスポーツ用品からトレーニング機器に関する知識やそれらの修理や調整などメンテナンスに関わる知識とスキルを実践を通して身につける				
到達目標	用品・機器の構造を理解する メンテナンスを実践できる				
評価基準	実技試験：40% テスト/レポート：30% 授業態度：30%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	ギアメンテナンス実践Ⅰ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	木村 慎吾	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	サッカーシューズのメンテナンス	サッカーシューズの種類、メンテナンスについて学ぶ
2	野球の用具メンテナンス①	野球用具の種類や構造について学ぶ
3	野球の用具メンテナンス②	野球のグローブ、シューズメンテナンスを行う
4	テニス・バドミントンメンテナンス①	テニス・バドミントンの基本的な構造について学ぶ
5	テニス・バドミントンメンテナンス①	テニス・バドミントンのメンテナンスを学ぶ
6		
7	卓球メンテナンス	卓球用品の基本的な構造について学ぶ
8	健康食品・健康器具	店舗に置かれる健康食品・健康器具について学ぶ
9	健康食品・健康器具	健康食品・健康器具の基本的な知識を学ぶ
10	テーピング・サポーター	店舗に置かれるテーピング・サポーターについて学ぶ

11	スキー・スノーボードメンテナンス①	スキー・スノーボードの基本的な構造について学ぶ
12	スキー・スノーボードメンテナンス②	スキー・スノーボードの基本的なメンテナンスについて学ぶ
13	スキー・スノーボードメンテナンス③	スキーのメンテナンスを行う
14	スキー・スノーボードメンテナンス④	スノーボードのメンテナンスを行う
15	総まとめ	授業の振り返りと総まとめを行う

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	商品開発論Ⅰ		
必修選択	選択	(学則表記)	商品開発論Ⅰ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	成功する新商品開発プロジェクトのすすめ方		出版社	同文館出版	

科目の基礎情報②

授業のねらい	スポーツに関わる用品、ウェアなどスポーツショップで取り扱う商品はどのような議論を経て店頭に並ぶことができるのか商品開発の基本について学習する				
到達目標	商品開発プロジェクトの流れが理解できる 商品開発の基礎を説明できる				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	商品開発論Ⅱ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	浅田 高志	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について
2	プロジェクトを定義する①	プロジェクト責任者の心得について学ぶ
3	プロジェクトを定義する②	プロジェクト責任者としての姿勢について学ぶ
4	プロジェクトを定義する③	プロジェクト責任者の立場について学ぶ プロジェクト責任者としてどのような知識・考え方が必要かまとめる
5		
6	コンセプトを立案し開発目標を定める①	コンセプトの立案について学ぶ
7		
8	コンセプトを立案し開発目標を定める②	開発目標について学ぶ
9	開発スケジュールを定めチームを固める①	開発スケジュールを定めるについて学ぶ
10	開発スケジュールを定めチームを固める②	チームビルディングの要諦について学ぶ

11	開発スケジュールを定めチームを固める ②	チームビルディングの要諦について学ぶ
12	プロジェクトの目標を達成するために①	コラボレーションの相手を見つける
13	プロジェクトの目標を達成するために②	プロジェクトの事業性を探る
14	プロジェクトの目標を達成するために③	リスクマネジメントの重要性
15	総まとめ	授業の振り返りと総まとめを行う

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	商品開発論Ⅱ		
必修選択	選択	(学則表記)	商品開発論Ⅱ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	成功する新商品開発プロジェクトのすすめ方		出版社	同文館出版	

科目の基礎情報②

授業のねらい	スポーツに関わる用品、ウェアなどスポーツショップで取り扱う商品はどのような議論を経て店頭に並ぶことができるのか商品開発の基本について学習する				
到達目標	商品開発プロジェクトの流れが理解できる 商品開発の基礎を説明できる				
評価基準	発表：50% テスト：20% 授業態度：20% 提出物：10%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	商品開発論Ⅰ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	浅田 高志	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について
2	プロジェクトを実行する①	決断・承認ができるようになる。
3	プロジェクトを実行する②	チームを鼓舞する・リカバリー案を考え、実行する
4	プロジェクトを試す	市場を創ることについて学ぶ 市場で小さく試すことについて学ぶ
5	プロジェクトのクロージング	新商品の発表について学ぶ プロジェクトの最終について学ぶ
6	プロジェクトのケーススタディ①	現場での実例をもとに学ぶ
7	プロジェクトのケーススタディ①	現場での実例をもとに学ぶ
8	プロジェクトを作成する	新商品の開発プロジェクトの企画・立案まで行う
9		
10		

11		
12	プロジェクトを作成する	新商品の開発プロジェクトの企画・立案まで行う
13		
14	発表	プロジェクトの発表
15	総まとめ	授業の振り返りと総まとめを行う

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	プロモーション実践Ⅰ		
必修選択	選択	(学則表記)	プロモーション実践Ⅰ		
開講				単位数	時間数
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	担当になったら知っておきたい「販売促進」実践講座		出版社	日本実業出版社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	メーカーで開発・製造されたスポーツ用品が多くの同類の商品の中から選ばれて購入してもらうためにどのような観点で消費者へアプローチするのかなどプロモーションに関する知識を身につける				
到達目標	プロモーションの基礎知識を理解できる。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	プロモーション実践Ⅱ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	松下 治正	実務経験		○	
実務内容	ホームページ作成、管理歴22年 印刷物制作歴22年、ネットワーク管理者歴20年、動画撮影、編集歴10年				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標
2	販売促進とは何か	販売促進の基本
3	販売促進の仕組み	マインドシェアの獲得、顧客の階層、顧客コミュニティと販売促進、6つのステップ
4		集客ステップ
5	インターネットによる販売促進	インターネットによる販売活動
6		ディスプレイ広告、ソーシャルメディア広告
7		アフィリエイト広告、広告以外のアクセス獲得、ブログ、オウンドメディア
8		ソーシャルメディアの運用、HP、リピート促進、インターネットのまとめ
9	イベントによる販売活動	5つのタイプ、成功させる秘訣、アフターフォロー
10		

11		
12	販売促進のプランニング	企画立案の進め方、顧客、競合店、スタッフ、マネジメント、戦略的計画
13		
14		
15	総まとめ	総まとめ

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	プロモーション実践Ⅱ		
必修選択	選択	(学則表記)	プロモーション実践Ⅱ		
開講				単位数	時間数
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	担当になったら知っておきたい「販売促進」実践講座		出版社	日本実業出版社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	メーカーで開発・製造されたスポーツ用品が多くの同類の商品の中から選ばれて購入してもらうためにどのような観点で消費者へアプローチするのかなどプロモーションに関する知識を身につける				
到達目標	プロモーションの基礎知識を理解できる。 対顧客に向けたプロモーション方法を知る。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	プロモーション実践Ⅰ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	松下 治正	実務経験	○		
実務内容	ホームページ作成、管理歴22年 印刷物制作歴22年、ネットワーク管理者歴20年、動画撮影、編集歴10年				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標
2	ケーススタディ	前期の知識を基にケーススタディを実施
3		
4	直接的な販売活動	販売時直接型①
5		販売時直接型②
6		販売時直接型③
7		販売時直接型④
8		販売時直接型⑤
9		販売時直接型⑥
10	直接的な販売活動のまとめ	直接的な販売活動のまとめ

11	新規顧客向け	新規顧客に向けた媒体活用方法
12		
13	既存顧客向け	既存顧客に向けた媒体活用方法
14		
15	総まとめ	総まとめ

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	ストアオペレーションⅠ		
必修選択	選択	(学則表記)	ストアオペレーションⅠ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	販売管理論 入門		出版社	学文社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	店舗における様々な業務を基礎から整理して理解し、店舗運営の効率化・コスト削減など運営戦略に関する基本を理解する				
到達目標	店舗の業務が理解できる、説明・効率化を考えることができる 店舗展開の戦略を立てることができる				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	ストアオペレーションⅡ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	福塚 麻那美	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標
2	ストアオペレーション①	ストアオペレーションの基本
3	ストアオペレーション②	包装技術の基本・ディスプレイの基本
4		
5		
6	ストアオペレーション③	作業割当の基本
7	販売・経営者管理①	販売員の役割の基本
8	販売・経営者管理②	販売員の法令知識
9		
10	販売・経営者管理③	計数管理の基本

11	販売・経営者管理④	店舗管理の基本
12	ケーススタディ・プレゼンテーション①	様々な業種がどのような店舗運営をしているか調べる
13	ケーススタディ・プレゼンテーション②	陳列の仕方、接客、経営など各企業の強みをまとめる
14	プレゼンテーション③	グループ発表・振返り
15	総まとめ	総まとめ

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	ストアオペレーションⅡ		
必修選択	選択	(学則表記)	ストアオペレーションⅡ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	販売管理論 入門		出版社	学文社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	店舗における様々な業務を基礎から整理して理解し、店舗運営の効率化・コスト削減など運営戦略に関する基本を理解する				
到達目標	店舗の業務が理解できる、説明・効率化を考えることができる 店舗展開の戦略を立てることができる				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	ストアオペレーションⅠ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	福塚 麻那美	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標
2	マーケティング①	小売業のマーケティング 顧客満足の経営
3	マーケティング②	商圏の設定と出店
4	マーケティング③	リジョーナルプロモーションについて 顧客指向型の売場づくり
5	ケーススタディ①	出店を想定したケーススタディ
6	ケーススタディ②	発表
7	マーチャンドライジング①	商品について学ぶ、マーチャンドライジングの基本、商品計画の基本
8		
9	マーチャンドライジング②	販売計画、仕入計画、仕入業務、棚割とディスプレイの基本、物流の基本、価格設定
10		

11	マーチャンダイジング③	在庫管理・POSシステム
12		
13	小売業の種類	流通における小売業の基本、組織形態別小売業の基本、店舗形態別小売業の基本的役割、商業集積の基本
14		
15	総まとめ	総まとめ

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	購買行動心理学		
必修選択	選択	(学則表記)	購買行動心理学		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	1からの消費者行動		出版社	碩学舎	

科目の基礎情報②

授業のねらい	人々がモノを購入したりサービスを利用したりするに至る購買行動についての理論を学習する				
到達目標	購買行動の理論について理解できる なぜ人は購買行動に至るのか説明できる				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目					
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	福塚 麻那美	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	イントロダクション	授業の流れ、目的、到達目標について。テキストの構成と流れについて
2	知覚/学習	消費行動をとるとき製品やそれに関連する情報を「知覚」する4つのプロセスについて学ぶ 学習行動のうち「レスポナント条件付け」「オペラント条件付け」「観察学習」について学ぶ
3	記憶/態度	短期記憶が長期記憶になるメカニズムやノスタルジーについて学ぶ 態度に影響を与える関与を理解した上で、態度や態度モデルについて学ぶ
4	意思決定	消費者がどのように消費について意思決定しているかをとらえる
5	復習①	第1部 個人としての消費者についての復習・確認
6	セグメンテーション	市場のセグメンテーションで使える軸について考える
7	コミュニケーション	発信源効果とメッセージ効果を理解し、その使い分けのために精緻化見込みモデルについて学ぶ
8	店頭マーケティング	私たちが普段どのように買い物をしているのかを学ぶ
9	復習②	第2部 個人消費者へのマーケティングについての復習・確認
10	アイデンティティ	アイデンティティと消費の関係、自己を作り上げる様々な側面について学ぶ

11	家族/集団	家族の購買意思決定のあり方、消費者としての子供の社会化について学ぶ 消費者行動の中でも他者の影響について準拠集団、オピニオンリーダー、クチコミなどについて学ぶ
12	ステイタス	集団内での規範とそこでの個性の発揮や集団間での競争意識など社会集団の中での意識について学ぶ
13	サブカルチャー/文化	サブカルチャーの代表例マイクロカルチャーとエスニシティについて学ぶ 文化と消費、聖なる消費と俗なる消費、儀式としての消費について学ぶ
14	復習③	第3部 社会的存在としての消費者
15	総まとめ	授業の振り返りと総まとめを実施

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	健康づくりの基礎科学Ⅰ		
必修選択	選択	(学則表記)	健康づくりの基礎科学Ⅰ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	これからの健康とスポーツの科学		出版社	講談社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	運動する人たちを増やし、魅力・説得力のあるアドバイスを身につけるために健康づくりに必要な運動の知識、基本的な指導を理解する				
到達目標	運動をすることでの効果を学びつつ、健康維持・増進には運動だけではなく、バランスのとれた食事と栄養が欠かせないことを知る。 また、スポーツや運動を実施する上で正しい知識を身に付け、ストレスなど生活環境と共存してゆく術を理解した上で、ショップにおける接客に活かせる知識を獲得する。				
評価基準	テスト／小テスト：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	健康づくりの基礎科学Ⅱ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	青木 登紀子	実務経験	○		
実務内容	フィットネスクラブ（東京アスレチッククラブ、ゴールドジム、セントラルスポーツ、ティップネス他）ヨガ・ピラティス専門スタジオ（ヴィオラトリコロール、チアキス、ラフィネス、ベネボラン、他）で、ジャズ15年、バレエ20年、ヨガ14年、ピラティス14年、他、体幹トレーニング、ストレッチボール、バランスボール、ストレッチクラスなど、でインストラクター歴25年、パーソナルトレーナー歴21年				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション／健康を推進するための生活スタイルとは	本授業の目的・意義・今後の流れを説明 日本人は健康といえるのか／食生活（BMIの計算方法および判定基準）
2	健康を推進するための生活スタイルとは	飲酒と喫煙／休養のとりかた／健康を脅かすものから身を守る 環境と健康／日本人のライフスタイル
3	運動習慣は生活習慣病を予防・改善し、寿命を延ばすことができるか？	運動不足が生活習慣病を招く 高血圧、糖尿病、高脂血症（脂質異常症）とライフスタイル
4		三大死因とライフスタイル／運動習慣と死亡率の関連性 健康づくりのための身体活動基準および運動指針
5	肥満はどのようにして起こり、どのように評価するのか	からだは何からできているのか？ 肥満とはどんな状態なのか？
6		体脂肪には大切な役割がある／肥満はどのようにして起こるのか？ 肥満を評価するための方法（「身体運動の基礎科学Ⅱ」身体組成復習含む）
7	肥満を改善するための方法	安静時エネルギー代謝を高める
8		運動と肥満の関係／食事と運動と肥満の関係
9	力強さや爆発的なパワーは何が違うのか？	力やパワーを発揮する骨格筋とは？／筋線維はなぜ収縮するのか？／筋線維収縮のエネルギー源 加齢に伴い、力やパワーはなぜ低下するのか？
10	筋量を増加させ、筋力と筋パワーを高める方法とは？	筋力や筋パワーを生み出すメカニズム トレーニングのメカニズム

11	筋量を増加させ、筋力と筋パワーを高める方法とは？	筋力や筋パワーを生み出すメカニズム トレーニングのメカニズム
12	高い持久力は何によって決まるのか？	有酸素的なエネルギー供給機構 糖や脂肪の代謝
13		酸素摂取からみた持久力 エネルギー代謝からみた持久力
14	あなたにもできるフル・マラソン完走のスタミナづくり	42.195kmで使われるエネルギー／マラソンは女性に適している まずはフル・マラソンを無事ゴールするトレーニング／「サブフォー」を目指すランナーのトレーニング
15	まとめ	前期内容の振り返り

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	健康づくりの基礎科学Ⅱ		
必修選択	選択	(学則表記)	健康づくりの基礎科学Ⅱ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	これからの健康とスポーツの科学		出版社	講談社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	運動する人たちを増やし、魅力・説得力のあるアドバイスを身につけるために健康づくりに必要な運動の知識、基本的な指導を理解する				
到達目標	運動をすることでの効果を学びつつ、健康維持・増進には運動だけではなく、バランスのとれた食事と栄養が欠かせないことを知る。 また、スポーツや運動を実施する上で正しい知識を身に付け、ストレスなど生活環境と共存してゆく術を理解した上で、ショップにおける接客に活かせる知識を獲得する。				
評価基準	テスト／小テスト：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	健康づくりの基礎科学Ⅰ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	青木 登紀子	実務経験	○		
実務内容	フィットネスクラブ（東京アスレチッククラブ、ゴールドジム、セントラルスポーツ、ティップネス他）ヨガ・ピラティス専門スタジオ（ヴィオラトリコロール、チアキス、ラフィネス、ベネボラン、他）で、ジャズ15年、バレエ20年、ヨガ14年、ピラティス14年、他、体幹トレーニング、ストレッチボール、バランスボール、ストレッチクラスなど、でインストラクター歴25年、パーソナルトレーナー歴21年				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	「健康づくりの基礎科学Ⅰ」振り返り 身体機能はどこまで改善できるか？	「健康づくりの基礎科学Ⅰ」振り返り 速く走る能力／重いものを挙上する能力
2	どのような運動をすると骨が強くなるか？	骨は折れない？／骨の機能（役割）と構造／骨強度の評価／骨の代謝
3		なぜ運動は骨を強くするのか？－骨と力学的荷重－／骨を強くする運動とは？ いつ運動する？－加齢と骨塩量の変化との関係－
4	加齢による筋委縮に対する運動と栄養摂取の役割	加齢による筋委縮と身体障害（サルコペニアとは） サルコペニアに対する栄養素の役割
5		高齢者における運動処方 運動とサプリメントの組み合わせによってサルコペニアを防げるか？
6	子どもの体力・運動能力を改善する方法とは	子どもの体力・運動能力をどのように考えるか？
7		
8	いろいろな環境下で安全に運動を行う方法とは	猛暑での運動（暑熱環境）／寒い環境での運動（寒冷環境） 山地などでの運動（高所環境）
9	動作の巧みさを科学する	スポーツ科学でいう「スキル」／脳とスキル スキルに関する反射／練習効果の生理学的メカニズム
10		うまくなるにはどう練習すればよいか？ 各動作のスキル／スキルは遺伝か環境か？

11	ストレスと運動	運動はストレス解消に役立つか？ なぜ運動はストレスに対して効果的なのか？
12		運動の負の側面 どのような生活をすればストレスに強くなれるのか？
13	栄養とスポーツ	五大栄養素の役割 エネルギーや栄養素の摂取量
14		バランスのよい食事 アスリートにおけるスポーツ栄養の意義
15	まとめ	まとめ

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	ヘルスケアビジネス概論Ⅰ		
必修選択	選択	(学則表記)	ヘルスケアビジネス概論Ⅰ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	ヘルスケア・イノベーション -ヘルスケア産業における新規事業成功要因の分析-		出版社	同友館	

科目の基礎情報②

授業のねらい	健康の維持や増進のための取り組みや健康管理に関わるヘルスケア業界における動向やその事業内容などについて理解を深める				
到達目標	ヘルスケアビジネスの全体における、食・癒・教育・測定機器などあらゆる分野で、老若男女問わず展開される健康ビジネスを理解する。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	ヘルスケアビジネス概論Ⅱ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	野見山 健治	実務経験	○		
実務内容	パーソナルトレーナー・ランニングインストラクターとして活動7年				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション 第1章ヘルスケアのイノベーション	授業の流れ、到達目標について、ヘルスケアへの理解
2	第4章ヘルスケアビジネスの要諦	ヘルスケア領域の定義（①経産省、②ヘルスケア協会、③支援者からの視点）
3		ヘルスケアビジネスの成長とマーケティング戦略
4		ヘルスケアイノベーションの事例
5		ヘルスケアビジネスの将来像
6	第5章ヘルスケアビジネスの具体的事例	株式会社Moffの事例紹介（ウェアラブル端末×リハビリ支援サービス）
7		株式会社NeUの事例紹介（認知症×脳科学）
8		株式会社ニューロスペースの事例紹介（睡眠×テクノロジー）
9		オムロンヘルスケア株式会社の事例紹介（ウェアラブル端末×脳疾患）
10		一般社団法人社会的健康戦略研究所の事例紹介（社会的健康とは）

11	第2章新規事業創出戦略	戦略の重要性と外部の積極的な活用
12		具体的な新規事業テーマの提案方法①（デザイン思考）
13		具体的な新規事業テーマの提案方法②（未来洞察～潜在需要と技術シリーズの掛け合わせ）
14		後期に向けた新規事業計画書の作成
15	総まとめ	テストの振り返りと前期の総まとめを行う

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	ヘルスケアビジネス概論Ⅱ		
必修選択	選択	(学則表記)	ヘルスケアビジネス概論Ⅱ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	ヘルスケア・イノベーション -ヘルスケア産業における新規事業成功要因の分析-		出版社	同友館	

科目の基礎情報②

授業のねらい	健康の維持や増進のための取り組みや健康管理に関わるヘルスケア業界における動向やその事業内容などについて理解を深める				
到達目標	ヘルスケアビジネスの全体における、食・癒・教育・測定機器などあらゆる分野で、老若男女問わず展開される健康ビジネスを理解する。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	ヘルスケアビジネス概論Ⅰ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	野見山 健治	実務経験	○		
実務内容	パーソナルトレーナー・ランニングインストラクターとして活動7年				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について、前期の振り返りと新規事業計画書について
2	第3章ヘルスケアビジネスの潮流	ヘルスケアビジネスコンテスからみるイノベーション
3		健康産業有望プラン発掘コンテストからみるイノベーション
4		ヘルスケアイノベーションにおける4つの壁とガイドライン
5		ヘルスケアビジネスの将来像
6		新規事業計画書の作成①
7	新規事業計画書の作成	新規事業計画書の作成②
8		新規事業計画書の作成③
9		プレゼン資料の作成①
10		プレゼン資料の作成②

11	新規事業計画発表会	発表会①
12		発表会②
13	フィードバック	教科担当からのフィードバックと結果発表
14	テスト	各章から出題された問題にて、テストを実施する
15	総まとめ	テストの振り返りと後期の総まとめを行う

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	スポーツプロモーションⅠ		
必修選択	選択	(学則表記)	スポーツプロモーションⅠ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	生涯スポーツ実践論 改訂4版		出版社	市村出版	

科目の基礎情報②

授業のねらい	スポーツの普及・促進・発展させていくことを意味するスポーツプロモーションについて、生涯スポーツという観点から日本の各種スポーツ政策・施策を実例を通して学習する				
到達目標	スポーツの普及・促進・発展に関わる人材の重要性を理解し、地域を基盤としたスポーツプロモーションの理論や各種政策・施策の実例から日本の現状を理解する。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	スポーツプロモーションⅡ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	高橋 健史	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション/生涯スポーツとは	オリエンテーション/生涯スポーツとは
2	日本の生涯スポーツ政策	日本の生涯スポーツ政策
3	ヨーロッパの生涯スポーツ、北米の生涯スポーツ	ヨーロッパの生涯スポーツ、北米の生涯スポーツ
4	オセアニアの生涯スポーツ、アジアの生涯スポーツ	オセアニアの生涯スポーツ、アジアの生涯スポーツ
5	日本のレジャー政策と野外レクリエーション	日本のレジャー政策と野外レクリエーション
6	レクリエーションのニュートレンド	レクリエーションのニュートレンド
7	生涯スポーツのビジネス化	生涯スポーツのビジネス化
8	生涯スポーツのマーケティング	生涯スポーツのマーケティング
9	生涯スポーツイベントとスポンサーシップ	生涯スポーツイベントとスポンサーシップ
10	生涯スポーツとプロスポーツ	生涯スポーツとプロスポーツ

11	ヘルスプロモーションと政策	ヘルスプロモーションと政策
12	健康づくりのマネジメントと健康づくり事業①	健康づくりのマネジメントと健康づくり事業①
13	健康づくりのマネジメントと健康づくり事業②	健康づくりのマネジメントと健康づくり事業②
14	生涯スポーツイベントの動向	生涯スポーツイベントの動向
15	スポーツイベントによる生涯スポーツ振興	スポーツイベントによる生涯スポーツ振興

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	スポーツプロモーションⅡ		
必修選択	選択	(学則表記)	スポーツプロモーションⅡ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	生涯スポーツ実践論 改訂4版		出版社	市村出版	

科目の基礎情報②

授業のねらい	スポーツの普及・促進・発展させていくことを意味するスポーツプロモーションについて、生涯スポーツという観点から日本の各種スポーツ政策・施策を実例を通して学習する				
到達目標	スポーツの普及・促進・発展に関わる人材の重要性を理解し、地域を基盤としたスポーツプロモーションの理論や各種政策・施策の実例から日本の現状を理解する。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	スポーツプロモーションⅠ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	高橋 健史	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	生涯スポーツ指導者とボランティア	生涯スポーツ指導者とボランティア
2	スポーツイベントとスポーツツーリズム	スポーツイベントとスポーツツーリズム
3	生涯スポーツとフィットネス①	生涯スポーツとフィットネス事業
4	生涯スポーツとフィットネス②	生涯スポーツとフィットネス事業
5	青少年とスポーツのあり方	青少年とスポーツのあり方
6	高齢者とスポーツのあり方	高齢者とスポーツのあり方
7	障がい者とスポーツのあり方	障がい者とスポーツのあり方
8	生涯スポーツとニュースポーツ	生涯スポーツとニュースポーツ
9	地域スポーツクラブの現状と課題	地域スポーツクラブの現状と課題
10	地域スポーツクラブの運営	地域スポーツクラブの運営

11	NPO法人の設立と運営	スポーツNPOの設立と運営
12	民間フィットネスクラブの現状と課題	民間フィットネスクラブの現状と課題
13	スポーツクラブ管理運営	スポーツクラブ管理運営
14	スポーツ施設管理運営	スポーツ施設管理運営
15	総まとめ 生涯スポーツのプロモーション	まとめ

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	イベントプロデュース実践Ⅰ		
必修選択	選択	(学則表記)	イベントプロデュース実践Ⅰ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	基礎から学ぶ、基礎からわかるイベント		出版社	一般社団法人日本イベント産業振興協会	

科目の基礎情報②

授業のねらい	1年次のイベントプログラムを基に関連業界における具体的なイベント企画を実践的観点から理解を深めて具体的に学外でのイベント企画、運営を実践する				
到達目標	イベントの企画立案から準備、当日の運営までを実践し、イベントの一連の流れを理解する イベントアワードへの出展に向けて、実施した取り組みをプレゼンテーションする力を身につける				
評価基準	発表：50% 授業態度：30% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	イベントプロデュース実践Ⅱ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	木村 慎吾	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の目的やねらい、授業の流れ、到達目標を理解する
2	イベントを知る	実際のイベントを題材にして、企画・推進・集客・運営の実際と照らし合わせ、1つのイベントの全体像を理解する
3		
4	イベントの検討・立案	各グループでイベントの検討・立案をする
5		
6	企画書の作成	企画書を作成する
7		
8		
9		
10	企画の中間発表	企画の中間発表と振り返りの実施

11	企画書の再作成	フィードバックを基に企画書の再作成を行う
12		
13	企画の発表会	企画の発表会
14		
15	総まとめ	総まとめ

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	イベントプロデュース実践Ⅱ		
必修選択	選択	(学則表記)	イベントプロデュース実践Ⅱ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	基礎から学ぶ、基礎からわかるイベント		出版社	一般社団法人日本イベント産業振興協会	

科目の基礎情報②

授業のねらい	1年次のイベントプログラムを基に関連業界における具体的なイベント企画を実践的観点から理解を深めて具体的に学外でのイベント企画、運営を実践する				
到達目標	イベントの企画立案から準備、当日の運営までを実践し、イベントの一連の流れを理解する イベントアワードへの出展に向けて、実施した取り組みをプレゼンテーションする力を身につける				
評価基準	発表：50% 授業態度：30% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	イベントプロデュース実践Ⅰ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	木村 慎吾	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標の確認
2	イベント当日に向けた準備	当日の運営方法の検討・作成 役割の検討・作成 当日タイムスケジュールの検討・作成 集客方法の検討・実施 想定されるリスクと対応方法の検討 司会台本の作成 リハーサルなど
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

11	イベントの実施と振り返り	イベントを実施し、振り返りを行う
12	イベントアワードへのエントリー	イベントアワードエントリーシートを作成する 画像の選定 動画の編集
13		
14		
15	総まとめ	総まとめ

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	クラブマネジメント実践Ⅰ		
必修選択	選択	(学則表記)	クラブマネジメント実践Ⅰ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	スポーツビジネス最強の教科書 第二版		出版社	東洋経済新報社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	日本のプロスポーツのリーグ構造や球団の収支、オペレーションを理解すると共に、クラブ経営に必要な基礎知識を学習する。				
到達目標	日本における「野球」「サッカー」「バスケ」「バレー」「ラグビー」それぞれのリーグ構造、クラブマネジメントの違いを理解する。クラブマネジメントに必要な資金の調達手段と各球団の取り組み事例を理解する。身近なプロスポーツ球団の実態を理解する。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	クラブマネジメント実践Ⅱ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	西村 達衛	実務経験	○		
実務内容	プロバスケットbjリーグ富山グラウジーズ設立&初代取締役社長 NPO法人神戸アスリートタウンクラブ理事				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について
2	第4章 野球	プロ野球の歩みとリーグ構造、プロアマとの関係
3		プロ野球球団の収支と経営状況
4		各プロ野球球団の取り組み
5	第5章 サッカー	Jリーグ構造とJ1,J2,J3の収益規模
6		Jクラブの収支
7		Jクラブの選手育成、クラブライセンス制度と移籍金
8		クラブの取り組み事例紹介
9		小規模クラブの経営モデル
10		身近なJクラブの収益構造分析（グループワーク）

11	第6章 バスケットボールとラグビー	バスケットボール リーグの成り立ち
12		Bリーグクラブ経営開示情報分析（グループワーク）
13		BリーグクラブとJリーグクラブとの違い（グループワーク）
14		バレーボール、ラグビー
15	総まとめ	レポート

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	クラブマネジメント実践Ⅱ		
必修選択	選択	(学則表記)	クラブマネジメント実践Ⅱ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	スポーツビジネス最強の教科書 第二版		出版社	東洋経済新報社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	日本のプロスポーツのリーグ構造や球団の収支、オペレーションを理解すると共に、クラブ経営に必要な基礎知識を学習する。				
到達目標	日本と欧米のリーグ構造、クラブマネジメントの違いを理解する。クラブマネジメントに必要な資金の調達手段と各球団の取り組み事例を理解する。身近なプロスポーツ球団の実態を理解する。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	クラブマネジメント実践Ⅰ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	西村 達衛	実務経験		○	
実務内容	プロバスケットbjリーグ富山グラウジーズ設立&初代取締役社長 NPO法人神戸アスリートタウンクラブ理事				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	前期の振り返り
2	第1～3章 欧米のスポーツビジネス	アメリカの4大リーグとMLS
3		ヨーロッパのサッカーリーグとクラブ
4		欧米のリーグ構造の特徴と諸外国のリーグ
5	ゲストスピーカー	プロスポーツマネジメントのリアル
6	クラブマネジメント実践	身近なクラブの歴史を知ろう
7	スポーツビジネスの収益	スポンサーについて
8		入場料について
9		グッズについて
10		ファンクラブについて

11	スポーツビジネスの収益	スクールアカデミーについて
12	グループワーク	対象クラブを今後より強くさせるために必要な施策をグループワークで考える
13	グループワーク	対象クラブを今後より強くさせるために必要な施策をグループワークで考える
14	グループワーク	各チームから発表してもらう
15	総まとめ	全授業の振り返り（テスト）

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	スポーツツーリズムⅠ		
必修選択	選択	(学則表記)	スポーツツーリズムⅠ		
開講				単位数	時間数
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	スポーツツーリズム概論		出版社	ブックウェイ	

科目の基礎情報②

授業のねらい	国も基本方針を掲げて取り組むスポーツツーリズムについての理解を深め、スポーツに関わる新たなビジネス、環境を創出するために学習する				
到達目標	スポーツツーリズムについて理解し、各地域で行われている事例を学ぶ				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	スポーツツーリズムⅡ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	久保田 正義	実務経験		○	
実務内容	スポーツ旅行専門会社を20年経営（1997年～2017年）、著者：コトラのマーケティング3.0に学ぶスポーツマーケティング入門、編著：低学年からのスポーツルール、・第一回たんぼラグビー実行委員長（京都・福知山）、大阪府岬町「スポーツツーリズム推進計画」主任企画員、ケイ・オプティコム Presents日米フレンドシップガールズベースボール実行委員長ほか				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について
2	スポーツツーリズムとは	スポーツツーリズムについて、その魅力や種類などを学ぶ
3	観光政策	スポーツツーリズム等における国の観光政策について学ぶ
4	アウトドアスポーツツーリズム	アウトドアスポーツツーリズムについて理解を深める
5	公共経済学的アプローチ	公共経済学的なアプローチからみたスポーツツーリズムについて学ぶ
6	外国人旅行者について	訪日外国人旅行者の現状やそれに対するスポーツツーリズムの事例などを紹介
7	発展途上国について	発展途上国におけるスポーツツーリズムやスポーツ開発等について紹介
8	地域活性化について（JSTA及び会員団体の取り組みについて）	スポーツツーリズムによる地域活性化について学ぶ ①JSTA組織の構造と地域との関わりについて学ぶ
9	地方創生について（JSTA及び会員団体の取り組みについて）	自治体等におけるスポーツツーリズムの事例などを紹介し、それによる効果や期待などを学ぶ ②スポーツツーリズムガイドブックより各地域の活動実績を紹介
10	スポーツコミッションとは	スポーツコミッションについて学ぶ

11	ファシリティについて ～世界のスポーツ施設～	ファシリティとはなにか、世界のスポーツ施設等を通じて紹介
12	ワールドマスターズゲームズについて	ワールドマスターズゲームズについてその概要や事例などを紹介
13	国内の事例	国内のスポーツツーリズムにおける自治体や企業等の事例の紹介
14	テスト	テストを実施
15	総まとめ	テストの振り返り、前期の振り返りを行い、後期のスポーツツーリズムIIに繋げる

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	スポーツツーリズムⅡ		
必修選択	選択	(学則表記)	スポーツツーリズムⅡ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	スポーツツーリズム概論		出版社	ブックウェイ	

科目の基礎情報②

授業のねらい	国も基本方針を掲げて取り組むスポーツツーリズムについての理解を深め、スポーツに関わる新たなビジネス、環境を創出するために学習する				
到達目標	スポーツツーリズムⅠを基に、各地域で行われている事例を学び、企画・提案を作成する				
評価基準	発表／レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	スポーツツーリズムⅠ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	久保田 正義	実務経験	○		
実務内容	スポーツ旅行専門会社を20年経営（1997年～2017年）、著者：コトラのマーケティング3.0に学ぶスポーツマーケティング入門、編著：低学年からのスポーツルール、・第一回たんぼラグビー実行委員長（京都・福知山）、大阪府岬町「スポーツツーリズム推進計画」主任企画員、ケイ・オブティコム Presents日米フレンドシップガールズベースボール実行委員長ほか、				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について
2	国内外の実際について	国内外のスポーツツーリズムの実例の紹介と実績、企業を紹介する
3		
4		
5	立案・発表①	今までの実例を基に、自分で立案し、8・9回目で発表する資料を作成する
6		
7		
8	発表	発表とFBをもらい、各自振り返りを行う
9		
10	国内外の実際について	国内外のスポーツツーリズムの実例の紹介と実績を紹介し、自分で発表した内容と比較する

11		
12	立案・発表②	再度、新しい立案・発表を行い、各自振り返りを行う テスト・レポート対象とする
13		
14		
15	総まとめ	前期・後期の内容を基に、総まとめする

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	スポーツデータ解析演習Ⅰ		
必修選択	選択	(学則表記)	スポーツデータ解析演習Ⅰ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材			出版社		

科目の基礎情報②

授業のねらい	スポーツ選手の動作分析やゲーム分析などに活用されているシステムやツール、アプリケーションへの知識とスポーツに関する様々なデータについて学習する				
到達目標	様々なスポーツデータを見て読み解く力を身につける スポーツに関する動画データを撮影、加工し分析することが出来る				
評価基準	レポート：40% 授業態度：40% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	スポーツデータ解析演習Ⅱ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	池袋 晴彦	実務経験	○		
実務内容	卓球Tリーグ日本ペイントマレッツにて、4年間コーチとして活動。 卓球日本代表にて、3年間アナリストとして活動。				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	戦術分析とは	戦術分析はどのように行うのかを知る（ダートフィッシュ様）
2	動作分析とは	動作分析はどのように行うのかを知る（ダートフィッシュ様）
3	実演	実際にソフトを活用して戦術分析や動作分析を行ってみる（ダートフィッシュ様）
4		
5	※1～4回の事前事後課題	※1～4回の事前事後課題を実施
6		
7	野球のデータ①	野球に関するデータ分析と戦術分析を学ぶ
8		
9		
10	野球のデータ② (事前事後課題)	7～9回で学んだ観点をもとに、野球の試合動画を見て課題に取り組みレポートを作成する

11	野球のデータ② (事前事後課題)	7～9回で学んだ観点をもとに、野球の試合動画を見て課題に取り組みレポートを作成する
12		
13	サッカーのデータ①	サッカーに関するデータ分析と戦術分析を学ぶ
14		
15		

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	スポーツデータ解析演習Ⅱ		
必修選択	選択	(学則表記)	スポーツデータ解析演習Ⅱ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材			出版社		

科目の基礎情報②

授業のねらい	スポーツ選手の動作分析やゲーム分析などに活用されているシステムやツール、アプリケーションへの知識とスポーツに関する様々なデータについて学習する				
到達目標	様々なスポーツデータを見て読み解く力を身につける スポーツに関する動画データを撮影、加工し分析することが出来る				
評価基準	レポート：40% 授業態度：40% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	スポーツデータ解析演習Ⅰ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	池袋 晴彦	実務経験	○		
実務内容	卓球Tリーグ日本ペイントマレッツにて、4年間コーチとして活動。 卓球日本代表にて、3年間アナリストとして活動。				

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	サッカーのデータ② (事前事後課題)	前期13～15回で学んだ観点をもとに、サッカーの試合動画を見て課題に取り組みレポートを作成する
2		
3		
4	スポーツショップやメーカーのデータ①	スポーツショップやメーカーに関する様々なデータを学ぶ
5		
6		
7	スポーツショップやメーカーのデータ② (事前事後課題)	4～6回で学んだ観点をもとに、課題に取り組みレポートを作成する
8		
9		
10	スポーツイベントのデータ①	スポーツイベント運営に関する様々なデータを学ぶ

11	スポーツイベントのデータ①	スポーツイベント運営に関する様々なデータを学ぶ
12		
13	スポーツイベントのデータ② (事前事後課題)	10～12回で学んだ観点をもとに、課題に取り組みレポートを作成する
14		
15		

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	講義	科目名	スポーツメディア論		
必修選択	選択	(学則表記)	スポーツメディア論		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	30
使用教材	スポーツビジネス最強の教科書 第二版		出版社	東洋経済新報社	

科目の基礎情報②

授業のねらい	スポーツを取り扱う様々なメディア（媒体）についてその特徴や業態などの基礎知識を学習し、スポーツ団体におけるメディアを活用した情報戦略などの理解を深める				
到達目標	オリンピック、パラリンピック、ワールドカップなど、メディアによって劇的に演出されるスポーツに注目しながら、プロセス論、テキスト論、激変するメディア空間における権力の位相を捉える。				
評価基準	テスト/レポート：60% 授業態度：20% 提出物：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目					
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	喜岡 桜	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標について
2	メディアとスポーツの関係性	メディアによるスポーツ。スポーツのためのメディア。関係性を理解する
3	メディアとスポーツの歴史①	ヨーロッパとアメリカのナショナルスポーツ化 欧州サッカー、アメリカ野球
4	メディアとスポーツの歴史②	日本のスポーツにおける野球の普及と新聞 甲子園野球の発展
5	メディアとスポーツの歴史③	オリンピックとメディアの歴史 アムステルダム～ベルリン
6	メディアとスポーツの歴史④	オリンピックとメディアの歴史 東京オリンピック 長野オリンピック
7	メディアとスポーツの展開①	新聞、ラジオ、テレビ、インターネット、SNS、
8	メディアとスポーツの展開②	放送権ビジネスとスポーツイベント オリンピック、W杯 主にロス五輪以降
9	メディアスポーツのグローバルとローカル①	ヨーロッパとアメリカのメディアスポーツ
10	メディアスポーツのグローバルとローカル②	日本とアジアのメディアスポーツ

11	ネット映像ビジネス	映像と放映ビジネスについて理解する
12	プロスポーツビジネスとメディア	プロスポーツとメディアの関わりを理解する
13	スポンサーとメディアの関係	スポーツにおけるスポンサーとメディアの関係性について理解する
14	メディア デジタルマーケティング	トリプルメディアの理解 アーンド・オウンド・ペイドの定義と活用法
15	総まとめ	総まとめ

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	実習	科目名	インターンシップ実習Ⅱ		
必修選択	選択	(学則表記)	インターンシップ実習Ⅱ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	2	60
使用教材	—		出版社	—	

科目の基礎情報②

授業のねらい	関連する企業・団体の協力を得て施設やイベントの運営に関わる業務を中心にこれまでの学びを統合してアップデートして新たな学習課題を得るために実践的経験を積む				
到達目標	実習先で求められるものに応える過程で自身の強みや課題を理解することができる。課題を自ら見つけ、チャレンジを通して克服することができる。組織の一員として現場で求められるスキルを理解することができる。				
評価基準	実習評価：50% 学校評価：50% (実習手帳評価)				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目					
備考					
担当教員	木村 慎吾	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	企業研究	希望職種、過去実績を基に実習企業を調べる
2	実習先の決定	企業側の承諾をもって決定
3	事前ガイダンス	実習活動中の留意点の確認、実習手帳の使用についての説明 企業、実習生間により事前打合せの指示
4	実習	実習時間は22時までとする

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	演習	科目名	サービスラーニング演習Ⅱ		
必修選択	選択	(学則表記)	サービスラーニング演習Ⅱ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	4	60
使用教材			出版社		

科目の基礎情報②

授業のねらい	ボランティア・メンバーとイベント主催者との「かけはし」となる存在を目指す				
到達目標	サービスラーニングの定義・目的を理解した上でスポーツボランティアに参加できる。 スポーツボランティアで主体的に行動し、イベント主催者側の立場を理解できる。				
評価基準	スポーツボランティア規定時間到達（50％）、事前事後課題及び報告書の提出（50％）				
認定条件	出席が規定時間数に達している者				
関連資格	日本スポーツボランティアネットワーク認定 スポーツボランティアリーダー研修				
関連科目	サービスラーニング演習Ⅰ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	木村 慎吾	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	スポーツボランティア事前学習	スポーツボランティアの定義・意義の理解 スポーツボランティア参加の必要性
2	スポーツボランティア参加	実際にボランティアへ参加する（大会引率・運営協力など）
3	スポーツボランティア事後学習	実施報告書と活動証明書を作成し提出 活動報告会の実施（グループディスカッションなどを通して発表）
4	※計15単位時間を満たすこと	

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	演習	科目名	総合演習Ⅲ		
必修選択	選択	(学則表記)	総合演習Ⅲ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	1	15
使用教材	—		出版社	—	

科目の基礎情報②

授業のねらい	これまでの学びを総合的かつ多角的に捉え、学内行事の企画や運営に関わり、行事（イベント）づくりの基礎を学ぶことを目的とする。				
到達目標	行事の企画から運営までを理解することができる。行事に関わる関係各所とコミュニケーションを円滑に取り、物事を形にする力を養う。ICTリテラシーを高め、ICTを活用した提案が出来る。				
評価基準	提出物の提出状況：30% 実践：50%（中間発表、当日） ・ 授業態度：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	総合演習Ⅳ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	木村 慎吾	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	目的、方向性の確認
2	オンラインの理解	オンラインを活用したイベント企画を理解する（好事例とポイントの理解）と注意すべき事項
3	SwipeVideoについて①	SwipeVideoとはなにか、SwipeVideoの活用事例
4	SwipeVideoについて②	SwipeVideoの活用方法
5	企画立案①	行事への理解 企画の検討／作成
6	企画立案②	役割分担・リーダー選出 企画の検討／作成
7	企画立案③	企画の検討／作成
8	企画立案/運営準備	企画の確定 運営に向けて準備内容を検討
9	企画準備①	企画に向けた資料や作成物の準備
10	企画準備②	企画に向けた資料や作成物の準備

11	企画準備③	企画に向けた資料や作成物の準備
12	企画準備④	企画に向けた資料や作成物の準備
13	最終リハーサル	リハーサルの実施、必要に応じて修正
14	当日実施	当日実施
15	まとめ	振り返りとフィードバック 後期に向けての目標設定

シラバス

科目の基礎情報①

授業形態	演習	科目名	総合演習Ⅳ		
必修選択	選択	(学則表記)	総合演習Ⅳ		
開講			単位数	時間数	
年次	2年次	学科	スポーツビジネス科	1	15
使用教材	—		出版社	—	

科目の基礎情報②

授業のねらい	これまでの学びを総合的かつ多角的に捉え、学内行事の企画や運営に関わり、行事（イベント）づくりの基礎を学ぶことを目的とする。				
到達目標	行事の企画から運営までを理解することができる。行事に関わる関係各所とコミュニケーションを円滑に取り、物事を形にする力を養う。ICTリテラシーを高め、ICTを活用した提案が出来る。				
評価基準	提出物の提出状況：30% 実践：50%（中間発表、当日） ・ 授業態度：20%				
認定条件	出席が総時間数の3分の2以上ある者 成績評価が2以上の者				
関連資格					
関連科目	総合演習Ⅳ				
備考	原則、この科目は対面授業形式にて実施する。				
担当教員	木村 慎吾	実務経験			
実務内容					

習熟状況等により授業の展開が変わることがあります

各回の展開

回数	単元	内容
1	オリエンテーション	授業の流れ、到達目標の確認 実施する行事の理解と過年度の取り組みや成果の把握
2	イベント当日に向けた準備	当日の運営方法の検討・作成 役割の検討・作成 当日タイムスケジュールの検討・作成 集客方法の検討・実施 想定されるリスクと対応方法の検討 司会台本の作成 リハーサルなど
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

11	イベント当日に向けた準備	司会台本の作成 リハーサルなど
12		
13	イベントの実施と振り返り	イベントを実施し、振り返りを行う
14		
15	総まとめ	総まとめ