# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 演習 | 科目名 | スポーツビジネスゼミ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | スポーツビジネスゼミ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 1 | 15 |
| 使用教材 | なし | | 出版社 | なし | |

| 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のキャリアイメージの醸成を行う。 | | |
| 到達目標 | スポーツビジネスに関わる業界理解をし、自分の学校生活で学ぶべき内容や成長させるべき内容についてのイメージを持つ。 | | |
| 評価基準 | 授業態度：30％　提出物・レポート：40％　発表・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<br>成績評価が２以上の者 | | |
| 関連資格 | なし | | |
| 関連科目 | キャリア教育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 | 三津谷　翔平 | 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | ポリバレント株式会社でスポーツマネジメントを主として4年間のエージェント業で得た経験を元に、プロアスリートを基点にしたスポーツビジネスについて教授する。 | | |

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 | 特別講義その① | スポーツビジネス業界の全体像を知る |
| 2 | 特別講義その① | スポーツビジネス業界の全体像を知る |
| 3 | 特別講義その③ | スポーツビジネスコースに特化した特別講話を行う |
| 4 | 特別講義その④ | スポーツビジネスコースに特化した特別講話を行う |
| 5 | 特別講義その⑤ | スポーツビジネスコースに特化したグループコンペの実施 |
| 6 | 特別講義その⑥ | スポーツビジネスコースに特化したグループコンペの実施 |
| 7 | 特別講義その⑦ | スポーツビジネスコースに特化したグループコンペの実施 |
| 8 | 特別講義その⑧ | 卒業生をゲストに、スポーツメーカー・ショップでの仕事について学ぶ |
| 9 | 特別講義その⑨ | 卒業生をゲストに、スポーツメーカー・ショップでの仕事について学ぶ |
| 10 | 実地体験 | スポーツショップでの現場実習を行う |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | 実地体験 | スポーツショップでの現場実習を行う |
| 12 | 実地体験 | スポーツショップでの現場実習を行う |
| 13 | 実地体験 | スポーツショップでの現場実習を行う |
| 14 | 総まとめ | 学んだことを個人で振り返り、まとめを行う |
| 15 | 総まとめ | 学びのアウトプットを行い、今後の学校生活への目標設定を図る |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 講義 | 科目名 | スポーツマネジメントⅠ | | |
| 必修選択 | 必修 | （学則表記） | スポーツマネジメントⅠ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 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 | | 出版社 | 東洋経済新報社 | |

| 科目の基礎情報② | | | |
|---|---|---|---|
| 授業のねらい | スポーツマネジメントの基本概念や基本的な活動について理解する。 | | |
| 到達目標 | スポーツマネジメントの基本的な活動を理解する。<br>実際のスポーツ現場で活かせるマネジメントを身につける。 | | |
| 評価基準 | テスト：50%　小テスト：30%　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<br>成績評価が２以上の者 | | |
| 関連資格 | なし | | |
| 関連科目 | スポーツマネジメント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 | 安岡　博文 | 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | NPO法人　アリアンテ東京-東久留米FC U-15、東京トレセン（U-13～15）指導した経歴を元に、スポーツマネジメントに必要な基礎知識を教授する。 | | |

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<br>スポーツマネジメントのめざすもの | 授業概要と評価基準等の説明<br>スポーツマネジメントの目標と特性 |
| 2 | スポーツビジネスのマネジメント | スポーツビジネス全般の理解と必要なマネジメント |
| 3 | スポーツチームの運営 | チーム運営に必要なマネジメントの理解 |
| 4 | スポーツ施設の運営 | スポーツ施設運営に必要なマネジメントの理解 |
| 5 | スポーツショップの運営 | スポーツショップ運営に必要なマネジメントの理解 |
| 6 | スポーツイベントの運営 | イベント運営に必要なマネジメントの理解 |
| 7 | 組織運営 | リーダーシップ、フォロワーシップの理解 |
| 8 | マーケティング① | 3C分析手法の理解と実践 |
| 9 | マーケティング② | STP分析手法の理解と実践 |
| 10 | マーケティング③ | SWOT分析手法の理解と実践 |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | 顧客マネジメント | 企業と顧客との関係を構築するための総合的なアプローチの理解 |
| 12 | スポーツサービス① | リスクマネジメント |
| 13 | スポーツサービス② | スポーツ施設、指導のマネジメント |
| 14 | スポーツサービス③ | スポーツ器具・用品・資金のマネジメント |
| 15 | まとめ | 前期振り返り |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 講義 | 科目名 | スポーツマネジメントⅡ | | |
| 必修選択 | 必修 | （学則表記） | スポーツマネジメントⅡ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 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 | | 出版社 | 東洋経済新報社 | |

| 科目の基礎情報② | | | |
|---|---|---|---|
| 授業のねらい | スポーツマネジメントの基本概念や基本的な活動について理解する。 | | |
| 到達目標 | スポーツマネジメントの基本的な活動を理解する。<br>実際のスポーツ現場で活かせるマネジメントを身につける。 | | |
| 評価基準 | テスト：50%　小テスト：30%　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<br>成績評価が２以上の者 | | |
| 関連資格 | なし | | |
| 関連科目 | スポーツマネジメント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 | 安岡　博文 | 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | NPO法人　アリアンテ東京-東久留米FC U-15、東京トレセン（U-13～15）指導した経歴を元に、スポーツマネジメントに必要な基礎知識を教授する。 | | |

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 | 授業概要と評価基準等の説明<br>前期振り返り |
| 2 | 多様化するスポーツビジネス | 様々な種類のスポーツビジネスの広がり |
| 3 | スポーツチームマネジメント① | 企画・提案・営業 |
| 4 | スポーツチームマネジメント② | 企画・提案・営業 |
| 5 | スポーツチームマネジメント③ | 企画・提案・営業 |
| 6 | スポーツチームマネジメント④ | 企画・提案・営業 |
| 7 | スポーツチームマネジメントまとめ | 振り返り |
| 8 | スポーツ施設・店舗マネジメント① | 企画・提案・営業 |
| 9 | スポーツ施設・店舗マネジメント② | 企画・提案・営業 |
| 10 | スポーツ施設・店舗マネジメント③ | 企画・提案・営業 |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | スポーツ施設・店舗マネジメント④ | 企画・提案・営業 |
| 12 | スポーツ施設・店舗マネジメント<br>まとめ | 振り返り |
| 13 | スポーツビジネスのこれから | 最新のスポーツビジネス |
| 14 | スポーツビジネスのこれから | 新たなスポーツビジネスの創出 |
| 15 | まとめ | 後期振り返り |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 講義 | 科目名 | スポーツトレンドリサーチⅠ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | スポーツトレンドリサーチⅠ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | なし | | 出版社 | なし | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | スポーツ業界で起こっている様々なトレンドを知ることで、スポーツビジネスの動向などを把握し考える力を身につける。 |
| 到達目標 | スポーツ業界における最新の市場動向を理解することができる。<br>業界内でスポーツビジネスとして注目されているモノ・サービスの知識を習得することができる。 |
| 評価基準 | テスト：30%　授業態度：30%　発表：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<br>成績評価が２以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | スポーツトレンドリサーチ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 | 三宅　智之 | 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | プラスクラス・スポーツ・インキュベーション株式会社でファンマーケティング、スポンサーマーケティングに従事した経験を元に、スポーツビジネスの動向を教授する。 |

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、到達目標についての説明 |
| 2 | IOT×スポーツ<br>AI×スポーツ | 単元のキーワードに沿って調べ学習、グループワーク、発表を行う |
| 3 | AR・VR×スポーツ<br>5G・6G×スポーツ | |
| 4 | スポーツベッティング | |
| 5 | e-sports | |
| 6 | スタジアム・アリーナのDX | |
| 7 | まちづくり×スポーツ | |
| 8 | スポーツツーリズム | |
| 9 | 学校教育×スポーツ<br>部活動地域移行 | |
| 10 | ニュースポーツ | |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | ケーススタディ | 自身が気になるトレンドを持ち寄り、ワークショップ形式による発表準備 |
| 12 | ケーススタディ | |
| 13 | 発表 | ケーススタディを基に発表を行う |
| 14 | テスト | テストの実施 |
| 15 | まとめ | テストの振り返りと総まとめ |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 講義 | 科目名 | スポーツトレンドリサーチⅡ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | スポーツトレンドリサーチⅡ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | なし | | 出版社 | なし | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | スポーツ業界で起こっている様々なトレンドを知ることで、スポーツビジネスの動向などを把握し考える力を身につける。 |
| 到達目標 | スポーツ業界における最新の市場動向を理解することができる。<br>業界内でスポーツビジネスとして注目されているモノ・サービスの知識を習得することができる。 |
| 評価基準 | テスト：30%　授業態度：30%　発表：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<br>成績評価が２以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | スポーツトレンドリサーチ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 | 三宅　智之 |
| 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | プラスクラス・スポーツ・インキュベーション株式会社でファンマーケティング、スポンサーマーケティングに従事した経験を元に、スポーツビジネスの動向を教授する。 |

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 | 高齢者×スポーツ | 単元のキーワードに沿って調べ学習、グループワーク、発表を行う |
| 2 | 女性×スポーツ | |
| 3 | 障がい者×スポーツ | |
| 4 | グローバル×スポーツ<br>北米の動向 | |
| 5 | グローバル×スポーツ<br>欧州の動向 | |
| 6 | グローバル×スポーツ<br>中国の動向 | |
| 7 | グローバル×スポーツ<br>東南アジア・インドの動向 | |
| 8 | グローバル×スポーツ<br>中南米の動向 | |
| 9 | グローバル×スポーツ<br>アフリカの動向 | |
| 10 | グローバル×スポーツ<br>中東の動向 | |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | ケーススタディ | 自身が気になるトレンドを持ち寄り、ワークショップ形式による発表準備 |
| 12 | ケーススタディ | |
| 13 | 発表 | ケーススタディを基に発表を行う |
| 14 | テスト | テストの実施 |
| 15 | まとめ | テストの振り返りと総まとめ |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 演習 | 科目名 | コミュニケーショントレーニング演習Ⅰ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | コミュニケーショントレーニング演習Ⅰ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | コミュニケーショントレーニング演習 | | 出版社 | 一般社団法人スポーツアライアンス | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | スポーツビジネス分野で求められるコミュニケーション基礎能力の獲得 |
| 到達目標 | コミュニケーションの基礎を学習し、普段の生活に取り入れる。<br>スポーツ分野のプロとしてふさわしい「聴く」「話す」能力を向上する。 |
| 評価基準 | テスト：20%　授業態度：40%　提出物：40% |
| 認定条件 | 出席が総時間数の３分の２以上ある者<br>成績評価が２以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | コミュニケーショントレーニング演習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 | 三津谷　翔平 |
| 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | ポリバレント株式会社でスポーツマネジメントを主として4年間のエージェント業で得た経験を元に、スポーツビジネス分野で求められるコミュニケーション基礎能力について教授する。 |

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。コミュニケーションの概論の解説 |
| 2 | コミュニケーションを活かす仕事 | スポーツ分野で求められるコミュニケーションの事例を紹介する。 |
| 3 | 言葉の選択 | 前向きな言葉への変換方法を学ぶ。 |
| 4 | フィードバック | 相手や自分自身へのフィードバックの手法を学び、実践する。 |
| 5 | ヒアリング① | ヒアリングの基礎を解説し、ワーク形式で実践する。 |
| 6 | ヒアリング② | 相手の求めているものを聞き出すスキルの習得と実践をする。 |
| 7 | ヒアリング③ | 言葉以外から相手の感情や状況を読み取る手法を理解する。 |
| 8 | プレゼンテーション① | プレゼンテーションの概要を理解する。 |
| 9 | プレゼンテーション② | PREP法、ホールパートホール法について解説し、実践をする。 |
| 10 | プレゼンテーション③ | 自己PRを作成、発表する。 |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | 商品プレゼンテーション① | スポーツ分野で求められるプレゼンテーションについて学ぶ。 |
| 12 | 商品プレゼンテーション② | スポーツ分野で扱われる実際の商品をプレゼンテーションする。 |
| 13 | ヒアリング×プレゼンテーション① | ヒアリングをもとに情報収集を行い、その情報に基づいてプレゼンテーションを作成する。 |
| 14 | ヒアリング×プレゼンテーション② | ヒアリングをもとに作成したプレゼンテーションを発表する。 |
| 15 | 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 | 演習 | 科目名 | コミュニケーショントレーニング演習Ⅱ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | コミュニケーショントレーニング演習Ⅱ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | コミュニケーショントレーニング演習 | | 出版社 | 一般社団法人スポーツアライアンス | |

| 科目の基礎情報② | | | |
|---|---|---|---|
| 授業のねらい | スポーツビジネス分野で求められるコミュニケーション能力を向上する。 | | |
| 到達目標 | スポーツ分野のプロとしてふさわしい「きく」「話す」能力を向上する。<br>実際のビジネスの現場を想定したヒアリングとプレゼンテーションの実践ができる。 | | |
| 評価基準 | テスト：20%　授業態度：40%　提出物：40% | | |
| 認定条件 | 出席が総時間数の３分の２以上ある者<br>成績評価が２以上の者 | | |
| 関連資格 | なし | | |
| 関連科目 | コミュニケーショントレーニング演習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 | 三津谷　翔平 | 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | ポリバレント株式会社でスポーツマネジメントを主として4年間のエージェント業で得た経験を元に、スポーツビジネス分野で求められるコミュニケーション基礎能力について教授する。 | | |

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。プロとしてのコミュニケーションの概論の解説 |
| 2 | ビジョンに基づくコミュニケーション | 自分自身の将来像（ビジョン）をもとに獲得すべきコミュニケーション能力を理解する |
| 3 | 動機付け | 動機付けの解説と実践 |
| 4 | 文章コミュニケーション① | ビジネス分野で多用されるメールの実際を学び実践する |
| 5 | 文章コミュニケーション② | 新卒時に任される可能性の高い会議の議事録作成について解説、実践する |
| 6 | 音声コミュニケーション① | 電話を使ったコミュニケーションについて学ぶ |
| 7 | 音声コミュニケーション② | 電話を使ったコミュニケーションについて学び、実践する |
| 8 | 夢プレゼンテーション概論 | 自分の夢や将来像をプレゼンテーションするための概論を説明する |
| 9 | 夢プレゼンテーション作成 | 自分の夢や将来像をプレゼンテーションするために自分を深掘りし、資料を作成する |
| 10 | 夢プレゼンテーション発表 | 自分の夢や将来像をプレゼンテーションし、お互いにフィードバックをする |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | ケーススタディ①－１ | スポーツビジネスのBtoCの分野に関して理解を深め、ヒアリングを実践する |
| 12 | ケーススタディ①－２ | ヒアリングした内容をもとにトークするリプトを作成し、クライアントに提案をする |
| 13 | ケーススタディ②－１ | スポーツビジネスのBtoCの分野に関して理解を深め、クライアントにヒアリングしプレゼンテーションの準備をする |
| 14 | ケーススタディ②－２ | ヒアリングした内容をもとにプレゼン資料を作成、クライアントに提案する |
| 15 | 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 | 演習 | 科目名 | SNSプロモーション演習Ⅰ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | SNSプロモーション演習Ⅰ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | SNSマーケティングのやさしい教科書 | | 出版社 | エムディエヌコーポレーション | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | 社会人として、またスポーツチームのフロントスタッフや、スポーツショップ、メーカー社員として生かせるSNSを中心としたデジタルマーケティングの基礎力を身につける。 |
| 到達目標 | SNSを中心としたデジタルマーケティングの基礎知識を習得する。 |
| 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<br>成績評価が２以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | SNSマーケティング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 | 山内　一樹 |
| 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | スポーツマーケティング会社やプロサッカークラブで経営者や創業者として15年以上勤務をした経験を基に、SNSを中心としたデジタルマーケティングの基礎力について教授する。 |

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 | SNSマーケティングの基礎知識 | 本授業の目的・意義・今後の流れを説明 |
| 2 | | webマーケティングの現状の理解 |
| 3 | | SNSマーケティングとは？SNSの種類と特性を知る |
| 4 | | SNSマーケティングにおける目的の設定 |
| 5 | | SNSマーケティングにおけるコンテンツに関する基礎知識 |
| 6 | Instagramマーケティング | Instagramの特徴と運用、マーケティング戦略<br>リゾスポを参考にInstagramのコンテンツ運用について学ぶ |
| 7 | | Instagramの機能（ライブ、リール、ストーリーズ）、運用の分析と改善<br>川崎フロンターレを参考にInstagramのコンテンツ運用について学ぶ |
| 8 | | Instagramでフォローやいいねに繋がる流れを理解、プロフィールの作成<br>グループでInstagramのアカウントを作成してみる |
| 9 | Xマーケティング | Xの特徴と運用、マーケティング戦略<br>リゾスポを参考にXのコンテンツ運用について学ぶ |
| 10 | | Xのバズる記事作成、投稿のポイント、運用の分析と改善<br>プロスポーツクラブ（Jリーグのチーム）を参考にXのコンテンツ運用について学ぶ |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | YouTubeマーケティング | YouTubeの特徴と運用、マーケティング戦略、コンテンツ制作、機能、コミュニケーション、運用の分析と改善<br>mizunoやunderarmourjapanを参考にYouTubeのコンテンツ運用について学ぶ |
| 12 | TikTokマーケティング | TikTokの特徴と運用、マーケティング戦略<br>リゾスポを参考にTikTokのコンテンツ運用について学ぶ |
| 13 | | TikTokのコンテンツ制作、機能、運用の分析と改善<br>プロスポーツクラブを参考にTikTokのコンテンツ運用について学ぶ |
| 14 | Facebookマーケティング | Facebookページの特徴と運用、マーケティング戦略、コンテンツ制作、機能、運用の分析と改善<br>NIKEを参考にFacebookページのコンテンツ運用について学ぶ |
| 15 | SNSマーケティングのまとめ | SNSマーケティングのまとめ<br>8回目で制作したInstagramの運用結果の発表、13回目で課題として出したTikTok動画コンテンツ制作の発表を通して、運用について学ぶ |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 演習 | 科目名 | SNSプロモーション演習Ⅱ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | SNSプロモーション演習Ⅱ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | SNSマーケティングのやさしい教科書（改訂3版）著者：清水将之 | | 出版社 | エムディエヌコーポレーション | |

| 科目の基礎情報② | | | |
|---|---|---|---|
| 授業のねらい | 社会人として、またスポーツチームのフロントスタッフや、スポーツショップ、メーカー社員として生かせるSNSを中心としたデジタルマーケティングの基礎力を身につける。 | | |
| 到達目標 | SNSを中心としたデジタルマーケティングの基礎知識を習得し、社会に出た時も活用できるようになる。 | | |
| 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<br>成績評価が２以上の者 | | |
| 関連資格 | なし | | |
| 関連科目 | SNSプロモーション演習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 | 山内　一樹 | 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | スポーツマーケティング会社やプロサッカークラブで経営者や創業者として15年以上勤務をした経験を基に、SNSを中心としたデジタルマーケティングの基礎力について教授する。 | | |

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 | SNSマーケティングの基礎知識 | デジタルマーケティングⅠの復習。グループでXのアカウントを作成<br>リゾソポのアカウントを参考に改善提案を出してみる |
| 2 | SNSマーケティングの分析と運用 | SNSの専用ツールや外部ツールを利用した継続的な改善<br>スポーツチームのアカウントから改善点を考える |
| 3 | | SNSの運用と一般企業の成功例<br>スポーツチームやスポーツショップ・メーカーなどの事例を基にした活用術 |
| 4 | LINEビジネス | LINEの特徴と運用、マーケティング戦略<br>川崎フロンターレを参考にLINEの運用について学ぶ |
| 5 | | LINEビジネスアカウントのコンテンツ制作、機能、運用の分析と改善 |
| 6 | Googleビジネスプロフィール | Googleビジネスプロフィールの特徴と運用、マーケティング戦略<br>Google検索（ビジネスプロフィール）を使って、リゾスポのライバル（ベンチマーク）を見つけることを参考にGoogleビジネスプロフィールの運用について学ぶ |
| 7 | | Googleビジネスプロフィールのコンテンツ制作、機能、運用の分析と改善<br>スポーツショップを参考にGogoleビジネスプロフィールの運用について学ぶ |
| 8 | マーケティング分析 | マーケティングの分析① |
| 9 | | マーケティングの分析② |

| | | |
|---|---|---|
| 10 | SNSマーケティングの実践 | ベンチマーク調査 |
| 11 | | 継続運用・分析 |
| 12 | SNS運用企画書の作成 | SNS運用企画書の作成 |
| 13 | | |
| 14 | | |
| 15 | SNSマーケティングのまとめ | SNSマーケティングのまとめ |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 演習 | 科目名 | トレンドエクササイズ演習Ⅰ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | トレンドエクササイズ演習Ⅰ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | なし | | 出版社 | なし | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | 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様々なエクササイズやトレーニングを通して身体機能やトレーニングの基礎・基本の理解を深める。 |
| 到達目標 | フィットネスクラブにおいての一般的なトレーニング方法や知識をつけることで、将来の就職活動における考える幅を増やす事ができる |
| 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<br>成績評価が2以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | トレンドエクササイズ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 | 伊藤　純子 |
| 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | パーソナルトレーナー、ヨガインストラクターとして個人、学校、企業など様々なシチュエーションで指導歴8年。介護予防運動指導員として活動して5年。パーソナルトレーニングでも近年増えつつあるシニア層のクライアントに対して安全かつ効果的なエクササイズと食生活、ライフスタイルを提案、これまでの経験を元に、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身体機能やトレーニングの基礎・基本の理解を教授する。 |

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<br>2 | マシントレーニングの基本と実践（上半身） | マシントレーニングの実践　『上半身』<br>重量のセット、基本的な使用方法の理解<br>『胸』チェストプレス、ペクトラルフライ<br>『背中』ラットプルダウン、ローロウ<br>『肩』ショルダープレス |
| 3<br>4 | マシントレーニングの基本と実践（下半身） | マシントレーニングの実践　『下半身』<br>レッグプレス、レッグカール、レッグエクステンション、アダクション・アブダクション |
| 5 | フリーウェイト実践（上半身）<br>BIG3の習得 | 『胸』ベンチプレス<br>フォーム確認、補助方法 |
| 6<br>7 | フリーウェイト実践（上半身） | 『胸』インクラインベンチプレス<br>ダンベルプレス、ダンベルフライ、ケーブルプレス<br>『背中』チンニング（懸垂）<br>ダンベルロー、ワンハンドロー<br>ベントオーバーローイング<br>『肩』ショルダープレス、サイドレイ |

| | | |
|---|---|---|
| 8 | フリーウェイト実践（下半身）<br>BIG3の習得 | 『脚』スクワット<br>フォーム確認、ベルトの必要性、補助方法 |
| 9 | フリーウェイト実践（下半身） | ダンベルスクワット、ランジ、ブルガリアンスクワット、ルーマニアンデッドリフト |
| 10 | | |
| 11 | フリーウェイト実践<br>BIG3の習得 | 『身体背面』デッドリフト<br>フォーム確認、ベルトの必要性、補助方法 |
| 12 | | デッドリフト |
| 13 | BIG3の1RM測定 | ベンチプレス、スクワット、デッドリフト |
| 14 | マシントレーニングの評価 | 上半身のマシントレーニングの使用評価 |
| 15 | | 下半身のマシントレーニングの使用評価 |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 演習 | 科目名 | トレンドエクササイズ演習Ⅱ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | トレンドエクササイズ演習Ⅱ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | なし | | 出版社 | なし | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | 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様々なエクササイズやトレーニングを通して身体機能やトレーニングの基礎・基本の理解を深める。 |
| 到達目標 | トレンドエクササイズⅠで習得した、基本的なレジスタンストレーニングの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流行のエクササイズを体験して理解をする。 |
| 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<br>成績評価が2以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | トレンドエクササイズⅠ |
| 備考 | 後期はセレクト授業のため、SBセレクト選択者のみが受講する |
| 担当教員 | 伊藤　純子　／　実務経験：○ |
| 実務内容 | パーソナルトレーナー、ヨガインストラクターとして個人、学校、企業など様々なシチュエーションで指導歴8年。介護予防運動指導員として活動して5年。パーソナルトレーニングでも近年増えつつあるシニア層のクライアントに対して安全かつ効果的なエクササイズと食生活、ライフスタイルを提案、これまでの経験を元に、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身体機能やトレーニングの基礎・基本の理解を教授する。 |

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 | 上肢の自重トレーニング大胸筋、広背筋、上腕二頭筋、上腕三頭筋、三角筋をターゲットとしたトレーニングの実施 |
| 2 | | 下肢の自重トレーニング大腿四頭筋、ハムストリングス、大臀筋、下腿三頭筋をターゲットとしたトレーニングの実施 |
| 3 | | 体幹の自重トレーニング腹直筋、脊柱起立筋、腹斜筋をターゲットとしたトレーニングの実施 |
| 4 | 柔軟性向上のストレッチ | 下肢の柔軟性のチェック大腿四頭筋、ハムストリングス、大臀筋、内転筋、腸腰筋 |
| 5 | | 上肢の柔軟性チェック大胸筋、広背筋、僧帽筋、脊柱起立筋 |
| 6 | | フォームローラーを用いた下肢のセルフ・コンディショニング |
| 7 | | フォームローラーを用いた上肢のセルフ・コンディショニング |
| 8 | ヨガ、ピラティス | ヨガによる心身の安定と自分自身の体への意識を変える |
| 9 | | |

| | | |
|---|---|---|
| 10 | ヨガ、ピラティス | ピラティスを行うことによる姿勢矯正や身体の歪みを整える |
| 11 | | |
| 12 | HIITトレーニング<br>高強度インターバルトレーニング | 心肺機能向上トレーニング<br>週ごとに少しづつ高度を上げていく<br><br>１、２週目は教員による指導<br>３、４週目は４～５グループを作成し生徒による発表 |
| 13 | | |
| 14 | | |
| 15 | | |

# 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Ⅰ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | キャリア教育Ⅰ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 1 | 15 |
| 使用教材 | なし | | 出版社 | なし | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | スポーツビジネス分野でのキャリア形成方法についての理解 |
| 到達目標 | スポーツビジネス分野での業態の理解<br>自分の将来像の明確化 |
| 評価基準 | 授業態度：40%　提出物：60% |
| 認定条件 | 出席が総時間数の３分の２以上ある者<br>成績評価が２以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | キャリア教育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 | 三津谷　翔平 |
| 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | ポリバレント株式会社でスポーツマネジメントを主として4年間のエージェント業で得た経験を元に、就職活動に必要な基礎知識を教授する。 |

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、課題提出に関して |
| 2 | キャリアとルール | 効果的なキャリア形成をする上でのルールを解説する。 |
| 3 | キャリアとファイナンス | キャリアとお金の関係性について解説する。 |
| 4 | キャリアと学校活用法 | 理想のキャリアを掴み取るための学校活用法について解説する。 |
| 5 | スポーツ業界の働き方事例１ | スポーツ業界で働く人の実際を理解する。 |
| 6 | スポーツ業界の働き方事例２ | スポーツ業界で働く人の実際を理解しキャリア形成のヒントを得る。 |
| 7 | 自己分析　客観 | テストを用いて自分自身を客観的に理解する。 |
| 8 | 自己分析　主観１ | 自分自身を分析し将来像を描く。 |
| 9 | 自己分析　主観２ | 過去を振り返り、自分の特性や思考を紐解く。 |
| 10 | スポーツの仕事の見つけ方 | 仕事の見つけ方について具体的に解説する。 |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | スポーツの仕事の醍醐味 | スポーツを仕事にする醍醐味ややりがいを理解する。 |
| 12 | スポーツ業界はじめの一歩 | スポーツを仕事にする時に最初にすべきこと、したほうがいいことを解説する。 |
| 13 | これまでの振り返り | これまでの取り組みや学んだことを振り返る。 |
| 14 | 目標設定 | 目標設定の方法を学習し、具体的な目標を再設定する。 |
| 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 | キャリア教育Ⅱ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | キャリア教育Ⅱ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 1 | 15 |
| 使用教材 | なし | | 出版社 | なし | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | スポーツビジネス分野でのキャリア形成方法についての理解と実践 |
| 到達目標 | スポーツビジネス分野でのキャリア形成に関して具体的行動を理解する。<br>キャリア形成に必要事項を理解し、行動に移す。 |
| 評価基準 | 授業態度：40%　提出物：60% |
| 認定条件 | 出席が総時間数の３分の２以上ある者<br>成績評価が２以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | キャリア教育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 | 三津谷　翔平 |
| 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | ポリバレント株式会社でスポーツマネジメントを主として4年間のエージェント業で得た経験を元に、就職活動に必要な基礎知識を教授する。 |

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、課題提出に関して |
| 2 | 将来像を描く | 自分自身の将来像を言語化する。 |
| 3 | ロールモデルを見つける。 | 自分の目標となる人物像（ロールモデル）を設定する。 |
| 4 | ロールモデルインタビュー | ロールモデルにキャリアに関してのインタビューを実施するための練習をする。 |
| 5 | タイムマネジメント | キャリア形成に効果的な時間管理方法を学ぶ。 |
| 6 | 言葉のマネジメント | キャリア形成に重要な言葉の使い方を学ぶ。 |
| 7 | 就職活動の概要とスケジュール | 就職活動で使用する専門用語とスケジュールの理解 |
| 8 | 会社の選び方 | 業務内容や契約形態から自分に合った会社の見つけ方を解説 |
| 9 | 就職活動の具体的行動の解説 | 就職活動を実施する際の具体的行動とスケジュールに関しての解説 |
| 10 | 履歴書対策 | スポーツビジネス分野で評価される履歴書作成方法について解説する。 |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | 面接対策１ | 面接の基本となる身だしなみに対して解説する。 |
| 12 | 面接対策２ | 面接で想定される質問の解説とそれに対する回答作成 |
| 13 | 面接対策３ | 面接練習をお互いに実施する。 |
| 14 | 面接以外の就活対策 | 面接当日以外の対策について解説する。 |
| 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 | イベントプランニングⅠ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | イベントプランニングⅠ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | スポーツイベントの企画・運営に携わる人のための教科書<br>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 | スポーツイベントの社会における役割理解とスポーツビジネスに活用できる人材としてイベントの企画・立案・実施の基本を理解する。 | | |
| 到達目標 | スポーツイベント検定を取得し、スポーツイベントの企画・立案・実施ができる。 | | |
| 評価基準 | テスト：40%　小テスト：30%　提出物：30% | | |
| 認定条件 | 出席が総時間数の3分の2以上ある者<br>成績評価が2以上の者 | | |
| 関連資格 | スポーツイベント検定 | | |
| 関連科目 | イベントプランニングⅡ、スポーツツーリズム、スポーツプロモーション | | |
| 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 | 今井　寿七郎 | 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | スポーツチームやスポーツ教室で運営として10年勤務をした経験を基に、スポーツイベントの定義、歴史、企画・計画方法、デジタルを活用した最新のイベントなどを教授する。 | | |

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<br>1. スポーツイベントを学ぶにあたって | 本授業の目的・意義・資格概要・今後の流れを説明<br>第1節　スポーツイベントとは |
| 2 | | 第2節　スポーツイベントの歴史<br>第3節　日本のスポーツ政策 |
| 3 | | 第4節　イベントの基礎知識、広告から見たイベント産業<br>イベントの定義、基本形式、メディアとしてのイベント |
| 4 | | 第4節　イベントの基礎知識、広告から見たイベント産業<br>イベントの企画・計画と制作推進、イベントのマネジメント |
| 5 | | 振り返りとまとめ |
| 6 | 2. スポーツイベントのマネジメント | 第5節　スポーツイベントの基本構造 |
| 7 | | 第6節　スポーツイベントのプロジェクトマネジメント |
| 8 | | 第7節　スポーツイベントのリスクマネジメント<br>スポーツイベントのリスクとリスクマネジメント |
| 9 | | 第7節　スポーツイベントのリスクマネジメント<br>スポーツイベントの安全対策 |
| 10 | | 振り返りとまとめ |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | 3.スポーツイベントのマーケティング | 第8節　スポーツイベントのマーケティング<br>スポーツイベント（ビジネス）のマーケティング構造 |
| 12 | | 第8節　スポーツイベントのマーケティング<br>スポーツイベントのスポンサーシップ |
| 13 | | 第8節　スポーツイベントのマーケティング<br>日本のプロスポーツイベントのマーケティング |
| 14 | | 第10節　地域活性化とスポーツイベント |
| 15 | | 振り返りとまとめ |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 講義 | 科目名 | イベントプランニングⅡ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | イベントプランニングⅡ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | スポーツイベントの企画・運営に携わる人のための教科書<br>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 | スポーツイベントの社会における役割理解とスポーツビジネスに活用できる人材としてイベントの企画・立案・実施の基本を理解する。 | | |
| 到達目標 | スポーツイベント検定を取得し、スポーツイベントの企画・立案・実施ができるようになる。 | | |
| 評価基準 | テスト：40%　小テスト：30%　提出物：30% | | |
| 認定条件 | 出席が総時間数の3分の2以上ある者<br>成績評価が2以上の者 | | |
| 関連資格 | スポーツイベント検定 | | |
| 関連科目 | イベントプランニングⅠ、スポーツツーリズム、スポーツプロモーション | | |
| 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 | 今井　寿七郎 | 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | スポーツチームやスポーツ教室で運営として１０年勤務をした経験を基に、スポーツイベント検定合格に必要な知識を教授する。 | | |

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 | 4. スポーツイベントの発展性・可能性 | 第11節　スポーツイベントとツーリズム①<br>スポーツツーリズムの定義 |
| 2 | | 第11節　スポーツイベントとツーリズム②<br>スポーツイベントを活用したスポーツツーリズムの推進 |
| 3 | | 第12節　障がい者スポーツ・ユニバーサルスポーツ①<br>障がい者スポーツ |
| 4 | | 第12節　障がい者スポーツ・ユニバーサルスポーツ②<br>ユニバーサルスポーツ |
| 5 | | 第13節　スポーツボランティア |
| 6 | | 第14節　スポーツイベントとテクノロジー |
| 7 | | 第15節　スポーツイベントと都市計画・サステナビリティ、SDGs①<br>スポーツイベントと都市計画 |
| 8 | | 第15節　スポーツイベントと都市計画・サステナビリティ、SDGs②<br>サステナビリティ、SDGs |
| 9 | | 振り返りとまとめ |
| 10 | スポーツイベント検定試験対策① | スポーツイベント検定に向けてのまとめ |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | スポーツイベント検定試験対策① | スポーツイベント検定模擬試験①<br>用語確認 |
| 12 | | スポーツイベント検定模擬試験②<br>文章理解 |
| 13 | | スポーツイベント検定模擬試験②<br>時事問題 |
| 14 | | イベント検定に向けたまとめ |
| 15 | レポート | スポーツイベントの実践 |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 講義 | 科目名 | リテールマーケティングⅠ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | リテールマーケティングⅠ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | ＜改訂版＞販売士ハンドブック３級（上巻・下巻）<br>販売士３級模擬問題集 | | 発行 | 株式会社カリアック | |

| 科目の基礎情報② | | | |
|---|---|---|---|
| 授業のねらい | 「小売業の類型」「マーチャンダイジング」「ストアオペレーション」「マーケティング」「販売・経営管理」の5科目を通じて、流通・小売業の基本的な考え方や基礎知識・小売テクニックなどを総合的に学習する。 | | |
| 到達目標 | 1.小売業態についての基礎知識を習得する<br>2.小売業における商品の考え方を習得する<br>3.店舗運営の基本を習得する<br>4.小売業のマーケティングの基本的な考え方を習得する<br>5.小売業に必要な基礎的な法律、計数管理を習得する | | |
| 評価基準 | 各科目別小テスト(2回）＋前期テスト(1回）：60％　　授業態度/レポート提出物（随時）：40％ | | |
| 認定条件 | 出席が総時間数の3分の2以上ある者<br>成績評価が2以上の者 | | |
| 関連資格 | リテールマーケティング（販売士） | | |
| 関連科目 | リテールマーケティング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 | 中川　敬介 | 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | スポーツメーカーのナイキジャパンで16年間、店頭販促、広告広報、イベント、チームや選手の販促などのマーケティング職を担当し売り上げ向上とブランディングに貢献。現在は若手起業家のブランドの広報や販売促進をサポートをした経験を元に、マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業で必要な基本知識・技能を教授する。 | | |

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<br>小売業の類型① | 授業の目的、リテールマーケティングについて<br>流通の役割と商品の分類 |
| 2 | 小売業の類型② | 商品の流通経路、現代の流通の特徴 |
| 3 | 小売業の類型③ | 店舗販売と無店舗販売、店舗販売の業態 |
| 4 | 小売業の類型④ | チェーンオペレーション、商業集積 |
| 5 | 小売業の類型⑤ | 無店舗販売、店舗販売と無店舗販売の融合、電子商取引 |
| 6 | 小売業の類型まとめ | 電子商取引、第1編　小売業の類型についての総復習 |
| 7 | マーチャンダイジング① | マーチャンダイジングの基本 |
| 8 | マーチャンダイジング② | 販売計画の基本、仕入計画 |

| | | |
|---|---|---|
| 9 | マーチャンダイジング③ | 商品管理の基本、価格設定の基本 |
| 10 | マーチャンダイジング④ | 平均値入額の計算 |
| 11 | マーチャンダイジング⑤ | 物流の基本、物流の効率化 |
| 12 | マーチャンダイジング⑥ | POSシステム、バーコードとRFID、EDI |
| 13 | マーチャンダイジングまとめ | 第2編 マーチャンダイジングについて総復習 |
| 14 | まとめ | 小売業の類型とマーチャンダイジング　総まとめ |
| 15 | ストアオペレーション① | ストアオペレーションの基本① |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 講義 | 科目名 | リテールマーケティングⅡ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | リテールマーケティングⅡ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | ＜改訂版＞販売士ハンドブック３級（上巻・下巻）<br>販売士３級模擬問題集 | | 発行 | 株式会社カリアック | |

| 科目の基礎情報② | | | |
|---|---|---|---|
| 授業のねらい | 「小売業の類型」「マーチャンダイジング」「ストアオペレーション」「マーケティング」「販売・経営管理」の5科目を通じて、流通・小売業の基本的な考え方や基礎知識・小売テクニックなどを総合的に学習する。 | | |
| 到達目標 | 1.小売業態についての基礎知識を習得する<br>2.小売業における商品の考え方を習得する<br>3.店舗運営の基本を習得する<br>4.小売業のマーケティングの基本的な考え方を習得する<br>5.小売業に必要な基礎的な法律、計数管理を習得する | | |
| 評価基準 | 各科目別小テスト(3回）＋後期テスト(1回）：60％　　授業態度/レポート提出物（随時）：40％ | | |
| 認定条件 | 出席が総時間数の3分の2以上ある者<br>成績評価が2以上の者 | | |
| 関連資格 | リテールマーケティング（販売士） | | |
| 関連科目 | リテールマーケティング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 | 中川　敬介 | 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | スポーツメーカーのナイキジャパンで16年間、店頭販促、広告広報、イベント、チームや選手の販促などのマーケティング職を担当し売り上げ向上とブランディングに貢献。現在は若手起業家のブランドの広報や販売促進をサポートをした経験を元に、マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業で必要な基本知識・技能を教授する。 | | |

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 | ストアオペレーション② | ストアオペレーションの基本② |
| 2 | ストアオペレーション③ | 陳列の基本、陳列の方法、衣料品の陳列 |
| 3 | ストアオペレーション④ | 店舗照明と色彩の活用 |
| 4 | ストアオペレーションまとめ | 第３編 ストアオペレーションについて総復習 |
| 5 | マーケティング① | マーケティングの基本　商品政策の基本 |
| 6 | マーケティング② | 価格政策の基本　立地政策の基本 |
| 7 | マーケティング③ | プロモーション政策と観光マーケティングの基本 |
| 8 | マーケティング④ | 消費者行動と市場調査 |

| | | |
|---|---|---|
| 9 | マーケティングまとめ | 第４編 マーケティングについて総復習 |
| 10 | 販売・経営管理① | 小売業に関係する法令 |
| 11 | 販売・経営管理② | 組織のマネジメント |
| 12 | 販売・経営管理③ | 小売業の計数管理 |
| 13 | 販売・経営管理④ | 店舗管理の基本 |
| 14 | 販売・経営管理まとめ | 第５編 販売・経営管理について総復習 |
| 15 | まとめ | ストアオペレーション、マーケティング、販売・経営管理の総まとめ |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 演習 | 科目名 | アプリケーション演習Ⅰ | | |
| 必修選択 | 選択 | (学則表記) | アプリケーション演習Ⅰ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | なし | | 出版社 | なし | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | パソコン全般に関する基本的なスキルを学ぶ。<br>OfficeアプリケーションのWord、Excel、PowerPointの基本操作を学び<br>資料作成の基礎的なノウハウを習得する。 |
| 到達目標 | スポーツビジネス現場において必要とされる、基礎的なパソコンスキルが身につく。<br>Wordを用いてビジネス文書を作成できる。<br>Excelを用いて表や自動計算シートを作成できる。<br>PowerPointを用いてプレゼンテーション資料を作成できる。 |
| 評価基準 | 筆記試験：30%、制作物：30%、操作実践：20%、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<br>成績評価が２以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | アプリケーション演習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 | 清水　麻菜美 |
| 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<br>2 | オリエンテーション | 講師自己紹介/生徒自己紹介<br>授業内容ガイダンス(授業内容/ルール/試験や評価など) |
| 3<br>4 | PCの基本事項Ⅰ | 「パソコン」ってナニ？<br>正しい電源のON/OFF（＋シャットダウン、スリープ）<br>マウス操作の意味合いについて<br>画面構成について |
| 5<br>6 | PCの基本事項Ⅱ | キーボードの各部名称・使い方について<br>キーボードショートカットを覚えよう<br>タイピング基礎実践<br>┗タイピング特有のローマ字入力方法／打ち方のコツ<br>┗タイピングゲームで練習 |
| 7<br>8 | PCの基本事項Ⅲ | ファイル／フォルダの扱い方について<br>圧縮データの扱い方について |

| | | |
|---|---|---|
| 9<br>10 | PCの基本事項Ⅳ | WEBブラウザについて／検索エンジンについて<br>効果的な検索方法について<br>AI系サービスの活用方法 |
| 11<br>12 | PCの基本事項 筆記試験 | 「PCの基本事項」の内容を踏まえた試験を実施 |
| 13<br>14 | PowerPoint Ⅰ | PowerPointについて知ろう！（特徴・アプリの起動・新規作成・画面構成・基本的操作）<br>PowerPointでできる表現を知ろう！<br>┗文字の入力と編集／箇条書きの編集／イラスト・写真の挿入と編集／<br>アニメーション／表・グラフ／図解／スライドマスター／pdf出力のやり方 |
| 15 | PowerPoint Ⅱ | 【制作課題】自分を紹介するスライドを作ってみよう！ |
| 16 | PowerPoint Ⅱ | 【制作課題】自分を紹介するスライドを作ってみよう！ |
| 17<br>18 | | 【制作課題】自分を紹介するスライドを作ってみよう！ |
| 19<br>20 | Excel Ⅰ | Excelについて知ろう！（特徴・アプリの起動・新規作成・画面構成・基本的操作）<br>Excelでできる表現を知ろう！<br>┗入力・表の編集（罫線・色、文字編集関連）／pdf出力のやり方／四則演算／<br>関数・相対参照／絶対参照・ワークシート操作／グラフ／データベース機能 |
| 21<br>22 | Excel Ⅱ | 【制作課題】架空イベントのタイムテーブル／オリジナルの請求書を作ってみよう！ |
| 23<br>24 | | 【制作課題】架空イベントのタイムテーブル／オリジナルの請求書を作ってみよう！ |
| 25<br>26 | Word Ⅰ | Wordについて知ろう！（特徴・アプリの起動・新規作成・画面構成・基本的操作）<br>Wordでできる表現を知ろう！<br>┗文字・行の範囲選択と移動コピー切り取り・文字／段落の書式設定／表／ワードアート／<br>画像／図形／目次生成／pdf出力のやり方／印刷のやり方 |
| 27<br>28 | Word Ⅱ | 【制作課題】運営マニュアルを作ってみよう！ |
| 29<br>30 | 総まとめ | 「PC基礎実践」の総まとめ |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 演習 | 科目名 | アプリケーション演習Ⅱ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | アプリケーション演習Ⅱ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | なし | | 出版社 | なし | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | デザインに関する知識を学び、画像編集・作成におけるスキルを学ぶ。<br>より伝わるプレゼンテーションのノウハウを習得する。 |
| 到達目標 | スポーツビジネス現場において必要とされる、基礎的なデザイン知識が身につく。<br>Canvaを用いた画像編集・制作ができるようになる。<br>より訴求力の増すプレゼンテーション資料を作成し、発表することができる。 |
| 評価基準 | 実技：40%、制作物：40%、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<br>成績評価が２以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | アプリケーション演習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 | 清水　麻菜美 |
| 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 | 授業ガイダンス<br>デザイン基礎知識講座 | 授業内容ガイダンス(授業内容/ルール/試験や評価など)<br>印刷物とwebの違いについて<br>デザインの四大原則 |
| 2 | | |
| 3 | 色彩講座Ⅰ | 色を構成する要素、トーンについて<br>各色相について（与える印象や意味） |
| 4 | | |
| 5 | 色彩講座Ⅱ | 各トーンについて（名称・与える印象や意味）<br>配色のセオリーや実例について |
| 6 | | |
| 7 | 色彩講座Ⅲ | 色彩感覚を養おう<br>（配色からどんなイメージかを予想する／イメージに対して自分で配色してみる） |
| 8 | | |

| | | |
|---|---|---|
| 9<br>10 | デザイン基礎実践Ⅰ | Canvaって？<br>Canvaの基本操作（画面の見方／文字／図形／素材／テンプレート変更／写真配置） |
| 11<br>12 | デザイン基礎実践Ⅱ | Canvaで写真加工をしよう |
| 13<br>14 | デザイン基礎実践Ⅲ | CanvaでInstagram投稿用の画像デザインをしよう |
| 15 | デザイン基礎実践Ⅳ | Canvaでバナーデザインを作ってみよう |
| 16 | デザイン基礎実践Ⅳ | Canvaでバナーデザインを作ってみよう |
| 17<br>18 | プレゼンテーション制作講座Ⅰ | デザインの四大原則とスライドの関係性 |
| 19<br>20 | プレゼンテーション制作講座Ⅱ | 「より伝わる」プレゼンテーションの発表のしかた |
| 21<br>22 | プレゼンテーション実技Ⅰ | テーマ設定<br>プレゼンテーション資料作成 |
| 23<br>24 | プレゼンテーション実技Ⅱ | プレゼンテーション資料作成 |
| 25<br>26 | プレゼンテーション実技Ⅲ | プレゼンテーション資料作成<br>発表練習 |
| 27<br>28 | プレゼンテーション実技Ⅳ | プレゼンテーション発表／フィードバック |
| 29<br>30 | プレゼンテーション実技Ⅴ<br>まとめ | プレゼンテーション発表／フィードバック<br>〇総まとめの実施 |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 講義 | 科目名 | ビジネスコミュニケーションⅠ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | ビジネスコミュニケーションⅠ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 1 | 15 |
| 使用教材 | サービス接遇検定３級　公式テキスト<br>サービス接遇検定実問題集３級 | | 出版社 | 早稲田教育出版 | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | ショップ店員・販売員として最低限必要な立ち居振る舞いの知識を身につける。 |
| 到達目標 | 販売員としての、挨拶、立ち振る舞い、接し方を習得し実践できる。<br>接客の流れを理解し、挨拶～見送るまでの一連の動作ができる。<br>サービス接遇検定３級取得 |
| 評価基準 | テスト：40%、小テスト：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<br>成績評価が２以上の者 |
| 関連資格 | サービス接遇検定３級 |
| 関連科目 | ビジネスコミュニケーション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 | 内田　美香 |
| 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | 航空会社で国際・国内線客室乗務員として17年勤務し、日・中・英語を使って世界中の老若男女に接遇した経験を元に、社会人への第一歩を踏み出すためのマナーを教授する。 |

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 | 販売での必要とされる要件 | 第一印象（笑顔、言葉遣い、身だしなみ） の重要性、ビジネスマナーを理解する。 |
| 2 | 従業要件 | ビジネスマナーを理解する。 |
| 3 | サービス知識 | サービスの意義の理解、機能、種類を把握する。 |
| 4 | 従業知識 | 商業用語、経済用語を理解する。（接客６大用語も含む） |
| 5 | 一般知識 | 社会常識・時事問題を理解する。 |
| 6 | 対人技能　接遇知識① | 良好な人間関係の築き方を理解する。 |
| 7 | 対人技能　接遇知識② | 対人心理を理解する。<br>一般的マナー・接遇者としてのマナーを心得る。 |
| 8 | 対人技能　接遇知識③ | 接遇用語を覚える。<br>接遇者としての話し方を理解・実践できる。 |
| 9 | 対人技能　接遇知識④ | 接遇者としての適切な服装を理解する。<br>対人技能　接遇知識のまとめ |

| | | |
|---|---|---|
| 10 | 実務技能① | 問題処理について理解する。 |
| 11 | 実務技能② | 環境整備について理解する。 |
| 12 | 実務技能② | 金品管理について理解する。 |
| 13 | 実務技能② | 社交業務について理解する。 |
| 14 | まとめ | まとめを実施する。 |
| 15 | 総まとめ | まとめ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 | ビジネスコミュニケーションⅡ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | ビジネスコミュニケーションⅡ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 1 | 15 |
| 使用教材 | サービス接遇検定３級　公式テキスト<br>サービス接遇検定実問題集３級 | | 出版社 | 早稲田教育出版 | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | ショップ店員・販売員として最低限必要な立ち居振る舞いの知識を身につける。 |
| 到達目標 | 販売員としての、挨拶、立ち振る舞い、接し方を習得し実践できる。<br>接客の流れを理解し、挨拶～見送るまでの一連の動作ができる。<br>サービス接遇検定３級取得 |
| 評価基準 | テスト：40%、小テスト：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<br>成績評価が２以上の者 |
| 関連資格 | サービス接遇検定３級 |
| 関連科目 | ビジネスコミュニケーション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 | 内田　美香 |
| 実務経験 | ○ |
| 実務内容 | 航空会社で国際・国内線客室乗務員として17年勤務し、日・中・英語を使って世界中の老若男女に接遇した経験を元に、社会人への第一歩を踏み出すためのマナーを教授する。 |

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 | 試験対策① | 試験に向けて対策をする。 |
| 2 | 試験対策② | 試験に向けて対策をする。 |
| 3 | 試験対策③ | 試験に向けて対策をする。 |
| 4 | 対人技能　接遇知識～実践編①～ | テキストの振り返りをしながら実技（実践形式）を行う。<br>笑顔で元気な声掛けとともに綺麗な礼をして挨拶している。 |
| 5 | 対人技能　接遇知識～実践編②～ | テキストの振り返りをしながら実技（実践形式）を行う。①常にお客様の所在と動きに気を配り状況を確認している。②作業中の場合は手を止め体をむけ、お客様の顔を見て挨拶している。 |
| 6 | 対人技能　接遇知識～実践編③～ | テキストの振り返りをしながら実技（実践形式）を行う。①セカンドアプローチ ①お客様の反応を確認しながら、自然な流れをつくる。②お客様の視線の高さと同目線で会話をしている。 |
| 7 | 対人技能　接遇知識～実践編④～ | テキストの振り返りをし、実技（実践形式）を行う。ヒアリング診断 ①一方的に話すのではなく、お客様から話を聞き出しながら対話する。②お客様の話に相づちを打ちながら耳を傾ける。 |
| 8 | 対人技能　接遇知識～実践編⑤～ | テキストの振り返りをし、実技（実践形式）を行う。<br>クロージング ①サイズやカラーなどお決まりの商品の概要を確認する。②買い物かごに商品を入れてご用意する。 |
| 9 | 対人技能　接遇知識～実践編⑥～ | テキストの振り返りをし、実技（実践形式）を行う。<br>接客の中でのヒアリング実技（実践形式）を行う。 |

| | | |
|---|---|---|
| 10 | 実務技能～実践編①～ | テキストの振り返りをし、問題処理について実技（実践形式）を行う。<br>誠意を持ってクレーム対応ができるようになる。 |
| 11 | 実務技能～実践編②～ | テキストを振り返りしながら、環境整備について理解を深める。<br>環境整備の観点を理解し、普段の学校生活から実践できるようになる。 |
| 12 | 実務技能～実践編③～ | テキストの振り返りをし、金品管理について実技（実践形式）を行う。<br>正確な授受や丁寧な接客態度を身に付ける。 |
| 13 | 実務技能～実践編④～ | テキストの振り返りをし、社交業務について実技（実践形式）も踏まえながら、理解を深める。<br>一般常識を身に付ける。 |
| 14 | まとめ | まとめを実施する。 |
| 15 | 総まとめ | まとめ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 | 未来デザインプログラムⅠ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | 未来デザインプログラムⅠ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 1 | 15 |
| 使用教材 | 7つの習慣Ｊテキスト<br>夢のスケッチブック（WEBアプリ） | | 出版社 | FCEエデュケーション | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | 7つの習慣を体系的に学ぶことを通じ、三幸学園の教育理念である「技能と心の調和」のうち「心」の部分を身につける。 |
| 到達目標 | ・7つの習慣について、自身の言葉で説明することができる。<br>・7つの習慣を自らの生活と紐づけ、前向きな学習態度として体現することができる。 |
| 評価基準 | テスト：20%　授業態度：40%　提出物：40% |
| 認定条件 | ・出席が総時間数の３分の２以上ある者<br>・成績評価が２以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | なし |
| 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 | 上田　佳奈 |
| 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 | 専門学校へようこそ！ | 「未来デザインプログラム」とは何か学ぶ<br>夢のスケッチブックの使い方を学ぶ |
| 2 | SANKOワークコンピテンス | SANKOワークコンピテンスの理解を深める |
| 3 | 7つの習慣とは？ | 7つの習慣とは何か学ぶ<br>夢のスケッチブックを使って日誌を書くことの意味を学ぶ |
| 4 | 自分制限パラダイムを解除しよう！ | 自分制限パラダイムの意味について学ぶ |
| 5 | 自信貯金箱 | 自信貯金箱の概念を理解する<br>自分自身との約束を守る大切さを学ぶ |
| 6 | 刺激と反応 | 「刺激と反応」の考え方を理解する<br>主体的に判断・行動していくことの大切さを学ぶ |
| 7 | 言霊～ことだま～ | 言葉の持つ力や自分の言動が、描く未来や成功に繋がっていくことを学ぶ |
| 8 | 影響の輪 | 集中すべき事、集中すべきでない事を明確にすることの大切さを学ぶ |
| 9 | 選んだ道と選ばなかった道 | 自分が決めたことに対して、最後までやり遂げる大切さを学ぶ |
| 10 | 人生のビジョン | 入学時に考えた「卒業後の姿」をより具体的に考え、イメージする |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | 大切なこととは？ | なりたい自分になるために優先すべき「大切なこと」には、夢の実現や目標達成に直接関係することだけではなく、間接的に必要なこともあることを学ぶ |
| 12 | 一番大切なことを優先する | スケジュールの立て方を学ぶ<br>自らが決意したことを実際の行動に移すことの大切さを学ぶ |
| 13 | 時間管理のマトリクス | 第2領域（緊急性はないが重要なこと）を優先したスケジュール管理について学ぶ |
| 14 | 私的成功の振り返り | 前期授業内容（私的成功）の振り返りを行う |
| 15 | リーダーシップを発揮する | リーダーシップを発揮するためには、「主体性」が問われることを学ぶ |

# 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 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 1 | 15 |
| 使用教材 | 7つの習慣Ｊテキスト<br>夢のスケッチブック（WEBアプリ） | | 出版社 | FCEエデュケーション | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | 7つの習慣を体系的に学ぶことを通じ、三幸学園の教育理念である「技能と心の調和」のうち「心」の部分を身につける。 |
| 到達目標 | ・7つの習慣について、自身の言葉で説明することができる。<br>・7つの習慣を自らの生活と紐づけ、前向きな学習態度として体現することができる。 |
| 評価基準 | テスト：20%　授業態度：40%　提出物：40% |
| 認定条件 | ・出席が総時間数の３分の２以上ある者<br>・成績評価が２以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | なし |
| 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 | 上田　佳奈 |
| 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 | 信頼貯金箱 | 信頼貯金箱の概念を理解し、周囲から信頼されるための考え方を学ぶ |
| 2 | 割れた窓の理論 | 規則を守る大切さ、重要性を理解する |
| 3 | Win-Winを考える | お互いがハッピーになれる方法を考えることの大切さを学ぶ |
| 4 | 豊かさマインド | 人を思いやることは自分自身のためでもあることを学ぶ |
| 5 | 理解してから理解される | 人の話の聴き方を考え、「理解してから理解される」という考え方があるということを学ぶ |
| 6 | 相乗効果を発揮する | 人と違いがあることに価値があることを学ぶ |
| 7 | 自分を磨く | 自分を磨くことの大切さ、学び続けることの大切さを考える |
| 8 | 未来は大きく変えられる | 人生は選択の連続であり、未来は自分の選択次第であることを学ぶ |
| 9 | 人生ビジョンを見直そう | 将来のなりたい姿を描き、同時にその生活の実現にはお金が必要であることを学ぶ<br>現実的なライフプランの大切さを理解する |
| 10 | 未来マップを作ろう① | 未来の自分の姿（仕事、家庭、趣味など）を写真や絵で表現するマップを作成し、将来の夢を実現するモチベーションを高める |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | 未来マップを作ろう② | 未来マップの発表を通して、自身の夢を実現する決意をする |
| 12 | 感謝の心 | 人間関係構築/向上の基本である感謝の心について考える |
| 13 | 7つの習慣授業の復習 | 7つの習慣の関連性を学ぶとともに、私的成功が公的成功に先立つことを理解する |
| 14 | 未来デザインプログラムの振り返り | 7つの習慣など、未来デザインプログラムで学んだことを復習（知識確認）する |
| 15 | 2年生に向けて | 1年後の自分の姿を鮮明にし、次年度への目標設定を考える |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 講義 | 科目名 | モチベーション・インストラクター | | |
| 必修選択 | 選択 | (学則表記) | モチベーション・インストラクター | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 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。<br>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<br>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 | なし | | |
| 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 | | 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 | 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 | 1年 | 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<br>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<br>成績評価が2以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | なし |
| 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 | | 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<br>学習行動のうち「レスポンデント条件付け」「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<br>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 | まとめ、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 | まとめ、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ついて学ぶ |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | 家族 | 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 |
| 12 | 集団・ステイタス | 準拠集団、オピニオンリーダーの影響について学ぶ　集団における地位や優位性のための消費について学ぶ |
| 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<br>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 | まとめ、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 | 演習 | 科目名 | eスポーツ基礎演習 | | |
| 必修選択 | 選択 | (学則表記) | eスポーツ基礎演習 | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 30 |
| 使用教材 | なし | | 出版社 | なし | |

| 科目の基礎情報② | |
|---|---|
| 授業のねらい | スポーツビジネス業界におけるeスポーツの知識、市場を理解する。eスポーツの代表的なゲームを体感し魅力を理解すると共に、必要な機材の基礎知識や操作、仕組みを理解する |
| 到達目標 | 昨今成長著しいeスポーツ市場について、基礎的な知識を獲得すると共に<br>最新の業界動向や業界内の各種職種について学び業界内でのキャリア構築について考えられるようにする。 |
| 評価基準 | テスト：40%　レポート：60% |
| 認定条件 | 出席が総時間数の3分の2以上ある者<br>成績評価が2以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | なし |
| 備考 | eスポーツセレクトを選択した者のみ受講する。 |
| 担当教員 | 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 | 講義の内容説明・趣旨説明・スケジュール説明 |
| 2 | eスポーツ市場基礎① | eスポーツ市場の基礎(業界歴史)について学ぶ。 |
| 3 | eスポーツ市場基礎② | eスポーツ市場の基礎(業界構成)について学ぶ。 |
| 4 | eスポーツ体験① | 実際にeスポーツ施設にてeスポーツタイトルに触れて体験する。 |
| 5 | eスポーツ体験② | 実際にeスポーツ施設にてeスポーツタイトルに触れて体験する。 |
| 6 | ゲームメーカー基礎① | eスポーツに関連する事業(ゲーム販売・流通・開発)の基礎について学ぶ。 |
| 7 | ゲームメーカー基礎② | eスポーツに関連する事業(ハードウェア・ソフトウェア関連)の基礎について学ぶ。 |
| 8 | eスポーツ施設運営基礎 | eスポーツに関連する事業(施設運営)の基礎について学ぶ。 |
| 9 | プロeスポーツチーム運営基礎 | eスポーツに関連する事業(チーム運営)の基礎について学ぶ。 |

| | | |
|---|---|---|
| 10 | eスポーツイベント運営基礎 | eスポーツに関連する事業(イベント運営)の基礎について学ぶ。 |
| 11 | eスポーツ体験③ | 実際にeスポーツ施設にてeスポーツタイトルに触れて体験する。 |
| 12 | eスポーツ体験④ | 実際にeスポーツ施設にてeスポーツタイトルに触れて体験する。 |
| 13 | ケーススタディ | 上記各種業界関連事業の連携した包括的な動きについて実際の事例を元に学ぶ。 |
| 14 | テスト | テストを実施する |
| 15 | 総まとめ | テスト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 | 実習 | 科目名 | スポーツインターン実習Ⅰ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | スポーツインターン実習Ⅰ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 2 | 60 |
| 使用教材 | なし | | 出版社 | なし | |

| 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プトプッ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。<br>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。<br>組織の一員として現場で求められる専門知識・技術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<br>成績評価が2以上の者 | | |
| 関連資格 | なし | | |
| 関連科目 | なし | | |
| 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 | 山田　真彦 | 実務経験 | |
| 実務内容 | | | |

# シラバス

| 科目の基礎情報① | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 授業形態 | 実習 | 科目名 | スポーツインターン実習Ⅱ | | |
| 必修選択 | 選択 | （学則表記） | スポーツインターン実習Ⅱ | | |
| 開講 | | | | 単位数 | 時間数 |
| 年次 | 1年 | 学科 | スポーツビジネス科 | 3 | 96 |
| 使用教材 | なし | | 出版社 | なし | |

| 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プトプッ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。<br>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。<br>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<br>成績評価が2以上の者 |
| 関連資格 | なし |
| 関連科目 | なし |
| 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 | 山田　真彦 |
| 実務経験 | |
| 実務内容 | |