

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|---|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |   | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | 教養 I                  |            |   | 星野         |       | ○                           |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |   | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |   | 2          | 02×15 | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

担当講師は情報サービス企業に勤務し数年間、サポートデスクに携わった実績を踏まえ、サービス業務実務者の観点から講義を行う。

#### ☐ 授業科目の概要

ビジネス文書検定3級の合格を目指すことを大きな目標とする。検定試験の後は、連携授業や就職対策になるような

基本的な書き言葉や敬語のマナーを身につける。後期の授業で取り上げる、「サービス接客検定2級」の受験の準備としても活用する。

#### ☐ 授業の計画

| 週  | 項目              | 授業概要                                          |
|----|-----------------|-----------------------------------------------|
| 1  | オリエンテーション・試験体験版 | 授業の概要説明／過去問題に挑戦(過去問題を通じて、試験問題を体感する)           |
| 2  | 検定対策①           | ウォーミングアップ／敬語の基本／用字・常用漢字                       |
| 3  | 検定対策②           | ウォーミングアップ／社外文書の基本書式／あいさつ文                     |
| 4  | 検定対策③・小テスト      | ウォーミングアップ／社内文書の基本書式／過去問演習／小テスト(用字・常用漢字・あいさつ文) |
| 5  | 検定対策④           | ウォーミングアップ／小テスト(敬語・あいさつ文)／過去問演習                |
| 6  | 検定対策⑤           | ウォーミングアップ／文書書式・訂正問題／過去問演習                     |
| 7  | 検定対策⑥           | ウォーミングアップ／小テスト(文書書式)／過去問演習                    |
| 8  | 検定対策⑦・小テスト      | ウォーミングアップ／郵便や文書の取り扱いについて／過去問演習／小テスト(文書書式)     |
| 9  | 検定対策⑧           | 過去問実施&解説／試験当日の案内                              |
| 10 | 検定試験振り返り        | 検定試験問題返却と解答速報                                 |
| 11 | 就職対策①           | ウォーミングアップ／就職活動に活かせる文書とメールテクニック                |
| 12 | 就職対策②           | ウォーミングアップ／就職活動に活かせる文書とメールテクニック                |
| 13 | 就職対策③・小テスト      | ウォーミングアップ／就職活動に活かせる文書とメールテクニック／小テスト(ビジネスメール)  |
| 14 | 総復習             | ビジネス文書検定3級の総復習                                |
| 15 | 期末テスト・小テスト再試    | 期末テスト(6月のビジネス文書検定3級の合格者は試験免除→出欠をとるため必ず出席すること) |

#### ☐ 到達目標

- ・ビジネス文書検定3級合格程度の知識定着
- ・書き言葉や文書・メール作成に必要なスキルの定着

#### ☐ 成績評価の方法・基準

- 期末考査(60点)／小テスト(15点)／出席・授業態度(25点)
- ※6月の検定試験で合格した者は、期末考査免除

| 2026年度 | 前期                     | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|------------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                  |            |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | ビジネスコミュニケーションⅠ（キャリア基礎） |            |    | 柿沼 直樹      |       |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕  |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                  |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

☐ 授業科目の概要

- ・自分自身を理解し、将来像を考えることで、今、そしてこれから取り組むべきことを明確にする。  
その内容に沿ったかたちで講義を進めて、対外コミュニケーションスキルを上げ、後期の業界EXPO、本格的な就職活動につなげる。
- ・「過去の自分」をもとにした「自己PR」を完成させる。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                       | 授業概要                                                                                                                                                                  |
|----|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | オリエン、自己紹介                | 半期の流れの説明及び、学生の自己紹介を行う。                                                                                                                                                |
| 2  | 学校を知る・学科を知る              | 学校の特長や学科の各授業が、どういう資格につながり、卒業後、どうなっていくための授業なのか、2年間、もしくは3年間の学びについて紹介する。                                                                                                 |
| 3  | コミュニケーションゲーム（他人から見た自分）   | クラスメイトから見た自分と、自身が思っている自分のイメージの違いを認識し、これから行う自己PR（長所）の作成に役立てる。「You are シート」を作成し、他己紹介を行い、スピーチトレーニングの要素を含める。                                                              |
| 4  | 自己理解                     | マイカンパニーの概要に触れてから冊子のP.7～P.13の個人ワークを行う。その後、ペアになりお互いのことを発表。「話して気づいたこと」「聞いて心が動いたこと」をP.14のシートに記入。その内容も踏まえつつ、個人ワークで「自分史シート」「I am シート」を作成し、自身の強みを知り、なぜそれが身に付いたかをさらに掘り下げて考える。 |
| 5  | キャリアプランニング               | 「将来デザインシート」「目標設定シート」を作成し、自身のざっくりとした将来像を考え、そのために必要なもの、今からできることを考える。そこで出てくるものが想定されるものが、第5回以降の授業で学ぶ内容とリンクしていく。                                                           |
| 6  | 対外コミュニケーション①             | 対外コミュニケーションで必要となることを、例を挙げて解説。ロールプレイングを含めても良い。（例：「会社説明会に参加する」⇒入口でコートは脱ぎ、説明会の聞き方、メモは、質問は、終了後は、など）                                                                       |
| 7  | 対外コミュニケーション②             | 対外コミュニケーションで必要となる、採用担当者への文章の書き方やメール作成の仕方を考える。                                                                                                                         |
| 8  | <自己分析①><br>自己PRにつなげる     | 前回までに取り組んだことを活かして、「学生生活で頑張ったこと」「長所・短所」を考える。                                                                                                                           |
| 9  | <自己分析②><br>自己PRを作成する     | 前回までに取り組んだことを活かして、「自己PR」を完成させる。                                                                                                                                       |
| 10 | <自己分析③><br>人の自己PRを聞いてみるⅠ | 前回までに作成した「自己PR」「学生生活で頑張ったこと」「長所・短所」等を、数名のグループを作って一人ずつ発表する。人からの意見を聞くことで新たな気づきがあったり、参考にできる部分は参考にする。また、発言を聞いている人は、発言者に必ず質問する。（そのため話をしっかり聞き、メモを取る。）                       |
| 11 | <自己分析④><br>人の自己PRを聞いてみるⅡ | 前回までに作成した「自己PR」「学生生活で頑張ったこと」「長所・短所」等を、数名のグループを作って一人ずつ発表する。人からの意見を聞くことで新たな気づきがあったり、参考にできる部分は参考にする。また、発言を聞いている人は、発言者に必ず質問する。（そのため話をしっかり聞き、メモを取る。）                       |
| 12 | 質問力を高める                  | 他学科・他部署の先生が時間を区切り、あるテーマで話をする。学生はチームで質問を考え、代表者が挙手の上、質問をしていく。学生は、質問をするためしっかり話を聞き、メモを取って臨む。（人と話を交えて、複数講師も可。）                                                             |
| 13 | 業界研究「職業・職種を知る」           | 自身が目指す（興味のある）業界・職種（人によっては具体的な企業）について調査し、各自でまとめて発表する。                                                                                                                  |
| 14 | 身だしなみ講座＆就職情報サイト登録        | これから本格的に就職活動を行う上で必要となる「身だしなみ」について学ぶ。（挨拶や表情についても触れる）さらにマイナビ、リクナビ等の就職情報サイトの登録を行い、後期に向けて活動がスムーズに進められるようにする。                                                              |
| 15 | 前期試験                     | 昨年度の業界EXPO参加票をそのまま使って、自己PR欄を完成させる。いよいよ後期には業界EXPOがある＝（就職活動が本格的に始まる）ことの動機付けにする。                                                                                         |

☐ 到達目標

- ・「過去の自分」をもとにした「自己PR」は完成させる。
- ・就職活動の準備段階で必要となる対外コミュニケーションスキルを身に付け、スムーズに業界EXPOに参加できるようにする。

☐ 成績評価の方法・基準

- ・業界EXPO参加票の最後の行まで記入できていれば100点。  
そこから、出欠状況、授業に取り組む姿勢等を考慮し、学科判断で減点する。

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1 年 | スポーツビジネス専攻 |         |                             |
|--------|-----------------------|------------|-----|------------|---------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |     | 担当講師名      |         | 実務経験                        |
|        | コンピュータ演習 I            |            |     | 瀧田 崇       |         |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |     | 単位数        | 時限×回数   | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |     | 2          | 2 時限×15 | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

☐ 授業科目の概要

Excelの基本操作から初歩的な関数までを学ぶ。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目        | 授業概要                             |
|----|-----------|----------------------------------|
| 1  | オリエンテーション | 評価方法、表計算ソフトとは、キーボード構成、ポインタ       |
| 2  | セルの書式設定   | 英数字の入力/編集、オートフィル、保存方法            |
| 3  | データ入力     | 漢字変換も含めたデータ入力、罫線                 |
| 4  | 計算式       | 四則演算を用いた数式、セルの表示形式設定、行/列の高さや幅の調整 |
| 5  | 関数を使った計算① | SUM、AVERAGE、MAX、MIN              |
| 6  | 関数を使った計算② | COUNT系、%、通貨単位、カンマ                |
| 7  | 絶対参照と割合   | 折れ線グラフ、棒グラフ、右クリックによるラベル設定        |
| 8  | グラフ①      | 折れ線グラフ、棒グラフ、右クリックによるラベル設定        |
| 9  | グラフ②      | 円グラフ（塗りつぶし、テキスト含む）               |
| 10 | 関数①       | Σ内の関数                            |
| 11 | 関数②       | IF関数                             |
| 12 | 関数③       | IF関数応用（入れ子構造）                    |
| 13 | 関数④       | COUNT系②、ROUND系                   |
| 14 | 試験前の総復習   |                                  |
| 15 | 前期期末試験    |                                  |

☐ 到達目標

MS-Excelの諸検定 3 級レベルの理解および検定合格

☐ 成績評価の方法・基準

試験25% 課題25% 出席状況・授業態度50%

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年    | スポーツビジネス専攻 |                             |  |
|--------|-----------------------|------------|-------|------------|-----------------------------|--|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            | 担当講師名 |            | 実務経験                        |  |
|        | イラストレーター I            |            | 草刈    |            | ○                           |  |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            | 単位数   | 時限×回数      | 備考                          |  |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            | 2     | 2×15       | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |  |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

前職はPC周辺機器メーカーの広報に所属（約15年）し、WEB・紙媒体のデザイン＆企画・運営を担当。

その他、パソコンスクールにてデザイン系のインストラクターのアルバイト経験あり（約10年）。

☐ 授業科目の概要

Illustratorの基本操作を学び、知識を身につける

Illustratorを使用し、カード・チラシ・ポスターなど制作できる知識を身につける

☐ 授業の計画

| 週  | 項目            | 授業内容                              |
|----|---------------|-----------------------------------|
| 1  | 基本操作          | ネームカード制作                          |
| 2  | ツールバー操作       | ペンツール/長方形・楕円形ツール/グラデーションツールなどの使い方 |
| 3  | 基本練習①         | 選択ツール・整列                          |
| 4  | 基本練習②         | 複製・重ね順・パスの動かし方                    |
| 5  | ペンツール練習       | ペンツールの使い方・図形作成                    |
| 6  | ペンツール&パレット操作① | 変形・整列パレットを使用し、国旗を作る               |
| 7  | パレット操作②       | 変形・整列パレットを使用し、国旗を仕上げる             |
| 8  | ツールバー操作       | 文字ツール/グラデーションパレットの使い方             |
| 9  | オブジェクトツール     | 画像挿入（クリッピングマスク作成）/グループ/ロックについて    |
| 10 | ロゴ作成          | 今までのツールを使用しオリジナルロゴマーク作成           |
| 11 | うちわ制作①        | パターン作成・オリジナルうちわ制作                 |
| 12 | うちわ制作②        | オリジナルうちわ仕上げ                       |
| 13 | ハガキデザイン①      | コンテストポストカード制作                     |
| 14 | ハガキデザイン②      | コンテストポストカード仕上げ                    |
| 15 | 期末考査          |                                   |
| 16 |               |                                   |

☐ 到達目標

Illustratorの基本操作習得

☐ 成績評価の方法・基準

試験00% 課題60% 出席状況・授業態度40%

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | ホスピタリティ I             |            |    | 宮岡 正樹      |       | ○                           |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

株式会社東急スポーツオアシス15年、エイワンスポーツプラザ5年 通算20年の運営、経営経験。その後、フリーランスでスポーツメディア株式会社アドバイザー（他5社）、全国30社以上のスポーツビジネスの開業、運営支援、人材育成を行う。

授業科目の概要

スポーツビジネスのKFSであるホスピタリティを様々なポイントから重要性活用方法を学びます。安易なサービスではなく、顧客理解と一緒に働くメンバーの理解を深めるポイントについても対面、オンデマンド、グループワークなど様々な形式でも対応できる講義を行う。

授業の計画

| 週  | 項目               | 授業概要                                            |
|----|------------------|-------------------------------------------------|
| 1  | ホスピタリティと自己認識     | サービスとホスピタリティの基本的な違いの説明とエゴグラムを用いた自己認識を行う。        |
| 2  | サービスとホスピタリティの事例  | サービスとホスピタリティの具体例を様々な業種事例で紹介し理解を深め、アイデアを出してみる。   |
| 3  | 相手主体のトレーニング      | インタビューを活用し他己紹介から相手主体を学ぶ。                        |
| 4  | 事例ディスカッション I     | 記憶に残ったホスピタリティの高い対応を各自3つ以上プレゼンを行い理解力を高める。        |
| 5  | サービスとホスピタリティへの変革 | USJの事例を外部、内部の視点から、どのように今のポジショニングになったのか学ぶ。       |
| 6  | パラダイムシフトと主体的     | 思考、フォーカスすべきもの、相手、行動思考の基本は自分であることを学び、事例をまとめる。    |
| 7  | ゴールか逆算した行動       | 1年生終了時の目標、ゴールを定めるとともに達成までのスケジュール、マイルストーンを立ててみる。 |
| 8  | 4つの領域            | 事象を4つの領域に分けて、最優先事項と必要ない事項を明確にし時間配分を見直す。         |
| 9  | 自分も相手も幸福であること    | Win-winの関係づくりを知る。                               |
| 10 | 聞き上手になって信頼残高UP   | 相手の立場に立つ難しさと信頼を得られる行動とは？                        |
| 11 | 違って当然、わがままは当然    | 相手との違いを尊重し相手の長所から学ぶ。                            |
| 12 | マイナス思考とプラス思考     | 妥協でなく相乗効果 信頼する勇気を持つ。                            |
| 13 | 行動する思考を身につける     | WHYとHOWのロールプレイング実施。                             |
| 14 | 満足ラインと感動ライン      | 相手が満足する事と感動することの違いを知る。                          |
| 15 | 前期考査             | 前期考査                                            |

到達目標

相手のニーズを理解、最善策を考え行動に移す習慣を身につける。

成績評価の方法・基準

試験25% 課題25% 出席状況・授業態度50%

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | スポーツシューズテクノロジー I      |            |    | 山澤         |       | ○                           |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義                    |            |    | 2          | 2X15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

□ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

(株)ナイキジャパンに23年間勤務 営業、マーケティング、商品企画開発に従事 これらの経験を踏まえ具体的な事例を基に実践方法を学ばせる  
また、米本社での3年間の経験を伝えることでグローバル思考、広い視野を持つことを理解させる

□ 授業科目の概要

スポーツシューズの全てを理解する。

□ 授業の計画

| 週  | 項目               | 授業概要                                |
|----|------------------|-------------------------------------|
| 1  | ビジネスの世界に必要なスキルとは | コミュニケーション能力を身につけるために自己PR&スポーツの全てを知る |
| 2  | ビジネスの世界に必要なスキルとは | コミュニケーション能力を身につけるために自己PR&スポーツの全てを知る |
| 3  | スポーツを知る          | スポーツの種類と競技                          |
| 4  | スポーツを知る          | 何故各スポーツに専用シューズが必要なのかを知る             |
| 5  | スポーツシューズの基礎知識    | ランニングシューズ ①                         |
| 6  | スポーツシューズの基礎知識    | ランニングシューズ ②                         |
| 7  | スポーツシューズの基礎知識    | サッカーシューズ                            |
| 8  | スポーツシューズの基礎知識    | ベースボールシューズ                          |
| 9  | スポーツシューズの基礎知識    | バスケットボールシューズ                        |
| 10 | スポーツシューズの基礎知識    | テニスシューズ                             |
| 11 | スポーツシューズの基礎知識    | アウトドアシューズ                           |
| 12 | スポーツシューズの基礎知識    | その他様々なシューズ                          |
| 13 | スポーツシューズの基礎知識    | その他様々なシューズ                          |
| 14 | スポーツシューズの基礎知識    | 前期考査前復習                             |
| 15 | スポーツシューズの基礎知識    | 前期考査                                |

□ 到達目標

スポーツシューズの基礎知識、構造を熟知する

□ 成績評価の方法・基準

試験80% 出席状況・授業態度20%

| 2026年度 | 前期 | スポーツビジネス学科            | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|----|-----------------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  |    | 授業科目名                 |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        |    | スポーツマーケティングⅠ          |    | 山澤         |       | ○                           |
| 授業の種類  |    | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   |    | 講義                    |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

(株)ナイキジャパンに23年間勤務 営業、マーケティング、商品企画開発に従事 これらの経験を踏まえ具体的な事例を基に実践方法を学ばせる  
また、米本社での3年間の経験を伝えることでグローバル思考、広い視野を持つことを理解させる

☐ 授業科目の概要

スポーツビジネス、マーケティングを理解しビジネスの視点からスポーツマーケティングを理解させ、  
様々なスポーツマーケティングスキルのキソを身につける

☐ 授業の計画

| 週  | 項目               | 授業概要                                |
|----|------------------|-------------------------------------|
| 1  | ビジネスの世界に必要なスキルとは | コミュニケーション能力を身につけるために自己PR&スポーツの全てを知る |
| 2  | ビジネスの世界に必要なスキルとは | コミュニケーション能力を身につけるために自己PR&スポーツの全てを知る |
| 3  | マーケティングを知る       | マーケティングとは何か                         |
| 4  | マーケティングを知る       | スポーツマーケティングとは                       |
| 5  | スポーツマーケティング      | スポーツの世界でのマーケティング                    |
| 6  | スポーツマーケティング      | スポーツの世界でのマーケティング                    |
| 7  | スポーツマーケティング      | スポーツの世界のマーケティング（ブランド編）              |
| 8  | スポーツマーケティング      | スポーツの世界のマーケティング（ブランド編）              |
| 9  | スポーツマーケティング      | スポーツの世界のマーケティング（プロダクト編）             |
| 10 | スポーツマーケティング      | スポーツの世界のマーケティング（プロダクト編）             |
| 11 | スポーツマーケティング      | スポーツの世界のマーケティング（プロダクト編）             |
| 12 | スポーツマーケティング      | スポーツの世界のマーケティング（ビジネス編）              |
| 13 | スポーツマーケティング      | スポーツの世界のマーケティング（ビジネス編）              |
| 14 | スポーツマーケティング      | 前期考査前復習                             |
| 15 | スポーツマーケティング      | 前期考査                                |

☐ 到達目標

スポーツビジネスの仕組み、スポーツマーケットの構造、  
マーケティング効果の理解

☐ 成績評価の方法・基準

試験80% 出席状況・授業態度20%



| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | スポーツイベント企画 I          |            |    | 平 陵治       |       | ○                           |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

（一社）bjアカデミーに8年間在籍し、バスケットボールスクールの運営や生徒募集のための体験イベント企画立案、運営に従事。  
その後独立し、様々なスポーツイベントのサポートを行っている。

☐ 授業科目の概要

JR東日本代々木駅との産学連携「駅からハイキング」に取り組む  
今年度は120周年となり、特別な年として時期やイベント内容に工夫を凝らす

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                           | 授業概要                                                         |
|----|------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| 1  | オリエンテーション、企画するイベントについて       | 授業の進め方について、J R東日本主催「駅からハイキング」についての解説、昨年の反省の共有                |
| 2  | 「駅からハイキング」のコース検討             | フィールドワークで経由するスポットの候補を探索する                                    |
| 3  | 「駅からハイキング」コース決定するための討議、コース決定 | フィールドワークで探索した候補を挙げて全員で討議し、コースを決定                             |
| 4  | 「駅からハイキング」コース決定するための討議       | フィールドワークで探索した候補を挙げて全員で討議                                     |
| 5  | 「駅からハイキング」企画書作成              | JR東日本代々木駅提出用資料の作成→提出                                         |
| 6  | 「駅からハイキング」ゴールイベント考案          | 「駅からハイキング」時のゴール後イベントの考案と、参加者に配布する記念品の考案                      |
| 7  | 「駅からハイキング」ゴールイベント決定          | 「駅からハイキング」ゴール後イベントと記念品についてのプレゼンテーション、決定                      |
| 8  | 「駅からハイキング」クーポン券企画説明と地域貢献について | 「駅からハイキング」が地域に貢献する意味、クーポン券の考え方                               |
| 9  | クーポン券企画①                     | 「クーポン券協賛企画書」の作成、企画書の書き方                                      |
| 10 | クーポン券企画②                     | 企画書を持参してルート周辺の店舗等に協賛の交渉                                      |
| 11 | クーポン券企画③                     | 企画書を持参してルート周辺の店舗等に協賛の交渉                                      |
| 12 | 駅からハイキング実施準備①                | 到着時に掲出するポスター作成、1 Fサイネージで流す動画作成                               |
| 13 | 駅からハイキング実施準備②                | ゴール後イベントのシミュレーション、運営マニュアル作成                                  |
| 14 | 駅からハイキング実施準備③                | ゴール後イベントのシミュレーション、運営マニュアル作成                                  |
| 15 | 駅からハイキング実施準備④                | 必要備品の種類、個数をまとめる、いつ必要になるのかの確認、先に必要なものは発注<br>駅からハイキング期間中のシフト作成 |

☐ 到達目標

イベントの企画から運営までを主体的に行えるようになること

☐ 成績評価の方法・基準

取り組み姿勢70%、役割15%、出席状況15%



| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年    | スポーツビジネス専攻 |                             |  |
|--------|-----------------------|------------|-------|------------|-----------------------------|--|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            | 担当講師名 |            | 実務経験                        |  |
|        | グローバルビジネス I           |            | 假屋 祐貴 |            | ○                           |  |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            | 単位数   | 時限×回数      | 備考                          |  |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            | 2     | 2×15       | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |  |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

担当講師の假屋は、Zero-Zero株式会社を4年間経営しており、スポーツビジネスにおいては通算10年以上の実務経験を有しています。

#### ☐ 授業科目の概要

授業は教室での講義形式で行われ、スポーツビジネスの基礎を学びます。受講から1年後には、より深い知識と理解を身につけることができます。  
また、国内の事例だけでなく、海外のスポーツビジネスに関するノウハウも学ぶことができます。

#### ☐ 授業の計画

| 週  | 項目                       | 授業概要                                   |
|----|--------------------------|----------------------------------------|
| 1  | オリエンテーション                | 自己紹介 / 生徒ヒアリング / カリキュラムの説明 / 採点方法の説明   |
| 2  | オリエンテーション続き・アメリカ大学リーグの基礎 | 自己紹介プレゼン / アメリカ大学リーグについて               |
| 3  | スポーツ選手の年収                | 世界にはどのようなスポーツがあり、その選手達の年収とは            |
| 4  | スポーツビジネスの基礎 Part-1       | スポーツビジネスとはどのようなお仕事なのか                  |
| 5  | スポーツビジネスの基礎 Part-2       | スポーツマネジメント・スポーツマーケティング・スポーツファイナンスの基礎   |
| 6  | (1) スポーツマネジメント Part-1    | スポーツ組織の経営戦略 / チームマネジメント                |
| 7  | (1) スポーツマネジメント Part-2    | チームマネジメント / スポーツリーグとクラブ運営              |
| 8  | (1) スポーツマネジメント Part-3    | スポーツリーグとクラブ運営 / スポーツイベント企画・運営          |
| 9  | (2) スポーツマーケティング Part-1   | ブランド戦略とスポンサーシップ / メディアとデジタルマーケティング     |
| 10 | (2) スポーツマーケティング Part-2   | メディアとデジタルマーケティング / ファンエンゲージメント         |
| 11 | (2) スポーツマーケティング Part-3   | ファンエンゲージメント / スポーツ商品の市場分析              |
| 12 | (3) スポーツファイナンス Part-1    | スポーツビジネスの収益モデル / チケット販売と放映権ビジネス        |
| 13 | (3) スポーツファイナンス Part-2    | チケット販売と放映権ビジネス / 財務管理と投資戦略             |
| 14 | (3) スポーツファイナンス Part-3    | 財務管理と投資戦略 / 選手契約と給与システム                |
| 15 | 前期プレゼン                   | アメリカ大学スポーツについてリサーチ & プレゼン（NCAAから1種目選ぶ） |

#### ☐ 到達目標

スポーツビジネスの基礎を学ぶ

#### ☐ 成績評価の方法・基準

出席状況・授業態度50%、課題50%

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年    | スポーツビジネス専攻 |                             |  |
|--------|-----------------------|------------|-------|------------|-----------------------------|--|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            | 担当講師名 |            | 実務経験                        |  |
|        | プロチームマネジメントⅠ          |            | 酒井 浩之 |            | ○                           |  |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            | 単位数   | 時限×回数      | 備考                          |  |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            | 2     | 2×15       | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |  |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

講師はスペインのプロサッカーチーム「レアルマドリッド」の社員として活躍されたほか、サッカーの公認代理人として数多くの選手と契約し、プロスポーツにおいて精通している

☐ 授業科目の概要

スポーツビジネスがどのように成り立っているのかをビジネス的な視点からみていく。日本のスポーツビジネスだけでなく、世界のスポーツビジネスを考え、あらゆる角度からスポーツを知る。また、日本が抱える社会問題に対して、どのように課題解決していき、どのようなことが求められているのかをスポーツビジネスの観点で考える。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                                   | 授業概要                                                                                                               |
|----|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | スポーツビジネスとは                           | スポーツビジネスはどのように成り立っているのか？ 自己紹介＋ビジネス的な視点からスポーツを見ることは                                                                 |
| 2  | リーグにみるスポーツビジネスの儲け                    | リーグチームの収支構造を見ながら利益を考える リーグチームは今後どこで儲けようとしていくのか？ 何で儲けられるのか？                                                         |
| 3  | スポーツの売り上げとは<br>各スポーツのビジネスポイ          | 何で儲けるのか、儲け続けなければならないのか、サッカー、野球、バスケット、それぞれ売り上げのポイントはどこか。バスケットはチケット売り上げに限りあり、野球は試合数が多い。各スポーツの特徴とビジネス面のメリットをメリットを考えると |
| 4  | スポーツビジネス収入 1・放映権                     | 3大収入の一つ、放映権。なぜ故にこんなに規模が大きくなったのか、今後の課題とは                                                                            |
| 5  | スポーツビジネス収入 2・チケット                    | 3大収入の一つ、チケット収入。特徴と今後の課題とは。                                                                                         |
| 6  | スポーツビジネス収入 3・マーチャンダイジング              | 3大収入の一つ、マーチャンダイジング。なぜ故にこんなに規模が大きくなったのか、今後の課題とは。                                                                    |
| 7  | スポーツビジネス収入 4・その他権利ビジネス               | 4つ目の収入源、権利ビジネス。ネーミングからロゴ使用権利、選手の権利まで何がどう使われる？？？                                                                    |
| 8  | シーズンとビジネス                            | サッカー界がシーズン変更へ。何がどうなる？ 暑すぎる夏がビジネスにどんな影響を？                                                                           |
| 9  | スタジアムビジネス                            | 増える新スタジアム。何をどのように考えるべき？ 何が求められる？                                                                                   |
| 10 | 各国特有のビジネスモデル（スポーツに絡めたスポーツ以外のビジネスモデル） | アメリカ、スペイン、ドイツ、各国オリジナルのビジネスが満載なスポーツ界。日本は日本で日本のビジネスが存在。あなたなら、何を、どうする？                                                |
| 11 | スポーツビジネスと政治                          | スポーツビジネスの歴史を紐解く 政治に使われたスポーツ（幻のオリンピック）                                                                              |
| 12 | 少子化とスポーツビジネスを考える                     | 日本の抱える少子高齢化。課題解決に向けてどんなことが求められる？                                                                                   |
| 13 | ビッグデータとビジネスを考える                      | データ社会の昨今。データをとることができれば何がどうなるのか。ビジネス面への影響は？                                                                         |
| 14 | 携帯電話がもたらすスポーツビジネスへの影響                | ゴルフ、サッカー、野球 MLBの投手は打たれる確率大？ ショート動画が増えたことでスポーツ競技全体を見る人が激減。ビジネスに対するメリットデメリットを考えてみよう                                  |
| 15 | 全体を通しての質疑応答                          |                                                                                                                    |

☐ 到達目標

色々な視点、観点からスポーツビジネスを知る。

☐ 成績評価の方法・基準

試験20% 課題20% 出席状況・授業態度60%

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | 自然環境組織論 I             |            |    | 柿沼 直樹      |       |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

#### ☐ 授業科目の概要

キャンpainストラクター資格取得のための理論また実習を通し、指導者役割と組織作り・組織的行動を学ぶ。

9月に実施されるキャンpain実習に向けて、座学にて知識を身に付ける。

#### ☐ 授業の計画

| 週  | 項目                  | 授業概要                                   |
|----|---------------------|----------------------------------------|
| 1  | オリエンテーション           | 授業の説明・簡単なレクリエーション・キャンpain資格について        |
| 2  | アウトドアの種類            | 様々なアウトドアのレクチャー                         |
| 3  | キャンpainの組織と種類       | 組織の大切さと、キャンpainの種類 P,4～                |
| 4  | 人間と自然の関係            | 社会の現状と問題点、キャンpainの意義と目的                |
| 5  | 人間の心身の理解            | キャンpain中の身体の変化 P,38～47                 |
| 6  | 自然環境の理解             | 地球温暖化、日本の自然の特徴、自然を理解する方法 P,48～55       |
| 7  | キャンpainストラクターの資質と役割 | コミュニケーションスキル P,65～70                   |
| 8  | アウトドアにおける安全の考え方     | 安全管理の視点、どんな危険が潜んでいるか P,90～98           |
| 9  | アウトドアにおける安全の考え方     | 計画段階での安全管理 P,99～107                    |
| 10 | アウトドアにおける安全の考え方     | 実施中の安全管理アウトドアにおける危険因子 P,99～107         |
| 11 | キャンpainの生活技術①       | テント、アウトドアクッキング、火おこし、野外炊事について P,136～152 |
| 12 | キャンpainの生活技術②       | キャンpain、アウトドアにおいて使用する道具、スキル P,153～158  |
| 13 | キャンpainの基本装備        | キャンpain場紹介・必要な装備品について・キャンpain実習計画書     |
| 14 | 試験対策・キャンpain実習の詳細   | 試験対策・実習計画・実習の情報                        |
| 15 | 試験                  | 筆記試験                                   |

#### ☐ 到達目標

キャンpainストラクター資格の取得

野外活動の基本の知識を得る

#### ☐ 成績評価の方法・基準

出席含む授業態度姿勢・課題・レポート・試験

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | リテールマーケティングⅠ          |            |    | 福田誠一       |       |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

研修事業を実施する会社に25年間勤務し、階層別や職能別研修、資格取得などの企業内研修を多数実施してきた経験を踏まえ、単なる資格取得講座ではなく、「企業が欲する人材を育成する」という観点から講義を実施する。

☐ 授業科目の概要

日本商工会議所が実施する「流通業界に関する公的資格」である、リテールマーケティング（販売士）2級検定試験において「小売業の類型」科目で合格できるスキルの修得を目的とする

☐ 授業の計画

| 週  | 項目     | 授業概要                                           |
|----|--------|------------------------------------------------|
| 1  | 基本講義   | 流通と小売業の役割Ⅰ（流通と小売業）                             |
| 2  | 基本講義   | 流通と小売業の役割Ⅱ（小売業態変化に関する理論仮説）                     |
| 3  | 基本講義   | 流通と小売業の役割Ⅱ（小売業態変化に関する理論仮説）                     |
| 4  | 基本講義   | 流通と小売業の役割Ⅲ（世界の小売業の動向）                          |
| 5  | 基本講義   | 組織形態別小売業の運営特性Ⅰ（総論）                             |
| 6  | 基本講義   | 組織形態別小売業の運営特性Ⅱ（チェーンストアの運営特性）                   |
| 7  | 基本講義   | 組織形態別小売業の運営特性Ⅱ（チェーンストアの運営特性）                   |
| 8  | 基本講義   | 店舗形態別小売業の運営特性Ⅰ（専門店／百貨店の運営特性）                   |
| 9  | 基本講義   | 店舗形態別小売業の運営特性Ⅱ（総合品ぞろえスーパー／ホームセンターの運営特性）        |
| 10 | 基本講義   | 店舗形態別小売業の運営特性Ⅱ（スーパーマーケット／ドラッグストア／ウォールマートの運営特性） |
| 11 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（キーワードチェックリスト問題の実施①）                    |
| 12 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（キーワードチェックリスト問題の実施②）                    |
| 13 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（出題予想模擬試験の実施）                           |
| 14 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（模擬試験解答解説）                              |
| 15 | 後期考查   | 期末試験                                           |

☐ 到達目標

販売士2級検定試験に合格する

☐ 成績評価の方法・基準

試験30% 小テスト30% 出席状況・授業態度40%

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | リテールマーケティングⅡ          |            |    | 福田誠一       |       | ○                           |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

研修事業を実施する会社に25年間勤務し、階層別や職能別研修、資格取得などの企業内研修を多数実施してきた経験を踏まえ、単なる資格取得講座ではなく、「企業が欲する人材を育成する」という観点から講義を実施する。

☐ 授業科目の概要

日本商工会議所が実施する「流通業界に関する公的資格」である、リテールマーケティング（販売士）2級検定試験において「マーチャンダイジング」科目で合格できるスキルの修得を目的とする

☐ 授業の計画

| 週  | 項目     | 授業概要                                |
|----|--------|-------------------------------------|
| 1  | 基本講義   | マーチャンダイジングの戦略的展開                    |
| 2  | 基本講義   | マーチャンダイジングの戦略的展開（マーチャンダイジングサイクルの実践） |
| 3  | 基本講義   | 商品計画の戦略的展開（商品化政策）                   |
| 4  | 基本講義   | 販売計画の戦略的展開Ⅰ（利益計算）                   |
| 5  | 基本講義   | 販売計画の戦略的展開Ⅱ（利益計算）                   |
| 6  | 基本講義   | 仕入計画の立案と戦略的展開                       |
| 7  | 基本講義   | 販売政策の戦略的展開Ⅰ                         |
| 8  | 基本講義   | 販売政策の戦略的展開Ⅱ（売上管理）                   |
| 9  | 基本講義   | 販売管理政策の戦略的展開                        |
| 10 | 基本講義   | 物流政策の戦略的展開（マーチャンダイジングサイクルにおける付帯業務）  |
| 11 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（キーワードチェックリスト問題の実施①）         |
| 12 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（キーワードチェックリスト問題の実施②）         |
| 13 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（出題予想模擬試験の実施）                |
| 14 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（模擬試験解答解説）                   |
| 15 | 後期考查   | 期末試験                                |

☐ 到達目標

販売士2級検定試験に合格する

☐ 成績評価の方法・基準

試験30% 小テスト30% 出席状況・授業態度40%

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      | 実務経験  |                             |
|        | スイミングⅠ                |            |    | 笠置 健之      | ○     |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 実験・実習・実技              |            |    | 1          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

・スポーツクラブ勤務14年間で大人、子供（幼児、小学生、中学生）への水泳指導に従事。  
・併せて保育園、小学校、中学校の水泳授業を受託し、水泳指導に当たる。

☐ 授業科目の概要

今年度の学校方針である「スポーツの専門性」「ビジネススキル」「人間力」の向上

将来、指導者（トレーナーやコーチ）を含むスポーツ関連業務に従事することや、身近な人（家族や友人）に健康指導を行う際に、水泳を安全かつ楽しく、効率よく指導できる泳力と指導スキルを習得すること。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                                     | 授業概要                                                                                                            |
|----|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | ○オリエンテーション<br>○水の特性を知り、感じよう<br>○泳いでみよう | ・講師紹介・施設利用の注意点・体調管理・身だしなみ<br>・ウォーキングをして、水の特性（浮力、抵抗、水圧、水温）を体感します・伏し浮き、背浮き<br>・レベル別で泳ぎます                          |
| 2  | ○泳ぐための基本動作②<br>○クロール①                  | ・伏し浮き、背浮き・壁蹴りスタート・クロール、背泳ぎのキック<br>・板キック・呼吸付き板キック・グライドキック・呼吸付きグライドキック<br>・腕の動かし方（呼吸なしクロール）・腕の動きと呼吸動作の連動（板付きクロール） |
| 3  | ○クロール②                                 | ・クロール①の復習<br>・腕の効率の良い動かし方（スカーリング、両手ストローク）<br>・基本クロールの習得（C-upクロール）                                               |
| 4  | ○クロール③                                 | ・クロールの習得（キックとブルのタイミング、リカバリーの形）<br>・インターバルトレーニングの体験（25M×10）<br>・反復練習（指導する際の確認すべき点）                               |
| 5  | ○背泳ぎ①                                  | ・背浮きからのキック<br>・背面での壁蹴りスタート<br>・水中での腕の動かし方                                                                       |
| 6  | ○背泳ぎ②                                  | ・姿勢の維持をした状態でのキック・腕の動き（気を付けの状態）<br>・姿勢を維持した状態で腕を交互に動かす（6秒維持、3秒維持）<br>・基本背泳ぎの習得（1秒維持）                             |
| 7  | ○背泳ぎ③<br>○平泳ぎ①                         | ・背泳ぎの習得（ブルの動作とタイミング）<br>・反復練習（指導する際の確認すべき点）<br>・キックの動き（ウェッジキックとウィップキック）※陸上・板付きキック・スタート（一掻き一蹴り）                  |
| 8  | ○平泳ぎ②<br>○上達のための基本動作①                  | ・グライドキック・呼吸付きグライドキック・腕の動き<br>・基本平泳ぎの習得（ストローク数が適正）※脱力されている<br>・スカーリングの習得（キャッチ、スカーリングブル、フィニッシュ）・巻き足               |
| 9  | ○平泳ぎ③                                  | ・平泳ぎの習得（キックとブルのタイミング、より抵抗の少ない動作）<br>・反復練習（指導する際の確認すべき点）                                                         |
| 10 | ○バタフライ①<br>○上達のための基本動作②                | ・ドルフィンキック・板付きドルフィンキック・呼吸付きドルフィンキック<br>・スタート（3種類）・背泳ぎのスタート・タッチターン・フリップターン                                        |
| 11 | ○バタフライ②                                | ・身体の内側（浮力）を利用する（イルカ跳びから）<br>・腕とキックのタイミングを習得する（片手バタフライ※呼吸横と前）<br>・基本バタフライの習得（ストローク数が適正）※脱力されている                  |
| 12 | ○バタフライ③                                | ・バタフライの習得（キックとブルのタイミング、より抵抗の少ない動作）<br>・反復練習（指導する際の確認すべき点）                                                       |
| 13 | ○補習<br>○泳力向上①                          | ・①～⑫までで習得で出来なかった内容について対応<br>・メニューを基に泳力向上を目指し練習する（メニューの組み方の習得）                                                   |
| 14 | ○補習<br>○泳力向上②                          | ・①～⑫までで習得で出来なかった内容について対応<br>・メニューを基に泳力向上を目指し練習する（メニューの組み方の習得）                                                   |
| 15 | テスト                                    | ・100M個人メドレー<br>・A:シャトルスイム50M×20本（1'20"）、B:シャトルスイム25M×20本（1'）                                                    |

☐ 到達目標

・100M個人メドレー（50%）

・シャトルスイムA（50M×20本（1'20"）、B25M×20本（1'））のいずれか（50%）

☐ 成績評価の方法・基準

試験80% 課題00% 出席状況・授業態度20%



| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | 統計学Ⅰ                  |            |    | 金森 保智      |       |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

コンサルタントとしての約10年を含む約30年に渡るビジネスパーソンとしてのデータ・統計の活用実践、指導実績を土台に  
講義を設計、実施

☐ 授業科目の概要

ビジネスの現場で利用する「思考の技術」について、その方法を理解、実際に活用する経験を通じて、  
「思考のスキル」を高めるとともに、データ・統計活用の土台をつくる

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                     | 授業概要                                                                                                   |
|----|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | ICTとは？                 | ICTとは？／目的とは？ 手段とは？／ICTは目的か？ 手段か？／ICTの目的とは？／Communicationの本質とICTの目的                                     |
| 2  | 思考とは？                  | 思考とは？／「思考すること＝考えること」の目的とは？／人間が1日に判断する数は？／思考力はどう活用するのか？／適切な行動のための適切な判断への2つの道～直観と熟慮／メリット・デメリットの活用        |
| 3  | 自分の知識はどの程度？            | 暗記パンは幸せか？／自分が「くわしい」領域・テーマは？／「くわしさ」のレベル／どの程度知っているか？／自分の知らないことは何？／知識のグルーピング／AIとの知識勝負に勝てる？                |
| 4  | 大きく2種類の思考              | これまでの学びから／直観と直感との違いを説明すると？／思考に必要なものは？／自分の直観力はある程度？～バイアスという問題／ビジネスで使う思考力の地図                             |
| 5  | 自分の強みを考える              | （課題）自分の強みは何？～質問の仕方によって変わる思考の深まり／自分の強みは本当に強みなのか？／強みを強みと言うために／「どうしたら」自分の強みをより客観的に表現できるか？／強みをつくる・磨く1つの方法  |
| 6  | 批判的な態度の必要性             | 直観のメリット・デメリット／批判的態度の必要性／批判と非難／批判の対象としての自分／自分の強み・弱みは本当か？／批判的とは？／多数決の問題点とは？／（課題）強みを客観的に説明する              |
| 7  | 自分の「好き」を考える            | （課題）自分の「好き」を考える／「好き」で洗い出されたもの／考えるとは？／「好き」を考えるためのモデル／モデルのメリット／自分の「好き」の理由／「好き」に必要なこと／「最も好き」は何か？～比較でわかること |
| 8  | 具体化と抽象化                | 「自分の「好き」を考える」という問いで考えたこと／みんなの「好き」の共通点は？／グルーピングによる共通点の抽出／具体的なものと抽象的なものとの関係と効果／（課題）カレーライスを説明する           |
| 9  | 論理的に考える                | 論理の基本／論理の適切さを見抜くには？／具体化・抽象化から考える論理の基本／因果関係というもの／（課題）論理的であることを図で示す～論理的であることの基本構造                        |
| 10 | 仮説を論理的に考える             | 考えることで何をしたいのか？／あなたは納得して行動できるか？／論理は事実にしかり利用できないか？／仮説というものの必要性／（課題）良く知らないものについての仮説を立てる／仮説というものの性質        |
| 11 | 知っていることを使って予測する～フェルミ推定 | （課題）東京都のピアノの調律師は何人いるか？／最も精度の高い予測と低い予測はどれか？／思考の深さ／フェルミ推定の応用                                             |
| 12 | 正しいとは？                 | （課題）暴走列車の問い／正しいとは何なのか？／基準があれば／正しさと適切さの違い                                                               |
| 13 | キャッチコピーを考える            | （課題）自分のキャッチコピーを考える／検討材料としての強みと好き／適切さを評価する視点／他者の反応を予測し対策を立てる／置き換えという手法                                  |
| 14 | 知識の限界と思考               | 知識の限界と思考の必要性／過去13回のオーバーラップ                                                                             |
| 15 | 期末試験                   |                                                                                                        |

☐ 到達目標

課題解決に利用できる思考法を理解し、  
適切に選択・活用できる状態

☐ 成績評価の方法・基準

期末試験結果（大きく以下①～⑤の要素で評価）  
①受験、②結論、③学びの活用、④論理、⑤表現



| 2026年度 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 1 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|---|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |   | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | 教養Ⅱ                   |            |   | 星野         |       | ○                           |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |   | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |   | 2          | 02×15 | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

担当講師は情報サービス企業に勤務し数年間、サポートデスクに携わった実績を踏まえ、サービス業務実務者の観点から講義を行う。

#### ☐ 授業科目の概要

サービス接客検定2級の合格を目指すことを大きな目標とする。検定試験の後の授業では、学んだことを活かして就職活動や新社会人になったときに必要なマナーや立ち居振る舞いを中心に講義と実践形式で学んでいく。

#### ☐ 授業の計画

| 週  | 項目                        | 授業概要                                                                     |
|----|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| 1  | オリエンテーション                 | サービス接客検定2級の概要説明／授業の進め方と評価方法の説明／過去問題に挑戦                                   |
| 2  | 「理論」の対策                   | ウォームアップ(時事問題・一般教養)／「理論(選択問題)」分野の対策                                       |
| 3  | 「実技」の対策                   | ウォームアップ(時事問題・一般教養)／「実技(記述含む)」分野の対策                                       |
| 4  | 総復習／小テスト①                 | ウォームアップ(時事問題・一般教養)／過去問題挑戦／小テスト①(一般教養)                                    |
| 5  | 試験振り返り                    | 検定試験の振り返り                                                                |
| 6  | 就職活動で使えるマナー・立ち居振る舞い       | もしも、自分が新入社員を採用するなら?～採用担当の視点から考える説明会参加から応募のマナー～                           |
| 7  | 就職活動で使えるマナー・立ち居振る舞い       | もしも、自分が新入社員を採用するなら?～面接官の立場から印象の良い応募者の態度・マナー・立ち居振る舞いを考える～                 |
| 8  | 就職活動で使えるマナー・立ち居振る舞い／小テスト② | 面接の逆質問にも使える質問力アップトレーニング／小テスト②(説明会と面接のマナー)                                |
| 9  | 就職活動で使えるマナー・立ち居振る舞い       | 基本的な電話対応(かけ方・受け方・困ったときの対処法)                                              |
| 10 | 就職活動で使えるマナー・立ち居振る舞い       | 基本的な名刺交換のやり方(一人or複数人での受け取り方・渡し方)                                         |
| 11 | 就職活動で使えるマナー・立ち居振る舞い／小テスト③ | 社会人が知っておきたい教養やマナーについて／小テスト③(電話対応・名刺交換)                                   |
| 12 | 「神対応」について考える①             | 「神対応」と呼ばれるサービス事例とその裏側について考え、自分の行動へ落とし込む<br>・ポイント：想像力、相手の立場に立つ、見返りを求めない対応 |
| 13 | 「神対応」について考える②             | 「神対応」と呼ばれるサービス事例とその裏側について考え、自分の行動へ落とし込む<br>・ポイント：想像力、相手の立場に立つ、見返りを求めない対応 |
| 14 | 総復習                       | サービス接客検定2級の総復習                                                           |
| 15 | 期末テスト                     | 期末テスト(11月のサービス接客検定2級の合格者は試験免除→出欠をとるため必ず出席すること)                           |

#### ☐ 到達目標

- ・サービス接客検定 2級合格レベルの知識を身につける
- ・基本的な敬語や丁寧な応対ができる

#### ☐ 成績評価の方法・基準

試験60% 小テスト15% 出席状況・授業態度25%

(11月のサービス接客検定2級に合格した者は期末試験免除)

| 2026年度 | 後期                             | スポーツビジネス学科 | 1 年 | スポーツビジネス専攻 |       |                                |
|--------|--------------------------------|------------|-----|------------|-------|--------------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                          |            |     | 担当講師名      |       | 実務経験                           |
|        | ビジネスコミュニケーションⅡ                 |            |     | CSC        |       |                                |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義／演習／実験・実習実技／その他（概要記載）〕 |            |     | 単位数        | 時限×回数 | 備考                             |
| 基本授業   | 講義                             |            |     | 2          | 2×15  | 週 1コマ＝2時限×15週<br>週 2コマ＝4時限×15週 |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

☐ 授業科目の概要

1 年前期「ビジネスコミュニケーションⅠ」の流れを引き継ぎ、業界EXPOの準備を通して就職活動に必要な知識を身につけていきます。

業界EXPO後はリフレクションを通して個人の課題を見つけ、最終的には就職活動を一人でも行える能力を身に付けます。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                  | 授業概要                                                                   |
|----|---------------------|------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 意識づけ（就職活動、業界EXPO）   | 就職活動（社会保険、キャリア形成、準備）、業界EXPO（5つの人間力など）、就職活動スケジュール確認など                   |
| 2  | 就職活動のスーツやメイクと就職活動の軸 | 就職活動を行うためのスーツやメイクについてレクチャーする。後半は学生個人の就職活動の軸について考える                     |
| 3  | 書類作成①               | 志望動機と自己PRの作成手順の説明し、実際に作成してみる                                           |
| 4  | 書類作成②               | 前回作成した自己PR（履歴書自己PR欄＝業界EXPO参加票）を添削し、参加票に清書書きを行う                         |
| 5  | 業界EXPO準備①           | スーツ登校させ事前チェックを行う、参加票の清書書きを行う、企業研究シート作成の説明を行う                           |
| 6  | 業界EXPO準備②           | 企業研究シートの作成、業界EXPOでの質問時のマナーを説明し質問を考える、業界EXPO当日の注意事項などを学生パンフを使い確認していく    |
| 7  | 業界EXPO振り返り          | 業界EXPOの振り返り（リフレクション）を行い、後半は就職活動マナー（メール、電話、封筒、送り状、お礼状、企業説明会参加のマナーなど）を学ぶ |
| 8  | 書類作成③               | 志望動機と自己PR以外の履歴書の書き方をレクチャーする                                            |
| 9  | 就職活動対策①             | エントリーシートの書き方と活動の流れをしっかりと理解する※ペット愛玩は研修注意事項と電話のかけ方                       |
| 10 | 就職活動対策②             | 面接対策①（基本5項目の書き方の説明と作成）                                                 |
| 11 | 就職活動対策③             | 面接対策②（実践：面接官と受験者を実際に体験してみる）                                            |
| 12 | 就職活動対策④             | グループディスカッション（GD）対策、求人票の見方、今後の就職活動スケジュールの確認など                           |
| 13 | スタログ説明              | 今年度から導入した就職活動アプリ「スタログ」の使用説明を行う※業者作成の動画                                 |
| 14 | 期末考查の準備             | 就職試験でよく聞かれる5項目について考え完成させる                                              |
| 15 | 期末考查                | 就職試験基本5項目をそれぞれ指定の字数で書く                                                 |

☐ 到達目標

就職活動への意識を高め、活動のノウハウを身に付ける。

☐ 成績評価の方法・基準

日頃の授業態度と考查の結果を総合的に評価する。

| 2026年度 | 後期 | スポーツビジネス学科            | 1 年 | スポーツビジネス専攻 |         |                             |
|--------|----|-----------------------|-----|------------|---------|-----------------------------|
| 授業コード  |    | 授業科目名                 |     | 担当講師名      |         | 実務経験                        |
|        |    | コンピュータ演習Ⅱ             |     | 瀧田 崇       |         |                             |
| 授業の種類  |    | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |     | 単位数        | 時限×回数   | 備考                          |
| 基本授業   |    | 講義・演習                 |     | 2          | 2 時限×15 | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

☐ 授業科目の概要

Excelの基本操作から初歩的な関数までを学ぶ。併せてWordの基本操作と代表的なビジネス文書の構造を学ぶ。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                 | 授業概要                             |
|----|--------------------|----------------------------------|
| 1  | Vlookup関数①         | Vlookup関数の基本操作                   |
| 2  | Vlookup関数②         | 四則演算と合わせたVlookup関数の操作、if関数との使い分け |
| 3  | Countif関数①         | Countif関数の基本操作                   |
| 4  | Countif関数②・Simif関数 | Countif関数Simif関数の違いと使い分け         |
| 5  | 条件付き書式設定           | セルの条件付き書式設定の基本操作                 |
| 6  | セルの参照              | セル参照の概念とExcelを用いた見積書等ビジネス文書内での活用 |
| 7  | Excelのデータベース機能①    | フィルタ機能を用いたExcelのDB機能について         |
| 8  | Excelのデータベース機能②    | 表のテーブル化、重複データの処理                 |
| 9  | ピボットテーブル機能         | ピボットテーブルとその活用                    |
| 10 | Excelのデータベース機能まとめ  | ビジネスでの活用事例を用いたExcelDB機能の活用       |
| 11 | Wordの基本操作          | ビジネス文書を例にしたWordの基本操作             |
| 12 | ビジネス文書の体裁          | Wordを用いた社外文書の作成、インデント機能          |
| 13 | ビジネス文書の作成          | 表やタブ設定を含んだ社外文書の作成                |
| 14 | Excel/Wordの復習      | ここまで学んできたExcel・Wordを活用した復習       |
| 15 | 定期考査               |                                  |

☐ 到達目標

Excel初中級レベルの関数習得およびWordの基本操作

☐ 成績評価の方法・基準

試験25% 課題25% 出席状況・授業態度50%

| 2026年度 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      | 実務経験  |                             |
|        | イラストレーターⅡ             |            |    | 草刈         | ○     |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

前職はPC周辺機器メーカーの広報に所属（約15年）し、WEB・紙媒体のデザイン＆企画・運営を担当。

その他、パソコンスクールにてデザイン系のインストラクターのアルバイト経験あり（約10年）。

☐ 授業科目の概要

Illustratorスタンダードの検定取得を目指し、一般操作の知識を身につける

Illustratorを使用し、カード・チラシ・ポスターなど制作できる知識を身につける

☐ 授業の計画

| 週  | 項目               | 授業内容                               |
|----|------------------|------------------------------------|
| 1  | イベントPOP制作        | イベント用ポスター・サイネージ制作（駅からハイキング・COS告知用） |
| 2  | イベントPOP制作        | イベント用ポスター・サイネージ制作（駅からハイキング・COS告知用） |
| 3  | イベントPOP制作        | イベント用ポスター・サイネージ制作（駅からハイキング・COS告知用） |
| 4  | Illustrator検定対策① | 実技問題（解説・練習）                        |
| 5  | Illustrator検定対策② | 実技問題（解説・練習）                        |
| 6  | Illustrator検定対策③ | 実技問題（解説・練習）                        |
| 7  | Illustrator検定対策④ | 実技問題                               |
| 8  | Illustrator検定対策⑤ | 実技問題                               |
| 9  | Illustrator検定対策⑥ | 実技問題                               |
| 10 | Illustrator検定対策⑦ | 実技問題                               |
| 11 | Illustrator検定対策⑧ | 実技問題                               |
| 12 | Illustrator検定対策⑨ | 模擬問題①                              |
| 13 | Illustrator検定対策⑩ | 模擬問題②                              |
| 14 | Illustrator検定対策⑪ | 模擬問題③                              |
| 15 | 期末考査             |                                    |
| 16 |                  |                                    |

☐ 到達目標

Illustratorスタンダードレベル

☐ 成績評価の方法・基準

試験20% 課題40% 出席状況・授業態度40%

| 2026年度 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 1 年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|-----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |     | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | ホスピタリティⅡ              |            |     | 宮岡 正樹      |       | ○                           |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |     | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |     | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

株式会社東急スポーツオアシス15年、エイワンスポーツプラザ5年 通算20年の運営、経営経験。その後、フリーランスでスポーツメディア株式会社アドバイザー（他5社）、全国30社以上のスポーツビジネスの開業、運営支援、人材育成を行う。

☐ 授業科目の概要

スポーツビジネスのKFSであるホスピタリティを様々なポイントから重要性活用方法を学びます。安易なサービスではなく、顧客理解と一緒に働くメンバーの理解を深めるポイントについても対面、オンデマンド、グループワークなど様々な形式でも対応できる講義を行う。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目              | 授業概要                                                        |
|----|-----------------|-------------------------------------------------------------|
| 1  | 前期テスト振り返り       | サービスとホスピタリティの違いを中心とした前期テストの振り返り、確認。                         |
| 2  | 文書コミュニケーション     | 様々な事例を文書で相手に伝えるとき表現、構成、取扱について。                              |
| 3  | 対面（対人）コミュニケーション | 直接の接客（コミュニケーション）で相互の理解を円滑にするためのコミュニケーションのポイント。              |
| 4  | チームコミュニケーション    | チームを円滑に進めるうえで理解、実践することで成功に導くポイントを知る。                        |
| 5  | 階層コミュニケーション     | チーム内でのポジションによっての立ち振る舞いを使い分ける。                               |
| 6  | トータルコミュニケーション   | ホスピタリティの観点から後期のこれまでの内容で学んだことを実践でどう生かすか？ 実践力を養う。             |
| 7  | フォローアップ         | チームメンバーの個々の特性を理解し、個人力を発揮させるポイントを理解する。                       |
| 8  | チームマネジメント       | リーダー（管理者）の観点でチームメンバーを牽引し業務推進力、目標達成力をつけるポイントを理解する。           |
| 9  | ポジティブシンキング      | 様々な日常での事象、予想しない状況に遭遇した際に、物事を前向きに捉え、行動する事で行動、結果が変化することを理解する。 |
| 10 | 交渉力             | win-winの関係性の構築、信頼関係を構築しながら交渉を行い、業務を円滑に進めるポイントを理解する。         |
| 11 | 自分の武器・相手の武器     | 様々な評価ツールを用いて個々の長所、短所を定期的に観測し、仕事への活かし方。                      |
| 12 | 行動する思考を身につける    | WHY思考とHOW思考の違いを様々な状況を想定しロールプレイングを実施し学ぶ。                     |
| 13 | 満足と感動の違い        | サービスがもたらす満足、ホスピタリティがもたらす感動、それらの違いと顧客の継続的欲求をマネジメントする。        |
| 14 | 年間振り返り、総括       | 1年間を通して学んだホスピタリティについて業界での成功事例を紹介しながら振り返り理解を深める。             |
| 15 | 後期考査            | 後期考査実施。                                                     |

☐ 到達目標

相手のニーズを理解、最善策を考え行動に移す習慣を身につける。

☐ 成績評価の方法・基準

試験25% 課題25% 出席状況・授業態度50%

| 2026年度 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      | 実務経験  |                             |
|        | スポーツシューズテクノロジー II     |            |    | 山澤 千昭      | ○     |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義                    |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

(株)ナイキジャパンに23年間勤務 営業、マーケティング、商品企画開発に従事 これらの経験を踏まえ具体的な事例を基に実践方法を学ばせる  
また、米本社での3年間の経験を伝えることでグローバル思考、広い視野を持つことを理解させる

☐ 授業科目の概要

スポーツビジネスで最も割合の高いスポーツシューズの機能性を理解させる

☐ 授業の計画

| 週  | 項目            | 授業概要                                               |
|----|---------------|----------------------------------------------------|
| 1  | スポーツシューズの基礎知識 | ランニングシューズと走る動きの関係                                  |
| 2  | スポーツシューズの基礎知識 | ランニングシューズと走る動きの関係                                  |
| 3  | スポーツシューズの基礎知識 | 運動時に起きる身体への負荷                                      |
| 4  | スポーツシューズの基礎知識 | 運動時に起きる身体への負荷                                      |
| 5  | スポーツシューズの基礎知識 | スポーツシューズと身体動作の関係（様々なスポーツごとの違い）                     |
| 6  | スポーツシューズの基礎知識 | スポーツシューズと身体動作の関係（様々なスポーツごとの違い）                     |
| 7  | スポーツシューズの基礎知識 | スポーツシューズと身体動作の関係（様々なスポーツごとの違い）                     |
| 8  | スポーツシューズの基礎知識 | スポーツシューズと身体動作の関係（様々なスポーツごとの違い）                     |
| 9  | スポーツシューズの基礎知識 | スポーツシューズと身体動作の関係（様々なスポーツごとの違い）                     |
| 10 | スポーツシューズの基礎知識 | スポーツシューズと身体動作の関係（様々なスポーツごとの違い）                     |
| 11 | スポーツシューズの基礎知識 | スポーツシューズと身体動作の関係（様々なスポーツごとの違い）                     |
| 12 | スポーツシューズの基礎知識 | スポーツシューズと身体動作の関係（様々なスポーツごとの違い）                     |
| 13 | スポーツシューズの基礎知識 | 特種なスポーツシューズを知る（限られた競技用、スポーツ用シューズ、例：ウィンタースポーツシューズ他） |
| 14 | スポーツシューズの基礎知識 | 特種なスポーツシューズを知る（限られた競技用、スポーツ用シューズ、例：ウィンタースポーツシューズ他） |
| 15 | スポーツシューズの基礎知識 | シューズと体の動きに関する項目のテスト                                |

☐ 到達目標

スポーツビジネス業界に必要な知識、スキルを身につかせる。

☐ 成績評価の方法・基準

試験 80% 授業内態度 20%



| 2026年度 | 後期 | スポーツビジネス学科            | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|----|-----------------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  |    | 授業科目名                 |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        |    | スポーツマーケティングII         |    | 山澤 千昭      |       | ○                           |
| 授業の種類  |    | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   |    | 講義                    |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

(株)ナイキジャパンに23年間勤務 営業、マーケティング、商品企画開発に従事 これらの経験を踏まえ具体的な事例を基に実践方法を学ばせる  
また、米本社での3年間の経験を伝えることでグローバル思考、広い視野を持つことを理解させる

授業科目の概要

スポーツマーケティングを学ぶことでスポーツ業界に限らず他業種においてもマーケティング、ビジネス全体のプランを組み立てられるスキルを身につける  
スポーツイベントやスポーツ企業のマーケティング手法を読み解く

授業の計画

| 週  | 項目              | 授業概要                                          |
|----|-----------------|-----------------------------------------------|
| 1  | スポーツマーケティング実践方法 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 2  | スポーツマーケティング実践方法 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 3  | スポーツマーケティング実践立案 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 4  | スポーツマーケティング実践立案 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 5  | スポーツマーケティング実践立案 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 6  | スポーツマーケティング実践立案 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 7  | スポーツマーケティング実践立案 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 8  | スポーツマーケティング実践立案 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 9  | スポーツマーケティング実践立案 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 10 | スポーツマーケティング実践立案 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 11 | スポーツマーケティング実践立案 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 12 | スポーツマーケティング実践立案 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 13 | スポーツマーケティング実践立案 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 14 | スポーツマーケティング実践立案 | 時事おこなわれるスポーツイベント、メーカーのマーケティング(プロ選手の活用方法)手法を学  |
| 15 | スポーツマーケティング実践立案 | テスト（年間おこなわれるスポーツイベント、大会等でのメーカー等のマーケティング手法を説明） |

到達目標

社会の中でのマーケティングの必要性を理解させる  
スポーツマーケティングの効果、影響力を理解する

成績評価の方法・基準

試験 100%

| 2026年度 | 後期 | スポーツビジネス学科            | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|----|-----------------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  |    | 授業科目名                 |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        |    | スポーツイベント企画Ⅱ           |    | 平 陵治       |       | ○                           |
| 授業の種類  |    | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   |    | 講義・演習                 |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

（一社）bjアカデミーに8年間在籍し、バスケットボールスクールの運営や生徒募集のための体験イベント企画立案、運営に従事。  
その後独立し、様々なスポーツイベントのサポートを行っている。

☐ 授業科目の概要

学校イベントであるスポーツ大会の企画と運営までを学科として担当する

☐ 授業の計画

| 週  | 項目               | 授業概要                                                             |
|----|------------------|------------------------------------------------------------------|
| 1  | 駅からハイキング実施準備     | ゴール後イベントの最終調整、各種準備物の確認                                           |
| 2  | 駅からハイキング実施準備     | 直前の最終準備                                                          |
| 3  | 駅からハイキング運営       | 駅からハイキングのゴール後イベント運営を担当                                           |
| 4  | スポーツ大会イントロダクション  | クラスの全員が関わっている冬開催の「スポーツ大会」に向けての準備。スポーツ大会成功に向けた意思統一。昨年の反省。役割・各班の決定 |
| 5  | スポーツ大会準備①        | テーマの設定、競技種目検討、会場運営のたたき台作成、必要備品の洗い出しと購入計画作成、ポスター作成                |
| 6  | スポーツ大会準備②        | 学校側（教育イベントチーム）との協議に向けた準備                                         |
| 7  | スポーツ大会準備③        | 学校側からの指摘に対する修正                                                   |
| 8  | スポーツ大会準備④        | それぞれの班の進行状況報告と問題点の洗い出し。                                          |
| 9  | スポーツ大会準備⑤        | 直前準備                                                             |
| 10 | スポーツ大会の振り返り      | スポーツ大会を実施した後の振り返り                                                |
| 11 | ポップアップショップ運営の準備① | 発注商品の納品確認、POP作成、ポスター作成・掲示、商品台帳等の準備                               |
| 12 | ポップアップショップ運営の準備② | 商品展示、レジ準備                                                        |
| 13 | ポップアップショップ運営     | ポップアップショップの運営、シフト勤務                                              |
| 14 | ポップアップショップの商品返却  | 借りた商品の返却（棚卸をしたうえで返却）                                             |
| 15 | 振り返り             | 前期・後期を通した振り返り                                                    |

☐ 到達目標

イベントを安全に実施すること

☐ 成績評価の方法・基準

取り組み姿勢70%、役割15%、出席状況15%

| 2026年度 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 1年    | スポーツビジネス専攻 |                             |  |
|--------|-----------------------|------------|-------|------------|-----------------------------|--|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            | 担当講師名 |            | 実務経験                        |  |
|        | グローバルビジネスⅡ            |            | 假屋 祐貴 |            | ○                           |  |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            | 単位数   | 時限×回数      | 備考                          |  |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            | 2     | 2×15       | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |  |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

担当講師の假屋は、Zero-Zero株式会社を4年間経営しており、スポーツビジネスにおいては通算10年以上の実務経験を有しています。

#### ☐ 授業科目の概要

授業は教室での講義形式で行われ、スポーツビジネスの基礎を学びます。受講から1年後には、より深い知識と理解を身につけることができます。  
また、国内の事例だけでなく、海外のスポーツビジネスに関するノウハウも学ぶことができます。

#### ☐ 授業の計画

| 週  | 項目                  | 授業概要                                  |
|----|---------------------|---------------------------------------|
| 1  | スポーツと法律             | スポーツ法・労働法 / 選手契約と代理人制度                |
| 2  | スポーツと法律             | 著作権と放映権の管理 / ドーピング・コンプライアンス           |
| 3  | グローバルスポーツビジネス       | 海外市場のスポーツビジネス戦略 / 国際スポーツイベントの経済効果     |
| 4  | グローバルスポーツビジネス       | 海外市場のスポーツビジネス戦略 2 / 国際スポーツイベントの経済効果 2 |
| 5  | グローバルスポーツビジネス       | スポーツツーリズムと地域活性化 / 多国籍企業のスポーツスポンサーシップ  |
| 6  | 後期プレゼン              | グループプロジェクト作業                          |
| 7  | スポーツテクノロジーとアナリティクス  | データアナリティクスの活用 / パフォーマンス分析とAI技術        |
| 8  | スポーツテクノロジーとアナリティクス  | eスポーツとバーチャルスポーツの成長                    |
| 9  | スポーツテクノロジーとアナリティクス  | スポーツ×テクノロジーの新ビジネスモデル                  |
| 10 | 後期プレゼン              | グループプロジェクト作業                          |
| 11 | インターンシップ or プロチーム分析 | 1日インターン、もしくはプロの試合を観戦・分析               |
| 12 | インターンシップ or プロチーム分析 | 1日インターン、もしくはプロの試合を観戦・分析               |
| 13 | 後期プレゼン              | グループプロジェクト作業                          |
| 14 | 後期プレゼン              | グループプロジェクト最終チェック                      |
| 15 | 後期プレゼン              | グループプロジェクト発表                          |

#### ☐ 到達目標

スポーツビジネスの基礎を学ぶ

#### ☐ 成績評価の方法・基準

出席状況・授業態度50%、課題50%

| 2026年度 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      | 実務経験  |                             |
|        | プロチームマネジメントⅡ          |            |    | 酒井 浩之      | ○     |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

講師はスペインのプロサッカーチーム「レアルマドリッド」の社員として活躍されたほか、サッカーの公認代理人として数多くの選手と契約し、プロスポーツにおいて精通している

☐ 授業科目の概要

スポーツビジネスがどのように成り立っているのかをビジネス的な視点からみていく。日本のスポーツビジネスだけでなく、世界のスポーツビジネスを考え、あらゆる角度からスポーツを知る。また、日本が抱える社会問題に対して、どのように課題解決していき、どのようなことが求められているのかをスポーツビジネスの観点で考える。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                   | 授業概要                      |
|----|----------------------|---------------------------|
| 1  | 後期の概要                | チームマネジメントの基本と後期の学習目標を確認する |
| 2  | チーム組織と役割分担           | フロント、コーチ、選手、スタッフの役割を理解する  |
| 3  | チームビルディングとリーダーシップ    | チームの一体感を高める方法とリーダーの役割を学ぶ  |
| 4  | 人材マネジメントと選手育成        | 選手の採用・育成・評価の仕組みを理解する      |
| 5  | 【ケーススタディ】成功するチームの特徴  | 実在のプロチームを分析し、成功要因を探る      |
| 6  | 試合運営とイベントマネジメント      | ホームゲームの企画・運営の流れを学ぶ        |
| 7  | スポンサーシップとパートナーシップ戦略  | 企業との連携とスポンサー獲得の方法を理解する    |
| 8  | 前半の振り返りとディスカッション     | 学んだ内容を整理し、グループで意見交換する     |
| 9  | ファンエンゲージメントと地域連携     | ファンとの関係構築と地域貢献活動を学ぶ       |
| 10 | メディア対応と広報戦略          | SNS・メディアを活用した情報発信の方法を理解する |
| 11 | チーム財務と収益モデル          | チームの収支構造と収益多様化の手法を学ぶ      |
| 12 | 危機管理とリスクマネジメント       | 不祥事・災害・トラブル時の対応策を理解する     |
| 13 | 【グループ発表】理想のプロチーム運営計画 | チーム運営の企画をプレゼン形式で発表する      |
| 14 | 【グループ発表】理想のプロチーム運営計画 | チーム運営の企画をプレゼン形式で発表する      |
| 15 | 全体を通しての質疑応答          |                           |

☐ 到達目標

色々な視点、観点からスポーツビジネスを知る。

☐ 成績評価の方法・基準

試験20% 課題20% 出席状況・授業態度60%

| 2026年度 | 後期 | スポーツビジネス学科            | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|----|-----------------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  |    | 授業科目名                 |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        |    | 自然環境組織論Ⅱ              |    | 柿沼 直樹      |       |                             |
| 授業の種類  |    | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   |    | 講義・演習                 |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

☐ 授業科目の概要

前期で学んだ自然、環境、組織を基に、アウトドアに関する知識を深める。  
個人、グループでのアウトドア企画案を作成する。グループ企画では実際に発生する費用などを理解し、どのようにして利益を得ていくかを思索する。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                   | 授業概要                        |
|----|----------------------|-----------------------------|
| 1  | キャンプ実習フィードバック①       | キャンプ実習フィードバック・レポート作成        |
| 2  | キャンプ実習フィードバック②       | キャンプ実習レポート発表                |
| 3  | キャンプ実習フィードバック③       | 発表に対するフィードバック               |
| 4  | アウトドア企画実践①           | 個人でのアウトドアを企画                |
| 5  | アウトドア企画実践②           | 個人でのアウトドアを企画                |
| 6  | アウトドア企画実践③           | 個人でのアウトドア企画を発表              |
| 7  | グループ企画<br>アウトドア企画実践① | グループ、誰かを連れて行く（お客さん）を想定とした企画 |
| 8  | グループ企画<br>アウトドア企画実践② | グループ、誰かを連れて行く（お客さん）を想定とした企画 |
| 9  | グループ企画<br>アウトドア企画実践③ | グループ、誰かを連れて行く（お客さん）を想定とした企画 |
| 10 | グループ企画<br>アウトドア企画実践④ | グループごとに発表                   |
| 11 | 近隣の自然について①           | 近隣の自然の理解・実地調査               |
| 12 | 近隣の自然について②           | 近隣の自然の理解・実地調査               |
| 13 | 近隣の自然について③           | 近隣の自然の理解・実地調査についてレポート提出＆発表  |
| 14 | 授業まとめ・試験対策           | 授業全体の振り返り・まとめ               |
| 15 | 後期試験                 | 筆記試験                        |

☐ 到達目標

個人、お客様を対象とした企画案を作成できるようになる

☐ 成績評価の方法・基準

各レポート、発表：60点、試験：30点、出席状況：10点

| 2026年度 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | リテールマーケティングⅢ          |            |    | 福田誠一       |       |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

研修事業を実施する会社に25年間勤務し、階層別や職能別研修、資格取得などの企業内研修を多数実施してきた経験を踏まえ、単なる資格取得講座ではなく、「企業が欲する人材を育成する」という観点から講義を実施する。

☐ 授業科目の概要

日本商工会議所が実施する「流通業界に関する公的資格」である、リテールマーケティング（販売士）2級検定試験において「ストアオペレーション」科目で合格できるスキルの修得を目的とする

☐ 授業の計画

| 週  | 項目     | 授業概要                                  |
|----|--------|---------------------------------------|
| 1  | 基本講義   | 戦略的ストアオペレーションⅠ                        |
| 2  | 基本講義   | 戦略的ストアオペレーションⅡ（顧客満足度向上のためのストアオペレーション） |
| 3  | 基本講義   | 店舗運営サイクルの実践と管理Ⅰ（発注システムの運用と管理／補充作業）    |
| 4  | 基本講義   | 店舗運営サイクルの実践と管理Ⅱ（戦略的ディスプレイ／在庫管理）       |
| 5  | 基本講義   | 戦略的ディスプレイの実施方法Ⅰ（補充型陳列）                |
| 6  | 基本講義   | 戦略的ディスプレイの実施方法Ⅱ（補充型陳列）                |
| 7  | 基本講義   | 戦略的ディスプレイの実施方法Ⅲ（展示型陳列）                |
| 8  | 基本講義   | LSPの役割と仕組みⅠ（LSPの目的）                   |
| 9  | 基本講義   | LSPの役割と仕組みⅡ（LSPの開発ルーツと運営の留意点）         |
| 10 | 基本講義   | 人的販売の実践と管理（販売員の実践知識）                  |
| 11 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（キーワードチェックリスト問題の実施①）           |
| 12 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（キーワードチェックリスト問題の実施②）           |
| 13 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（出題予想模擬試験の実施）                  |
| 14 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（模擬試験解答解説）                     |
| 15 | 後期考查   | 期末試験                                  |

☐ 到達目標

販売士2級検定試験に合格する

☐ 成績評価の方法・基準

試験30% 小テスト30% 出席状況・授業態度40%



| 2026年度 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | リテールマーケティングⅣ          |            |    | 福田誠一       |       |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

研修事業を実施する会社に25年間勤務し、階層別や職能別研修、資格取得などの企業内研修を多数実施してきた経験を踏まえ、単なる資格取得講座ではなく、「企業が欲する人材を育成する」という観点から講義を実施する。

☐ 授業科目の概要

日本商工会議所が実施する「流通業界に関する公的資格」である、リテールマーケティング（販売士）2級検定試験において「マーケティング」科目で合格できるスキルの修得を目的とする

☐ 授業の計画

| 週  | 項目     | 授業概要                                          |
|----|--------|-----------------------------------------------|
| 1  | 基本講義   | リテールマーケティング戦略の考え方Ⅰ（小売業のマーケティングミックスの考え方）       |
| 2  | 基本講義   | リテールマーケティング戦略の考え方Ⅰ（プレイス／プロダクト／プライス／プロモーション戦略） |
| 3  | 基本講義   | リテールマーケティング戦略の実施方法（マーケットリサーチの実施方法）            |
| 4  | 基本講義   | 顧客戦略の展開方法Ⅰ（CRM）                               |
| 5  | 基本講義   | 顧客戦略の展開方法Ⅱ（FSP）                               |
| 6  | 基本講義   | リージョナルプロモーションの企画と実践Ⅰ                          |
| 7  | 基本講義   | リージョナルプロモーションの企画と実践Ⅱ（インスタマーチャンダイジング）          |
| 8  | 基本講義   | 店舗開発の手順と実践（売場づくりの手順）                          |
| 9  | 基本講義   | 商圈分析ならびに出店戦略の立案（出店戦略の立案）                      |
| 10 | 基本講義   | 商圈分析ならびに出店戦略の立案（出店戦略の方法）                      |
| 11 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（キーワードチェックリスト問題の実施①）                   |
| 12 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（キーワードチェックリスト問題の実施②）                   |
| 13 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（出題予想模擬試験の実施）                          |
| 14 | 答案錬成問題 | 客観式問題対策（模擬試験解答解説）                             |
| 15 | 後期考査   | 期末試験                                          |

☐ 到達目標

販売士2級検定試験に合格する

☐ 成績評価の方法・基準

試験30% 小テスト30% 出席状況・授業態度40%

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | デジタルマーケティング I         |            |    | 宮 秀光       |       |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 実験・実習・実技              |            |    | 1          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

担当講師は、IT系のweb制作職として、web制作会社、自社webメディア会社、eコマース会社など15年以上勤務し専門的観点から実習中心の授業をする。

☐ 授業科目の概要

ビジネスコミュニケーションの一つとしてデジタルマーケティングについて学ぶ

☐ 授業の計画

| 週  | 項目               | 授業概要                                     |
|----|------------------|------------------------------------------|
| 1  | デジタルマーケティングの基本①  | マーケティングの定義、従来のマーケティングとデジタルマーケティングの違いについて |
| 2  | デジタルマーケティングの基本②  | デジタルマーケティングのゴールとKGI、PDCA                 |
| 3  | デジタルマーケティング計画①   | ブランディングとKPI                              |
| 4  | デジタルマーケティング計画②   | ターゲットユーザーの設定、ペルソナ作成                      |
| 5  | webにおける手法の種類①    | webサイトの種類と目的、UI/UXについて                   |
| 6  | webにおける手法の種類②    | 検索エンジンの役割、SEO（検索エンジン最適化）を手法              |
| 7  | インターネット広告の種類①    | 純広告と運用型広告の違い、リスティング広告とは                  |
| 8  | インターネット広告の種類②    | ディスプレイ広告、動画広告、アフィリエイト広告の手法と効果について        |
| 9  | SNSとデジタルマーケティング① | オーガニック広告とSNS広告の特徴                        |
| 10 | SNSとデジタルマーケティング② | X、Instagram、YouTube、TikTokの特徴と違い         |
| 11 | デジタルマーケティングの評価①  | データ収集の方法を検討                              |
| 12 | デジタルマーケティングの評価②  | Google アナリティクスのデモアカウントの使い方               |
| 13 | デジタルマーケティングの評価③  | Google アナリティクスのデモアカウントでデータを分析・検証         |
| 14 | 今後のデジタルマーケティング   | AI学習機能と生成AIの躍進と活用について                    |
| 15 | 考査・振り返り          | 考査の解説と授業内容の振り返り                          |

☐ 到達目標

デジタルマーケティングの基礎を知り、即戦力になる知識を獲得する

☐ 成績評価の方法・基準

考査、出席状況・授業態度等

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 1年 | スポーツビジネス専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名      |       | 実務経験                        |
|        | 統計学Ⅱ                  |            |    | 金森 保智      |       |                             |
| 授業の種類  | 授業の方法〔講義・演習／実験・実習・実技〕 |            |    | 単位数        | 時限×回数 | 備考                          |
| 基本授業   | 講義・演習                 |            |    | 2          | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2026年度生から：【単位数】「講義・演習」は1コマの授業で2単位／「実験・実習・実技」は1コマの授業で1単位

☐ 実務経験のある教員による授業であることを示す記述（上記講師名欄の右に「○」）

ビジネス・アナリシス・コンサルタント オフィスK代表。（株）ベネッセコーポレーションでの20年以上の勤務を経て現職。  
経営分析，業務分析，業務構築・リエンジニアリング，従業員教育など，企業向け支援を中心に活動する。

☐ 授業科目の概要

ビジネスの現場で利用される，データサイエンスの基礎について，基本となる統計学の基礎的知識とそのスキルを身につけ，  
データ，統計を適切に扱う土台をつくる

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                           | 授業概要                                                                                                    |
|----|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 何のためのデータか？<br>～適切な解釈のために     | （課題）後期の目標を表現する／解釈のバラツキ／解釈のバラツキを可能な限り小さくするには？／データで表現することのメリット・デメリット                                      |
| 2  | 自分のがんばりをどう表現するか？             | 社会に出ると問われること／（課題）自分のがんばり度を評価するには？／データを活用することの効果／がんばり度を目標設定・効果測定に利用するための具体的な視点／おカネの視点を分解する／単価の効果         |
| 3  | 平均とは何か？<br>～「基準」としての役割       | 広く利用される平均／（課題）平均の求め方とExcel／クラスの平均との比較で自分の特定の能力を位置づけると？／平均というもののイメージ                                     |
| 4  | 平均の特徴～大数の法則・エビデンスらしきもの       | 広告ほどの程度魅力的か？／どちらがより信じられる？／エビデンスとエビデンスらしきもの～認知バイアスというものの／3割バッターとは？／大数の法則とは？／くじの期待値／エビデンスとしてのデータと適切な解釈の前提 |
| 5  | 平均への回帰，母集団と標本                | （課題）次の10打数で3安打できる可能性がもっとも高い人は誰？／感覚とデータの活用／平均への回帰とは？／母集団と標本／私たちがやりたいこと                                   |
| 6  | 平均の課題とその他の代表値                | （課題）日本の世帯貯蓄額の平均／すべてが平均並みという人／平均の解釈～平均の限界／（課題）その他の代表値の求め方とExcel                                          |
| 7  | データのバラツキ<br>～散布度とは？          | 代表値の限界／データのバラツキと分布／散布度とは？／分散と標準偏差，その関係／標準偏差の重要な性質／（課題）分散・標準偏差の求め方とExcel                                 |
| 8  | 比較の手法としての標準化                 | データ同士を比較するには？／適切に比較するとは？／標準化という手法／（課題）標準化得点の求め方とExcel                                                   |
| 9  | 比較の利用～データから導く適切な結論は？         | データから言えることは何か？／データの適切な比較～クロス集計表の活用／（課題）A型の人は神経質？／信頼性と妥当性                                                |
| 10 | 相関と因果<br>～共通点と相違点            | （課題）朝食を食べると成績は良くなる？／因果論とは？／2人のコイントスと因果論的思考／努力への反論／因果論の難しさやデータの活用／相関とは？／相関の度合いを示す尺度／相関係数の求め方とExcel       |
| 11 | 相関係数の解釈                      | 一定程度以上の相関係数が得られたときの解釈／因果関係があるとは？／朝食を食べると成績は良くなるのか？／データを活用するのはなぜか？／散布図のつくり方                              |
| 12 | 相関と予測への活用<br>～回帰の考え方         | （課題）販売数・利用者数を予測する／さまざまな予測の方法と考え方のポイント～週が増えることを利用する／回帰を利用した予測／回帰式を求めるには？～散布図の活用                          |
| 13 | 分析可能なデータとは？<br>～データクリーニングの実際 | 不適切なデータが引き起こす問題とデータクリーニングの必要性／データクリーニングの手順／（課題）サンプルデータのデータクリーニング                                        |
| 14 | 適切なデータ管理とデータ活用               | データ活用の大前提～使えるデータ／過去13回のオーバーラップ                                                                          |
| 15 | 期末試験                         |                                                                                                         |

☐ 到達目標

ビジネスで利用するデータの最低限の統計的処理ができるとともに，  
与えられたデータを適切に解釈し，自分の意見を説明できる状態

☐ 成績評価の方法・基準

期末試験結果（大きく以下①～⑤の要素で評価）  
①受験，②結論，③学びの活用，④論理，⑤表現