

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 2年    | スポーツマーケティング専攻 |                             |  |
|--------|-----------------------|------------|-------|---------------|-----------------------------|--|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            | 担当講師名 |               | 実務経験                        |  |
|        | 教養Ⅲ                   |            | 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 |  |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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

コミュニケーション力、知識など就職に向けて社会人を身につける。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                                            | 授業概要                               |
|----|-----------------------------------------------|------------------------------------|
| 1  | アカデミアプログラムの説明<br>富士五湖サミット 東京地区予選にむけての<br>動画作成 | グループに分かれ、各イベントへの発案から資料の制作。         |
| 2  | 富士五湖サミット 東京地区予選<br>にむけての動画作成                  | 各イベントの資料制作と仕上げ。                    |
| 3  | 企業研究                                          | エントリーした企業やブランドについて、より深く知る。         |
| 4  | コミュニケーション力の向上                                 | 論理的に話すことを学ぶ                        |
| 5  | 面接対策                                          | 就職活動における面接の練習                      |
| 6  | 一般教養①                                         | 障がいのある人との交流                        |
| 7  | 一般教養②                                         | 各障がいの理解(肢体不自由、視覚障害、聴覚・音声障がい、内部障がい) |
| 8  | 一般教養③                                         | 各障がいの理解(肢体不自由、視覚障害、聴覚・音声障がい、内部障がい) |
| 9  | 一般教養④                                         | 各障がいの理解(知的障がい・発達障がい)               |
| 10 | 一般教養④                                         | 各障がいの理解(精神障がい)                     |
| 11 | PC演習                                          | WordもしくはPowerPoint                 |
| 12 | PC演習                                          | WordもしくはPowerPoint                 |
| 13 | PC演習                                          | WordもしくはPowerPoint                 |
| 14 | PC演習                                          | WordもしくはPowerPoint                 |
| 15 | 前期末考査                                         |                                    |

☐ 到達目標

社会人としての必要なコミュニケーション力と知識を身につける。

☐ 成績評価の方法・基準

試験50% 出席状況・授業態度50%

|        |                                |            |    |               |       |                              |
|--------|--------------------------------|------------|----|---------------|-------|------------------------------|
| 2026年度 | 前期                             | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                              |
| 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Ⅲ                 |            |    | キャリアサポートセンター  |       |                              |
| 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   | その他（就職関連）                      |            |    | 1             | 2×15  | 週1コマ＝2時限×15週<br>週2コマ＝4時限×15週 |

☐ 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年後期からの準備を踏まえて、実際に就職活動を行っていく。学生一人一人が現在の自分の就職活動状況に合わせ活動を行い、個別の面談も並行して行っていく。時には企業を呼び説明会を行うなど、就職決定に向けた実践的な授業を行う。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目     | 授業内容                                     |
|----|--------|------------------------------------------|
| 1  | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 2  | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 3  | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 4  | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 5  | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 6  | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 7  | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 8  | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 9  | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 10 | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 11 | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 12 | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 13 | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 14 | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 15 | 就職対策講義 | 講義をしながら就職対策を実践的にしていく。企業に来ていただき説明をしていただく。 |
| 16 |        |                                          |

☐ 到達目標

就職決定を到達目標とする

☐ 成績評価の方法・基準

試験00% 課題00% 出席状況・授業態度100%

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 2年    | スポーツマーケティング専攻 |                             |  |
|--------|-----------------------|------------|-------|---------------|-----------------------------|--|
| 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Ⅲ             |            | 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                 |            | 1     | 2×15          | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |  |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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

未取得のサーティファイ検定取得・ブラインドタッチ練習

Excel3級/Powerpoint初級/Word3級の資格取得を目指す

☐ 授業の計画

| 週  | 項目            | 授業概要                              |
|----|---------------|-----------------------------------|
| 1  | キーボード操作確認     | ブラインドタッチ練習・文字入力基礎                 |
| 2  | Excel検定内容確認   | ブラインドタッチ練習・Excel模擬問題①（解説）         |
| 3  | Excel基礎①      | ブラインドタッチ練習・Excel基本操作①（ホーム操作・基本操作） |
| 4  | Excel基礎②      | ブラインドタッチ練習・Excel基本操作②（関数基礎・数式）    |
| 5  | Excel検定対策①    | ブラインドタッチ練習・Excel模擬問題（解説）          |
| 6  | Excel検定対策②    | ブラインドタッチ練習・Excel模擬問題（解説）          |
| 7  | Excel検定対策③    | ブラインドタッチ練習・Excel過去問題              |
| 8  | Excel検定対策④    | ブラインドタッチ練習・Excel過去問題              |
| 9  | Excel検定対策⑤    | ブラインドタッチ練習・Excel過去問題              |
| 10 | Excel検定対策⑥    | ブラインドタッチ練習・Excel過去問題              |
| 11 | Excel検定対策⑦    | ブラインドタッチ練習・Excel過去問題              |
| 12 | PowerPoint基礎① | スライド作成の基礎と文字デザイン                  |
| 13 | PowerPoint基礎② | 図解とデータ（図形・表・グラフ）                  |
| 14 | PowerPoint基礎③ | 動きの効果とプレゼンテーション                   |
| 15 | 期末考査          |                                   |

☐ 到達目標

Excel3級/Powerpoint初級/Word3級レベルの知識習得

未取得のサーティファイ検定取得

☐ 成績評価の方法・基準

試験60% 課題10% 出席状況・授業態度30%

|        |                       |            |       |               |                             |  |
|--------|-----------------------|------------|-------|---------------|-----------------------------|--|
| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 2年    | スポーツマーケティング専攻 |                             |  |
| 授業コード  | 授業科目名                 |            | 担当講師名 |               | 実務経験                        |  |
|        | VMD I                 |            | 国沢 好貴 |               | ○                           |  |
| 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                 |            | 1     | 2×15          | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |  |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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「○」）

講師は前職にてアパレル販売員及び店舗管理者として20年以上の実績があり、その経験をもとにVMDとショップ経営について授業を行う。

☐ 授業科目の概要

VMDを基礎から学び、後期のお店作りに役立てる

☐ 授業の計画

| 週  | 項目             | 授業概要                                  |
|----|----------------|---------------------------------------|
| 1  | 自己紹介           | 講師の自己紹介                               |
| 2  | VMDとは何か        | VMDの基本を画像を使用し理解する。：学生が自分の店を作成できるようにする |
| 3  | 通路から見た店頭の様子    | 看板やネオンについて学ぶ                          |
| 4  | お店の入りやすさについて学ぶ | 入りやすいお店の基本を学ぶ 回遊導線を理解する               |
| 5  | 店内全体について学ぶ     | 入口の基本を学ぶ                              |
| 6  | 店内全体について学ぶ     | 什器・商品の適正数 内装・什器・配色について学ぶ              |
| 7  | VPIについて学ぶ      | VPIについて学ぶ 店のテーマの表現方法                  |
| 8  | PPIについて学ぶ      | PPIについて学ぶ PPの基本・新商品配置                 |
| 9  | PPIについて学ぶ      | PPIについて学ぶ 季節商品展開方法・置き方について学ぶ          |
| 10 | PPIについて学ぶ      | PPIについて学ぶ 演出デザインと展開方法 小物コーディネートについて学ぶ |
| 11 | IPについて学ぶ       | IPについて学ぶ 基本の陳列方法を学ぶ                   |
| 12 | IPについて学ぶ       | IPについて学ぶ 商品整理方法について学ぶ                 |
| 13 | POPについて学ぶ      | POPの基本を学ぶ                             |
| 14 | 期末考査対策         | 期末考査対策                                |
| 15 | 期末考査           | 期末考査                                  |

☐ 到達目標

VMDの意図が分かるようになる

自分の店舗をデータ上で作成する（内観・外観）

☐ 成績評価の方法・基準

試験100%

期末考査での成績評価とする

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名         |       | 実務経験                        |
|        | スポーツツーリズムⅠ            |            |    | 宮崎景           |       | ○                           |
| 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                 |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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「○」）

（有）アクアティック代表で、長年に渡り各地で開催される各種スポーツイベントに携わっており、企画作成、運営業務、実行委員会組織、行政施策対応、地域活性化、経済効果等、さまざまな立場、観点から講義を行う。

☐ 授業科目の概要

観光立国基本計画・スポーツ立国戦略に伴う、観光庁やスポーツ庁の創設といった政策を基に、スポーツツーリズムの分野は地域活性化からも注目をされており、各産業界からも専門知識を有する人材の要望が高まっており、そのニーズに対応出来る為の基礎知識を学ぶ事を基本としている。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目             | 授業概要                                |
|----|----------------|-------------------------------------|
| 1  | スポーツツーリズムとは1   | なぜスポーツツーリズムなのかの基本を知る                |
| 2  | スポーツツーリズムとは2   | 国内外スポーツツーリズムの現状                     |
| 3  | スポーツツーリズムとは3   | するスポーツツーリズムについて（参加型）                |
| 4  | スポーツツーリズムとは4   | 観る・支えるスポーツツーリズム（観戦型・ボランティア参加）       |
| 5  | スポーツツーリズムの今後1  | スポーツツーリズムやスポーツイベントの類型               |
| 6  | スポーツツーリズムの今後2  | 観光地のマネージメント 誘致組織                    |
| 7  | スポーツツーリズムの国際化1 | 大型スポーツイベントの状況 他                     |
| 8  | スポーツツーリズムの国際化2 | ワールドマスターゲームス等の具体的な国内メガスポートイベントの状況 他 |
| 9  | スポーツイベント誘致と観光1 | 基本的機能 旅行目的のスポーツ                     |
| 10 | スポーツイベント誘致と観光2 | スポーツツーリズムへの参加動機と実態                  |
| 11 | スポーツツーリズム企画1   | マーケットの必要性、考え方、ターゲット                 |
| 12 | スポーツツーリズム企画2   | 4つのP ブレインストーミング 発想の事例               |
| 13 | スポーツツーリスト1□    | 意思決定メカニズム 行動モデル□                    |
| 14 | スポーツツーリスト2□    | プロモーションの仕掛け                         |
| 15 | 前期審査□          | 筆記試験                                |

☐ 到達目標

スポーツツーリズムの概略と実情の理解

☐ 成績評価の方法・基準

試験40% 出席状況・授業態度60%

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 2年    | スポーツマーケティング専攻 |                             |  |
|--------|-----------------------|------------|-------|---------------|-----------------------------|--|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            | 担当講師名 |               | 実務経験                        |  |
|        | プロダクトプランニング I         |            | 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                    |            | 1     | 2×15          | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |  |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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企画を学ぶことでスポーツマーケットでの各業態のビジネスを理解する

☐ 授業の計画

| 週  | 項目        | 授業概要                                |
|----|-----------|-------------------------------------|
| 1  | マーケットリサーチ | マーケットリサーチとは                         |
| 2  | マーケットリサーチ | マーケットリサーチの方法                        |
| 3  | 商品企画基礎    | マーケットニーズ、消費者ニーズとは                   |
| 4  | 商品企画基礎    | マーケットニーズ、消費者ニーズの導き出し方               |
| 5  | 商品企画基礎    | 商品企画の立て方                            |
| 6  | 商品企画 1    | プランニング（グループ or 個人 で企画を実施）～プレゼンテーション |
| 7  | 商品企画 2    | プランニング（グループ or 個人 で企画を実施）～プレゼンテーション |
| 8  | 商品企画 3    | プランニング（グループ or 個人 で企画を実施）～プレゼンテーション |
| 9  | 商品企画 4    | プランニング（グループ or 個人 で企画を実施）～プレゼンテーション |
| 10 | 商品企画 5    | プランニング（グループ or 個人 で企画を実施）～プレゼンテーション |
| 11 | 商品企画 6    | プランニング（グループ or 個人 で企画を実施）～プレゼンテーション |
| 12 | 商品企画 7    | プランニング（グループ or 個人 で企画を実施）～プレゼンテーション |
| 13 | 商品企画 8    | プランニング（グループ or 個人 で企画を実施）～プレゼンテーション |
| 14 | 商品企画      | 前期考査前復習                             |
| 15 | 商品企画      | 前期考査                                |

☐ 到達目標

商品企画の立案方法を学ぶことでイベントやPOP等の  
企画を立案できるようにする

☐ 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 | 2年    | スポーツマーケティング専攻 |                             |  |
|--------|-----------------------|------------|-------|---------------|-----------------------------|--|
| 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 III       |            | 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                    |            | 1     | 2X15          | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |  |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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

スポーツビジネスに即したマーケティングプランとは

1年次に学んだ基礎をスポーツマーケット、業態により具体化させていく

☐ 授業の計画

| 週  | 項目          | 授業概要                       |
|----|-------------|----------------------------|
| 1  | マーケティング基礎   | 進路目標設定（自分自身のマーケティングプランニング） |
| 2  | マーケティング基礎   | 進路目標設定（自分自身のマーケティングプランニング） |
| 3  | スポーツマーケティング | マーケティングの種類                 |
| 4  | スポーツマーケティング | ブランドマーケティングとは              |
| 5  | スポーツマーケティング | ブランドマーケティングの組み立て           |
| 6  | スポーツマーケティング | ブランドマーケティング検証              |
| 7  | スポーツマーケティング | プロダクトマーケティングプランとは          |
| 8  | スポーツマーケティング | プロダクトマーケティングプランの組み立て       |
| 9  | スポーツマーケティング | プロダクトマーケティングプラン検証          |
| 10 | スポーツマーケティング | 総合スポーツマーケティングプランとは         |
| 11 | スポーツマーケティング | 総合スポーツマーケティングプランの組み立て      |
| 12 | スポーツマーケティング | 総合スポーツマーケティングプラン検証         |
| 13 | スポーツマーケティング | 総合演習                       |
| 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

具体化されたマーケティングプランの立案を作成できるスキルを  
身につけさせる

☐ 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 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名         |       | 実務経験                        |
|        | スポーツ概論 I              |            |    | 半谷 雄佑         |       | ○                           |
| 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   | 実習実技                  |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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TOTAL Workoutで5年間、独立して9年～パーソナルトレーナーと続けており、その実績からトレーナーとしてトレーニングの実習授業を行う。

☐ 授業科目の概要

授業は基本的にトレーニングルームにて実習。トレーニングを通して筋肉や身体の構造、栄養素等についてを学ぶ。  
トレーナーとしておおまかな動き方を理解する。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目          | 授業概要                                                       |
|----|-------------|------------------------------------------------------------|
| 1  | スクワット       | 健スポがトレーナーとなってスクワットを教える                                     |
| 2  | ベンチプレス      | 筋肉痛の話（ジム）ベンチプレス                                            |
| 3  | デッドリフト      | 柔軟性の話（ジム）デッドリフト・ランジ                                        |
| 4  | 背中トレ        | 柔軟性、しゃがむ、片脚スクワット（ジム）懸垂、トップサイド、ラットプル、ロウイング、ダンベルロウ           |
| 5  | 脚トレ         | 免疫力の話（ジム）スクワット、ハックスクワット、ランジ、エクステンション、カール、リバースノルディックカール、カーフ |
| 6  | 胸トレ         | インシュリンの話（ジム）ベンチ、インクラインフライ、スミスインクライン、ケーブルクロス、チェストプレス        |
| 7  | 肩トレ         | 水の話（ジム）スミスショルダー、フロントレイズ、ケーブルリア、サイドレイズ、プレートローディング           |
| 8  | 腕トレ         | 日焼けの話（ジム）二頭、三頭(各4種)                                        |
| 9  | 胸トレ         | (ジム)ベンチ、インクラインフライ、スミスインクライン、ケーブルクロス、チェストプレス                |
| 10 | 脚トレ         | スクワット、ランジ、ハック、ヒップスラスト、ノルディックハム、リバースノルディックカール、EX、カール、腹筋     |
| 11 | 背中トレ        | ラックプル、Tバー、Wダンベルロウ、懸垂、ラットプル、ロウイング、プルオーバー、シュラッグ              |
| 12 | MAX測定       | BIG3                                                       |
| 13 | 胸トレ         | ベンチプレスメイン                                                  |
| 14 | 2人1組でトレーニング | 自由                                                         |
| 15 | 前期試験        | ペーパーテスト                                                    |

☐ 到達目標

トレーニングをして身体の構造、栄養のことを学ぶ。  
運動をする大切さを知る。

☐ 成績評価の方法・基準

試験20% 課題00% 出席状況・授業態度80%  
基本的に出席。期末試験は理解度を評価。

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 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Ⅲ           |            |    | 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                 |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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 | 2年    | スポーツマーケティング専攻 |                             |  |
|--------|-----------------------|------------|-------|---------------|-----------------------------|--|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            | 担当講師名 |               | 実務経験                        |  |
|        | プロジェクトマネジメント I        |            | 荒川裕治  |               | ○                           |  |
| 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                 |            | 1     | 2×15          | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |  |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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「○」）

任意団体であった「さいたまサッカークラブ」（前身は埼玉県教員サッカークラブ／日本サッカーリーグ2部にも所属）をNPO法人化し、理事長として運営、経営も行った経験を持つ。また、現J3「ツエーゲン金沢」の立ち上げにも参画。（公財）埼玉県サッカー協会元理事

☐ 授業科目の概要

「弱くても稼げます シン・サッカークラブ経営論」（小山淳ほか著）をテキストにして、講義を進める  
クラブ経営に興味を持つ学生が多いことを鑑みて、スポーツとお金に関する知識を持たせたい

☐ 授業の計画

| 週  | 項目          | 授業概要                                   |
|----|-------------|----------------------------------------|
| 1  | 考え方①        | 自己紹介とコミュニケーション                         |
| 2  | 考え方②        | ①を踏まえて、個々へのアプローチ。                      |
| 3  | テキストを使用して①  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 4  | テキストを使用して②  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 5  | テキストを使用して③  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 6  | テキストを使用して④  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 7  | テキストを使用して⑤  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 8  | テキストを使用して⑥  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 9  | テキストを使用して⑦  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 10 | テキストを使用して⑧  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 11 | テキストを使用して⑨  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 12 | テキストを使用して10 | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 13 | テキストを使用して11 | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 14 | テキストを使用して12 | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 15 | 前期テスト       |                                        |

☐ 到達目標

テキストを読み切る

☐ 成績評価の方法・基準

各回の出席、期末考査結果などを総合的に評価する

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 2年    | スポーツマーケティング専攻 |                             |  |
|--------|-----------------------|------------|-------|---------------|-----------------------------|--|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            | 担当講師名 |               | 実務経験                        |  |
|        | スポーツ施設概論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     | 1×15          | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |  |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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収益構造を複数の業種の具体的事例から学び、開業から運営のポイントを理解する。  
運営（ブレイング）だけでなく経営的視点を持ち、経営企画・管理を行える能力を身につける。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目              | 授業概要                                          |
|----|-----------------|-----------------------------------------------|
| 1  | 売上、費用、利益の構造     | 日常生活のさまざまな事象を売上、費用、利益で分析し理解を高める。              |
| 2  | スクール事業のサービスと費用  | スクール事業を事例に売上、費用の構造を理解し、利益確保の必要性を理解する。         |
| 3  | パーソナル、物販事業の収支構造 | パーソナルサービス、物販事業における収支構造を理解し対面、ネットビジネスの変遷を理解する。 |
| 4  | 事例Ⅰ             | 2, 3週目の講義で学んだ内容を踏まえた事業再生事例を紹介。今後の展開を考える。      |
| 5  | 公共施設事業の収支構造     | 公共体育施設の収支構造、委託事業である理解をする。                     |
| 6  | 24時間フィットネスの収支構造 | 24時間フィットネスの収支構造、今後の展開を理解する。                   |
| 7  | 事例Ⅱ             | 5, 6週目の講義で学んだ内容を踏まえた事業再生事例を紹介。今後の展開を考える。      |
| 8  | レポート作成          | 7週目までの授業内容を振り返り、自分で企業を選定し収支構造のレポートを作成する。      |
| 9  | レポート発表          | 8週目で作成したレポートの発表会を行い作成能力、プレゼンテーション能力を高める。      |
| 10 | プロスポーツビジネスの収支構造 | プロスポーツ（野球、フィットネス）の収支構造を紹介、理解を深める。             |
| 11 | フリーランスは成功するのか？  | スポーツビジネスに関わる個人事業主の活動、収支構造を紹介、理解を深める。          |
| 12 | 淘汰される事業とは       | アフターコロナで淘汰されたスポーツビジネス、生まれたスポーツビジネスを紹介、理解する。   |
| 13 | レポート作成          | スポーツ施設、ビジネスの事例を1つ取り上げてレポートを作成する。              |
| 14 | レポート発表          | レポート発表、前期の振り返り。                               |
| 15 | 前期考査            | 前期考査                                          |

☐ 到達目標

スポーツビジネスの収支構造を理解し、運営、管理能力を身につける。

☐ 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 | 2年    | スポーツマーケティング専攻 |                             |  |
|--------|-----------------------|------------|-------|---------------|-----------------------------|--|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            | 担当講師名 |               | 実務経験                        |  |
|        | Mac I                 |            | 本山繁   |               | ○                           |  |
| 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                 |            | 1     | 2×15          | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |  |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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「○」）

フリーランスのグラフィックデザイナーで8年間の就労経験がある担当講師が、DTPの知識と経験を生かした授業を行う。

☐ 授業科目の概要

MacintoshをベースとしたPhotoshopの操作を習得する。操作方法の基礎を学んだあと検定対策テキストを使用した実践課題に挑戦する。同時にGoogleドライブの使用方法など、学科イベントにおけるツール制作に役立つ知識も習得する。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                   | 授業概要                                       |
|----|----------------------|--------------------------------------------|
| 1  | オリエンテーション/<br>基本操作1  | 01_Photoshopについて 02_基本操作を学ぼう 03_画像の色補正を学ぼう |
| 2  | 基本操作2                | 04_選択範囲とマスク（切り抜き）を学ぼう 05_図形と文字とブラシを学ぼう     |
| 3  | 基本操作3                | 06_画像加工とレタッチを学ぼう 07_実際に作ってみよう（写真加工編）       |
| 4  | 基本操作4                | 08_実際に作ってみよう（デザイン編）                        |
| 5  | 検定試験対策1              | スタンダード模擬問題1                                |
| 6  | 検定試験対策2              | スタンダード模擬問題2                                |
| 7  | 検定試験対策3              | スタンダード模擬問題3                                |
| 8  | 検定試験対策4              | スタンダード模擬問題4                                |
| 9  | 検定試験対策5              | エキスパート模擬問題1                                |
| 10 | 検定試験対策6              | エキスパート模擬問題2                                |
| 11 | 検定試験対策7              | エキスパート模擬問題3                                |
| 12 | 検定試験対策8              | エキスパート模擬問題4                                |
| 13 | 総復習                  |                                            |
| 14 | 期末考査                 |                                            |
| 15 | 総評/<br>再期末考査(不合格者のみ) |                                            |

☐ 到達目標

Photoshopの基本操作をマスターする

☐ 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 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名         | 実務経験  |                             |
|        | スポーツ業界研究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                 |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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、スポーツ業界において精通している 自身が通ってきた道でもあり、その中で現在は起業した実績を持つ私の経験そのものが参考になると思います。

☐ 授業科目の概要

スポーツ業界への就職を目指し、業界を理解し、就職活動に活かせるようにする

☐ 授業の計画

| 週  | 項目               | 授業概要                                        |
|----|------------------|---------------------------------------------|
| 1  | 自己紹介             | 自己紹介と、スポーツの世界を“企業”としてみたらどうなのか？という考え方        |
| 2  | 企業情報のどこを見ればいい？   | 企業としてみた場合、どんなところを見れば何がわかるのか？                |
| 3  | 売り上げ100億ってどんな規模？ | 売り上げ10億、30億、100億 実感地がない中でどのようにこの数字を判断するのか   |
| 4  | 金融的な資産価値とは       | 金融業界から見たら、どんな企業が安心な企業？                      |
| 5  | どんな業界がある？        | 大前提として、どんな業種が存在している？                        |
| 6  | スポーツの仕事って何がある？   | そもそもどんな仕事があるのだろう？                           |
| 7  | スポーツブランド         | スポーツブランドの仕事ってどんな仕事？                         |
| 8  | スポーツショップ         | スポーツショップの仕事ってどんな仕事？                         |
| 9  | スポーツチーム          | プロチームを支えるマネージャーや広報、スポーツ用品開発、スポーツ栄養士、健康運動指導士 |
| 10 | その他スポーツチーム       | プロチームを支えるマネージャーや広報、スポーツ用品開発、スポーツ栄養士、健康運動指導士 |
| 11 | スポーツ施設           | スポーツ施設の運営はどんなことが必要？                         |
| 12 | スポーツメディア         | スポーツメディアの仕事ってどんな仕事？                         |
| 13 | 指導者              | 指導者系はどんな未来が待ってる？ どんな特徴がある？                  |
| 14 | その他現場            | トレーナー・分析など                                  |
| 15 | その他              | そのほかどんな仕事がある？                               |

☐ 到達目標

業界を理解し、自身の就職活動に繋げる

☐ 成績評価の方法・基準

試験なしの毎週のレポート提出で判断

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名         |       | 実務経験                        |
|        | ショッププランニングⅠ           |            |    | 和泉 康          |       | ○                           |
| 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                 |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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「○」）

地方百貨店にて服飾雑貨のセントラルバイヤーとして商品の仕入れ、取引先折衝等を約5年担当。その後マネージャーとして店舗管理、売場管理も担当。リテールマーケティング（販売士）検定1級所持。

☐ 授業科目の概要

スポーツ用品を取り扱う際には感覚だけでなく理論的な情報や表現が必要となってくる。

根拠に基づいたものの見方を身に付け、商品仕入れや商品企画に生かすことを目的とする。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目        | 授業概要                                                  |
|----|-----------|-------------------------------------------------------|
| 1  | オリエンテーション | 授業の目的<br>マーチャンダイジングとは                                 |
| 2  | 商品分類①     | スポーツ用品の商品分類<br>商品分類をやってみる                             |
| 3  | 商品分類②     | 定数定量について                                              |
| 4  | 商品分類③     | 素材の知識                                                 |
| 5  | 市場調査①     | スポーツ関連のマーケット、メーカー種類、販売先の種類<br>競合店調査のやり方               |
| 6  | 市場調査②     | 競合店調査、ネットショップの品揃えを調査し、ショップの特徴をまとめる                    |
| 7  | 市場調査③     | 課題（調査結果）の発表                                           |
| 8  | 品揃え計画①    | 商品仕入れの演習に向けて<br>仕入れの方法、注意点、品揃え計画課題の制作                 |
| 9  | 品揃え計画②    | 課題制作                                                  |
| 10 | 品揃え計画③    | 品揃え計画課題の発表                                            |
| 11 | 顧客調査①     | リアル店舗に來ている顧客は何に関心を持っているのかを顧客の行動調査をしてまとめる<br>対象店舗の現地調査 |
| 12 | 顧客調査②     | 現地調査の内容をまとめる                                          |
| 13 | 顧客調査③     | まとめた調査結果の発表                                           |
| 14 | これまでのまとめ  | 前期で学んだことの復習                                           |
| 15 | 考査        | 学習内容の筆記試験                                             |

☐ 到達目標

仮想店舗における商品構成・仕入を課題として取り組み、  
プレゼンテーションを行う。

☐ 成績評価の方法・基準

出席 50% 授業態度 20% 課題・考査 30%

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名         |       | 実務経験                        |
|        | スポーツスタートアップ戦略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                 |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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「○」）

Growthバスケットボールアカデミーを起業した経験から授業を展開

☐ 授業科目の概要

起業する為に必要な心構え、スキルを学ぶ

☐ 授業の計画

| 週  | 項目           | 授業概要                       |
|----|--------------|----------------------------|
| 1  | 自己紹介、ドリームマップ | 10年後どんな生活をしていきたいかイメージしてみる。 |
| 2  | スタートアップとは    | スタートアップに必要なことを知る           |
| 3  | どんな人の為に      | ターゲットについて考える               |
| 4  | 価値提供         | ニーズを考え、分析する                |
| 5  | アイデア出し       | 自由にアイデアを考え、発表              |
| 6  | サービス提供       | 商品やサービスで何を解決できるか考える        |
| 7  | 競合、自社の強み     | 競合他社と比較し、どのように勝っていくか       |
| 8  | お金           | スポーツビジネスのお金の仕組みを知る         |
| 9  | イベント企画       | アイデアを出し、イベントを企画            |
| 10 | コピーライティング    | 広告やSNSの打ち出し方を学ぶ            |
| 11 | チームで企画       | チームでアイデアを出し、イベントを企画        |
| 12 | チームで企画       | チームでアイデアを出し、イベントを企画        |
| 13 | 発表準備         | プレゼン資料や話し方を練習する            |
| 14 | 発表準備         | グループごと発表                   |
| 15 | 振り返りとこれから    | 学んだことのまとめ、これからのアクション整理     |

☐ 到達目標

一からビジネスを始める為に必要な知識を身につけ、チームで企画する

☐ 成績評価の方法・基準

試験30% 出席状況・授業態度70%

| 2026年度 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 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

スポーツにおけるデータ・統計活用の事実とその目的・効果を理解し、それを一般化することを通じて、ビジネスにおけるデータ・統計活用の基本的な考え方とその基礎知識・スキルを身につける（データの取得～活用と記述統計を中心に、組み合わせと順列、期待値）

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                             | 授業概要                                                                                               |
|----|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | なぜ、スポーツをテーマに統計を学ぶのか？           | 授業概要とルール／字面からわかることとわからないこと／理解を深めるための手段としての身近なこと～メタファーを含むアナロジー／AI・ICT・スポーツって？／重要なのはリアリティ            |
| 2  | データを利用して3選手から1人を選ぶ～仮説の設定       | 適切な意思決定とは？／3選手のうち誰を選択するか？／仮説として考えられること～起こりえることを考える                                                 |
| 3  | パターンの洗い出し～3選手の「並べ方」と「選び方」      | どのような並べ方・選び方が考えられる？／樹形図の利用／並べ方と選び方の違い／結果のパターンを考える／順列と組み合わせ                                         |
| 4  | 「並べ方」と「選び方」を計算で求める～大きく2つのものの見方 | いちいち全パターンを考えるのは大変／計算で求める方法はあるのか？／順列の式と組み合わせの式／考え方：式のパーツとパーツごとの計算の意味／実際に計算してみる／対象が増えると並べ方・選び方はどうなる？ |
| 5  | 仮説の検証と判断に必要なデータ～使いやすさという視点     | 適切な仮説の条件／仮説の検証にデータを利用するには？／利用できる道具／どのようなデータであれば検証できるのか？／データクレンジングのもう1つの目的／データをクレンジングする             |
| 6  | データを使った統計的処理・集計                | クレンジング後のデータを集計する（代表値、散布度、相関係数）／得られた情報の可視化（表、ヒストグラム、折れ線グラフ、散布図）                                     |
| 7  | データを使った判断と仮説の重要性               | 結論／結果からわかること、解釈できること                                                                               |
| 8  | 打率3割が意味することは？～打率3割の現実と将来       | 過去の結果としての打率3割／結果を利用したら将来を予測できる？／割合と確率との意味の違い                                                       |
| 9  | 未来はどの程度正確に予測できるか？～仮説を考える       | 仮説が出発点／仮説の検討、材料としての過去の結果、仮説のひな形文、これまでに学んだこと／仮説を洗い出し整理する                                            |
| 10 | 仮説のブラッシュアップ～判断基準の適切さ           | 洗い出した仮説は適切か？／仮説が適切かどうかを考える視点／判断基準の設定                                                               |
| 11 | 仮説検証のためのデータ取得                  | どう検証するか？／実測値を利用するため／どのようなデータを取得すればよいか～モデルの単純化とトランプの利用／データを取得する                                     |
| 12 | 取得したデータを集約・集計する～ヒット数（成功数）の一覧化  | 取得したデータのヒット・アウトの判定／正確に判定するには？／目視とExcel関数を利用した判定との差異／結果をどのように集約するか                                  |
| 13 | 集計データを利用した解釈～打率（成功率）2割と3割の比較   | 集約データを集計する、集計結果から何がわかるか？、期待値というもの                                                                  |
| 14 | データがあるとできること                   | 理論は難しい、でも、データを活用することはできる／過去13回のオーバーラップ                                                             |
| 15 | 期末試験                           | スポーツにおけるデータ・統計活用で学んだこと～セイバーメトリクスとバイオメカニクスをビジネス視点に変換する／過去13回のオーバーラップ                                |

☐ 到達目標

スポーツにおけるデータ・統計活用を出発点に、データの基本的な集計・加工と、結果を利用した解釈・判断を適切に行える状態

☐ 成績評価の方法・基準

期末試験100%（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 | 前期                    | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名         |       | 実務経験                        |
|        | スイミングⅡ                |            |    | 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                          |
| 選択授業   | 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 |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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                                | ・身体のうねり（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                          | ・①～⑩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                          | ・①～⑩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 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名         |       | 実務経験                        |
|        | 教養Ⅳ                   |            |    | 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 |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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

新社会人としての生活が目前に迫る中で、社会人生活で活かせる様々なコミュニケーション能力を身に付ける。  
様々なコミュニケーション能力の向上を目指す。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目              | 授業概要            |
|----|-----------------|-----------------|
| 1  | 授業ガイダンス         | 授業の目的・ねらいと進め方   |
| 2  | ロジカルシンキング       | フレームワークについて学ぶ   |
| 3  | ロジカルシンキング       | フレームワークについて学ぶ   |
| 4  | ロジカルシンキング       | フレームワークについて学ぶ   |
| 5  | グループダイナミクス①     | グループワーク問題①      |
| 6  | グループダイナミクス②     | グループワーク問題①と解説   |
| 7  | グループダイナミクス③     | グループワーク問題②      |
| 8  | グループダイナミクス④     | グループワーク問題②と解説   |
| 9  | グループダイナミクス⑤     | グループワーク問題③      |
| 10 | グループダイナミクス⑥     | グループワーク問題③と解説   |
| 11 | コミュニケーション能力まとめ① | 交流分析①／プレゼンテーション |
| 12 | コミュニケーション能力まとめ② | 交流分析②／プレゼンテーション |
| 13 | コミュニケーション能力まとめ③ | 交流分析③／プレゼンテーション |
| 14 | コミュニケーション能力まとめ④ | 交流分析④／プレゼンテーション |
| 15 | 後期考査            |                 |

☐ 到達目標

社会人マナーを身に着ける

☐ 成績評価の方法・基準

試験30% 課題30% 出席状況・授業態度40%

| 2025年度 | 後期 | スポーツビジネス学科                     | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                              |
|--------|----|--------------------------------|----|---------------|-------|------------------------------|
| 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Ⅳ                 |    | 柿沼 直樹         |       |                              |
| 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                             |    | 1             | 2×15  | 週1コマ＝2時限×15週<br>週2コマ＝4時限×15週 |

☐ 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

スポーツ業界の動向や業界研究を行なう。自分の内定先のことを知り、他のスポーツ業界とどのような連携を行えるかを考えることにより将来に繋げる。

授業の計画

| 週  | 項目      | 授業内容                                                        |
|----|---------|-------------------------------------------------------------|
| 1  | 授業ガイダンス | 授業の目的・ねらいと進め方 & 内定先の企業について調べる。(取り組み、ビジョン、競合企業など) & プレゼン資料作成 |
| 2  | 業界研究①   | 内定先の企業について調べる。(取り組み、ビジョン、競合企業など) & プレゼン資料作成                 |
| 3  | 業界研究②   | 内定先の企業について調べる。(取り組み、ビジョン、競合企業など) & プレゼン資料作成                 |
| 4  | 業界研究③   | 内定先の企業について調べる。(取り組み、ビジョン、競合企業など) & プレゼン資料作成                 |
| 5  | 業界研究④   | 中間発表①                                                       |
| 6  | 業界研究⑤   | 中間発表②                                                       |
| 7  | 業界研究⑥   | 1回～4回のプレゼン資料ブラッシュアップ                                        |
| 8  | 業界研究⑦   | 1回～4回のプレゼン資料ブラッシュアップ                                        |
| 9  | 業界研究⑧   | 1回～4回のプレゼン資料ブラッシュアップ                                        |
| 10 | 業界研究⑨   | 最終発表①                                                       |
| 11 | 業界研究⑩   | 最終発表②                                                       |
| 12 | 業界研究⑪   | 発表を聞き、自分の内定先と友達の企業とでどんな連携ができるか。①                            |
| 13 | 業界研究⑫   | 発表を聞き、自分の内定先と友達の企業とでどんな連携ができるか。②                            |
| 14 | 業界研究⑬   | 社会人1年目の心構え、キャリアプランについて①                                     |
| 15 | 業界研究⑭   | 社会人1年目の心構え、キャリアプランについて② & テスト                               |
| 16 |         |                                                             |

到達目標

社会人としてのイメージを持つ。

成績評価の方法・基準

課題60% 出席状況・授業態度40%

| 2026年度 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 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Ⅳ             |            |    | 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                 |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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

未取得のサートファイ検定取得・ブラインドタッチ練習  
Excel3級/Powerpoint初級/Word3級の資格取得を目指す

☐ 授業の計画

| 週  | 項目            | 授業概要                                        |
|----|---------------|---------------------------------------------|
| 1  | 検定対策／プレゼン資料制作 | 各自未取得資格の模擬問題／プレゼン資料作り（スポーツ大会・クロスオーバーサミットなど） |
| 2  | 検定対策／プレゼン資料制作 | 各自未取得資格の模擬問題／プレゼン資料作り（スポーツ大会・クロスオーバーサミットなど） |
| 3  | 検定対策／POP制作    | 各自未取得資格の模擬問題／スポーツ大会資料・掲示物制作                 |
| 4  | 検定対策／POP制作    | 各自未取得資格の模擬問題／スポーツ大会資料・掲示物制作                 |
| 5  | 検定対策／POP制作    | 各自未取得資格の模擬問題／スポーツ大会資料・掲示物制作                 |
| 6  | 検定対策／POP制作    | 各自未取得資格の模擬問題／スポーツ大会資料・掲示物制作                 |
| 7  | 検定対策／POP制作    | 各自未取得資格の模擬問題／スポーツ大会資料・掲示物制作                 |
| 8  | 検定対策          | 各自未取得資格の過去問題                                |
| 9  | 検定対策          | 各自未取得資格の過去問題                                |
| 10 | 検定対策          | 各自未取得資格の過去問題                                |
| 11 | 検定対策          | 各自未取得資格の過去問題                                |
| 12 | 検定対策          | 各自未取得資格の過去問題                                |
| 13 | 検定対策          | 各自未取得資格の過去問題                                |
| 14 | 検定対策          | 各自未取得資格の過去問題                                |
| 15 | 期末考査          |                                             |

☐ 到達目標

PowerPoint初・上級／Excel 3 級／Illustrator初級レベル  
未取得のサートファイ検定取得

☐ 成績評価の方法・基準

試験30％ 課題20％ 出席状況・授業態度50％

| 2026年度 | 後期 | スポーツビジネス学科            | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|----|-----------------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  |    | 授業科目名                 |    | 担当講師名         |       | 実務経験                        |
|        |    | VMDⅡ                  |    | 国沢 好貴         |       | ○                           |
| 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                 |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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「○」）

講師は前職にてアパレル販売員及び店舗管理者として20年以上の実績があり、その経験をもとにVMDとショップ経営について授業を行う。

☐ 授業科目の概要

販売におけるVMDの重要性を理解する。

実践中心にVMDを体感し、コンパスキューブでの販売会で学んだことを発揮する。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目           | 授業概要                            |
|----|--------------|---------------------------------|
| 1  | 陳列 IPについて学ぶ  | PPと連動して分かりやすい、選びやすい陳列方法を学ぶ      |
| 2  | 陳列 IPについて学ぶ  | 基本の陳列ルール（並べ方・置き方）を学ぶ            |
| 3  | 陳列 IPについて学ぶ  | アイテム数・グレード感（質と量）について学ぶ          |
| 4  | 陳列 IPについて学ぶ  | プライス・機能などお客様の情報を分かりやすく陳列する方法を学ぶ |
| 5  | 陳列 IPについて学ぶ  | 整理整頓（再構築）を学ぶ                    |
| 6  | 陳列 IPについて学ぶ  | 欠品チェックと適切な商品補充について学ぶ            |
| 7  | POPについて学ぶ    | 見やすい場所に表示する方法を学ぶ                |
| 8  | POPについて学ぶ    | POPの内容と大きさ、数量は店内イメージについて学ぶ      |
| 9  | POPについて学ぶ    | 配色とフォントについて学ぶ                   |
| 10 | 売場環境整備について学ぶ | 接客スペース環境について学ぶ                  |
| 11 | 売場環境整備について学ぶ | レジ周りの整理整頓について学ぶ                 |
| 12 | 売場環境整備について学ぶ | 清掃場所について学ぶ                      |
| 13 | 振り返り         | 講師が実例を出題し改善策を協議する               |
| 14 | 振り返り         | 講師が実例を出題し改善策を協議する               |
| 15 | 期末考査         | 期末考査                            |

☐ 到達目標

コンパスキューブでの販売会で前期～後期で学んだことを  
発揮し、売上を計上できるようにする。

☐ 成績評価の方法・基準

試験100%  
期末考査の正解率60%以上で合格とする。

| 2026年度 | 後期 | スポーツビジネス学科            | 2年 | スポーツマーケティング 専攻 |       |                             |
|--------|----|-----------------------|----|----------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  |    | 授業科目名                 |    | 担当講師名          |       | 実務経験                        |
|        |    | スポーツツーリズムⅡ            |    | 宮崎景            |       | ○                           |
| 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                 |    | 1              | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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「○」）

（有）アクアティック代表で、長年に渡り各地で開催される各種スポーツイベントに携わっており、企画作成、運営業務、実行委員会組織、行政施策対応、地域活性化、経済効果等、さまざまな立場、観点から講義を行う。

□ 授業科目の概要

観光立国基本計画・スポーツ立国戦略に伴う、観光庁やスポーツ庁の創設といった政策を基に、スポーツツーリズムの分野は地域活性化からも注目をされており、各産業界からも専門知識を有する人材の要望が高まっており、そのニーズに対応出来る為の基礎知識を学ぶ事を基本としている。

□ 授業の計画

| 週  | 項目              | 授業概要                           |
|----|-----------------|--------------------------------|
| 1  | スポーツデスティネーション 1 | 意味 イメージ 地域愛着                   |
| 2  | スポーツデスティネーション 2 | 現状 アトラクション リゾート ツアー イベント       |
| 3  | インバウンド          | 訪日外国人動向 日本でのスポーツ体験 スキーリゾート等の現状 |
| 4  | イベントマネージメント1    | スポーツイベント産業界と関連産業および構造          |
| 5  | イベントマネージメント 2   | コンテンツ制作 プロデュース 定義、目的、評価        |
| 6  | スポーツイベントツアー 1   | 形態（する、観る、支える、育てる） □            |
| 7  | スポーツイベントツアー 2   | 商品造成の計画立案と販売                   |
| 8  | 法とリスク           | スポーツイベントに関係する法律、リスク、保険         |
| 9  | 観光 旅行業 1        | 役割と課題 スポーツ業界との接点               |
| 10 | 観光 旅行業 2        | 自治体 コミッション ブランディング             |
| 11 | 情報管理            | 情報の集積、伝達体系、管理体制、設備、の仕様と配置      |
| 12 | 広報宣伝            | 広報戦略、広報ツールと広報プログラム、業務委託        |
| 13 | 交通インフラ          | 交通アクセス、輸送手段、交通規制、駐車場           |
| 14 | バリアフリー対策        | 施設、運営、ハートビル法                   |
| 15 | 後期考査            | 課題レポート提出                       |

□ 到達目標

スポーツツーリズムコンサルタント・コーディネーターとしてのスキルの獲得

□ 成績評価の方法・基準

課題40％ 出席状況・授業態度60％

| 2026年度 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名         | 実務経験  |                             |
|        | プロダクトプランニング 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                    |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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

プランニングを学ぶことでプロダクトに限らずマーケティング、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

授業の計画

| 週  | 項目       | 授業概要                                 |
|----|----------|--------------------------------------|
| 1  | 商品企画実践 1 | 商品企画 (グループ or 個人) カテゴリー自由            |
| 2  | 商品企画実践 1 | 商品企画 (グループ or 個人) カテゴリー自由            |
| 3  | 商品企画実践 1 | 商品企画 (グループ or 個人) カテゴリー自由 プレゼンテーション  |
| 4  | 商品企画実践 2 | 商品企画 (グループ or 個人) カテゴリー自由            |
| 5  | 商品企画実践 2 | 商品企画 (グループ or 個人) カテゴリー自由            |
| 6  | 商品企画実践 2 | 商品企画 (グループ or 個人) カテゴリー自由 プレゼンテーション  |
| 7  | 商品企画実践 3 | 商品企画 (グループ or 個人) カテゴリー自由            |
| 8  | 商品企画実践 3 | 商品企画 (グループ or 個人) カテゴリー自由            |
| 9  | 商品企画実践 3 | 商品企画 (グループ or 個人) カテゴリー自由 プレゼンテーション  |
| 10 | 商品企画実践4  | 商品企画 (グループ or 個人) カテゴリー自由            |
| 11 | 商品企画実践4  | 商品企画 (グループ or 個人) カテゴリー自由            |
| 12 | 商品企画実践4  | 商品企画 (グループ or 個人) カテゴリー自由 プレゼンテーション  |
| 13 | 商品企画実践 5 | 商品企画 (個人) スポーツシューズ企画                 |
| 14 | 商品企画実践 5 | 商品企画 (個人) スポーツシューズ企画                 |
| 15 | 商品企画実践   | 商品企画 (個人) スポーツシューズ企画 プレゼンテーション 最終テスト |

到達目標

リサーチからプランニングまでのスキルを身につける  
商品企画に限らずあらゆる業務で一連のスキームをおこなえるようになる

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 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 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Ⅳ          |            |    | 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                    |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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  
プロダクトプランニング授業と連動し、企画した商品をセールスに結びつけるためのマーケティングプランを立案

☐ 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 | スポーツマーケティング概要                                |
| 2  | スポーツマーケティング実践方法 | スポーツマーケティング概要                                |
| 3  | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを立案          |
| 4  | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを立案          |
| 5  | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを立案          |
| 6  | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを立案          |
| 7  | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを立案          |
| 8  | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを立案          |
| 9  | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを立案          |
| 10 | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを立案          |
| 11 | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを立案          |
| 12 | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを立案          |
| 13 | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを立案          |
| 14 | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを立案          |
| 15 | スポーツマーケティング実践立案 | プロダクトプランニング授業内で立案した商品のマーケティングプランを連動したプレゼンテスト |

☐ 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  
スポーツに限らずあらゆる業種で一連のスキームをおこなえるようになる

☐ 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            | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|----|-----------------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  |    | 授業科目名                 |    | 担当講師名         |       | 実務経験                        |
|        |    | スポーツ概論Ⅱ               |    | 半谷 雄佑         |       | ○                           |
| 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   |    | 実習実技                  |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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TOTAL Workoutで5年間、独立して9年～パーソナルトレーナーと続けており、その実績からトレーナーとしてトレーニングの実習授業を行う。

☐ 授業科目の概要

授業は基本的にトレーニングルームにて実習。トレーニングを通して筋肉や身体の構造、栄養素等についてを学ぶ。  
トレーナーとしておおまかな動き方を理解する。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目          | 授業概要                              |
|----|-------------|-----------------------------------|
| 1  | 脚トレ         | スクワット、ランジ、マシン。スクワットジャンプ、デプスジャンプ   |
| 2  | 胸トレ         | ベンチ、ダンベル、ケーブル他。TRX                |
| 3  | 背中          | 懸垂、Tバー                            |
| 4  | 神経系トレーニング   | クリーン、スナッチ、ダッシュ                    |
| 5  | 胸と肩         | 胸と肩をどちらかでも両方でも                    |
| 6  | MAX測定       | ベンチ、デッド、スクワット                     |
| 7  | 脚トレ、腹筋      | スクワット他、サイドプランク、ボディソウ              |
| 8  | 肩、イナーシャウエーブ | インクラインサイドレイズ、ライイングリアレイズ、イナーシャウエーブ |
| 9  | 胸トレ         | (トレーニング)ベンチ、インクラインダンベルフライ、ケーブルクロス |
| 10 | MAX測定(学期末)  | スクワット、デッドリフト、ベンチプレス               |
| 11 | HIIT        | ダッシュ他                             |
| 12 | MAX測定       | スクワット、デッドリフト中心に                   |
| 13 | 神経系トレーニング   | クリーン、スナッチ                         |
| 14 | MAX測定       | ベンチ、デッド、スクワット                     |
| 15 | 後期試験        | ペーパーテスト                           |

☐ 到達目標

トレーニングをして身体の構造、栄養のことを学ぶ。  
運動をする大切さを知る。

☐ 成績評価の方法・基準

試験20% 課題00% 出席状況・授業態度80%  
基本的に出席。期末試験は理解度を評価。

| 2026年度 | 後期 | スポーツビジネス学科            | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|----|-----------------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 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Ⅳ           |    | 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                 |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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            | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|----|-----------------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  |    | 授業科目名                 |    | 担当講師名         |       | 実務経験                        |
|        |    | プロジェクトマネジメント II       |    | 荒川裕治          |       | ○                           |
| 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                 |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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「○」）

任意団体であった「さいたまサッカークラブ」（前身は埼玉県教員サッカークラブ／日本サッカーリーグ2部にも所属）をNPO法人化し、理事長として運営、経営も行った経験を持つ。また、現J3「ツエーゲン金沢」の立ち上げにも参画。（公財）埼玉県サッカー協会元理事

☐ 授業科目の概要

「スポーツクラブの経営・収入獲得マニュアル」（木村正明著）をテキストとする

前期を踏まえて、より「プロ」の領域に踏み込み、現実を理解させていきたい

☐ 授業の計画

| 週  | 項目          | 授業概要                                   |
|----|-------------|----------------------------------------|
| 1  | 振り返りとこれから   | 前期の振り返り、テストの振り返り、後期の説明                 |
| 2  | テキストを使用して①  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 3  | テキストを使用して②  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 4  | テキストを使用して③  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 5  | テキストを使用して④  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 6  | テキストを使用して⑤  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 7  | テキストを使用して⑥  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 8  | テキストを使用して⑦  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 9  | テキストを使用して⑧  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 10 | テキストを使用して⑨  | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 11 | テキストを使用して10 | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 12 | テキストを使用して11 | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 13 | テキストを使用して12 | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 14 | テキストを使用して13 | 今週のトピックス（ニュースを解説）。その後、音読を中心に対話をしながら進める |
| 15 | 後期テスト       |                                        |

☐ 到達目標

テキストを読み切る

☐ 成績評価の方法・基準

各回の出席、期末考査結果などを総合的に評価する

| 2026年度 | 後期 | スポーツビジネス学科            | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|----|-----------------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  |    | 授業科目名                 |    | 担当講師名         |       | 実務経験                        |
|        |    | スポーツ施設概論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             | 1×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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収益構造を複数の業種の具体的事例から学び、開業から運営のポイントを理解する。

運営（プレイング）だけでなく経営的視点を持ち、経営企画・管理を行える能力を身につける。

□ 授業の計画

| 週  | 項目              | 授業概要                                                  |
|----|-----------------|-------------------------------------------------------|
| 1  | 前期テスト振り返り       | 前期テスト内容の売上、費用科目の内容と変動要素、変動幅、マネジメントのポイントを解説し理解を深める。    |
| 2  | 民間スポーツ施設の収支構造   | 民間スポーツ施設（大型、中規模、小規模）での収支構造、利益確保のポイント、成功例、失敗例を学ぶ。      |
| 3  | 公共スポーツ施設の収支構造   | 公共スポーツ施設（都市部、地方）での収支構造、利益確保のポイント、成功例、失敗例を学ぶ。          |
| 4  | プロスポーツチームの収支構造  | プロスポーツチーム（野球、バスケットを例に）での収支構造、利益確保のポイント、成功例、失敗例を学ぶ。    |
| 5  | スポーツ量販店の収支構造    | 大型スポーツ量販店の収支構造、利益確保のポイント、成功例、失敗例を学ぶ。                  |
| 6  | 事業計画書の基本        | 前4回で学んだことを基本に中規模（年間3億円程度）民間スポーツ施設の事業計画書を紹介、理解する。      |
| 7  | ブランディング、マーケティング | 出店地（地域）に根差すために必要なブランド作りとマーケット調査の手法を理解する。              |
| 8  | プロモーションとセールス    | 認知を高めるプロモーション、実際に購買をしていただくためのセールスの関係性、購買動向を理解する。      |
| 9  | 人件費のコントロールについて  | 人件費コントロールの重要性、見えないコスト（採用、育成、退職）を理解し適正配置を理解する。         |
| 10 | アカウンティング        | 運動事業における収支科目について経理の初歩レベルをベースに理解、管理できることを目指す。          |
| 11 | 公共スポーツ施設具体的事例   | 令和6年10月に入札参加して地方都市大規模運動施設の開業から運営までの事業計画を学ぶ。           |
| 12 | 民間スポーツ施設具体的事例   | 都心500名規模の総合フィットネス、地方都市500名規模のスクール事業の実績から運営のポイントを理解する。 |
| 13 | 事業計画書作成         | これまでの理解度を勘案し取り組みやすい条件を想定にしたスポーツ施設の事業計画書を作成する。         |
| 14 | 1年間の振り返り、総括     | 1年間学んだスポーツ施設概論の各ポイントの振り返り、理解力を高める。                    |
| 15 | 後期考査            | 後期考査。                                                 |

□ 到達目標

スポーツビジネスの収支構造を理解し、運営、管理能力を身につける。

□ 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 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名         |       | 実務経験                        |
|        | MacⅡ                  |            |    | 本山 繁          |       | ○                           |
| 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                 |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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「○」）

フリーランスのグラフィックデザイナーで8年間の就労経験がある担当講師が、DTPの知識と経験を生かした授業を行う。

☐ 授業科目の概要

AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用した媒体制作を行う。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目   | 授業概要                                                            |
|----|------|-----------------------------------------------------------------|
| 1  | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 2  | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 3  | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 4  | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 5  | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 6  | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 7  | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 8  | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 9  | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 10 | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 11 | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 12 | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 13 | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 14 | 媒体制作 | AdobeのIllustratorとPhotoshopを使用し、駅からハイキングやショップ運営に伴う媒体のデザインと制作を行う |
| 15 | 期末考査 |                                                                 |

☐ 到達目標

illustratorとPhotoshopを駆使し  
媒体のデザインや制作を行う

☐ 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 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名         | 実務経験  |                             |
|        | スポーツ業界研究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                 |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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、スポーツ業界において精通している

☐ 授業科目の概要

実際の就職活動に向けて、研究してきた業界に対して、自分自身の希望を重ね合わせて、どんな質問が想定されるのか、実践を通して準備していく

☐ 授業の計画

| 週  | 項目         | 授業概要                                                |
|----|------------|-----------------------------------------------------|
| 1  | 自己紹介の作り方   | 自分をどうPRするかの手法など                                     |
| 2  | 就職活動で大切なこと | 自身の経験からうまく行かないことも想定した人生設計をすべき                       |
| 3  | スポーツブランド   | スポーツブランドに就職するには？                                    |
| 4  | スポーツショップ   | スポーツショップに就職するには？                                    |
| 5  | スポーツチーム    | プロチームを支えるマネージャーや広報、スポーツ用品開発、スポーツ栄養士、健康運動指導士に就職するには？ |
| 6  | その他スポーツチーム | プロチームを支えるマネージャーや広報、スポーツ用品開発、スポーツ栄養士、健康運動指導士に就職するには？ |
| 7  | スポーツ施設     | スポーツ施設の運営に就職するには？                                   |
| 8  | スポーツメディア   | スポーツメディアに就職するには？                                    |
| 9  | 指導者        | 指導者系に就職するには？                                        |
| 10 | その他現場      | トレーナー・分析などに就職するには？                                  |
| 11 | 実践1        | 1人10分 の質疑応答練習 自己PR練習                                |
| 12 | 実践2        | 1人10分 の質疑応答練習 自己PR練習                                |
| 13 | 実践3        | 1人10分 の質疑応答練習 自己PR練習                                |
| 14 | 実践4        | 1人10分 の質疑応答練習 自己PR練習                                |
| 15 | 実践5        | 1人10分 の質疑応答練習 自己PR練習                                |

☐ 到達目標

業界を理解し、自身の就職活動に繋げる

☐ 成績評価の方法・基準

試験なしの毎週のレポート提出で判断

| 2026年度 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名         |       | 実務経験                        |
|        | ショッププランニングⅡ           |            |    | 和泉 康          |       | ○                           |
| 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                 |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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「○」）

地方百貨店にて服飾雑貨のセントラルバイヤーとして商品の仕入れ、取引先折衝等を約5年担当。その後マネージャーとして店舗管理、売場管理も担当。リテールマーケティング（販売士）検定1級所持。

☐ 授業科目の概要

授業では期間限定のポップアップショップ立ち上げに係るレクチャー及びその運営や売上分析等のフィードバックまでを行います。

学生は商品仕入から陳列、販売、売上集計、売上分析等の実践的な実習を行います。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目                         | 授業概要                                                                                        |
|----|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 課題振り出し・コンセプト理解・目標共有        | 課題の振り出しをし、到達点を共有する。店舗のコンセプトや特徴などを全体で共有するとともに、今回の販売実習における目標売上を設定する。                          |
| 2  | 役割分担<br>売場展開計画作成           | メンバーそれぞれの担当役割を決める<br>売場の展開計画（レイアウト、棚割等）を作成する                                                |
| 3  | 品揃え計画・発注希望数まとめ<br>売場展開計画作成 | 目標売上を達成するために必要な数量、品揃えを取りまとめる<br>売場展開計画を仕上げる                                                 |
| 4  | 品揃え計画・発注希望数まとめ             | 目標売上を達成するために必要な数量、品揃えを取りまとめる                                                                |
| 5  | 品揃え計画・発注希望数まとめ<br>売場展開計画作成 | 目標売上を達成するために必要な数量、品揃えを取りまとめる。<br>販売促進策（POP作成、ディスプレイの方法、必要な仕物の割り出し、SNS等を使ったプロモーションなど）を取りまとめる |
| 6  | 商品発注                       | 納入希望商品の発注リストを作成し、オーダーをする。                                                                   |
| 7  | 品揃え計画の修正・修正分の商品発注・販売促進施策立案 | 品揃え計画、発注数量の修正、修正分の商品発注<br>販売促進施策の立案（使用するツールの選定、装飾物の種類、販促スケジュール）                             |
| 8  | 販促物制作                      | SNS等を使った販売促進策の運用開始<br>準備すべきPOP、ポスターの作成                                                      |
| 9  | 販促物制作                      | SNS等を使った販売促進策の運用開始<br>準備すべきPOP、ポスターの作成                                                      |
| 10 | 販促物制作・接客ロールプレイ             | 最終発注数量のとりまとめ。SNS等を使った販売促進策の運用継続<br>準備すべきPOP、ポスターの作成、接客であわてないためのロールプレイを行う                    |
| 11 | 検品・陳列                      | 納品された商品の検品を行う。検品後の商品を陳列していく                                                                 |
| 12 | 販売実習                       | コンバスキューブにてポップアップストアを運営する                                                                    |
| 13 | 商品返却                       | 商品在庫を丁寧に梱包し、返却                                                                              |
| 14 | 成果報告資料作成                   | 売上結果含め販売実習の成果報告をまとめる                                                                        |
| 15 | 分析結果発表・講評                  | 売上データの分析結果を報告しとその講評                                                                         |

☐ 到達目標

売上予算獲得に必要なことを実習を通して体感する。

☐ 成績評価の方法・基準

授業態度 50%、出席 30%、役割 20%

|        |                       |            |    |               |       |                             |
|--------|-----------------------|------------|----|---------------|-------|-----------------------------|
| 2026年度 | 後期                    | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                             |
| 授業コード  | 授業科目名                 |            |    | 担当講師名         | 実務経験  |                             |
|        | スポーツスタートアップ戦略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                 |            |    | 1             | 2×15  | 2時限＝90分＝1コマ<br>4時限＝120分＝2コマ |

2025年度生まで：【単位数】「講義・演習」「実験・実習・実技」とも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「○」）

Growthバスケットボールアカデミーを起業した経験から授業を展開

☐ 授業科目の概要

前期で学んだことを活かし、自分でビジネスを考えて実走する。

☐ 授業の計画

| 週  | 項目           | 授業概要                |
|----|--------------|---------------------|
| 1  | スタートアップの本質   | 起業とは何か、挑戦する意味を考える   |
| 2  | 自分を知る        | 自分の価値観・得意・情熱の棚卸しワーク |
| 3  | 社会の課題を見つける   | 身近な問題からビジネスのタネを探す   |
| 4  | アイデア発想ワーク    | アイデアを広げ、形にする練習      |
| 5  | ミッション・ビジョン設計 | 「なぜやるのか」を明確にする      |
| 6  | ターゲットと価値提案   | 誰に、どんな価値を届けるか考える    |
| 7  | 戦略を立てる       | ビジネスモデルの基本を学ぶ（簡易版）  |
| 8  | スモールスタート企画   | 小さく試すアイデアを作成する      |
| 9  | 実践準備ワーク      | 仮説検証の計画を立てる         |
| 10 | チームと協働       | 協力・分担・リーダーシップを体験    |
| 11 | メンタル強化と覚悟    | 継続・失敗との向き合い方        |
| 12 | フィードバック会     | 中間発表・意見交換           |
| 13 | 戦略の磨き込み      | フィードバックを反映しブラッシュアップ |
| 14 | プレゼン準備       | スライド・発表練習           |
| 15 | 最終発表         | 自分のスタートアップ戦略をプレゼン   |

☐ 到達目標

自分自身でビジネスを考え、企画を行う

☐ 成績評価の方法・基準

試験30% 出席状況・授業態度70%

| 2026年度 | 後期                             | スポーツビジネス学科 | 2年 | スポーツマーケティング専攻 |       |                              |
|--------|--------------------------------|------------|----|---------------|-------|------------------------------|
| 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／その他（概要記載）） |            |    | 単位数           | 時限×回数 | 備考                           |
| 基本授業   | 講義・演習                          |            |    | 1             | 2X15  | 週1コマ＝2時限×15週<br>週2コマ＝4時限×15週 |

☐ 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

スポーツにおけるデータ活用で得られる効果から、  
将来に渡って利用できる適切な目標～計画～行動～測定・評価～見直し

#### ☐ 授業の計画

| 週  | 項目                             | 授業内容                                                                                               |
|----|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | スポーツを通じてあなたが獲得したものは？           | 自分の強みは何？～質問の仕方で行われる思考の深まり／（課題）スポーツを通じて獲得したものから考える自分の「強み」／スポーツに真剣に取り組んだ人の強み～経営者や人事担当者の視点            |
| 2  | データを使って強みを表現する～スポーツからの学びの最大化   | （課題）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は？／「どうしても」より自分の強みを客観的に表現できるか？／強みをつくる・磨く1つの方法                        |
| 3  | データを使った行動への変換～数値と行動の変換作業       | （課題）食事の目的を整理する／適切な食事をしてもらうには？～食事における目標／目的と目標の関係／食事における目的と目標～定性的・定量的／どうしても目標は達成できる？／行動を促す工夫         |
| 4  | データを使った動機づけの効果～動機づけ理論          | すべての目標は達成できているか？／（課題）成功した事例と失敗した事例を洗い出す共通点を抽出する／成功事例での工夫を洗い出す／動機づけ理論／行動の習慣化に必要な時間とポイント／目標の重要性      |
| 5  | 目標設定の視点～目標設定とチャートの活用法          | 目標設定の1つの方法～フォーマット（チャート）の活用／フォーマットの活用例～大谷翔平選手の高1時点での目標と利用されたフォーマット／フォーマットを活用する利点／フォーマットの活用法とポイント    |
| 6  | 実際の目標設定～チャートの検討・作成             | （課題）フォーマット（チャート）を使って将来の目標を検討・アウトプットする                                                              |
| 7  | 状態目標と数値目標～到達状況を評価するには？         | 絵に描いた餅という問題／目標の達成に「必要なこと」／状態目標と数値目標～その必要性和関係性／アウトプットしたチャートの良し悪しを評価する視点／（課題）アウトプットしたチャートの自己評価は？     |
| 8  | 目標設定～ブラッシュアップから始まる計画づくりと行動への誘い | 「目的・目標の見直し」と「計画・行動の見直し」との違い／（課題）アウトプットした将来の目標をブラッシュアップする～計画・行動を見直す前に                               |
| 9  | スポーツビジネスとデータ活用                 | （課題）スポーツに関わる①仕事を洗い出す②企業を洗い出す／スポーツに関わるビジネスを整理する／スポーツに関わるビジネスの表舞台と裏部隊／なぜ、IT企業は球団親会社になるのか？①           |
| 10 | スポーツの特徴～スポーツビジネスとデータ活用         | （課題）どのようなスポーツの特徴を洗い出す②整理する／スポーツの特徴が考えるデータの活用場面／スポーツに関わるビジネスではどのようなデータが利用されるか？／なぜ、IT企業は球団親会社になるのか？② |
| 11 | マネーボールの世界観～資金の乏しいチームの選択        | 資金が潤沢な球団と資金の乏しい球団～MLBを例に／（課題）資金の潤沢な球団のオーナーだったら？・資金の乏しい球団のオーナーだったら？／資金の乏しい球団が実際にいったこと／MLBの今         |
| 12 | MLBの狙いを考える～日本人選手の獲得とビジネス       | （課題）MLBの日本人選手はどの程度いるか？／MLBの日本人選手は増えているのか？／なぜ、MLBの開戦がアジアで行われるのか？／球団経営はビジネス                          |
| 13 | ビジネスとスポーツの共通点                  | スポーツに真剣に取り組んだ人を企業はどう見ているか？／ビジネスとスポーツの共通点を考える／（課題）ビジネスとスポーツの共通点を①抽出する②整理する                          |
| 14 | ビジネスにおけるデータ活用                  | 将来に渡って納得度の高い評価を得るために～ビジネスにおける評価とデータ活用／PDCAとは？／過去13回のオーバーラップ                                        |
| 15 | 期末試験                           |                                                                                                    |
| 16 |                                |                                                                                                    |

#### ☐ 到達目標

「スポーツにおける目標～計画～行動～測定・評価～見直し」を  
起点に、ビジネスにおいて成果の上がる意思決定の手法と  
データ活用のポイントを押さえ、将来的に利用できる状態

#### ☐ 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  
※一定数以上の出席を期末試験の受験条件とする