

アップルスポーツカレッジ

スポーツビジネス科

カリキュラム概要

(2020年度)

科目名	パソコン I	担当講師	安達 秀子
履修期間	半期	単位数	4
使用テキスト	Word2016クイックマスター・文書処理技能認定試験3級問題集		
評価方法	出席日数・授業態度・提出課題・検定結果		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	ブラインドタッチを習得し、Word2016の基本操作から応用操作までを習得する。
到達目標	Word文書処理技能認定試験(2016) 3級合格

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	導入・動機づけ・キーボード表作成
	2	ブラインドタッチ練習1	〃
	3	ブラインドタッチ練習2	〃
	4	ブラインドタッチ練習3	〃
	5	ブラインドタッチ練習4	〃
	6	ブラインドタッチ練習5	〃
	7	ブラインドタッチ練習6	〃
	8	ブラインドタッチ試験・文書入力	〃
	9	文書入力	〃
	10	練習問題1	問題集 P.2～
	11	練習問題1	〃
	12	練習問題1・練習問題2	問題集 ～P.7 P.8～
	13	練習問題2	〃
	14	練習問題2	問題集 ～P.15
	15	試験	
	1	練習問題3	問題集 P.16～
	2	練習問題3	問題集 ～P.23
	3	模擬問題1	問題集 P.26～33
	4	模擬問題2	問題集 P.34～41
	5	模擬問題3	問題集 P.42～49
	6	模擬問題4	問題集 P.50～56
	7	模擬問題5	問題集 P.57～65
	8	模擬問題6	問題集 P.66～73
	9	模擬問題7	問題集 P.74～81
	10	模擬試験1	
	11	模擬試験2	
	12	模擬試験3	
	13	模擬試験4	
	14	模擬試験5	
	15	試験	

備考	担当講師藤澤: 専門学校講師16年
----	-------------------

科目名	パソコンII	担当講師	安達 秀子
履修期間	半期	単位数	4
使用テキスト	エクセルクイックマスター・問題集・プリント		
評価方法	出席日数・授業態度・検定結果		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	エクセルの表計算ソフトの基本操作(計算、データベース、グラフ)を理解し、検定3級合格を目指す。
到達目標	エクセル検定3級合格

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	エクセルの基本操作(画面構成、画面操作)
	2	データの編集(データの入力、数式の入力、データの移動とコピー)	24~56
	3	表の編集(罫線の設定、セルの書式設定、表示形式の設定)	58~78
	4	表の編集(列幅や行高さの調整、挿入と削除)	79~84
	5	ブックの印刷(ページ設定の変更、印刷範囲の設定)	86~102
	6	グラフの作成(グラフの作成、編集)	104~125
	7	図形の作成(図形の作成、編集)	126~140
	8	ブックの利用と管理(ワークシートの管理、ウィンドウの操作)、関数	142~174
	9	関数	175~190
	10	データベース機能(リストの作成、並べ替え、抽出、テーブル機能)	192~212
	11	練習問題1	2~5
	12	練習問題1	5~7
	13	練習問題2	8~11
	14	練習問題2	11~13
	15	試験	
	1	前期課題確認と復習	
	2	練習問題3	14~17
	3	練習問題3	17~19
	4	模擬問題1	22~24
	5	模擬問題1	25~27
	6	模擬問題2	28~31
	7	模擬問題2	31~33
	8	模擬問題3	34~37
	9	模擬問題3	37~39
	10	模擬問題4(テスト)	40~45
	11	模擬問題5(テスト)	46~51
	12	模擬問題6(テスト)	52~57
	13	模擬問題7(テスト)	58~63
	14	検定対策(まとめ)	
	15	試験	

備考	担当講師藤澤: 専門学校講師16年
----	-------------------

科目名	パソコンⅢ	担当講師	安達 秀子
履修期間	半期	単位数	4
使用テキスト	パワーポイントクイックマスター・問題集		
評価方法	出席日数・授業態度・検定結果		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	2
対象コース			

科目概要	パワーポイントソフトの基本操作(新規企画、課題解決、新商品発表等)プレゼンテーションを理解し、初級検定合格を目指す。
到達目標	パワーポイント検定3級合格

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
	1	基本操作(画面操作、スライド編集)	2~56
	2	練習問題1	2~6
	3	練習問題1	6~10
	4	練習問題2	11~16
	5	練習問題2	16~19
	6	練習問題3	20~23
	7	練習問題3	23~28
	8	練習問題3、模擬問題1	29~30、32~36
	9	模擬問題1、2	36~39、40~44
	10	模擬問題2	45~49
	11	模擬問題3	50~59
	12	模擬問題4	60~69
	13	模擬問題5	70~79
	14	模擬試験1	1~10
	15	検定対策	
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15	試験		

備考	担当講師藤澤: 専門学校講師16年
----	-------------------

科目名	パソコンⅢ	担当講師	安達 秀子
履修期間	半期	単位数	4
使用テキスト	ホームページビルダー・問題集		
評価方法	出席日数・授業態度・検定結果		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	2
対象コース			

科目概要	ホームページ制作に関する基本的な用語知識を有し、標準的なWebページ（ホームページ）を、ソフトウェアを使用して制作することができるようになる。ホームページ制作の基本操作を理解する。
到達目標	ホームページ制作能力認定試験合格

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	基本操作(画面操作、スライド編集)
	2	練習問題1	2～6
	3	練習問題1	6～10
	4	練習問題2	11～16
	5	練習問題2	16～19
	6	練習問題3	20～23
	7	練習問題3	23～28
	8	練習問題3、模擬問題1	29～30、32～36
	9	模擬問題1、2	36～39、40～44
	10	模擬問題2	45～49
	11	模擬問題3	50～59
	12	模擬問題4	60～69
	13	模擬問題5	70～79
	14	模擬試験1	1～10
	15	検定対策	
	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
	6		
	7		
	8		
	9		
	10		
	11		
	12		
	13		
	14		
	15	試験	

備考	担当講師藤澤: 専門学校講師16年
----	-------------------

科目名	HR	担当講師	雙田 一哉
履修期間	半期	単位数	8
使用テキスト	なし		
評価方法	出席状況、取り組み		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1・2
対象コース			

科目概要	月間、週間の連絡や面談実施による学生の把握。またレクレーションを実施してクラス内の交友関係を良好にする。また検定対策、就職活動のフォローとし、対策問題の実施を行う
到達目標	就職内定、学校生活の充実

科目内容	授業回	内 容	テキストページ・項目	
		1	年間、半期、月間、週間の連絡	
2		面談 週間の連絡		
3		面談 週間の連絡		
4		面談 週間の連絡		
5		面談 週間の連絡		
6		面談 週間の連絡		
7		面談 週間の連絡		
8		面談 週間の連絡		
9		面談 週間の連絡		
10		面談 週間の連絡		
11		面談 週間の連絡		
12		面談 週間の連絡		
13		面談 週間の連絡		
14		面談 週間の連絡		
15		面談 週間の連絡		
1		半期、月間、週間の連絡		
2		面談 週間の連絡		
3		面談 週間の連絡		
4		面談 週間の連絡		
5		面談 週間の連絡		
6		面談 週間の連絡		
7		面談 週間の連絡		
8		面談 週間の連絡		
9		面談 週間の連絡		
10		面談 週間の連絡		
11		面談 週間の連絡		
12		面談 週間の連絡		
13		面談 週間の連絡		
14		面談 週間の連絡		
15	面談 週間の連絡			

備考	担当講師雙田：NSCA－CPT・日本商工会議所3級販売士・専門学校教職員歴3年
----	---

科目名	コミュニケーション学	担当講師	雙田一哉
履修期間	前期	単位数	2
使用テキスト	初級 コミュニケーション検定 公式ガイドブック&問題集		
評価方法	出席・試験・授業態度		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	コミュニケーションに関する基本的な考え方を理解する
到達目標	検定合格

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	コミュニケーションを考える
	2	聞く力 目的に即して聴く	6～9
	3	聞く力 傾聴・質問する	10～14
	4	話す力 目的を意識する	15～17
	5	話す力 話を組み立てる	18～22
	6	話す力 ことばを選び抜く	23～29
	7	話す力 表現・伝達する	30～35
	8	来客対応	36～39
	9	電話対応	40～43
	10	アポイントメント・訪問・挨拶	44～48
	11	情報共有の重要性	49～54
	12	チーム・コミュニケーション	55～59
	13	接客・営業	60～65
	14	クレーム対応	66～71
	15	会議・取材・ヒアリング	72～77
	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
	6		
	7		
	8		
	9		
	10		
	11		
	12		
	13		
	14		
	15		

備考	担当講師雙田: NSCA-CPT・日本商工会議所3級販売士・専門学校教職員歴3年
----	--

科目名	就職実務学	担当講師	雙田一哉
履修期間	半期	単位数	2
使用テキスト	i-pad教材、配布資料		
評価方法	出席、テスト、授業態度、提出物		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	就職活動の目的、意義とその活動における必要な知識を得る
到達目標	就職活動が行える状態になる

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション
	2	個別面談	
	3	i-pad設定	
	4	面接における入室・退室の方法	
	5	これからどう生きていくか？	
	6	一生でどのくらい稼げるのか？	
	7	社会はどんな人材をもとめているのか	
	8	チャンスを逃がさない	
	9	働く理由を考える	
	10	業種について考える	
	11	職種について考える	
	12	企業研究の仕方	
	13	自己PRのネタを探す	
	14	自己PRの骨格をつくる	
	15	まとめ	
	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
	6		
	7		
	8		
	9		
	10		
	11		
	12		
	13		
	14		
	15		

備考	担当講師雙田：NSCA－CPT・日本商工会議所3級販売士・専門学校教職員歴3年
----	---



科目名	販売士検定対策	担当講師	雙田 一哉
履修期間	半期	単位数	8
使用テキスト	無し		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	店舗運営を学び、ショップ定員として必要な知識・技術を身に付ける。
到達目標	リテールマーケティング検定合格

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	店舗形態別に見た商品構成の特徴
	2	店舗形態別に見た商品構成の特徴	競争と差別化
	3	店舗形態別に見た商品構成の特徴	棚割りとディスプレイ
	4	販売計画及び仕入計画の基本的役割	基本知識
	5	販売計画及び仕入計画の基本的役割	仕入計画の基本
	6	販売計画及び仕入計画の基本的役割	仕入先企業の種類
	7	販売計画及び仕入計画の基本的役割	発注、物流
	8	在庫管理の基本的役割	基本知識
	9	在庫管理の基本的役割	データによる管理
	10	在庫管理の基本的役割	ロス
	11	販売管理の基本的役割	基本知識
	12	販売管理の基本的役割	POS
	13	価格設定の基本的考え方	売価設定
	14	利益追求の基本知識	利益の構造
	15	確認テスト	
	1	販売員の基本的業務	目的と役割
	2	販売員の基本的業務	接客
	3	販売員の法令知識	小売業に関する主な法規
	4	販売員の法令知識	消費者基本法
	5	販売員の法令知識	環境問題
	6	販売事務と計数管理の基本的知識	販売事務の基本
	7	販売事務と計数管理の基本的知識	決算データ
	8	売り場の人間関係	人間関係の在り方
	9	売り場の人間関係	コミュニケーション
	10	売り場の人間関係	能力開発
	11	店舗管理の基本的役割	金券の基本知識
	12	店舗管理の基本的役割	万引き対策
	13	店舗管理の基本的役割	衛生管理
	14	店舗管理の基本的役割	店舗の保守・管理
	15	確認テスト	

備考	担当講師雙田: NSCA-CPT・日本商工会議所3級販売士・専門学校教職員歴3年
----	--

科目名	販売士検定対策	担当講師	雙田 一哉
履修期間	半期	単位数	8
使用テキスト	無し		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	店舗運営を学び、ショップ定員として必要な知識・技術を身に付ける。
到達目標	リテールマーケティング検定合格

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	流通における小売業の基本的役割
2		流通における小売業の基本的役割	日本の小売業の構造
3		流通における小売業の基本的役割	小売業の役割
4		形態別小売業の基本的役割	種類と特徴
5		形態別小売業の基本的役割	VC、FC、RC
6		形態別小売業の基本的役割	有店舗、無店舗
7		店舗形態別小売業の基本的役割	業態と業種
8		店舗形態別小売業の基本的役割	顧客について
9		店舗形態別小売業の基本的役割	専門店
10		店舗形態別小売業の基本的役割	百貨店
11		店舗形態別小売業の基本的役割	GMS
12		店舗形態別小売業の基本的役割	SM HC
13		店舗形態別小売業の基本的役割	DgS
14		店舗形態別小売業の基本的役割	CVS
15		確認テスト	
1		チェーンストアの基本的役割	チェーンとは
2		チェーンストアの基本的役割	チェーンOP
3		商業集積の基本的役割と仕組み	中小小売業
4		商業集積の基本的役割と仕組み	商業集積の変遷
5		商業集積の基本的役割と仕組み	ショッピングセンター
6		確認テスト	
7		商品の基本知識	商品とは
8		商品の基本知識	商品の分類
9		商品の基本知識	商品の本体要素
10		MDの基本	基本的考え方
11		MDの基本	ITの活用
12		MDの基本	コンビニに見るMD
13		商品計画の基本	基本知識
14		商品計画の基本	総合化と専門化
15		商品計画の基本	顧客からみたMD

備考	担当講師雙田：NSCA-CPT・日本商工会議所3級販売士・専門学校教職員歴3年
----	---

科目名	スポーツ産業論	担当講師	山本悦史
履修期間	半期	単位数	4
使用テキスト	スポーツ産業論		
評価方法	出席状況と授業態度、提出物を総合して評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	スポーツ産業の基本的構造とその仕組みについて幅広く学び理解する。
到達目標	スポーツマーケティングプランの作成及び発表

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション
	2	スポーツ産業の全体像と分類法	
	3	スポーツ産業の伝統的3領域	
	4	スポーツハイブリッド産業とスポーツビジネスのトリプルミッション	
	5	Step up Camp	
	6	スポーツのイノベーション	
	7	スポーツ組織のビジョンとミッション	
	8	スポーツを活用したソーシャルビジネス	
	9	スポーツマーケティングプラン作成①	
	10	スポーツマーケティングプラン作成②	
	11	スポーツマーケティングプラン作成③	
	12	スポーツマーケティングプラン作成④	
	13	スポーツマーケティングプラン作成⑤	
	14	プランの発表①	
	15	プランの発表②	
	1	オリエンテーション	
	2	スポーツのマーケティング	
	3	スポーツと市場	
	4	スポーツマーケティングとスポーツを通じたマーケティング	
	5	スポーツマーケティングとスポーツを通じたマーケティング	
	6	コミュニケーションとしてのマーケティングスポーツブランドを考える	
	7	マーケティング戦略のいろいろ	
	8	スポーツマーケティングプラン作成①	
	9	スポーツマーケティングプラン作成②	
	10	スポーツマーケティングプラン作成③	
	11	スポーツマーケティングプラン作成④	
	12	スポーツマーケティングプラン作成⑤	
	13	プランの発表①	
	14	プランの発表②	
	15	まとめ	

備考	担当講師山本: 新潟医療福祉大学健康科学部健康スポーツ学科助教 中学校教諭一種免許(社会)、高等学校教諭一種免許(地理歴史、公民) 日本体育学会、組織学会、日本体育・スポーツ経営学会、日本スポーツマネジメント学会、日本スポーツ産業学会
----	---

科目名	トレーニング I	担当講師	五十嵐 光一
履修期間	通年	単位数	2
使用テキスト	特になし		
評価方法	出席状況、授業態度、実技テスト		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	自分自身の身体に興味を持つ事。ショップ店員としてのお客様との会話や商品提供に向けての知識を身に付ける。企画を行う上でお客様の将来像を想像できる様にする。道具の使い方を覚える。
到達目標	自分の身体に興味を持つ事、マルアライメントを見れる様になる事

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション
	2	呼吸エクササイズ	
	3	仰臥位エクササイズ①	
	4	仰臥位エクササイズ②	
	5	腹臥位エクササイズ①	
	6	腹臥位エクササイズ②	
	7	側臥位エクササイズ①	
	8	側臥位エクササイズ②	
	9	座位エクササイズ①	
	10	座位エクササイズ②	
	11	立位エクササイズ①	
	12	立位エクササイズ②	
	13	立位エクササイズ③	
	14	立位エクササイズ④	
	15	まとめ	
	1	オリエンテーション・目的の確認	
	2	目的別測定の実施・プレコンディショニング	
	3	目的別測定の実施・プレコンディショニング	
	4	目的別コンディショニング	
	5	目的別コンディショニング	
	6	スクワット・デッドリフトの指導	
	7	目的別コンディショニング・各種TR方法の体験・トレーニング機器知識	
	8	目的別コンディショニング・各種TR方法の体験・トレーニング機器知識	
	9	目的別コンディショニング・各種TR方法の体験・トレーニング機器知識	
	10	目的別コンディショニング・各種TR方法の体験・トレーニング機器知識	
	11	目的別コンディショニング・各種TR方法の体験・トレーニング機器知識	
	12	目的別コンディショニング・各種TR方法の体験・トレーニング機器知識	
	13	目的別測定の実施	
	14	目的別測定の実施	
	15	まとめ	

備考	担当講師五十嵐: NSCA-CPT・専門学校教職員歴12年
----	-------------------------------

科目名	トレーニング I	担当講師	田中 貴
履修期間	通年	単位数	2
使用テキスト	特になし		
評価方法	出席状況、授業態度、実技テスト		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	2
対象コース			

科目概要	自分自身の身体に興味を持つ事。ショップ店員としてのお客様との会話や商品提供に向けての知識を身に付ける。企画を行う上でお客様の将来像を想像できる様にする。道具の使い方を覚える。
到達目標	自分の身体に興味を持つ事、マルアライメントを見れる様になる事

科目内容	授業回	内 容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション
	2	呼吸エクササイズ	
	3	仰臥位エクササイズ①	
	4	仰臥位エクササイズ②	
	5	腹臥位エクササイズ①	
	6	腹臥位エクササイズ②	
	7	側臥位エクササイズ①	
	8	側臥位エクササイズ②	
	9	座位エクササイズ①	
	10	座位エクササイズ②	
	11	立位エクササイズ①	
	12	立位エクササイズ②	
	13	立位エクササイズ③	
	14	立位エクササイズ④	
	15	まとめ	
	1	オリエンテーション・目的の確認	
	2	目的別測定の実施・プレコンディショニング	
	3	目的別測定の実施・プレコンディショニング	
	4	目的別コンディショニング	
	5	目的別コンディショニング	
	6	スクワット・デッドリフトの指導	
	7	目的別コンディショニング・各種TR方法の体験・トレーニング機器知	
	8	目的別コンディショニング・各種TR方法の体験・トレーニング機器知	
	9	目的別コンディショニング・各種TR方法の体験・トレーニング機器知	
	10	目的別コンディショニング・各種TR方法の体験・トレーニング機器知	
	11	目的別コンディショニング・各種TR方法の体験・トレーニング機器知	
	12	目的別コンディショニング・各種TR方法の体験・トレーニング機器知	
	13	目的別測定の実施	
	14	目的別測定の実施	
	15	まとめ	

備考	担当講師田中：日本スポーツ協会公認フィットネストレーナー・アシスタントマネージャー・スキー教師・スキー指導員・健康運動指導士 専門学校教員4年
----	---

科目名	スポーツマネジメント I	担当講師	小野哲之
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	スポーツマネジメント(大修館書店)		
評価方法	授業出席・試験・レポート		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	現代社会においてスポーツは健康、ビジネス、レジャーなど様々な機能をもっている。その機能を果たすためにマネジメント力は必要不可欠な力である。この科目ではスポーツとマネジメントの関係性と重要性に関する基礎的な知識を講義およびディスカッションによって養う。
到達目標	1. スポーツマネジメントの概念について理解する 2. スポーツマネジメントの構造について理解する

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション(授業内容の紹介、マネジメントがもつ力)
2		スポーツの動機別特性、見るスポーツ・行うスポーツ・支えるスポーツ	P7~9
3		マネジメントの意味とその働き	
4		マネジメントスキルの基本、マネジメント理論の流れ	P10~11
5		マネジメントによって動き始めるもの	
6		スポーツ活動の生産過程に発生するマネジメント機能	P14~15
7		スポーツ組織の構造	P16~17
8		メーカーとサービス業の違い	
9		スポーツ文化の違いとマネジメントタイプ1(アメリカ)	P18~21
10		スポーツ文化の違いとマネジメントタイプ2(ヨーロッパ)	
11		スポーツ文化の違いとマネジメントタイプ3(日本)	
12		スポーツイノベーションの発生、イノベーション事例	P22 ~23
13		イノベーションの属性と普及速度	
14		イノベーション普及と採用者カテゴリー	P24~25
15		まとめ	
1		ガイダンス(前期まとめと後期授業のねらい)	
2		スポーツ資源のいろいろ	P30~31
3		スポーツビジネスの基本戦略1(PPM分析とは)	P32~33
4		スポーツビジネスの基本戦略2(PPM分析演習)	
5		権利ビジネスの仕組み	
6		スポーツマーケティングの考え方1(ニーズの創造)	P34~35
7		スポーツマーケティングの考え方2(代理店が関わるマーケティング)	
8		スポーツ市場のメカニズム	P42~
9		コンシューマーがもつ欲求	P44~45
10		スポーツ購買行動のプロセス1(AIDMA理論)	P46~47
11		スポーツ購買行動のプロセス2(AISAS理論)	
12		コミットメントと満足と購買意図の関係	P48~49
13		スポーツにおけるブランド形成、ブランド・ロイヤルティ	P50~53
14		まとめ1	
15		まとめ2	

備考	担当講師小野・新潟医療福祉大学大学事務局長 新潟アルビレックス・ベースボール・クラブ球団顧問 新潟アルビレックスBBマネジメントアドバイザー 新潟アルビレックスランニングクラブ理事
----	--

科目名	スポーツマネジメントⅡ	担当講師	小池 光徳
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	図とイラストで学ぶ新しいスポーツマネジメント		
評価方法	授業出席・試験・レポート		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	2
対象コース			

科目概要	スポーツマネジメントⅠで習得した知識を基盤としながら、スポーツ企業が組織目標を達成するための組織の在り方や顧客を創造していく過程を理論と演習により習得する。
到達目標	1. 企業の強みと弱みを経営戦略に落とし込むことができる 2. 経営戦略を発表することができる

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション(授業内容の紹介)
	2	スポーツマネジメント活動の基本フレームⅠ-1	
	3	スポーツマネジメント活動の基本フレームⅠ-2	
	4	スポーツマネジメント活動の基本フレームⅠ-3	
	5	スポーツマネジメント活動の基本フレームⅠ-4	
	6	グローバルスポーツのマネジメントⅡ-5	
	7	グローバルスポーツのマネジメントⅡ-6	
	8	グローバルスポーツのマネジメントⅡ-7	
	9	グローバルスポーツのマネジメントⅡ-8	
	10	ローカルスポーツのマネジメントⅢ-9	
	11	ローカルスポーツのマネジメントⅢ-10	
	12	ローカルスポーツのマネジメントⅢ-11	
	13	ローカルスポーツのマネジメントⅢ-12	
	14	演習問題1	
	15	演習問題2	
	1	ガイダンス(前期まとめと後期授業のねらい)	
	2	スポーツプロモーションのマネジメントⅣ-13	
	3	スポーツプロモーションのマネジメントⅣ-14	
	4	スポーツプロモーションのマネジメントⅣ-15	
	5	スポーツプロモーションのマネジメントⅣ-16	
	6	演習問題3	
	7	演習問題4	
	8	課題作成1	
	9	課題作成2	
	10	課題作成3	
	11	課題作成4	
	12	プレゼンテーション1	
	13	プレゼンテーション2	
	14	まとめ1	
	15	まとめ2	

備考	担当講師小池: 日本スポーツ協会公認アシスタントマネージャー・日本サッカー協会公認スポーツマネージャーGrade2
----	---



科目名	イベント企画 I	担当講師	小池 光徳
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	イベント検定公式テキスト プリント		
評価方法	出席状況と授業態度及びテストを総合して評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	イベント検定取得へ向けた対策授業
到達目標	検定取得100%

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション
	2	イベントを企画することの意義	
	3	イベントの概念と分類①	2～
	4	イベントの概念と分類②	～11
	5	イベントの歴史 ①	12～
	6	イベントの歴史 ②	～25
	7	メディアとしてのイベント ①	26～
	8	メディアとしてのイベント ②	
	9	メディアとしてのイベント ③	～35
	10	イベントの企画 ①	36～
	11	イベントの企画 ②	～49
	12	イベントの計画 ①	50～
	13	イベント企画所とプレゼンテーション	62～71
	14	試験対策	
	15	試験	
	1	イベントの制作推進と管理	72～83
	2	イベントの会場制作	84～89
	3	イベントのプログラム制作	90～97
	4	イベントの告知・集客 ①②	98～～107
	5	イベント運営の全体像 ①	108～
	6	イベント運営の全体像 ②	～115
	7	イベント運営業務のポイント ①	116～
	8	イベント運営業務のポイント ②	～127
	9	リスクマネジメントと安全管理 ①	128～137
	10	リスクマネジメントと安全管理 ②	138～159
	11	ユニバーサルイベント	160～173
	12	検定対策	
	13	検定対策	
	14	検定対策	
	15	試験	

備考	担当講師小池: 日本スポーツ協会公認アシスタントマネージャー・日本サッカー協会公認スポーツマネージャーGrade2
----	---



科目名	イベント企画Ⅱ	担当講師	小池 光徳
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	スポーツイベントで社会を元気に(検定テキスト)		
評価方法	出席状況と授業態度及びテストを総合して評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	2
対象コース			

科目概要	1年次に取得したイベント検定を基礎とし、スポーツに特化したイベントの特徴を踏まえ、学んでいき、スポーツイベント検定取得を目指す。
到達目標	合格率100%

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	ガイダンス
	2	第1節「スポーツイベントの概要」	
	3	第1節「スポーツイベントの概要」	
	4	第2節「スポーツイベントの変遷」	
	5	第3節「スポーツイベントの経済性」	
	6	第4節「パートナーシップとスポンサー契約」	
	7	第5節「スポーツイベントのブランディング」	
	8	第5節「スポーツイベントのブランディング」	
	9	第6節「スポーツイベントの基本構造」	
	10	第6節「スポーツイベントの基本構造」	
	11	第7節「スポーツイベントのプランニング」	
	12	第7節「スポーツイベントのプランニング」	
	13	第8節「スポーツイベントとプロジェクトマネジメント-業務管理」	
	14	試験対策	
	15	試験	
	1	第9節「スポーツイベントとプロジェクトマネジメント-リスクマネジメント」	
	2	第9節「スポーツイベントとプロジェクトマネジメント-リスクマネジメント」	
	3	第10節「スポーツボランティア」	
	4	第11節「国際大会における通訳ボランティア」	
	5	第12節「スポーツイベントの多様性(障害者スポーツ)」	
	6	第13節「スポーツイベントの多様性(ユニバーサルスポーツと健康)」	
	7	第14節「スポーツイベントの波及効果」	
	8	第15節「スポーツイベントのサステナビリティ(持続可能性)」	
	9	まとめ1	
	10	まとめ2	
	11	検定対策1	
	12	検定対策2	
	13	検定対策3	
	14	検定対策4	
	15	検定	

備考	担当講師小池:日本スポーツ協会公認アシスタントマネージャー・日本サッカー協会公認スポーツマネージャーGrade2
----	--

科目名	スポーツビジネス研究Ⅰ	担当講師	小池 光徳
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	ビジネスプラン策定シナリオ		
評価方法	出席状況と授業態度及び、課題の提出を総合して評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	企業経営の基礎知識に触れ、プロスポーツチームの経営戦略について考え、新たな発想や展開を企画し企業へのプレゼンテーション方法を学ぶ
到達目標	各地域ビジネスコンテストに全員が出席

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	ガイダンス
	2	経営理念・戦略	
	3	フレームワーク「MECE」 SWOT分析	
	4	3C分析	
	5	PEST分析	
	6	VRIO分析	
	7	ABC分析	
	8	マーケティングの本質	
	9	マーケティングの本質②	
	10	マーケティングの本質③	
	11	戦略①	
	12	戦略②	
	13	戦略③	
	14	マーケティング・フレームワーク①	
	15	マーケティング・フレームワーク②	
	1	前期の振り返り	
	2	マーケティングの目的と内容	
	3	新商品開発①「企画書」	
	4	新商品開発②「フレームワークからの提案」	
	5	マズローの欲求五段階説から見る「ニーズ」	
	6	効果的なプレゼン研究①	
	7	効果的なプレゼン研究②	
	8	市場調査①	
	9	市場調査②	
	10	企画立案・作成	
	11	企画立案・作成②	
	12	企画立案・作成③	
	13	企画立案・作成④	
	14	まとめ①	
	15	まとめ②	

備考	担当講師小池: 日本スポーツ協会公認アシスタントマネージャー・日本サッカー協会公認スポーツマネージャーGrade2
----	---

科目名	スポーツビジネス研究Ⅱ	担当講師	小池 光徳
履修期間	通年	単位数	8
使用テキスト	ビジネスプラン策定シナリオ		
評価方法	出席状況と授業態度及び、課題の提出を総合して評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	2
対象コース			

科目概要	企業経営の基礎知識に触れ、プロスポーツチームの経営戦略について考え、新たな発想や展開を企画し企業へのプレゼンテーション方法を学ぶ
到達目標	各地域ビジネスコンテストに全員が出席

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	ガイダンス
	2	ビジネスモデル①	
	3	ビジネスモデル②	
	4	ビジネスモデルの背景①	
	5	ビジネスモデルの背景②	
	6	ビジネスモデルコンセプト①	
	7	ビジネスモデルコンセプト②	
	8	コンセプトの仮説を検証①3C分析	
	9	コンセプトの仮説を検証②PEST分析	
	10	コンセプトの仮説を検証③SWOT分析	
	11	ベンチマーキング①	
	12	ベンチマーキング②	
	13	ドメイン決定①	
	14	ドメイン決定②	
	15	ドメイン決定③	
	1	前期の振り返り	
	2	市場調査①	
	3	市場調査②	
	4	ビジネスビジョン・ミッション	
	5	戦略体系の構築①	
	6	戦略体系の構築②	
	7	アクションプラン①	
	8	アクションプラン②	
	9	事業収支プラン①	
	10	事業収支プラン②	
	11	事業収支プラン③	
	12	プレゼン準備①	
	13	プレゼン準備②	
	14	プレゼンテーション	
	15	まとめ	

備考	担当講師小池:日本スポーツ協会公認アシスタントマネージャー・日本サッカー協会公認スポーツマネージャーGrade2
----	--

科目名	プロスポーツビジネス論	担当講師	田中 貴
履修期間	半期	単位数	2
使用テキスト			
評価方法	授業態度・出欠・提出物		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	新潟のプロスポーツチームアルビレックスのスタッフよりそれぞれのチームで行っているビジネス方法を学ぶ。(競技特性・チーム規模等様々な角度で違いを知る。)
到達目標	各アルビレックスの事業の違いを知る

科目内容	授業回	内 容	テキストページ・項目
	1	アルビレックス新潟 歴史・組織体制・会社の規模	津野 様
	2	アルビレックス新潟 集客戦略とイベント企画	國井 様
	3	アルビレックス新潟 育成普及部のビジョンとあり方	岡田 様
	4	新潟アルビレックスBB チーム立ち上げから現在	小菅 様
	5	新潟アルビレックスBBラビッツの概要と今後のビジョンについて	長崎 様
	6	新潟アルビレックスBB スクール事業の現在	蟻浪 様
	7	新潟アルビレックスBC 広報戦略	池田 様
	8	新潟アルビレックスBC 地域貢献活動	内藤 様
	9	新潟アルビレックスBC 野球塾	辻 様
	10	アルビレックスチアリーダーズ トップチームとスクール事業の現在	栗山 様
	11	新潟アルビレックスRC これからのスポーツビジネスとは	田中 様
	12	新潟アルビレックスRC スクール事業の現在と今後	植野 様
	13	オールアルビレックス オールアルビの概要とオールアルビの特色①	菅野 様
	14	アルビレッジの存在意義と今後の発展	安藤 様
	15	オールアルビレックス オールアルビの概要とオールアルビの特色②	菅野 様
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

備考	担当講師田中：日本スポーツ協会公認フィットネストレーナー・アシスタントマネージャー・スキー教師・スキー指導員・健康運動指導士 専門学校教員4年
----	---

科目名	販売技術	担当講師	雙田 一哉
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	無し		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	販売員として実践的な技術、心構えを学び、即戦力の販売員として現場で活躍する販売員を育成する。店舗での業務だけではなく、身体、怪我、スポーツでの動作を学び、お客様に適した商品の提案ができるような技術を身に付ける
到達目標	販売員としての実践的な技術、心構えを身につける。

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	授業オリエンテーション、ショップスタッフについて
	2	シューフィッティング シューズの基礎知識	
	3	シューフィッティング シューズフィッティング三原則	
	4	シューフィッティング	
	5	シューズ選択 機能解剖から説明	
	6	シューズ選択 機能解剖から説明	
	7	シューズ選択 各メーカーについて、特徴	
	8	シューズ選択 各メーカーについて、特徴	
	9	走動作について	
	10	走動作について	
	11	POP作成 PC	
	12	POP作成 PC	
	13	服のたたみ方、ハンギング	
	14	服のたたみ方、ハンギング	
	15	ディスプレイ	
	1	ディスプレイ	
	2	レイアウト	
	3	投球動作について	
	4	投球動作について	
	5	機能解剖 骨 筋肉	
	6	機能解剖 靭帯 腱 足関節	
	7	機能解剖 足～膝	
	8	機能解剖 肩 肘	
	9	機能解剖 膝 腰	
	10	機能解剖 確認テスト	
	11	接客について プリント	
	12	接客について プリント	
	13	栄養について	
	14	1年のまとめ 実習に向けて	
	15	1年のまとめ 実習に向けて	

備考	担当講師雙田: NSCA-CPT・日本商工会議所3級販売士・専門学校教職員歴3年
----	--

科 目 名	現場フィードバック	担 当 講 師	雙 田 一 哉
履 修 期 間	通年	単 位 数	4
使 用 テ キ ス ト			
評 価 方 法	提出物、出席率、授業態度で総合的に評価		

対 象 学 科	スポーツビジネス科	対 象 学 年	2
対 象 コ ー ス			

科 目 概 要	週2回の現場実習で実施した業務内容、業務を実施して思った事等を発表してもらい、それに対して他の学生や担当講師から質問やアドバイスしていく。
到 達 目 標	各自自信を持って現場で業務が出来るようにする

科 目 内 容	授業回	内 容	テキストページ・項目
		1	2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換
2		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
3		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
4		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
5		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
6		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
7		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
8		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
9		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
10		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
11		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
12		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
13		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
14		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
15		まとめ	
1		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
2		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
3		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
4		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
5		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
6		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
7		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
8		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
9		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
10		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
11		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
12		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
13		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
14		2日間の実習内容の発表・アドバイスや意見交換	
15		まとめ	

備 考	担当講師雙田：NSCA-CPT・日本商工会議所3級販売士・専門学校教職員歴3年
-----	---

科 目 名	ショッピングセール企画法	担 当 講 師	雙田 一哉
履 修 期 間	通年	単 位 数	4
使 用 テ キ ス ト	チラシの基本		
評 価 方 法	提出物、授業態度、出欠席、プレゼンテーションで評価		

対 象 学 科	スポーツビジネス科	対 象 学 年	2
対 象 コ ー ス			

科 目 概 要	授業の中でのチラシ作成を通じて、顧客の集客方法、顧客の購買心理を学ぶ。「どのようなチラシが顧客を引きつけるか」を考えながら授業を行い、外部からの評価を受け、プレゼンテーションを行う。
到 達 目 標	プレゼンテーションを行い、スポーツセールの基礎を身につける。

科 目 内 容	授業回	内 容	テキストページ・項目
		1	ガイダンス、オリエンテーション(授業説明)
	2	企画の立て方、企画立案①	
	3	ショッピングセール企画立案②	
	4	ショッピングセール仕入・収入・収支・売上目標 表作成①	
	5	ショッピングセール仕入・収入・収支・売上目標 表作成②	
	6	ショッピングセール仕入・収入・収支・売上目標 表作成③	
	7	チラシ作成①	
	8	チラシ作成②	
	9	チラシ作成③	
	10	チラシ作成④	
	11	チラシ作成⑤	
	12	プレゼンテーション準備①	
	13	プレゼンテーション準備②	
	14	プレゼンテーション①	
	15	プレゼンテーション②	
	1	研修情報収集	
	2	東京研修 評価①	
	3	東京研修 評価②	
	4	研修後のレポートまとめ①	
	5	研修後のレポートまとめ②	
	6	評価を受け、改善点、修正点の書類作成①	
	7	評価を受け、改善点、修正点の書類作成②	
	8	チラシ改善、修正①	
	9	チラシ改善、修正②	
	10	チラシ改善、修正③	
	11	チラシ改善、修正④	
	12	プレゼンテーション準備①	
	13	プレゼンテーション準備②	
	14	プレゼンテーション①	
	15	プレゼンテーション②	

備 考	担当講師雙田：NSCA-CPT・日本商工会議所3級販売士・専門学校教職員歴3年
-----	---



科目名	ファッション検定対策	担当講師	雙田 一哉
履修期間	前期	単位数	4
使用テキスト	ファッション販売能力検定試験3級公式テキスト		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	2
対象コース			

科目概要	ファッション販売について学び、スポーツ用品店販売員としてお客様の要望に応えることができ、満足度を上げる接客ができるレベルを目指す。
到達目標	ファッション販売能力検定3級合格

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	ファッション検定対策 ファッションとは
	2	ファッション検定対策 ファッション小売業の業種、業態について	
	3	ファッション検定対策 お客様について	
	4	ファッション検定対策 ライフスタイルショップ	
	5	ファッション検定対策 マーケティング	
	6	ファッション検定対策 マーケティングの基礎知識	
	7	ファッション検定対策 ファッション店舗のマーケティング	
	8	ファッション検定対策 ファッション店舗のマーケティング	
	9	ファッション検定対策 情報収集の目的と必要性	
	10	ファッション検定対策 販売スタッフの業務	
	11	ファッション検定対策 販売業務と付帯業務	
	12	ファッション検定対策 商品管理	
	13	ファッション検定対策 店舗計数知識	
	14	ファッション検定対策 キャリアプラン	
	15	ファッション検定対策 クロージング	
	1	ファッション検定対策 ファッション販売技術	
	2	ファッション検定対策 基本マナー	
	3	ファッション検定対策 購買心理	
	4	ファッション検定対策 コンサルティングセールス	
	5	ファッション検定対策 商品知識	
	6	ファッション検定対策 アイテムの知識	
	7	ファッション検定対策 服飾雑貨	
	8	ファッション検定対策 服飾雑貨	
	9	ファッション検定対策 シルエットの知識	
	10	ファッション検定対策 柄の種類と特徴	
	11	ファッション検定対策 サイズの知識	
	12	ファッション検定対策 売り場づくり	
	13	ファッション検定対策 店舗の環境づくり	
	14	ファッション検定対策 VMD	
	15	ファッション検定対策 クロージング	

備考	担当講師雙田: NSCA-CPT・日本商工会議所3級販売士・専門学校教職員歴3年
----	--



科目名	サービス検定対策	担当講師	佐藤 学
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	サービス接客検定テキスト 社会人常識マナー検定テキスト コミュニケーション検定公式ガイドブック問題集		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	各検定合格に向けての対策授業
到達目標	サービス接客検定 社会人常識マナー検定 リテールマーケティング検定 合格

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション
	2	サービス接客検定対策 模擬試験	
	3	サービス接客検定対策 過去問題	
	4	サービス接客検定対策 過去問題	
	5	サービス接客検定対策 過去問題	
	6	サービス接客検定対策 過去問題	
	7	サービス接客検定対策 過去問題	
	8	サービス接客検定対策 過去問題	
	9	サービス接客検定対策 過去問題	
	10	サービス接客検定対策 過去問題	
	11	サービス接客検定対策 過去問題	
	12	サービス接客検定対策 過去問題	
	13	サービス接客検定対策 過去問題	
	14	サービス接客検定対策 過去問題	
	15	サービス接客検定対策 過去問題	
	1	サービス接客検定対策 過去問題	
	2	サービス接客検定対策 過去問題	
	3	サービス接客検定対策 過去問題	
	4	サービス接客検定対策 過去問題	
	5	サービス接客検定対策 過去問題	
	6	サービス接客検定対策 過去問題	
	7	サービス接客検定対策 過去問題	
	8	サービス接客検定対策 過去問題	
	9	サービス接客検定対策 過去問題	
	10	サービス接客検定対策 過去問題	
	11	サービス接客検定対策 過去問題	
	12	サービス接客検定対策 過去問題	
	13	サービス接客検定対策 過去問題	
	14	サービス接客検定対策 過去問題	
	15	サービス接客検定対策 過去問題	

備考	担当講師佐藤: 日本商工会議所3級販売士・専門学校教職員歴1年
----	---------------------------------

科目名	商品知識	担当講師	雙田 一哉
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	無し		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	販売員として商品知識を学び、即戦力の販売員として現場で活躍する販売員を育成する。
到達目標	販売員としての実践的な知識を身に付ける

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	授業オリエンテーション ランニング
	2	ランニング	ウェア、アクセサリ
	3	ランニング	陸上スパイク
	4	野球	ボール、グローブ
	5	野球	グローブ
	6	野球	バット
	7	サッカー	ボール、スパイク
	8	サッカー	スパイク
	9	サッカー	ウェア、アクセサリ
	10	ゴルフ	クラブ
	11	ゴルフ	シューズ
	12	ゴルフ	ウェア、アクセサリ
	13	バレーボール	ボール、シューズ
	14	バレーボール	サポーター、アクセサリ
	15	トレーニング用品、サポーター	
	1	ラケット	テニス基礎知識
	2	ラケット 靴 硬式ラケット	シューズ、硬式ラケ
	3	ラケット ソフトテニス スtringス	軟式ラケ、Stringス
	4	バドミントン 卓球	
	5	バスケ	バッシュ
	6	バスケ	各メーカー
	7	バスケ	ウェア、アクセサリ
	8	キャンプ	テント、タープ
	9	キャンプ	クッカー、ランタン
	10	トレッキング	シューズ、ウェア
	11	トレッキング	バックパック、アクセ
	12	スキー、スノーボード	板、ビンディング
	13	スキー、スノーボード	板、ビンディング
	14	サプリメント	BCAA、HMB等
	15	アパレル素材 各ブランドの特徴的な素材	クロージング

備考	担当講師雙田: NSCA-CPT・日本商工会議所3級販売士・専門学校教職員歴3年
----	--

科目名	スポーツショップ業界情報	担当講師	雙田 一哉
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	無し		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	様々なショップを調べ、それぞれの店舗の現状や特徴を調査し、自分に合ったショップや選択肢を広げていく。
到達目標	一人一人の進路について選択する

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
	科目内容	1	新潟市ショップ調査
2		各ショップを用紙にまとめる	
3		発表用にPP作成	
4		発表	
5		店舗業務について	
6		競合店調査概要説明	
7		競合店調査	
8		競合店調査	
9		競合店調査	
10		調査結果発表	
11		大型スポーツ用品店の業務内容	
12		大型スポーツ用品店の業務内容	
13		専門店の業務内容	
14		専門店の業務内容	
15		クローゼット	
1		大型スポーツ用品店の業務内容	
2		大型スポーツ用品店の業務内容	
3		専門店の業務内容	
4		専門店の業務内容	
5		競合店調査	
6		競合店調査	
7		競合店調査	
8		調査結果発表	
9		各ショップを用紙にまとめる	
10		発表用にPP作成	
11		発表用にPP作成	
12		発表用にPP作成	
13		発表	
14		発表	
15		まとめ	

備考	担当講師雙田: NSCA-CPT・日本商工会議所3級販売士・専門学校教職員歴3年
----	--

科目名	メンテナンス I	担当講師	大橋亮
履修期間	通年	単位数	8
使用テキスト	無し		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	様々なウェブのグローブ紐通し、油入れ、油塗などのメンテナンス
到達目標	即戦力

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション
	2	クロスウェブ紐修理	
	3	クロスウェブ紐修理	
	4	クロスウェブ紐修理	
	5	クロスウェブ紐修理	
	6	クロスウェブ紐修理	
	7	クロスウェブ紐修理	
	8	グローブ油入れ	
	9	グローブ油入れ	
	10	クロスウェブ紐修理	
	11	クロスウェブ紐修理	
	12	Tウェブ紐修理	
	13	Tウェブ紐修理	
	14	Tウェブ紐修理	
	15	試験	
	1	Tウェブ紐修理	
	2	Tウェブ紐修理	
	3	Tウェブ紐修理	
	4	ファーストミット、キャッチャーミット 紐修理	
	5	ファーストミット、キャッチャーミット 紐修理	
	6	ファーストミット、キャッチャーミット 紐修理	
	7	ファーストミット、キャッチャーミット 紐修理	
	8	ファーストミット、キャッチャーミット 紐修理	
	9	ファーストミット、キャッチャーミット 紐修理	
	10	ファーストミット、キャッチャーミット 紐修理	
	11	ファーストミット、キャッチャーミット 紐修理	
	12	スパイク 打ちP、バットグリップ交換	
	13	スパイク 打ちP、バットグリップ交換	
	14	スパイク 打ちP、バットグリップ交換	
	15	試験	

備考	担当講師大橋: 有限会社オーエスオー ベースボールショップeighty9ゼネラルマネージャー
----	--

科目名	メンテナンスⅡ	担当講師	山崎 聡 浜田 邦夫
履修期間	通年	単位数	8
使用テキスト	無し		
評価方法			

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	1
対象コース			

科目概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スノーボードの現状、特性、用語、歴史、未来について学ぶ。</li> <li>・スノーボードのメンテナンスを学ぶ。</li> <li>・硬式テニスラケットのガット張りを学び、メンテナンスの技術を身に付ける</li> </ul>
到達目標	即戦力として店舗にてきつむできるようになる

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	スノーボードについて
	2	ホットワキシング 実技1	
	3	ホットワキシング 実技2	
	4	ホットワキシング 実技3	
	5	ホットワキシング 実技4	
	6	ホットワキシング 実技5	
	7	ホットワキシング 実技6	
	8	バインディング脱着 実技	
	9	エッジチューン 実技	
	10	リペア 実技	
	11	ホットワキシング 実技6	
	12	ホットワキシング 実技7	
	13	ホットワキシング 実技8	
	14	実技試験	
	15	総合	
	1	オリエンテーション	
	2	1本張り	
	3	1本張り	
	4	1本張り	
	5	1本張り	
	6	1本張り	
	7	2本張り	
	8	2本張り	
	9	2本張り	
	10	2本張り	
	11	2本張り	
	12	2本張り	
	13	2本張り	
	14	2本張り	
	15	試験	

備考	担当講師山崎:(公財)新潟県スキー連盟 スノーボード部長、SAJスノーボード強化委員、SAJスノーボードコーチ、SAJスノーボード指導員、SAJスノーボード審判員
----	---

科目名	メンテナンスⅢ	担当講師	大橋亮
履修期間	通年	単位数	8
使用テキスト	無し		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	2
対象コース			

科目概要	スパイク縫いP作業と補修
到達目標	即戦力

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション
	2	縫いP作業 野手用	
	3	縫いP作業 野手用	
	4	縫いP作業 野手用	
	5	縫いP作業 野手用	
	6	縫いP作業 野手用	
	7	縫いP作業 野手用	
	8	縫いP作業 投手用	
	9	縫いP作業 投手用	
	10	縫いP作業 投手用	
	11	縫いP作業 投手用	
	12	縫いP作業 投手用	
	13	縫いP作業 投手用	
	14	縫いP作業 投手用	
	15	試験	
	1	縫いP作業 野手用	
	2	縫いP作業 野手用	
	3	縫いP作業 野手用	
	4	縫いP作業 野手用	
	5	縫いP作業 野手用	
	6	縫いP作業 野手用	
	7	縫いP作業 野手用	
	8	縫いP作業 野手用	
	9	縫いP作業 アンダースロー用	
	10	縫いP作業 アンダースロー用	
	11	縫いP作業 アンダースロー用	
	12	縫いP作業 アンダースロー用	
	13	縫いP作業 アンダースロー用	
	14	縫いP作業 アンダースロー用	
	15	縫いP作業 アンダースロー用	

備考	担当講師大橋: 有限会社オーエスオー ベースボールショップeighty9ゼネラルマネージャー
----	--

科目名	メンテナンスⅣ	担当講師	浜田 邦夫
履修期間	通年	単位数	8
使用テキスト			
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツビジネス科	対象学年	2
対象コース			

科目概要	バドミントンラケット、軟式テニスラケットのガット張りの技術を学び、すべてのラケットのガット張りを行うことができ、メンテナンススタッフとして即戦力の販売員としての技術を身に付ける
到達目標	ラケット1本1時間以内

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション
	2	バドミントン 1本張り	
	3	バドミントン 1本張り	
	4	バドミントン 1本張り	
	5	バドミントン 2本張り	
	6	バドミントン 2本張り	
	7	バドミントン 2本張り	
	8	バドミントン 2本張り	
	9	バドミントン 3本張り	
	10	バドミントン 3本張り	
	11	バドミントン 3本張り	
	12	バドミントン 3本張り	
	13	試験	
	14	試験	
	15	試験	
	1	軟式テニスガット張り	
	2	軟式テニスガット張り	
	3	軟式テニスガット張り	
	4	軟式テニスガット張り	
	5	軟式テニスガット張り	
	6	軟式テニスガット張り	
	7	軟式テニスガット張り	
	8	軟式テニスガット張り	
	9	軟式テニスガット張り	
	10	軟式テニスガット張り	
	11	軟式テニスガット張り	
	12	軟式テニスガット張り	
	13	試験	
	14	試験	
	15	試験	

備考	担当講師浜田:HAMAテニスプランニング&ショップ代表 PTRプロフェッショナル
----	--