

アップルスポーツカレッジ

スポーツ用品メンテナンス科

カリキュラム概要

(2022年度)

科目名	パソコン I	担当講師	安達
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	4
使用テキスト	Word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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	ブラインドタッチを習得し、Word2019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	
	16	練習問題3	問題集 P.16～
	17	練習問題3	問題集 ～P.23
	18	模擬問題1	問題集 P.26～33
	19	模擬問題2	問題集 P.34～41
	20	模擬問題3	問題集 P.42～49
	21	模擬問題4	問題集 P.50～56
	22	模擬問題5	問題集 P.57～65
	23	模擬問題6	問題集 P.66～73
	24	模擬問題7	問題集 P.74～81
	25	模擬試験1	
	26	模擬試験2	
	27	模擬試験3	
	28	模擬試験4	
	29	模擬試験5	
	30	試験	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	パソコンII	担当講師	安達
		実務経験	有
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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	全コース		

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	
	16	前期課題確認と復習	
	17	練習問題3	14~17
	18	練習問題3	17~19
	19	模擬問題1	22~24
	20	模擬問題1	25~27
	21	模擬問題2	28~31
	22	模擬問題2	31~33
	23	模擬問題3	34~37
	24	模擬問題3	37~39
	25	模擬問題4(テスト)	40~45
	26	模擬問題5(テスト)	46~51
	27	模擬問題6(テスト)	52~57
	28	模擬問題7(テスト)	58~63
	29	検定対策(まとめ)	
	30	試験	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	コミュニケーション検定対策	担当講師	佐藤
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	1
使用テキスト	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	出席日数・授業態度・検定結果		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	コミュニケーション検定初級合格に向け、テキストの内容を理解し章末問題や模擬問題、過去問題にて力試しを繰り返す。
到達目標	コミュニケーション検定合格

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	模擬問題	P84
	3	解説	
	4	過去問題 14回	P100
	5	解説	
	6	過去問題 15回	P116
	7	解説	
	8	過去問題 16回	P132
	9	解説	
	10	過去問題	プリント配布
	11	解説	
	12	過去問題	プリント配布
	13	解説	
	14	直前対策	プリント配布
	15	検定試験(前期試験中実施予定)	
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	社会人常識マナー検定対策	担当講師	佐藤学
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	2
使用テキスト	社会人常識マナー検定テキスト		
評価方法	出席 授業態度		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	検定合格に向けての対策授業 一般常識、文章処理、ビジネスに必要な知識を身につける 6月受験後はサービス接客検定対策に切り替え
到達目標	社会人常識マナー検定3級合格

科目内容	授業回	内 容	テキストページ・項目
		1	社会人常識マナー検定対策
	2	社会人常識マナー検定対策	類義語対義語 都道府県
	3	社会人常識マナー検定対策	敬語 謙譲語
	4	社会人常識マナー検定対策	慶弔時 電話応対
	5	社会人常識マナー検定対策	過去問題 苦手単元集中講義
	6	社会人常識マナー検定対策	過去問題 苦手単元集中講義
	7	社会人常識マナー検定対策	過去問題 苦手単元集中講義
	8	サービス接客検定対策対策	オープニング
	9	サービス接客検定対策対策	スタッフの資質
	10	サービス接客検定対策対策	従業要件 サービス知識
	11	サービス接客検定対策対策	一般常識 社会常識
	12	サービス接客検定対策対策	対人技能
	13	サービス接客検定対策対策	接客知識
	14	サービス接客検定対策対策	過去問題①
	15	サービス接客検定対策対策	前期テスト
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	ホームルーム	担当講師	佐藤学
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	なし		
評価方法	出席状況、取り組み		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1・2
対象コース	全コース		

科目概要	月間、週間の連絡や面談実施。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。またレクリエーションも実施し、クラス内でコミュニケーションをとっていく。
到達目標	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	
16		半期、月間、週間の連絡	
17		面談 週間の連絡	
18		面談 週間の連絡	
19		面談 週間の連絡	
20		面談 週間の連絡	
21		面談 週間の連絡	
22		面談 週間の連絡	
23		面談 週間の連絡	
24		面談 週間の連絡	
25		面談 週間の連絡	
26		面談 週間の連絡	
27		面談 週間の連絡	
28		面談 週間の連絡	
29		面談 週間の連絡	
30		面談 週間の連絡	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	就職実務学	担当講師	佐藤
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	パソコン、配布資料		
評価方法	出席状況、授業態度、提出物		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1・2
対象コース	全コース		

科目概要	就職活動の目的、そのために何を理解し、準備をしていく
到達目標	就職活動の目的を理解し、行動できる状態になっていく

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 就活、仕事について説明
	2	自己分析① 過去を振り返る	
	3	自己分析② 現在出来ることを確認	
	4	自己分析③ 将来何をしたいのか、働く理由を考える	
	5	履歴書について① 自己PRを考える	
	6	履歴書について② 自己PRを完成させる	
	7	履歴書について③ 授業、趣味について	
	8	履歴書について④ 自分の経歴を振り返る	
	9	業界、職種について考える	
	10	企業研究の仕方、求人票について	
	11	企業検索①	
	12	企業検索②	
	13	面接における入退室の方法	
	14	面接練習	
	15	まとめ	
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	足理論	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	なし		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	シューズマスターコース		

科目概要	足について知り、それが身体全体にどのような影響が出るのかをしる。
到達目標	お客様に伝える上で武器を増やしていく

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	足部の機能解剖①	
	3	足部の機能解剖②	
	4	足部疾患と評価①	
	5	足部疾患と評価②	
	6	足部疾患の治療①	
	7	足部疾患の治療②	
	8	子供の発育・発達と足の障害①	
	9	子供の発育・発達と足の障害②	
	10	身体機能の健全な発達に必要な運動指導の考察①	
	11	身体機能の健全な発達に必要な運動指導の考察②	
	12	ジュニア期のスポーツ障害①	
	13	ジュニア期のスポーツ障害②	
	14	ジュニアモデルシューズの設計と選択	
	15	テスト	
	16	前期振り返り	
	17	足部の機能解剖③(足部アーチの機能)	
	18	足部の機能解剖④(足部アーチの機能)	
	19	足部疾患と評価③(足部アーチ障害の評価)	
	20	足部疾患と評価④(足部アーチ障害の評価)	
	21	足部疾患の治療③(足部アーチ障害に対するケア)	
	22	足部疾患の治療④(足部アーチ障害に対するケア)	
	23	アライメントについて①	
	24	アライメントについて②	
	25	アライメント修正について①	ストレッチ
	26	アライメント修正について②	TR
	27	アライメント修正について③	サポーター
	28	アライメント修正について④	テーピング
	29	テスト	
	30	クロージング	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	シューズ論 I・II	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	スポーツシューフィッター検定テキスト		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	シューズマスターコース		

科目概要	シューズについての基礎を学び、各スポーツに必要な知識を身に付けて提案できる。
到達目標	お客様に伝える上で武器を増やしていく

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	シューズについて 機能	
	3	シューズについて 機能	
	4	シューズについて 履き方	
	5	シューズについて 履き方	
	6	シューズについて 手入れ方法	
	7	シューズについて 手入れ方法	
	8	シューズについて 保管方法	
	9	ランニングシューズ	
	10	ランニングシューズ	
	11	ランニングシューズ	
	12	サッカー	
	13	サッカー	
	14	サッカー	
	15	テスト	
	16	前期振り返り	
	17	野球	
	18	野球	
	19	バスケ	
	20	バスケ	
	21	ラケット	
	22	ラケット	
	23	トレッキング	
	24	トレッキング	
	25	スニーカー	
	26	スニーカー	
	27	ウインター	
	28	ウインター	
	29	テスト	
	30	クロージング	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	シューフィッター論 I・II	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	なし		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	シューズマスターコース		

科目概要	足について知り、それが身体全体にどのような影響が出るのかをしる。
到達目標	お客様に伝える上で武器を増やしていく

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 シューフィッターとは
	2	スポーツシューズの歴史とブランド史①	
	3	スポーツシューズの歴史とブランド史②	
	4	スポーツシューズの機能と設計①	
	5	スポーツシューズの機能と設計②	
	6	スポーツシューズの機能分析①	
	7	スポーツシューズの機能分析②	
	8	サイジングとフィッティング①	
	9	サイジングとフィッティング②	
	10	サイズの知識	
	11	足型計測①	
	12	足型計測②	
	13	シューズフィッティング①	
	14	シューズフィッティング②	
	15	テスト	
	16	検定対策	
	17	シューフィッター検定	
	18	紐の通し方①	
	19	紐の通し方②	
	20	接客について① 言葉遣い、対応方法の確認	
	21	接客について② 購買心理について	
	22	サイズ計測からシューフィッティング①	
	23	サイズ計測からシューフィッティング②	
	24	サイズ計測からシューフィッティング③	
	25	シューズ選択について①	
	26	シューズ選択について②	
	27	サイズ計測、要望を元にシューズ選択シューフィッティング①	
	28	サイズ計測、要望を元にシューズ選択シューフィッティング②	
	29	サイズ計測、要望を元にシューズ選択シューフィッティング③	
	30	テスト	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	シューズ調査	担当講師	佐藤学
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	2
使用テキスト	無し		
評価方法	出席、授業態度、レポート提出		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	シューズマスターコース		

科目概要	シューズについての基礎知識を調べ発表する シューズのつくりや素材などお客様に合った提案をするために必要な知識の取得
到達目標	お客様情報から商品の提案と性能の説明ができ販売に活かす事ができるようになる

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オープニング 自己紹介と好きなシューズ
	2	メーカーの情報収集	
	3	メーカーの情報収集	
	4	メーカーの情報収集	
	5	メーカーの情報収集	
	6	発表会	
	7	テクノロジー研究	
	8	テクノロジー研究	
	9	テクノロジー研究	
	10	テクノロジー研究	
	11	発表会	
	12	動画から読み取る商品説明	
	13	動画から読み取る商品説明	
	14	動画から読み取る商品説明	
	15	発表会	
	16	前期振り返り	
	17	シューズ商品知識研究	
	18	シューズ商品知識研究	
	19	シューズ商品知識研究	
	20	シューズ商品知識研究	
	21	発表会	
	22	最新モデルシューズの特徴とテクノロジー研究	
	23	最新モデルシューズの特徴とテクノロジー研究	
	24	最新モデルシューズの特徴とテクノロジー研究	
	25	最新モデルシューズの特徴とテクノロジー研究	
	26	最新モデルシューズの特徴とテクノロジー研究	
	27	発表会	
	28	年間を通したシューズの研究と作成	
	29	年間を通したシューズの研究と作成	
	30	発表会と成果	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	シューズ論Ⅲ・Ⅳ	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	スポーツシューフィッター検定テキスト		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	シューズマスターコース		

科目概要	1年次のブラッシュアップ。競技特性とお客様の特徴や要望に合わせて、商品を提案できる
到達目標	その人の目的に合ったシューズを提案できる

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 1年次の復習
	2	シューズの技術革新とシューズマーケット最新情報①	
	3	シューズの技術革新とシューズマーケット最新情報②	
	4	競技特性と特徴からのシューズ選択 ランニング①	4スタンス
	5	競技特性と特徴からのシューズ選択 ランニング②	走り方
	6	競技特性と特徴からのシューズ選択 ランニング③	
	7	競技特性と特徴からのシューズ選択 サッカー①	
	8	競技特性と特徴からのシューズ選択 サッカー②	
	9	競技特性と特徴からのシューズ選択 サッカー③	
	10	競技特性と特徴からのシューズ選択 野球①	
	11	競技特性と特徴からのシューズ選択 野球②	
	12	競技特性と特徴からのシューズ選択 バスケット①	
	13	競技特性と特徴からのシューズ選択 バスケット②	
	14	競技特性と特徴からのシューズ選択 バスケット③	
	15	テスト	
	16	前期振り返り	
	17	競技特性と特徴からのシューズ選択 ラケット①	
	18	競技特性と特徴からのシューズ選択 ラケット②	
	19	競技特性と特徴からのシューズ選択 トレーキング①	
	20	競技特性と特徴からのシューズ選択 トレーキング②	
	21	競技特性と特徴からのシューズ選択 トレーキング③	
	22	ロールプレイング 接客のブラッシュアップ①	
	23	ロールプレイング 接客のブラッシュアップ②	
	24	ロールプレイング 接客のブラッシュアップ③	
	25	ロールプレイング 接客のブラッシュアップ④	
	26	ロールプレイング 接客のブラッシュアップ⑤	
	27	ロールプレイング 接客のブラッシュアップ⑥	
	28	ロールプレイング 接客のブラッシュアップ⑦	
	29	ロールプレイング 接客のブラッシュアップ⑧	
	30	クロージング	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	足底板作成論	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	無し		
評価方法	出席状況と授業・演習態度を総合して評価		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	シューズマスターコース		

科目概要	各インソールメーカーの特徴を知り、その中でも目的別に理解をする。接客方法を実践し、身に付ける。自分の言葉で説明が出来るように説明をしていく。
到達目標	学生の設定する数値目標の達成

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	インソールについて 基本知識①	
	3	インソールについて 基本知識②	既製品とオーダーの違い
	4	シダス	
	5	シダス	
	6	BMZ	
	7	BMZ	
	8	フットクラフト	
	9	フットクラフト	
	10	カスタムバランス	
	11	スーパーフィート	
	12	スーパーフィート	
	13	ソルボ	
	14	ソルボ	
	15	確認テスト	
	16	前期の振り返り	
	17	接客方法についての実践 測定方法	
	18	接客方法についての実践 測定方法	
	19	接客方法についての実践 ランニング売り場	
	20	接客方法についての実践 ランニング売り場	
	21	接客方法についての実践 サッカー売り場	
	22	接客方法についての実践 サッカー売り場	
	23	接客方法についての実践 野球売り場	
	24	接客方法についての実践 バスケ売り場	
	25	接客方法についての実践 ラケット売り場	
	26	接客方法についての実践 アウトドア売り場	
	27	接客方法についての実践 ウィンター売り場	
	28	接客方法についての実践 子供向け	
	29	接客方法についての実践 子供向け	
	30	クロージング	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	シューフィッター論Ⅲ・Ⅳ	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	なし		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	シューズマスターコース		

科目概要	学内の学生に向けてのイベントやオープンキャンパスの高校生、近隣の学校に対しての足のサイズ計測やシューズの紹介、シューズの重要性を伝える講義などを計画し実施する。
到達目標	学生の設定する数値目標の達成

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	イベント計画(スケジュール、告知方法、目標設定など)①	
	3	イベント計画(スケジュール、告知方法、目標設定など)②	
	4	イベント運営	
	5	フィードバック、反省	
	6	イベント計画(スケジュール、告知方法、目標設定など)①	
	7	イベント計画(スケジュール、告知方法、目標設定など)②	
	8	イベント運営	
	9	フィードバック、反省	
	10	イベント計画(スケジュール、告知方法、目標設定など)①	
	11	イベント計画(スケジュール、告知方法、目標設定など)②	
	12	イベント運営	
	13	フィードバック、反省	
	14	前期の振り返り	
	15	後期目標設定	
	16	イベント計画(スケジュール、告知方法、目標設定など)①	
	17	イベント計画(スケジュール、告知方法、目標設定など)②	
	18	イベント運営	
	19	フィードバック、反省	
	20	イベント計画(スケジュール、告知方法、目標設定など)①	
	21	イベント計画(スケジュール、告知方法、目標設定など)②	
	22	イベント運営	
	23	フィードバック、反省	
	24	イベント計画(スケジュール、告知方法、目標設定など)①	
	25	イベント計画(スケジュール、告知方法、目標設定など)②	
	26	イベント運営	
	27	フィードバック、反省	
	28	各課題毎にグループワーク⑩	
	29	制作発表①	
	30	制作発表②	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	シューズ研究	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト			
評価方法	出席状況と授業・演習態度を総合して評価		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	シューズマスターコース		

科目概要	各メーカーの最新のシューズ、スパイクを調べる。メーカーの中でも、その対象のシューズが誰のこういった目的に対してのシューズなのかを知り、最新の店舗に並んでいるシューズの中からどのシューズが良いのかを知る。春と秋で新しいシューズが出るので、それに合わせて調査をしていく。
到達目標	ベストな一足を選べる

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	ガイダンス
	2	各自興味がある分野で好きなメーカーを細かく調査	
	3	発表	
	4	ランニングシューズ 日本のブランドで手分けをして調査①	
	5	発表、情報共有	
	6	ランニングシューズ 海外のブランドで手分けをして調査②	
	7	発表、情報共有	
	8	サッカー、フットサル 海外のブランドで手分けをして調査①	
	9	発表、情報共有	
	10	サッカー、フットサル 海外のブランドで手分けをして調査②	
	11	発表、情報共有	
	12	アウトドアのブランドで手分けをして調査①	
	13	発表、情報共有	
	14	アウトドアのブランドで手分けをして調査②	
	15	発表、情報共有	
	16	バスケットボール 海外のブランドで手分けをして調査①	
	17	発表、情報共有	
	18	バスケットボール 海外のブランドで手分けをして調査②	
	19	発表、情報共有	
	20	ランニングシューズ 日本のブランドで手分けをして調査①	
	21	発表、情報共有	
	22	ランニングシューズ 海外のブランドで手分けをして調査②	
	23	発表、情報共有	
	24	サッカー、フットサル 海外のブランドで手分けをして調査①	
	25	発表、情報共有	
	26	サッカー、フットサル 海外のブランドで手分けをして調査②	
	27	スニーカー調査① 流行、テクノロジー	
	28	スニーカー調査② 流行、テクノロジー	
	29	発表、情報共有	
	30	クロージング	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	シューズショップ演習	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	なし		
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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	シューズマスターコース		

科目概要	各アルビレックスでの販売実習や運営実習。実習後のフィードバックを担当教職員と行い、アドバイスや質問などを行う。
到達目標	実際に外部の人と接し、自信を持って業務が行えるようになる

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション、スケジュール確認
2		各アルビでの演習、質問やフィードバック①	
3		各アルビでの演習、質問やフィードバック②	
4		各アルビでの演習、質問やフィードバック③	
5		各アルビでの演習、質問やフィードバック④	
6		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑤	
7		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑥	
8		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑦	
9		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑧	
10		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑨	
11		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑩	
12		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑪	
13		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑫	
14		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑬	
15		前期クロージング	
16		オリエンテーション、スケジュール確認	
17		各アルビでの演習、質問やフィードバック①	
18		各アルビでの演習、質問やフィードバック②	
19		各アルビでの演習、質問やフィードバック③	
20		各アルビでの演習、質問やフィードバック④	
21		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑤	
22		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑥	
23		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑦	
24		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑧	
25		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑨	
26		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑩	
27		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑪	
28		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑫	
29		各アルビでの演習、質問やフィードバック⑬	
30		後期クロージング	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	販売演習	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	2
使用テキスト	なし		
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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	シューズマスターコース		

科目概要	スポーツショップ プロスポーツチーム スポーツ施設等での現場実習を通じ、各施設で行われている販売、イベント企画・運営の手法を学びプロデュースできる力を身につける。
到達目標	実際に外部の人と接し、自信を持って業務が行えるようになる

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	実習ガイダンス
2		各ショップ、チーム、施設にて実習	
3		各ショップ、チーム、施設にて実習	
4		各ショップ、チーム、施設にて実習	
5		各ショップ、チーム、施設にて実習	
6		各ショップ、チーム、施設にて実習	
7		各ショップ、チーム、施設にて実習	
8		各ショップ、チーム、施設にて実習	
9		各ショップ、チーム、施設にて実習	
10		各ショップ、チーム、施設にて実習	
11		各ショップ、チーム、施設にて実習	
12		各ショップ、チーム、施設にて実習	
13		各ショップ、チーム、施設にて実習	
14		各ショップ、チーム、施設にて実習	
15		クロージング	
16		実習ガイダンス	
17		各ショップ、チーム、施設にて実習	
18		各ショップ、チーム、施設にて実習	
19		各ショップ、チーム、施設にて実習	
20		各ショップ、チーム、施設にて実習	
21		各ショップ、チーム、施設にて実習	
22		各ショップ、チーム、施設にて実習	
23		各ショップ、チーム、施設にて実習	
24		各ショップ、チーム、施設にて実習	
25		各ショップ、チーム、施設にて実習	
26		各ショップ、チーム、施設にて実習	
27		各ショップ、チーム、施設にて実習	
28		各ショップ、チーム、施設にて実習	
29		各ショップ、チーム、施設にて実習	
30		クロージング	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	野球メンテナンス	担当講師	大橋亮
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	16
使用テキスト	特になし		
評価方法	出席、実技テスト		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1・2
対象コース	リペアマスターコース		

科目概要	<ul style="list-style-type: none"> ・野球グラブの紐通し(ウェブがメイン) ・グラブメンテナンス(グリス交換) ※どこかのタイミングでタイムトライアル
到達目標	グラブの紐交換とメンテナンスの基礎ができている

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オープニング
	2	親指芯通し部 レース交換	
	3	クロスウェブ 紐通し修理	
	4	クロスウェブ 紐通し修理	
	5	クロスウェブ 紐通し修理	
	6	土手 ヒンジ 紐通し修理	
	7	土手 ヒンジ 紐通し修理	
	8	タイムトライアルテスト予定	
	9	グリス入れ替え	
	10	Tウェブ 紐通し修理	
	11	Tウェブ 紐通し修理	
	12	Tウェブ 紐通し修理	
	13	Tウェブ 紐通し修理	
	14	Tウェブ 紐通し修理	
	15	前期実技テスト	
	16	前期振り返り 紐通し修理	
	17	ファーストミット 全紐通し修理	
	18	ファーストミット 全紐通し修理	
	19	ファーストミット 全紐通し修理	
	20	ファーストミット 全紐通し修理	
	21	ファーストミット 全紐通し修理	
	22	ファーストミット 全紐通し修理	
	23	タイムトライアルテスト予定	
	24	キャッチャーミット 全紐通し修理	
	25	キャッチャーミット 全紐通し修理	
	26	キャッチャーミット 全紐通し修理	
	27	キャッチャーミット 全紐通し修理	
	28	キャッチャーミット 全紐通し修理	
	29	後期実技テスト	
	30	クロージング	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	ラケットメンテナンス	担当講師	浜田
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	12
使用テキスト	特になし		
評価方法	出席、実技テスト		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1・2
対象コース	リペアマスターコース		

科目概要	ラケット張り上げ技術の反復実技練習 ・基礎知識(ガットの種類 張り方の種類)
到達目標	一人でストリングスマシーンの設定とラケットを張り上げる事ができる

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	自己紹介 張り方の説明
	2	硬式ラケット 縦張り	
	3	硬式ラケット 縦張り	
	4	硬式ラケット 横張り	
	5	硬式ラケット 横張り	
	6	硬式ラケット 2本張り 二人一組	
	7	硬式ラケット 2本張り 二人一組	
	8	硬式ラケット 2本張り 1人	
	9	硬式ラケット 2本張り 1人	
	10	中間実技テスト タイムアタック	
	11	硬式ラケット 1本張り	
	12	硬式ラケット 1本張り	
	13	オンライン ガットの種類	
	14	硬式ラケット 1本張り	
	15	実技テスト タイムアタック 見栄え	
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	ウインタースポーツメンテナンス	担当講師	山崎聡
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	3
使用テキスト	特になし		
評価方法	出席、実技テスト		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	リペアマスターコース		

科目概要	・スノーボードワクシング技術の反復実技練習 ・座学 基礎知識(ワックスの種類 スノーボード基礎知識 メンテナンス知識)		
到達目標	ワクシングを基礎知識と技術の習得		

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オープニング アイスブレイク
	2	座学 スノーボードとは レポート対応	
	3	座学 スノーボード ワックスの種類について	
	4	座学 メンテナンス基礎知識 (ワクシング等)	
	5	実技 ボードワクシング 塗り剥ぎ	
	6	実技 ボードワクシング 塗り剥ぎ	
	7	実技 ボードワクシング 塗り剥ぎ	
	8	実技 ボードワクシング 塗り剥ぎ	
	9	実技 ボードワクシング 塗り剥ぎ	
	10	中間実技テスト	
	11	ワクシング通し 練習	
	12	ワクシング通し 練習	
	13	ワクシング通し 練習	
	14	オンライン レポート課題テスト	
	15	実技テスト	
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	メンテナンスショップ演習	担当講師	佐藤学
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	1
使用テキスト	無し		
評価方法	出席、授業態度、レポート提出		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	リペアマスターコース		

科目概要	メンテナンスショップに向けての準備 お客様にメンテナンスできる技術を身につける
到達目標	基礎技術の習得

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	メンテナンスショップ運営について
	2	野球メンテ スパイクメンテ	
	3	野球メンテ スパイクメンテ	
	4	野球メンテ グラブメンテ	
	5	野球メンテ グラブメンテ	
	6	ラケット グリップテープ	
	7	ラケット グリップテープ	
	8	スパイクメンテ	
	9	スパイクメンテ	
	10	インソール 足形について	
	11	足形測定の仕方	
	12	ボードメンテ ワクシング	
	13	ボードメンテ ワクシング	
	14	ボードメンテ ワクシング	
	15	成果発表	
	16	個人目標設定	
	17	実技反復練習	
	18	実技反復練習	
	19	実技反復練習	
	20	実技反復練習	
	21	実技反復練習	
	22	実技反復練習	
	23	成果発表	
	24	ラケット メンテ	
	25	ラケット メンテ	
	26	ラケット メンテ	
	27	ラケット メンテ	
	28	ラケット メンテ	
	29	ラケット メンテ	
	30	成果発表	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	メンテナンスソリューション	担当講師	佐藤
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	配布物		
評価方法	出席、授業態度、実技テスト		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	リペアマスターコース		

科目概要	<p>売るだけでなくアフターフォローの必要性を理解し、メンテナンスのやり方や将来とれる資格について学習していく どんなメンテナンスがあるか調べ、紐解き、考え、実践してみる。 実践した内容をPOPかレポートにまとめ発信できるようになる。</p>
到達目標	調べたことをまとめ共有できる力を向上する

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	メンテナンスの必要性
	2	スポーツ用品店でのアフターフォローの種類	
	3	野球系 アフターフォローについて グラブ革	
	4	グラブ オイルの種類と適正について	
	5	グラブ お客様に合ったグラブの見分け方と説明	
	6	実技 グラブメンテ オイル ブラッシングの必要性	
	7	実技 綺麗なシューフィッターの塗り方	
	8	スパイク クリーニングとスパイク歯の交換方法	
	9	野球系 アフターフォローについてまとめ POP作成	
	10	スノーボード ワクシングの必要性	
	11	ワックスの種類と適正	
	12	スノーボード ソールについて 板の特徴	
	13	ワックス 温度帯と適正な商品説明	
	14	ビンディングについて 修理について	
	15	ブーツ修理加工について	
	16	スノーボード 取付スタンス理論	
	17	ビンディング 取付実技	
	18	スノーボード系 アフターフォローまとめ POP作成	
	19	POP作成 レポート作成	
	20	ラケット ゴーセン張人筆記試験をやってみよう	
	21	ラケット 張り方のちがい 1本と2本	
	22	ガットの特徴 初心者 中級者 上級者	
	23	卓球 ラバー綺麗な張り方について	
	24	実技 卓球ラバー張り体験	
	25	ラケット系 アフターフォローについてまとめ POP作成	
	26	メンテナンス研究 グループ作成	
	27	メンテナンス研究 グループ作成	
	28	メンテナンス研究 グループ作成	
	29	研究結果発表会	
	30	フィードバック クロージング	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	メンテナンス演習	担当講師	佐藤
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	2
使用テキスト	無し		
評価方法	出席、授業態度、実技テスト		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	リペアマスターコース		

科目概要	メンテナンスショップ企画立案と実施に向けた準備 1年間学習したなかでお客様に提供できる様に校内実習実施し、経験を積む
到達目標	お客様に提案能力とコミュニケーション力向上 企画の考え方を身につける

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	1年間の振り返りとメンテナンスショップ引き継ぎ事項の確認
	2	メンテナンスショップ実施に向けた技術の確認 野球	
	3	メンテナンスショップ実施に向けた技術の確認 野球	
	4	メンテナンスショップ実施に向けた技術の確認 ラケット	
	5	メンテナンスショップ実施に向けた技術の確認 ラケット	
	6	メンテナンスショップ実施に向けた技術の確認 スノボー	
	7	メンテナンスショップ実施に向けた技術の確認 スノボー	
	8	メンテナンスショップ実施に向けた企画立案	
	9	企画実施に向けた準備 POP作成など	
	10	メンテナンスショップ準備	
	11	フィードバック 次回企画の立案	
	12	企画実施に向けた準備 POP作成など	
	13	メンテナンスショップ 広報活動準備	
	14	メンテナンスショップ準備	
	15	フィードバック 次回企画の立案	
	16	メンテナンスショップ準備	
	17	メンテナンスショップ準備	
	18	メンテナンスショップ準備	
	19	メンテナンスショップ準備	
	20	メンテナンスショップ準備	
	21	メンテナンスショップ準備	
	22	フィードバック 次回企画の立案	
	23	メンテナンスショップ準備	
	24	メンテナンスショップ準備	
	25	メンテナンスショップ準備	
	26	メンテナンスショップ準備	
	27	メンテナンスショップ準備	
	28	フィードバック 次回企画の立案	
	29	次年度引継事項の作成	
	30	次年度引継事項の作成	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	グッズ販売演習Ⅱ	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	2
使用テキスト	無し		
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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	リペアマスターコース		

科目概要	各アルビレックスでの販売実習や運営実習。実習後のフィードバックを担当教職員と行い、アドバイスや質問などを行う。		
到達目標	実際に外部の人と接し、自信を持って業務が行えるようになる		

科目内容	授業回	内 容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション、スケジュール確認
	2	各アルビでの演習、質問やフィードバック①	
	3	各アルビでの演習、質問やフィードバック②	
	4	各アルビでの演習、質問やフィードバック③	
	5	各アルビでの演習、質問やフィードバック④	
	6	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑤	
	7	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑥	
	8	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑦	
	9	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑧	
	10	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑨	
	11	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑩	
	12	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑪	
	13	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑫	
	14	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑬	
	15	クロージング	
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

備考	対面授業のみ
----	--------

科目名	総合メンテナンス	担当講師	佐藤
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	2
使用テキスト	無し		
評価方法	出席、授業態度、目標達成の出来で評価		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	リペアマスターコース		

科目概要	野球・ラケット・ウィンタースポーツの伸ばしたい所を各自で目標を決め、出来ることを増やす。1つ飛びぬけたメンテナンス技術をつける。(お店でお客様に出せるレベル)
到達目標	年間2つ以上技術を磨き上げる

科目内容	授業回	内 容	テキストページ・項目
		1	目標設定 スケジュール管理
	2	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	3	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	4	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	5	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	6	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	7	短期目標 成果発表	
	8	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	9	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	10	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	11	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	12	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	13	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	14	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	15	中期目標 成果発表	
	16	目標設定 スケジュール管理	
	17	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	18	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	19	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	20	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	21	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	22	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	23	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	24	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	25	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	26	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	27	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	28	個別目標に向けた実技&フィードバック	
	29	長期目標 成果発表	
	30	クロージング	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	小売業の類型	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	半期	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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	販売員として働くにあたって、小売業とは何かを学んでいく。小売業の定義、業態についてなどリテールマーケティング3級の範囲の小売業の類型を学んでいく。
到達目標	リテールマーケティング3級 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 小売業とはなにか
	2	流通における小売業の基本的役割①	
	3	流通における小売業の基本的役割②	
	4	流通における小売業の基本的役割③	
	5	形態別小売業の基本的役割①	
	6	形態別小売業の基本的役割②	
	7	形態別小売業の基本的役割③	
	8	店舗形態別小売業の基本的役割①	
	9	店舗形態別小売業の基本的役割②	
	10	店舗形態別小売業の基本的役割③	
	11	チェーンストアの基本的役割①	
	12	チェーンストアの基本的役割②	
	13	商業集積の基本的役割と仕組み①	
	14	商業集積の基本的役割と仕組み②	
	15	確認テスト	
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	マーチャндаイジグ	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	2
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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	リテールマーケティングのマーチャндаイジグの内容。商品について、商品計画、品添え、各業態でのマーチャндаイジグ、商品管理の方法などについて学ぶ
到達目標	リテールマーケティング3級 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 マーチャндаイジグとは
	2	商品の基本①	
	3	商品の基本②	
	4	マーチャндаイジグの基本①	
	5	マーチャндаイジグの基本②	
	6	マーチャндаイジグの基本③	
	7	商品計画の基本①	
	8	商品計画の基本②	
	9	在庫管理、販売管理の基本①	
	10	在庫管理、販売管理の基本②	
	11	在庫管理、販売管理の基本③	
	12	価格設定、利益について①	
	13	価格設定、利益について②	
	14	価格設定、利益について③	
	15	確認テスト	
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	ストアオペレーション	担当講師	佐藤学
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	2
使用テキスト	販売士ハンドブック		
評価方法	出席、授業態度、テスト		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	リテールマーケティング検定合格に向けた対策授業 小売店の運営の仕方や発注補充について 小売業の店内レイアウトについて 12月受験予定に向けて11回以降はマーケティング科目実施予定
到達目標	リテールマーケティング検定3級合格

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オープニング スストアオペレーションサイクル
	2	開店準備と日々業務内容	〃
	3	受発注システム EOS EDIIについて	〃
	4	メンテナンス業務について	〃
	5	梱包包装 和式進物について	〃
	6	ディスプレイ器具について	〃
	7	ディスプレイ販売方法について	〃
	8	ファッション陳列について	〃
	9	過去問題対策	過去問題&単元
	10	過去問題対策	過去問題&単元
	11	テスト	
	12	マーケティング 小売業とメーカーの4P理論	プリント配布
	13	顧客満足経営と顧客維持政策 FSPについて	〃
	14	商圈と立地条件の基礎知識	〃
	15	リージョナルプロモーション	〃
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	販売経営管理	担当講師	佐藤学
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	2
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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	リテールマーケティングの販売経営管理の内容。販売員の業務について、法令知識、計数管理、店舗管理についてを学ぶ。
到達目標	リテールマーケティング3級 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 販売経営管理とは
	2	販売員の基本的業務①	
	3	販売員の基本的業務② 敬語について	
	4	販売員の法令知識①	
	5	販売員の法令知識②	
	6	販売員の法令知識③	
	7	販売員の法令知識④	
	8	販売員の法令知識⑤	
	9	販売事務と計数管理の基本知識①	
	10	販売事務と計数管理の基本知識②	
	11	販売事務と計数管理の基本知識③	
	12	販売事務と計数管理の基本知識④	
	13	環境問題、リサイクルに関して①	
	14	環境問題、リサイクルに関して②	
	15	確認テスト	
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	マーケティング	担当講師	佐藤学
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	2
使用テキスト	販売士ハンドブック		
評価方法	出席、授業態度、テスト		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	リテールマーケティング検定合格に向けての対策授業 小売業のマーケティングの基礎知識の学習 4P理論やプロモーション活動についての学習
到達目標	

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	近年のインバウンドへの対応
2		3P	〃
3		リージョナルプロモーション	〃
4		顧客志向の売場作り 照明	〃
5		小売業で考える色彩	〃
6		過去問題対策	単元&解説
7		過去問題対策	単元&解説
8		過去問題対策	単元&解説
9		過去問題対策	単元&解説
10		検定対策 過去問題対策	過去問&解説
11		検定対策 過去問題対策	過去問&解説
12		検定対策 過去問題対策	過去問&解説
13		検定対策 過去問題対策	過去問&解説
14		検定対策 過去問題対策	過去問&解説
15		検定対策 過去問題対策	過去問&解説
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	スポーツショップ	担当講師	佐藤学
		実務経験	有
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、レポートの提出		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	スポーツ用品店での基礎的に必要な知識の習得と考え方を学ぶ 商品の販売方法や商品の流通 店舗用POPの作り方やレイアウトの考え方 大型店と専門店の違いを理解し、将来に役立てる
到達目標	調べる力をつけ発表しコミュニケーション能力の向上

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	セールス法 オープニング
	2	商品販売方法 と年間スケジュール重要性	
	3	年間スケジュール 作成と提出	
	4	大型店の商品販売方法 売り方の違い	
	5	専門店の商品販売方法 売り方の違い	
	6	調査方法とアポイント取り	
	7	調査準備 質問内容を考える	
	8	大型店調査 専門店調査 STEP UP	
	9	調査内容グループワーク 発表準備	
	10	調査内容グループワーク 発表準備	
	11	実技編 包装の仕方	
	12	商品知識 季節商品	
	13	商品知識	
	14	POPのつくり方 おすすめの商品のPOP作り	
	15	クロージング 課題提出 前期試験対応	
	16	レイアウトの基本知識	
	17	売場作りの基本知識	
	18	レイアウトしてみよう POP準備と作成	
	19	年間スケジュールからレイアウト図を考えてみよう	
	20	季節商品の商品研究と接客ロープレ	
	21	定番商品の商品研究と接客ロープレ	
	22	お客様情報から商品研究と接客ロープレ	
	23	来店促進の為のイベント企画とチラシ作り 立案&計画	
	24	来店促進の為のイベント企画とチラシ作り 作成編	
	25	来店促進の為のイベント企画とチラシ作り 発表編	
	26	最終レイアウト準備 テーマ決めと作成	
	27	最終レイアウト準備 展示物作成	
	28	レイアウト準備	
	29	最終レイアウト 2階 メンテ室前廊下	
	30	最終レイアウト ショップルーム	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	サービス接客検定対策	担当講師	佐藤学
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	2
使用テキスト	サービス接客検定テキスト		
評価方法	出席 授業態度		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	検定合格に向けての対策授業 様々な業種を題材にしてお客様への対応の仕方を学んでいく 11月6日受験予定 受験後は販売士検定対策に変更する
到達目標	サービス接客検定3級合格

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	サービス接客検定対策
	2	サービス接客検定対策	実務技能 問題処理
	3	サービス接客検定対策	過去問題 苦手単元集中講義
	4	サービス接客検定対策	過去問題 苦手単元集中講義
	5	サービス接客検定対策	過去問題 苦手単元集中講義
	6	サービス接客検定対策	過去問題 苦手単元集中講義
	7	サービス接客検定対策	過去問題 苦手単元集中講義
	8	販売士検定対策 ストアオペレーション	単元問題&解説
	9	販売士検定対策 ストアオペレーション	単元問題&解説
	10	販売士検定対策 マーケティング	単元問題&解説
	11	販売士検定対策 マーケティング	単元問題&解説
	12	販売士検定対策	過去問題&解説
	13	販売士検定対策	過去問題&解説
	14	販売士検定対策	過去問題&解説
	15	後期試験	
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	ヘルスケアビジネス	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	2
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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	ブームである健康産業について学ぶ。人の身体、トレーニング方法、コンディショニング方法などについての知識を得て、商品の提案に役立てるだけでなく、様々なアドバイスが出来るようになる
------	--

到達目標	の身体について理解し、なぜその商品が良いのか提案できる。健康の為のイベントを企画でき
------	--

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 ヘルスケアとは
	2	身体について	
	3	足関節 怪我の種類、トレーニング方法①	
	4	足関節 怪我の種類、トレーニング方法②	
	5	足関節 怪我の種類、トレーニング方法③	
	6	膝関節 怪我の種類、トレーニング方法①	
	7	膝関節 怪我の種類、トレーニング方法②	
	8	膝関節 怪我の種類、トレーニング方法③	
	9	股関節 怪我の種類、トレーニング方法①	
	10	股関節 怪我の種類、トレーニング方法②	
	11	股関節 怪我の種類、トレーニング方法③	
	12	脊柱 怪我の種類、トレーニング方法①	
	13	脊柱 怪我の種類、トレーニング方法②	
	14	脊柱 怪我の種類、トレーニング方法③	
	15	テスト	
	16	前期振り返り	
	17	肩関節 怪我の種類、トレーニング方法①	
	18	肩関節 怪我の種類、トレーニング方法②	
	19	肩関節 怪我の種類、トレーニング方法③	
	20	肘関節 怪我の種類、トレーニング方法①	
	21	肘関節 怪我の種類、トレーニング方法②	
	22	手関節 怪我の種類、トレーニング方法①	
	23	手関節 怪我の種類、トレーニング方法②	
	24	頭、首 怪我の種類、トレーニング方法①	
	25	頭、首 怪我の種類、トレーニング方法②	
	26	ケーススタディ① お客様に合わせた提案、イベントを企画する	
	27	ケーススタディ② お客様に合わせた提案、イベントを企画する	
	28	ケーススタディ③ お客様に合わせた提案、イベントを企画する	
	29	ケーススタディ④ お客様に合わせた提案、イベントを企画する	
	30	テスト	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	グッズ販売演習Ⅰ	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	2
使用テキスト	無し		
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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	各アルビレックスでの販売実習や運営実習。実習後のフィードバックを担当教職員と行い、アドバイスや質問などを行う。
到達目標	実際に外部の人と接し、自信を持って業務が行えるようになる

科目内容	授業回	内 容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション、スケジュール確認
	2	各アルビでの演習、質問やフィードバック①	
	3	各アルビでの演習、質問やフィードバック②	
	4	各アルビでの演習、質問やフィードバック③	
	5	各アルビでの演習、質問やフィードバック④	
	6	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑤	
	7	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑥	
	8	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑦	
	9	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑧	
	10	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑨	
	11	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑩	
	12	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑪	
	13	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑫	
	14	各アルビでの演習、質問やフィードバック⑬	
	15	クロージング	
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	スポーツ概論	担当講師	佐藤学
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	2
使用テキスト	無し		
評価方法	出席、授業態度、レポートの提出		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	メンテナンスをするスポーツ種目を調べ、必要な用品の内容を深掘りしていく。また、いろいろな用品を実際に触ってみたり、使用などをして経験をし、アウトプットする技術を身につける。現場実習先で売れている商品研究をして、知識を深める。
到達目標	スポーツを調べ商品知識をつけ、発表能力の向上

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 他己紹介
	2	スポーツ人口を知らべよう (中学校)	
	3	大型スポーツ用品で売られているスポーツ群を調べよう	
	4	競技Ⅰ 野球 ルールと商品研究	
	5	メンテナンス商品研究	
	6	競技Ⅱ サッカー ルールと商品研究	
	7	メンテナンス商品研究	
	8	競技ⅠⅡ の発表会	
	9	STEPUP研修時に実技 レポート	
	10	競技Ⅲ バasketボール ルールと商品研究	
	11	メンテナンス商品研究	
	12	競技Ⅳ バレー ルールと商品研究	
	13	メンテナンス商品研究	
	14	実技 バレーorバスケ スポーツを経験する	
	15	競技ⅢⅣの発表会	
	16	大型スポーツ店と専門店の違い	
	17	競技Ⅴ テニス ルールと商品研究	
	18	ソフトテニス ルールと商品研究	
	19	バドミントン ルールと商品研究	
	20	張り方を体験してみよう 実技	
	21	卓球 ルールと商品研究	
	22	ラバーを貼ってみよう 実技	
	23	小テスト グリップテープ交換	
	24	小テスト 筆記問題 今までのスポーツ編	
	25	競技Ⅵ スケートボード ルールと商品研究	
	26	スノーボード 商品研究	
	27	スキー 商品研究	
	28	取付の仕方&ワックス体験	
	29	スノーボード取付テスト	
	30	クロージング スポーツショップでの経験の話	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	スポーツ指導演習	担当講師	佐藤
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	特になし		
評価方法	主席、授業態度 レポート提出		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	1
対象コース	全コース		

科目概要	スポーツ実技を通して、一日の授業の内容の立案から事前準備、当日の運営、片付け、運営の反省をし、実行してみる授業。 前期1グループ2~3名 後期2名
到達目標	運営力、コミュニケーション力の向上

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 計画書作り
	2	計画書作り	
	3	実技 グループ1	
	4	実技 グループ2	
	5	実技 グループ3	
	6	実技 グループ4	
	7	実技 グループ5	
	8	実技 グループ6	
	9	実技 グループ7	
	10	実技 グループ8	
	11	実技 グループ9	
	12	実技 グループ10	
	13	実技 グループ11	
	14	実技 グループ12	
	15	反省レポート 次回のグループ作り	
	16	計画作り	
	17	実技 グループ1	
	18	実技 グループ2	
	19	実技 グループ3	
	20	実技 グループ4	
	21	実技 グループ5	
	22	実技 グループ6	
	23	実技 グループ7	
	24	実技 グループ8	
	25	実技 グループ9	
	26	実技 グループ10	
	27	実技 グループ11	
	28	実技 グループ12	
	29	実技 グループ13	
	30	反省レポート	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	コンディショニング	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	半期	単位数	2
使用テキスト	なし		
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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	全コース		

科目概要	現場実習で実施した業務内容を報告。それに対するフィードバックを担当講師から質問やアドバイスをしていく。
到達目標	各自自信を持って業務が行えるようになる

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	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	立位エクササイズ①	
	10	立位エクササイズ②	
	11	立位エクササイズ③	
	12	ストレッチについて	
	13	ストレッチ パートナー①	
	14	ストレッチ パートナー②	
	15	ストレッチ パートナー③	
	16	ストレッチ セルフ①	
	17	ストレッチ セルフ②	
	18	ストレッチ 確認テスト	
	19	身体の状態に合わせたケアの方法①	
	20	身体の状態に合わせたケアの方法②	
	21	身体の状態に合わせたケアの方法③	
	22	目的別測定の実施・プレコンディショニング	
	23	目的別測定の実施・プレコンディショニング	
	24	目的別コンディショニング①	
	25	目的別コンディショニング②	
	26	目的別コンディショニング③	
	27	目的別コンディショニング④	
	28	目的別コンディショニング⑤	
	29	確認テスト	
	30	クロージング	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	スポーツショップ業界論	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	なし		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	全コース		

科目概要	スポーツブランドについて調べつくす。よりコアなファンとの会話が出来るようになる、見たことはあるけどどういったブランドなのかがわからない場合に説明し、お客様に伝える為にブランドの歴史、コンセプトや商品について理解を深める
到達目標	専門家

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	日本ブランド研究①	
	3	日本ブランド研究②	
	4	日本ブランド研究③ 発表 スポーツ	
	5	日本ブランド研究④	
	6	日本ブランド研究⑤	
	7	日本ブランド研究⑥ 発表 スポーツ	
	8	日本ブランド研究⑦	
	9	日本ブランド研究⑧	
	10	日本ブランド研究⑨ 発表 アウトドア	
	11	日本ブランド研究⑩	
	12	日本ブランド研究⑪	
	13	日本ブランド研究⑫ 発表 アウトドア	
	14	日本ブランド研究⑬	
	15	日本ブランド研究⑭ まとめ	
	16	前期の振り返り	
	17	海外ブランド研究①	
	18	海外ブランド研究②	
	19	海外ブランド研究③ 発表 スポーツ	
	20	海外ブランド研究④	
	21	海外ブランド研究⑤	
	22	海外ブランド研究⑥ 発表 スポーツ	
	23	海外ブランド研究⑦	
	24	海外ブランド研究⑧	
	25	海外ブランド研究⑨ 発表 アウトドア	
	26	海外ブランド研究⑩	
	27	海外ブランド研究⑪	
	28	海外ブランド研究⑫ 発表 アウトドア	
	29	海外ブランド研究⑬	
	30	海外ブランド研究⑭ まとめ	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	現場フィードバック	担当講師	雙田 ・佐藤・二宮
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	2
使用テキスト	なし		
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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	全コース		

科目概要	現場実習で実施した業務内容を報告。それに対するフィードバックを担当講師から質問やアドバイスをしていく。
到達目標	各自自信を持って業務が行えるようになる

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	オリエンテーション
	2	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	3	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	4	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	5	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	6	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	7	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	8	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	9	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	10	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	11	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	12	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	13	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	14	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	15	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	16	後期現場実習に向けての準備	
	17	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	18	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	19	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	20	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	21	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	22	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	23	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	24	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	25	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	26	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	27	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	28	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	29	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	
	30	実習内容の報告・アドバイスなどのフィードバック	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	スポーツショップ業界論	担当講師	雙田
		実務経験	有
履修期間	通年	単位数	4
使用テキスト	なし		
評価方法	出席、授業態度、テストで評価		

対象学科	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	全コース		

科目概要	スポーツブランドについて調べつくす。よりコアなファンとの会話が出来るようになる、見たことはあるけどどういったブランドなのかがわからない場合に説明し、お客様に伝える為にブランドの歴史、コンセプトや商品について理解を深める
到達目標	専門家

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	日本ブランド研究①	
	3	日本ブランド研究②	
	4	日本ブランド研究③ 発表 スポーツ	
	5	日本ブランド研究④	
	6	日本ブランド研究⑤	
	7	日本ブランド研究⑥ 発表 スポーツ	
	8	日本ブランド研究⑦	
	9	日本ブランド研究⑧	
	10	日本ブランド研究⑨ 発表 アウトドア	
	11	日本ブランド研究⑩	
	12	日本ブランド研究⑪	
	13	日本ブランド研究⑫ 発表 アウトドア	
	14	日本ブランド研究⑬	
	15	日本ブランド研究⑭ まとめ	
	16	前期の振り返り	
	17	海外ブランド研究①	
	18	海外ブランド研究②	
	19	海外ブランド研究③ 発表 スポーツ	
	20	海外ブランド研究④	
	21	海外ブランド研究⑤	
	22	海外ブランド研究⑥ 発表 スポーツ	
	23	海外ブランド研究⑦	
	24	海外ブランド研究⑧	
	25	海外ブランド研究⑨ 発表 アウトドア	
	26	海外ブランド研究⑩	
	27	海外ブランド研究⑪	
	28	海外ブランド研究⑫ 発表 アウトドア	
	29	海外ブランド研究⑬	
	30	海外ブランド研究⑭ まとめ	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------

科目名	商品調査・研究	担当講師	佐藤
		実務経験	有
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	スポーツ用品メンテナンス科	対象学年	2
対象コース	全コース		

科目概要	接客に必要なニーズを読み取り提案する技術を身につける
到達目標	お客様が求めている商品を読み取り最適な商品提案ができる

科目内容	授業回	内容	テキストページ・項目
		1	お客様情報を集めよう
	2	お客様情報から質問し商品提案	
	3	提案資料作成	
	4	発表 フィードバック	
	5	お客様情報から質問し商品提案	
	6	提案資料作成	
	7	発表 フィードバック	
	8	お客様情報から質問し商品提案	
	9	提案資料作成	
	10	発表 フィードバック	
	11	お客様情報から質問し商品提案	
	12	提案資料作成	
	13	発表 フィードバック	
	14	お客様情報を集めよう	
	15	テスト	
	16	お客様情報から質問し商品提案	
	17	提案資料作成	
	18	発表 フィードバック	
	19	お客様情報から質問し商品提案	
	20	提案資料作成&POP作成	
	21	発表 フィードバック	
	22	お客様情報から質問し商品提案	
	23	提案資料作成&POP作成	
	24	発表 フィードバック	
	25	お客様情報から質問し商品提案	
	26	提案資料作成&POP作成	
	27	発表 フィードバック	
	28	お客様情報から質問し商品提案	
	29	提案資料作成&POP作成	
	30	発表 フィードバック	

備考	対面授業とオンライン授業の併用
----	-----------------