

科目名 Course Name		開講年次	開講学期	曜日・時限
スポーツ経営論 Sports Management		2年	後期	別途、時間割参照
単位数	授業の形態	授業の性格		履修上の制限
2単位	講義	選択	(日本体育協会公認スポーツ指導者 資格取得者は必修)	特になし
当該科目の理解を促すために受講しておくことが望まれる科目				
健康・運動・スポーツに関連する科目。				
同時に履修しておくことが望まれる科目				
運動・スポーツに関する指導者資格取得に必要な科目。				
担当者に関する情報				
氏名	研究室の場所	オフィスアワー		電話番号・メールアドレス
鈴木由美	非常勤講師室	金曜 12:10～12:50		授業中に指示します
授業の概要				
様々なスポーツ組織（産業）を理解し、その運営管理（マネジメント）に必要な基礎的知識や理論と具体的なプロセスについて学習する。また、スポーツ振興についての理解も深め、地域及び民間のスポーツクラブの機能と役割を理解する。またスポーツ事業の計画・運営・評価の方法についても把握する。				
授業の目標				
①スポーツ組織（産業）の構造を説明することができるようにする。 ②スポーツを振興していくためのマネジメント、マーケティングについて説明できるようにする。				
授業の方法				
講義形式（ディスカッションなど含む）				
学習の成果（学習成果）				
①スポーツ産業の歴史、現状、問題点について説明することができる。 ②スポーツ様々な業界のマネジメント、マーケティングについて説明することができる。 ③今後のスポーツ産業について経営論的に自分の考えを説明することができる。				
授業のスケジュールと内容				
第1回目	授業ガイダンス（授業の進め方、受講上の注意、評価について） スポーツ経営論とは何か。			
第2回目	スポーツ組織及びスポーツ産業とは何か			
第3回目	進化するスポーツ産業			
第4回目	スポーツ産業の複合化			
第5回目	スポーツ産業各論① スポーツ用品産業 スポーツの購買行動			
第6回目	スポーツ産業各論② スポーツ施設・空間産業			

第7回目	スポーツ産業各論③ スポーツサービス・情報産業（スポーツクラブ含む）	
第8回目	日本のプロスポーツ① プロスポーツ選手	
第9回目	日本のプロスポーツ② プロスポーツ組織	
第10回目	スポーツクラブ、フィットネスクラブのマネジメント	
第11回目	スポーツの指導者、資格	
第12回目	スポーツサービスのマーケティングとプロモーション	
第13回目	マーケティングやプロモーションの事例	
第14回目	国、地域、民間、NPOなどにおけるスポーツ産業の広がり	
第15回目	1～14回目までの授業内容のディスカッション及びまとめ	
事前・事後学習	普段よりスポーツやフィットネス・健康などの産業動向に対してニュースなどで関心を持つこと。また、疑問点などは科目担当者に質問すること。	
成績評価の方法と基準		
評価の領域	割合	評価の基準
授業参加態度	20%	すべての授業に出席することが前提。遅刻・早退は1回で欠席1/3回に相当する。授業と関係のない行為（私語、携帯電話の使用、居眠りなど）には退出を求める。
レポート	10%	授業内でDVDを視聴しレポートの提出を求める。詳細については授業内に指示する。A=よくできている、B=まあまあできている、C=あまりできていない、D=できていない、で評価を行う。（第5～12回目）
調査報告書		
小テスト		
試験	70%	100点満点中 S=90-100点、A=80-89点、B=70-79点、C=60-69点、D=59点以下、で評価。
発表内容（態度含む）		
その他		15回すべての授業に出席することが前提であり、正当な理由なく5回以上欠席の場合は評価をEとする。
教科書と参考図書		
教科書：スポーツ産業論 第6版（杏林書院） 参考書・参考資料：スポーツマーケティング（大修館書店）、スポーツマネジメント（大修館書店）他 授業担当者より適宜プリント資料を配布する。		
履修上の留意点・ルール		
<ul style="list-style-type: none"> ・成績評価の方法と基準を熟知のこと。 ・教科書（購入必須）・ノートを持参のこと。 ・パワーポイント、DVD教材を利用するので前方の席より着席すること。 		