

## 授業科目

## スポーツマーケティング論

担当教員名 山本 悦史	対象学年	3・4	対象学科	スポ
	開講時期	前期	必修・選択	選択
	単位数	2	時間数	30

## ディプロマポリシーとの関連性

知識・理解	思考・判断	関心・意欲	態度	技能・表現
○	◎	○		○

## 授業の概要

売り手と買い手の間で相互に有益な交換関係を創造するために売り手が展開する一連の活動、すなわち“製品が売れる仕組み”をつくり出す様々な営みのことを「マーケティング」と呼んでいます。本授業では、この「マーケティング」という考え方が、スポーツ組織の収益向上、さらにはスポーツの普及振興やチームビルディングの過程においても重要な役割を果たしていることについて学びます。スポーツマーケティングの基礎理論、さらにはスポーツでみられる様々な事例に関する学びを通じて、より多くの人々を巻き込みながらスポーツそのものの価値を高めていくための基本的な知識と実践的な能力を身につけることを目指します。

## 授業の目的

1. スポーツマーケティングの基礎理論について理解する。
2. スポーツ組織にみられる様々なマーケティング戦略の特徴および工夫点等について学ぶ。
3. 現代スポーツが直面する諸課題をスポーツマーケティングの観点から解決していくための実践力を身につける。

## 学習目標

1. スポーツマーケティングに関する基礎的な用語およびその概念について説明ができるようになる。
2. スポーツ消費者の特性やニーズを把握する手法を理解した上で、それらを実践に結び付けることができるようになる。
3. スポーツ組織を取り巻く環境および市場機会を分析することができるようになる。
4. スポーツ組織の使命および目標の達成を可能にする具体的なマーケティングプランが作成できるようになる。

## 授業計画

回数	授業計画・学習の主題	学習方法・学習課題・備考	担当教員
1	スポーツマーケティングの世界へようこそ (スポーツマーケティングの定義、本講義の進め方、内容、評価など)	講義	山本 悦史
2	スポーツを市場に出す (マーケティングコンセプト、スポーツの市場と産業)	講義	山本 悦史
3	スポーツのマーケティングとスポーツによるマーケティング (スポーツマーケティングの歴史と変遷、特徴、二面性、マーケティング3.0)	講義	山本 悦史
4	マーケティングミックスという考え方 (スポーツプロダクト、スポーツ消費者、ベネフィット)	講義	山本 悦史
5	コミュニケーションとしてのマーケティング (関係性マーケティング、マネジリアルマーケティング、インタラクティブマーケティング、アフターマーケティング、PR)	講義	山本 悦史
6	スポーツ組織のマーケティングプラン (スポーツマーケティングプロセス、スポーツ組織、SWOT分析)	講義	山本 悦史
7	マーケティング戦略のいろいろ (セグメンテーション、ターゲティング、価格戦略、立地・流通戦略、販売促進)	講義	山本 悦史
8	スポーツサービスの品質管理 (サービスの分類、サービスクオリティ、サービス戦略)	講義	山本 悦史
9	「スポーツブランド」を考える (ブランディング、ライセンス、スポンサーシップ、製品価値、ローカルブランド)	講義	山本 悦史
10	スポーツ企業の社会的責任とマーケティング (社会志向のマーケティング、ガバナンス、コンプライアンス)	講義	山本 悦史
11	スポーツイノベーションとスポーツマーケティング (普及理論、イノベーションのジレンマ、A-Fモデル)	講義	山本 悦史
12	スポーツマーケティング実践 その1	演習	山本 悦史
13	スポーツマーケティング実践 その2	演習	山本 悦史

14	スポーツマーケティング実践 その3	演習	山本 悦史
15	スポーツマーケティングのこれから (本講義のまとめ)	講義、レポート提出	山本 悦史

### 使用図書

使用図書	書名	著者名	発行所	発行年	価格	その他
教科書						
参考書	図解 スポーツマネジメント	山下秋二、原田宗彦	大修館書店	2005年	1,800円+税	
	スポーツマーケティング	原田宗彦	大修館書店	2008年	2,000円+税	
	マーケティング戦略〔第4版〕	和田充夫、恩蔵直人、三浦俊彦	有斐閣アルマ	2012年	2,000円+税	
その他の資料						

### 評価方法

#### 1. レポート (50%)

最終講義日に回収を行い、授業内容の理解度と文章力・説明力、また授業を踏まえた自己の学びの課題設定について判定します。

#### 2. 授業中の取り組み (50%)

授業中に記入するコミュニケーションペーパーの提出状況および内容を踏まえて評価を行います。

※なお、授業の後半部分ではコミュニケーションペーパーにかわり、グループワークでの成果物の提出を求めることがあります。

#### 3. 自学自習 (加点)

学生の主体的な取り組みとして自学自習を常に受け付けます（「スポーツ」や「マーケティング」に関連する書籍や論文、新聞記事等の要約とそれに対する自分の意見や感想、指導現場やボランティア等の「スポーツ現場」における実践報告等）。授業で取り扱っている内容との関わりが深いものほど高い点数を加点します。様式は自由ですが、インターネットからの転用は認めません。提出回数と内容によって評価し、通常評価に加点します。

### 履修上の留意点

授業内容の理解を促進するために、日頃からスポーツに関する新聞記事や雑誌記事に気を配り、スポーツの新しい動き（たとえばプロスポーツ組織の経営やクラブ運営に関わる事例、スポーツに関する法律や規則の改正、スポーツイベントをめぐる問題、学校や地域でのスポーツ活動の工夫など）に関する情報を積極的に取り入れるような習慣をつくっておくことをおすすめします。

### オフィスアワー・連絡先

毎週火曜日 12:10-13:10 etsushi-yamamoto@nuhw.ac.jp

※上記以外の時間でも事前にメール等でご連絡をいただければ対応します。