

科目名	スポーツ用品論						年度	2026	
英語科目名	Sports equipment theory						学期	後期	
学科・学年	スポーツ健康学科三年制 テニスコース 3年次	必/選	必	時間数	30	単位数	2	種別※	講義
担当教員	石川・柳田	教員の実務経験		有	実務経験の職種		スポーツメーカー販売営業 /Princeアドバイザースタッフ		
【科目の目的】 スポーツ用品の種類、組み合わせを理解し、商品販売の企画・立案をすることができ、対象者に合った商品を提供することができることを目標とします。									
【科目の概要】 さまざまなスポーツ用品の特徴や特性を学びます。									
【到達目標】 ①スポーツ用品業界に関する基礎知識を身につけます。 ②各種スポーツ用品の特性や機能についての知識や経験を増やします。 ③スポーツ用品業界の現状を把握し、就職活動に活かします。									
【授業の注意点】 各業界からの講師を招いて実施する講義となるため、実施日程に調整が入る可能性があります。また、外部施設を使用した授業を行うことがあるため、受講姿勢や施設使用のマナー・エチケットに注意します。授業時数の4分の3以上出席しない者は定期試験を受験することはできません。									
評価基準＝ルーブリック									
ルーブリック 評価	レベル5 優れている	レベル4 よい	レベル3 ふつう	レベル2 あと少し	レベル1 要努力				
到達目標 A	商品販売の企画・立案を することができる		商品販売をすることが できる		商品販売および企画・立案 をすることができない				
到達目標 B	スポーツ用品の種類、組 み合わせを理解できる		スポーツ用品の種類を理 解できる		スポーツ用品の種類を理 解できない				
到達目標 C	対象者に合った商品を提 供することができる		対象者に商品を提供す ることができる		対象者に商品を提供す ることができない				
到達目標 D									
到達目標 E									
【教科書】 必要に応じて適選資料を配布します。									
【参考資料】									
【成績の評価方法・評価基準】 成績評価については、筆記もしくはレポートによる試験結果（中間/期末/定期的な提出物など）30%、授業中の参加姿勢/学習意欲（リーダーシップ、積極性、学習に対する向上努力など）30%、出席状況40%とし、授業内における達成度・到達度を総合的に判断して行います。なお、成績評価を受けるためには、全授業の75%以上の出席が必要となります。									
※種別は講義、実習、演習のいずれかを記入。									

科目名		スポーツ用品論			年度	2026	
英語表記		Sports equipment theory			学期	後期	
回数	授業テーマ	各授業の目的	授業内容	到達目標＝修得するスキル	評価方法	自己評価	
1	イントロダクション	黎明期のスポーツ用品産業の理解	1	スポーツ用品産業の発展①	我が国のスポーツ用品産業の発展経緯の理解	2	
			2	スポーツ用品産業の発展②	スポーツ産業の伝統的3領域の理解		
			3	スポーツ用品産業の発展③	スポーツ産業の伝統的3領域の拡大と複合領域の出現過程の理解		
2	スポーツ産業の基本知識	業界構造と業態変化の理解	1	スポーツ用品産業の発展①	事業多角化の基本的発想の理解	2	
			2	スポーツ用品産業の発展②	スポーツ産業との進化が期待される近接産業の理解		
			3	スポーツ用品産業の発展③	近代スポーツ市場の考え方の理解		
3	スポーツ産業の基本知識	スポーツ用品小売市場の現状と今後の理解	1	スポーツ用品産業の発展①	国内スポーツ市場規模とマネーフローの理解	2	
			2	スポーツ用品産業の発展②	スポーツ用品産業の3層構造体制の理解		
			3	スポーツ用品産業の発展③	国内スポーツ用品産業の将来的課題の理解		
4	トレーニングウェア	トレーニングウェアの市場動向の理解	1	市場動向と商品トレンド	トレーニングウェアに関するポストコロナのトレンド理解	2	
			2	顧客特性	トレーニングウェアの顧客セグメントと購買行動の理解		
			3	チャンネル動向	トレーニングウェア販売のチャンネル動向と構成の理解		
5	ライフスタイルウェア	ライフスタイルウェアの市場動向の理解	1	市場動向と商品トレンド	ライフスタイルウェアに関するポストコロナのトレンド理解	2	
			2	顧客特性	ライフスタイルウェアの顧客セグメントと購買行動の理解		
			3	チャンネル動向	ライフスタイルウェア販売のチャンネル動向と構成の理解		
6	アウトドアウェア	アウトドアウェアの市場動向の理解	1	市場動向と商品トレンド	アウトドアウェアに関するポストコロナのトレンド理解	2	
			2	顧客特性	アウトドアウェアの顧客セグメントと購買行動の理解		
			3	チャンネル動向	アウトドアウェア販売のチャンネル動向と構成の理解		
7	ゴルフウェア	ゴルフウェアの市場動向の理解	1	市場動向と商品トレンド	ゴルフウェアに関するポストコロナのトレンド理解	2	
			2	顧客特性	ゴルフウェアの顧客セグメントと購買行動の理解		
			3	チャンネル動向	ゴルフウェア販売のチャンネル動向と構成の理解		
8	テニスウェア	テニスウェアの市場動向の理解	1	市場動向と商品トレンド	テニスウェアに関するポストコロナのトレンド理解	2	
			2	顧客特性	テニスウェアの顧客セグメントと購買行動の理解		
			3	チャンネル動向	テニスウェア販売のチャンネル動向と構成の理解		
9	ランニングウェア	ランニングウェアの市場動向の理解	1	市場動向と商品トレンド	ランニングウェアに関するポストコロナのトレンド理解	2	
			2	顧客特性	ランニングウェアの顧客セグメントと購買行動の理解		
			3	チャンネル動向	ランニングウェア販売のチャンネル動向と構成の理解		
10	サッカーウェア	サッカーウェアの市場動向の理解	1	市場動向と商品トレンド	サッカーウェアに関するポストコロナのトレンド理解	2	
			2	顧客特性	サッカーウェアの顧客セグメントと購買行動の理解		
			3	チャンネル動向	サッカーウェア販売のチャンネル動向と構成の理解		
11	バスケットボールウェア	バスケットボールウェアの市場動向の理解	1	市場動向と商品トレンド	バスケットボールウェアに関するポストコロナのトレンド理解	2	
			2	顧客特性	バスケットボールウェアの顧客セグメントと購買行動の理解		
			3	チャンネル動向	バスケットボールウェアのチャンネル動向と構成の理解		
12	野球・ソフトボールウェア	野球・ソフトボールウェアの市場動向の理解	1	市場動向と商品トレンド	野球・ソフトボールウェアに関するポストコロナのトレンド理解	2	
			2	顧客特性	野球・ソフトボールウェアの顧客セグメントと購買行動の理解		
			3	チャンネル動向	野球・ソフトボールウェア販売のチャンネル動向と構成の理解		
13	スキー・スノーボードウェア	スキー・スノーボードウェアの市場動向の理解	1	市場動向と商品トレンド	スキー・スノーボードウェアに関するポストコロナのトレンド理解	2	
			2	顧客特性	スキー・スノーボードウェアの顧客セグメントと購買行動の理解		
			3	チャンネル動向	スキー・スノーボードウェア販売のチャンネル動向と構成の理解		
14	その他ウェア	その他のウェアの市場動向の理解	1	市場動向と商品トレンド	その他のウェアに関するポストコロナのトレンド理解	2	
			2	顧客特性	その他のウェアの顧客セグメントと購買行動の理解		
			3	チャンネル動向	その他のウェアの販売チャンネル動向と構成の理解		
15	授業総括	スポーツ用品業界が抱える課題と将来的展望の理解	1	スポーツ産業の将来的見通し①	コロナ禍における需要拡大とポストコロナの需要回復の理解	2	
			2	スポーツ産業の将来的見通し②	発注発売サイクル長期化、円安・金利上昇がもたらす影響の理解		
			3	スポーツ産業の将来的見通し③	EC販売の拡大、量販店と専門店のコラボ動向の理解		

評価方法：1. 小テスト、2. パフォーマンス評価、3. その他

自己評価：S：とてもよくできた、A：よくできた、B：できた、C：少しできなかった、D：まったくできなかった

備考 等