科目名	音楽ビジネススキル２							年度	2026
英語科目名	Music Business Skills 2							学期	後期
学科・学年	ミュージックアーティスト科 1年次	必／選	必	時間数	30	単位数	2	種別※	講義
担当教員	ガリバー宇田川		教員の実務経験		有	実務経験の職種		NPO法人日本アーティスト協会代表理事	

【科目の目的】

音楽ビジネスに関する職種を理解し、アーティストとして活動する上で必要不可欠な著作権などに関する知識を習得することを目的とする。また、コロナ禍における音楽業界の動向や、SNSを使ったプロモーション戦略や収益の仕組みを知り、現代の音楽ビジネスに対応したスキルを身につけていく。

【科目の概要】

「アーティスト」と「社会人」の二つの考え方を中心軸に、ビジネススキルとキャリア形成について幅広く学んでいく。昨今の変化が激しい音楽業界のみならず、社会情勢にも対応できる知識を身に付け、課題提出では、通常授業の知識の定着を確認し、2年次には実際に音楽で収入を得る仕組みを自分なりに考案できるようにする。

【到達目標】

A.自分の適正と属性を理解できる
B.自営業と法人格について理解できる
C.営業について理解できる
D.所得について理解できる
E.音楽配信サービスについて理解できる

【授業の注意点】

専門学校は出席率100%が基本であるため、理由のない遅刻や欠席は認めない。
教員の指示がない限り、授業と関係のない携帯電話・スマートフォンの使用を認めない。
授業時限数の４分の３以上出席しない者は定期試験・評価課題を受験することができない。

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	自分の適正と属性を理解でき、自分に合った職業を選択できる		自分の適正と属性を理解できる		自分の適正と属性を理解できない
到達目標 B	自営業と法人格について理解でき、要点を説明できる		自営業と法人格について理解できる		自営業と法人格について理解できない
到達目標 C	営業について理解でき、要点を説明できる		営業について理解できる		営業について理解できない
到達目標 D	所得について理解でき、要点を説明できる		所得について理解できる		所得について理解できない

到達目標 E	音楽配信サービスについて理解でき、要点を説明できる		音楽配信サービスについて理解できる		音楽配信サービスについて理解できない

【教科書】

【参考資料】

【成績の評価方法・評価基準】

試験・課題 70% 課題毎に提出。検定試験の受験・点数により評価
成果発表 20% 授業内に行われるロールプレイング・グループワークにより評価
平常点 10% 積極的な姿勢

※種別は講義、実習、演習のいずれかを記入。

科目名	音楽ビジネススキル２	年度	2026
英語表記	Music Business Skills 2	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	ゼロからイチを生みだす方法	ナッジ(行動経済学)について理解する	1	ナッジ	ナッジの概要を理解できる		
			2	フレーミング効果	フレーミング効果について理解できる		
			3	アンカリング効果	アンカリング効果について理解できる		
2	事業の作り方	様々な事業の形態を理解する	1	ビジネスモデル	ビジネスモデルの概要を理解できる		
			2	フリーミアム	フリーミアムについて理解できる		
			3	小売業	小売業について理解できる		
3	自営業と法人格①	自営業(個人事業主)について理解する	1	個人事業主	個人事業主の概要を理解できる		
			2	開業届け	開業届けの書き方、提出方法を理解できる		
			3	独立	独立するとはどういうことか理解できる		
4	自営業と法人格②	法人格について理解する	1	合同会社	合同会社の概要を理解できる		
			2	NPO法人	NPO法人について理解できる		
			3	一般社団法人	一般社会法人について理解できる		
5	適性と属性	自身の適正と属性を把握する	1	アーティスト	自身のアーティストとしての属性を自覚できる		
			2	スキル	自身のスキルの属性を自覚できる		
			3	コミュニケーション	自身のコミュニケーションの属性を自覚できる		
6	チーム運営	チーム運営に関する用語を理解する	1	パレートの法則	パレートの法則について理解できる		
			2	2:6:2の法則	2:6:2の法則について理解できる		
			3	マネジメント	マネジメントについて理解できる		
7	集客	集客の基礎知識を身につける	1	集客	集客の概要を理解できる		
			2	コスト	集客にかかるコストを理解できる		
			3	SNS	SNSを使った集客方法を理解できる		
8	継続の仕方	物事を継続するための方法論を理解する	1	If-then法	If-then法について理解できる		
			2	ザイアンスの法則	ザイアンスの法則について理解できる		
			3	チャルディーニの法則	チャルディーニの法則について理解できる		
9	営業①	営業の概要を理解する	1	営業	営業の概要を理解できる		
			2	資料作成	資料作成の方法を理解できる		

			3	リサーチ	リサーチ方法を理解できる		
10	営業②	営業後のアクションを理解する	1	リスト作り	リスト作りができる		
			2	アプローチ	アプローチの方法を理解できる		
			3	営業した後	営業した後のアクションを理解できる		
11	所得①	ギャランティの仕組みを理解する	1	手取り金額	手取り金額の意味を理解できる		
			2	源泉徴収	源泉徴収について理解できる		
			3	計算式	パターン別の金額の算出方法を理解できる		
12	所得②	給料の仕組みを理解する	1	給与所得	給与所得の意味を理解できる		
			2	税金の種類	正規雇用の税金の種類を理解できる		
			3	確定申告	確定申告の概要を理解できる		
13	音楽配信サービス	音楽配信サービスについて理解する	1	音楽定額サービス	音楽定額サービスについて理解できる		
			2	ストリーミング	ストリーミングについて理解できる		
			3	レコメンド	レコメンドについて理解できる		
14	後期試験対策	後期試験に向けた対策	1	総合復習	後期に学んだ内容を復習できる		
			2	質疑応答	不明な部分を積極的に質問し学習できる		
			3	模擬テスト	模擬テストに取り組み試験対策できる		
15	1年次の復習	1年次に学んだことを振り返り、2年次の目標を立てる	1	後期試験の添削	後期試験を見直し、間違えた箇所を自覚できる		
			2	質疑応答	不明な部分を積極的に学習できる		
			3	2年次の目標	2年次の目標を立て、自発的に学習できる		

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