2022年度 日本工学院専門学校											
ゲームクリエイター科/ゲームビジネスコース											
実践実習 4 B											
対象	2年次	開講期	後期	区分	必修	種別	実習	時間数	120	単位	4
担当教員	大塚 祐希			実務 経験	有	職種	オンラインゲーム運営				
担当教員紹介											
<p>ゲーム運営経験8年の中で、カスタマーサポート・マーケット分析/企画・運営企画/運用・KPI調査/分析など運営に関わる幅広い経験と知識を持ち、運営会社・開発会社向けにセミナーも実施している。現在もゲーム運営の最前線で業務に就いており、ゲーム業界の様々な最新情報を含めた実践的授業を行っている。</p>											
授業概要											
<p>オンラインゲームの「運営」において、不確定・不十分な情報から深い分析を行いサービスを成功に導くための体制作りから提案まで対応するプロジェクトマネジメントスキルを修得する。</p>											
到達目標											
<p>ゲーム運営ビジネス・コンサルタントとして活躍できる人材を目指す。 数値および市場の分析から施策提案に繋げる流れを実務形式で理解し、リスクマネジメントと根拠を伴う提案力を持つ価値ある人材に成長することを目標とする。</p>											
授業方法											
<p>実業務を想定し、ゲーム運営事業の現場において発生しうる内容を授業で体験する</p>											
成績評価方法											
授業態度	60% 実務目線として、真摯に臨むことができるかの評価										
試験・課題	40% 提示する課題を期限内にルール通り記載し提出できるかの評価										
履修上の注意											
<p>理由のない遅刻・欠席は認めない。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ができない。 授業理解を円滑にするため、個々のスキルに応じて復習を心がけること。資料の配布および課題の提出は各Officeドキュメントとなり、必要に応じて展開・提出すること。</p>											
教科書教材											
<p>講義に使用したスライド、資料の一部をGoogle Classroomを通じて共有する。その他参考資料は講義中に指示、助言する。</p>											
回数	授業計画										
第1回	市場から「売れるサービス」を考える商材開発を体験する（1）										
第2回	市場から「売れるサービス」を考える商材開発を体験する（2）										
第3回	市場から「売れるサービス」を考える商材開発を体験する（3）										
第4回	市場から「売れるサービス」を考える商材開発を体験する（4）										
第5回	自社商材のアピールポイントを理解し、的確な営業資料を作成する（1）										

2022年度 日本工学院専門学校	
ゲームクリエイター科/ゲームビジネスコース	
実践実習 4 B	
第6回	自社商材のアピールポイントを理解し、的確な営業資料を作成する (2)
第7回	自社商材のアピールポイントを理解し、的確な営業資料を作成する (3)
第8回	自社商材のアピールポイントを理解し、的確な営業資料を作成する (4)
第9回	自社人材を各プロジェクトに配備し、サービスが運用できる組織を作る (1)
第10回	自社人材を各プロジェクトに配備し、サービスが運用できる組織を作る (2)
第11回	自社人材を各プロジェクトに配備し、サービスが運用できる組織を作る (3)
第12回	仮想取引先と交渉によって案件を獲得し、実際に運用する (1)
第13回	仮想取引先と交渉によって案件を獲得し、実際に運用する (2)
第14回	仮想取引先と交渉によって案件を獲得し、実際に運用する (3)
第15回	2年次授業の復習、および個別指導