

2026年度

青山学院大学
スポーツ健康イノベーションプロジェクト部会
(CAS部会)
履修証明プログラム
スポーツマネジメント講座
学生募集要項

青山学院スクール・モットー

地の塩、世の光

The Salt of the Earth, The Light of the World

青山学院教育方針

青山学院の教育は
キリスト教信仰にもとづく教育をめざし、
神の前に真実に生き
真理を謙虚に追求し
愛と奉仕の精神をもって
すべての人と社会とに対する責任を
進んで果たす人間の形成を目的とする。

青山学院大学の理念

青山学院大学は、「青山学院教育方針」に立脚した、
神と人ともに仕え社会に貢献する
「地の塩、世の光」としての教育研究共同体である。
本学は、地球規模の視野にもとづく正しい認識をもって
自ら問題を発見し解決する知恵と力をもつ人材を育成する。
それは、人類への奉仕をめざす自由で幅広い学問研究を通してなされる。
本学のすべての教員、職員、学生は、
相互の人格を尊重し、建学以来の伝統を重んじつつ、おのおのの立場において、
時代の要請に応えうる大学の創出に努める。

1. 講座の目的

スポーツ産業の急速な発展と多様化に対応し、経営、マーケティング、法務、メディア戦略などの専門知識と実践的スキルを兼ね備えた人材を育成することを目的とする。

2. 開講期間・実施場所

2026年10月3日（土）～ 2027年1月30日（土）

青山学院大学青山キャンパス

※原則として上記期間中の土曜日に実施

※10月31日及び1月2日は授業実施予定なし、1月30日は予備日

※対面授業（教室実施）とオンライン授業（リアルタイム・オンデマンド）を組み合わせで実施します

※授業が終日オンラインのみで実施される日は来校する必要はありません（各自でオンライン受講環境を用意してください）

※以下については、オンライン授業（リアルタイム）であっても、来校のうえ学内で受講いただきます。

- ・10/3初回のオンライン授業（学生証交付予定）
- ・オンライン授業（リアルタイム）のあとに対面授業がある場合

※10/3初回以外の受講教室は別途ご連絡します

3. 教育課程

各授業を受講した上で、グループワーク・発表、出席率、最終レポートなどの修了要件を満たした方に履修証明書が交付されます。

スケジュール：

No	日付	時間	講師	形式	テーマ
1	10/3(土)	9:00-10:30	中村 武彦	オンライン ＜受講場所＞ 10号館2階 第23会議室	【第1回】スポーツマネジメントとは？そしてその歴史
2		10:40-12:10			
3	10/10(土)	9:00-10:30	中村 武彦	オンライン	【第2回】スポーツマーケティングとは
4		10:40-12:10			
5	10/17(土)	9:00-10:30	綾部 祐二	オンライン	【第3回】エンターテインメントマーケティング：人を惹きつける価値の創造
6		10:40-12:10			
7	10/24(土)	事前学習	長野 雄二	オンデマンド	チケットセールス①
8		9:00-10:30	大下本 直人	対面	【第4回】チケットセールス②：来場体験を起点と

No	日付	時間	講師	形式	テーマ
9		10:40-12:10			した収益構造
10	11/7(土)	9:00-10:30	中村 武彦	オンライン	【第5回】スポンサーシップとは：企業とスポーツの価値共創
11		10:40-12:10			
12		13:00-14:30			
13	11/14(土)	事前学習	西脇 智洋	オンデマンド	スポンサーシップを読み解く
14		9:00-10:30	春日 洋平	対面	【第6回】スポンサーシップとは：企業とスポーツをつなぐビジネス
15		10:40-12:10			
16	11/21(土)	9:00-10:30	山田 敏之	対面	【第7回】スポンサーシップのアクティベーションとは：契約を価値に変える戦略
17		10:40-12:10			
18	11/28(土)	9:00-10:30	白木 栄次	対面	【第8回】代理人とは：スポーツビジネスにおけるキープレイヤー
19		10:40-12:10			
20	12/5(土)	事前学習	村上 茉利江	オンデマンド	スポーツクラブのファンコミュニケーション
21		9:00-10:30	園部 健二	対面	【第9回】スポーツビジネスにおける広報・コミュニケーションとは：ファン・メディア・スポンサーとの関係構築
22		10:40-12:10			
23	12/12(土)	9:00-10:30	森松 誠二	対面	【第10回】スポーツビジネスにおけるCRM
24		10:40-12:10			
25		13:00-14:30			
26	12/19(土)	事前学習	中村 武彦	オンデマンド	スタジアムビジネス：スポーツ施設経営の基礎
27		事前学習	益田 祐介	オンデマンド	スタジアムビジネス：スタジアムを核とした価値創造
28		9:00-10:30	井ノ口 弘彦	対面	【第11回】スタジアム概論：スポーツ施設が創る地域と社会の価値
29		10:40-12:10			
30	12/26(土)	9:00-10:30	青影 宜典	オンライン	【第12回】リーグ経営：スポーツビジネスの中核を

No	日付	時間	講師	形式	テーマ
31		10:40-12:10			担う仕組み
32	1/9(土)	9:00-10:30	中村 武彦	オンライン (教室受講)	【第13回】強化部という事業部:チームの競争力を支える戦略部門とそのビジネス
33		10:40-12:10	日置 貴之	対面	
34		13:00-14:30			
35	1/16(土)	9:00-10:30	田村 啓宇	オンライン	【第14回】スポーツマネジメントを起点とした街づくり
36		10:40-12:10			
37	1/23(土)	事前学習	中村 武彦	オンデマンド	スポーツクラブの資産価値
38		9:00-10:30		オンライン	【第15回】最終課題発表:スポーツクラブの経営戦略立案
39		10:40-12:10			
40		13:00-14:30			

科目詳細：

【第1回】スポーツマネジメントとは？そしてその歴史 スポーツマネジメントの発祥と発展の過程を整理し、現在の欧米におけるスポーツビジネスの特徴を理解する。それらとの比較を通じて、日本のスポーツマネジメントが置かれている立ち位置を把握し、今後どのような方向性を目指すべきかを考察する。 スポーツビジネスを感情や応援を基盤としつつも、それ以前に制度的・組織的に成立する一つの「産業」として捉える視点を身につけることを目的とする。そして、セールス、マーケティング、法務、財務、雇用・人事、強化部門、リーグ運営など、スポーツビジネスを構成する多様な要素を俯瞰し、産業特有のノウハウを「スポーツマネジメント」として存在していることを理解する。
【第2回】スポーツマーケティングとはスポーツを商品・サービスとして捉え、スター選手の活躍や勝敗といった自らコントロールできない要素に過度に依存しないマーケティングの考え方を理解する。スポーツが有する特有の価値を整理したうえで、それらをいかに消費者（ファン）に伝達し、需要を創出・拡大していくかというスポーツマーケティングの基本的な視点と発想力を身につける。
【第3回】エンターテインメントマーケティング：人を惹きつける価値の創造 スポーツやエンターテインメントを商品・サービスとして捉え、人々を惹きつける価値がどのように生み出されるのかを理解する。スポーツとエンターテインメントに共通するマーケティングやブランドづくりの考え方を学び、消費者に選ばれ続けるための基本的な視点と発想力を身につける。
【第4回（事前学習）】チケットセールス①

スポーツビジネスにおけるチケットセールの基本的な考え方を学び、チケット収入がクラブ・リーグ・イベント運営の収益基盤として果たす役割を理解する。あわせて、実際のスポーツ組織におけるチケット販売戦略や営業活動、顧客獲得・リピート促進の取り組みなどの実務事例を通じて、チケットセールの単なる販売活動ではなく、事業価値の向上と持続的な経営を支える重要な事業として捉える視点を身につける。

【第4回】チケットセールス②：来場体験を起点とした収益構造

チケット代が単なる「観戦の対価」ではなく、スポーツクラブの事業活動を支える重要な収益源であることを理解する。そのうえで、「観戦体験」ではなく「来場体験」という視点からチケットを捉え直し、チケット収益がクラブ経営の柱として、他の収益源（グッズ、飲食、スポンサーシップ等）にどのように波及していくのかを学ぶ。

【第5回】スポンサーシップとは：企業とスポーツの価値共創

スポンサーシップを寄附やタニマチ的支援ではなく、企業とスポーツ組織との間で行われるビジネス取引として捉える視点を身につけることを目的とする。企業がスポンサーシップを通じて得ようとする戦略的価値と、スポーツ組織にとってスポンサー収益が果たす役割を整理し、両者がどのように価値を共創できるのかを理解する。

【第6回（事前学習）】スポンサーシップを読み解く

スポーツビジネスにおけるスポンサーシップの基本的な考え方を学び、スポンサーシップが寄附や支援ではなく、企業とスポーツ組織が相互の経営課題を解決しながら価値を共創するビジネスであることを理解する。あわせて、スポンサーシップの企画・営業・活用に関する実務事例を通じて、企業およびスポーツ組織の双方にどのような価値を創出し、事業成長につなげていくのかを実践的に学ぶ。

【第6回】スポンサーシップとは：企業とスポーツをつなぐビジネス

スポンサーシップの原理原則を踏まえ、スポーツ組織におけるスポンサーセールスの実務を理解することを目的とする。企業の課題や目的をどのように把握し、スポーツが持つ価値と結び付けて提案へと発展させるのか、そのプロセスを整理し、企業とスポーツ組織が継続的に価値を共創するための実践的な考え方を理解する。

【第7回】スポンサーシップのアクティベーションとは：契約を価値に変える戦略

スポンサーシップ契約を単なる広告枠としてではなく、実際のマーケティング活動へと落とし込み、企業およびスポーツ組織双方の価値を高めるプロセスとして捉える視点を身につけることを目的とする。スポンサー契約そのものでは価値が十分に生まれない理由を理解し、アクティベーションを通じてどのようにブランド価値や顧客との関係性が構築されるのかを学ぶ。

【第8回】代理人とは：スポーツビジネスにおけるキープレイヤー

代理人をスポーツ選手やコーチ等の契約を代行する存在にとどまらず、スポーツビジネスにおける重要なプレイヤーとして捉える視点を身につけることを目的とする。

【第9回】強化部という事業部：チームの競争力を支える戦略部門とそのビジネス

強化部を単なる選手獲得やスカウティングを担う部門としてではなく、チームの競争力を中長期的に設計し、経営と競技をつなぐ戦略部門として捉える視点を身につけることを目的とする。選手の獲得・契約・育成に加え、チーム編成や戦略立案において強化部およびGM（ゼネラルマネージャー）が果たす役割を整理し、スポーツビジネス全体の中での重要性を理解する。

【第10回】スポーツビジネスにおけるCRM

CRM（Customer Relationship Management）をデータ分析の手法ではなく、ファンとの関係を継続的な価値へとつ

なげる経営戦略として捉える視点を身につけることを目的とする。スポーツ組織においてCRMが果たす役割を整理し、ファン理解に基づくコミュニケーションやサービス設計を通じて、満足度やロイヤルティの向上を実現する考え方を理解する。

【第11回（事前学習）】スタジアムビジネス：スポーツ施設経営の基礎

スタジアムやアリーナを単なる試合会場としてではなく、スポーツおよびエンターテインメントの収益を生み出す重要な事業資産として捉える視点を身につけることを目的とする。そのうえで、非試合日の活用を含む多様な収益モデルを整理し、施設を保有していない場合であっても原理・原則を踏まえてどのような工夫が可能かという観点から、スポーツビジネスにおけるスタジアムの役割と可能性を理解する。

【第11回（事前学習）】スタジアムビジネス：スタジアムを核とした価値創造

スポーツ施設を競技開催の場としてだけでなく、地域に新たな価値を創出する事業基盤として捉える視点を学ぶ。既存施設におけるアリーナ運営の実践事例を通じて、来場者体験の向上や施設の多目的活用、収益の最大化に向けた取り組みを理解するとともに、新たなスタジアム・アリーナ整備がスポーツ組織の事業拡大や地域活性化にどのような可能性をもたらすのかを考察する。

【第11回（事前学習）】スタジアム概論：スポーツ施設が創る地域と社会の価値

スタジアムを単なる試合開催の場としてではなく、地域社会やスポーツ組織に多面的な価値をもたらす事業資産として捉える視点を学ぶ。公的資金を活用する意義や正当性、施設整備・運営における成功事例と失敗事例を整理しながら、スタジアムがどのように収益化や地域課題の解決につながるのかを理解する。あわせて、防災機能や助成制度の活用など、日本の制度・地域特性を踏まえた事例を通じて、スタジアムを試合日以外にも活用し、持続的な事業価値を創出するための考え方を身につける。

【第12回】リーグ経営：スポーツビジネスの中核を担う仕組み

リーグとは、スポーツビジネス全体の秩序と成長を支える中核的な組織として捉える視点を身につけることを目的とする。競技の公平性確保と事業価値の最大化という二つの役割を踏まえ、チーム同士が競技外ではビジネスパートナーとして共存し、リーグがクラブ全体の価値を高めるために存在するという前提のもと、リーグ経営の基本構造や、地域・文化によって異なるリーグモデルの特徴を理解する。

【第13回（事前学習）】スポーツクラブのファンコミュニケーション

スポーツクラブにおけるコミュニケーション戦略を取り上げ、競技ファン以外への認知拡大や新規ファン獲得に向けた考え方を学ぶ。地域資源や知的財産（IP）、イベントなどを活用した多様なコミュニケーション施策を通じて、クラブへの興味・共感を創出する方法を理解するとともに、ファンベースの拡大を実現するための企画立案やブランドコミュニケーションの実践について考察する。

【第13回】スポーツビジネスにおける広報・コミュニケーションとは：ファン・メディア・スポンサーとの関係構築

スポーツビジネスにおけるコミュニケーションを、単なる広報・PR活動にとどまらず、スポーツの価値を適切に伝え、ファン・メディア・スポンサーとの関係を構築・維持するための戦略的活動として捉える視点を身につけることを目的とする。デジタルメディアの発展を踏まえ、スポーツ業界における広報・コミュニケーションの重要性を理解する。

【第14回】スポーツマネジメントを起点とした街づくり

スポーツ施設を競技や興行のための空間としてだけでなく、地域に新たな価値を創出する社会資本として捉える視点を学ぶ。スタジアム・アリーナが地域経済の活性化や交流人口の拡大、シビックプライドの醸成、防災機能の強

化など、多様な社会的価値を生み出す仕組みを理解するとともに、スポーツ組織の経営と施設整備・都市開発をどのように連携させ、持続可能なまちづくりへと発展させていくのかを実践事例を通じて考察する。

【第15回（事前学習）】スポーツクラブの資産価値

スポーツクラブの資産価値を短期的な財務状況のみに依拠せず、多面的に捉える視点を身につけることを目的とする。スポーツチームが一般企業とは異なる価値を有する理由を整理し、スポーツビジネスにおける資産価値の考え方を理解する。

【第15回】最終課題発表：スポーツクラブの経営戦略立案

本講義で学んだスポーツマネジメント、マーケティング、チケットセールス、スポンサーシップ、CRM、スタジアムビジネス、リーグ経営、広報・コミュニケーションなどの考え方を総合的に活用し、スポーツクラブが持続的に成長するための経営戦略を立案する。事前に提出した課題をもとに代表者によるプレゼンテーションを実施し、発表内容に対する議論や講評を通じて、多様な視点からスポーツ組織の経営について理解を深める。

4. 修了要件

以下の要件を全て満たすことにより履修証明書が交付されます。

- ・ オンデマンドを除く授業のうち、2/3以上に出席すること（1限＝90分を1回とカウント）。
※但し、30分以上の遅刻/早退は3回で1回の欠席として換算
- ・ 最終課題（スポーツクラブの経営戦略立案）を提出すること。
- ・ 平常評価（授業への参加状況等）75点、最終課題25点の合計100点満点とし、60点以上を得点すること。

5. 履修証明書

本講座は、文部科学省所管の学校教育法に定められた「履修証明プログラム」として実施します。

修了要件を満たした方には、青山学院大学学長名で履修証明書が交付されます。履修証明書は、履歴書ならびにジョブ・カードに学歴として記載することができます。

6. 出願期間（予定）

2026年7月27日（月）10:00～2026年8月13日（月）23:59

※締切日を過ぎたものは受理できませんのでご注意ください。

7. 出願資格

出願の時点で、高等学校を卒業した者及びこれと同等以上の学力を有する者。

※留意事項：二重学籍等 本プログラム受講生は、他大学の学部・大学院、並びに本学の学部・大学院と併せて在学することはできません。

8. 出願手続

1) 提出書類

出願にあたっては、下記の出願書類一式をご用意ください。なお、戸籍名でのみ出願が可能です。

- ①証明写真（※下記「証明写真について」を確認し、写真データをアップロードしてください。受講決定後に発行される本学の身分証明書にも使用されます。）
- ②履歴書（ダウンロードしたエクセルファイルに入力し、エクセルファイルのまま出願フォームにアップロードしてください。）
- ③最終学歴の卒業証明書、または卒業証書（PDFまたは写真データ等により写しをアップロードしてください。）他大学学部・大学院、並びに本学学部・大学院を修了見込の方は、本年度9月の卒業見込証明書、または修了見込証明書を提出してください。
- ④志望理由（ PDF データをアップロードしてください。）
 - ・ 本講座の受講を希望する理由、講座で身に付けたい知識、キャリアにどのように繋げたいか等（1,000 字程度）
 - ・ A4 サイズ 1 枚以内、 縦置き横書きでまとめてください。
 - ・ 必ず記名 してください。
 - ・ 手書きは不可です。
- ⑤在留カードのコピー ※外国籍の方のみ（表面と裏面の両方コピーを1つの PDF に し、アップロードしてください。）

<証明写真について>

- ・ 不鮮明な写真およびぼやけていて個人の判別・本人確認が困難な写真は不可
- ・ 髪や影で目や輪郭が隠れている写真は不可
- ・ 背景と同化して身体との境界がわかりにくい写真は不可
- ・ コントラスト（明暗）がはっきりした写真であること
- ・ スマートフォンのアプリ等で画像を加工していない写真であること
- ・ 出願前3カ月以内に撮影した、本人のみが写ったカラー写真であること
- ・ 背景は無地であること
- ・ 眼鏡着用の場合、フレームが目にかからないようにし、レンズは無色透明に限る。
- ・ フラッシュで眼鏡が光らないようにすること（ブルーライトカット等の色付きメガネは不可）



- ・上部に隙間がある
- ・枠などが写っていない
- ・背景無地

- ・肩の一部が写っている
- ・体のラインが識別できる



- ・水平かつ正面を向いている
- ・顔の大きさが少なくとも2分の1以上ある
- ・両目の瞳が確認できる



高等学校の制服を着用している



髪やスマートフォン等の影がかかっている



髪が目にかかっている



顔が近すぎる



背景があるもの（カーテン、影等）が写っている



目を細めたり、口を大きく開けている



マフラーやサングラスを着用している



どちらかの目がかくれている



顔が歪すぎる



正面を向いていない

2) 出願書類の提出

WEB による出願です。

下記の URL にアクセスし、必要事項を記入し、上記のファイルをアップロードしてください。

URL : <https://business.form-mailer.jp/fms/d2fe3f20357558>

※一度提出された書類等の返却は致しません。

※出願に際してお知らせいただいた個人情報は、出願受付、選考実施、合否発表、受講手続きとこれに付随する業務以外には利用いたしません。

<Web出願受理メール>

出願受付が正常に完了した場合、出願フォームで入力されたメールアドレス宛に「Web出願受理メール」をお送りいたします。フォーム送信後1日以内に「Web出願受理メール」が届かない場合は、以下までメールでお問い合わせください。

メールアドレス : agu-socialcoop@aoyamagakuin.jp

メールタイトル : 「スポーツマネジメント講座 Web出願受理メール未着」

メール内容 : 氏名、メールアドレス、出願フォーム送信日を記入してください。

9. 審査方法

書類申請

※提出された書類等の返却はいたしません。

※記載内容に虚偽や著しい誇張があった場合は、合格を取り消します。

10. 審査料

無料

11. 合否発表

2026年8月21日(金)にEメールにて通知(予定)。

合格者には「合格時の案内」を送付しますので、案内に沿って定められた期間内に入学手続きを完了してください。

12. 定員および最少催行人数

定員20名

最少催行人数10名

※合格者数が最少催行人数未満となり、開講されない場合は、合否発表時にお伝えします。

13. 受講手続

1) 受講料の納入

受講料：22万円 ※消費税は課税されません。

2) 証明書の原本の提出(郵送)

- ・最終学歴の卒業証明書または修了証明書
- ・最終学歴の成績証明書

※合格者は 2026年9月3日(木)までに受講料の納入をお願いします。

受講料の支払い方法および証明書(原本)の提出方法は、合格発表通知の際にお知らせします。

14. 留意事項

- ①本プログラム出願者、受講者および修了者の個人情報、出願者、受講者および修了者管理のため、本プログラム事務局に提供いたしますのでご了承ください。
- ②本プログラムと他大学・大学院、本学学部・大学院および他プログラム(科目等履修生など)と併願したり、併せて在学したりすることはできません。
- ③審査内容、合否に関する問い合わせには一切応じません。
- ④講師の都合等により、やむを得ず担当講師や講義内容の一部を変更する場合があります。あらかじめご了承ください。

15. 問い合わせ先

講座の内容について：

BLUE UNITED CORPORATION (info@blueutd.com)

出願書類・入金に関する手続きについて：

青山学院大学社会連携部社会連携課 (agu-socialcoop@aoyamagakuin.jp)