授業科目名	マーケティング	学年	2	学 科	ITビジネス科	年度	2026
担当教員名	平川 優樹					実務経験	有
授業の方法	演習	科目区分	必修	学期	通年	単位数	1	時間数	30
実務 / 指導経験	ゲーム開発実務25年。プランナー、シナリオライター、ディレクターとして100タイトル以上の開発に携わる。専門学校での講師歴14年。						
授業の概要 :実務/指導経験を活かした教育内容	「マーケティングとは何か」「何をするのか」をテキストで学び、実際の事例を元に検証していきます。マーケティングを学ぶ上で必要なビジネスの基本や構造の知識を身につけてもらいます。チームでブレストやプレゼンを行い、社会人としての実務を理解します。						
授業の到達目標	1.マーケティングの基本を学び社会の構造とビジネスの基本を学ぶ。 2. マーケティング資料の見方や作成方法の基礎を習得する。 3. ブレストやプレゼン業務を実践し幅広い業界で通用するスキルを身につける。						
成績評価の方法	方法	定期試験:60% ・ 平常点:40%　※前期と後期で評価し、その平均が通年評価					
	基準	優(100～90) ・ 良(89～70) ・ 可(69～40) ・ 不可(39～0)					
準備学習・事後学習等	・準備として前回の授業内容の議事録を見直すこと。 ・復習として授業内容の議事録をまとめ、質問があれば次の授業で確認すること。						
テキスト	有	マンガでわかる新しいマーケティング　一人の顧客分析からアイデアをつくる方法[池田書店]					
参考書等	無	オリジナル資料を配布					
その他 :学生に対する要望、メッセージ等	ものづくりは作って終わりではありません。それをお客様に届ける必要があります。届けるためにはどうするのか。マーケティングを学ぶことで社会の構造やビジネスの基本も知ることになります。この知識があることで制作物の内容も変化していきます。自分が創ったものが社会で通用するために視野を広げられるようになってください。						

授業計画

	内容		
1	・マーケティングとは	31	
2	・マーケティングを学ぶ意味	32	
3	・マーケティングの基本	33	
4	・売上と採算	34	
5	・KPI【1】	35	
6	・KPI【2】	36	
7	・KPI【3】	37	
8	・KPI【4】	38	
9	・プロダクトアイデア【1】	39	
10	・プロダクトアイデア【2】	40	
11	・コミュニティアイデア【1】	41	
12	・コミュニティアイデア【2】	42	
13	・コモディティ化	43	
14	・価値の生み出し方	44	
15	・お客様のニーズに応えるには	45	
16	・分析とマーケティング戦略	46	
17	・ブランディングの内容と方法	47	
18	・商品開発と顧客開発の違いと考え方	48	
19	・N1分析	49	
20	・ペルソナの書き方	50	
21	・顧客ピラミッド	51	
22	・セグメントごとの戦略	52	
23	・ターゲット	53	
24	・プロモーション案	54	
25	・デジタルマーケティング	55	
26	・ロジックとエモーション	56	
27	・マーケティングコンセプト	57	
28	・ワードとクリエイティブ	58	
29	確認テスト	59	
30	確認テスト	60	