

職業実践専門課程の基本情報について

学校名		設置認可年月日		校長名		所在地																		
麻生情報ビジネス専門学校		昭和60年12月24日		竹口 伸一郎		〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南2-12-32 (電話) 092-415-2291																		
設置者名		設立認可年月日		代表者名		所在地																		
学校法人麻生塾		昭和26年3月12日		麻生 健		〒820-0018 福岡県飯塚市芳雄町3-83 (電話) 0948-25-5999																		
分野	認定課程名	認定学科名		専任	高度専任																			
商業実務	商業実務専門課程	経営ビジネス科		平成30年 文部科学省告示第32号	—																			
学科の目的	販売・営業・経営に関する知識を総合的に習得するとともに、企業の収益を支える販売・営業のプロフェッショナルを目指し学習する。現場での実習を通し実践力を養い、柔軟な発想の出来る社会の即戦力として、将来的に企業も出来る人材を育成する。																							
認定年月日	平成26年3月31日																							
修業年限	昼夜	全課程の修了に必要な総授業時数又は総単位数		講義	演習	実習	実験	実技																
	2年	昼間	1828時間	1164時間	904時間	150時間	0時間	0時間																
生徒総定員		生徒実員	留学生数(生徒実員の内)	専任教員数	兼任教員数	総教員数																		
40人		24人	1人	2人	3人	5人																		
学期制度	■前期:4月1日～8月31日 ■後期:9月1日～3月31日			成績評価	■成績表: 有 ■成績評価の基準・方法 学期末試験、出席状況、授業態度 確認テストなどの総合評価																			
長期休み	■夏季:8月9日～9月4日 ■冬季:12月25日～1月9日 ■春季:3月1日～4月10日			卒業・進級条件	1. 指定科目全ての修得 2. 学年の出席率90%以上 3. 卒業基準検定の取得 4. 学生としてふさわしい生活態度																			
学修支援等	■クラス担任制: 有 ■個別相談・指導等の対応 面談、保護者への電話連絡及び面談(ガイダンスの実施)			課外活動	■課外活動の種類 ビジネスプロデュースコンペティション参加 等 ■サークル活動: 有																			
就職等の状況※2	■主な就職先・業界等(平成29年度卒業生) 営業職・販売職・営業事務等 ■就職指導内容 ・面接指導 ・履歴書作成指導 ・業界セミナー開催 ■卒業者数 : 17 人 ■就職希望者数 : 15 人 ■就職者数 : 15 人 ■就職率 : 100 % ■卒業者に占める就職者の割合 : 100 % ■その他 ・自営業 : 2人 (平成29年度卒業者に関する平成30年5月1日時点の情報)			主な学修成果(資格・検定等)※3	■国家資格・検定/その他・民間検定等 (平成29年度卒業者に関する平成30年5月1日時点の情報)																			
					<table border="1"> <thead> <tr> <th>資格・検定名</th> <th>種別</th> <th>受験者数</th> <th>合格者数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>リテールマーケティング(販売士)検定2級</td> <td>③</td> <td>17</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>サービス接客検定2級</td> <td>③</td> <td>17</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>MOS Word</td> <td>③</td> <td>17</td> <td>17</td> </tr> <tr> <td>MOS PowerPoint</td> <td>③</td> <td>17</td> <td>17</td> </tr> </tbody> </table>	資格・検定名	種別	受験者数	合格者数	リテールマーケティング(販売士)検定2級	③	17	13	サービス接客検定2級	③	17	16	MOS Word	③	17	17	MOS PowerPoint	③	17
資格・検定名	種別	受験者数	合格者数																					
リテールマーケティング(販売士)検定2級	③	17	13																					
サービス接客検定2級	③	17	16																					
MOS Word	③	17	17																					
MOS PowerPoint	③	17	17																					
中途退学の現状	■中途退学者 3名 平成29年5月1日時点において、在学者27名(平成29年4月1日入学者を含む) 平成30年3月31日時点において、在学者24名(平成30年3月31日卒業者を含む) ■中途退学の主な理由 他分野への進路変更 ■中退防止・中退者支援のための取組 担任面談、三者面談、進路相談、保護者への状況報告、科目別補講など			■中退率 11.1%																				
経済的支援制度	■学校独自の奨学金・授業料等減免制度: 有 経済的理由により修学困難である者に対して授業料を減免する。 東日本大震災により被災し進学が困難になった者を対象に入学金・校納金・寮費を卒業まで全額免除する。 ■専門実践教育訓練給付: 給付対象 1名																							
第三者による学校評価	■民間の評価機関等から第三者評価: 無																							
当該学科のホームページURL	URL: http://www.asojuaku.ac.jp/abcc/subjects/wm/																							

(留意事項)

1. 公表年月日(※1)

最新の公表年月日です。なお、認定課程においては、認定後1か月以内に本様式を公表するとともに、認定の翌年度以降、毎年度7月末を基準日として最新の情報を反映した内容を公表することが求められています。初回認定の場合は、認定を受けた告示日以降の日付を記入し、前回公表年月日は空欄としてください

2. 就職等の状況(※2)

「就職率」及び「卒業者に占める就職者の割合」については、「文部科学省における専修学校卒業者の「就職率」の取扱いについて(通知)(25文科生第596号)」に留意し、それぞれ、「大学・短期大学・高等専門学校及び専修学校卒業予定者の就職(内定)状況調査」又は「学校基本調査」における定義に従います。

(1)「大学・短期大学・高等専門学校及び専修学校卒業予定者の就職(内定)状況調査」における「**就職率**」の定義について

①「就職率」については、就職希望者に占める就職者の割合をいい、調査時点における就職者数を就職希望者で除したものをいいます。

②「就職希望者」とは、卒業年度中に就職活動を行い、大学等卒業後速やかに就職することを希望する者をいい、卒業後の進路として「進学」「自営業」「家事手伝い」「留年」「資格取得」などを希望する者を含みません。

③「就職者」とは、正規の職員(雇用契約期間が1年以上の非正規の職員として就職した者を含む)として最終的に就職した者(企業等から採用通知などが出された者)をいいます。

※「就職(内定)状況調査」における調査対象の抽出のための母集団となる学生等は、卒業年次に在籍している学生等とします。ただし、卒業の見込みのない者、休学中の者、留学生、聴講生、科目等履修生、研究生及び夜間部、医学科、歯学科、獣医学科、大学院、専攻科、別科の学生は除きます。

(2)「学校基本調査」における「**卒業者に占める就職者の割合**」の定義について

①「卒業者に占める就職者の割合」とは、全卒業者数のうち就職者総数の占める割合をいいます。

②「就職」とは給料、賃金、報酬その他経常的な収入を得る仕事に就くことをいいます。自家・自営業に就いた者は含めるが、家事手伝い、臨時的な仕事に就いた者は就職者とはしません(就職したが就職先が不明の者は就職者として扱う)。

(3)上記のほか、「就職者数(関連分野)」は、「学校基本調査」における「関連分野に就職した者」を記載します。また、「その他」の欄は、関連分野へのアルバイト者数や進学状況等について記載します。

3. 主な学修成果(※3)

認定課程において取得目標とする資格・検定等状況について記載するものです。①国家資格・検定のうち、修了と同時に取得可能なもの、②国家資格・検定のうち、修了と同時に受験資格を取得するもの、③その他(民間検定等)の種別区分とともに、名称、受験者数及び合格者数を記載します。自由記述欄には、各認定学科における代表的な学修成果(例えば、認定学科の学生・卒業生のコンテスト入賞状況等)について記載します。

1.「専攻分野に関する企業、団体等(以下「企業等」という。)との連携体制を確保して、授業科目の開設その他の教育課程の編成を行っていること。」関係

(1)教育課程の編成(授業科目の開設や授業内容・方法の改善・工夫等を含む。)における企業等との連携に関する基本方針

総合的な人間教育として、深く幅の広い知識と教養を身につけることにより、社会の変化に対応できる良識とスキルを習得させる。常に挑戦する意欲に満ちた専門職業人として、社会で中核的役割を果たすに足る専門的な知識や技能を習得させるべく、企業・業界団体からの意見、要望をカリキュラムに取り入れ、より実践的な知識や技能を就業前に習得する事で即戦力となる人材を育成する。

(2)教育課程編成委員会等の位置付け

教育課程編成委員会は、専門性に関する動向や方向性等について意見交換等を通じて、より実践的な職業教育の質を確保することを目的として設置する。

委員会は、次の事項を審議し、会議の結果をカリキュラム会議に報告するものとする。

- ①カリキュラムの企画・運営・評価に関する事項
- ②各授業科目の内容・方法の充実及び改善に関する事項
- ③教科書・教材の選定に関する事項
- ④その他教員としての資質能力の育成に必要な研修に関する事項

主任等により主催されるカリキュラム会議は、教育課程編成委員会からの意見を参考に、学科の教育方針に則ったカリキュラムを検討し策定する。

(3)教育課程編成委員会等の全委員の名簿

平成30年7月31日現在

名前	所属	任期	種別
松尾 英一	一般社団法人 日本経営協会 九州本部次長兼企画研修G課長	平成30年4月1日～ 平成31年3月31日(1年)	①
菊本 健司	株式会社アルファクス・フード・システム マーケティング営業戦略部 部長	平成30年4月1日～ 平成31年3月31日(1年)	③
松尾 聡子	株式会社バース・プランニング 代表取締役	平成30年4月1日～ 平成31年3月31日(1年)	③
南 玲子	麻生情報ビジネス専門学校 リーダー	平成30年4月1日～ 平成31年3月31日(1年)	
島田 英也	麻生情報ビジネス専門学校 教員	平成30年4月1日～ 平成31年3月31日(1年)	

※委員の種別の欄には、委員の種別のうち以下の①～③のいずれに該当するか記載すること。

- ①業界全体の動向や地域の産業振興に関する知見を有する業界団体、職能団体、地方公共団体等の役職員(1企業や関係施設の役職員は該当しません。)
- ②学会や学術機関等の有識者
- ③実務に関する知識、技術、技能について知見を有する企業や関係施設の役職員

(4)教育課程編成委員会等の年間開催数及び開催時期

(年間の開催数及び開催時期)

年2回(7月、10月)

原則:年度毎に2回実施

第1回 7月:前年度カリキュラムについて

第2回10月:1回目を受けて修正案説明(次年度カリキュラム)

(開催日時)

平成29年度 第1回 平成29年6月30日 16:00～16:30

平成29年度 第2回 平成29年10月27日 15:30～16:00

平成30年度 第1回 平成30年7月24日 16:00～17:00

平成30年度 第2回 平成30年10月26日 15:30～16:00 (予定)

(5)教育課程の編成への教育課程編成委員会等の意見の活用状況

企業取引上のビジネス実務法務3級の取得について企業側から、高度な検定を目指すよりもより実践的な内容を行って欲しいとの意見があった。

この意見を受けて、フィールドワークという科目において、課題解決のためのグループワークや実際の営業活動を想定した企業訪問、プレゼンテーションを実践させる授業内容を実施するようシラバスの変更を行うこととした。

2. 「企業等と連携して、実習、実技、実験又は演習(以下「実習・演習等」という。)の授業を行っていること。」関係

(1) 実習・演習等における企業等との連携に関する基本方針

総合的な人間教育として、深く幅の広い知識と教養を身につけることにより、社会の変化に対応できる良識とスキルを習得させる。常に挑戦する意欲に満ちた専門職業人として、社会で中核的役割を果たすに足る専門的な知識や技能を習得させるべく、企業・業界団体からの意見、アドバイス、要望などを授業内容や授業方法等に取り入れ、より実践的な知識や技能を就業前に習得する事で即戦力となる人材を育成する。

(2) 実習・演習等における企業等との連携内容

株式会社における簿記は、会社法・金融商品取引法などの諸法令に準拠して行われるために、個人商店における簿記よりもやや難易度が高い処理や、個人商店には存在しない株式会社特有の取引の処理を学習する必要がある。連携授業では、前述した内容を学修させるために連携企業講師と授業内容・授業方法・演習方法について事前に協議する。

「基礎簿記Ⅰ」は、株式会社の会社法・金融商品取引法などの諸法令に規制される株式会社の仕組みを理解するだけでなく、企業で実際に実施される事例を元にしながら、伝票起票・帳簿作成など一連の流れを実務に近い状態で演習する。評価については、事前に連携企業講師が実施する授業内容に従って、会計処理の正確性、貸借対照表・損益計算書の完成度など演習成果物の評価項目を設け、期末試験、授業態度などと併せて総合的に判断し、学習評価を行う。

(3) 具体的な連携の例※科目数については代表的な5科目について記載。

科目名	科目概要	連携企業等
基礎簿記Ⅰ	基礎知識および事務手続きをより実践的に修得することを目的として、証憑書類・帳簿・申告書等の作成を中心に講義・演習を行なう。	小林憲一税理士事務所

3. 「企業等と連携して、教員に対し、専攻分野における実務に関する研修を組織的に行っていること。」関係

(1) 推薦学科の教員に対する研修・研究(以下「研修等」という。)の基本方針

学校法人麻生塾 教職員研修規程に基づき、教職員に対して研修を行う。
教職員に対して、現在就いている職又は将来就くことが予想される職に係る職務の遂行に必要な知識又は技能等を修得させ、その遂行に必要な教職員の能力及び資質等の向上を図ることを目的とする。
専攻分野における実務に関する研修や、指導力の修得・向上のための研修を教職員の業務経験や能力、担当する授業科目や授業以外の担当業務に応じて実施し、より高度な職務を遂行するために必要な知識を修得させる。また、教育課程編成委員会などの意見を元に作成したカリキュラムを運用するために必要となる知識や技術と教員とのスキルを比較し、不足しているものを中心に研修計画を立てる。外部の教育機関が実施する研修または企業等から講師を招いての研修を受講する。

(2) 研修等の実績

① 専攻分野における実務に関する研修等

研修名:「キャリアコンサルタントとしてのグループファシリテーション」(連携企業等:日本キャリア開発協会)
目的:議論をまとめるファシリテーション力やリーダーとしての決断力について学び学生のチームによる問題解決力向上に活かす。
内容:ファシリテーション役と受講者役に分かれての実習
日程:2017年9月24日(日)9:00~17:00
対象:教員1名

② 指導力の修得・向上のための研修等

研修名:「メンタルヘルス」(連携企業等:日本予防医学協会)
目的:ストレス対処に関する基本的知識を習得し、学生指導に活かす。
内容:メンタルヘルスの現状、ストレスの要因とストレス反応、ストレスへの対処、相談機関。
日程:2017年10月25日(水)16:00~17:30
対象:教員1名

(3) 研修等の計画

① 専攻分野における実務に関する研修等

研修名:「ICT活用による教員の教育力向上研修会」(連携企業等:デジタルハリウッド株式会社)
目的:WEBアプリについて学ぶことで卒業研究で指導できる新規ビジネスの幅を広げる
内容:HTMLとDreamweaveに関するe-learning(事前課題)とICTを活用した教育の事例紹介、Webアプリ製作授業の受講体験
日程:2018年8月2日(木)13:30~17:00、8月3日(金)9:30~17:00
対象:教員1名

②指導力の修得・向上のための研修等

研修名:「インストラクショナルデザインⅡ」(連携企業等:一般社団法人全国専門学校教育研究会)
 目的: 育人人材像に基づいた体系的カリキュラムの構築を習得する。
 内容: 3ポリシーについて、学科目標・教科目標の整理、学科カリキュラムの見直し・改善
 日程: 2018年8月29日(水) 9:00～17:30
 対象: 教員1名

4.「学校教育法施行規則第189条において準用する同規則第67条に定める評価を行い、その結果を公表していること。また、評価を行うに当たっては、当該専修学校の関係者として企業等の役員又は職員を参画させていること。」関係

(1)学校関係者評価の基本方針

本校の基本方針に基づき、学校運営が適正におこなわれているかを企業関係者、保護者、地域住民、高校関係者等の参画を得て、包括的・客観的に判定することで、学校運営の課題・改善点・方策を見出し、学校として組織的・継続的な改善を図る。また、情報を公表することにより、開かれた学校づくりをおこなう。

(2)「専修学校における学校評価ガイドライン」の項目との対応

ガイドラインの評価項目	学校が設定する評価項目
(1)教育理念・目標	建学の精神、法人の理念、教育理念、学科の教育目的・育人人材像、他
(2)学校運営	教員組織の整備、運営会議での共有、防災・非常時対策、コンプライアンス
(3)教育活動	業界の人材ニーズに沿った教育、授業評価による改善、付加的教育、他
(4)学修成果	教育目的達成に向けた目標設定、事後の評価・検証、学生の就職活動・卒業率
(5)学生支援	担任他との定期面談、有資格者との就職相談・生活相談、奨学金、卒業生支援
(6)教育環境	教育設備・教具の管理・整備、安全対策、就職指導室・図書室の整備、他
(7)学生の受入れ募集	APの明示、進路ニーズ把握、パンフレット・募集要項の内容、公正・適切な入試
(8)財務	財政的基盤の確立、適切な予算編成・執行、会計監査、財務情報公開
(9)法令等の遵守	規程通りの運営、個人情報保護、ハラスメント防止、学内規程の整備
(10)社会貢献・地域貢献	社会的活動の推進・実施、公開講座、企業・地域・行政との連携
(11)国際交流	留学生の受入れ・支援

※(10)及び(11)については任意記載。

(3)学校関係者評価結果の活用状況

営業職や将来的な企画職として社会に出た時、実務に活かせるよう、理論に偏らずより実践的な内容で教育を実施して欲しいとの意見があった。
 この意見を受けて、販売演習という科目のシラバスを変更し、実際に商品を想定して、物を販売するまでのプロセスから、お客様の手元に届いて使用してもらうまでを一連の流れとして把握させ、プロモーションや演出によって販売戦略を実践させることとした。

(4)学校関係者評価委員会の全委員の名簿

平成30年7月31日現在

名前	所属	任期	種別
中西 はるみ	情報工学科在校生 保護者	平成30年4月1日～平成32年3月31日(2年)	保護者
中園 晴久	平成6年度情報経理科 卒業生	平成30年4月1日～平成32年3月31日(2年)	卒業生
浦川 美代子	博多駅南1丁目1区 自治会長	平成30年4月1日～平成32年3月31日(2年)	自治会長
大山 明	久留米市外三市町高等学校組合立三井中央高等学校 校長	平成30年4月1日～平成32年3月31日(2年)	高等学校校長
牛島 賢二	社団法人福岡県情報サービス産業協会 株式会社 サンレイズ 企画調査委員会 委員長	平成30年4月1日～平成32年3月31日(2年)	企業等委員
江添 俊明	社団法人福岡県情報サービス産業協会 株式会社 コア九州カンパニー 産学連携チーム チーフ	平成30年4月1日～平成32年3月31日(2年)	企業等委員
土井 隆徳	社団法人福岡県情報サービス産業協会 株式会社 ジャステック 産学連携チーム	平成30年4月1日～平成32年3月31日(2年)	企業等委員
荒井 秀和	Training Center Japan 事務局長	平成30年4月1日～平成32年3月31日(2年)	企業等委員
馬場 伸一	NPO法人九州組込みソフトウェアコンソーシアム 事務局長	平成30年4月1日～平成32年3月31日(2年)	企業等委員

芦原 秀一	株式会社ネットワーク応用技術研究所 取締役	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
高岡 宏光	三井情報株式会社 西日本営業部 西日本営業第三室 室長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
開 道雄	キーウェア九州株式会社 経営管理部 担当部長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
岡部 浩太郎	SCSK九州株式会社 ビジネスシステム部営業課 担当課長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
竹末 雅輝	株式会社システナ 福岡開発センター センター長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
小畑 昌之	安川情報システム株式会社 ソフトウェア研究開発センター 課長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
金丸 浩二	グローバルブレインズ株式会社 第1システム本部 部長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
白根澤 信孝	ユニアデックス株式会社 九州エクセレントサービス第二統括部 システムサービス二部 部長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
松尾 英一	一般社団法人 日本経営協会 九州本部次長兼企画研修G課長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
大久保 英昭	看公税理士法人 黒岩公認会計士事務所 所長代理	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
中川 宏	税理士法人 西方会計 副所長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
小林 憲一	小林憲一税理士事務所 所長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
岩永 茂敏	リコージャパン株式会社 九州事業本部 九州支社 MA事業部 公共担当室 室長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
沖田 敏治	株式会社アイスリーラボ 代表取締役	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
菊本 健司	株式会社アルファクス・フード・システム マーケティング営業戦略部 部長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
松尾 聡子	株式会社バース・プランニング 代表取締役	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
安達 貴志	株式会社Flourish 総務部 部長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
堀 浩信	福岡市経済観光文化局 国際経済コンテンツ部コンテンツ振興課 課長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
伊藤 寛通	公益財団法人 画像情報教育振興協会 教育事業部教育推進グループセクションチーフ	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
福田 史裕	株式会社マトリックス 福岡開発室 技術開発課 課長次席	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
今治 智隆	株式会社ヴァイス 代表取締役 社長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
森 りょういち	株式会社FOREST Hunting One 代表取締役 社長	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
矢野 修作	株式会社ディーゼロ 代表取締役	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員
小林 浩康	株式会社カラー 取締役	平成30年4月1日～ 平成32年3月31日(2年)	企業等委員

※委員の種別の欄には、学校関係者評価委員として選出された理由となる属性を記載すること。
(例)企業等委員、PTA、卒業生等

(5)学校関係者評価結果の公表方法・公表時期

(ホームページ・広報誌等の刊行物・その他())

URL:<https://asojuku.ac.jp/about/disclosure/>

公表時期:平成29年9月1日

5.「企業等との連携及び協力の推進に資するため、企業等に対し、当該専修学校の教育活動その他の学校運営の状況に関する情報を提供していること。」関係

(1)企業等の学校関係者に対する情報提供の基本方針

本校の教育方針・カリキュラム・就職指導状況など学校運営に関して、企業等や高校関係者、保護者などに広く情報を提供することで、学校運営の透明性を図るとともに、本校に対する理解を深めていただくことを目的とする。

(2)「専門学校における情報提供等への取組に関するガイドライン」の項目との対応

ガイドラインの項目	学校が設定する項目
(1)学校の概要、目標及び計画	歴史、教育理念、ASOの考え方、5つの特徴
(2)各学科等の教育	学科コース一覧、国家資格・検定、就職情報、入学案内
(3)教職員	教員一覧
(4)キャリア教育・実践的職業教育	就職サポート、GCB教育、企業連携
(5)様々な教育活動・教育環境	学校生活、学園祭、部活動・サークル活動、学外ボランティア
(6)学生の生活支援	生活環境サポート、留学生学習・生活サポート、留学生就職サポート
(7)学生納付金・修学支援	学費とサポート、学習支援(各種支援制度)
(8)学校の財務	貸借対照表、収支計算書、監査報告書
(9)学校評価	自己点検・評価、学校関係者評価
(10)国際連携の状況	グローバル教育、留学生入学案内、留学生募集分野
(11)その他	

※(10)及び(11)については任意記載。

(3)情報提供方法

(ホームページ・広報誌等の刊行物・その他(学生便覧))

URL:<http://www.asojuku.ac.jp/abcc/>

授業科目等の概要

(商業実務専門課程 経営ビジネス科)平成30年度															
分類			授業科目名	授業科目概要	配当年次・学期	授業時数	単位数	授業方法			場所		教員		企業等との連携
必修	選択必修	自由選択						講義	演習	実験・実習・実技	校内	校外	専任	兼任	
○			基礎経営学	日経MJ新聞を使い、「販売士」「色彩」「サービス接客」で学んだ内容を実社会で起こっている事象をもとに学習する。	1前	30	2	○	△		○		○		
○			流通システム論Ⅰ	販売士検定3級科目のうち、「小売業の類型」を学ぶ。	1前	20	1	○			○		○		
○			商品知識論Ⅰ	販売士検定3級科目のうち、「マーチャンダイジング」を学ぶ。	1前	24	1	○			○		○		
○			店舗運営・管理論Ⅰ	販売士検定3級科目のうち、「ストアオペレーション」「販売経営管理」科目の予備試験を学ぶ。	1前	24	1	○			○		○		
○			マーケティング論Ⅰ	販売士検定3級科目のうち、「マーケティング」を学ぶ。	1前	18	1	○			○		○		
○			リテールマーケティング	販売士検定2級科目のうち、「小売業の類型」を学ぶ。	1前	30	2	○	△		○		○		
○			流通システム論Ⅱ	販売士検定2級科目のうち、「小売業の類型」を学ぶ。	1後	36	2	○			○		○		
○			商品知識論Ⅱ	販売士検定2級科目のうち、「マーチャンダイジング」を学ぶ。	1後	36	2	○			○		○		
○			店舗運営・管理論Ⅱ	販売士検定2級科目のうち、「ストアオペレーション」を学ぶ。	1後	36	2	○			○		○		
○			マーケティング論Ⅱ	販売士検定2級科目のうち、「マーケティング」を学ぶ。	1後	22	1	○			○		○		
○			店舗運営実践	販売実習室を活用し、接客対応・レジ業務・フィッシング等の基礎業務を学ぶ。	1前	60	4	△	○		○		○		

(商業実務専門課程 経営ビジネス科)平成30年度															
分類			授業科目名	授業科目概要	配当年次・学期	授業時数	単位数	授業方法			場所		教員		企業等との連携
必修	選択必修	自由選択						講義	演習	実験・実習・実技	校内	校外	専任	兼任	
○			ビジネス電話	企業における電話対応マナーを学び、ビジネス電話検定知識B級受験対策を行う。	1後	34	2	○	△		○		○		
○			ビジネスコミュニケーション	企業における接客教育を行うとともにサービス接客検定2級・準1級の受験対策を行う。	1前	60	4	○	△		○		○		
○			電卓計算	電卓によって商業に関する計算を能率的に処理するための技術を習得し、電卓検定2級以上を目指す。	1前	24	1	△	○		○			○	
○			色彩	色の働き、光と色、色の表示、色彩心理、インテリアの基礎を学び、色彩検定3級の習得を目指す。	1前	44	2	○	△		○			○	
○			GCB I	グローバル化がますます進む社会の中で、感謝や思いやりをベースに、高い人間力と、世界で通用するグローバル感覚を持った人材を育成する。	1前	16	1	○			○		○		
○			就職実務Ⅰ(筆記対策)	国語、読解能力、数学、英語、社会時事知識を中心とした基本的教養を学習する。	1前	30	2	○			○			○	
○			就職実務Ⅱ(筆記対策)	国語、読解能力、数学、英語、社会時事知識を中心とした基本的教養を学習する。	1後	30	2	○			○			○	
○			就職実務Ⅲ(面接対策)	面接試験の基本(身だしなみ、出入りの仕方)と応用(質問対応)を学ぶ。	1後	22	1	○	△		○		○		
○			Word演習	Wordの基本操作、文字入力、表の作成、書式設定、印刷の機能を学習し、ビジネス文書を作成しながら、総合的なスキルを習得する。	1前	60	4	△	○		○				○
○			Excel演習	Excelの基本操作、関数を使った計算、表の作成、グラフの作成、データベース操作を学習し、総合的なスキルを習得する。	1後	60	4	△	○		○				○
	○		ストアオペレーション(選択必須①)	販売実習室を活用し、コーディネート提案・ディスプレイ等の応用業務を学ぶ。	1後	30	2	△	○		○		○		
	○		販売演習Ⅰ(選択必修①)	店舗におけるプロモーション活動のうち、主に非人的販売促進(POP、陳列、ビジュアルマーチャンダイジング)の基礎を学ぶ。	1後	30	2	△	○		○				○

(商業実務専門課程 経営ビジネス科)平成30年度															
分類			授業科目名	授業科目概要	配当年次・学期	授業時数	単位数	授業方法			場所		教員		企業等との連携
必修	選択必修	自由選択						講義	演習	実験・実習・実技	校内	校外	専任	兼任	
	○		インターンシップ事前研修(選択必修①)	インターンシップ先で勤務予定の学生に対してマナー教育を事前に行う。	1前	22	1	△	○		○	○			
	○		インターンシップⅠ(選択必修①)	午前中学習している座学科目で学んだ事を実際の店舗の販売現場で就労することを通じて応用力を養う。	1後	30	2			○	○		○		
	○		経営戦略Ⅰ(選択必修②)	企業の経営戦略フロー及び企業戦略の基礎理論を学ぶ。	1後	60	4	○			○	○			
	○		フィールドワーク(選択必修②)	販売士や経営戦略で学んだ内容を元に、実際の経営者へのインタビューやビジネスモデル分析を行う	1後	60	4	○			○		○		
	○		給与計算(選択必修②)	給与計算の仕組みと計算方法の実務を学ぶ。	2後	30	2	○	△		○			○	
	○		プレゼンテーション技法(選択必修②)	言葉の重要性、話す・聞くことをグループワークを通じて対人コミュニケーション能力を身に付ける。	1後	30	2	○	△		○		○		
	○		戦略的プレゼンテーション(選択必修②)	実際に企業でのプレゼンテーションを想定したスライドの作成と発表を行い、観衆に評価を受けることで、さらに実力を高め、自らの弱点を補強する。	2前	24	1	○	△		○		○		
	○		ゼミナール(選択必修②)	経営戦略で学んだ基礎知識を元に、学園祭の模擬店における市場調査や販売予測、仕入れなどを実践する	1後	40	2	△	○		○		○		
○			基礎簿記Ⅰ	簿記のしくみを理解する事により、企業の経営活動を記録・計算し、その結果を財務諸表によって報告する基礎知識を習得する。	2前	60	4	△	○		○			○ ○	
○			基礎簿記Ⅱ	取引先企業の経営状況を数字から理解できるようになる。営業、管理部門に必要な知識を学ぶ。	2前	60	4	○	△		○			○	
	○		経営財務Ⅰ(選択必修②)	財務担当者に必須の基本知識が身につき、商店、中小企業の経理事務を学ぶ。	2後	36	2	○	△		○			○	
	○		経営財務Ⅱ(選択必修②)	財務担当者に必須の基本知識が身につき、商店、中小企業の経理事務を学ぶ。	2後	36	2	○	△		○			○	

(商業実務専門課程 経営ビジネス科)平成30年度															
分類			授業科目名	授業科目概要	配当年次・学期	授業時数	単位数	授業方法			場所		教員		企業等との連携
必修	選択必修	自由選択						講義	演習	実験・実習・実技	校内	校外	専任	兼任	
○			ビジネス文書	企業におけるビジネス文書の作り方を学び、ビジネス文書検定3級を目指す。	2後	30	2	○	△		○		○		
○			GCB II	国際人として、「夢」と「ビジョン」と「志」を持ち、仕事に対する高い意識を持った、世界に貢献できる人材の育成を目指す。	2前	16	1	○			○		○		
○			就職実務Ⅳ (筆記対策)	国語、読解能力、数学、英語、社会時事知識を中心とした基本的教養を学習する。	2前	30	2	○			○			○	
○			就職実務Ⅴ (面接対策)	内定を目指し、就職活動の推進は勿論、社会で必要とされる即戦力となる為の人間力を育成し、就職試験に向けて面接やディスカッションの準備を行う。	2前	30	2	○	△		○		○		
○			就職実務Ⅵ (面接対策)	内定を目指し、就職活動の推進は勿論、社会で必要とされる即戦力となる為の人間力を育成し、就職試験に向けて面接やディスカッションの準備を行う。	2後	30	2	○	△		○		○		
○			PowerPoint 演習	PowerPointの基本操作、スライド作成、アニメーション設定を学習し、課題発表を通して実践的なプレゼンテーションスキルを習得する。	2前	30	2	△	○		○		○		
○			ネットビジネス 実践Ⅰ	インターネットの仕組みやインターネットを活用したビジネスの仕組みや現状、動向を学ぶ。	2前	30	2	△	○		○			○	
○			ネットビジネス 実践Ⅱ	実際にあるサイバーモールへの出品やSEO対策を通じてネットビジネスを体験し、将来の創業や就職先での販売促進策に役立てる。	2後	60	4	△	○		○			○	
	○		販売演習Ⅱ (選択必修①)	特定の業種やテーマ、季節を設定し、POPの制作を行い、学んだプロモーション技術の実践を行う。	2前	30	2	△	○		○			○	
	○		販売演習Ⅲ (選択必修①)	実際の店舗の販売促進に向けたヒアリング、POP制作、陳列、店内装飾を実践し、学んできたことの効果を確認する。	2後	30	2	△	○		○			○	
	○		販売実践総合 Ⅰ(選択必須 ①)	販売実習室を活用し、在庫・発注管理・シフト・営業報告等の店長業務を学ぶ。	2前	38	2	△	○		○		○		
	○		販売実践総合 Ⅱ(選択必須 ①)	販売実習室を活用し、店舗業務の総合力を身に付け、販売コンテストにチャレンジする。	2後	60	4	△	○		○		○		

(商業実務専門課程 経営ビジネス科)平成30年度															
分類			授業科目名	授業科目概要	配当年次・学期	授業時数	単位数	授業方法			場所		教員		企業等との連携
必修	選択必修	自由選択						講義	演習	実験・実習・実技	校内	校外	専任	兼任	
○			Office総合演習	Microsoft Officeソフトを、企業実務を想定して実践的に学ぶ。	2後	60	4	△	○		○		○		
	○		インターンシップⅡ(選択必修①)	午前中学んでいる座学科目で学んだ事を実際の店舗の販売現場で就労することを通じて応用力を養う。	2前	60	4			○		○		○	
	○		インターンシップⅢ(選択必修①)	午前中学んでいる座学科目で学んだ事を実際の店舗の販売現場で就労することを通じて応用力を養う。	2後	60	4			○		○		○	
	○		経営分析(選択必修②)	創業のための事業計画立案・作成方法を学び、ビジネス会計検定3級を目指す。	2前	60	4	○	△		○			○	
	○		経営戦略Ⅱ(選択必修②)	企業の経営戦略を、事例を元に討議・研究する。	2前	60	4	○	△		○			○	
	○		卒業研究Ⅰ(選択必修②)	学習してきた内容をもとにビジネスプランコンテストへの参画や企業とのビジネス実践を行う。	2後	90	6	△	○		○			○	
	○		卒業研究Ⅱ(選択必修②)	学習してきた内容をもとにビジネスプランコンテストへの参画や企業とのビジネス実践を行う。	2後	90	6	△	○		○			○	
	○		Access演習(選択必修②)	データベースの仕組みを学び、簡易的な名簿管理システム構築レベルの能力を身につける。	2後	60	4	△	○		○			○	
合計			42科目		1,828単位時間(94単位)										

選択必修科目については、「選択必修①群」または「選択必修②群」より選択する

卒業要件及び履修方法	授業期間等	
<ul style="list-style-type: none"> 各学年における当該学科の指定科目をすべて履修・修得していること。 卒業基準検定を取得していること。 学年の出席率が90%以上であること。 学生としてふさわしい生活態度であること。 	1学年の学期区分	2期
	1学期の授業期間	15週

(留意事項)

1 一の授業科目について、講義、演習、実験、実習又は実技のうち二以上の方法の併用により行う場合については、主たる方法について○を付し、その他の方法について△を付すこと。

2 企業等との連携については、実施要項の3(3)の要件に該当する授業科目について○を付すこと。