

授業計画(シラバス)

科目名	キャリアプランⅠ		指導担当者名	小原 美和
実務経験				実務経験:
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売コース
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	64時間		週時間数	2時間
学習到達目標	・キャリア(自分の生き方や働き方)について考え、計画することを学ぶ ・授業は、自分を知る・他人を知る・社会を知るの3つをキーワードにして展開する			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	指導担当者作成のプリントを使用する			
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。			
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等	
授業計画 前期	1	就職活動の確認	提出書類、履歴書等の書き方他	
	2	就職活動の確認	自己PR・志望理由の確認	
	3	言葉遣い	間違いやすい敬語の復習	
	4	ビジネスメールの作り方	ビジネスメールの定型 ビジネスメールの注意点	
	5	電話応対	正しい電話の受け方、かけ方	
	6	キャリアデザインとは	自分を知る・他人を知る・社会を知	
	7	コミュニケーションするとは	正確に伝えること ハウレンソウの大切さ	
	8	自分を発見しよう	マインドマップの作成	
	9	自分のPOPを作ろう	自分の特徴を知ろう	
	10	自分をアピールしよう	自分を上手にアピールするには	
	11	コンビニの弁当から職業を考える	職業と業種	
	12	憧れの人に学ぶ	人間の才能とは	
	13	未来予想図を作る	逆算思考で考える	
	14	未来予想図を作る	MustとWhatを整理しよう	
	15	金銭感覚について	未来予想図をもとにお金について考える	
	16	生涯にいくら稼げるか	年収・年金から収入を考える	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	キャリアプランⅠ		指導担当者名	小原 美和	
実務経験				実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売コース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:	
時間数	64時間		週時間数	2時間	
学習到達目標	・キャリア(自分の生き方や働き方)について考え、計画することを学ぶ ・授業は、自分を知る・他人を知る・社会を知るの3つをキーワードにして展開する				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	指導担当者作成のプリントを使用する				
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授業計画 後期	17	生涯にいくら稼げるか	老後にいくら必要か		
	18	社会の流れを知ろう	経済成長率から社会をみる		
	19	社会の流れを知ろう	日本の人口ピラミッドから社会をみる		
	20	今、求められている人材とは	企業と学生の認識のギャップ		
	21	社会で求められている人材になるには	自分の能力について 自分をバージョンアップさせる方法		
	22	自分を売り込もう	自分を様々な視点で見してみる		
	23	自分を売り込もう	言葉はマジック		
	24	あなたにとってのキャリアデザインとは	コミュニケーション力の大切さ		
	25	あなたにとってのキャリアデザインとは	準備する心		
	26	あなたにとってのキャリアデザインとは	発想法・思考法を上手に活用しよう		
	27	まとめ	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマでまとめる		
	28	まとめ	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマでまとめる		
	29	発表会	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマで発表		
	30	発表会	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマで発表		
	31	講演会	講演を聞く		
32	講演会	講演を聞く			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	コミュニケーション論Ⅰ		指導担当者名	小原 美和
実務経験				実務経験:
開講時期	通年	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売コース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	32時間	週時間数	1時間	
学習到達目標	・情報を的確に評価・判断して取捨選択していく「状況判断力」の取得 ・情報を自分なりに解釈(理解)して意見に反映させていく「情報解釈力」の取得 ・解釈したものを他者に対して的確に発信していく「自己表現力」の取得			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	コミュニケーション検定公式ガイドブック&問題集			
授業外学習の方法	日常生活においてコミュニケーション論で学んだことを活用する。			
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等	
授 業 計 画 前 期	1	コミュニケーションとは		
	2	聞く力について①	目的に即して聴く	
	3	聞く力について②	傾聴・質問する	
	4	話す力について①	目的を意識する	
	5	話す力について②	話を組み立てる	
	6	話す力について③	言葉を選び抜く	
	7	話す力について④	表現・伝達する	
	8	コミュニケーション実践①	来客対応	
	9	コミュニケーション実践②	電話応対	
	10	コミュニケーション実践③	アポイント・訪問・挨拶	
	11	コミュニケーション実践④	情報共有の重要性	
	12	コミュニケーション実践⑤	チーム・コミュニケーション	
	13	コミュニケーション実践応用①	接客・営業	
	14	コミュニケーション実践応用②	クレーム対応	
	15	コミュニケーション実践応用③	会議・取材・ヒアリング	
	16	コミュニケーション実践応用④	面接	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	コミュニケーション論Ⅰ		指導担当者名	小原 美和
実務経験				実務経験:
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売コース
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	32時間		週時間数	1時間
学習到達目標	・情報を的確に評価・判断して取捨選択していく「状況判断力」の取得 ・情報を自分なりに解釈(理解)して意見に反映させていく「情報解釈力」の取得 ・解釈したものを他者に対して的確に発信していく「自己表現力」の取得			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	コミュニケーション検定公式ガイドブック&問題集			
授業外学習の方法	日常生活においてコミュニケーション論で学んだことを活用する。			
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等	
授業計画 後期	17	ロールプレイング①	来客対応	
	18	ロールプレイング②	電話対応	
	19	ロールプレイング③	アポイント・訪問・挨拶	
	20	ロールプレイング④	情報共有の重要性	
	21	ロールプレイング⑤	チーム・コミュニケーション	
	22	ロールプレイング⑥	接客・営業	
	23	ロールプレイング⑦	クレーム対応	
	24	ロールプレイング⑧	会議・取材・ヒアリング	
	25	就職対策	面接練習①	
	26	就職対策	面接練習②	
	27	就職対策	面接練習③	
	28	就職対策	面接練習④	
	29	期末試験		
	30	答案練習①		
	31	答案練習②		
	32	答案練習③		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	一般教養演習		指導担当者名	白鳥 吉洋
実務経験				実務経験:
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売コース
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	32時間		週時間数	1時間
学習到達目標	・就職採用試験に向けての準備(一般教養、SPI) ・就職支援サイト等を活用しWeb模擬試験を受験 ・就職に対するモチベーションの向上			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	専門学校生のための就職筆記試験対策問題集、iPad、プリント			
授業外学習の方法	テキストの課題の家庭学習			
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等	
授業計画 前期	1	オリエンテーション	自己紹介、今後の授業の進め方	
	2	就職支援サイトの活用	就職支援サイトの登録、一般常識とSPIの違いについて説明	
	3	国語	漢字の読み①音読み	
	4	国語	漢字の読み②訓読み	
	5	国語	漢字の読み③会社、ビジネス社会でよく使われる用語	
	6	社会	都道府県	
	7	社会	都道府県庁所在地	
	8	社会	都道府県と都道府県庁所在地の確認テスト	
	9	数学	式と計算①	
	10	数学	式と計算②	
	11	数学	速さの基礎	
	12	英語	基本単語	
	13	英語	時事英語	
	14	英語	熟語、英略語	
	15	英語	発音、ことわざ	
	16	英語	文法	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	一般教養演習		指導担当者名	白鳥 吉洋	
実務経験				実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売コース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:	
時間数	32時間		週時間数	1時間	
学習到達目標	・就職採用試験に向けての準備(一般教養、SPI) ・就職支援サイト等を活用しWeb模擬試験を受験 ・就職に対するモチベーションの向上				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	専門学校生のための就職筆記試験対策問題集、iPad、プリント				
授業外学習の方法	テキストの課題の家庭学習				
学期	ターム	項目	内容・準備資料等		
授業計画 後期	17	数学	旅人算、通過算		
	18	数学	流水算		
	19	数学	割合の基礎		
	20	社会	世界地理①		
	21	社会	世界地理②		
	22	社会	日本史		
	23	社会	世界史		
	24	国語	漢字の書き取り①		
	25	国語	漢字の書き取り②		
	26	国語	同意語・類義語		
	27	国語	反対語		
	28	国語	四字熟語		
	29	数学	図形と角度		
	30	期末試験	期末試験		
	31	国語・社会・数学・英語	総復習		
	32	Web模擬試験	Web模擬試験の実施		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	販売実務ⅠA		指導担当者名	小原 美和	
実務経験				実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売コース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:	
時間数	52時間		週時間数	4時間	
学習到達目標	・リテールマーケティング検定3級を受験し、検定合格を目指す。 ・流通機構における小売業の役割について学び、販売担当者として必要な基礎知識や技能を身に付ける。				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	販売士ハンドブック(基礎編)・リテールマーケティング検定3級問題集・過去問題				
授業外学習の方法	自宅学習として問題集を解く				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授 業 計 画 前 期	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
	6				
	7				
	8				
	9				
	10	オリエンテーション 流通における小売業の基本	・小売業とは何か ・中中小売業の現状と役割		
	11	組織形態別小売業の基本	・チェーンストアの基本知識 ・販売形態の種類と特徴 ・インターネット社会と小売業		
	12	店舗形態別小売業の基本的役割	・小売業態の基本知識 ・店舗形態別小売業の現状と特徴		
	13	商業集積の基本	・商店街の現状と特徴 ・ショッピングセンターの現状と特徴		
	14	ストアオペレーションの基本	・開店準備とミーティング ・日常業務について		
	15	包装技術の基本	・包装の種類と方法 ・和式進物包装		
	16	ディスプレイの基礎・商圏の設定と出店の基礎	・ディスプレイの基本的パターン ・ファッション衣料品業界のディスプレイ技術		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	販売実務ⅠA		指導担当者名	小原 美和
実務経験				実務経験:
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売コース
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	52時間		週時間数	4時間
学習到達目標	・リテールマーケティング検定3級を受験し、検定合格を目指す。 ・流通機構における小売業の役割について学び、販売担当者として必要な基礎知識や技能を身に付ける。			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	販売士ハンドブック(基礎編)・リテールマーケティング検定3級問題集・過去問題			
授業外学習の方法	自宅学習として問題集を解く			
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等	
授業計画 後期	17	ディスプレイの基礎・商圏の設定と出店の基礎	・ディスプレイの基本的パターン ・ファッション衣料品業界のディスプレイ技術	
	18	総まとめ	・ポイントをおさえた復習	
	19	期末試験		
	20	期末試験のフィードバック	・期末試験の解説	
	21	答練①	・解答解説	
	22	答練②	・解答解説	
	23	答練③	・解答解説	
	24	答練④	・解答解説	
	25			
	26			
	27			
	28			
	29			
	30			
	31			
	32			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名		販売実務ⅠB		指導担当者名		小原 美和	
実務経験						実務経験:	
開講時期		通年		対象学科学年		総合ビジネス科1年 販売コース	
授業方法		講義:◎		演習:○		実習:	
時間数		52時間		週時間数		4時間	
学習到達目標		・リテールマーケティング検定3級を受験し、検定合格を目指す。 ・流通機構における小売業の役割について学び、販売担当者として必要な基礎知識や技能を身に付ける。					
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材		販売士ハンドブック(基礎編)・リテールマーケティング検定3級問題集・過去問題					
授業外学習の方法		自宅学習として問題集を解く					
学期	ターム	項 目		内容・準備資料等			
授業計画 前期	1						
	2						
	3						
	4						
	5						
	6						
	7						
	8						
	9						
	10	第1章 商品の基本		商品とは何か、商品の分類、商品の本体構成			
	11	第2章 マーチャンダイジングの基本		マーチャンダイジングの基本的考え方、CVSチェーンにみるマーチャンダイジングの主な機能、商品計画の基本知識			
	12	第4章 販売計画及び仕入計画などの基本		販売計画策定の基本知識、仕入計画策定の基本知識、仕入業務の基本知識			
	13	第5章 価格設定の基本		棚割とディスプレイの基本知識、物流の基本知識、価格の設定要因と価格政策			
	14	第6章 在庫管理の基本		価格設定の基本、利益の構造、在庫管理の基本知識			
	15	第7章 販売管理の基本		データによる在庫管理、販売管理の基本知識、POSシステムによる販売データの活用・バーコードの基本知識			
	16	第1章 小売業マーケティングの基本		第1節 小売業のマーケティングの基本知識第2節 4P理論への小売業への適用			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。							

授業計画(シラバス)

科目名		販売実務ⅠB		指導担当者名		小原 美和	
実務経験						実務経験:	
開講時期		通年		対象学科学年		総合ビジネス科1年 販売コース	
授業方法		講義:◎		演習:○		実習:	
時間数		52時間		週時間数		4時間	
学習到達目標		・リテールマーケティング検定3級を受験し、検定合格を目指す。 ・流通機構における小売業の役割について学び、販売担当者として必要な基礎知識や技能を身に付ける。					
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材		販売士ハンドブック(基礎編)・リテールマーケティング検定3級問題集・過去問題					
授業外学習の方法		自宅学習として問題集を解く					
学期	ターム	項 目		内 容・準備資料等			
授業計画 後期	17	第2章 顧客満足経営の基本		第1節 顧客満足経営の基本知識第2節 顧客維持政策の基本知識第3節 FSPの基本知識			
	18	第3章 商圈の設定と出店の基本		第1節 商圈の基本知識第2節 立地条件の基本知識第3節 出店の基本知識			
	19	第4章 リージョナルプロモーションの基本		第1節 リージョナルプロモーションの体系第2節 リージョナルプロモーション(3P戦略)の概要第3節 インバウンド			
	20	第5章 顧客志向型売り場づくりの基本		第1節 売場の改善と改革第2節 店舗照明の基本知識 第3節 光源の種類と特徴第4節 ディスプレイ効果を高める色彩の活用			
	21	期末試験					
	22	期末試験のフィードバック		期末試験の解説			
	23	試験対策 マーチャндаイジング①		演習問題と解答・重点ポイントの復習			
	24	試験対策 マーケティング①		演習問題と解答・重点ポイントの復習			
	25						
	26						
	27						
	28						
	29						
	30						
	31						
	32						
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。							

授業計画(シラバス)

科目名		簿記基礎ⅠA		指導担当者名		高橋 稜真	
実務経験						実務経験:	
開講時期		前期		対象学科学年		総合ビジネス科 1年 販売コース	
授業方法		講義:○		演習:◎		実習:	
時間数		123時間		週時間数		12時間	
学習到達目標		小規模株式会社の会計処理について学ぶ。具体的には、期中仕訳、決算整理、財務諸表の作成をマスターし、日商簿記検定3級の合格を目指す。					
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材		日商簿記3級合格テキスト・トレーニング・まるっと完全予想問題集(TAC出版)					
授業外学習の方法		授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。					
学期	ターム	項目		内容・準備資料等			
授業計画 前期	1	問題練習		簿記一連の流れ、簿記の五要素、仕訳のルール、商品売買取引(トレーニング)			
	2	問題練習		期中仕訳(現金預金、小口現金、クレジット売掛金、手形取引)(トレーニング)			
	3	問題練習		期中仕訳(電子記録債権・債務)、補助簿の記入(トレーニング)			
	4	問題練習		貸付金・借入金、有形固定資産の取得売却、未収入金・未払金、仮払金・仮受金(トレーニング)			
	5	問題練習		仕訳誤りの訂正、試算表の作成(トレーニング)			
	6	問題練習		現金過不足、貯蔵品、当座借越、売上原価の算定、貸倒れ、減価償却、経過勘定項目(トレーニング)			
	7	問題練習		決算整理前残高試算表、精算表、貸借対照表、損益計算書の作成委(トレーニング)			
	8	問題練習		株式の発行の処理、消費税、法人税、伝票(トレーニング)			
	9	問題練習		まるっと完全予想問題①			
	10	問題練習		まるっと完全予想問題②			
	11	問題練習		まるっと完全予想問題③			
	12	問題練習		まるっと完全予想問題④			
	13	問題練習		まるっと完全予想問題⑤			
	14	問題練習		まるっと完全予想問題⑥			
	15						
	16						
履修上の留意点							
出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用する							

授業計画(シラバス)

科目名	簿記基礎ⅠB		指導担当者名	大坂 友子
実務経験				実務経験:
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売コース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	123時間	週時間数	12時間	
学習到達目標	小規模株式会社の会計処理について学ぶ。具体的には、期中仕訳、決算整理、財務諸表の作成をマスターし、日商簿記検定3級の合格を目指す。			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	日商簿記3級合格テキスト・トレーニング・まるっと完全予想問題集(TAC出版)			
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。			
学期	ターム	項目	内容・準備資料等	
授業計画 前期	1	簿記の基礎、日常の手続き、商品売買取引	簿記一連の流れ、簿記の五要素、仕訳のルール、商品売買取引	
	2	現金預金、小口現金、クレジット売掛金、手形取引	期中仕訳(現金預金、小口現金、クレジット売掛金、手形取引)	
	3	電子記録債権・債務、さまざまな帳簿の関係	期中仕訳(電子記録債権・債務)、補助簿の記入	
	4	その他の取引Ⅰ～Ⅲ	貸付金・借入金、有形固定資産の取得売却、未収入金・未払金、仮払金・仮受金	
	5	訂正仕訳、試算表	仕訳誤りの訂正、試算表の作成	
	6	決算整理	現金過不足、貯蔵品、当座借越、売上原価の算定、貸倒れ、減価償却、経過勘定項目	
	7	決算整理後残高試算表、精算表、財務諸表	決算整理前残高試算表、精算表、貸借対照表、損益計算書の作成委	
	8	株式発行、剰余金の配当・処分、税金、証ひょう	株式の発行の処理、消費税、法人税、伝票	
	9	問題練習	まるっと完全予想問題①	
	10	問題練習	まるっと完全予想問題②	
	11	問題練習	まるっと完全予想問題③	
	12	問題練習	まるっと完全予想問題④	
	13	問題練習	まるっと完全予想問題⑤	
	14	問題練習	まるっと完全予想問題⑥	
	15			
	16			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用する				

授業計画(シラバス)

科目名	マーケティングⅠ		指導担当者名	武田 佑介	
実務経験	マーケティング業界にて、実務経験10年間			実務経験:	有
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売コース	
授業方法	講義:○	演習:	実習:○	実技:	
時間数	64時間		週時間数	2時間	
学習到達目標	マーケティングのプランニングから実行、検証までを学園祭での出し物を軸に実行・効果検証を行うことで、マーケティングの知識だけではなく、具体的に社会で実践できる感覚を養い、プランニングから検証、リプランニングまでを知識と感覚の両面で学習することを目的に行う。				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	マーケティング見るだけノート				
授業外学習 の方法					
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授 業 計 画 前 期	1	マーケティング基礎	マーケティングの起こりと役割について		
	2	マーケティング基礎□	マーケティングを感覚的に理解しよう		
	3	マーケティング基礎□	マーケティングマネジメントプロセス/STP		
	4	マーケティング基礎□	マーケティングミックス/マーケティング戦略		
	5	リサーチ(市場調査)	グループワーク		
	6	STP	グループワーク		
	7	STP	グループワーク		
	8	マーケティングミックスとマーケティング戦略	グループワーク		
	9	マーケティングミックスとマーケティング戦略	グループワーク		
	10	プロモーション/POPデザイン	グループワーク		
	11	プロモーション/SNS配信	グループワーク		
	12	マーケティングプラン発表	グループワーク		
	13	マーケティングの検証	グループワーク		
	14	マーケティングの検証	グループワーク		
	15	マーケティングの検証	グループワーク		
	履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名		マーケティングⅠ		指導担当者名		武田 佑介	
実務経験		マーケティング業界にて、実務経験10年間				実務経験：有	
開講時期		通年		対象学科学年		総合ビジネス科1年 販売コース	
授業方法		講義：○		演習：		実習：○ 実技：	
時間数		64時間		週時間数		2時間	
学習到達目標		マーケティングのプランニングから実行、検証までを学園祭での出し物を軸に実行・効果検証を行うことで、マーケティングの知識だけではなく、具体的に社会で実践できる感覚を養い、プランニングから検証、リプランニングまでを知識と感覚の両面で学習することを目的に行う。					
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材		マーケティング見るだけノート□					
授業外学習の方法							
学期	ターム	項 目		内容・準備資料等			
授業計画 後期	16	リマーケティングの構築		グループワーク			
	17	リマーケティングの構築		グループワーク			
	18	リマーケティングの構築		グループワーク発表			
	19	その他のマーケティング手法		IT・ソーシャルメディアマーケティング			
	20	その他のマーケティング手法		IT・ソーシャルメディアマーケティング			
	21	その他のマーケティング手法		サービスマーケティングとダイレクトマーケティング			
	22	その他のマーケティング手法		サービスマーケティングとダイレクトマーケティング			
	23	マーケティング学習のまとめ		マーケティング学習のまとめ□			
	24	学習内容の確認		期末テスト			
	25						
	26						
	27						
	28						
	29						
	30						
	31						
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。							

授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス基礎Ⅰ		指導担当者名		遠藤 紀子	
実務経験					実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年		総合ビジネス科 1年 販売コース	
授業方法	講義:◎		演習:○		実習:	実技:
時間数	46時間		週時間数	2時間		
学習到達目標	・仕事に大切な8つの意識(顧客・品質・納期・時間・目標・協調・改善・コスト)を身につける ・職場の基本的なマナーや、仕事を進めるコミュニケーションについて基本を身につける					
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材	2024年版 ビジネス能力検定ジョブパス3級公式テキスト					
授業外学習の方法	授業内容の復習及び課題					
学期	ターム	項 目		内容・準備資料等		
授業計画 前期	1					
	2					
	3					
	4					
	5					
	6					
	7					
	8					
	9					
	10	ビジネスとコミュニケーションの基本		キャリアと仕事へのアプローチ		
	11	ビジネスとコミュニケーションの基本		仕事の基本となる8つの意識		
	12	ビジネスとコミュニケーションの基本		コミュニケーションとビジネスマナーの基本		
	13	ビジネスとコミュニケーションの基本		指示の受け方と報告、連絡、相談		
	14	ビジネスとコミュニケーションの基本		話し方と聞き方のポイント		
	15	ビジネスとコミュニケーションの基本		来客応対と訪問の基本マナー		
	16	ビジネスとコミュニケーションの基本		会社関係での付き合い方		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。						

授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス基礎Ⅰ		指導担当者名	遠藤 紀子
実務経験				実務経験:
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売コース
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	46時間		週時間数	2時間
学習到達目標	・仕事に大切な8つの意識(顧客・品質・納期・時間・目標・協調・改善・コスト)を身につける ・職場の基本的なマナーや、仕事を進めるコミュニケーションについて基本を身につける			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	2024年版 ビジネス能力検定ジョブパス3級公式テキスト			
授業外学習の方法	授業内容の復習及び課題			
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等	
授 業 計 画 後 期	17	ビジネスとコミュニケーションの基本	練習問題	
	18	仕事の実践とビジネスツール	仕事への取り組み方	
	19	仕事の実践とビジネスツール	ビジネス文書の基本	
	20	仕事の実践とビジネスツール	ビジネス文書の基本	
	21	仕事の実践とビジネスツール	電話対応の基本	
	22	仕事の実践とビジネスツール	電話対応(受け方)	
	23	仕事の実践とビジネスツール	電話対応(かけ方)	
	24	仕事の実践とビジネスツール	電話対応の実践	
	25	仕事の実践とビジネスツール	統計データの読み方、まとめ方	
	26	仕事の実践とビジネスツール	統計データの読み方、まとめ方	
	27	仕事の実践とビジネスツール	情報収集とメディアの活用 会社を取り巻く環境と経済の基本	
	28	仕事の実践とビジネスツール	練習問題	
	29	模擬問題	解答・解説	
	30	模擬問題	解答・解説	
	31	模擬問題	解答・解説	
	32	期末テスト		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名		接客英会話 I		指導担当者名		石井 陽寿	
実務経験						実務経験:	
開講時期		後期		対象学科学年		総合ビジネス科 1年 販売コース	
授業方法		講義:○		演習:		実習:	
時間数		32時間		週時間数		2時間	
学習到達目標		それぞれの現場設定シチュエーションにおいて会話を進行できるようになる					
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材		英会話ハンドブック					
授業外学習の方法							
学期	ターム	項 目		内容・準備資料等			
授業計画 後期	17	レストラン・パンケット業務		レストランでの会計			
	18	レストラン・パンケット業務		ルームサービス			
	19	レストラン・パンケット業務		ギフトショップで			
	20	レストラン・パンケット業務		館内の案内			
	21	レストラン・パンケット業務		館内の案内			
	22	レストラン・パンケット業務		とっさの対応			
	23	レストラン・パンケット業務		とっさの対応			
	24	レストラン・パンケット業務		クロークの対応			
	25	お客様のリクエストとホテル側の対応		部屋番号・金額などのいい方			
	26	お客様のリクエストとホテル側の対応		部屋番号・金額などのいい方			
	27	緊急時の対応		電話番号・日付などのいい方			
	28	緊急時の対応		電話番号・日付などのいい方			
	29	フロント・宿泊業務		チェックイン			
	30	フロント・宿泊業務		チェックアウト			
	31	フロント・宿泊業務		お部屋への案内と説明			
	32	フロント・宿泊業務		お部屋への案内と説明			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。							

授業計画(シラバス)

科目名		情報デザイン実習		指導担当者名		石山 蓮	
実務経験		企画・デザイン職を5年間取り組んでいる				実務経験： 有	
開講時期		後期		対象学科学年		総合ビジネス科 1年 販売コース	
授業方法		講義：○	演習：○		実習：◎		実技：
時間数		72時間		週時間数	8時間		
学習到達目標		・Illustrator、Photoshopの基本操作を学び、広報物制作ができるようにする。 ・顧客の要望(条件)を守り、相手に伝わるデザイン制作を目指す。					
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材		「なるほどデザイン」「世界一わかりやすい Illustrator & Photoshop 操作とデザインの教科書」					
授業外学習の方法		授業内容の復習、課題が出された場合は自宅にて実施					
学期	ターム	項 目		内容・準備資料等			
授業計画 後期	17						
	18						
	19						
	20						
	21	デザイン講義①		そもそも「デザイン」とは何か			
	22	デザイン講義②		私たちの身の回りにある「デザイン」			
	23	デザイン講義③		「良いデザイン」と「悪いデザイン」の違い			
	24	実習①		Illustratorの基本操作・使い方 Illustratorを使ったミニ課題「名刺」			
	25	実習②		Photoshopの基本操作・使い方 写真の効果的な使い方			
	26	実習③		Photoshopを使ったミニ課題「コラージュ広告」			
	27	実習④		郡山水族館(仮)の広報物作成「ロゴデザイン編」			
	28	実習⑤		郡山水族館(仮)の広報物作成「ポスター編」			
	29	最終課題 制作・発表		さまざまな広報物3つ作成「あなたの故郷をPR」			
	30						
	31						
32							
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。							

授業計画(シラバス)

科目名		映像制作		指導担当者名		石山 蓮	
実務経験		企画・デザイン職を5年間取り組んでいる				実務経験：有	
開講時期		後期		対象学科学年		総合ビジネス科 1年 販売コース	
授業方法		講義：○		演習：○		実習：◎ 実技：	
時間数		36時間		週時間数		4時間	
学習到達目標		・Adobe Premiere Proの基本操作を学び、広報物制作ができるようにする。 ・顧客の要望(条件)を守り、相手に伝わる映像制作を目指す。					
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材		「入門×実践 Premiere Pro 作って学ぶ動画編集(CC対応)(Mac & Windows対応)」					
授業外学習の方法		授業内容の復習、課題が出された場合は自宅にて実施					
学期	ターム	項 目		内容・準備資料等			
授業計画 後期	17						
	18						
	19						
	20						
	21	映像制作講義①		私たちの身の回りにある「動画」			
	22	映像制作講義②		見る人に伝わりやすい「構成」			
	23	実習①		Premiere Pro基本操作・使い方			
	24	実習②		映像素材を用いたミニ課題制作			
	25	実習③		映像の効果的な撮り方・使い方			
	26	実習④		Premiere Proを用いた課題「あなたの推しをPR」			
	27	最終課題 制作		2人1組でYoutube投稿用の動画制作「福島県の魅力を伝える」			
	28	最終課題 発表		コンセプトや制作意図、こだわりポイントについての発表			
	29	発表を終えて		課題の制作段階、発表の振り返り			
	30						
31							
32							
履修上の留意点							
出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。							

授業計画(シラバス)

科目名		Word		指導担当者名		古川 美恵子	
実務経験		OA機器会社においてインストラクターとして17年間従事した経歴				実務経験： 有	
開講時期		前期		対象学科学年		総合ビジネス科1年 販売コース	
授業方法		講義：		演習：◎		実習：○ 実技：	
時間数		48時間		週時間数		3時間	
学習到達目標		MOS Word 365&2021 試験必要な実力を身につける					
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材		よくわかるマスター Microsoft Office Specialist Word 365&2021 対策テキスト&問題集					
授業外学習の方法		授業内容の復習及び課題					
学期	ターム	項 目		内容・準備資料等			
授業計画 前期	1	文書の管理		文書内を移動する、文書の書式を設定する、文書を保存する、共有する、文書を検査する			
	2	文字、段落、セクションの挿入と書式設定		文字列や段落を挿入する、文字列や段落の書式を設定する、文書にセクションを作成する、設定する			
	3	表やリストの管理		表を作成する、表を変更する、リストを作成する、変更する			
	4						
	5	参考資料の作成と管理		参照のための要素を作成する、管理する、参照のための一覧を作成する、管理する			
	6						
	7	グラフィック要素の挿入と書式設定		図やテキストボックスを挿入する、図やテキストボックスを書式設定する、グラフィック要素にテキストを追加する、グラフィック要素を変更する			
	8						
	9	文書の共同作業の管理		コメントを追加する、管理する、変更履歴を管理する			
	10						
	11	模擬試験		第1回～第5回模擬試験、解答・解説			
	12	模擬試験		第1回～第5回模擬試験、解答・解説			
	13	模擬試験		第1回～第5回模擬試験、解答・解説			
	14	模擬試験		第1回～第5回模擬試験、解答・解説			
	15	模擬試験		第1回～第5回模擬試験、解答・解説			
	16	期末試験					
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。							

授業計画(シラバス)

科目名	Excel		指導担当者名	古川 美恵子	
実務経験	OA機器会社においてインストラクターとして17年間従事した経歴			実務経験:	有
開講時期	後期		対象学科学年	総合ビジネス科1年 販売コース	
授業方法	講義:	演習:◎		実習:○	実技:
時間数	48時間		週時間数	3時間	
学習到達目標	MOS Excel 365&2021 試験必要な実力を身につける				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	よくわかるマスター Microsoft Office Specialist Excel 365&2021 対策テキスト&問題集				
授業外学習の方法	授業内容の復習及び課題				
学期	ターム	項目	内容・準備資料等		
授業計画 後期	17	ワークシートやブックの管理	ブック内を移動する、ワークシートやブックの書式を設定する、オプションと表示をカスタマイズする、共同作業のためにコンテンツを設定する、ブックにデータをインポートする		
	18				
	19	セルやセル範囲のデータの管理	シートのデータを操作する、セルやセル範囲の書式を設定する、名前付き範囲を定義する、参照する、データを視覚的にまとめる		
	20				
	21	テーブルとテーブルのデータの管理	テーブルを作成する、書式設定する、テーブルを変更する、テーブルのデータをフィルターする、並べ替える		
	22				
	23	数式や関数を使用した演算の実行	参照を追加する、データを計算する、加工する、文字列を変更する、書式設定する		
	24				
	25	グラフの管理	グラフを変更する、グラフを書式設定する		
	26				
	27	模擬試験	第1回～第5回模擬試験、解答・解説		
	28	模擬試験	第1回～第5回模擬試験、解答・解説		
	29	模擬試験	第1回～第5回模擬試験、解答・解説		
	30	模擬試験	第1回～第5回模擬試験、解答・解説		
	31	模擬試験	第1回～第5回模擬試験、解答・解説		
	32	期末試験			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	企業共同演習Ⅰ		指導担当者名	小原 美和	
実務経験				実務経験:	
開講時期	後期		対象学科学年	総合ビジネス科 1年 販売コース	
授業方法	講義:○	演習:◎	実習:○	実技:	
時間数	57時間		週時間数	3時間	
学習到達目標	◇アクティブラーニングを取り入れ、学生が主体となり、最終到達点を目指す。 ・グループワークを通して色々な意見を取り入れ、協力して作業するチームワーク力を養う。 ・世の中のニーズや付加価値に着目し、集客について考える。				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	企画事前資料(各企画ごとに準備する)				
授業外学習の方法	プレゼンテーション技法の復習など				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授業計画 前期	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
	6				
	7				
	8				
	9				
	10	企画の全体説明・グループ作り	グループ方針の協議		
	11	テーマの選定	グループごとにテーマを決定		
	12	企画の計画書づくり	グループごとに企画を練る		
	13	企画案づくり	プレゼン資料の制作		
	14	企画案づくり	プレゼン資料の制作		
	15	中間検討	プレゼン後、進捗状況や改善点について話し合う		
	16	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名		企業共同演習Ⅰ		指導担当者名		小原 美和	
実務経験						実務経験:	
開講時期		後期		対象学科学年		総合ビジネス科1年 販売コース	
授業方法		講義:○		演習:◎		実習:○ 実技:	
時間数		57時間		週時間数		3時間	
学習到達目標		◇アクティブラーニングを取り入れ、学生が主体となり、最終到達点を目指す。 ・グループワークを通して色々な意見を取り入れ、協力して作業するチームワーク力を養う。 ・世の中のニーズや付加価値に着目し、集客について考える。					
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材		企画事前資料(各企画ごとに準備する)					
授業外学習の方法		プレゼンテーション技法の復習など					
学期	ターム	項 目		内容・準備資料等			
授業計画 後期	17	企画案のまとめ		最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける			
	18	発表会		企画発表会			
	19	テーマの選定・作業計画		テーマを決定し、グループごとに企画を練る			
	20	企画案づくり		プレゼン資料の制作			
	21	中間検討		プレゼン後、進捗状況や改善点について話し合う			
	22	企画案のまとめ		最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける			
	23	企画案のまとめ		最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける			
	24	発表会		企画発表会			
	25	企画案のまとめ		最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける			
	26	企画案のまとめ		最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける			
	27	発表会		企画発表会			
	28	企画・発表の振り返り		これまでの活動を振り返る			
	29						
	30						
	31						
	32						
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。							

授業計画(シラバス)

科目名	キャリアプランⅡ		指導担当者名	小原 美和	
実務経験				実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:	
時間数	64時間		週時間数	2時間	
学習到達目標	・キャリア(自分の生き方や働き方)について考え、計画することを学ぶ ・授業は、自分を知る・他人を知る・社会を知るの3つをキーワードにして展開する				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	指導担当者作成のプリントを使用する				
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授 業 計 画 前 期	1	就職活動の確認	提出書類、履歴書等の書き方他		
	2	就職活動の確認	自己PR・志望理由の確認		
	3	言葉遣い	間違いやすい敬語の復習		
	4	ビジネスメールの作り方	ビジネスメールの定型 ビジネスメールの注意点		
	5	電話応対	正しい電話の受け方、かけ方		
	6	キャリアデザインとは	自分を知る・他人を知る・社会を知		
	7	コミュニケーションするとは	正確に伝えること ハウレンソウの大切さ		
	8	自分を発見しよう	マインドマップの作成		
	9	自分のPOPを作ろう	自分の特徴を知ろう		
	10	自分をアピールしよう	自分を上手にアピールするには		
	11	コンビニの弁当から職業を考える	職業と業種		
	12	憧れの人に学ぶ	人間の才能とは		
	13	未来予想図を作る	逆算思考で考える		
	14	未来予想図を作る	MustとWhatを整理しよう		
	15	金銭感覚について	未来予想図をもとにお金について考える		
	16	生涯にいくら稼げるか	年収・年金から収入を考える		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	キャリアプランⅡ		指導担当者名	小原 美和	
実務経験				実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 販売コース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:	
時間数	64時間		週時間数	2時間	
学習到達目標	・キャリア(自分の生き方や働き方)について考え、計画することを学ぶ ・授業は、自分を知る・他人を知る・社会を知るの3つをキーワードにして展開する				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	指導担当者作成のプリントを使用する				
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授業計画 後期	17	生涯にいくら稼げるか	老後にいくら必要か		
	18	社会の流れを知ろう	経済成長率から社会をみる		
	19	社会の流れを知ろう	日本の人口ピラミッドから社会をみる		
	20	今、求められている人材とは	企業と学生の認識のギャップ		
	21	社会で求められている人材になるには	自分の能力について 自分をバージョンアップさせる方法		
	22	自分を売り込もう	自分を様々な視点で見してみる		
	23	自分を売り込もう	言葉はマジック		
	24	あなたにとってのキャリアデザインとは	コミュニケーション力の大切さ		
	25	あなたにとってのキャリアデザインとは	準備する心		
	26	あなたにとってのキャリアデザインとは	発想法・思考法を上手に活用しよう		
	27	まとめ	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマでまとめる		
	28	まとめ	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマでまとめる		
	29	発表会	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマで発表		
	30	発表会	「あなたにとってのキャリアデザインとは」というテーマで発表		
	31	期末試験			
	32	講演会	講演を聞く		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	コミュニケーション論Ⅱ		指導担当者名	小原 美和	
実務経験				実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:◎	演習:○		実習:	実技:
時間数	32時間		週時間数	1時間	
学習到達目標	・情報を的確に評価・判断して取捨選択していく「状況判断力」の取得 ・情報を自分なりに解釈(理解)して意見に反映させていく「情報解釈力」の取得 ・解釈したものを他者に対して的確に発信していく「自己表現力」の取得				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	コミュニケーション検定公式ガイドブック&問題集				
授業外学習の方法	日常生活においてコミュニケーション論で学んだことを活用する				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授 業 計 画 前 期	1	コミュニケーションとは			
	2	聞く力について①	目的に即して聴く		
	3	聞く力について②	傾聴・質問する		
	4	話す力について①	目的を意識する		
	5	話す力について②	話を組み立てる		
	6	話す力について③	言葉を選び抜く		
	7	話す力について④	表現・伝達する		
	8	コミュニケーション実践①	来客対応		
	9	コミュニケーション実践②	電話対応		
	10	コミュニケーション実践③	アポイント・訪問・挨拶		
	11	コミュニケーション実践④	情報共有の重要性		
	12	コミュニケーション実践⑤	チーム・コミュニケーション		
	13	コミュニケーション実践応用①	接客・営業		
	14	コミュニケーション実践応用②	クレーム対応		
	15	コミュニケーション実践応用③	会議・取材・ヒアリング		
	16	コミュニケーション実践応用④	面接		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	コミュニケーション論Ⅱ		指導担当者名	小原 美和
実務経験				実務経験:
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	32時間		週時間数	1時間
学習到達目標	・情報を的確に評価・判断して取捨選択していく「状況判断力」の取得 ・情報を自分なりに解釈(理解)して意見に反映させていく「情報解釈力」の取得 ・解釈したものを他者に対して的確に発信していく「自己表現力」の取得			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	コミュニケーション検定公式ガイドブック&問題集			
授業外学習の方法	日常生活においてコミュニケーション論で学んだことを活用する			
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等	
授 業 計 画 後 期	17	ロールプレイング①	来客対応	
	18	ロールプレイング②	電話応対	
	19	ロールプレイング③	アポイント・訪問・挨拶	
	20	ロールプレイング④	情報共有の重要性	
	21	ロールプレイング⑤	チーム・コミュニケーション	
	22	ロールプレイング⑥	接客・営業	
	23	ロールプレイング⑦	クレーム対応	
	24	ロールプレイング⑧	会議・取材・ヒアリング	
	25	就職対策	面接練習	
	26	就職対策	面接練習	
	27	就職対策	面接練習	
	28	就職対策	面接練習	
	29	期末試験		
	30	答案練習①		
	31	答案練習②		
	32	答案練習③		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	卒業研究		指導担当者名	小原 美和	
実務経験				実務経験:	
開講時期	後期		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:	演習:	実習:○	実技:	
時間数	44時間		週時間数	2時間	
学習到達目標	小売業界の今後について考察し、新たな情報の集約をしながら、新提案を考え発表する。 また、学生の就職後の業務に活かすよう、自身が興味のあることに特化し知識を掘り下げまとめる。				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	なし				
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授業計画 後期	17	課題に対する説明	卒業研究の意味、方法の説明		
	18	課題決めおよび今後のプラン策定	PCや文献を用いて資料収集まとめ		
	19	課題決めおよび今後のプラン策定	PCや文献を用いて資料収集まとめ		
	20	課題決めおよび今後のプラン策定	PCや文献を用いて資料収集まとめ		
	21	課題決めおよび今後のプラン策定	PCや文献を用いて資料収集まとめ		
	22	課題・今後のプラン発表			
	23	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ		
	24	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ		
	25	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ		
	26	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ		
	27	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ		
	28	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ		
	29	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ		
	30	各自テーマに合わせて研究	PCや文献を用いて資料収集まとめ		
	31	発表	発表(1・2年生合同)		
	32	まとめ	振り返り		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	マーケティング概論Ⅱ		指導担当者名	武田 佑介	
実務経験	マーケティング業界にて、実務経験 10年間			実務経験:	有
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:○	演習:	実習:○	実技:	
時間数	64時間		週時間数	2時間	
学習到達目標	マーケティングや消費者行動を学ぶことで、ビジネスユースにあったモノの考え方、捉え方、お客様の行動に関して、仮説を立て活用できるようにする。 仲間と意見を出し合い、まとめて自分なりにプレゼンテーションできるようにする。				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材					
授業外学習の方法					
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授業計画 前期	1	イントロダクション	学習の目的を考えよう！ マーケティングの基礎を体験しよう！		
	2	マーケティング基礎	マーケティングを学ぶ必要性は？ マーケティングの全体像を理解しよう		
	3	マーケティング基礎	STPについて理解しよう！ STPの事例からマーケティングを考える		
	4	マーケティング基礎	グループワーク 仮想サービスのアイディアを考えよう！		
	5	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク アイディアを整理して方向性を決める		
	6	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク 競合分析		
	7	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク 3C分析		
	8	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク セグメンテーション		
	9	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク ターゲティング		
	10	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク ポジショニング		
	11	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク マーケティングミックス		
	12	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク ペルソナ設定		
	13	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク カスタマージャーニー		
	14	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク まとめ		
	15	マーケティング戦略・プランニング	グループワーク まとめ		
	16	マーケティング戦略・プランニング	プレゼンテーション		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	マーケティング概論Ⅱ		指導担当者名	武田 佑介	
実務経験	マーケティング業界にて、実務経験10年間			実務経験:	有
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:○	演習:	実習:○	実技:	
時間数	64時間		週時間数	2時間	
学習到達目標	マーケティングや消費者行動を学ぶことで、ビジネスユースにあったモノの考え方、捉え方、お客様の行動に関して、仮説を立て活用できるようにする。 仲間と意見を出し合い、まとめて自分なりにプレゼンテーションできるようにする。				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材					
授業外学習の方法					
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授業計画 後期	17	マーケティング戦略	様々なマーケティング戦略と考え方		
	18	マーケティング戦略	様々なマーケティング戦略と考え方		
	19	マーケティング戦略	様々なマーケティング戦略と考え方		
	20	マーケティング理論	消費者の心をつかむマーケティング理論		
	21	マーケティング理論	消費者の心をつかむマーケティング理論		
	22	マーケティング理論	最新のマーケティング理論		
	23	マーケティング理論	最新のマーケティング理論		
	24	IT・ソーシャルメディアマーケティング	IT・ソーシャルメディアマーケティング		
	25	IT・ソーシャルメディアマーケティング	IT・ソーシャルメディアマーケティング		
	26	IT・ソーシャルメディアマーケティング	IT・ソーシャルメディアマーケティング		
	27	サービスマーケティングとダイレクトマーケティング	サービスマーケティングとダイレクトマーケティング		
	28	サービスマーケティングとダイレクトマーケティング	サービスマーケティングとダイレクトマーケティング		
	29	リマーケティング実践	グループワーク「JOBIのマーケティング戦略を考えてプレゼンしよう」		
	30	リマーケティング実践	グループワーク		
	31	リマーケティング実践	グループワーク まとめ		
	32	リマーケティング実践	プレゼンテーション		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	ファイナンシャルプランニング		指導担当者名	小原 美和	
実務経験	銀行において窓口業務、および個人渉外に12年間従事した経歴			実務経験:	有
開講時期	前期		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:○	演習:○		実習:	実技:
時間数	114時間		週時間数	6時間	
学習到達目標	・7月下旬に実施予定の「ファイナンシャルプランニング技能検定3級」の合格を目指す ・受験に向けて「家計」に関わる金融・税金・不動産・住宅ローン・保険の基本的な知識を習得する ・経済面で賢く生き抜くためライフイベントに向けた資産運用などの知識を習得し、自らの生活に活かす				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	みんなが欲しかったFPの教科書・問題集 (TAC出版)				
授業外学習の方法	授業内容の復習、課題が出された場合は自宅にて実施				
学期	ターム	項目	内容・準備資料等		
授業計画 前期	1	ライフプランニングと資金計画	ライフデザインに応じたライフプランを考える		
	2	ライフプランニングと資金計画	社会保険・公的年金について		
	3	リスクマネジメント	生命保険について		
	4	リスクマネジメント	損害保険について		
	5	金融資産運用	主な経済、景気に関する指数や金融市場について		
	6	金融資産運用	金融商品の知識を身につける		
	7	タックスプランニング	所得税について基礎から学ぶ		
	8	タックスプランニング	税額の計算の方法と税額控除について		
	9	不動産	不動産に関する知識を基本から学ぶ		
	10	不動産	不動産の税金・有効活用について		
	11	相続・事業継承	相続について基本から学ぶ		
	12	相続・事業継承	財産の評価について		
	13	実技試験用ポイントの整理	資金計画・保険・金融商品・所得税の範囲から要点を整理		
	14	実技試験用ポイントの整理 期末試験	不動産・相続の範囲から要点を整理		
	15				
	16				
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名		SNS演習		指導担当者名		服部 奈々			
実務経験		企業SNSでの情報発信およびSNS運用サポート、SNS広告運用実績あり				実務経験:	有		
開講時期		通年		対象学科学年		総合ビジネス科 2年 販売コース			
授業方法		講義:○		演習:		実習:		実技:	
時間数		96時間			週時間数		4時間		
学習到達目標		・デジタルマーケティングの基礎知識を身につける ・SNSの媒体特性に関する知識を身につける ・SNSマーケティングに関する知識を身につける ・プロジェクトマネジメントに関する基礎知識を身につける ・SNSマーケティング検定の合格を目指す							
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。							
使用教材		SNSマーケティング検定 公式テキスト							
授業外学習の方法		授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。							
学期	ターム	項 目		内容・準備資料等					
授業計画 前期	1	オリエンテーション		なぜ今、SNSマーケティングなのか？/グループワーク					
	2	デジタルマーケティングの基礎知識と基礎教養		企業がマーケティングを行う目的・マーケティングの変遷とSNS・企業がSNSを活用する目的/グループワーク					
	3	SNSの媒体特性①		ソーシャルメディアとSNS・SNSをマーケティングに活用するメリット・SNSマーケティングの代表的な施策・代表的なSNS媒体(Facebook)/グループワーク					
	4	SNSの媒体特性②		代表的なSNS媒体(X、Instagram)/グループワーク					
	5	SNS共通の実務スキル～投稿作成～		各SNSコンテンツに対応した保存形式の基礎知識・効果的なライティングの方法・ミス、トラブルの多いポイント/グループワーク					
	6	SNS共通の実務スキル～スチール撮影～		SNS用静止画のポイント・構図について・物撮りの仕方・野外での撮影の仕方・基本的なレタッチについて/グループワーク					
	7	SNS共通の実務スキル～動画撮影～		SNS用動画のポイント・動画撮影の仕方・動画編集の仕方/グループワーク					
	8	SNS広告①		運用型広告の基本知識・Facebook広告の特徴と出稿の仕方/グループワーク					
	9	SNS広告②		X広告の特徴と出稿の仕方/グループワーク					
	10	SNS広告③		Instagram広告と出稿の仕方/グループワーク					
	11	SNSキャンペーン①		SNSキャンペーンの基礎知識/グループワーク					
	12	SNSキャンペーン②		インフルエンサーマーケティング/グループワーク					
	13	ユーザーコミュニケーション		炎上とその対策・UGCの活用・エンゲージメントを深める施策/グループワーク					
	14	プロジェクトマネジメント		KPI・データ分析・戦略策定・インサイトデータ分析・ソーシャルリスニングと競合調査/グループワーク					
	15	検定試験対策/後期演習に向けたグループワーク		検定試験対策/後期演習に向けたグループワーク(業界研究他)					
	16								
履修上の留意点									
出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。									

授業計画(シラバス)

科目名		SNS演習		指導担当者名		服部 奈々	
実務経験		企業SNSでの情報発信のサポート、SNS広告運用実績あり				実務経験：有	
開講時期		通年		対象学科学年		総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法		講義：○		演習：◎		実習：実技：	
時間数		96時間		週時間数		4時間	
学習到達目標		・演習を通して、デジタルマーケティング、SNSの媒体特性、SNSマーケティング、プロジェクトマネジメントに関する理解をより深くする ・SNSマーケティング検定の合格を目指す					
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材		SNSマーケティング検定 公式テキスト					
授業外学習の方法		授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。					
学期	ターム	項 目		内容・準備資料等			
授業計画 後期	17	演習1 商品企画		調査、分析			
	18	演習2 商品企画		アイデア出し			
	19	演習3 商品企画		ターゲット、コンセプトの決定			
	20	演習4 プロモーション企画		4P理論、SWOT分析			
	21	演習5 プロモーション企画		目標達成指標とスケジュールの策定			
	22	演習6 ECサイト構築		インターネット販売サイトおよびSNSアカウントの作成①			
	23	演習7 ECサイト構築		インターネット販売サイトおよびSNSアカウントの作成②			
	24	演習8 ECサイト構築		インターネット販売サイトおよびSNSアカウントの作成③			
	25	演習9 ECサイト構築		インターネット販売サイトおよびSNSアカウントの作成④			
	26	演習10 効果測定		アクセス解析			
	27	演習11 効果測定		KPIの分析			
	28	演習12 改善案の立案		PDCAアクションの策定			
	29	演習13 課題発表準備①		演習課題の発表に向けた準備			
	30	演習14 課題発表準備②					
	31	演習15 課題発表①		演習課題の発表と講評			
	32	演習16 課題発表②					
履修上の留意点							
出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。							

授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス基礎ⅡA		指導担当者名	遠藤 紀子
実務経験				実務経験:
開講時期	前期	対象学科学年	総合ビジネス科2年 販売コース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:	実技:
時間数	64時間	週時間数	4時間	
学習到達目標	・仕事に大切な8つの意識(顧客・品質・納期・時間・目標・協調・改善・コスト)を身につける ・職場の基本的なマナーや、仕事を進めるコミュニケーションについて基本を身につける			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	ビジネス能力検定ジョブパス3級公式テキスト			
授業外学習の方法	授業内容の復習及び課題			
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等	
授業計画 前期	1	ビジネスとコミュニケーションの基本	・キャリアと仕事へのアプローチ ・仕事の基本となる8つの意識	
	2	ビジネスとコミュニケーションの基本	・コミュニケーションとビジネスマナーの基本 ・指示の受け方と報告、連絡・相談	
	3	ビジネスとコミュニケーションの基本	・話し方と聞き方のポイント ・来客応対と訪問の基本マナー	
	4	ビジネスとコミュニケーションの基本	・会社関係でのつき合い ・練習問題	
	5	仕事の実践とビジネスツール	・仕事への取り組み方 ・ビジネス文書の基本	
	6	仕事の実践とビジネスツール	・ビジネス文書の基本	
	7	仕事の実践とビジネスツール	・電話応対	
	8	仕事の実践とビジネスツール	・電話応対	
	9	仕事の実践とビジネスツール	・統計・データの読み方、まとめ方	
	10	仕事の実践とビジネスツール	・統計・データの読み方、まとめ方	
	11	仕事の実践とビジネスツール	・情報収集とメディアの活用 ・会社を取り巻く環境と経済の基本	
	12	仕事の実践とビジネスツール	・練習問題	
	13	模擬問題	解答・解説	
	14	模擬問題	解答・解説	
	15	模擬問題	解答・解説	
	16	期末テスト		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名	ビジネス基礎ⅡB		指導担当者名	小原 美和	
実務経験	銀行において窓口業務、および個人渉外に12年間従事した経歴			実務経験:	有
開講時期	後期		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:◎	演習:	実習:○	実技:	
時間数	64時間		週時間数	4時間	
学習到達目標	・ビジネスの場での接遇について具体的な考え方、話し方、行動の仕方などについて学ぶ ・ビジネスマナーを学び、身につけ、常識ある社会人を目指す				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	指導担当者作成のプリントを使用する				
授業外学習の方法	授業内容の復習、課題が出された場合は自宅にて実施				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授業計画 後期	17	オリエンテーション	学習の目的・目標の確認		
	18	従業要件	「基本接遇のマナー」について考える		
	19	従業知識	商業用語		
	20	従業知識	経済用語		
	21	社会常識	ことわざ・慣用語・物の数え方		
	22	社会常識	ことわざ・慣用語・物の数え方		
	23	社会常識	ことわざ・慣用語・物の数え方		
	24	金品管理・社交業務	冠婚葬祭の社会常識について		
	25	金品管理・社交業務	金銭の授受(言葉と動き)について		
	26	話し方・服装	接遇用語、身だしなみ		
	27	話し方・服装	ユニフォームなど、感じの良さを引き出す		
	28	マナー・接遇	来客対応・電話応対		
	29	マナー・接遇	パーティーのマナー・見舞いのマナー		
	30	技能	社内文書・社外文書		
	31	技能	郵便の知識と通信		
	32	期末試験			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名		販売実習ⅡA		指導担当者名		市川 美佳	
実務経験		東京アパレル会社勤務(デザイナー・パタンナー・小物担当)				実務経験： 有	
開講時期		通年		対象学科学年		総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法		講義：○		演習：		実習：◎ 実技：	
時間数		96時間		週時間数		3時間	
学習到達目標		ディスプレイ、ビジュアルプレゼンテーションを通して視覚効果を重要視し、売り場や販売に関わる幅広い知識、造形、感性、情販等の基礎を学ぶ。					
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材		文化ファッション大系ファッション流通講座 ディスプレイ・VP・VMD(文化服装学院編)					
授業外学習の方法		授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。					
学期	ターム	項 目		内容・準備資料等			
授業計画 前期	1	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		授業説明 自己紹介			
	2	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		教科書P.10～23 ディスプレイ概論			
	3	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		ディスプレイ構成の基本			
	4	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		ディスプレイ 各自練習			
	5	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		ディスプレイ 実習基本			
	6	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		ディスプレイ 実習基本			
	7	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		ディスプレイ「春」グループ作成 企画書作成			
	8	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		ディスプレイ「春」材料買い出し			
	9	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		ディスプレイ「春」グループ実習①			
	10	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		ディスプレイ「春」グループ実習② 完成			
	11	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		ディスプレイ「夏」グループ作成 企画書作成			
	12	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		ディスプレイ「夏」材料買い出し			
	13	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		ディスプレイ「夏」グループ実習①			
	14	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)		ディスプレイ「夏」グループ実習② 完成			
	15	ラッピング		ラッピング① 合わせ包み			
	16	ラッピング		ラッピング② 斜の包み			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。							

授業計画(シラバス)

科目名	販売実習ⅡA		指導担当者名	市川 美佳	
実務経験	東京アパレル会社勤務(デザイナー・パタンナー・小物担当)			実務経験:	有
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:○	演習:	実習:◎	実技:	
時間数	96時間		週時間数	3時間	
学習到達目標	ディスプレイ、ビジュアルプレゼンテーションを通して視覚効果を重要視し、売り場や販売に関わる幅広い知識、造形、感性、情販等の基礎を学ぶ。				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	文化ファッション大系ファッション流通講座 ディスプレイ・VP・VMD(文化服装学院編)				
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施				
学期	ターム	項目	内容・準備資料等		
授業計画 後期	17	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 グループ作成 企画書作成		
	18	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 材料買い出し		
	19	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 グループ実習①		
	20	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「秋」 グループ実習② 完成		
	21	ラッピング	ラッピング③ 斜め包み		
	22	ラッピング	ラッピング④ リボン結び		
	23	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 グループ作成 企画書作成		
	24	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 材料買い物		
	25	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 グループ実習①		
	26	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ「冬」 グループ実習②完成		
	27	ラッピング	ラッピング⑤ リボン結び		
	28	ラッピング	ラッピング⑥ 基礎知識 のし袋		
	29	ラッピング	ラッピング⑦ 基礎知識 金封		
	30	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	筆記テスト 説明		
	31	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	筆記テスト		
	32	VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)	ディスプレイ品 片付け 整理		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用する					

授業計画(シラバス)

科目名	販売実習ⅡB		指導担当者名	小池 久子	
実務経験	各企業の色彩アドバイザー、各種団体のカラーに関する講演・講座等に20年従事している			実務経験:	有
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:○	実技:	
時間数	39時間		週時間数	3時間	
学習到達目標	色彩の基礎的な理論や体系的な知識を身に付け、色彩検定3級を受験し、その資格を取得することを目標とする				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	色彩検定3級公式テキスト、新配色カード199a				
授業外学習の方法	授業内容の復習、課題が出された場合は自宅にて実施				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授 業 計 画 前 期	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
	6				
	7				
	8				
	9				
	10				
	11				
	12				
	13				
	14				
	15	色のはたらき、眼のしくみ	テキストP6～21、課題プリント		
	16	照明と色の見え、混色	テキストP22～30、課題プリント、ミニテスト		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	販売実習ⅡB		指導担当者名	小池 久子	
実務経験	各企業の色彩アドバイザー、各種団体のカラーに関する講演・講座等に20年従事している			実務経験:	有
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:◎	演習:○	実習:○	実技:	
時間数	39時間		週時間数	3時間	
学習到達目標	色彩の基礎的な理論や体系的な知識を身に付け、色彩検定3級を受験し、その資格を取得することを目標とする				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	色彩検定3級公式テキスト、新配色カード199a				
授業外学習の方法	授業内容の復習、課題が出された場合は自宅にて実施				
学期	ターム	項目	内容・準備資料等		
授業計画 後期	17	色の分類と三属性、PCCS	テキストP31～48、課題プリント		
	18	色の心理効果	テキストP49～57、課題プリント、ミニテスト		
	19	色の視覚効果	テキストP58～68、課題プリント、ミニテスト		
	20	色相を手がかりにした配色	テキストP69～83、課題プリント、ミニテスト		
	21	トーンまた色相とトーンを手がかりにした配色	テキストP84～91、課題プリント		
	22	配色の基本的な技法	テキストP92～107、課題プリント		
	23	ファッション色彩	テキストP109～115、課題プリント		
	24	インテリア色彩	テキストP117～125、課題プリント		
	25	検定試験対策	課題プリント		
	26	期末試験・検定試験答合わせ及び解説	課題プリント		
	27	パーソナルカラー・色のユニバーサルデザイン	パーソナルカラー診断・色覚異常による色の見え方体験		
	28				
	29				
	30				
	31				
	32				
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	販売実習ⅡC		指導担当者名	高林 有里	
実務経験	アロマセラピー実務に22年間従事			実務経験:	有
開講時期	後期		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:	演習:	実習:○	実技:	
時間数	26時間		週時間数	2時間	
学習到達目標	基本的なアロマの知識を習得し日常生活への取り入れ方、就職後の活用法を身につける。				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	アロマセラピー検定公式テキスト2級、アロマセラピー検定合格テキスト&模擬問題集				
授業外学習の方法	授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授業計画 後期	17	オリエンテーション	教科書使用		
	18	アロマセラピーとは	教科書使用		
	19	アロマセラピーが活躍するステージ	教科書使用		
	20	アロマセラピーの基本	教科書使用		
	21	精油について	教科書確認、実習		
	22	安全上の注意	教科書確認、実習		
	23	精油のプロフィール	教科書確認、実習		
	24	歴史	教科書確認、実習		
	25	手作り作成	教科書確認、実習		
	26	基材論	教科書確認、実習		
	27	環境論	教科書確認、実習		
	28	期末テスト	後期試験		
	29	まとめ	後期試験 確認		
	30				
	31				
	32				
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	接客英会話Ⅱ		指導担当者名	石井 陽寿
実務経験				実務経験:
開講時期	後期		対象学科学年	総合ビジネス科2年 販売コース
授業方法	講義:○	演習:	実習:	実技:
時間数	32時間		週時間数	2時間
学習到達目標	それぞれのシチュエーションにおいて会話を進行できるようになる			
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。			
使用教材	English for best Hospitality			
授業外学習の方法				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等	
授業計画 後期	17	Unit 8 Offering recommendations	Vocabulary, Listening,	
	18	Unit 8 Offering recommendations	Key expressions, Pronunciation, Reading	
	19	Unit 9 Prohibiting politely	Vocabulary, Listening	
	20	Unit 9 Prohibiting politely	Key expressions, Pronunciation, Reading	
	21	Unit 10 Comparing things	Vocabulary, Listening	
	22	Unit 10 Comparing things	Key expressions, Pronunciation, Reading	
	23	Unit 11 Apologizing to a customer	Vocabulary, Listening	
	24	Unit 11 Apologizing to a customer	Key expressions, Pronunciation, Reading	
	25	Unit 12 Giving instructions	Vocabulary, Listening	
	26	Unit 12 Giving instructions	Key expressions, Pronunciation, Reading	
	27	Unit 13 Giving Directions	Vocabulary, Listening	
	28	Unit 13 Giving Directions	Key expressions, Pronunciation, Reading	
	29	Unit 14 Encountering emergencies	Vocabulary, Listening	
	30	Unit 14 Encountering emergencies	Key expressions, Pronunciation, Reading	
	31	Unit 15 Getting feedback	Vocabulary, Listening	
	32	Unit 15 Getting feedback	Key expressions, Pronunciation, Reading	
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。				

授業計画(シラバス)

科目名		PC会計		指導担当者名		本田 昌秀	
実務経験		会計事務所に7年間勤務				実務経験: 有	
開講時期		後期		対象学科学年		総合ビジネス科2年 販売コース	
授業方法		講義:		演習:		実習:○ 実技:	
時間数		36時間		週時間数		36時間	
学習到達目標		冬休みの集中講座として実施する 会計ソフトの操作方法・コンピュータ会計の知識の学習を通して、 日常の取引の仕訳入力、月次の残高試算表の確認方法を習得する。 習得した知識・技術を以って、コンピュータ会計能力検定3級合格を目指す。					
評価方法 評価基準		学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。					
使用教材		弥生会計(会計ソフト)、コンピュータ会計基本テキスト、 コンピュータ会計検定過去問題、講師作成資料					
授業外学習の方法		授業内容の復習。課題が出された場合は自宅にて実施。					
学期	ターム		項 目		内容・準備資料等		
授業計画 後期	冬休み	第1日	会計ソフト入力演習(第2問対策)		・問題集を使用した日常取引仕訳入力の練習		
		第2日	会計情報の活用(第3問対策)		・損益分岐点分析、試算(シミュレーション)の操作		
		第3日	コンピュータ会計の知識(第1問対策)		・コンピュータ会計と簿記・会計の知識、基幹業務システムの概要		
		第4日	資金繰り表の作成(第4問対策)		・資金繰り表の作成		
		第5日	検定対策		・答案練習・解答開設		
		第6日	検定対策		・答案練習・解答開設		
履修上の留意点							
出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する							

授業計画(シラバス)

科目名	PowerPoint		指導担当者名	古川 美恵子	
実務経験	OA機器会社においてインストラクターとして17年間従事した経歴			実務経験:	有
開講時期	前期		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:	演習:◎	実習:○	実技:	
時間数	48時間		週時間数	3時間	
学習到達目標	スライドの新規作成からプレゼン発表まで 基本的な機能と操作方法を身につける				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	よくわかるマスター Microsoft Office Specialist PowerPoint 365&2021対策テキスト&問題集				
授業外学習の方法	授業内容の復習及び課題				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授業計画 前期	1	プレゼンテーションの管理	プレゼンテーションの表示やオプションを変更する、印刷設定を行う		
	2		スライドショーを設定する、実行する、配布資料、ノートのマスターを変更する		
	3	スライドの管理	スライドを挿入する、変更をする		
	4		スライドを並べ替える、グループ化する		
	5	テキスト、図形、画像の挿入と書式設定	テキストを書式設定する、リンクを挿入する、図を挿入する、書式設定する		
	6		グラフィックを挿入する、書式設定する、図形を並べ替える、グループ化する		
	7	表、グラフ、SmartArt、3Dモデル、メディアの挿入	管理する表を挿入する、書式設定する、グラフを挿入する、変更する		
	8		SmartArtを挿入する、書式設定する、3Dモデルを挿入する、変更する		
	9	画面切り替えやアニメーションの適用	画面切り替えを適用する、設定する、コンテンツにアニメーションを設定する		
	10		アニメーションと画面切り替えのタイミングを設定する		
	11	プレゼンテーションの管理	プレゼンテーションの管理、スライドの管理		
	12		テキスト、図形、画像の挿入と書式設定		
	13		表、グラフ、SmartArt、3Dモデル、メディアの挿入		
	14		画面切り替えやアニメーションの適用		
	15	模擬試験	第1回～第5回模擬試験、解答・解説		
	16	期末試験			
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	企業共同演習Ⅱ		指導担当者名	小原 美和	
実務経験				実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:○	演習:	実習:◎	実技:	
時間数	84時間		週時間数	3時間	
学習到達目標	◇アクティブラーニングを取り入れ、学生が主体となり、最終到達点を目指す。 ・世の中のニーズや付加価値に着目し、集客について考える。 ・専門学校2年間で学んだ基本的な考え方や知識を活かし、資料を作成する。				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)(優)、B(70点～79点)(良)、C(60点～69点)(可)、D(0点～59点)(不可)、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	企画事前資料(各企画ごとに準備する)				
授業外学習の方法	プレゼンテーション技法の復習など				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授業計画 前期	1	企画の全体説明・グループ作り	グループ方針の協議		
	2	テーマの選定	グループごとにテーマを決定		
	3	企画の計画書づくり	グループごとに企画を練る		
	4	企画案づくり	プレゼン資料の制作		
	5	企画案づくり	プレゼン資料の制作		
	6	企画案づくり	プレゼン資料の制作		
	7	企画案のまとめ	発表会Ⅰに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
	8	発表会Ⅰ	企画発表会		
	9	企画案のブラッシュアップⅠ	プレゼンを受けて改善点をあげる		
	10	企画案検討	プレゼン後、進捗状況や改善点について話し合う		
	11	企画案検討	プレゼン後、進捗状況や改善点について話し合う		
	12	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
	13	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
	14	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
	15	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
	16	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					

授業計画(シラバス)

科目名	企業共同演習Ⅱ		指導担当者名	小原 美和	
実務経験				実務経験:	
開講時期	通年		対象学科学年	総合ビジネス科 2年 販売コース	
授業方法	講義:○	演習:◎	実習:○	実技:	
時間数	84時間		週時間数	3時間	
学習到達目標	◇アクティブラーニングを取り入れ、学生が主体となり、最終到達点を目指す。 ・グループワークを通して色々な意見を取り入れ、協力して作業するチームワーク力を養う。 ・世の中のニーズや付加価値に着目し、集客について考える。				
評価方法 評価基準	学期末試験の実施及び実習成果の評価の他、出席状況、授業課題としてのレポート等の提出状況などを点数配分し、100点満点で評価している。 期末試験は実技試験や筆記試験によって行われ、受験資格として授業実施の出席率80%以上を要件としている。期末試験の結果、必要と認められる場合には追試験を実施する。 成績評価は、A(80点～100点)〈優〉、B(70点～79点)〈良〉、C(60点～69点)〈可〉、D(0点～59点)〈不可〉、の4段階評価とする。A、B、Cの評価は合格として単位を認定し、D評価の場合は不合格となり単位を喪失する。				
使用教材	企画事前資料(各企画ごとに準備する)				
授業外学習の方法	プレゼンテーション技法の復習など				
学期	ターム	項 目	内容・準備資料等		
授 業 計 画 後 期	17	企画案のまとめ	発表会Ⅱに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
	18	発表会Ⅱ	企画発表会		
	19	企画案のブラッシュアップⅡ	プレゼンを受けて改善点をあげる		
	20	企画案検討	プレゼン後、進捗状況や改善点について話し合う		
	21	企画案検討	プレゼン後、進捗状況や改善点について話し合う		
	22	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
	23	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
	24	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
	25	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
	26	企画案のまとめ	最終プレゼンに向けて資料の見直しやプレゼン指導を受ける		
	27	発表会	企画発表会		
	28	企画・発表の振り返り	これまでの活動を振り返る		
	29				
	30				
	31				
	32				
履修上の留意点 出席率が80%に満たない場合は、期末試験の受験資格を与えない。 対面授業が困難な際は、遠隔授業も併用実施する。					