

シラバス

科目名	一般常識 I		担当者名	松木 芳文		
学 科	経営情報科		授業方法	講義		
認定単位 開講学年	2単位 1学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	36時間	
授業目的	社会で必須となる一般常識を、数学・国語・社会の面からスキルアップする。					
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	"数学 高校数学までの単元の中で、社会人として生活するに当たり必要と思われる知識と論理的思考能力を養う。 国語 コミュニケーションに欠かせない国語の基本的な知識や教養を習得する。 社会 社会生活に必要な地歴公民の基本的な知識や教養を習得する。"					
授業概要	"数学 必要不可欠な知識を盛り込んだオリジナルテキストを使用し、数学の苦手意識を解消してゆく。 国語 漢字の読み書きを基本として、慣用語、ことわざや敬語の習得と世界文学や日本文学常識を身に着ける。 社会 日本地理・世界地理、日本史・世界史、思想・文化など広い範囲の知識・教養を幅広く身に着ける。"					
授業計画表	授業内容			授業内容		
	1	オリエンテーション	19	数学 中間テスト1回目	国語 語句の読みと意味	
	2	オリエンテーション	20	数学 中間テスト2回目	国語 日本文学	
	3	オリエンテーション	21	数学 中間テスト2回目	国語 日本文学	
	4	国語 オリエンテーション 数学 百分率・歩合	22	数学 百分率・歩合・速度	国語 成績判定試験	
	5	数学 速度	国語 漢字の読み・諺	23	数学 単位・比例と比例式	社会 民主主義
	6	数学 単位	国語 授業のみ	24	数学 小テスト	社会 日本国憲法
	7	数学 比と比例式	国語 漢字の読み・諺	25	数学 倍数・約数	社会 国際社会
	8	数学 倍数・約数	国語 慣用語・常用漢字外	26	数学 因数分解	社会 資本主義経済・企業
	9	数学 因数分解	国語 漢字一字の書き取り	27	数学 小テスト	社会 国民経済・日本の経済
	10	数学 一次方程式	国語 二字熟語の書き取り	28	数学 一次方程式・連立方程式	社会 貨幣・金融・財政
	11	数学 連立方程式	国語 同訓異字の書き取り	29	数学 二次方程式	社会 日本史(近世・近代・現代)
	12	数学 二次方程式	国語 同音異義語の書き取り	30	数学 小テスト	社会 世界史
	13	数学 図形の面積	国語 同音異義語の書き取り	31	数学 図形の面積	社会 日本地理
	14	数学 図形の体積	国語 対義語・類義語の書き取り	32	数学 図形の体積	社会 世界地理
	15	数学 一次関数	国語 似形異字の書き取り	33	数学 小テスト	社会 思想・社会・文化
	16	数学 二次関数	国語 書き誤りやすい漢字	34	まとめ	
	17	数学 場合の数	国語 同字異音・異訓の読み書き	35	まとめ	
18	数学 確率	国語 四字熟語の読み書きと意味	36	まとめ		
成績割合	テスト		数学 40% 国語 10点 40%	学習FB方法	成績通知	
	学習態度・出席率		数学 40% 国語 10点 40%			
	レポート		国語 10点 40%	成績評価	S90~100点 A80~89点 B70~79点 C60~69点 D59点以下は不合格	
	合計	100%				
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%					
講師プロフィール	"数学担当 最終学歴:岩手大学工学部。国内大手及び外資系機械メーカー勤務の後、理数系科目の講師を勤める。 国語・社会担当 最終学歴:慶応義塾大学経済学部。大手金融機関で金融全般のアドバイザー業務の傍ら、英語・国語・社会の講師を勤める。"					

シラバス

科目名	総合講座 I		担当者名	飯塚 秋彦	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 1学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	72時間
授業目的	大学所定の科目について単位取得に必要な学習支援を行う。				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	科目間の相関関係に留意し、実社会が必要とする「総合力」を養う。				
授業概要	大学指定教材の要点を解説し、リポート課題の作成指導を行った上、 大学科目修得試験合格に必要な受験対策を実施する。 2023年度科目&教材 ・経営戦略『経営戦略全史』 ・環境論入門『環境学の基本』 ・自己の育て方『自己の育て方』				
授業計画表	授業内容			授業内容	
	1	オリエンテーション	19	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	2	オリエンテーション	20	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	3	オリエンテーション	21	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	4	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	22	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	5	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	23	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	6	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	24	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	7	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	25	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	8	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	26	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	9	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	27	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	10	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	28	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	11	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	29	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	12	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	30	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	13	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	31	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	14	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	32	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	15	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	33	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	
	16	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	34	まとめ	
	17	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	35	まとめ	
18	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	36	まとめ		
成績割合	テスト	40%	学習FB方法	後期 成績通知	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	30%	成績評価	S90~100点 A80~89点 B70~79点 C60~69点 D59点以下不合格	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%				
講師プロフィール	大学通信教育指導歴35年				

シラバス

科目名	基礎ゼミ		担当者名	野上 伴睦、坂西 元	
学科	経営情報科		授業方法	ゼミ	
認定単位	4単位	開講期	必選	授業時間数	72時間
開講学年	1学年	必・選			
授業目的	テーマ:経営に関わる上で最も大切な心構えとなる「ビジネスマインド」を体得する				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	1. 経営とは実践である。 2. 経営とは組織運営である。 3. これらを踏まえ、実際にチーム力を駆使し校内店舗運営を体験し、企業に向けて21世紀の店舗経営の構想を提案する				
授業概要	1. 授業は、学生が主体的な姿勢になるように、経営の要である人を起点とするグループワーク中心に行う。 2. 実際に経営構想をつくり、チームワークの仕上げとして法人等に提案する 3. そのための授業構成として①チームビルディング②実践と構想③提案と発表という3つの過程をふむ				
授業計画表	授業内容			授業内容	
	1	・ゼミ趣旨説明、学生自己紹介 自己紹介(好きなこと/卒後ビジョン/ゼミへの期待)	19	テクノス祭準備 役割確認と人材配置/スケジューリングとチーム運営	
	2	・授業の羅針盤を知る 経営は人が担うを前提に学生チームの編成 ・仕事の思想と報酬 時代潮流入門	20	テクノス祭準備 最終確認	
	3	ビジネスを取り巻く環境を知る ビジネスを取り巻く環境を考える	21	テクノス祭実践運営(初日) 目標確認と人材配置	
	4	プロジェクト入門 プロジェクト思考/プロジェクト私考	22	テクノス祭実践運営(2日目) 目標確認と人材配置	
	5	環境とビジネス SDG'sとGreen wash/100年の森とFSC認証	23	リフレクション(テクノス祭) 振り返り	
	6	場の経済 I 場の力(ビジネスパークとは何か/リアルとバーチャル)	24	ビジネス構想 I 時代認識を踏まえ未来のコンビニを企画立案	
	7	観察眼 現場では何を観察するのか/私の観察眼	25	店舗構想発表準備 構想ブラッシュアップ(ビジョンと理念/企画とは何か)	
	8	場の経済 II コンビニの構造と可能性を考えながら店舗運営の本質を見つける	26	店舗構想発表準備 構想ブラッシュアップ(企画書と計画書の違い/顧客ストーリーとしての企画)	
	9	売り場の美字 I 賑わいのための店舗学 各チームごとの課題解決策を具現化	27	・店舗構想発表準備 構想ブラッシュアップ(学生企画会議) ・コンビニ構想発表 プレゼンテーションの極意 I	
	10	店舗経営に挑む テクノスコンビニ事業仮説設定と検証(テクノス祭を見据えて)	28	プレゼンテーションとは何か ひとり一人がプレゼンターになる	
	11	店舗経営実践 I テクノスコンビニ事業仮説設定と検証(テクノス祭を見据えて)	29	店舗構想発表準備 構想ブラッシュアップ(各チーム発表練習)	
	12	店舗経営実践 II テクノスコンビニ事業仮説設定と検証(テクノス祭を見据えて)	30	店舗構想発表準備 構想ブラッシュアップ(TPOと事前準備/最終確認)	
	13	リフレクション テクノス祭構想/課題解決のための企画再考	31	店舗の構想発表 店舗運営会社にビジネス構想提案	
	14	準備 II テクノス祭とは何か/細部決め	32	1年間を振り返る 提案と経営視点の振り返り リフレクションを通して1年間の協働体験を振り返る	
	15	店舗経営構想IV テクノス祭準備(テーマ決め、店舗名決め/役割分担と連携)	33	振り返りを踏まえた上での改善策	
	16	店舗経営入門 コンビニの収支と利益(参加目的と売上目標)/仕入れと販売計画立案	34	改善策を具現化し、次年度に引き継ぐ	
	17	テクノス祭準備 販売促進(POPと広報/陳列と接客)	35	次年度さらに発展させるためのまとめ	
18	テクノス祭準備 集客と広報/課題と解決策	36	総評		
成績割合	テスト		%	学習FB方法	授業内にて実施
	学習態度・出席率				
	レポート		リフレクション 10%	成績評価	S 90~100点 A 80~89点 B 70~79点 C 60~69点 D 59点以下は不合格
	合計		100%		
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>20% R<<実働実践型学習>>30% A<<主体的参加型学習>>50% G<<海外体感型学習>>				
講師プロフィール	観光まちづくりアドバイザーとして地方公共団体、商工会議所、観光協会等50以上の組織運営や立ち上げに携わる。警察庁、防衛省、経済産業省、海上保安庁等の危機管理専門家ネットワークの構築メンバー。環境省低炭素地域づくり全国フォーラムコメンテーター、経営情報学修士(MBA)。東京大学先端科学技術センター安全・安心スクール修了。15年間のメーカー、流通企業でのマネジメント経験を有する。				

シラバス

科目名	宿泊研修		担当者名	野上 伴睦	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位	2単位	開 講 期		授 業 時 間 数	36時間
開講学年	1学年	必・選	必修		
授業目的	長野県佐久市の「みどりの村」宿泊施設を使用し、宿泊行事による学生たちの集団生活・学校理解・卒後visionの作成を目的とする。 【テーマ】未来が広がるヒントを見つける ～「卒後VISIONを描き・磨き・叶える」ために一歩を踏み出そう！～				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	<ul style="list-style-type: none"> ・初 日;人脈作り・自己紹介/未来の可能性を考えるワークショップ ・2日目;未来新聞(ニュースサイト)作りワークショップ 社会探究&業界探究=未来の社会を考える 卒後VISIONを描く準備ができています・ヒントが得られている ・最終日;未来新聞(ニュースサイト)動画作成&発表=アウトプットトレーニング 				
授業概要	<ul style="list-style-type: none"> ・初 日;名刺交換/下えものひみつ道具から技術の進化を感じ、未来の可能性を考えるワークショップ ・2日目;1) 動画視聴:『Society5.0』(10) 2) (研修日の5年後2028年の)ニュースサイト作成(90) 3) 全体発表(30) ※卒後vision完成 ・最終日;アウトプットの練習/自己紹介動画の練習 				
授 業 計 画 表	授業内容			授業内容	
	1		19		
	2		20		
	3		21		
	4		22		
	5		23		
	6		24		
	7		25		
	8		26		
	9		27		
	10		28		
	11		29		
	12		30		
	13		31		
	14		32		
	15		33		
	16		34		
	17		35		
	18		36		
成績割合	テスト		学習FB方法		
	学習態度・出席率				
	レポート		成績評価		
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%				
講師プロフィール					

シラバス

科目名	ビジネススキル I		担当者名	野上 伴睦		
学 科	経営情報科		授業方法	講義		
認定単位	2単位	開講期	選択	授業時間数	36時間	
開講学年	1学年	必・選				
授業目的	望ましい人間関係を形成し、集団の一員としてホームルームや学校におけるより良い生活づくりに参画し、諸問題を解決しようとする自主的、実践的な態度や健全な生活態度を育てる。また、将来に向けた就職活動の礎を形成し、早期就職活動の準備をおこなう。					
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	望ましい人間関係を形成し、集団の一員としてホームルームや学校におけるより良い生活づくりに参画し、諸問題を解決しようとする自主的、実践的な態度や健全な生活態度を育てる。					
授業概要	ホームルームを行う。					
授業計画表	授業内容			授業内容		
	1	ホームルーム1	19	ホームルーム19		
	2	ホームルーム2	20	ホームルーム20		
	3	ホームルーム3	21	ホームルーム21		
	4	ホームルーム4	22	ホームルーム22		
	5	ホームルーム5	23	ホームルーム23		
	6	ホームルーム6	24	ホームルーム24		
	7	ホームルーム7	25	ホームルーム25		
	8	ホームルーム8	26	ホームルーム26		
	9	ホームルーム9	27	ホームルーム27		
	10	ホームルーム10	28	ホームルーム28		
	11	ホームルーム11	29	ホームルーム29		
	12	ホームルーム12	30	ホームルーム30		
	13	ホームルーム13	31			
	14	ホームルーム14	32			
	15	ホームルーム15	33			
	16	ホームルーム16	34			
	17	ホームルーム17	35			
	18	ホームルーム18	36			
成績割合	テスト	40%	学習FB方法	個別面談による		
	学習態度・出席率	30%				
	レポート	30%	成績評価	S90～100点 A80～89点 B70～79点 C60～69点 D59点以下不合格		
	合計	100%				
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%					
講師プロフィール	大学院修士(経営学)。多角的な視点で考察する能力を身に付ける授業を行う。					

シラバス

科目名	外国語A I		担当者名	高野 美智子	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位	4単位	開講期	選択	授業時間数	72時間
開講学年	1学年	必・選			
授業目的	イギリス留学を視野に入れ、現地で意思疎通できるようにするためにリスニング力強化を図る				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	Dictationを行い聞き取れる単語を増やす 簡単な英語を使ってコミュニケーションを図る				
授業概要	イギリス英語とアメリカ英語の表現の違い/ イギリス暮らしの英語表現を学習する				
授業計画表	授業内容		授業内容		
	1	オリエンテーション: 自己紹介、グループワークなど	19	Listening: Wedding dress 教会での結婚式 単語 & イディオム	
	2	Listening: Let's have a cup of tea お茶の種類 単語 & イディオム	20	Listening: Caravan site 海の近くのキャンプ場 単語 & イディオム	
	3	Listening: English breakfast 典型的な英国式朝食 単語 & イディオム	21	Listening: According to the tide table 川の潮の満潮 単語 & イディオム	
	4	Listening: Tea is ready 単語 & イディオム	22	Listening: Cream tea 紅茶にスコーン 単語 & イディオム	
	5	Listening: May I use the phone? 国内および国際電話 のかけ方 単語 & イディオム	23	Listening: Annual holiday 2~3週間のまとまった休暇 単語 & イディオム	
	6	Listening: Pancake Day イースターから41日前の日がハ ンケーキの日 単語 & イディオム	24	Listening: Footpath 英国でいたるところに張り巡らされている徒歩 道 単語 & イディオム	
	7	Listening: At the post office 郵便局から小包を送る 単語 & イディオム	25	Listening: Multi-cultural society 英国の多文化社会 単語 & イディオム	
	8	Listening: At the station 鉄道などの交通機関 単語 & イディオム	26	Listening: Fundraising 子供のチャリティ活動 単語 & イディオム	
	9	Listening: At the market イギリスの朝市や露店市 単語 & イディオム	27	Listening: Types of English houses ヴィクトリア朝に立てられた家 単語 & イディオム	
	10	Listening: At the clinic 食べ物に対するアレルギー反応 単語 & イディオム	28	Listening: Summertime begins 夏時間開始 単語 & イディオム	
	11	Listening: Sorting the rubbish out ゴミ収集や分類 単語 & イディオム	29	Listening: The clocks go back 夏時間終わり 単語 & イディオム	
	12	Listening: What size are you? 洋服のサイズ 単語 & イディオム	30	Listening: Bonfire and fireworks 10月末ごろから始まる花火 単語 & イディオム	
	13	Listening: Half-term holiday 学期中間休暇 単語 & イディオム	31	Listening: Going to university 英国には大学入試はない 単語 & イディオム	
	14	Listening: Spend a penny トイレに行く 単語 & イディオム	32	Listening: University tuition fees 大学の授業料 単語 & イディオム	
	15	Listening: Bedtime stories 寝る前の読み聞かせ 単語 & イディオム	33	Listening: Income tax 英国の所得税は高い 単語 & イディオム	
	16	Listening: stag party and hen party 結婚式前に集まる パーティー 単語 & イディオム	34	Listening: 実力テスト グループワーク	
	17	中間テスト対策 グループワーク	35	期末テスト対策 グループワーク	
18	中間テスト	36	期末テスト		
成績割合	テスト	60%	学習FB方法	1 on 1 面談	
	学習態度・出席率	40%			
	レポート		成績評価	"出席率80%以上 S 90-100点、A 80-89点、B 70-79点、C 60-69点、D 59点以下(不合格)"	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>> R<<実働実践型学習>> A<<主体的参加型学習>>100% G<<海外体験型学習>>				
講師プロフィール	担当教員は、全日本空輸(株)でCA、外資系企業A社(retail)においてexecutive secretary並びに人事採用担当、また外資系企業B社(insurance)では法務部に所属し、弁護士アシスタントの経験をもつ。英語は、カナダ、アメリカで3年間過ごした経験と仕事での実務経験から身につけたスキルである。(TOEIC 970)				

シラバス

科目名	情報システム I		担当者名	内田 成	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 1学年	開講期 必・選	選択	授業時間数	72時間
授業目的	情報技術と経営の関わりの基本について、経営学の基本的な考え方との関連を中心に事例を紹介しながら、それらとの融合を目指し、理解できるようにすること				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	どのようなビジネス分野においても、今後、さらに重要性を持つと考えられる経営情報論の基本的な考え方(リテラシー)を身に着けること				
授業概要	近年におけるインターネット、AIなどの発展が企業経営に大きな影響を与えている。そこで、この授業では、経営学の基本的な考え方を学びながら、情報技術との関連を特に重視し、さまざまな角度から、事例の紹介をしながら進めてゆく。				
授業計画表	授業内容			授業内容	
	1	現代の情報システムと企業経営①	19	ICTとイノベーションの創出① イノベーションとは	
	2	現代の情報システムと企業経営②	20	ICTとイノベーションの創出② イノベーションの研究の流れとICTイノベーション	
	3	インターネットと企業経営①	21	業界立ち上げの時期	
	4	インターネットと企業経営②	22	模倣のメリット 模倣の正統性効果	
	5	モバイルビジネスの特性と可能性①	23	プラットフォームビジネス ① プラットフォームとは何か	
	6	モバイルビジネスの特性と可能性②	24	プラットフォームビジネスの経営戦略	
	7	経営情報システムと経営戦略論①	25	コンテンツビジネス ① 現状と課題	
	8	経営情報システムと経営戦略論②	26	コンテンツのデジタル化と収益モデル	
	9	企業経営におけるコンピュータ利用の変遷①	27	情報流の変化 情報サービスとネット広告	
	10	企業経営におけるコンピュータ利用の変遷②	28	Web2.0 ソーシャルメディア	
	11	オンラインシステムの技術進歩・発展①	29	ユーザーイノベーション①	
	12	オンラインシステムの技術進歩・発展②	30	ユーザーイノベーション②	
	13	流通を高度化する情報システム①	31	経営情報論研究の最近の動向について①	
	14	流通を高度化する情報システム②	32	経営情報論研究の最近の動向について②	
	15	生産を高度化する情報システム①	33	事例紹介①	
	16	生産を高度化する情報システム②	34	事例紹介②	
	17	経営資源としての情報システム①	35	これまでの授業のまとめ①	
18	経営資源として情報システム①	36	これまでの授業のまとめ②		
成績割合	テスト	50%	学習FB方法	成績表送付	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	20%	成績評価	出席、授業態度、小テスト、定期テストなどによる総合評価	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%				
講師プロフィール	大学院経済学研究科博士課程修了後(単位取得満期退学 経済学修士)、マーケティング研究所、マーケティング会社などの勤務経験があります。取引先企業のマーケティング部や営業推進部との間で実践的なさまざまなテーマを経験してきました。また、短大、大学、大学院、専門学校でも教鞭をとり、25年以上の教育経験があります。				

シラバス

科目名	ビジネス情報 I		担当者名	内田 成	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 1学年	開講期 必・選	選択	授業時間数	72時間
授業目的	われわれの日常生活と密接な関係をもつ流通と商業について、基本的な概念の説明から、情報システム化、情報ネットワーク化などの流通・商業に大きな影響を与える技術的変革についても概観し、生産側、消費側の変化やメーカーのマーケティングの変化についても学んでゆく。				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	流通の基本的な仕組みについて基礎を理解し、今後の流通(eコマースを含む)の方向性を見極める力をつけること。				
授業概要	商品の社会的な流れである流通について1から勉強してゆきます。主要業態、商業構造、戦後の流通におけるメーカー、小売業の位置づけ、ロジスティクスなどを学び、それらの理解を踏まえて、eコマース学んでゆきます。				
授業計画表	授業内容			授業内容	
	1	流通と商業のはたらき① 流通とは何か	19	新業態の成長 コンビニエンスストアと専門店	
	2	流通と商業のはたらき② アソートメントと商業	20	存在意義を問われている卸売業 新しい問屋無用論	
	3	流通の商業のはたらき③ 卸売業と小売業	21	卸売業の構造変化と業界再編成	
	4	流通と商業のはたらき④ 周流・商業の機能、流通チャネル	22	卸売業の機能強化の課題と方向	
	5	発展する商業① 商業の歩み	23	これからの流通と商業 ネット小売市場の急成長 商業の発生とネット小売	
	6	発展する商業② 小売業態の発展 百貨店、通信販売、チェーンストアなど	24	ネット小売の特徴と発展と課題	
	7	発展する商業③ わが国における小売業の発展、卸売業の発展と停滞	25	流通の国際化 国際化する消費者	
	8	流通・商業と外部環境	26	海外商品の流入と日本企業の海外出店	
	9	マーケティングと流通・商業	27	流通外資の進出	
	10	消費者と流通・マーケティング	28	流通を変える国際化 流通のグローバルスタンダード	
	11	システム革新と流通・商業 情報システム化の進展と流通・商業	29		
	12	物流システム化とロジスティクス革命	30	流通・商業と社会 地球環境問題	
	13	システム革新と流通・商業の再編成	31	まちづくりと小売業	
	14	進展する流通チャネルの再編成 消費の変化の流通への影響	32	流通・商業と公正競争 バイイングパワー 独占禁止法その他	
	15	流通におけるパワー関係 大規模小売組織主導の流通再編成	33	流通・商業活動とコスト 効率	
	16	製配販連携による新しいチャネル関係	34	有効性と公正・公平	
	17	激変する小売業 環境と小売業	35	文化・コミュニティの担い手としての商業	
	18	中小企業の苦境 大規模小売業の不振	36	授業のまとめ	
成績割合	テスト	50%	学習FB方法	成績表送付	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	20%	成績評価	学習態度・出席率、レポート、テストなどによる総合評価	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%				
講師プロフィール	大学院経済学研究科博士課程修了後(単位取得満期退学 経済学修士)、マーケティング研究所、マーケティング会社などの勤務経験があります。取引先企業のマーケティング部や営業推進部との間で実践的なさまざまなテーマを経験してきました。また、短大、大学、大学院、専門学校でも教鞭をとり、25年以上の教育経験があります。				

シラバス

科目名	マーケティングB I		担当者名	内田 成	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位	4単位	開講期	選択	授業時間数	72時間
開講学年	1学年	必・選			
授業目的	前期においては、STPと4Pを中心にマーケティングの基本的な性格を里香宇すること。また、後期においては、前期で学んでマーケティングをベースとして、グローバルマーケティングの基本的な性格を理解すること				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	現代のマーケティングの基本的な特徴を理解し、それを使い現実の企業のマーケティングが理解できるようにすること。また、そのグローバル展開の形態であるグローバルマーケティングの基本的な考え方を事例を通じて身に着けること				
授業概要	ビジネスの世界での共通言語としてのマーケティングを体系的に基本から最新の理論までを学んでゆきます。マーケティングは、企業のどのような部署においても必須のものといえます。別の言葉で言えば、現実のビジネスにおけるパスポートといっても過言ではありません。またグローバルマーケティングの基礎ともなっています。 グローバルマーケティングについては、事例を通じて、グローバル・マーケティングの基本的な特徴を学ぶ。視野を広く、そして、さまざまな日本の企業がグローバルマーケットで、どのようにして、多様な市場に参入していったのか理解すること				
授業計画表	授業内容			授業内容	
	1	マーケティングの概念と体系 マーケティングの歴史、コンセプトについて	19	デジタル社会におけるマーケティング アマゾン	
	2	企業成長のための市場需要の探索 アンソフのマトリクス、ポートフォリオマネジメントなど	20	デジタル社会におけるマーケティング① アマゾン	
	3	事業機会の選択 市場需要の開拓、新事業探索のポイント	21	デジタル社会の消費者行動 食ベログ	
	4	企業アイデンティティの形成 企業ドメイン、企業イメージなど	22	デジタル社会のビジネスモデル メルカリ	
	5	成熟市場における市場細分化戦略 マスマーケティングから市場細分化へ	23	デジタル・マーケティングの基本概念 無印良品	
	6	マーケティングリサーチ 一次データと二次データ、データ収集の方法	24	デジタル・マーケティング戦略① アップル	
	7	消費者行動分析 消費者行動とマーケティング、主要な3つの分析方法 ポストモダン	25	デジタル・マーケティング戦略② レゴ	
	8	競争分析 競争構造、業界の競争構造分析	26	デジタル・マーケティング戦略 価格戦略① AANA	
	9	メーカーのチャネル戦略 わが国の流通構造の特徴と変化	27	デジタル・マーケティング戦略 価格戦略② エアビーアンドビー	
	10	製品戦略 新製品開発、製品のライフサイクル、ブランドマネジメントなど	28	デジタル・マーケティング戦略 チャネル戦略① ユニクロ	
	11	価格戦略 基本的な価格設定の考え方、新製品の価格設定、心理的価格設定	29	デジタル・マーケティング戦略 チャネル戦略② ウーバー	
	12	プロモーション戦略 コミュニケーションとしてのプロモーション、広告、人的販売、PR、セールスプロモーションについて	30	デジタル・マーケティング戦略 プロモーション戦略① ローソンクルー	
	13	流通戦略 チャネル戦略とチャネル管理、チャネル政策、	31	デジタル・マーケティング戦略 プロモーション戦略② トリップアドバイザー	
	14	競争優位のための戦略対応 ポーターの3つの基本戦略、競争地位別戦略など	32	デジタル・マーケティングのマネジメント デジタル社会のリサーチグループ	
	15	サービス・マーケティング サービスとは何か、サービスの分類・特性など	33	デジタル・マーケティングのマネジメント デジタル社会のロジスティクス ヤマト運輸①	
	16	ソーシャルマーケティング 二つのソーシャルマーケティング、マネジリアルマーケティングとの統合	34	デジタル・マーケティングのマネジメント デジタル社会のロジスティクス ヤマト運輸② ロジスティクス	
	17	関係性マーケティング 関係性マーケティングの誕生とその時代背景、製販同盟など	35	デジタル・マーケティングのマネジメント デジタル社会の情報システム セールスフォースドットコム	
	18	デジタルマーケティング デジタル社会、デジタルコンシューマー	36	授業のまとめ	
成績割合	テスト	50%	学習FB方法	成績表送付	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	20%	成績評価	出席、授業態度、小テスト、定期テストなどによる総合評価	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%				
講師プロフィール	大学院経済学研究科博士課程修了後(単位取得満期退学 経済学修士)、マーケティング研究所、マーケティング会社などの勤務経験があります。取引先企業のマーケティング部や営業推進部との間で実践的なさまざまなテーマを経験してきました。また、短大、大学、大学院、専門学校でも教鞭をとり、25年以上の教育経験があります。				

シラバス

科目名	マーケティングA I		担当者名	内田 成	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 1学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	72時間
授業目的	前期においては、STPと4Pを中心にマーケティングの基本的な性格を里香宇すること。また、後期においては、前期で学んでマーケティングをベースとして、グローバルマーケティングの基本的な性格を理解すること				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	現代のマーケティングの基本的な特徴を理解し、それを使い現実の企業のマーケティングが理解できるようにすること。また、そのグローバル展開の形態であるグローバルマーケティングの基本的な考え方を事例を通じて身に着けること				
授業概要	ビジネスの世界での共通言語としてのマーケティングを体系的に基本から最新の理論までを学んでゆきます。マーケティングは、企業のどのような部署においても必須のものといえます。別の言葉で言えば、現実のビジネスにおけるパスポートといっても過言ではありません。またグローバルマーケティングの基礎ともなっています。 グローバルマーケティングについては、事例を通じて、グローバル・マーケティングの基本的な特徴を学ぶ。視野を広く、そして、さまざまな日本の企業がグローバルマーケットで、どのようにして、多様な市場に参入していったのか理解すること				
授業計画表	授業内容			授業内容	
	1	マーケティングの概念と体系 マーケティングの歴史、コンセプトについて	19	デジタル社会におけるマーケティング アマゾン	
	2	企業成長のための市場需要の探索 アンソフのマトリクス、ポートフォリオマネジメントなど	20	デジタル社会におけるマーケティング① アマゾン	
	3	事業機会の選択 市場需要の開拓、新事業探索のポイント	21	デジタル社会の消費者行動 食ベログ	
	4	企業アイデンティティの形成 企業ドメイン、企業イメージなど	22	デジタル社会のビジネスモデル メルカリ	
	5	成熟市場における市場細分化戦略 マスマーケティングから市場細分化へ	23	デジタル・マーケティングの基本概念 無印良品	
	6	マーケティングリサーチ 一次データと二次データ、データ収集の方法	24	デジタル・マーケティング戦略① アップル	
	7	消費者行動分析 消費者行動とマーケティング、主要な3つの分析方法 ポストモダン	25	デジタル・マーケティング戦略② レゴ	
	8	競争分析 競争構造、業界の競争構造分析	26	デジタル・マーケティング戦略 価格戦略① AANA	
	9	メーカーのチャネル戦略 わが国の流通構造の特徴と変化	27	デジタル・マーケティング戦略 価格戦略② エアビーアンドビー	
	10	製品戦略 新製品開発、製品のライフサイクル、ブランドマネジメントなど	28	デジタル・マーケティング戦略 チャネル戦略① ユニクロ	
	11	価格戦略 基本的な価格設定の考え方、新製品の価格設定、心理的価格設定	29	デジタル・マーケティング戦略 チャネル戦略② ウーバー	
	12	プロモーション戦略 コミュニケーションとしてのプロモーション、広告、人的販売、PR、セールスプロモーションについて	30	デジタル・マーケティング戦略 プロモーション戦略① ローソンクルー	
	13	流通戦略 チャネル戦略とチャネル管理、チャネル政策、	31	デジタル・マーケティング戦略 プロモーション戦略② トリップアドバイザー	
	14	競争優位のための戦略対応 ポーターの3つの基本戦略、競争地位別戦略など	32	デジタル・マーケティングのマネジメント デジタル社会のリサーチグループ	
	15	サービス・マーケティング サービスとは何か、サービスの分類・特性など	33	デジタル・マーケティングのマネジメント デジタル社会のロジスティクス ヤマト運輸①	
	16	ソーシャルマーケティング 二つのソーシャルマーケティング、マネジリアルマーケティングとの統合	34	デジタル・マーケティングのマネジメント デジタル社会のロジスティクス ヤマト運輸② ロジスティクス	
	17	関係性マーケティング 関係性マーケティングの誕生とその時代背景、製販同盟など	35	デジタル・マーケティングのマネジメント デジタル社会の情報システム セールスフォースドットコム	
	18	デジタルマーケティング デジタル社会、デジタルコンシューマー	36	授業のまとめ	
成績割合	テスト	50%	学習FB方法	成績表送付	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	20%	成績評価	出席、授業態度、小テスト、定期テストなどによる総合評価	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%				
講師プロフィール	大学院経済学研究科博士課程修了後(単位取得満期退学 経済学修士)、マーケティング研究所、マーケティング会社などの勤務経験があります。取引先企業のマーケティング部や営業推進部との間で実践的なさまざまなテーマを経験してきました。また、短大、大学、大学院、専門学校でも教鞭をとり、25年以上の教育経験があります。				

シラバス

科目名	会計入門		担当者名	中尾 麻穂	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位	4単位	開講期	選択	授業時間数	72時間
開講学年	1学年	必・選			
授業目的	1年生では、経理・会計・財務との比較や1年の仕事サイクルについて解説。会社を運営するうえで、必ず行わなければならない経理業務。しかし、経理といっても具体的にはどんなことをすればよいでしょうか。なぜ経理をしなければならないのか、基本的な作業は何か、毎月やるべきことは何か、年に一度はやらなければならないことは何かについて詳しく解説していきます。				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	会社は利益や資産を生み出すために、仕入れや販売、経費の支払いなどで多くのお金を動かしています。そして会社は、そのお金の流れを可視化して管理しなければなりません。そのために一定のルールに基づき仕分けして記録＝可視化することを学習します。 進行に応じて、日商の検定取得を目指します。				
授業概要	経理の仕事サイクル 経理の年間を通じての基本業務は大きく分けて3つの仕事サイクル「日次業務」「月次業務」「年次業務」があります。日次業務とは日々の会社の取引を全て数値化し記録をしていきます。 「現金出納管理」「経費精算」「伝票記帳・整理」「売掛金や買掛金の管理」などがこれにあたります。 これら帳簿に記載するための各種仕分けを学習するために、講義お行い、その課題を解き、解説して、次に進むこの流れで授業を進めます。				
授業計画表	授業内容		授業内容		
	1	簿記の概要 簿記検定試験の案内 使用テキストの説明	19	(6)固定資産 (7)純資産(資本) (8)収益と費用	
	2	(1)基礎概念 (2)取引 (3)勘定	20	(6)固定資産 (7)純資産(資本) (8)収益と費用	
	3	(1)基礎概念 (2)取引 (3)勘定	21	(6)固定資産 (7)純資産(資本) (8)収益と費用	
	4	(1)基礎概念 (2)取引 (3)勘定	22	(6)固定資産 (7)純資産(資本) (8)収益と費用	
	5	(1)基礎概念 (2)取引 (3)勘定	23	(6)固定資産 (7)純資産(資本) (8)収益と費用	
	6	(1)基礎概念 (2)取引 (3)勘定	24	(6)固定資産 (7)純資産(資本) (8)収益と費用	
	7	(1)基礎概念 (2)取引 (3)勘定	25	資産総額・現金残高・現金の純増加額・(当座)預金残高・売掛金回収額 売掛金残高(未回収額)・品残高(次期繰越)・商品仕入高	
	8	学習内容の小テストと解答・解説	26	資産総額・現金残高・現金の純増加額・(当座)預金残高・売掛金回収額 売掛金残高(未回収額)・品残高(次期繰越)・商品仕入高	
	9	(1)現金預金 (2)売掛金と買掛金 (3)その他の債権と債務	27	資産総額・現金残高・現金の純増加額・(当座)預金残高・売掛金回収額 売掛金残高(未回収額)・品残高(次期繰越)・商品仕入高	
	10	(1)現金預金 (2)売掛金と買掛金 (3)その他の債権と債務	28	資産総額・現金残高・現金の純増加額・(当座)預金残高・売掛金回収額 売掛金残高(未回収額)・品残高(次期繰越)・商品仕入高	
	11	(1)現金預金 (2)売掛金と買掛金 (3)その他の債権と債務	29	負債残高/買掛金残高(未払額)/資本金(追加元入額) 未払の税額/売上高/費用総額/当月の損益	
	12	(1)現金預金 (2)売掛金と買掛金 (3)その他の債権と債務	30	負債残高/買掛金残高(未払額)/資本金(追加元入額) 未払の税額/売上高/費用総額/当月の損益	
	13	(1)現金預金 (2)売掛金と買掛金 (3)その他の債権と債務	31	負債残高/買掛金残高(未払額)/資本金(追加元入額) 未払の税額/売上高/費用総額/当月の損益	
	14	(1)現金預金 (2)売掛金と買掛金 (3)その他の債権と債務	32	負債残高/買掛金残高(未払額)/資本金(追加元入額) 未払の税額/売上高/費用総額/当月の損益	
	15	(1)現金預金 (2)売掛金と買掛金 (3)その他の債権と債務	33	負債残高/買掛金残高(未払額)/資本金(追加元入額) 未払の税額/売上高/費用総額/当月の損益	
	16	各位項目の仕分けや勘定科目の学習を復習します。	34	学習内容を過去問題をもとに解き実力をつけます。	
	17	各位項目の仕分けや勘定科目の学習を復習します。	35	学習内容を過去問題をもとに解き実力をつけます。	
	18	過去問題をサンプル実力アップを図ります。	36		
成績割合	テスト		学習FB方法		
	学習態度・出席率				
	レポート	特になし	成績評価		
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>毎週の課題に向けて取り組み実力をつけていきます。 R<<実働実践型学習>> A<<主体的参加型学習>>課題はプリントアウトして期日までに提出。 G<<海外体感型学習>>				
講師プロフィール	科目(日商簿記)に関しては、日商簿記3級/2級取得。2020年12月日商簿記検定試験2級・3級ネット試験合格済。登校においては20年を超える非常勤講師歴。経営の経験から<経営実習>を担当し、簿記学習を体感できる科目を10年間担当しました。一般社会においてはMicrosoft Official Trainer(2019年廃止)、MCT(Microsoft認定トレーナー)として企業研修を担当経験あり。				

シラバス

科目名	簿記入門		担当者名	中尾 麻穂	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位	4単位	開講期	選択	授業時間数	72時間
開講学年	1学年	必・選			
授業目的	1年生では、経理・会計・財務との比較や1年の仕事サイクルについて解説。会社を運営するうえで、必ず行わなければならない経理業務。しかし、経理といっても具体的にはどんなことをすればよいでしょうか。なぜ経理をしなければならないのか、基本的な作業は何か、毎月やるべきことは何か、年に一度はやらなければならないことは何かについて詳しく解説していきます。				
授業目標 (ラーニングアウトカムズ)	会社は利益や資産を生み出すために、仕入れや販売、経費の支払いなどで多くのお金を動かしています。そして会社は、そのお金の流れを可視化して管理しなければなりません。そのために一定のルールに基づき仕分けして記録=可視化することを学習します。進行に応じて、日商の検定取得を目指します。				
授業概要	経理の仕事サイクル 経理の年間を通じての基本業務は大きく分けて3つの仕事サイクル「日次業務」「月次業務」「年次業務」があります。日次業務とは日々の会社の取引を全て数値化し記録をしていきます。「現金出納管理」「経費精算」「伝票記帳・整理」「売掛金や買掛金の管理」などがこれにあたります。これら帳簿に記載するための各種仕分けを学習するために、講義お行い、その課題を解き、解説して、次に進むこの流れで授業を進めます。				
授業計画表	授業内容		授業内容		
	1	簿記の概要 簿記検定試験の案内 使用テキストの説明	19	(6) 固定資産 (7) 純資産(資本) (8) 収益と費用	
	2	(1) 基礎概念 (2) 取引 (3) 勘定	20	(6) 固定資産 (7) 純資産(資本) (8) 収益と費用	
	3	(1) 基礎概念 (2) 取引 (3) 勘定	21	(6) 固定資産 (7) 純資産(資本) (8) 収益と費用	
	4	(1) 基礎概念 (2) 取引 (3) 勘定	22	(6) 固定資産 (7) 純資産(資本) (8) 収益と費用	
	5	(1) 基礎概念 (2) 取引 (3) 勘定	23	(6) 固定資産 (7) 純資産(資本) (8) 収益と費用	
	6	(1) 基礎概念 (2) 取引 (3) 勘定	24	(6) 固定資産 (7) 純資産(資本) (8) 収益と費用	
	7	(1) 基礎概念 (2) 取引 (3) 勘定	25	資産総額・現金残高・現金の純増加額・(当座)預金残高・売掛金回収額 売掛金残高(未回収額)・品残高(次期繰越)・商品仕入高	
	8	学習内容の小テストと解答・解説	26	資産総額・現金残高・現金の純増加額・(当座)預金残高・売掛金回収額 売掛金残高(未回収額)・品残高(次期繰越)・商品仕入高	
	9	(1) 現金預金 (2) 売掛金と買掛金 (3) その他の債権と債務	27	資産総額・現金残高・現金の純増加額・(当座)預金残高・売掛金回収額 売掛金残高(未回収額)・品残高(次期繰越)・商品仕入高	
	10	(1) 現金預金 (2) 売掛金と買掛金 (3) その他の債権と債務	28	資産総額・現金残高・現金の純増加額・(当座)預金残高・売掛金回収額 売掛金残高(未回収額)・品残高(次期繰越)・商品仕入高	
	11	(1) 現金預金 (2) 売掛金と買掛金 (3) その他の債権と債務	29	負債残高/買掛金残高(未払額)/資本金(追加元入額) 未払の税額/売上高/費用総額/当月の損益	
	12	(1) 現金預金 (2) 売掛金と買掛金 (3) その他の債権と債務	30	負債残高/買掛金残高(未払額)/資本金(追加元入額) 未払の税額/売上高/費用総額/当月の損益	
	13	(1) 現金預金 (2) 売掛金と買掛金 (3) その他の債権と債務	31	負債残高/買掛金残高(未払額)/資本金(追加元入額) 未払の税額/売上高/費用総額/当月の損益	
	14	(1) 現金預金 (2) 売掛金と買掛金 (3) その他の債権と債務	32	負債残高/買掛金残高(未払額)/資本金(追加元入額) 未払の税額/売上高/費用総額/当月の損益	
	15	(1) 現金預金 (2) 売掛金と買掛金 (3) その他の債権と債務	33	負債残高/買掛金残高(未払額)/資本金(追加元入額) 未払の税額/売上高/費用総額/当月の損益	
	16	各位項目の仕分けや勘定科目の学習を復習します。	34	学習内容を過去問題をもとに解き実力をつけます。	
	17	各位項目の仕分けや勘定科目の学習を復習します。	35	学習内容を過去問題をもとに解き実力をつけます。	
18	過去問題をサンプル実力アップを図ります。	36			
成績割合	テスト		学習FB方法		
	学習態度・出席率				
	レポート	特になし	成績評価		
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>> R<<実働実践型学習>>毎週の課題に向けて取り組み実力をつけていきます。 A<<主体的参加型学習>>課題はプリントアウトして期日までに提出。 G<<海外体感型学習>>				
講師プロフィール	科目(日商簿記)に関しては、日商簿記3級/2級取得。2020年12月日商簿記検定試験2級・3級ネット試験合格済み。登校においては20年を超える非常勤講師歴。経営の経験から<<経営実習>>を担当し、簿記学習を体感できる科目を10年間担当しました。一般社会においてはMicrosoft Official Trainer(2019年廃止)、MCT(Microsoft認定トレーナー)として企業研修を担当経験あり。				

シラバス

科目名	経営学基礎		担当者名	羽渕 信宏		
学 科	経営情報科		授業方法	講義		
認定単位	6単位	開講期	選択	授業時間数	108時間	
開講学年	1学年	必・選				
授業目的	実学とその進化を目指しつつ、各自の天職の発見と実現努力に尽力する中で人間形成を達成する。					
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	大学生としての最高目標は天職が発見できれば、公認会計士 弁護士などの国試へのチャレンジである。これが目標であり夢でもある。					
授業概要	就活と企業実務に必修の資格も目指し 基礎から分かりやすくアクティブラーニング にチャレンジしよう。明るく楽しい人間関係に留意します。					
授業計画表	授業内容			授業内容		
	1	テキスト1章	19	テキスト5章		
	2	テキスト1章	20	テキスト5章		
	3	テキスト1章	21	テキスト5章		
	4	テキスト1章	22	テキスト5章		
	5	テキスト2章	23	テキスト6章		
	6	テキスト2章	24	テキスト6章		
	7	テキスト2章	25	テキスト6章		
	8	テキスト2章	26	テキスト6章		
	9	テキスト3章	27	テキスト7章		
	10	テキスト3章	28	テキスト7章		
	11	テキスト3章	29	テキスト7章		
	12	テキスト3章	30	期末テスト		
	13	テキスト4章	31			
	14	中間テスト	32			
	15	まとめ	33			
	16	テキスト4章	34			
	17	テキスト4章	35			
	18	テキスト4章	36			
成績割合	テスト	70%	学習FB方法	後期 成績表送付		
	学習態度・出席率	30%				
	レポート		成績評価	出席率80%以上 S90~100 A80~89 B70~79 C60~69 D59以下は不合格		
	合計	100%				
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>45% R<<実働実践型学習>>20% A<<主体的参加型学習>>20% G<<海外体感型学習>>15%					
講師プロフィール	公認会計士試験まで40年間関わり、実務でも代表取締役社長を継続中です。社会 企業は計数管理。数字がよめる経営が解る！！ことを。心をこめて伝授します。					

シラバス

科目名	資格対策講座1		担当者名	相川 奏恵	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 1学年	開講期 必・選	選択	授業時間数	72時間
授業目的	感じの良いコミュニケーション力と人間力を身につける。ホスピタリティマインドを醸成し、質の高いサービスを提供できる知識とスキルを身につける				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	<ul style="list-style-type: none"> ■適切なコミュニケーション力と人間力を身につける ■様々な業界のホスピタリティや顧客心理の研究を通して視野を広げ、積極的なキャリア形成を目指す ■インターンや就活のマナーを身につけ、実践力の向上を目指す 				
授業概要	ワークを通して自他の理解を深め、望ましい表現力と傾聴力を養い適切なコミュニケーション力を身につける。様々なホスピタリティ産業の研究を通して視野を広げ、やりがいあるキャリア形成を目指す。				
授業計画表	授業内容			授業内容	
	1	オリエンテーション・メールのマナー	19	高齢社会・コロナ禍のホスピタリティ	
	2	人間力とマナー・メラビアンの法則	20	エンタメ産業のホスピタリティ	
	3	学生と社会人の違いを考える	21	中小企業のホスピタリティ	
	4	敬語①	22	宿泊産業のホスピタリティ	
	5	敬語②	23	交通産業のホスピタリティ	
	6	敬語③	24	医療現場のホスピタリティ	
	7	敬語テスト・解説	25	顧客心理①	
	8	思いやりのある言葉	26	顧客心理②	
	9	TDL1	27	顧客心理③	
	10	TDL2	28	顧客心理④	
	11	TDL3	29	顧客心理⑤	
	12	コミュニケーションとは	30	顧客心理⑥	
	13	自己理解①	31	自己肯定感を高める	
	14	自己理解②	32	インターンのマナー	
	15	他者理解①	33	基本のマナー	
	16	他者理解②	34	基本のマナー	
	17	自己表現	35	利休七則とおもてなし	
	18	相互理解	36	振り返りと次のステップ	
成績割合	テスト	80%	学習FB方法	個人ワーク・グループワーク発表評価とアドバイス、定期テスト解説	
	学習態度・出席率	20%			
	レポート		成績評価	出席率80%以上 S90~100点 A80~89点 B70~79点 C60~69点 D59点以下は不合格	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>50 R<<実働実践型学習>>20 A<<主体的参加型学習>>20 G<<海外体感型学習>>10				
講師プロフィール	エアーニッポン(株)にてキャビンアテンダント業務及び教育訓練教官業務(新人・中堅社員研修、緊急保安訓練教育とマニュアル作成)を経て、現在は日本講師協会にて電話対応・課題解決・新入社員研修等を実施。実績は環境庁・東京都福祉保健局・八王子市役所・埼玉県産業振興公社・消費生活支援センター・日本旅行・りそな総研・みずほ不動産・SEGA・三菱ビルテクノサービス等				

シラバス

科目名	資格 MOS(Word) I		担当者名	鎌倉 規匠	
学 科	経営情報科		授業方法	実習	
認定単位	2単位	開講期	選択	授業時間数	72時間
開講学年	1学年	必・選			
授業目的	MOS WORD 2019・365を受験し合格する能力をつける事を目的とする。				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	MOS資格を取得し、大学の単位である機器の操作に相当する技術を身につける。				
授業概要	Office 2019・365を使いこなし、社会人になったとき業務に困らないようなレベルまで操作出来るようにする 新機能を補足説明し、便利に使いこなせる技術を身につける。 前期中に Mos Word2019・365 の合格を目指す。				
授業 計画 表	授業内容			授業内容	
	1	オリエンテーション1	19	行・列の挿入・削除表示非表示	
	2	オリエンテーション2	20	表データを利用したグラフ作成・グラフ概要説明・データの追加	
	3	オリエンテーション3	21	WordとExcelの融合	
	4	講義概要・予定説明、キーボード操作	22	表のコピー・貼り付けの種類と活用	
	5	ブラインドタッチ・タイピング・Word基本操作・保存	23	Mos Word 2019・365模擬試験第1回の練習	
	6	文字入力と和文・英文・基本的なショートカットキーの利用	24	Mos Word 2019・365模擬試験第1回で出題されているポイントとなる問題の確認	
	7	特殊文字・フォントについて、ページレイアウト	25	Mos Word 2019・365模擬試験第1回の試験	
	8	ビジネス文書の形式・マナー・記以上文・時節・あいさつ文	26	Mos Word 2019・365模擬試験第2回の練習	
	9	ビジネス文書制作 表の挿入・削除・結合その他、装飾	27	Mos Word 2019・365模擬試験第2回で出題されているポイントとなる問題の確認	
	10	区切り・セクション区切りの利用・縦書き・テキストボックス利用	28	Mos Word 2019・365模擬試験第2回の試験	
	11	ワードアート・図形の挿入・画像・ドロップキャップの利用	29	Mos Word 2019・365模擬試験第3回の練習	
	12	チラシ制作課題	30	Mos Word 2019・365模擬試験第3回で出題されているポイントとなる問題の確認	
	13	チラシ制作課題	31	Mos Word 2019・365模擬試験第3回の試験	
	14	復習課題	32	ウィークポイントの確認復習	
	15	Excelの概要・基本操作①文字・数値入力	33	Mos Word 2019・365模擬試験第4～6回のランダム試験	
	16	基本操作①オートフィルブックとシート	34	確認テスト・まとめ1	
	17	基本操作②オートフィルブックとシート	35	確認テスト・まとめ2	
	18	表の作成入力・関数	36	確認テスト・まとめ3	
成績割合	テスト	40%	学習FB方法	後期 成績表送付	
	学習態度・出席率	60%			
	レポート		成績評価	出席率80%以上 (MOS合格者に対しては、この限りではない)	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%				
講師プロフィール	MOS資格を保持。 資格対策ではあるが、資格の必要性含め、資格に対する考えを、生徒とのコミュニケーションを計りながら、個々の疑問点を一緒に解決していき、更には生徒同士でお互いに伸ばし合えるような全員総ブラッシュアップをモットーとしている。				

シラバス

科目名	総合講座Ⅱ		担当者名	羽瀨 信宏	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 2学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	72時間
授業目的	大学所定の科目について単位取得に必要な学習支援を行う。				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	科目間の相関関係に留意し、実社会が必要とする「総合力」を養う。				
授業概要	大学指定教材の要点を解説し、レポート課題の作成指導を行った上、大学科目修得試験合格に必要な受験対策を実施する。 2023年度科目&教材 言葉にして伝える技術-ソムリエの表現力/経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy/環境学の基本/"自己"の育て方				
授業計画表		授業内容		授業内容	
	1	オリエンテーション①	19	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	
	2	オリエンテーション②	20	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	
	3	オリエンテーション③	21	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	
	4	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	22	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	
	5	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	23	Marketing Strategy/環境学の基本/"自己"の育て方	
	6	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	24	Marketing Strategy/環境学の基本/"自己"の育て方	
	7	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	25	Marketing Strategy/環境学の基本/"自己"の育て方	
	8	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	26	Marketing Strategy/環境学の基本/"自己"の育て方	
	9	経営戦略、経営管理論、経営戦略 実践論、仕事に役立つ雑談力、経営の行動指針	27	Marketing Strategy/環境学の基本/"自己"の育て方	
	10	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	28	Marketing Strategy/環境学の基本/"自己"の育て方	
	11	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	29	Marketing Strategy/環境学の基本/"自己"の育て方	
	12	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	30	Marketing Strategy/環境学の基本/"自己"の育て方	
	13	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	31	Marketing Strategy/環境学の基本/"自己"の育て方	
	14	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	32	Marketing Strategy/環境学の基本/"自己"の育て方	
	15	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	33	Marketing Strategy/環境学の基本/"自己"の育て方	
	16	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	34	まとめ①	
	17	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	35	まとめ②	
18	経営学を楽しく学ぶ Ver.4/歴史に学ぶ経営学/Marketing Strategy	36	まとめ③		
成績割合	テスト	なし	学習FB方法	前期後期 成績通知 産業能率大学成績参照	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	70%	成績評価	S90~100点 A80~89点 B70~79点 C60~69点 D59点以下不合格	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<課題解決型学習>≥25% R<実働実践型学習>≥25% A<主体的参加型学習>≥25% G<海外体感型学習>≥25%				
講師プロフィール	公認会計士試験まで40年間関わり、実務でも代表取締役社長を継続中です。社会 企業は計数管理。数字がよめる経営が解る！！ことを。心をこめて伝授します。				

シラバス

科目名	外国語AⅡ		担当者名	高野 美智子	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 2学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	72時間
授業目的	イギリス留学を視野に入れ、現地で意思疎通できるようにするためにリスニング力の強化を図る				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	Dictationを行い聴き取れる単語を増やす 簡単な英語を使ってコミュニケーションを図る				
授業概要	イギリス英語とアメリカ英語の表現の違い/ イギリス暮らしの英語表現を学習する				
授業 計 画 表	授業内容			授業内容	
	1	オリエンテーション:自己紹介、グループワークなど	19	listening: Wedding dress 教会での結婚式 単語 & イディオム	
	2	listening: Let's have a cup of tea. お茶の種類 単語 & イディオム	20	listening: Caravan site 海の近くのキャンプ場 単語 & イディオム	
	3	listening: English breakfast 典型的な英国式朝食 単語 & イディオム	21	listening: According to the tide table 川の潮の満潮 単語 & イディオム	
	4	listening: Tea is ready. 単語 & イディオム	22	listening: Cream tea 紅茶にスコーン 単語 & イディオム	
	5	listening: May I use the phone? 国内および国際電話の かけ方 単語 & イディオム	23	listening: Annual holiday 2~3週間のまとまった休暇 単語 & イディオム	
	6	listening: Pancake Day イースターから42日前の日がパ ンケーキの日 単語 & イディオム	24	listening: Footbath 英国でいたるところに張り巡らされている徒歩道 単語 & イディオム	
	7	listening: At the post office 郵便局から小包を送る 単語 & イディオム	25	listening: Multi-cultural society 英国の多文化社会 単語 & イディオム	
	8	listening: At the station 鉄道などの交通機関 単語 & イディオム	26	listening: Fundraising 子供のチャリティ活動 単語 & イディオム	
	9	listening: At the Market イギリスの朝一や露天市 単語 & イディオム	27	listening: Types of English houses ヴィクトリア朝に建てられた家 単語 & イディオム	
	10	listening: At the clinic 食べ物に対するアレルギー反応 単語 & イディオム	28	listening: Summertime begins. 夏時間開始 単語 & イディオムS	
	11	listening: Sorting the rubbish out ゴミ収集や分類 単語 & イディオム	29	listening: The clocks go back. 夏時間終わり 単語 & イディオム	
	12	listening: What size are you? 洋服のサイズ 単語 & イディオム	30	listening: Bonfire and fireworks 10月末ごろから始まる花火 単語 & イディオム	
	13	listening: Half-term holiday 学期中間休暇 単語 & イディオム	31	listening: Going to university 英国いは大学入試はない 単語 & イディオム	
	14	listening: Spend a penny トイレに行く 単語 & イディオム	32	listening: University tuition fees 大学の授業料 単語 & イディオム	
	15	listening: bedtime stories 寝る前の読み聞かせ 単語 & イディオム	33	listening: Income tax 英国の所得税は高い 単語 & イディオム	
	16	listening: stag party and hen party 単語 & イディオム	34	listening: 実力テスト 単語 & イディオム	
	17	中間テスト対策 グループワーク	35	期末テスト対策 グループワーク	
18	中間テスト	36	期末テスト		
成績割合	テスト	60%	学習FB方法	1 on 1 面談	
	学習態度・出席率	40%			
	レポート		成績評価	"出席率80%以上 S 90-100点、A 80-89点、B 70-79点、C 60-69点、D 59点以下(不合格)"	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>> R<<実働実践型学習>> A<<主体的参加型学習>>100% G<<海外体感型学習>>				
講師プロフィール	担当教員は、全日本空輸(株)でCA、外資系企業A社(retail)においてexecutive secretary並びに人事採用担当、また外資系企業B社(insurance)では法務部に所属し、弁護士アシスタントの経験をもつ。英語は、カナダ、アメリカで3年間過ごした経験と仕事での実務経験から身につけたスキルである。(TOEIC 970)				

シラバス

科目名	情報システムⅡ		担当者名	内田 成	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 2学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	72時間
授業目的	情報技術と経営の関わりの基本について、経営学の基本的な考え方との関連を中心に事例を紹介しながら、それらとの融合を目指し、理解できるようにすること				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	どのようなビジネス分野においても、今後、さらに重要性を持つと考えられる経営情報論の基本的な考え方(リテラシー)を身に着けること				
授業概要	近年におけるインターネット、AIなどの発展が企業経営に大きな影響を与えている。そこで、この授業では、経営学の基本的な考え方を学びながら、情報技術との関連を特に重視し、さまざまな角度から、事例の紹介をしながら進めてゆく。				
授業計画表	授業内容			授業内容	
	1	現代の情報システムと企業経営①	19	ICTとイノベーションの創出① イノベーションとは	
	2	現代の情報システムと企業経営②	20	ICTとイノベーションの創出② イノベーションの研究の流れとICTイノベーション	
	3	インターネットと企業経営①	21	業界立ち上げの時期	
	4	インターネットと企業経営②	22	模倣のメリット 模倣の正統性効果	
	5	モバイルビジネスの特性と可能性①	23	プラットフォームビジネス ① プラットフォームとは何か	
	6	モバイルビジネスの特性と可能性②	24	プラットフォームビジネスの経営戦略	
	7	経営情報システムと経営戦略論①	25	コンテンツビジネス ① 現状と課題	
	8	経営情報システムと経営戦略論②	26	コンテンツのデジタル化と収益モデル	
	9	企業経営におけるコンピュータ利用の変遷①	27	情報流の変化 情報サービスとネット広告	
	10	企業経営におけるコンピュータ利用の変遷②	28	Web2.0 ソーシャルメディア	
	11	オンラインシステムの技術進歩・発展①	29	ユーザーイノベーション①	
	12	オンラインシステムの技術進歩・発展②	30	ユーザーイノベーション②	
	13	流通を高度化する情報システム①	31	経営情報論研究の最近の動向について①	
	14	流通を高度化する情報システム②	32	経営情報論研究の最近の動向について②	
	15	生産を高度化する情報システム①	33	事例紹介①	
	16	生産を高度化する情報システム②	34	事例紹介②	
	17	経営資源としての情報システム①	35	これまでの授業のまとめ①	
18	経営資源として情報システム①	36	これまでの授業のまとめ②		
成績割合	テスト	50%	学習FB方法	成績表送付	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	20%	成績評価	出席、授業態度、小テスト、定期テストなどによる総合評価	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%				
講師プロフィール	大学院経済学研究科博士課程修了後(単位取得満期退学 経済学修士)、マーケティング研究所、マーケティング会社などの勤務経験があります。取引先企業のマーケティング部や営業推進部との間で実践的なさまざまなテーマを経験してきました。また、短大、大学、大学院、専門学校でも教鞭をとり、25年以上の教育経験があります。				

シラバス

科目名	ビジネス情報Ⅱ		担当者名	内田 成	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 2学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	72時間
授業目的	われわれの日常生活と密接な関係をもつ流通と商業について、基本的な概念の説明から、情報システム化、情報ネットワーク化などの流通・商業に大きな影響を与える技術的変革についても概観し、生産側、消費側の変化やメーカーのマーケティングの変化についても学んでゆく。				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	流通の基本的な仕組みについて基礎を理解し、今後の流通(eコマースを含む)の方向性を見極める力をつけること。				
授業概要	商品の社会経済的な流れである流通について1から勉強してゆきます。主要業態、商業構造、戦後の流通におけるメーカー、小売業の位置づけ、ロジスティクスなどを学び、それらの理解を踏まえて、eコマース学んでゆきます。				
授 業 計 画 表		授業内容		授業内容	
	1	流通と商業のはたらき① 流通とは何か	19	新業態の成長 コンビニエンスストアと専門店	
	2	流通と商業のはたらき② アソートメントと商業	20	存在意義を問われている卸売業 新しい問屋無用論	
	3	流通の商業のはたらき③ 卸売業と小売業	21	卸売業の構造変化と業界再編成	
	4	流通と商業のはたらき④ 周流・商業の機能、流通チャネル	22	卸売業の機能強化の課題と方向	
	5	発展する商業① 商業の歩み	23	これからの流通と商業 ネット小売市場の急成長 商業の発生とネット小売	
	6	発展する商業② 小売業態の発展 百貨店、通信販売、チェーンストアなど	24	ネット小売の特徴と発展と課題	
	7	発展する商業③ わが国における小売業の発展、卸売業の発展と停滞	25	流通の国際化 国際化する消費者	
	8	流通・商業と外部環境	26	海外商品の流入と日本企業の海外出店	
	9	マーケティングと流通・商業	27	流通外資の進出	
	10	消費者と流通・マーケティング	28	流通を変える国際化 流通のグローバルスタンダード	
	11	システム革新と流通・商業 情報システム化の進展と流通・商業	29		
	12	物流システム化とロジスティクス革命	30	流通・商業と社会 地球環境問題	
	13	システム革新と流通・商業の再編成	31	まちづくりと小売業	
	14	進展する流通チャネルの再編成 消費の変化の流通への影響	32	流通・商業と公正競争 パイニングパワー 独占禁止法その他	
	15	流通におけるパワー関係 大規模小売組織主導の流通再編成	33	流通・商業活動とコスト 効率	
	16	製配販連携による新しいチャネル関係	34	有効性と公正・公平	
	17	激変する小売業 環境と小売業	35	文化・コミュニティの担い手としての商業	
18	中小企業の苦境 大規模小売業の不振	36	授業のまとめ		
成績割合	テスト	50%	学習FB方法	成績表送付	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	20%	成績評価	学習態度・出席率、レポート、テストなどによる総合評価	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<課題解決型学習>≥25% R<実働実践型学習>≥25% A<主体的参加型学習>≥25% G<海外体感型学習>≥25%				
講師プロフィール	大学院経済学研究科博士課程修了後(単位取得満期退学 経済学修士)、マーケティング研究所、マーケティング会社などの勤務経験があります。取引先企業のマーケティング部や営業推進部との間で実践的なさまざまなテーマを経験してきました。また、短大、大学、大学院、専門学校でも教鞭をとり、25年以上の教育経験があります。				

シラバス

科目名	資格対策講座4		担当者名	相川 奏恵	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 2学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	72時間
授業目的	インターンシップのマナーを身につけ、2年後の就活力を身につける。また、卒業後の社会で即戦力となる為にビジネスマナーを身につけ、社会人としての意識の持ち方、顧客満足度を向上させる応対力と仕事のすすめ方を習得する。				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	<ul style="list-style-type: none"> ■インターンシップ・就活力を身につける ■ビジネスマナーとコミュニケーション力を身につけ、職場での即戦力を身につける ■幅広い視野を持ち、積極的なキャリア形成に役立てる 				
授業概要	コミュニケーション力を高める為の話し方・聞き方・ことば遣いを身につけ電話・来客・訪問の応対力を養う。社内・社外・社交文書の知識を身につける。会社組織を理解し、報連相を演習で学ぶ。配慮の必要な顧客への対応や心理を学び、顧客満足度を高める。自己啓発と自己管理の出来る社会人を目指す。				
授 業 計 画 表	授業内容			授業内容	
	1	オリエンテーション・授業目標・メールのマナー	19	電話応対③	
	2	インターンシップ・就活・面接・企業研究シート	20	来客応対・名刺・紹介のマナー	
	3	自己分析・リフレーミング	21	バリアフリー①アシスト	
	4	GD攻略法・働く目的・世界の就活	22	バリアフリー②ハラスメント	
	5	敬語①	23	ビジネス文書①	
	6	敬語②	24	ビジネス文書②	
	7	敬語③	25	クレーム対応①	
	8	敬語テスト・解説	26	クレーム対応②	
	9	ソーシャルスキル①	27	顧客心理	
	10	ソーシャルスキル②	28	ストローク	
	11	文章上達①	29	知って得する社会のマナー	
	12	文章上達②	30	指示命令の受け方と報連相	
	13	創造力①	31	ビジネス文書①	
	14	創造力②	32	ビジネス文書②	
	15	創造力③	33	上手な仕事の進め方①	
	16	会社の使命・社員の役割	34	上手な仕事の進め方②	
	17	電話応対①	35	段取り力・8つの意識	
	18	電話応対②	36	上手な指導の受け方・愛される社員になる	
成 績 割 合	テスト	80%	学習FB方法	討議・演習個別評価とアドバイス 定期テスト解説	
	学習態度・出席率	20%			
	レポート		成績評価	出席率80%以上 S90~100点 A80~89点 B70~79点 C60~69点 D59点以下は不合格	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>50% R<<実働実践型学習>>20% A<<主体的参加型学習>>20% G<<海外体感型学習>>10%				
講師プロフィール	エアーニッポン(株)にてCA業務及び教育訓練教官業務(新人・中堅社員研修、緊急保安訓練教育・マニュアル作成)を経験。現在は日本講師協会にて電話応対、課題解決、新入社員研修等を実施。実績は環境庁、東京都福祉保健局、各市役所、埼玉県産業振興公社・消費生活支援センター・日本旅行・りそな総研・みずほ不動産・三菱ビルテクノサービス・SEGA他				

シラバス

科目名	資格対策講座3		担当者名	中尾 麻穂	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 2学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	72時間
授業目的	以下の提唱の通り、広く情報社会、またかわりを知ること。その資格試験の取得に向けて学習します。 ==IPA情報処理推進機構のホームページより== 情報処理技術者試験は、「情報処理の促進に関する法律」に基づき経済産業省が、情報処理技術者としての「知識・技能」が一定以上の水準であることを認定している国家試験です。				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	資格試験合格、もしくは同等レベルの習得。				
授業概要	授業目的のとおり、広く情報社会のことを学習します。初めての事柄も多いと思われるため、進行はゆっくと1年かけます。 資格試験については会場試験ではなく、学習の習得のペースに合わせてコンピュータ試験会場を選択予定です。				
授 業 計 画 表	授業内容			授業内容	
	1	オリエンテーション・メールのマナー②	19	テクノロジー系 13.基礎理論②	
	2	ストラテジ系 1.企業活動②	20	14.アルゴリズムとプログラミング②	
	3	2.法務②	21	15.コンピュータ構成要素②	
	4	3.経営戦略マネジメント②	22	16.システム構成要素②	
	5	4.技術戦略マネジメント②	23	17.ソフトウェア②	
	6	5.ビジネスインダストリ②	24	18.ハードウェア②	
	7	6.システム戦略②	25	19.ヒューマンインターフェイス②	
	8	7.システム企画②	26	20.マルチメディア②	
	9	ストラテジー系復習 練習問題②	27	21.データベース②	
	10	ストラテジー系復習 練習問題②	28	22.ネットワーク②	
	11	マネジメント系 8.システム開発技術②	29	23.セキュリティ②	
	12	9.ソフトウェア開発管理技術②	30	テクノロジー復習問題②	
	13	10.プロジェクトマネジメント②	31	テクノロジー復習問題⑥	
	14	11.サービスマネジメント②	32	テクノロジー復習問題⑦	
	15	12.システム監査②	33	テクノロジー復習問題⑧	
	16	マネジメント系 復習問題②	34	テクノロジー復習問題⑨	
	17	マネジメント系 復習問題②	35	テクノロジー復習問題⑩	
18	期末試験 ストラテジー系+マネジメント系②	36	全体振り返り		
成績割合	テスト	30%	学習FB方法	成績評価・ITパスポート試験結果を以てFBとする。	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	40%	成績評価	出席率80%以上 S90~100点 A80~89点 B70~79点 C60~69点 D59点以下は不合格	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>50% R<<実働実践型学習>>20% A<<主体的参加型学習>>20% G<<海外体感型学習>>10%				
講師プロフィール	科目においては、メーカー勤務時に初級から上級までIPA情報処理試験を受けて資格を取得。企業内教育を担当。当校においては20年超える非常勤講師歴。 経営の経験から<経営実習>を担当し、簿記学習を体感できる科目を10年間担当しました。一般社会においてはMicrosoft Official Trainer (2019年廃止)、MCT (Microsoft認定トレーナー)として企業研修を担当経験あり。				

シラバス

科目名	資格対策講座1		担当者名	相川 奏恵	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	2単位 1学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	36時間
授業目的	感じの良いコミュニケーション力と人間力を身につける。ホスピタリティマインドを醸成し、質の高いサービスを提供できる知識とスキルを身につける				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	対人関係において必要なマナーを身につけ、良好な人間関係を築く力を身につける。ホスピタリティマインドを身につけて社会で顧客と喜びを分かち合い、やりがいのあるキャリア形成を目指す力を構築する。				
授業概要	自他の理解を深め、望ましい表現力と傾聴力を養い適切なコミュニケーション力を身につける。 様々なホスピタリティ産業の研究を通して視野を広げ、やりがいのあるキャリア形成を目指す。				
授 業 計 画 表	授業内容			授業内容	
	1	オリエンテーション・メールのマナー	19	物の受け渡し(書類)	
	2	人間力とマナー・メラビアンの方則	20	物の受け渡し(お茶出し)	
	3	子どもと大人の違い 学生と社会人の違いを考える	21	立ち居振る舞い(案内)	
	4	望ましい社会人(プロフェッショナルの姿)を考える	22	立ち居振る舞い(案内)	
	5	目標について考える	23	敬語①	
	6	自分の表情・態度を見つめる	24	敬語②	
	7	望ましい話し方①(声の出し方・活舌)	25	敬語③	
	8	望ましい話し方②(話し方・スピード)	26	敬語でインタビュー	
	9	挨拶の言葉を考える(明るい挨拶・爽やかな挨拶)	27	敬語で他者紹介①	
	10	表現力を見つめる(気持ち表現する力)	28	敬語で他者紹介②	
	11	想いを伝える言葉遣い	29	利休七則	
	12	傾聴のマナー	30	おもてなしと江戸しぐさ	
	13	自己表現(スピーチ)	31	自己肯定感を高める	
	14	自己表現(スピーチ)	32	自己管理と自己啓発	
	15	自己表現(スピーチ)	33	パーソナルブランディング①	
	16	自己表現(説明)	34	パーソナルブランディング②	
	17	自己表現(説明)	35	目標管理①振り返りと次のステップ	
	18	自己表現(説明)	36	目標管理②振り返りと次のステップ	
成績割合	テスト	80%	学習FB方法	個人ワーク・グループワーク発表評価とアドバース、定期テスト解説	
	学習態度・出席率	20%			
	レポート		成績評価	出席率80%以上 S90~100点 A80~89点 B70~79点 C60~69点 D59点以下は不合格	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>50 R<<実働実践型学習>>20 A<<主体的参加型学習>>20 G<<海外体感型学習>>10				
講師プロフィール	エアーニッポン(株)にてキャビンアテンダント及び教育訓練教官業務(新人・中堅社員研修、緊急保安訓練教育とマニュアル作成)を経て、現在は日本講師協会にて電話対応・課題解決・新入社員研修等を実施。実績は環境庁・東京都福祉保健局・八王子市役所・埼玉県産業振興公社・消費生活支援センター・日本旅行・りそな総研・みずほ不動産・SEGA・三菱ビルテクノサービス等				

シラバス

科目名	資格 ITパスポート		担当者名	中尾 麻穂	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 2学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	72時間
授業目的	以下の提唱の通り、広く情報社会、またかわりを知ること。その資格試験の取得に向けて学習します。 ==IPA情報処理推進機構のホームページより== 情報処理技術者試験は、「情報処理の促進に関する法律」に基づき経済産業省が、情報処理技術者としての「知識・技能」が一定以上の水準であることを認定している国家試験です。				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	資格試験合格、もしくは同等レベルの習得。				
授業概要	授業目的のとおり、広く情報社会のことを学習します。初めての事柄も多いと思われるため、進行はゆっくと1年かけます。 資格試験については会場試験ではなく、学習の習得のペースに合わせてコンピュータ試験会場を選択予定です。				
授 業 計 画 表	授業内容			授業内容	
	1	オリエンテーション・メールのマナー	19	テクノロジー系 13.基礎理論	
	2	ストラテジ系 1.企業活動	20	14.アルゴリズムとプログラミング	
	3	2.法務	21	15.コンピュータ構成要素	
	4	3.経営戦略マネジメント	22	16.システム構成要素	
	5	4.技術戦略マネジメント	23	17.ソフトウェア	
	6	5.ビジネスインダストリ	24	18.ハードウェア	
	7	6.システム戦略	25	19.ヒューマンインターフェイス	
	8	7.システム企画	26	20.マルチメディア	
	9	ストラテジー系復習 練習問題	27	21.データベース	
	10	ストラテジー系復習 練習問題	28	22.ネットワーク	
	11	マネジメント系 8.システム開発技術	29	23.セキュリティ	
	12	9.ソフトウェア開発管理技術	30	テクノロジー復習問題	
	13	10.プロジェクトマネジメント	31	テクノロジー復習問題	
	14	11.サービスマネジメント	32	試験対策①	
	15	12.システム監査	33	試験対策②	
	16	マネジメント系 復習問題	34	試験対策③	
	17	マネジメント系 復習問題	35		
18	期末試験 ストラテジー系＋マネジメント系	36	試験対策⑤		
成績割合	テスト	30%	学習FB方法	成績評価を以てFB	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	40%	成績評価	出席率80%以上 S90～100点 A80～89点 B70～79点 C60～69点 D59点以下は不合格	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>50% R<<実働実践型学習>>20% A<<主体的参加型学習>>20% G<<海外体感型学習>>10%				
講師プロフィール	科目においては、メーカー勤務時に初級から上級までIPA情報処理試験を受けて資格を取得。企業内教育を担当。当校においては20年超える非常勤講師歴。 経営の経験から<経営実習>を担当し、簿記学習を体感できる科目を10年間担当しました。一般社会においてはMicrosoft Official Trainer (2019年廃止)、MCT (Microsoft認定トレーナー)として企業研修を担当経験あり。				

シラバス

科目名	資格 MOS (Excel) II		担当者名	鎌倉 規匠	
学 科	経営情報科		授業方法	実習	
認定単位 開講学年	2単位 2学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	72時間
授業目的	MOS Excel/Powerpoint 2019・365を受験し合格する能力をつける事を目的とする。				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	MOS資格を取得し、大学の単位である機器の操作に相当する技術を身につける。				
授業概要	Excelを使いこなし、社会人になったとき業務に困らないようなレベルまで操作出来るようにする 新機能を補足説明し、便利に使いこなせる技術を身につける。 前期中に Mos Excel2019 の合格を目指す。				
授 業 計 画 表		授業内容		授業内容	
	1	オリエンテーション①	19	パワーポイントの説明①	
	2	オリエンテーション②	20	パワーポイントの説明②	
	3	オリエンテーション③	21	プレゼンテーションの管理①	
	4	ワークシート&ブックの管理。	22	プレゼンテーションの管理②	
	5	ブックにデータをインポートする。	23	スライドの管理①	
	6	ブック内の移動。	24	スライドの管理②	
	7	ワークシートやブックの管理ブックの書式設定。	25	テキスト・図形・画像の挿入①	
	8		26	テキスト・図形・画像の挿入②	
	9	共同作業のためのコンテンツ設定。	27	表・グラフ、SmartArtなどの挿入①	
	10	セル&セル範囲のデータ管理。	28	表・グラフ、SmartArtなどの挿入②	
	11	シートのデータ操作。	29	画像切替・アニメーションの適用①	
	12	ブックのオプションと接待の管理。	30	画像切替・アニメーションの適用②	
	13	言語オプションの使用設定。	31	プレゼンテーション技術①	
	14	データ管理&書式設定。	32	プレゼンテーション技術②	
	15	既存データ使用でのセル入力。	33	プレゼンテーション技術③	
	16	データ表示形式&入力規則。	34	確認テスト&まとめ①	
	17	条件付き書式&フィルター使用。	35	確認テスト&まとめ②	
	18	関数処理。	36	確認テスト&まとめ③	
成績割合	テスト	40%	学習FB方法	後期成績表にて伝達	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	30%	成績評価		
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%				
講師プロフィール	MOS資格を保持。 資格対策ではあるが、資格の必要性含め、資格に対する考えを、生徒とのコミュニケーションを計りながら、個々の疑問点を一緒に解決していき、更には生徒同士でお互いに伸ばし合えるような全員総ブラッシュアップをモットーとしている。				

シラバス

科目名	特別講座4		担当者名	羽瀨 信宏	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 2学年	開講期 必・選	選択	授業時間数	72時間
授業目的	経営学の各個別分野の基礎を確実に修得する。				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	経営主体の外部環境の変化を絶えず注視しながら、どのように時代が求める「ダイバーシティ・マネジメント」を実践するか、その方法を探る。				
授業概要	経営システムの基本を学んだ後に、経営戦略および経営管理の諸理論を理解し、その上で経営の今日的課題を多角的にとらえる。				
授業 計画 表		授業内容		授業内容	
	1	オリエンテーション①	19	利益は目的ではなく手段である②	
	2	オリエンテーション②	20	第3章 夢を語るだけでなく目標にして示しているか①	
	3	オリエンテーション③	21	第3章 夢を語るだけでなく目標にして示しているか②	
	4	第1章 厳しい環境だからこそ語れる夢があるか①	22	経営は「いまどこだ」「どうなりたい」「どうやる」「どうなった」①	
	5	第1章 厳しい環境だからこそ語れる夢があるか②	23	経営は「いまどこだ」「どうなりたい」「どうやる」「どうなった」②	
	6	理念・ビジョンは利益につながる①	24	目標をどうつくるか①	
	7	理念・ビジョンは利益につながる②	25	目標をどうつくるか①	
	8	情熱なき経営者はすぐに去れ①	26	コミットメントをどう醸成するか①	
	9	情熱なき経営者はすぐに去れ②	27	コミットメントをどう醸成するか①	
	10	真のリードとはどういうことか①	28	戦略をどうつくるか①	
	11	真のリードとはどういうことか②	29	戦略をどうつくるか②	
	12	大局観をいかにして磨くか①	30	第4章 目標を実行に移しているか①	
	13	大局観をいかにして磨くか②	31	社内に自責の風を吹かせよう	
	14	第2章 その夢は社会にとって役立つものか①	32	優先順位はマトリックスで考えよ	
	15	第2章 その夢は社会にとって役立つものか②	33	胆識を養う	
	16	倫理性なしに事業継続はない①	34	後期まとめ	
	17	倫理性なしに事業継続はない②	35	年間まとめ	
	18	利益は目的ではなく手段である①	36	年間レポート説明&取組	
成績割合	テスト	なし	学習FB方法	前期・後期 レポート結果発表	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	70%	成績評価	出席率80%以上 S90~100 A80~89 B70~79 C60~69 D59以下は不合格	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%				
講師プロフィール	公認会計士試験まで40年間関わり、実務でも代表取締役社長を継続中です。社会 企業は計数管理。数字がよめる経営が解る！！ことを。心をこめて伝授します。				

シラバス

科目名	特別講座3		担当者名	羽瀨 信宏	
学 科	経営情報科		授業方法	講義	
認定単位 開講学年	4単位 2学年	開 講 期 必・選	選択	授 業 時 間 数	72時間
授業目的	経営学の各個別分野の基礎を確実に修得する。				
授業目標 (ラーニング アウトカムズ)	経営主体の外部環境の変化を絶えず注視しながら、どのように時代が求める「ダイバーシティ・マネジメント」を実践するか、その方法を探る。				
授業概要	経営システムの基本を学んだ後に、経営戦略および経営管理の諸理論を理解し、その上で経営の今日的課題を多角的にとらえる。				
授業 計画 表		授業内容		授業内容	
	1	オリエンテーション①	19	利益は目的ではなく手段である②	
	2	オリエンテーション②	20	第3章 夢を語るだけでなく目標にして示しているか①	
	3	オリエンテーション③	21	第3章 夢を語るだけでなく目標にして示しているか②	
	4	第1章 厳しい環境だからこそ語れる夢があるか①	22	経営は「いまどこだ」「どうなりたい」「どうやる」「どうなった」①	
	5	第1章 厳しい環境だからこそ語れる夢があるか②	23	経営は「いまどこだ」「どうなりたい」「どうやる」「どうなった」②	
	6	理念・ビジョンは利益につながる①	24	目標をどうつくるか①	
	7	理念・ビジョンは利益につながる②	25	目標をどうつくるか①	
	8	情熱なき経営者はすぐに去れ①	26	コミットメントをどう醸成するか①	
	9	情熱なき経営者はすぐに去れ②	27	コミットメントをどう醸成するか①	
	10	真のリードとはどういうことか①	28	戦略をどうつくるか①	
	11	真のリードとはどういうことか②	29	戦略をどうつくるか②	
	12	大局観をいかにして磨くか①	30	第4章 目標を実行に移しているか①	
	13	大局観をいかにして磨くか②	31	社内に自責の風を吹かせよう	
	14	第2章 その夢は社会にとって役立つものか①	32	優先順位はマトリックスで考えよ	
	15	第2章 その夢は社会にとって役立つものか②	33	胆識を養う	
	16	倫理性なしに事業継続はない①	34	後期まとめ	
	17	倫理性なしに事業継続はない②	35	年間まとめ	
18	利益は目的ではなく手段である①	36	年間レポート説明&取組		
成績割合	テスト	なし	学習FB方法	前期・後期 レポート結果発表	
	学習態度・出席率	30%			
	レポート	70%	成績評価	出席率80%以上 S90~100 A80~89 B70~79 C60~69 D59以下は不合格	
	合計	100%			
P/R/A/G割合	P<<課題解決型学習>>25% R<<実働実践型学習>>25% A<<主体的参加型学習>>25% G<<海外体感型学習>>25%				
講師プロフィール	公認会計士試験まで40年間関わり、実務でも代表取締役社長を継続中です。社会 企業は計数管理。数字がよめる経営が解る！！ことを。心をこめて伝授します。				