

職業実践専門課程の基本情報について

学校名	設置認可年月日	校長名	所在地																												
新潟ビジネス 専門学校	昭和53年12月22日	学校長 渡辺 敏彦	〒950-0088 新潟県新潟市中央区万代1丁目2番22号 (電話) 025-241-2131																												
設置者名	設立認可年月日	代表者名	所在地																												
学校法人 国際総合学園	昭和32年10月10日	理事長 池田 祥護	〒951-8063 新潟県新潟市中央区古町通二番町541番地 (電話) 025-210-8565																												
分野	認定課程名	認定学科名	専門士	高度専門士																											
商業実務	商業実務専門課程	販売スペシャリスト学科	平成21年文部科学省 告示第二十一号	—																											
学科の目的	販売スペシャリスト学科は販売の基礎知識の習得を目的としてリテールマーケティング(販売士)検定の合格を目指すと同時に各種コンピューター技術、コミュニケーション技術の向上を目指している。また、校内における講義や演習にとどまらず、実践力を養うために企業内におけるインターンシップ(現場実習)を積極的に行い、社会人基礎力の向上に努める。																														
認定年月日	平成26年3月31日																														
修業年限	昼夜	全課程の修了に必要な総授業時 数又は総単位数	講義	演習	実習	実験	実技																								
2年	昼間	1800時間	381時間	687時間	732時間	0時間	0時間																								
生徒総定員	生徒実員	留学生数(生徒実員の内)	専任教員数	兼任教員数	総教員数																										
40人	27人	0人	2人	7人	9人																										
学期制度	<b>■前期</b> ：4月1日～9月30日 <b>■後期</b> ：10月1日～3月31日		成績評価		<b>■成績表</b> ：有 <b>■成績評価の基準・方法</b> 授業科目の成績評価は、学年末において各学期末に行う試験、実習の成果、履修状況などを総合的に勘案して行う。ただし、成績評価の細則は、別に定める内規による。 出席時数が授業時数の10分の8に達していないものは、その科目については、前項の評価を受けることができない。																										
長期休み	<b>■夏 期</b> ：7月27日～8月31日 <b>■冬 期</b> ：12月25日～1月7日 <b>■春 期</b> ：3月19日～4月14日		卒業・進級条件		卒業条件 ① 卒業年次の出席率90%以上 ② 成績評価が全科目C以上 ③ 卒業に必要な検定に合格 ④ 卒業に必要なCFPポイントの取得 進級条件 ① 1年次の出席率90%以上 ② 成績評価が全科目C以上 ③ 進級に必要なCFPポイントの取得																										
学修支援等	<b>■クラス担任制</b> ：有 <b>■個別相談・指導等の対応</b> ①本人への電話・SNS等での連絡 ②保護者との連携 ③三者面談 ④家庭訪問		課外活動		<b>■課外活動の種類</b> 明和義人祭への参加 いがた総踊りへの参加 各種ボランティアへの参加 <b>■サークル活動</b> ：有																										
就職等の状況※2	<b>■主な就職先・業界等(令和元年度卒業生)</b> 小売業、サービス業 <b>■就職指導内容</b> ・就職部における全校指導と、クラス担任による個別指導。 ・校内全職員による、項目別弱点強化指導。 ・1年生を対象とした学校独自の合同企業ガイダンスの開催 ・全校保護者対象に就職指導体制説明会の実施 ・企業を招聘しての校内企業説明会の開催 <b>■卒業者数</b> 25 人 <b>■就職希望者数</b> 22 人 <b>■就職者数</b> 22 人 <b>■就職率</b> 100.0% % <b>■卒業者に占める就職者の割合</b> : 88.0% % <b>■その他</b> ・進学者数： 0人 ・起業 1人 非正規 2名 (令和元年度卒業生に関する 令和2年5月1日時点の情報)		主な学修成果(資格・検定等)※3		<b>■国家資格・検定/その他・民間検定等</b> (令和元年度卒業生に関する令和2年5月1日時点の情報) <table border="1"> <thead> <tr> <th>資格・検定名</th> <th>種別</th> <th>受験者数</th> <th>合格者数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>リテールマーケティング検定3級</td> <td>③</td> <td>25人</td> <td>23人</td> </tr> <tr> <td>色彩検定3級</td> <td>③</td> <td>22人</td> <td>20人</td> </tr> <tr> <td>サービス接客検定準1級</td> <td>③</td> <td>9人</td> <td>7人</td> </tr> <tr> <td>全経簿記検定3級</td> <td>③</td> <td>22人</td> <td>21人</td> </tr> <tr> <td>全経文書処理検定</td> <td>③</td> <td>22人</td> <td>22人</td> </tr> </tbody> </table> ※種別の欄には、各資格・検定について、以下の①～③のいずれかに該当するか記載する。 ①国家資格・検定のうち、修了と同時に取得可能なもの ②国家資格・検定のうち、修了と同時に受験資格を取得するもの ③その他(民間検定等) <b>■自由記述欄</b> 外部より審査員を招いて独自の接客応対コンテストを実施している			資格・検定名	種別	受験者数	合格者数	リテールマーケティング検定3級	③	25人	23人	色彩検定3級	③	22人	20人	サービス接客検定準1級	③	9人	7人	全経簿記検定3級	③	22人	21人	全経文書処理検定	③	22人	22人
資格・検定名	種別	受験者数	合格者数																												
リテールマーケティング検定3級	③	25人	23人																												
色彩検定3級	③	22人	20人																												
サービス接客検定準1級	③	9人	7人																												
全経簿記検定3級	③	22人	21人																												
全経文書処理検定	③	22人	22人																												
中途退学の現状	<b>■中途退学者</b> 0名 平成31年4月1日時点において、在学者43名(平成31年4月1日入学者を含む) 令和2年3月31日時点において、在学者43名(令和2年3月31日卒業者を含む) <b>■中途退学の主な理由</b> <b>■中退防止・中退者支援のための取組</b> 学費分納制度、奨学制度の充実、外部産業カウンセラーの活用、教員のカウンセリング技術向上のための研修、適性検査による学生状況の把握など		<b>■中退率</b> 0%																												
経済的支援制度	<b>■学校独自の奨学金・授業料等減免制度</b> ：有 <b>【NSGカレッジリーグ無利子奨学制度】</b> 就学困難な学生を対象に、在学期間の学費負担を軽減する無利子奨学制度。貸与額は、年間300,000円(新卒者)、年間420,000円(既卒者)。 <b>【NSGカレッジリーグ母子・父子家庭奨学制度】</b> 母子・父子家庭を対象に、入学時に発生する一時的な費用負担を軽減する無利子奨学制度。貸与額は、入学時手続金485,000円～585,000円。※学科により異なる ※その他にもNSGカレッジリーグSR制度、NSGカレッジリーグ学費奨学融資、NSGカレッジリーグ災害奨学融資制度、一人暮らし支援制度等あり <b>■専門実践教育訓練給付</b> ：給付対象 前年度の給付実績0名																														
第三者による学校評価	<b>■民間の評価機関等から第三者評価</b> ：無																														
当該学科のホームページURL	<a href="http://www.nbc.ac.jp/subject/sales.html">http://www.nbc.ac.jp/subject/sales.html</a>																														

(留意事項)

1. 公表年月日(※1)

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

2. 就職等の状況(※2)

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

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

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

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

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

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

3. 主な学修成果(※3)

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

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

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

卒業後、即戦力となり得る人材を輩出するために、在学中に1週間のインターンシップ（現場実習）を行うと共に、事前講義の一部を企業の方にもご担当いただくことで、より現場に即した実践的な知識を事前授業で教授し、充実したインターンシップの実施を図る。また、事前授業に企業の方を招喚することで学生のインターンシップへ向けてのモチベーションと責任感を高める。そのため、専門分野に関する流通・販売業界の動向、販売実務に関する知識を有する関係者から構成される委員会を組織し、意見を聴き、教育課程の編成の参考とする。

## (2)教育課程編成委員会等の位置付け

- ①教育課程編成委員会は本校の教務部長のもとにおく。
- ②学科の教育課程の編成にあたっては教育課程編成委員会の意見を活用する。
- ③委員会の議長は本校教務部長等教育課程編成の責任者とする。
- ④授業・実習を依頼する企業の方を教育課程編成委員に任命する。
- ⑤教育課程編成委員は直接ないしは間接に学生の指導監督する立場とする。
- ⑥指導監督を通して、カリキュラムの改善案を作成し、学校に対し指導助言を行う。
- ⑦助言指導は教務部内のカリキュラム編成会議で審議され、新規科目の設定や既存科目の修正等の方法によって採用される。

## (3) 教育課程編成委員会等の全委員の名簿

令和3年7月31日現在

名前	所属	任期	種別
清野 和雄	株式会社Hope	令和3年4月1日～令和5年3月31日（2年）	③
喜多村 豊	一般社団法人公開経営指導協会	令和3年4月1日～令和5年3月31日（2年）	①
藤井 貴志	学校法人国際総合学園 新潟ビジネス専門学校	令和3年4月1日～令和5年3月31日（2年）	
成田 千里	学校法人国際総合学園 新潟ビジネス専門学校	令和3年4月1日～令和5年3月31日（2年）	

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

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

## (4) 教育課程編成委員会等の年間開催数及び開催時期

(年間の開催数及び開催時期)

年2回（10月、3月）

(開催日時（実績）)

第1回 令和2年10月30日 10:00～11:00

第2回 令和3年3月30日 10:00～11:00

## (5) 教育課程の編成への教育課程編成委員会等の意見の活用状況

(意見：教育現場はリアルとオンラインのバランス、飽きさせない仕組みが必要) オンラインを対面授業の代替手段としてではなく、通常登校が可能な時期にも計画的、戦略的に導入している。外部講師による講演などにおいても、対面が必ずしも前提ではなくなったことにより依頼可能な講師の幅が広がっている。県外在住の講師によるオンラインでの特別講義など実施していく予定である。

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

**(1) 実習・演習等における企業等との連携に関する基本方針**

接客サービススタッフに必要な実践的・専門的な能力を育成するため、実習においてインターンシップ受け入れ先企業との密接な連携を通じ、実践的な職業教育の質の確保に努める。実習にあたっては、学校で学んだ知識をもとに現場実践的な専門知識・技術、社会人としてのマナー、社会性を身につけること、接客サービススタッフとしての職業観を得ることを主たる目標に置く。業界で求められる能力と自己の現在の能力との差を知るなど、自己分析を通して目標とする人材像に近づくよう学習モチベーションを高め、今後の学修に活かす。

**(2) 実習・演習等における企業等との連携内容**

インターンシップ事前指導として講義開催。講義終了後、就業体験としてインターンシップ実施による現場指導。インターンシップ生が毎実習日に作成するインターンシップレポートの評価は企業の指導担当者が行う。インターンシップ実施後には企業からの今後の指導内容の要望を収集し学生の振り返りと企業からの要望の検証を図る。

(3) 具体的な連携の例※科目数については代表的な5科目について記載。

科目名	科目概要	連携企業等
販売実習	5日間の就業体験にて、現場における仕事の取組み方、社員とのコミュニケーションの必要性を学び、知識技術の実用性を確認する。	小売業、サービス業
店舗運営実習	報酬が発生するという責任のある環境の中で、短期の実習では身につかない高度な接客スキル、店舗運営ノウハウなどを身につける。	小売業、サービス業

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

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

- ①本校の教員は専門分野において、最新の実務の知識・経験を教育内容・教育方法に反映した教育を行うことが期待されている。そのため、法人本部、学校内および外部機関との連携の下、職業の実務に関連した知識、技術および技能ならびに授業および学生に対する指導力などの修得・向上のための組織的な研修機会を確保する。
- ②担当教員は企業に赴き、実地研修を受講することで、最新の知識、技術、技能の研鑽を積む。
- ③校務分掌によって定められた委員会がテーマを設定し、全教職員が参加する研究会を定期的、継続的に開催する。

(2) 研修等の実績

① 専攻分野における実務に関する研修等

研修名「テレビショッピング流 究極の販売トーク術」(連携企業等:新潟商工会議所)  
 期間:令和2年12月3日(木) 対象:専任教員1名  
 内容:販売促進のためのシナリオ作りや販売トークのコツ・ノウハウなどに関する講習

② 指導力の修得・向上のための研修等

研修名「協会認定講師情報交換会」(連携企業等:一般社団法人ビッグデータマーケティング教育推進協会)  
 期間:令和3年2月26日(金) 対象:専任教員1名  
 内容:協会の認定講師による情報交換会。各講師の授業における取り組み事例の共有、カリキュラム上の問題点の洗い出し、改善提案など。

(3) 研修等の計画

① 専攻分野における実務に関する研修等

研修名「販売・接客セミナー」(連携企業等:新潟商工会議所)  
 期間:令和3年11月頃(開催日未定) 対象:専任教員1名  
 内容:販売促進に関するスキルアップのための講座

② 指導力の修得・向上のための研修等

研修名「協会認定講師情報交換会」(連携企業等:一般社団法人ビッグデータマーケティング教育推進協会)  
 期間:令和3年8月(開催日未定) 対象:専任教員1名  
 内容:協会の認定講師による情報交換会。各講師の授業における取り組み事例の共有、カリキュラム上の問題点の洗い出し、改善提案など。

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

(1) 学校関係者評価の基本方針

本校は教育活動その他の学校運営の状況について評価を行い、その結果に基づき学校運営の改善を図るため必要な措置を講ずることにより、その教育水準の向上に努める。専修学校における学校評価ガイドラインを踏まえ、学校が行っている学生意識調査、保護者アンケート、その他の資料に基づく自己評価に対して、学校関係者評価委員会から毎年度末に評価を受ける「学校関係者評価」を実施し、その結果を公表するとともに、その結果を踏まえた学校の改善に取り組む。

(2) 「専修学校における学校評価ガイドライン」の項目との対応

ガイドラインの評価項目	学校が設定する評価項目
(1) 教育理念・目標	(1) 教育理念・目標
(2) 学校運営	(2) 学校運営
(3) 教育活動	(3) 教育活動
(4) 学修成果	(4) 学修成果
(5) 学生支援	(5) 学生支援
(6) 教育環境	(6) 教育環境
(7) 学生の受入れ募集	(7) 学生の受入れ募集
(8) 財務	(8) 財務
(9) 法令等の遵守	(9) 法令等の遵守
(10) 社会貢献・地域貢献	(10) 社会貢献・地域貢献
(11) 国際交流	

※(10)及び(11)については任意記載。

(3) 学校関係者評価結果の活用状況

・実践的な教育を行いながら学生個々のモチベーションアップを図る上で、デュアル教育の役割は大きいとの意見があった。デュアル教育を推進するにあたり、今年度新たに1コースを増やすとともに、既に導入をしている学科における課題点の洗い出しと、システムの構築を推進していく。  
 ・よりスムーズな企業連携を図るために、学生ニーズと企業ニーズのマッチングや情報共有を進めていく必要があるとの意見があった。インターンシップ先、連携企業先とは実習日誌などでフィードバックを受けている他、密な連携を図るために実習先の訪問や教育担当者から意見をj得る場を設けている。年々、インターンシップ先となる企業が増えている点から社会的にも意義のある教育カリキュラムと捉え、よりよい情報共有方法の構築を図る。

(4) 学校関係者評価委員会の全委員の名簿

令和3年7月31日現在

名前	所属	任期	種別
渡邊 信子	Art税理士法人 代表社員	令和3年4月1日～令和5年3月31日 (2年)	税理士
佐藤 洋彰	株式会社 フュージョンズ 代表取締役 社長	令和3年4月1日～令和5年3月31日 (2年)	小売業・サービス業経営者
加藤 竜司	株式会社 サウンドエイト 専務取締役	令和3年4月1日～令和5年3月31日 (2年)	イベント会社経営者
渡邊 賢一	医療法人社団 阿賀歯科 阿賀町鹿瀬歯科診療所	令和3年4月1日～令和5年3月31日 (2年)	歯科医師

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

(例) 企業等委員、PTA、卒業生等

(5) 学校関係者評価結果の公表方法・公表時期

ホームページ、広報誌等の刊行物・その他( ) ( )

URL:

公表時期: 令和3年7月31日

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

(1) 企業等の学校関係者に対する情報提供の基本方針

企業等との連携及び協力の推進に資するため、本校の教育活動その他の学校運営状況を正確に把握し、定期的に相

企業等との連携及び協力の推進に資するために、本校の教育活動とその他の学校運営状況を正確にかつ定期的に提供する必要があります。本校は企業等の学校関係者に対して、教育実績の報告、成果物の提供を定期的に行うものとする。

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

ガイドラインの項目	学校が設定する項目
(1)学校の概要、目標及び計画	(1)学校の概要、目標及び計画
(2)各学科等の教育	(2)各学科等の教育
(3)教職員	(3)教職員
(4)キャリア教育・実践的職業教育	(4)キャリア教育・実践的職業教育
(5)様々な教育活動・教育環境	(5)様々な教育活動・教育環境
(6)学生の生活支援	(6)学生の生活支援
(7)学生納付金・修学支援	(7)学生納付金・修学支援
(8)学校の財務	(8)学校の財務
(9)学校評価	(9)学校評価
(10)国際連携の状況	
(11)その他	

※(10)及び(11)については任意記載。

(3)情報提供方法

(ホームページ)・広報誌等の刊行物・その他( ) )

URL: <https://www.nbc.ac.jp/zvoushou/>

授業科目等の概要

(商業実務専門課程販売スペシャリスト学科)															
分類	授業科目名			授業科目概要	配当年次・学期	授業 時 数	単 位 数	授業方法			場所		教員		企業等との連携
								講 義	演 習	実験・実習・実技	校 内	校 外	専 任	兼 任	
必修	選択必修	自由選択													
1	○		就職実務Ⅰ	就職活動に向けて具体的に準備に取り組む。	1・通	112			○		○		○		
2	○		リテールマーケティングⅠ	リテールマーケティング検定3級取得を目指す。小売業、サービス業従事者に必要とされる知識を習得する。	1・前	165		○			○		○	○	
3	○		POP広告実習	販売促進に必要なPOP広告について学ぶ。手書きPOPのスキル習得に重点を置く。	1・前	63				○	○		○		
4	○		文書処理Ⅰ (表計算)	Excelを使った表計算の基礎を身につける。	1・前	36				○	○			○	
5	○		文書処理Ⅱ (ワープロ)	Wordを使った文書作成の基礎を身につける。	1・後	36				○	○			○	
6	○		計算実務	電卓の機能を理解し操作技術、操作スピードの向上を図る。	1・後	48				○	○		○		
7	○		会計実務	会計処理の基礎を身につけ、利益の構造について理解する。	1・後	93		○			○		○		
8	○		接客対応コンテスト	ロールプレイング形式により対面販売技術の向上を図る。	1・後	48			○		○			○ ○	
9	○		ラッピング実習	販売の現場で必要とされるラッピングの技術を身につける。	1・後	48				○	○			○	
10	○		異文化研究	海外研修と、その事前・事後学習。	1・後	59			○		○	○	○		
11	○		課外研修活動Ⅰ	国内研修、各種イベント等(1年次)。	1・後	35				○		○	○		

12	○		基礎演習	アプリを活用した基礎学力向上のための科目。	1・通	16			○		○		○					
13	○		基礎英語 I	アプリを活用した英語力向上のための科目。	1・通	16			○		○		○					
14	○		色彩学	色の働き、色彩調和、色彩効果、色彩と心理な度について学ぶ。	2・前	78		○			○		○					
15	○		就職実務 II	就職内定に向けての全体指導、個別指導。	2・前	69			○		○		○					
16	○		プレゼンテーション	プレゼンテーションソフトの操作スキル取得と、それを活用したプレゼンテーションスキルの向上。	2・後	63			○		○		○					
17	○		カラーコーディネート	色彩学の応用として、実務の場面での活用方法を学ぶ。	2・後	45			○		○						○	
18	○		ディスプレイ実習	ディスプレイの基本パターンを理解し、テーマに合わせた校内の装飾なども行う。	2・後	75					○		○				○	
19	○		課外研修活動 II	国内研修、各種イベント等（2年次）。	2・通	45					○		○		○			
20	○		店舗運営実習	有償、長期のインターンシップ。短期では身につかないスキルの習得を目的とする。	2・後	192					○		○		○		○	
21	○		接客心理	心理学の知識を活用した対面販売時の販売促進スキルを習得。	2・後	45		○					○				○	
22	○		パソコン実践	実務で使用頻度の高いパソコンスキルを中心に学び、実践力を高める。	2・後	48					○		○				○	
23	○		マナー実践	社会人に必要なビジネスの基礎力を高める。就職後の受講が想定される研修内容を先取りして実施。	2・後	36			○				○					○
24	○		接客英会話	接客の場面を想定した英会話を、ネイティブの講師から学ぶ。	2・前	39			○				○					○
25	○		基礎英語 II	アプリを活用した英語力向上のための科目。	2・通	16			○		○		○					
26	○	○	ファッションビジネス I	ファッションをビジネスの視点で学ぶ。	1・後	45					○		○					○

27	○	アパレル実習	アパレルの素材、デザイン、流行、スタイリングなどの基本を学ぶ。	1・後	48				○	○			○
28	○	論理カトレーニング	物事を論理的、多面的にとらえるための考え方、視点を身につける。	1・後	48			○		○			○
29	○	文書処理Ⅲ(表計算)	データマーケティングを学ぶ前段階として、関数やグラフ作成などPCスキルを高める。	1・後	45				○	○			○
30	○	デュアル実習Ⅰ	企業での長期、有償インターンシップ。デュアルコースの選択必修科目。	1・後	146				○		○	○	○
31	○	販売実習	企業での短期、無償インターンシップ。デュアルコース以外の自由選択科目。	1・後	61				○		○	○	○
32	○	販売士2級対策	リテールマーケティング2級取得を目指す特別クラス。	1・後	156		○			○			○
33	○	ファッションビジネスⅡ	ファッション販売能力検定3級取得を目標とする。	2・前	75				○	○			○
34	○	ファッションコーディネート	コーディネートの基本を学び、実際に衣料品を組み合わせてみる。	2・後	45				○	○			○
35	○	サービス接遇	サービス接遇2級を目指す。接遇スキルの向上を目的とする。	2・前	42			○		○			○
36	○	データマーケティング	ビッグデータマーケティング教育推進協会と連携した「データマーケター養成講座」	2・後	78			○		○			○
37	○	デュアル実習Ⅱ	企業での長期、有償インターンシップ。デュアルコースの選択必修科目。	2・通	130				○		○	○	○
合計				30科目		1800単位時間(単位)							

卒業要件及び履修方法	授業期間等	
①進級年次および卒業年次の各出席率90%以上 ②成績評価が全科目C評価以上 ③卒業に必要な検定に合格 ④進級年次及び卒業年次の各年度ごとに必要なC・F・Pポイントの習得 ⑤授業料、その他の納入金を完納、または所定の手続きを完了	1学年の学期区分	2期
	1学期の授業期間	18週

(留意事項)

- 一の授業科目について、講義、演習、実験、実習又は実技のうち二以上の方法の併用により行う場合については、主たる方法について○を付し、その他の方法について△を付すこと。
- 企業等との連携については、実施要項の3(3)の要件に該当する授業科目について○を付すこと。