

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	
国際ビジネス公務員 大学校		昭和59年3月1日		双石 茂		〒963-8002 福島県郡山市駅前一丁目12番2号 (電話) 024-923-4665	
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		平成7年3月24日		池田 弘		〒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	経営流通ビジネス科		平成22年文部科学省 告示第31号			
学科の目的	本校は、商業実務関係・教育社会福祉関係の専門課程を設置し、社会に貢献しうる人材を育成することを目的とし、推薦学科である経営流通ビジネス科においては、日々変化する小売業界に対応し、最新の業界動向を教育課程に取り入れるとともに、企業等との連携により、より実践的な人材の育成を目的とする。						
認定年月日	平成 30年 2月 28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	昼間	2,052時間	766時間	108時間	1,178時間	0時間	0時間
生徒総定員	生徒実員	留學生数(生徒実員の内)	専任教員数	兼任教員数	総教員数		
40人	8人	0人	2人	11人	13人		
学期制度	■前期:4月1日～9月30日 ■後期:10月1日～3月31日			成績評価	■成績表: 有 ■成績評価の基準・方法 期末試験、授業態度、実習成果等により評価		
長期休み	■学年始:4月1日～4月6日 ■夏季:7月20日～8月31日 ■冬季:12月21日～1月7日 ■学年末:2月11日～3月31日			卒業・進級 条件	出席率90%以上の出席と科目履修終了により進級・卒業とする。		
学修支援等	■クラス担任制: 有 ■個別相談・指導等の対応 個別面談、保護者面談、欠席者に対する補習等を適宜実施			課外活動	■課外活動の種類 サークル活動 球技大会実行委員 学園祭実行委員 ■サークル活動: 有 ■国家資格・検定/その他・民間検定等 (平成29年度卒業生に関する平成30年5月1日時点の情報)		
就職等の 状況※2	■主な就職先・業界等(平成29年度卒業生) 小売業界・飲食業界・サービス業界			主な学修成果 (資格・検定等) ※3	資格・検定名		
	■就職指導内容 求人サイトへの登録斡旋、就職相談、履歴書・エントリーシート の添削、面接指導等 ■卒業者数 3 人 ■就職希望者数 3 人 ■就職者数 3 人 ■就職率 : 100 % ■卒業者に占める就職者の割合 : 100 % ■その他 : (平成 29 年度卒業生に関する 平成30年5月1日 時点の情報)				種	受験者数	合格者数
中途退学 の現状		■中途退学者 1 名 ■中退率 11 % 平成29年4月1日時点において、在学者10名(平成29年4月1日入学者を含む) 平成30年3月31日時点において、在学者9名(平成30年3月31日卒業生を含む) ■中途退学の原因 学業継続のためのモチベーションの欠如 ■中退防止・中退者支援のための取組 担任による出欠確認の徹底、定期的な個別面談、モチベーション教育、教職員の情報共有、カウンセリングの実施			リテールマーケティング検定 ③ 3人 3人 サービス接遇検定 ③ 3人 3人 ワード検定 ③ 3人 3人 パワーポイント検定 ③ 3人 3人		
経済的支援 制度	■学校独自の奨学金・授業料等減免制度: 有 ※有の場合、制度内容を記入 特待生制度:入学対象者および進級生を対象とし、成績・実績・面接試験をもとに選考。入学金や授業料を免除する。 ■専門実践教育訓練給付: 非給付対象						
第三者による 学校評価	■民間の評価機関等から第三者評価: 無						
当該学科の ホームページ URL	URL: http://www.jo-bi.jp						

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

販売・流通業界従事者の育成において、より実践的かつ最新の知識・技能を有する者を輩出することが専門課程の責務であることから、当該学科においては、リテールマーケティング(販売士)検定の取得を目標とした講義(座学)に加え、毎週4時間、特に企画力・プレゼンテーション力の強化を目指し、各種団体・企業と連携した実習・活動を行いながら、即戦力となりうる学生の育成をねらいとする。

委員会の目的として「教育課程編成の改善」を主とするため、教務部の指導・助言機関として位置づけ、委員会での協議事項を学校管理者で検討し、さらに本校及びグループ校の意見等を取り入れながら教育課程へ反映する。

(3)教育課程編成委員会等の全委員の名簿

平成30年9月13日現在

名前	所属	任期	種別
霜鳥 勉	郡山商工会議所 開発事業部部长	平成30年4月1日～平成31年3月31日	①
三部 吉久	税理士法人三部会計事務所 代表社員所長	平成30年4月1日～平成31年3月31日	③
熊田 真市	公益財団法人ふくしま被害者支援センター 専務理事	平成30年4月1日～平成31年3月31日	③

(4)教育課程編成委員会等の年間開催数及び開催時期

委員会は、原則として(7月)及び、年度末(11月)の年2回は、必ず開催する。また、業界動向の変化や学科の状況等により、必要性に応じて適宜開催する。

(開催日時)

第1回 平成30年 7月30日 14:00～15:00 平成29年 7月20日 14:00～15:00

第2回 平成30年11月15日 14:00～15:00(予定) 平成29年11月16日 14:00～15:00

(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

各委員からは、平成29年度後期に実施の連携事業「あぶくま洞冬季イルミネーション企画」が好評であった。企画力・プレゼンテーション力が養えるという点が理由である。今後も学生には、企画力・プレゼンテーション力が養える連携事業に継続して参加させて欲しいとの意見があり、今年度から「イベント・プロモーション」の授業の中で、企画職のプロを講師として招き、連携事業の流れに合わせたテーマで企画について学べるように工夫している。

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

卒業後の即戦力を目指すため、各種実習を強化し、受入れ企業に対しては、実践に即した実習内容を依頼し、実施する。講義については企業より講師を派遣してもらい、講師には、授業運営、学生指導、学習成果の評価をお願いする。実習においては、連携する企業と協定書を結び、運営指導の現場を提供してもらい、実習を直接担当する連携企業には、指導前のミーティング、プログラム中の指導・助言、実施後の評価をお願いする。その際、学校からの評価表を活用してもらい、

(2)実習・演習等における企業等との連携内容

科目名	科目概要	連携企業等
イベント・プロモーション PowerPoint実習	企画実習 震災以降続く、風評被害を払拭や観光客の増加を目的として行われる「あぶくま洞秋まつり」のステージイベントやブース出店を企画立案。実習後、連携先より評価表を提出いただき評価と作品と合わせ評価する。	福島県田村市産業部商工観光課 あぶくま洞管理事務所
POP実習	POP実習 夏休み期間開催の「世界3大奇虫展」にて奇虫を紹介するPOPの制作。制作過程において鈴木おさむ氏(プロデューサー)の指導を受ける。実習後評価表を提出いただき作品と合わせ評価する。	福島県田村市産業部商工観光課 ムシムシランド

運営実習	販売実習 試合前後の設営・撤収作業と試合当日のグッズ販売・売上集計 商品陳列の方法やPOP広告の活用など、売上げに与える影響を実践で学ぶ。連携先より評価表を提出いただき評	福島スポーツエンタテインメント株式会社
イベント・プロモーション PowerPoint実習	企画実習 『ハロウィン』をテーマに「店舗展示」と「イベント」について企画立案。A&Dの学生とともに店舗見学、ワークショップ、プレゼンを行う連携先より評価表を提出いただき評価と作品と合わせ評価する。	ヨークベニマル株式会社

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

基本は企業現場からの教員採用を前提としているが、学校内部で教員年数を重ねていくにつれ、ややもすれば過去の知識・経験のまま陳腐化した教育を施す危険性もある。このため、就業規則第57条等による教育・研修体制、特に外部研修を充実させ、日々の研鑽とスキルアップを図る方針とする。また研修に関しては年間スケジュールに法り、計画的に実施する。

(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「物販業務における重要項目について」(連携企業等:福島スポーツエンタテインメント株式会社)
期間:9月10日(月) 対象:教員
内容:物販における重要項目についての研修

研修名「イベントプロモーションについて」(連携企業等:ヨークベニマル株式会社)
期間:7月19日(木) 対象:教員
内容:イベントの重要性・活用方法等についての研修

② 指導力の修得・向上のための研修等

研修名「就職研修」(連携企業等:株式会社キャリアパー)
期間:4月24日(火) 対象:教員
内容:外部講師による就職活動における注意点や・効率的効果的な活動方法についての研修。

(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「物販業務における重要項目について」(連携企業等:福島スポーツエンタテインメント株式会社)
期間:12月4日(火) 対象:教員
内容:物販における重要項目についての研修

② 指導力の修得・向上のための研修等

研修名「就職研修」(連携企業等:株式会社キャリアパー)
期間:11月12日(月)予定 対象:教員
内容:外部講師による就職活動における注意点や・効率的効果的な活動方法についての研修。

研修名「実践行動学指導者研修」(連携企業等:実践行動学研究所)
期間:3月22日(金)予定 対象:教員
内容:実践実習を行う上で必要なスキル向上のための研修。

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

学校関係者評価については、文部科学省策定の「専修学校における学校評価ガイドライン」をベースに、任意団体である全国専門学校経営研究会(加盟校:26法人113校)により協議検討を重ねた「自己点検・評価基準」を主に、点検基準表を策定し、学校が委員会等の点検・評価を基に作成し、学校長が再点検の上、学校運営に反映させる方針とする。

(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	教育理念、教育目的、教育目標
(2)学校運営	教育の内容・管理運営・改革改善
(3)教育活動	教育の内容
(4)学修成果	教育目標の達成度と教育効果
(5)学生支援	学生支援
(6)教育環境	教育の実施体制
(7)学生の受入れ募集	学生支援
(8)財務	管理運営(法人)
(9)法令等の遵守	管理運営
(10)社会貢献・地域貢献	社会的活動
(11)国際交流	留学生状況・国際提携校・国際交流活動

※(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

今回の委員会において経営流通ビジネス科については特段の意見は見られなかった。全体として離職率の公表のための追跡調査の継続と公的機関との連携実績をさらに推し進めていくことがよいのではという意見があり、単年度で完結するのではなく継続的な連携ができる内容に変えていくこととした。

(4)学校関係者評価委員会の全委員の名簿

平成30年9月13日現在

名前	所属	任期	種別
三部 吉久	税理士法人三部会計事務所 代表社員	平成29年4月1日～ 平成30年3月31日(1年)	企業等委員
霜鳥 勉	郡山市商工会議所 開発事業部 部長	平成29年4月1日～ 平成30年3月31日(2年)	企業等委員
影山 幸一	福島交通観光株式会社 課長補佐	平成29年4月1日～ 平成30年3月31日(1年)	企業等委員
秋葉 啓一	ハマツ観光株式会社 宴会婚礼課兼宿泊課支配人	平成29年4月1日～ 平成30年3月31日(1年)	企業等委員
佐藤 靖弘	鏡石スポーツクラブ 理事長	平成29年4月1日～ 平成30年3月31日(1年)	企業等委員
持丸 淳	クオール株式会社 北海道東北薬局事業本部 東北第一事業部 事業部長	平成29年4月1日～ 平成30年3月31日(1年)	企業等委員
山崎 督	城塞国際大学 環境社会学部 環境社会学科 准教授	平成30年4月1日～ 平成31年3月31日(1年)	企業等委員

(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())

ホームページで公表(毎年9月1日に更新)

URL:<http://www.jo-bi.jp>

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

(1)企業等の学校関係者に対する情報提供の基本方針

当校の教育内容、内部活動、外部活動、資格・コンペ・表彰、また学校経営に係る事項等の実績については、公益法人として、関連団体・関連業界・学生就職先のほか、広く万人に発信する。

(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	建学の精神・教育理念、教育目的・教育目標
(2)各学科等の教育	学科別カリキュラム・特色・資格・就職実績
(3)教職員	専任教員
(4)キャリア教育・実践的職業教育	キャリア教育・就職指導
(5)様々な教育活動・教育環境	学校行事・対外活動・イベント・施設・設備
(6)学生の生活支援	各種奨学金制度・学生寮・住居紹介
(7)学生納付金・修学支援	各種奨学金制度・学費サポート・特待生制度
(8)学校の財務	収支決算書
(9)学校評価	自己点検評価結果
(10)国際連携の状況	留学生状況・国際提携校・国際交流活動
(11)その他	生涯学習・編入学等

※(10)及び(11)については任意記載。

(3)情報提供方法

ホームページにて公開

授業科目等の概要

(商業実務専門課程 経営流通ビジネス科) 平成30年度															
分類			授業科目名	授業科目概要	配当年次・学期	授業 時 数	単 位 数	授業方法			場所		教員		企業等との連携
必 修	選 択 必 修	自 由 選 択						講 義	演 習	実 験 ・ 実 習 ・ 実 技	校 内	校 外	専 任	兼 任	
○			コミュニケーション論Ⅰ	ビジネスシーンに通用するコミュニケーションの手法を学ぶ	1後	48	—	△	○	○			○		
○			キャリアプランⅠ	職業観の育成・進路指導に関わるグループワークや授業を行う	1後	32	—	△	○	○			○		
○			一般教養Ⅰ	社会人に必要な教養と常識を習得し、筆記試験の対策を行う	1前	32	—	○			○		○		
○			一般教養Ⅱ	社会人に必要な教養と常識を習得し、筆記試験の対策を行う	1後	32		○			○		○		
○			レクリエーション実習	バスハイクや球技大会を通して集団内での協調性を身に付ける	1後	20	—			○	○				
○			就職研修	就職活動に向け、姿勢や挨拶など実践的な研修を実施	1後	20	—			○	○				
○			インターンシップ	希望業界の業種にて職業体験を実習し、職業観を養う	1後	36	—			○	○			○	
○			地域振興事業応援実習	地域のバスケットボールチームと連携し、物販を担当しながら復興を後押しする	1後	20	—			○	○			○	
○			小売業の類型	生産と消費の間にある隔たりをつなぐ流通業の機能について学習する	1前	30	—	○			○			○	
○			マーチャンダイジング	顧客ニーズに合わせた商品計画や販売管理について学習する	1前	30	—	○			○			○	
○			ストアオペレーション	接客技術やディスプレイ技術、売り場での販売促進活動について学習する	1前	30	—	○			○			○	

○		マーケティング	商圈内の顧客ニーズに合わせた品ぞろえや価格政策、販売促進について学習する	1前	30	—	○			○									
○		販売・経営管理	売り場管理者の立場から、組織として成果を出すマネジメント方法を学習する	1前	16	—	○			○									
○		リテールマーケティング1A	リテールマーケティング検定2級の受験に向けて「小売業の種類」・「マーチャンダイジング」を学習する	1後	56	—	○			○									
○		リテールマーケティング1B	リテールマーケティング検定2級の受験に向けて「ストアオペレーション」・「マーケティング」を学習する	1後	56	—	○			○									
○		リテールマーケティング1C	リテールマーケティング検定2級の受験に向けて「販売・経営管理」を学習する	1後	28	—	○			○									
○		リテールマーケティング対策Ⅰ	リテールマーケティング検定2級合格に向けて答練中心に対策授業を行う	1後	36	—			○	○									
○		リテールマーケティング対策Ⅱ	リテールマーケティング検定2級合格に向けて答練中心に対策授業を行う	1後	36	—			○	○									
○		簿記学Ⅰ	基本的な簿記の知識を身に付け、店舗の経営管理に役立てる	1前	32	—	○			○									
○		簿記学Ⅱ	基本的な簿記の知識を身に付け、店舗の経営管理に役立てる	1後	22		○			○									
○		英会話ⅠA	英語での日常会話ができるように、ネイティブスピーカーの講師より学ぶ	1前	32	—				○	○								
○		英会話ⅠB	英語での日常会話ができるように、ネイティブスピーカーの講師より学ぶ	1後	32	—				○	○								
○		VMDⅠ	「ストアオペレーション」で学んだディスプレイの知識を作品の製作をとおして技術の習得に結び付ける	1前	32	—				○	○								
○		VMDⅡ	「ストアオペレーション」で学んだディスプレイの知識を作品の製作をとおして技術の習得に結び付ける	1後	32	—				○	○								
○		POP実習	店内広告として存在感を持つ、POP作製の技術を習得する	1後	64	—				○	○								

○		イベントプロモーションⅠ	マーケティングの中のイベントの位置づけを理解し、イベントの本質を学習する	1前	32	—	○			○									
○		イベントプロモーションⅡ	マーケティングの中のイベントの位置づけを理解し、イベントの本質を学習する	1後	32	—	○			○									
○		Word実習	ワードの操作方法と文書作成方法を習得する	1前	48	—				○	○								○
○		PowerPoint実習	PowerPointの操作方法とプレゼンテーション力を養う	1後	32	—				○	○								○
○		運営実習Ⅰ	外部企業との連携事業から実践力やコミュニケーション能力を養う	1前	48	—				○		○							○ ○
○		運営実習Ⅱ	外部企業との連携事業から実践力やコミュニケーション能力を養う	1後	48	—				○		○							○ ○
○		キャリアプランⅡ	職業人としての生活設計を立てる	2後	64	—	△			○	○								○
○		コミュニケーション論Ⅱ	ワークショップを用いてコミュニケーション能力を養う	2後	32	—	△			○	○								○
○		卒業研究	小売業界に自分が興味を抱くテーマを見つけ、研究・調査・プレゼンを行う	2後	48	—				○	○								○
○		レクリエーション実習	バスハイクや球技大会を通して集団内での協調性を身に付ける	2後	20	—				○		○							
○		国際文化研修	異文化体験を通しグローバル社会に対応する国際感覚を養う	2後	40	—				○		○							○
○		プレゼンテーション研修	校外実習にて学科に関わる研修先を学生自ら選定し、研修した内容をまとめ、プレゼンテーションする	2後	10	—				○		○							○
○		インターンシップ	希望業界の業種にてインターンシップをとおり職業観を養う	2後	36	—				○		○							○
○		地域振興事業応援実習	地域のバスケットボールチームと連携し、物販を担当しながら復興を後押しする	2後	20	—				○		○							○

○		マーケティングⅠ	消費者行動を知り、各学科で後期に控えているイベント企画の立案に役立てる	2前	32	—	○			○									
○		マーケティングⅡ	消費者行動を知り、各学科で間近に控えているイベント企画の立案に役立てる	2後	32	—	○			○									
○		イベントプロモーションⅠ	マーケティングの中のイベントの位置づけを理解し、イベントの本質を学習する	2前	32	—	○			○									
○		イベントプロモーションⅡ	マーケティングの中のイベントの位置づけを理解し、イベントの本質を学習する	2後	32	—	○			○									
○		サービス接遇Ⅰ	ビジネスの場におけるサービス接遇について具体的な考え方や行動の仕方を理解する	2前	32	—	○			○									
○		サービス接遇Ⅱ	ビジネスの場におけるサービス接遇について具体的な考え方や行動の仕方を理解する	2前	32	—	△			○	○								
○		英会話ⅡA	英語での日常会話ができるように、ネイティブスピーカーの講師より学ぶ	1前	32	—				○	○								
○		英会話ⅡB	英語での日常会話ができるように、ネイティブスピーカーの講師より学ぶ	1後	32					○	○								
○		リテールマーケティング対策	リテールマーケティング検定2級合格に向けて答練中心に対策授業を行う	2前	36					○	○								
○		ビジネス電話演習	ビジネスの場における正しい電話対応を実習形式で学ぶ	2前	32	—				○	○								
○		ビジネス文書	ビジネスの場に対応できる正確・迅速な文書の習得を目指す	2前	32	—	○			○									
○		秘書学	敬語の使い方やお茶出しの仕方、挨拶や電話対応等の具体的な技術を培う。	2後	32	—	○			○									
○		色彩	色彩の基礎的な理論や体系的な知識を身につけ、パーソナルカラーの特徴及び色彩心理について学ぶ	2後	32	—	△			○	○								
○		VMDⅢ	「ストアオペレーション」で学んだディスプレイの知識を作品の製作をとおして技術の習得に結び付ける	2後	32	—				○	○								

○		POP実習	店内広告として存在感を持つ、POP作製の技術を習得する	2後	64	—			○	○			○	
○		運営実習Ⅰ	外部企業との連携事業から実践力やコミュニケーション能力を養う	2前	48	—			○		○		○	○
○		運営実習Ⅱ	外部企業との連携事業から実践力やコミュニケーション能力を養う	2後	48	—			○		○		○	○
○		Excel実習	エクセルの操作方法と表計算処理の方法を学ぶ	2前	32	—			○	○			○	
○		ウェブマーケティング	SNSを利用した情報発信について学び、販売促進につなげる	2後	64	—			○	○			○	
合計				58科目	2,052単位時間(単位)									

卒業要件及び履修方法		授業期間等	
90%の出席と科目履修終了により卒業。履修方法は科目の特性に合わせ講義・演習・実習の形式をとる。		1学年の学期区分	2期
		1学期の授業期間	16週