

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 新潟総合学院	平成7年3月24日	池田 祥護	〒951-8065 新潟県新潟市中央区東堀通一番町494番地3 (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 29年 2月 28日																							
修業年限	昼夜	講義	演習	実習	実験	実技																		
2	時間	時間	時間	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	10人	0人	2人	7人	9人																			
学期制度	■前期:4月1日～9月3日 ■後期:9月4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9日 ■夏季:7月24日～8月21日 ■冬季:12月4日～1月9日 ■学年末:2月5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、長期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																			
就職等の 状況※2	■主な就職先・業界等(平成28年度卒業生) 小売業界・人材派遣業		主な学修成果 (資格・検定等) ※3		■国家資格・検定/その他・民間検定等 (平成28年度卒業生に関する平成29年5月1日時点の情報)																			
	■就職指導内容 求人サイトへの登録斡旋、就職相談、履歴書・エントリーシートへの添削、面接指導等				<table border="1"> <thead> <tr> <th>資格・検定名</th> <th>種</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</td> <td>③</td> <td>10人</td> <td>10人</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			資格・検定名	種	受験者数	合格者数	リテールマーケティング検定	③	10人	10人									
資格・検定名	種	受験者数	合格者数																					
リテールマーケティング検定	③	10人	10人																					
	■卒業者数: 10 人 ■就職希望者数: 10 人 ■就職者数: 10 人 ■就職率: 100 % ■卒業者に占める就職者の割合: 100 %		※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)																					
	■その他		■自由記述欄 (例)認定学科の学生・卒業生のコンテスト入賞状況等																					
	(平成 28 年度卒業生に関する 平成29年5月1日 時点の情報)																							
中途退学 の現状	■中途退学者 1 名 ■中退率 9 % 平成28年4月1日時点において、在学者14名(平成28年4月1日入学者を含む) 平成29年3月31日時点において、在学者12名(平成29年3月31日卒業者を含む)																							
	■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																							
経済的支援 制度	■学校独自の奨学金・授業料等減免制度: 有																							
	■専門実践教育訓練給付: 非給付対象 ※給付対象の場合、前年度の給付実績者数について任意記載																							
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: 有																							
当該学科の ホームページ URL	URL: http://www.jo-bi.jp																							

(留意事項)

1. 公表年月日(※1)

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

2. 就職等の状況(※2)

「就職率」及び「卒業者に占める就職者の割合」については、「文部科学省における専修学校卒業生の「就職率」の取扱いについて(通知)(25文科生第596号)」に留意し、それぞれ、「大学・短期大学・高等専門学校及び専修学校卒業予定者の就職(内定)状況調査」又は「学校基本調査」における定義に従います。
(1)「大学・短期大学・高等専門学校及び専修学校卒業予定者の就職(内定)状況調査」における「就職率」の定義について
①「就職率」については、就職希望者に占める就職者の割合をいい、調査時点における就職者数を就職希望者で除したものをいいます。
②「就職希望者」とは、卒業年度中に就職活動を行い、大学等卒業後速やかに就職することを希望する者をいい、卒業後の進路として「進学」「自営業」「家事手伝い」「留年」「資格取得」などを希望する者を含みません。
③「就職者」とは、正規の職員(雇用契約期間が1年以上の非正規の職員として就職した者を含む)として最終的に就職した者(企業等から採用通知などが出された者)をいいます。

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

(2)「学校基本調査」における「卒業者に占める就職者の割合」の定義について
①「卒業者に占める就職者の割合」とは、全卒業者のうち就職者総数の占める割合をいいます。
②「就職」とは給料、賞金、報酬その他経常的な収入を得る仕事に就くことをいいます。自家・自営業に就いた者は含めるが、家事手伝い、臨時的な仕事に就いた者は就職者とはしません(就職したが就職先が不明の者は就職者として扱う)。
(3)上記のほか、「就職者数(関連分野)」は、「学校基本調査」における「関連分野に就職した者」を記載します。また、「その他」の欄は、関連分野へのアルバイト者数や進

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
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29年10月1日現在

名前	所属	任期	種別
上田 哲	郡山商工会議所 開発事業部部长	平成29年4月1日～平成30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29年4月1日～平成30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29年4月1日～平成30年3月31日	③

※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

(開催日時)

第1回 平成29年7月20日 13:30～16:15
第2回 平成29年11月16日 13:30～15:00

(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

・次年度におけるカリキュラムへの反映
・次年度における実習内容への反映
・インターンシップ提携先の増加に向けた取り組み

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。

(2)実習・演習等における企業等との連携内容

学校で定めた項目に基づいて実習を実施。

科目名	科目概要	連携企業等
運営実習	企画実習 低下傾向にある若年層の献血協力者の増加をねらいとして、学生目線で献血ルームのコーディネート、その他献血イベントの企画立案をする	日本赤十字社 福島県赤十字血液センター
運営実習	広報実習 郡山市の創業支援事業の中で学生たちが広報活動に参加し、若い創業者へのインタビューから学生が感じた創業マインドを動画・WEB・リーフに表して発信する	郡山市役所産業政策課 NPO法人アイカラー福島
イベント・プロモーション PowerPoint実習	企画・販売実習 子供向けコラボグッズの企画・提案(定規・クリアファイル・多機能カップ) スタジアムでの球団グッズの販売	株式会社福島県民球団
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	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 閑散期となる冬季の観光客増加をねらいとして実施されるイルミネーションの企画・提案を行う	福島県田村市産業部商工観光課 あぶくま洞管理事務所

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

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

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。

(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
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。

② 指導力の修得・向上のための研修等

1. H28. 6 若手研修(内部) 2. H28. 7 新任研修(内部) 3. H28. 9 若手研修(内部)

(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

- ・専門学校施設研修
- ・日本商工会議所主催 リテールマーケティング検定指導者講習会

② 指導力の修得・向上のための研修等

1. H29. 4 退学抑止研修(内部) 2. H29. 4 模擬授業(内部)
3. H29. 7 実践行動学指導者研修(外部) 4. H29. 9 退学抑止研修(内部)

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) 学生の受け入れ募集	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	

※(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

学校・評価委員会・本部による点検後の自己点検評価に基づき、不備な点の改善、方向性の決定、優良な点の継続、及び次年度以降の解決・取組課題を具体化し、学校の質保証・向上に努めていく。

(4) 学校関係者評価委員会の全委員の名簿

平成29年9月13日現在

名前	所属	任期	種別
影山 幸一	福島交通観光株式会社	平成29年4月1日～平成30年3月31日(1年)	卒業生
桑原 一徳	郡山情報ビジネス公務員専門学校 同窓会会長	平成29年4月1日～平成30年3月31日(1年)	卒業生
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)	企業委員
上田 哲	郡山商工会議所 開発事業部 部長	平成29年4月1日～平成30年3月31日(1年)	企業委員
永山 三郎	郡山情報ビジネス専門学校 元校長	平成29年4月1日～平成30年3月31日(1年)	元校長
双石 茂	国際ビジネス公務員大学校 学校長	平成29年4月1日～平成30年3月31日(1年)	学校長
増子 卓史	国際ビジネス公務員大学校 副校長	平成29年4月1日～平成30年3月31日(1年)	副校長
井口 義基	国際ビジネス公務員大学校 教務部長	平成29年4月1日～平成30年3月31日(1年)	教務部長
菅野 浩二	国際ビジネス公務員大学校 地域連携課課長	平成29年4月1日～平成30年3月31日(1年)	教務部長

※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。

(5) 学校関係者評価結果の公表方法・公表時期 H29.9.30

ホームページ・広報誌等の刊行物・その他()

URL:<http://www.io-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	
(11) その他	

※(10)及び(11)については任意記載。

(3) 情報提供方法

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

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29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管理や販売分析について学習する	1前	30	—	○			○			○	
○			ストアオペレーション	買い物しやすい売り場の条件となる接客技術やディスプレイ技術、売り場での販売促進活動を学習する	1前	30	—	○			○			○	
○			マーケティング	商圏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級の検定に向け、「小売業の類型」・「マーチャнда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級の検定に向け、「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級の検定に向け、「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	英語での日常会話をできるように、ネイティブスピーカーの講師より学ぶ	1前	32	—			○	○								○
○		英会話ⅠB	英語での日常会話をできるように、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	16	—	○			○								○
○		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	16	—	○			○								○
○		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	64	—			○	○								○

○		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	64	—			○	○	○	○
○		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	自分が興味を抱く異文化の研究・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 おし職業観を養う	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、各学科で後期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	16	—	○		○		○	
○		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	16	—	○		○		○	
○		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	英語での日常会話をできるように、ネイティブスピーカーの講師より学ぶ	1前	32	—			○	○	○	
○		英会話ⅡB	英語での日常会話をできるように、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	—				○	○		○
○		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	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	64	—				○		○	○
○		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	64	—				○		○	○
○		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				57科目		1811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	