

国際ビジネス科

| 科目名 | | | |
|---|-----------------------------|------------|------|
| ビジネス英語入門 1 | | | |
| 履修年次 | 単位数 | 単位構成 | 使用言語 |
| 1年次 | 4単位 | 2単位/学期×2学期 | 日本語 |
| 科目のねらい | | | |
| ビジネスシーンで使う英語の基本となる英文法の習得 ① 基本5文型と8品詞を徹底的に理解する。 ② ビジネス e-mail の基本的表現の理解。応用力をつける。 ③ ビジネス英会話（社外、社内コミュニケーション会話力の習得） | | | |
| 科目内容 | | | |
| ①②③ともに導入。ドリル・ホームワーク・テストを繰り返す。ビジネスシーンを想定した定着のためのロールプレイを実施する。主な内容は以下の通り。 1. 基本5文型 2. 品詞の理解（名詞・形容詞・副詞・関係詞・関係副詞） 3. 基本的なE-mail表現 4. E-mail演習（ビジネスシーン想定） 5. 会社で使う会話表現 6. クレームの処理、会社で使うその他の文書 | | | |
| 成績評価 | テキスト | 備考 | |
| 出席率20%、小テスト20%、課題提出30%、発表20%、授業貢献10% | 英文ビジネスEメール 実例・表現1200（Z会編集部） | | |

| 科目名 | | | |
|---|--|------------|------|
| ビジネス英語中級 | | | |
| 履修年次 | 単位数 | 単位構成 | 使用言語 |
| 2年次 | 4単位 | 2単位/学期×2学期 | 日本語 |
| 科目のねらい | | | |
| 1年生で学んだことをふまえ、外国人講師にてより実践的なビジネスでのシチュエーションで対応できる実践的な英語表現を学ぶ。会社にて英語でのコミュニケーションができるように、ビジネスライクな英語表現を習得する。 | | | |
| 科目内容 | | | |
| 専門用語を確認しながら、テキストに従って海外との取引によく使う表現方法を理解し、かつ短い英文を数多く作成する。また、時に応じて、まとまった内容のあるレターを作成する。主な内容は以下の通り。 1. Making and responding to requests, Getting through on the telephone 2. Starting a conversation, Keeping a conversation going 3. Making offers, Greeting visitors 4. Making suggestions and arrangements 5. Asking for and giving opinions, Stressing words for emphasis 6. Giving bad news and saying sorry 7. Presenting information 8. Restaurant language Likes and dislikes 9. Managing discussions, Describing trends 10. Managing your workload, Saying goodbye | | | |
| 成績評価 | テキスト | 備考 | |
| 出席、定期試験、授業態度により総合的に評価する。 | Grant, David/ McLarty/ Robert, <i>Business Focus Student Book with CD Pre-Intermediate</i> . Oxford University Press | | |

| | | | |
|--|--------------------------|------------|------|
| 科目名 | | | |
| 基本簿記 | | | |
| 履修年次 | 単位数 | 単位構成 | 使用言語 |
| 1年次 | 2単位 | 2単位/学期×1学期 | 日本語 |
| 科目のねらい | | | |
| 企業に関する情報は財務諸表によって公開される。財務諸表（有価証券報告書）から企業の実体を把握できるようにするため、簿記の基本的な仕組みと財務諸表作成までの一連の流れについて学習する。 | | | |
| 科目内容 | | | |
| 財務諸表の理解、財務分析等のために必要な基礎知識の習得をめざす。問題を解きその解答解説を行う。主な内容は以下の通り。 | | | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 簿記の目的、損益計算書、貸借対照表 2. 資産、負債、純資産と貸借対照表 収益、費用と損益計算書 3. 勘定科目と仕訳・転記 4. 決算予備手続：試算表と精算表 5. 損益計算書と貸借対照表 6. キャッシュフロー計算書 | | | |
| 成績評価 | テキスト | | 備考 |
| 出席20%、期末テスト50%、小テスト30% | 『日商簿記3級「とおるゼミ」』（ネットスクール） | | |

| | | | |
|--|--------|------------|------|
| 科目名 | | | |
| 財務管理とアカウンティング | | | |
| 履修年次 | 単位数 | 単位構成 | 使用言語 |
| 1年次 | 2単位 | 2単位/学期×1学期 | 日本語 |
| 科目のねらい | | | |
| グローバル社会での企業会計変化を理解し、基礎的な財務知識を学び「数値」を読み取る力を養成し、会社経営の財源の仕組みを学ぶ。 | | | |
| 科目内容 | | | |
| この授業の主な内容は以下の通り。 | | | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 会社設立の目的（動機、目標、市場、規模、製品、競争相手、大・中・小企業、ベンチャー企業、成長） 2. 会社経営の資金調達（直接金融と間接金融、株主、株銀行と企業上場） 3. 企業の財務とアカウンティングとは（財務とは何かの基礎を学ぶ） 4. ビックバン以降の企業会計（簿記会計と時価会計の違い） 5. 財務戦略、投資戦略、資本戦略（資金をどのように戦略的に使うか、企業の成長、安定、推進の戦略） 6. CEO、CFOの役割（経営者の専門性、財務、経営、人事、営業） 7. 会社を設立する（事業計画作成、設立をしてみる、グループで企業プランを作成する） | | | |
| 成績評価 | テキスト | | 備考 |
| 出席、定期試験、授業態度により総合的に評価する。 | ハンドアウト | | |

| | | | |
|--|--|------------|------|
| 科目名 | | | |
| 貿易の基礎 | | | |
| 履修年次 | 単位数 | 単位構成 | 使用言語 |
| 1年次 | 4単位 | 2単位/学期×2学期 | 日本語 |
| 科目のねらい | | | |
| 社会に出てすぐに実務に従事できるような基本的な貿易理論・書類の理解力を養う。貿易とはなにかの基礎的な流れを学習する。前期は、輸出ビジネスについて学習する。 | | | |
| 科目内容 | | | |
| 貿易の流れ、貿易に関連する者の役割、仕事の役割を学ぶ。保険会社との申込手続き、船会社への船腹予約、通関業者との貨物の受け渡し事務、銀行との船積書類のやり取りなど基本的な実務を中心に、学習して行く。7月に行われる貿易実務検定試験C級の受験者全員合格を目指す。 | | | |
| 成績評価 | テキスト | | 備考 |
| 期末テスト50%、出席20%、授業態度・小テスト30% | 『最新貿易実ベーシックマニュアル』日本貿易実務検定協会編（日本貿易実務検定協会） | | |

| 科目名 | | | |
|---|------------------|------------|------|
| 貿易実務演習 | | | |
| 履修年次 | 単位数 | 単位構成 | 使用言語 |
| 2年次 | 4単位 | 2単位/学期×2学期 | 日本語 |
| 科目のねらい | | | |
| 1年次に学習した貿易の基礎、ビジネス英語を応用して、実社会で即戦力となる「輸出入貿易書類の作成」を通して、船会社、保険会社、取引銀行などとの折衝力や書類作成の実践力を養成する。 | | | |
| 科目内容 | | | |
| 1年次の「貿易の基礎」で学んだことをふまえ、より実践的な貿易理論と実社会で即戦力となる「輸出貿易書類の作成」を学ぶ。12月に行われる貿易実務検定試験B級の合格を目指す。主な内容は以下の通り。 | | | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 売買契約書の作成し、契約書の作成と契約理論を学ぶ 2. 輸出予約書の作成し、輸出為替変動リスクを回避する方法を学ぶ 3. 船腹予約、インボイス、パッキング・リスト、船積依頼書の作成し、船会社の交渉、海貨業者との取引交渉を学ぶ 4. 貨物海上保険申込書、証券の作成し、保険会社との取引交渉力を養う 5. 重量容積証明書、ドック・レシート、本船貨物受取書、補償状の作成、コンテナヤード・オペレーター、乙仲検量業者との貨物の受渡し方法について 6. 航空運送状の作成し、航空会社との取引交渉について 7. 保険会社への損害求償状の作成し、保険会社との保険金請求交渉を学ぶ 8. 国際ビジネスの債権リスク管理回収、相場変動リスク管理から易債権のリスク管理 | | | |
| 成績評価 | テキスト | | 備考 |
| 期末テスト50%、出席20%、授業態度・小テスト30% | 1年次使用テキスト、ハンドアウト | | |

| 科目名 | | | |
|---|--------|------------|------|
| マーケティング入門 | | | |
| 履修年次 | 単位数 | 単位構成 | 使用言語 |
| 1年次 | 4単位 | 2単位/学期×2学期 | 日本語 |
| 科目のねらい | | | |
| マーケティングに関する用語や基礎理論を学ぶとともに、基本的なケーススタディを通して実践的な知識を増やす。 | | | |
| 科目内容 | | | |
| マーケティング用語（アップセリング、バイラル・マーケティング、ブルー・オーシャン戦略、カニバリゼーション、SWOT分析、ロングテール、SNSなど）の理解をする。主な内容は以下の通り。 | | | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. マーケティングとは 2. Product（製品・商品）、（価格）基本概念と価格設定の仕組み 4. Place（流通）流通の仕組み、店舗ディスプレイ 5. Promotion（販売促進）広告・宣伝戦略 6. インターネット・マーケティングについて 7. その他のマーケティング用語 8. ケーススタディ | | | |
| 成績評価 | テキスト | | 備考 |
| 出席30%、レポート30%、期末テスト40% | ハンドアウト | | |

| | | | |
|---|--------|------------|------|
| 科目名 | | | |
| マーケティング演習 | | | |
| 履修年次 | 単位数 | 単位構成 | 使用言語 |
| 2年次 | 4単位 | 2単位/学期×2学期 | 日本語 |
| 科目のねらい | | | |
| 世界的視野に立ったマーケティング・プランをグループ毎に作成し、プレゼンテーション等の演習を行う。本演習を通じてマーケティング能力を身につけた優秀な人材を輩出する。 | | | |
| 科目内容 | | | |
| 1年次の「マーケティング入門」で学習した基礎理論を実践的に活用する。1学期は、実在する企業を想定したグループプロジェクトとして取組み、標的市場の調査や経営環境に係るファクトを収集・分析し、マーケティング・プランを策定する。その後、実在する企業に向けたプレゼンテーションを行う。これらの演習を通じて教科書ではなく、疑似体験を通じてマーケティングとしての能力を身につける。2学期は1学期にグループ毎で実践した演習内容を応用して、より主体的に個人課題として取り組む。具体的には、起業を想定したマーケティング・プランを作成し、実在するベンチャーキャピタルに向けたプレゼンテーションを行う。これにより、マーケティングの実践力を磨く。 | | | |
| 成績評価 | テキスト | | 備考 |
| 授業参加 40%、授業貢献度 20%、マーケティング・プラン 20%、プレゼンテーション 10%、対象企業の評価 10% | ハンドアウト | | |

| | | | |
|---|--------|------------|------|
| 科目名 | | | |
| プレゼンテーションスキル1 | | | |
| 履修年次 | 単位数 | 単位構成 | 使用言語 |
| 2年次 | 4単位 | 2単位/学期×2学期 | 日本語 |
| 科目のねらい | | | |
| グローバルなコミュニケーションやビジネス・プレゼンテーションに必要な、「7つの基礎力」を養うために、ゲーム形式の実践的なトレーニングを実施する。 | | | |
| 科目内容 | | | |
| <p>具体的に、①アイデアを生み出す「発想力」 ②筋道を立てて考える「論理力」 ③「ちょっと待てよ」と考える「批判的思考力」 ④論理に裏打ちされ人を説得できる「表現力」 ⑤統計データを正確に読み取る「分析力」、⑥与えられた情報を的確に相手に伝える「説明力」 ⑦状況に応じた解決策を導き出す「解決力」の7つの基礎力を養成する。</p> <p>トレーニングの方法は、生徒参加型のゲームスやロールプレイングが中心で、生徒の答えや成果品を素材にしながら、講師とクラスが一緒になってフィードバックし、さらに批判的思考力、解決策提案力を養う。</p> <p>主な内容は以下のとおり。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 少しのヒントから多くの答えを導き出すためのトレーニング 2. 統計データを読みこなす。統計データを読みこなし、その背景にある理由を考える 3. いろいろな可能性を想定した解決力を身につける 困難な状況を想定し状況をどうやって切り抜けるかを考える 4. テーマの選定と発想法 ブレーンストーミング、KJ法など、プレゼンテーションのテーマを絞り込む手法を学生自らが参加しながら学ぶ。同人、自分自身のテーマを選定する 5. プレゼンテーションの骨格の組み立てを行う。「ホールパート法」、「PREP法」、「時系列法」など、プレゼンテーションのストーリー展開の基本を学び、自分のプレゼンテーションの骨格に肉付けしたり、論理を補強する 6. サマリーの作り方 パワーポイントの形がある程度できてきた段階で、プレゼンテーション全体を要約するサマリー(A4・1ページ)を作成するための基本を学ぶ。要約力や企画書、議事録などをまとめる能力をつける 7. 学生にてプレゼンテーションを実施する | | | |
| 成績評価 | テキスト | | 備考 |
| 出席 50%、授業参加 50% | ハンドアウト | | |

| | | | |
|---|--------|------------|------|
| 科目名 | | | |
| ビジネスシミュレーション1 (個人輸入・ショップビジネス) | | | |
| 履修年次 | 単位数 | 単位構成 | 使用言語 |
| 1年次 | 4単位 | 2単位/学期×2学期 | 日本語 |
| 科目のねらい | | | |
| 授業の中から現在の「社会環境」、「企業」の仕組みを学び、将来に向けビジネススキルを習得する。 | | | |
| 科目内容 | | | |
| 1学期は、事例研究を通じて、ビジネス全般（業種・業態、職種）について概観・研究し、知見を広める。さらに、起業を視野に入れたキャリアデザインを考え、可能性を広げると共に、選択肢を増やすきっかけをつくる。そして、最終的には、キャリアビジョンを設定する。2学期の授業は、現場目線からより実践的な運営力、仕事力、実行力を総合的に鍛え、ビジネスセンスを磨くことが目的である。プロジェクト研究として取組み、ショップビジネスの「経営者」或いは「コンサルタント」を模擬体験することで当該能力と起業家精神を養成する。フィールドワークを中心に実在するショップビジネスに係わるファクトの収集を行いながら、調査・分析し、ショップ運営に係わる改善策もしくは起業計画を立案する。そして、立案した改善策或いは計画を想定顧客に提示し、評価検証する。自分で考え、行動し、「現地・現物」を目や耳で確認し、肌で感じることで、より主体的にビジネスを身近なものにする。 | | | |
| 成績評価 | テキスト | | 備考 |
| 出席率、授業貢献度、レポート、発表により総合的に評価する | ハンドアウト | | |

| | | | |
|--|--------|------------|------|
| 科目名 | | | |
| ビジネスシミュレーション2 (個人輸入・ショップビジネス) | | | |
| 履修年次 | 単位数 | 単位構成 | 使用言語 |
| 2年次 | 8単位 | 4単位/学期×2学期 | 日本語 |
| 科目のねらい | | | |
| 組織の一員としての自覚を持ち、実際に海外のメーカーと交渉しながら、オリジナル商品を製作・輸入して、学内販売することにより、実際のビジネスを体験する。 | | | |
| 科目内容 | | | |
| 実際に貿易取引を行うことを通じてビジネスというもの疑似体験する。輸入する商品の仕入責任を全員が負うことによって、損失を考えながらリスクについても考えさせる。その上で利益を上げるために協力してプロジェクトを進める。1学期は、製作・輸入する商品のデザインやロゴを確定する。2学期は、自分たちの企画・デザインしたオリジナル商品を学院文化祭までに輸入し、実際に他学生に販売し、今までの活動の成果を見る。自分たちの商品がどれくらい受け入れられたのかを客観的に判断することによって、成功点、反省点を身を持って実感させる。 | | | |
| 成績評価 | テキスト | | 備考 |
| 出席、授業への取組み、プロジェクトの成果より総合的に評価する | ハンドアウト | | |

| | | | |
|--|--------|------------|------|
| 科目名 | | | |
| ビジネスマネジメント入門 | | | |
| 履修年次 | 単位数 | 単位構成 | 使用言語 |
| 1年次 | 4単位 | 2単位/学期×2学期 | 日本語 |
| 科目のねらい | | | |
| 世界経済の次世代の担い手であり、牽引役になる可能性を秘めた優秀なビジネスリーダーを輩出することを目的としている。そのために、企業経営の基礎知識として経営に係わる基本理論やフレームワークのケースを通じて学び、経営者感覚を身につける。そして、経営者の視点から俯瞰し、経営者の気持ちや考え方を理解することで自己管理能力や自分で考える力を磨く。 | | | |
| 科目内容 | | | |
| 1学期は、経営について概観し、トップマネジメントに必要な不可欠な経営方針の立て方や考え方、経営分析手法について学習する。2学期は、1学期で学んだマネジメント手法を基に、経営課題を抽出し、それに対応する戦略オプション選択の基本的な考え方を習得する。加えて、ミドルからローワーマネジメント層、現場レベルに必要な利益計画立案の基礎と自己管理能力・段取り力を高めるタイムマネジメント手法を学習する。また、管理者として求められる問題解決や対処力を鍛えるためにロジカルシンキングを学ぶ。さらに、経営上、最も重要とされるリーダーシップについても考察する。 | | | |
| 成績評価 | テキスト | | 備考 |
| 出席率、授業貢献度、レポート、発表により総合的に評価する | ハンドアウト | | |