

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				
専門学校 盛岡カレッジオブビジネス	平成8年4月1日	工藤 昌雄	〒020-0025 岩手県盛岡市大沢川原三丁目1番18号 (電話) 019-651-5001				
設置者名	設立認可年月日	代表者名	所在地				
学校法人龍澤学館	昭和38年3月14日	龍澤 正美	〒020-0025 岩手県盛岡市大沢川原三丁目4番1号 (電話) 019-622-6357				
目的	流通業界を取り巻く環境はめまぐるしく変化を続けている。時代のニーズを的確にとらえた店舗展開、商品展開の知識が必要とされている。また、地域の特性、世代による価値観の違い等、顧客ニーズも多岐にわたっている。これらの時代背景を読み取り、柔軟に対応できる販売力、店舗運営力を身につけ、より実践的な職業教育水準の維持向上を図り、業界や社会全体をリードできる人材育成を目指す。						
分野	課程名	学科名	専門士	高度専門士			
ビジネス	商業実務専門課程	ショップビジネス科	平成20年文部大臣 告示第11号	—			
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	1750	1200		550		
単位時間							
生徒総定員	生徒実員	専任教員数	兼任教員数	総教員数			
60人	22人	1人	10人	11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 テスト結果・授業態度・出席状況等の総合判断			
長期休み	■学年始め: 4月1日 ■夏季: 7月20日～8月21日 ■冬季: 12月21日～1月11日 ■学年末: 3月31日		卒業・進級条件	成績評価が全て「可」以上、年間出席率90%以上			
生徒指導	■クラス担任制: 有 ■長期欠席者への指導等の対応 電話連絡及び家庭訪問の実施		課外活動	■課外活動の種類 地域ボランティアへの参加 ■サークル活動: 有			
就職等の状況	■主な就職先、業界等 県内・県外ファッション業界 ■就職率 ^{*1} : 100% ■卒業者に占める就職者の割合 ^{*2} : 100% ■その他 成 27年度卒業者に関する平成28年3月10日時点の情報		主な資格・検定等	日商販売士 色彩検定 サービス接客検定			
中途退学の現状	■中途退学者 1名 平成27年4月1日 在学者 23名 (平成26年4月1日 入学者を含む) 平成28年3月31日 在学者 22名 (平成27年3月31日 卒業者を含む)		■中途退学の主な理由 経済的理由 ■中退防止のための取組 入学前に経済的な相談回数を多く設ける				
ホームページ	URL: http://www.moricolle.ac.jp/						

※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」の定義による。

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である。

②「就職率」における「就職者」とは、正規の職員(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)をいう。

③「就職率」における「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まない。

(「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ている。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、別科の学生は除いている。)

※2「学校基本調査」の定義による。

全卒業生数のうち就職者総数の占める割合をいう。

「就職」とは給料、賃金、報酬その他経常的な収入を得る仕事に就くことをいう。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ない(就職したが就職先が不明の者は就職者として扱う。)

1. 教育課程の編成

(教育課程の編成における企業等との連携に関する基本方針)

教育課程の編成を行うに当たり企業等と連携する上で、本校の教育理念を理解いただき、次代を担う人材の育成を企業等と学校が一緒に行っていくことに賛同いただける企業と連携することを基本方針とする。特にアパレル業界の現状や今後の動向を踏まえた上で、最近の店舗展開、接客の仕方等について情報提供いただき、その内容を十分に活かしながら、学生の実態に合わせ効果的な教育課程の編成を検討していく。

(教育課程編成委員会等の全委員の名簿)

平成28年3月10日現在

名 前	所 属
工藤 昌雄	専門学校盛岡カレッジオブビジネス
石田 京子	専門学校盛岡カレッジオブビジネス
阿部 利幸	盛岡大通商店街協同組合
釜崎 寛	三田農林株式会社

(開催日時)

第1回 平成27年7月30日 17:00～18:00

第2回 平成28年2月 3日 17:00～18:00

2. 主な実習・演習等

(実習・演習等における企業等との連携に関する基本方針)

人材育成に積極的な企業であり、販売員、社会人としての意識指導にも協力していただける企業を選定。販売員に求められる技術、お客様のニーズに応えられる対応力、身だしなみ・表情、言葉遣い等、現場に即した実践力を養うこと、また仕事に対する喜びややりがいを習得することを基本方針としている。

科 目 名	科 目 概 要	連 携 企 業 等
インターンシップ実習	店舗において、お客様に合わせた接客方法、対応力を養う。接客時のマナー等を身に付ける。	盛岡ターミナルビル株式会社、 三田農林株式会社

3. 教員の研修等

(教員の研修等の基本方針)

本校・本学科の教員として必要な知識、技術、技能や授業および学生への指導力について計画的に教育し、向上させることを目的に、校内・校外において実施される研修等への参加機会を積極的に設けることを「専門学校盛岡カレッジオブビジネス 研修等規定」により定め、組織的に取り組んでいく。

ここでいう研修等には、施設等から講師を招いて学内で行う研修や学外で企業等が主催して行われる研修等への参加だけでなく、自己啓発活動への援助も含む。

4. 学校関係者評価

(学校関係者評価委員会の全委員の名簿)

平成28年3月10日現在

名 前	所 属
高橋 義則	株式会社北日本銀行
石塚 和宏	株式会社岩手ホテル&リゾート
関 めぐみ	専門学校盛岡カレッジオブビジネス 卒業生
廣田 聖亜	専門学校盛岡カレッジオブビジネス 卒業生
佐々木 友恵	専門学校盛岡カレッジオブビジネス 卒業生
阿部 瞬	専門学校盛岡カレッジオブビジネス 卒業生
藤原 愛美	専門学校盛岡カレッジオブビジネス 卒業生
石田 京子	専門学校盛岡カレッジオブビジネス

(学校関係者評価結果の公表方法)

URL:<http://www.moricolle.ac.jp/>

5. 情報提供

(情報提供の方法)

URL:<http://www.moricolle.ac.jp/>

URL:<http://www.mcinet.jp/>

授業科目等の概要

(商業実務専門課程ショッピングビジネス科) 平成27年度											1 / 2				
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	
○			ショッピングビジネス概論Ⅰ	流通業界と小売店、販売に関わる基礎知識の習得及び販売士検定の取得	1 通 年	60		○	△		○			○	
○			ショッピングビジネス概論Ⅱ	流通の仕組みと小売店、販売に関わる応用知識の習得	2 通 年	170		○			○			○	
○			流通マーケティング論Ⅰ	流通業界、地域市場を理解し店舗運営への提案力を養う	1 通 年	20		○	△		○			○	
○			流通マーケティング論Ⅱ	地域流通のマーケティングを理解し店舗運営の企画力を養う	2 通 年	130		○			○			○	
○			販売技術Ⅰ	接客、ディスプレイ、商品の知識と技術の習得	1 通 年	130		△			○	○	○		
○			販売技術Ⅱ	仕入、ディスプレイ、販売の流れを理解し企画運営を実践的に学ぶ	2 通 年	250		△			○	○	○		
○			インターンシップ実習	小売店でのインターンシップを通し、実践力を身に付ける	1 集 中	170					○	○	○		
○			FP概論	ファイナンシャルプランニングの習得	1 通 年	100		○						○	
○			基礎教養Ⅰ	基礎学力、社会教養、コミュニケーション力、マナーPCスキルなど社会人としての素養の習得	1 通 年	400		○			○		○		
合計					科目	単位時間(単位)									

卒業要件及び履修方法		授業期間等	
		1学年の学期区分	期
		1学期の授業期間	週

(留意事項)

- 1 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。
- 2 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。

授業科目等の概要

(商業実務専門課程ショッピングビジネス科) 平成27年度											2 / 2				
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	
○			基礎教養Ⅱ	社会人としての素養を深め、自ら課題を発見し調査分析する力を養う。	2 通 年	320		○	△		○		○		
合計					10 科目		1750単位時間(単位)			
卒業要件及び履修方法										授業期間等					
										1学年の学期区分		期			
										1学期の授業期間		週			

(留意事項)

- 1 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。
- 2 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。