

授業計画（シラバス）

| | | | | | |
|-----|---------|--------|----------------------|----|------|
| 科目名 | 貿易実務論 I | 学科・コース | 国際ビジネス学科 デュアルビジネスコース | | |
| 学年 | 1年 | 時限数 | 64時限 | 講師 | 木村博人 |

| | |
|-----------|-----------------|
| 実務経験・関連資格 | 企業において国際貿易実務経験者 |
|-----------|-----------------|

| |
|--|
| <p>【授業内容、到達目標】</p> <p>目的： 国際貿易業務に携わる際に必要な貿易実務英語及び貿易実務の基本的知識を学習し、就職活動に備える。貿易業界の様々な分野（財務・運輸・営業・通関など）で海外との橋渡し役となる貿易実務者を指す。貿易マーケティングに関する専門用語・知識の習得とその活用。 貿易実務検定試験C級の合格・資格取得を目標とする。</p> |
|--|

| |
|---|
| <p>【授業方針・評価方法】</p> <p>1) 貿易実務業務にて使用される専門用語、英単語、略語、慣用語の習得と独特の英文表現の理解力を身につける。 2) 国際貿易ビジネス&マーケティングの基本表現を教材の反復学習にて身に着ける様に指導する。 3) 邦文・英文のビジネス文書（売買契約書、インボイス、信用状、荷為替手形、船荷証券、保険証券 等）の内容の理解を可能にするべく授業を進める。貿易実務知識全般及び貿易書類の知識の習得を目指す。</p> <p>【評価方法】 評価は出席、平常点、試験の総合評価として学校の基準によりABCDEの5段階評価とする。Eは単位認定不可とする。貿易実務検定試験過去問での試験及び小テストを適時実施し、その成績により理解度を評価する。</p> |
|---|

| |
|--|
| <p>【この授業で狙える資格、検定試験】</p> <p>貿易実務検定C級（日本貿易実務検定協会認定） 試験実施日： 2023年5月14日、7月2日、10月1日、12月3日、2024年3月3日予定。</p> |
|--|

| |
|-------------------------------------|
| <p>【他科目・他クラスとの関連可能要素】</p> <p>無し</p> |
|-------------------------------------|

| |
|--|
| <p>【使用テキスト・教材、参考文献】</p> <p>1) テキスト最新貿易実務ベーシックマニュアル改訂版 2)貿易実務用語の解説(プリント) 3) C級出題済英単語事例（プリント） 4) 間違いやすい単語表</p> |
|--|

学習計画（授業スケジュール）

| 週目 | 授業課題（テーマ） | 学習目標 | キーワード |
|----|----------------|---------------------|-------------|
| 1 | 貿易取引の全体像 | 貿易取引とは何か・貿易取引の流れの理解 | 輸出・輸入 |
| 2 | 貿易取引の全体像 | 貿易に関わる人々、関係機関の理解 | 国内取引との違い |
| 3 | 貿易取引の全体像 | 貿易のしくみ、いろいろな取引の理解 | リスク回避 |
| 4 | 市場調査から契約の成立 | 市場調査の必要性・信用調査重要性の理解 | カントリーリスク |
| 5 | 市場調査から契約の成立 | マーケティングの基本手法の習得 | マーケティングミックス |
| 6 | 市場調査から契約の成立 | 契約書の基礎知識・実務の習得 | タイプ条項 |
| 7 | 信用状の基礎知識 | 信用状とは何か、機能種類の理解 | L/C |
| 8 | 信用状の基礎知識 | 信用状の基礎的実務習得 | ディスクレ |
| 9 | 品質条件・数量条件・決済条件 | 輸出入で交渉必要条件の理解 | インスペクション |
| 10 | 品質条件・数量条件・決済条件 | 輸出入で交渉必要条件の理解 | インコタームズ |
| 11 | インコタームズの基礎知識 | 貿易条件・輸送方法とインコタームズ理解 | 運賃・輸送費 |
| 12 | インコタームズの基礎知識 | 貿易条件・輸送方法とインコタームズ理解 | 運賃・輸送費 |
| 13 | インコタームズの基礎知識 | 貿易条件・輸送方法とインコタームズ理解 | 運賃・輸送費 |
| 14 | 貿易運送 | 輸送形態の種類について理解 | 船荷証券 |
| 15 | 貿易運送 | 海上輸送・航空輸送・国際一貫輸送の特徴 | エア・ウェイビル |
| 16 | 期末試験 | 前期授業の理解度チェック | 心構え |

| 週目 | 授業課題（テーマ） | 学習目標 | キーワード |
|----|----------------|--------------------|----------------|
| 17 | 貨物海上保険 | 貨物海上保険の機能・付保手続きの理解 | 海難事故 |
| 18 | 貨物海上保険 | 貨物海上保険の基本条件理解 | ICC(約款) |
| 19 | その他の保険 | 製造物責任・貿易保険とは何か 理解 | P/L |
| 20 | 代金決済 | 荷為替手形による決済の理解（復習） | 荷為替手形 |
| 21 | 代金決済 | 送金による決済 | T/T |
| 22 | 船積みから輸出代金の回収 | 輸出実務流れの理解 | 輸出貿易管理 |
| 23 | 船積みから輸出代金の回収 | 輸出通関と船積手続き | 税関・通関 |
| 24 | 船積みから輸出代金の回収 | 代金回収手続き・重要性理解 | 裏書 |
| 25 | 船積通知受領・貨物の引取り | 輸入実務の流れの理解 | 輸入貿易管理 |
| 26 | 船積通知受領・貨物の引取り | 代金決済の理解 | ユーザンス |
| 27 | 船積通知受領・貨物の引取り | 輸入通関手続きの習得 | 関税 |
| 28 | 外国為替相場と為替変動リスク | 外国為替市場と相場のしくみ理解 | 為替 |
| 29 | 外国為替相場と為替変動リスク | 為替変動リスク回避についての理解 | 為替予約 |
| 30 | 国際貿易体制の基礎知識 | 貿易の歴史と現代を学ぶ | WTO |
| 31 | 国際貿易体制の基礎知識 | WTO・貿易と環境（国際条約）の理解 | 国際条約(ワシントン条約等) |
| 32 | 期末試験 | 後期授業の理解度チェック | 心構え |

授業計画（シラバス）

| | | | | | |
|-----|------------------|--------|----------------------|----|-----|
| 科目名 | マーケティング(経営戦略論) I | 学科・コース | 国際ビジネス学科 デュアルビジネスコース | | |
| 学年 | 1年 | 時限数 | 64時限 | 講師 | 宮島博 |

| | |
|-----------|---------------|
| 実務経験・関連資格 | 企業での経営戦略実務経験者 |
|-----------|---------------|

| |
|--|
| <p>【授業内容、到達目標】</p> <p>ビジネス・パーソンとして、また起業家としてグローバルな市場でビジネス展開をするために必要な知識の習得と実践の手法を学ぶ授業をします。ビジネスの現場に必要な基礎知識とは何かを理解し、それをベースにした授業でのロール・プレーイングによって全員で考え、体験しそれぞれの実力として活用できる訓練の場を作ります。特に、マーケティングは「顧客の欲求を満たす為の企業活動で売れる仕組みと方法」を全員で考える機会を提供したいと考えています。</p> |
|--|

| |
|---|
| <p>【授業方針・評価方法】</p> <p>【授業方針】</p> <p>ビジネスの現場に必要なマーケティングの要素・ポイントを教材として提供します。具体的には、最新の経済情報の解析・理解・分析を行い成功する手法を実例として取り上げビデオを活用して解説し、各自の意見交換をするアクティブラーニングの手法を取り入れます。この手法を授業の中で繰り返す事によってビジネスの場で臨機応変に適応で来る「現場力」を養う事が出来ると考えています。評価は学んだ結果よりも授業の中でどれだけ積極的に参画し、問題解決に貢献したかを重視した成績の評価をします。</p> <p>【評価方法】</p> <p>評価は出席、平常点、試験の総合評価として学校の基準によりABCDEの5段階評価とする。Eは単位認定不可とする。</p> |
|---|

| |
|--------------------------------------|
| <p>【この授業で狙える資格、検定試験】</p> <p>特になし</p> |
|--------------------------------------|

| |
|--|
| <p>【他科目・他クラスとの関連可能要素】</p> <p>就職関連のクラスとの意見交換のチャンスがあれば、その情報を活かしたホットなニュースを教材として即戦力のつく授業にしたいと考えて</p> |
|--|

| |
|--|
| <p>【使用テキスト・教材、参考文献】</p> <p>日経新聞、ビジネス関連TVを中心にネットや各種メディアで取り上げられた最新の時事情報を教材として活用。</p> |
|--|

学習計画（授業スケジュール）

| 週目 | 授業課題（テーマ） | 学習目標 | キーワード |
|----|---------------------|----------------------|------------------|
| 1 | イントロダクション・マーケティングとは | マーケティング概念の理解 | 「売れないものを売れるように」 |
| 2 | マーケティングとは | マーケティングは何に役立つか | 「自分を売り込む」 |
| 3 | マーケティングの必要性 | 商品が売れる仕組み | リサーチ |
| 4 | マーケティングの成功例－1 | アマゾンマーケティング | データ分析 |
| 5 | マーケティングの成功例－2 | データ活用の具体例分析（アマゾンAWS） | 市場のクリエイト |
| 6 | P.ドラッカーの考え方（理論） | 顧客のニーズの把握 | 販売を不要にする |
| 7 | P.コトラーの考え方（理論） | STP理論 | 差別化 |
| 8 | マーケティングの成功例－1 | アリババのマーケティング | 顧客の「便利」 |
| 9 | マーケティングの成功例－2 | アリババの成功実績 | Online 2 Offline |
| 10 | マーケティングの成功例－3 | ゲーム業界のマーケティング | 任天堂・セガ |
| 11 | マーケティングの成功例－3 | エンタテインメントのマーケティング | 「ゼロ」から価値を生む |
| 12 | 日本企業のアジア市場展開 | 大手企業のマーケティング成功事例 | イオンモールの現地化 |
| 13 | 日本企業のアジア市場展開 | 中小企業のマーケティング成功事例 | 亀田製菓のベトナム市場開拓 |
| 14 | ダイナミックプライシング | プロ・リーグの成功例の分析 | 顧客の不満を満足に |
| 15 | コラボ企画のマーケティング | 互いの強みを活かす手法 | ウインウインの関係 |
| 16 | 前期のマーケティングのReview | 実例の評価 | 成功する要因は「何か？」 |

| 週目 | 授業課題（テーマ） | 学習目標 | キーワード |
|----|-------------------|------------------|-----------------|
| 17 | ブルーオーシャンとレッドオーシャン | 市場別のマーケティングの把握 | アリババ |
| 18 | ロゴのマーケティング戦略－1 | 競合他社との差別化実例 | ナイキ・アシックス |
| 19 | ロゴのマーケティング戦略－2 | ロゴの訴求でのマーケティング効果 | ユニクロ |
| 20 | ゼロサム市場でのマーケティング | 市場の違いに応じた対応 | ウインウインの市場戦略 |
| 21 | 財務諸表からのマーケティング1 | P/L、P/Bの理解 | 利益を作る |
| 22 | 財務諸表からのマーケティング2 | 実例分析による利益構築 | スーパー/ドラッグストア |
| 23 | 外食の海外マーケティング戦略 | 海外進出の実例分析 | ココイチ |
| 24 | メーカーの海外戦略－1 | 現地人材の活用の成功例分析 | ベトナム市場の開拓 |
| 25 | メーカーの海外戦略－2 | 日本商品の海外展開の成功例分析 | 日清食品のUSA市場開拓 |
| 26 | 日本を海外に売る | ビジネスモデルの海外移転 | 山崎製パン |
| 27 | プラットフォームの戦略 | サブスクのビジネス | アマゾン/アップル |
| 28 | 回転すしのマーケティング | 販売促進の手法の分析 | 客数 x 客単価 |
| 29 | 市場の創造 | 記念日ビジネスで販売促進 | 「独身の日」 |
| 30 | 巣ごもり需要 | コロナ禍の市場開拓 | 中食・宅配・リベンジ消費 |
| 31 | 新規マーケティングの概念 | シェアリングエコノミー | 所有から共有へ |
| 32 | マーケティングの総括 | マーケティング手順のReview | Target/Strategy |

授業計画（シラバス）

| | | | | | |
|-----|----------|--------|----------------------|----|------|
| 科目名 | 貿易実務英語 I | 学科・コース | 国際ビジネス学科 デュアルビジネスコース | | |
| 学年 | 1年 | 時限数 | 64時限 | 講師 | 木村博人 |

| | |
|-----------|-----------------------|
| 実務経験・関連資格 | 国際貿易実務経験でかつ英語による実務経験者 |
|-----------|-----------------------|

| |
|---|
| <p>【授業内容、到達目標】</p> <p>卒業後、海外取引業界に就職する場合、就職試験面接時、問われることは、「あなたは学校で何を勉強しましたか?」という質問です。「私は貿易英語で、Sales Contract, Purchase Contract Commercial Invoice, Bill of Exchange, Application for Letter of Creditなどの書面作成の訓練や練習を、数多の事例をもとに行いました」と返答すれば、質問者はあなたの努力を理解し安心します。なぜなら、同じ作業を新しい職場で行う指導者は、指導に手間取り、彼の日常業務の生産性が低下するからです。この授業では先手を打ってここを済ませます。</p> |
|---|

| |
|--|
| <p>【授業方針・評価方法】</p> <p>【授業方針】 輸出事 例として 11例、輸入事例として 27例を提示しますから、それらの契約内容に沿って、所要事務所面を作成指導します。原紙を配布しますから、間違ってもかまわないので、とりあえず作成して提出してください。先生が添削して、返却します。自分が間違っ て記入した個所は次回事例分では、間違わないように注意します。これらを評価します。 【評価方法】 評価は出席、平常点、試験の総合評価として学校の基準によりABCDEの5段階評価とする。Eは単位認定不可とする。</p> |
|--|

| |
|---|
| <p>【この授業で狙える資格、検定試験】</p> <p>公的な資格はありませんが、Skill と「自分にも完成させることができる」という自信が 出来ます。</p> |
|---|

| |
|---------------------------------------|
| <p>【他科目・他クラスとの関連可能要素】</p> <p>貿易実務</p> |
|---------------------------------------|

| |
|--|
| <p>【使用テキスト・教材、参考文献】</p> <p>「輸出入取引」と題したレジユメを配布します。後期最終回まで使用します。</p> |
|--|

学習計画（授業スケジュール）

| 週目 | 授業課題（テーマ） | 学習目標 | キーワード |
|----|---|--|--|
| 1 | 授業開始に先立って使用する言葉の解説 | 貿易の仕事概観 日本語の国名の書き方 英語の数字 書き取り書面など | 貿易はカネ カミ モノ |
| 2 | 貿易実務レジュメNo.2の 輸出事例 輸入事例紹介 | 輸出に関して Tシャツの輸入 引き合い段階→成立まで知っておく | Offer Counter Offer→ Firm Offer Accepted |
| 3 | 輸出 輸入業務で自社が 作成する書面を紹介する 輸出契約 No.EH- | 輸出: Sales Contract/Invoice/為替手形 輸入:Purchase Contract/信用状開設依頼書 | JN-315 阪神タイガース OB2468 Los Angeles Dodgers |
| 4 | 輸出契約 No.EH-1 EH-2 | To Germany: Polyester Faille FCA To Singapore Antenna for TV CIP | T/T Remittance L/C at sight |
| 5 | 輸出契約 No.EH-3 EH-4 | To Singapore: DVD Player CIP To Bangkok: Air Conditioner CIP | L/C at sight L/C at sight |
| 6 | 輸出契約 No.EH-5 EH-6 EH-7 | To Long Beach: Stainless Steel Pipe CIP To Sao Paulo: Wool Suits CIP To Jeddah: Power Drill CIP | L/C at sight L/C at sight L/C at sight |
| 7 | 輸出契約 No.EH-8 EH-9 | To Jakarta: Spare Parts for Train CIP To Frankfurt: Faille FCA | L/C at sight T/T 見本市参加 出展商談 |
| 8 | 輸出契約 No.EH-10 EX-1 | To Hamburg: Table Mat FCA To Mumbai: Furnace Monitoring System FCA | T/T 見本市参加 出展商談 T/T 輸出貿易管理規則第一条 |
| 9 | 輸入契約 LE-11 LE-12 | From France: Clothes FCA From Australia: Wheat FCA | T/T L/C at sight |
| 10 | 輸入契約 LE-13 LE-14 | From Vietnam: T-Shirts CIP From Hong Kong: Stuffed Toys FCA | L/C at sight GSP L/C at sight GSP |
| 11 | 輸入契約 LE-15 LE-16 | From Austria: Plastic Glasses FCA From USA: Ball Bearing CIP | L/C at sight 航空貨物 L/C at sight 複合一貫輸送 |
| 12 | 輸入契約 LE-17 LE-18 | From Austria: Jewel Box FCA From USA: T-Shirts FCA | L/C at sight GSP 航空貨物 L/C at sight RKS 記載事項 |
| 13 | 輸入契約 LE-19 LE-20 | From Canada: Blueberries FCA From Indonesia: Business Shirts FCA | L/C at sight 食用貨物 L/C at sight GSP |
| 14 | 輸入契約 LE-21 LE-22 | From Hungary: Ignition Coil FCA From Malaysia: sox CPT | L/C at sight 航空貨物 L/C at sight GSP |
| 15 | 輸入契約 LE-23 LE-24 LE-25 | From USA: Stainless Steel Sheet FCA From Holland: Skim Milk FCA From Vietnam: Electric Parts FCA | L/C at sight 燻蒸処理 L/C at sight 成分分析/検疫地 L/C at sight GSP |
| 16 | 輸入契約 LE-26 LE-27 | From Indonesia: Cotton Batik FCA From Vietnam: Puzzled Toy | T/T GSP L/C at sight 食品衛生法CE |

| 週目 | 授業課題（テーマ） | 学習目標 | キーワード |
|----|------------|---------------------|-------------------|
| 17 | 引合いおよびその回答 | 引合の表現・慣用句 | 明瞭な表現 |
| 18 | オファー | オファーの意味・表現・慣用句 | 契約の申込み |
| 19 | オファー | オファーの意味・表現・慣用句 | サブコン |
| 20 | 取引条件 | 取引条件の意味・表現 | インコタームズ |
| 21 | オファーの応答・注文 | 応答・注文の表現 慣用句 | 承諾 |
| 22 | 信用状 | 信用状用語と表現 | L/C |
| 23 | 信用状 | 信用状開設実務演習 | アPLICANT・ベネフィシャリー |
| 24 | 船積み・保険 | 船積み手続き関係用語と表現 | 船荷証券 |
| 25 | 船積み・保険 | 保険用語と表現 | 保険約款 |
| 26 | 決済 | 支払い条件用語と表現 | 前払い・後払い |
| 27 | 決済 | 支払いの催促 | オーバーデュー |
| 28 | 苦情・クレーム | クレーム通知表現・謝罪の慣用表現 | 品質不良 |
| 29 | 苦情・クレーム | クレーム通知表現・謝罪の慣用表現 | 納期遅れ |
| 30 | トラブル処理 | 不測の事態（価格変動、注文変更）の連絡 | 信頼関係 |
| 31 | 貿易実務以外の挨拶等 | お祝い・引っ越し・お悔やみ等の慣用表現 | 礼儀 |
| 32 | 期末試験 | 後期授業の理解度チェック | 復習 |

授業計画（シラバス）

| | | | | | |
|-----|-----------|--------|----------------------|----|------|
| 科目名 | ビジネスマナー I | 学科・コース | 国際ビジネス学科 デュアルビジネスコース | | |
| 学年 | 1年 | 時限数 | 64時限 | 講師 | 宮本美幸 |

| | |
|-----------|----------------------|
| 実務経験・関連資格 | 企業対象社員へのビジネスマナー研修経験者 |
|-----------|----------------------|

| |
|---|
| <p>【授業内容、到達目標】</p> <p>・素敵な人、素敵な社会人を目指し、心の姿勢（物や人に対する心遣い、表情、言葉遣い、電話応対など）と、身体の姿勢（身だしなみ、立ち振る舞い、態度など）を美しく整えることを身につけ、社会に出てからのコミュニケーション力の基を作る。</p> <p>・前期は、就職活動と面接対策を重視し、求められる人材となれるよう、学んだビジネスマナーの実践力を身につける。</p> |
|---|

| | |
|---|----------------------------------|
| <p>【授業方針・評価方法】</p> <p>【授業方針】</p> <p>業、及び日常生活においても、常にマナーや相手に対する心遣いを表現出来るようにする。</p> <p>・座学で（テキスト・プリント含む）基本を学び、ロールプレイングで繰り返し練習を行うことで、コミュニケーション力、実践力を身につける。</p> <p>・意欲的に授業に参加し、学んだ知識を実践する姿勢、努力を評価する。</p> <p>【評価方法】</p> <p>席、平常点、試験の総合評価として学校の基準によりABCDEの5段階評価とする。Eは単位認定不可とする。</p> | <p>・授</p> <p>【評価</p> <p>評価は出</p> |
|---|----------------------------------|

| |
|--------------------------------------|
| <p>【この授業で狙える資格、検定試験】</p> <p>特になし</p> |
|--------------------------------------|

| |
|---|
| <p>【他科目・他クラスとの関連可能要素】</p> <p>パソコン、ビジネス日本語、就職ゼミなどで学んだ知識を元に、ビジネスマナーを実践していく。</p> |
|---|

| |
|--|
| <p>【使用テキスト・教材、参考文献】</p> <p>「よくわかる 自信がつくビジネスマナー」（FOM出版）</p> |
|--|

学習計画（授業スケジュール）

| 週目 | 授業課題（テーマ） | 学習目標 | キーワード |
|----|--|---|-----------------------------|
| 1 | ・オリエンテーション ・ビジネスマナーの基本と重要性 ・あいさつ、表情 | ・授業マナーとルールを理解 ・ビジネスマナーの基本と重要性を学習 ・あいさつ、感じの良い表情が出来る。 | 心遣い・表情・態度 |
| 2 | ・言葉遣い ・メールのマナー | ・ビジネスメールの基本を知る。 | 件名、名乗り、あいさつ、本文、署名 |
| 3 | ・身だしなみ（服装チェック） ・対面面接の立ち振る舞い | ・好印象を与える身だしなみを考える。 ・リクルートスーツを着用し、身だしなみのチェック。面接の流れ、立ち振る舞いを知る。 | 好印象を与える |
| 4 | ・対面面接（ロールプレイング） | リクルートスーツを着用し、面接ロールプレイング | 第一印象の重要性 |
| 5 | オンライン面接のマナー（ロールプレイング） | オンライン面接のマナーと流れを理解し、ロールプレイング | 自分を客観的に見る |
| 6 | ・電話のマナー① （就活での電話ロールプレイング） | ・就職活動における電話のかけ方を理解 ロールプレイング | 電話特有の言葉遣い、間を知る |
| 7 | ・電話のマナー② （就活での電話ロールプレイング） | 就職活動での電話ロールプレイング | 声でやる気を表す |
| 8 | ・電話のマナー③ （職場での電話の流れ） | ・職場での電話応対 | 様々な場面での取り次方 |
| 9 | ・メールのマナー② （就職活動でのメールのやりとり） | 就職活動におけるメールのマナーを知る。 実際にやり取りを練習する。 | 就活メールのマナー |
| 10 | ・封筒の宛名の書き方 ・添え状 | ・就活書類の送付の仕方を学ぶ | 丁寧、見やすさ |
| 11 | 指示の聞き方 | 職場のコミュニケーションの理解 指示を正確に聞くポイントを理解 | 共有・6W3H |
| 12 | 報告の仕方 | 報告の重要性とポイントを理解 | 結論から |
| 13 | 就業時のマナー | 入社時から退社時までのマナーを理解 | 報連相 |
| 14 | ・ビジネス文書のマナー | ビジネス文書のマナーを理解する | 文書の種類 |
| 15 | ・訪問、来客の対応、名刺交換 ・ビジネス一般常識 ・ビジネスマナーの質疑応答 | 来客対応のマナーを理解する | 表情・挨拶・身だしなみ ・立ち振る舞い・言葉遣い |
| 16 | ・前期期末試験 ・日本の風習、文化 | 前期試験 | 確認と課題 |

| 週目 | 授業課題（テーマ） | 学習目標 | キーワード |
|----|--------------|----------------------|---------------|
| 17 | 訪問と来客対応 | 訪問のマナー、名刺交換のロールプレイング | 第一印象・言葉遣い・目線 |
| 18 | 訪問と来客対応 | 来客対応（受付・案内の仕方・席次）演習 | 会社の顔・丁寧・心遣い |
| 19 | 仕事での言葉遣い | 来客への言葉遣いの確認、接客演習 | 表情、姿勢、丁寧 |
| 20 | 社会人の一般知識 | 冠婚葬祭のマナー、のし袋の種類と上書き | 日本の文化を知る |
| 21 | 電話対応 | 基本の確認（取り次ぎ・不在時） | 会社の代表・正確・メモ |
| 22 | 電話対応 | ロールプレイング作成と練習 | 協調性 |
| 23 | 電話対応 | ロールプレイング発表 | 協調性・表現力 |
| 24 | 総合課題(1) | 課題取り組みの意味、作業の段取りを学ぶ | 自主性と協調性 |
| 25 | 総合課題(2) | チーム作り・役割分担を考える | チームワーク・報連相 |
| 26 | 総合課題(3) | 資料作成① | チームワーク・報連相 |
| 27 | 総合課題(4) | 資料作成② | チームワーク・報連相 |
| 28 | 総合課題(5) | 資料作成③ | チームワーク・報連相 |
| 29 | 総合課題(6) | リハーサル | PDCA |
| 30 | 総合課題・課題発表(7) | 発表 | チームワーク |
| 31 | 期末テスト | 発表の振り返り | PDCA |
| 32 | 総括 | 二年間の学習の振り返りと今後の目標 | 自分の成長と今後の課題確認 |

授業計画（シラバス）

| | | | | | |
|-----|------|--------|----------------------|----|------|
| 科目名 | 就職ゼミ | 学科・コース | 国際ビジネス学科 デュアルビジネスコース | | |
| 学年 | 1年 | 時限数 | 64時限 | 講師 | 吉水雄一 |

| | |
|-----------|---------------|
| 実務経験・関連資格 | 企業での経営戦略実務経験者 |
|-----------|---------------|

| |
|---|
| <p>【授業内容、到達目標】</p> <p>【内容】修了までの1年間で就職を実現するための基本（考え方、ビジネス知識、習慣など）を理解する。前期は就活に関する講義内容を中心に就活の実践的内容を中心に講義。●就活スケジュールの理解 ●就活方法基本について ●就活ツール準備 ●面接対策 ●ビザ基本知識等 後期からは就職決定学生と就活継続学生が混在する中で、状況を見ながらになるがビジネスの基本となるビジネス基礎常識、ビジネス会計基礎など新入社員としてビジネスを行う上で最低限必要なビジネスポイントも講義を就職支援講義と平行して行う。特にこれからのビジネスでは自分で企業状態を判断し、投資をする殊も重要になるため、就職をすること、そして投資家の見地から企業を判断する重要性もファイナンスの観点から基本を伝える。</p> |
|---|

| |
|---|
| <p>【授業方針・評価方法】</p> <p>【方針】1年間で就職決定することが最優先の講義目的となるため、履歴書や面接対策等の前期の各論については、できる限りポイントを講義形式で学生に伝え、学生がみずから履歴書をしっかりと作成できるように、また景況感の改善、市況の変化により就活方法も変化しているため、市況にあわせた形で対応する。コロナ終息により企業活動は再開しているが、世界経済はバブル崩壊の様相が世界中にあるため、これからの世界経済市況から自身で母国とのつながりのある企業を見るけることに今年度は重点をおき、一様な就活ではなくより学生に合わせた就職をアドバイスし、支援していく。</p> <p style="text-align: right;">【評価方法】</p> <p>評価は出席、平常点、試験の総合評価として学校の基準によりABCDEの5段階評価とする。Eは単位認定不可とする。</p> |
|---|

| |
|--|
| <p>【この授業で狙える資格、検定試験】</p> <p>日本での就職、就職をしてからのビジネス基礎、将来就職以外への投資の基礎となるビジネス知識など</p> |
|--|

| |
|--|
| <p>【他科目・他クラスとの関連可能要素】</p> <p>他ビジネス講義、特に会計・経済系の講義（科目）とは講義内容では重複する部分が多くある。</p> |
|--|

| |
|---|
| <p>【使用テキスト・教材、参考文献】</p> <p>オリジナルプリント、経済情報</p> |
|---|

学習計画（授業スケジュール）

| 週目 | 授業課題（テーマ） | 学習目標 | キーワード |
|----|---------------|---|---------------------|
| 1 | 日本で就職する目的を考える | 企業視点で考える習慣をもつ | 相手（企業）視点をもつ |
| 2 | 就活スケジュールを考える | 一年間で就職を決定するためのスケジュールを自分で考え目標値を持つ | 自分で就活契約を作成 |
| 3 | 履歴書を作成する① | 履歴書経歴を作成し、自分の強みを発見する | 経歴から強みを発見する |
| 4 | 履歴書を作成する② | 経歴から発見した自己PRを作成する | 強み（経験）から自己PRを作成する |
| 5 | 履歴書を作成する③ | その他の履歴書項目を自己PRを軸に作成する | 企業が期待する内容から履歴書を作成する |
| 6 | エントリーの開始① | インディードを軸にまずは興味のある求人を検索する | 求人検索 |
| 7 | エントリーの開始② | インディードで検索をした求人に応募を 開始する | 企業応募開始 |
| 8 | ” | ” | ” |
| 9 | 中間振り返り | これまでの就活を振り返り自分の課題を確認する（ベトナム人 就活事例共有） | 自分課題発見 |
| 10 | 面接対策① | 集団面接で企業が選考しているポイントについて考える | GD選考対策 |
| 11 | 面接対策② | 一次面接で企業が選考しているポイントについて考える | 人事面接対策 |
| 12 | 面接対策 | 二次面接以降で企業が選考しているポイントについて考える | 部門面接対策 |
| 13 | 企業への応募再開 | 最終面接で役員が判断しているポイントについて考える | 役員面接対策 |
| 14 | 中間振り返り | ここまでで成長した点、うまくいかなかった点を振り返り、自 分の課題を確認する | 自分の課題を客観的に認識する |
| 15 | これからの就活について | 後期からの秋採用就活についてポイントを共有する | 秋採用のポイント |
| 16 | 前期総括（試験） | | |

| 週目 | 授業課題（テーマ） | 学習目標 | キーワード |
|----|------------------------|------------------------------|-------------------|
| 17 | 面接対策①チームワークについて | 日本企業が「チームワーク」をなぜ重要視するのかを考える。 | 専門的・一般業務と管理業務 |
| 18 | 面接対策②日本人のへんなところ | 日本企業が外国人スタッフに求めるものを考える。 | ベリーの「文化変容モデル」 |
| 19 | 面接対策③挫折について | 挫折を通して、「留学の意義」を見つめなおす。 | リスガードの「U字曲線」 |
| 20 | 働く前に知っておくべきこと① | 労働条件と契約の形について知る。 | 労働条件通知書、就業規則 |
| 21 | 働く前に知っておくべきこと② | 最低賃金の規定について知る。 | 最低賃金 |
| 22 | 働く前に知っておくべきこと③ | 労働時間の規定について知る。 | 法定労働時間、割増賃金 |
| 23 | 働く前に知っておくべきこと④ | 主な社会保険の内容について知る。 | 雇用保険、年金、健康保険 |
| 24 | 働く前に知っておくべきこと⑤ | 働く前に知っておくべきこと①～④のまとめ | 見えないルール、企業文化 |
| 25 | 事例研究①、コミュニケーショントレーニング① | 「雑談」の重要性について考える。 | 雑談、スモールトーク |
| 26 | 事例研究②、コミュニケーショントレーニング② | 「あいまいな指示」について考える。 | ハイコンテクスト、ローコンテクスト |
| 27 | 事例研究③、コミュニケーショントレーニング③ | 「メール」と「レター」の違いについて考える。 | メール、ビジネスレター |
| 28 | 事例研究④、コミュニケーショントレーニング④ | 「業務報告」について考える。 | 業務報告 |
| 29 | 事例研究⑤、コミュニケーショントレーニング⑤ | 「断る勇気」について考える。 | 断る勇気、アサーション |
| 30 | 後期の振り返り | 後期の授業全体を振り返り、後期末試験に備える。 | |
| 31 | 後期末試験 | | |
| 32 | 後期末試験フィードバック | | |