

北海道観光学科

2019 年度 2 年生シラバス

北海道観光プロデュース

授業期間：2年次 6月～1月

単位・時間数：8単位・120時間

担当者：福森 星嗣（実務経験者）

（職務内容）

旅行会社にて旅行関連業務全般に従事（3年9か月）

（指導内容）

旅行会社で営業を担当し、多くの旅行プランを作成した経験をもとに、旅行プランの作成から地元経済の発展を考えることを実践的に行う。

講義の目的および概要：

2年間の学習の総まとめとして学生が目線で見えた新たな北海道観光を提案する。その提案は北海道観光振興機構などが主催する学生コンテストや産学連携などにより、外部での成果発表や商品化に向けて実施する。

講義方法：

プレゼンテーション・観光マーケティングなど、今まで学習してきた各科目を理解したうえで、グループワークや学内発表や外部発表等の時間として授業を展開する。中心的に行うものは、北海道観光振興機構などが主催する学生コンテストの参加や産学連携に協力していく。

授業計画：

1. 北海道各地域のデータ分析
2. 北海道観光振興機構が実施する「学生による北海道観光プランづくりコンペ」1次審査資料の作成
※ 1次審査通過者の準備は授業外で実施となります。
3. 産学連携の企画作成・プレゼンテーション
4. 自由課題による学内発表会の実施

到達目標：

- ・北海道観光をテーマに新たなツアーの作成などグループごとにテーマを持ち、企業で企画提案などができる様にする。
- ・観光業界以外への就職を考えている場合でも、社会人基礎力の発信力や傾聴力・課題発見力・創造力・チーム力などの向上を目指していく科目である。テーマは学科で学んだ観光を取り上げることとなる。

目標検定・受験時期：

なし

試験・成績評価法：

1. 課題・レポート 80%（グループワーク・発表）
2. 平常点その他 20%（授業への参加・出席）

テキスト：

1. 「北海道観光マスター検定公式テキスト」
2. 「じゃらんで旅する♪北海道」
（リクルート北海道じゃらん） など
※ 1年次や他の授業で使用している教材を使用する。

参考文献：

- ・札幌市や北海道が毎年度発行している観光入込数調査報告
- ・1年次使用テキスト及び配布資料などグループごとに必要な資料が異なる。

学習を行うにあたり：

- ・他の授業の内容も反映してすることが大きな成果に繋がる、そのため、他の授業や日々の学習にも力を入れ取り組む。
- ・1年次から行う授業は、最終的には北海道観光プロデュースへつながる科目であることから1年次の学習をしっかりと行う必要がある。
- ・この科目は2年間の学習の振り返りである。
- ・授業時間で完成しない場合には、宿題となります。
- ・プレゼンテーション科目との連動により実施される。その為、プレゼンテーション科目で使用している資料はこの科目でも使用する。

観光企業講話Ⅱ

授業期間：2年次 9月～1月

単位・時間数：1単位・15時間

担当者：企業担当者（実務経験者）

（職務内容）

観光業の企業経営者や人事担当者など

（指導内容）

北海道で活躍する企業経営者や実務者からの講話をして頂く授業となっている。北海道経済のこれからを考えることができる人材の育成を目指す。

講義の目的および概要：

観光産業の変化のスピードはとてもはやく、テキストなどで学ぶことには限界がある。そのため、北海道の観光関連産業の第一線で活躍するゲスト講師による講義を実施する。

講義方法：

北海道の観光関連経営者や実務経験者など、ゲストからの講義を中心に実施していく。

授業計画：

- ・ゲスト講師により授業内容が異なる。
- ・ゲスト講師は4・5名程度による単発授業を実施する。
- ・ゲスト講師の予定がない場合には新聞やネットニュースなどを活用し、授業を展開する。
- ・コンテストに向けた発表練習を聞く事がある。

到達目標：

北海道の観光の現状や最新情報を入手し、観光産業のこれからの考えることができる様にする。

目標検定・受験時期：

なし

試験・成績評価：

1. レポートの提出 80%
2. 平常点その他 20%（出席率・受講態度）

テキスト：

- ・テキストは特にないが、講師からの配布物などがある。

学習に行うにあたり：

- ・新聞やネットニュースなど観光に関する最新情報を入手する努力をしておく。
- ・観光業界以外の就職であっても、1つでも気付きが様々な業界で役立ちます。
- ・北海道観光プロデュース科目でのヒントとなる項目があるため、積極的に質問をしていく。

観光マーケティング

授業期間：2年次 4月～1月

単位・時間数：1単位・30時間

担当者：山岸 奈津子（実務経験者）

（職務内容）

リゾート経営会社にてサービス担当（3年間）、広報PR担当（7年間）に従事

（指導内容）

観光マーケティングの基礎と実務として活用できるように事例や演習を用いて指導する。

講義の目的および概要：

世の中の企業活動の根本にあるマーケティングについて、その全体像と基本的な考え方を知る。
さらに、今まで学んできたことを有機的に結びつけ、企画立案のプロセス（飲み会から新規事業まで）を体感してみる

講義方法：

1. 講義の都度教材を提供し、問題を出すので、自分の考えや気づきをレポートとしてまとめる。
2. 企業の実際のマーケティング活動に触れるため、施設の見学や授業中にゲストに来ていただく機会を設ける（予定）。

授業計画：

1. マーケティングとは何か？（企業活動とは何か？）
2. マーケティングの普遍的な理論
3. マーケティングの歴史
4. マーケティング事例から学ぶ
5. マーケティングリサーチについて
6. マーケティング・トレース（事例から考える）
7. 授業で学んだことを使って事業を考える

到達目標：

1. マーケティングの基本的な意味合いや意義を知る
2. 企業活動の裏にあるマーケティング戦略に興味を持つ
3. 企業が取り組むマーケティング戦略を推測する
4. マーケティング思考で物事を考える土台をつくる

目標検定・受験時期：

なし

試験・成績評価：

1. レポート 40%
2. 課題 40%（グループ実習）
3. 授業中の発言および受講態度 20%

参考文献：

- ・必要に応じて指定する

学習に行うにあたり：

- ・自分がなにに興味関心があるのか、その業界や企業がどのような戦略なのかに興味を持ってみる
- ・街中で、テレビで、ラジオで、雑誌で、スマホで、なんでも良いので「面白いな、どうなってるのかな？」と興味を持ったことを書き留めておく
- ・推薦図書は、授業の中で随時紹介していく

北海道の食文化と土産品

授業期間：2年次 6月～1月

単位・時間数：4単位・60時間

担当者：金子 由美

(職務内容)

「食をトータルにサポートする」事業を展開。食育などの講演・セミナー、メニューや商品開発、食に関する地域おこし及びプロデュース、食の観光ビジネスに従事

(指導内容)

「食と観光で地域を活性化させる」、「食と観光で観光レベルをアップさせる」をプロモーションできるまでを指導する。

講義の目的および概要：

1. 地域ならではの食・食文化を知り、食をテーマに地域と旅行者をつなぐ観光をプロモーションできる人材を目指す。
2. 新しい食観光を目指し「食」「農」「観光」「文化」「人」を結びつけ、北海道が持っている豊かで活力ある本物の魅力を作り上げていく力を養成する。
3. 土産物に関して旅行者が求めている物とのマッチングや新しい商品開発を考える力を学ぶ。

講義方法：

1. 座学+映像・プロジェクター使用で進行
2. 各地域の観光の企画づくり
3. 各地域で眠っている物・良さに気づかれていない物・観光に結びつけられそうな物を毎回、各自で調査し、旅行者とどう繋げていくかをディスカッションする。

授業計画：

1. 食とは。食の魅力について
2. 北海道の一次産業と六次化。食材と加工。
～誇れる食材と加工品の基本的知識と可能性～
3. 地域限定性の高い食材と食材のブランド化
4. 北海道の食の歴史と食文化を旅行者へ繋ぐポイントと季節の伝統食
5. 食を紡ぐ人と旅行者を繋ぐ取り組み
6. 食体験と観光
 - * 旅行者は何を求めているのか
 - * 体験の種類と効果
 - * 新しい体験づくり
7. 各地域の食観光現場と観光イベントの効果
8. 地域らしさを感じさせる提供方法（食材・パフォーマンス・雰囲気（デザイン））
9. 観光の新しいブランド化と道の食制度の観光性との関係
10. これからの課題（生産者・販売者・食の提供者・観光業者）
11. 北海道土産を検証するとともに、求められる土産と経済性

到達目標：

1. 食の現状と問題点、そして可能性をしっかりと把握した上で、新しい食観光のエンターテインメント性を考えていけるようにする。
2. 北海道の食観光の強みと必要性を学ぶ。

目標検定・受験時期：

なし

試験・成績評価：

- | | |
|------------|----------|
| 1. 課題・レポート | 50% |
| 2. 小テスト | 30% |
| 3. 平常点その他 | 20%（出席率） |

テキスト：

- ・適宜、授業中にプリントを配布する。

学習に行うにあたり：

- ・「食を楽しむ」を心がける
- ・どこかへ出かけたら、その土地の食材・土産物をしっかりと意識し写真などのデータに記録をする

観光情報の収集と発信

授業期間：2年次 6月～1月

単位・時間数：4単位・60時間

担当者：田中 勲（実務経験者）

（職務内容）

旅行情報誌をはじめとした紙&インターネットメディアでの企画・編集・執筆を担当（20年間）

（指導内容）

企業の広報・広告担当が持つべき基本知識、情報発信方法を指導する。更に一般的なメディアリテラシーについても指導する。

講義の目的および概要：

観光業界をはじめとした企業・団体の広報・宣伝担当者に必要な基礎知識の習得と、現代社会人として必須の情報リテラシーの習得を目標として、雑誌記事制作実習を含めた実践的な内容で講義を行う。具体的には下記の項目を学んでいく。

- ・マスメディアの仕組みを学ぶ。
- ・マスメディアでの情報発信方法を学ぶ。
- ・北海道観光をデータから学ぶ。
- ・インターネット、SNS など新しいメディアを利用することのメリットとリスクを学ぶ。

講義方法：

1. 毎週、学生は授業時間内に行う課題を提出する。講義はまず前週の課題の返却と解説から始め、その後その週の講義を行い、学生は講義に関する課題に取り組む。
2. 講義部分に関しては講師が話す場合もあれば、映像などを利用する場合もある。
3. 後半に実施する雑誌記事制作実習では、学生はグループ単位でディスカッションを行い、コンピュータールームにて記事プラン作成、原稿執筆、写真探しなどの作業を行う。

授業計画：

1. 企業広報の考え方の基礎
2. メディアの基本
3. 北海道観光のデータからの考察
4. 雑誌記事制作演習
5. 広報・宣伝に関する諸問題の考察
6. 情報にまつわる諸問題の考察

到達目標：

- ・企業の広報・宣伝担当者としての基礎の習得
- ・社会人として基本的な情報リテラシーの習得

目標検定・受験時期：

なし

試験・成績評価：

- | | |
|---------------|-----|
| 1. レポート（1回） | 50% |
| 2. 授業中に出される課題 | 30% |
| 3. 授業への参加態度 | 20% |

テキスト：

「じゃらんで旅する♪北海道」
（リクルート北海道じゃらん）

参考文献：

「ネットメディア覇権戦争 偽ニュースはなぜ生まれたか」
（光文社新書）

学習に行うにあたり：

- ・LINE だけではなく、Facebook、Twitter にも登録して SNS とはどのようなものを体験できるようにしておくこと。
- ・学生向けテキスト（じゃらんで旅する♪北海道）を見て、この本がビジネスとしてどのように成り立っているのかを考えておくこと。

イベントと観光

授業期間：2年次 4月～1月

単位・時間数：2単位・30時間

担当者：福森 星嗣（実務経験者）
（職務内容）

旅行会社にて旅行関連業務全般に従事（3年9か月）

（指導内容）

コンベンションや札幌市内で開催された世界大会の運営に関わってきた。札幌 MICE の現状とこれからの発展性について考える。

講義の目的および概要：

道内では官民主催の様々なイベントや MICE と言われる国際会議や展示会などが開催されています。イベントや MICE が北海道観光にもたらす効果について学びます。

講義方法：

新聞記事や各種情報をパワーポイントに整理した資料などを利用して、北海道のイベント事情や MICE 事情などについて学びます。

授業計画：

1. 北海道のイベント
2. 北海道の MICE
3. イベントと MICE による観光振興
4. イベント・MICE とインバウンド
5. スポーツ MICE
6. 国際イベントの運営
7. イベント事例の検証
8. MICE 事例の検証
9. イベントと MICE による地域の活性化

到達目標：

イベントや MICE が北海道の観光振興に大きく寄与していることを学び、今後、観光業を北海道の基幹産業としてどのように発展させていったら良いかを考える。

目標検定・受験時期：

なし

試験・成績評価：

1. 課題・レポート 80%
2. 平常点その他 20%（授業への参加・出席）

テキスト：

「北海道観光ハンドブック
北海道観光マスター検定公式テキスト」
（北海道商工会議所連合会）
※1年次配布

学習に行うにあたり：

- ・新聞やインターネットから北海道のイベントや MICE に関する情報を得ること。
- ・札幌市内で開催されるイベントの会場に足を運んで、実際にイベントを見ておくこと。
- ・観光産業以外であっても MICE は様々な業界にとっても大きな利益を生み出すものとなっていることを理解する。

国際観光

授業期間：2年次 4月～1月

単位・時間数：2単位・30時間

担当者：横田 久貴

講義の目的および概要：

世界の国・地域に関する歴史と人々の生活・文化の特色についての理解と認識を深め、主体的に生きるための自覚と資質を養う。

講義方法：

1. 地図の活用や地図化などの作業的、体験的な学習を取り入れ、国際観光に関する技能を身につける。
2. 情報の地図化などの活動を通して、地図の有用性に気付かせ、主に観光に関する地理的スキルを身につける。

授業計画：

1. ヨーロッパの地理的・観光考察と実践
・イギリス、フランス、イタリア、スペインなど
2. 定期試験① ヨーロッパの地理・観光
3. アジアの地理的・観光考察と実践
・中国、韓国、台湾、香港、シンガポールなど
4. 定期試験② アジアの地理・観光
5. オセアニアの地理的・観光考察と実践
・オーストラリア、ニュージーランドなど
6. 定期試験③ オセアニアの地理・観光
7. アメリカの地理的・観光考察と実践
・ハワイ、USA、メキシコなど
8. 定期試験④ アメリカの地理・観光

到達目標：

1. 地図作図能力
世界的位置を理解し、半島・湾などを詳細に手書きの地図で描くことができる。
2. 観光知識・理解
世界遺産の位置や文化的特色を理解し、その国の観光の在り方について身につける。
3. 地理的スキル・理解
各地の地名、文化・観光を理解し、地理的なものの見方、考え方ができる。

目標検定・受験時期：

なし

試験・成績評価法：

上記の定期試験時に以下の観点で出題し、評価する。

1. 試験その他 60%（定期試験）
2. 課題 20%（地図描写・観光知識など）
3. 平常点その他 20%

テキスト：

「旅に出たくなる地図 世界」（帝国書院）

学習に行うにあたり：

- ・世界各地からのインバウンド（訪日外国人旅行者）に対応するため、それぞれの出身国の地理及び観光に親しみをもって接する態度が大切です。そのためには、どんな国の人に対しても先入観をもたず、笑顔でおもてなしをする心をもってください。

サービス接遇Ⅱ（おもてなし）

授業期間：2年次 4月～1月
単位・時間数：2単位・30時間
担当者：福森 星嗣

講義の目的および概要：

1. 日本の宿におけるおもてなしは世界からも高評価を得ている。そのおもてなしの基本は日本の宿おもてなし検定〈初級〉で習得しており、更なる高みを目指していく。
2. 検定試験の名前は日本の宿という名前がついているが、宿のおもてなしの基本的な考え方は社会人になるにあたってのマナーや知識がたくさん含まれ、様々な場面で活かすことが出来るようにしていきます。

講義方法：

日本の宿おもてなし検定〈中級〉のテキストを中心に講義していく。

授業計画：

1. 中級の目指す目標
2. ワンランク上のおもてなしをめざして
3. ユニバーサルサービス
4. 外国からのお客様のおもてなし
5. 苦情の対応
6. 非常時の対応
7. 後輩社員の指導・育成

到達目標：

日本の宿の基本的応用的知識を習得する事で、社会人としての必要なおもてなしを習得する。

目標検定・受験時期：

- ・日本の宿おもてなし検定〈中級〉・2年次9月

試験・成績評価：

- | | |
|-----------|-------------------|
| 1. 試験その他 | 50%（定期試験・検定試験の結果） |
| 2. 小テスト | 30% |
| 3. 平常点その他 | 20%（出席・授業態度） |

テキスト：

「日本の宿 おもてなし検定〈中級〉公式テキスト」
（JTB総合研究所）

学習に行うにあたり：

- ・初級を合格していない場合には、2年次も〈初級〉を受験する事となる。
- ・中級の試験範囲は初級のテキストも使用することになる。

サービス接遇Ⅱ（サービス接遇）

授業期間：2年次 4月～1月
単位・時間数：2単位・30時間
担当者：和田 早代

講義の目的および概要

サービス業の接客力を身に付けるために、1年次で理解したサービス接遇を、2年次では自らが表現できるようになることを目標とする。

ホスピタリティの高いサービス業の事例を紹介し、これからのサービス接遇現場で活躍できるよう、個々人の感性を伸ばしていきます。

アルバイト先や就職先で活躍でき、社会の即戦力となれるように、「できる」という自信をつけることを目標としています。

講義方法：

サービス接遇検定2級受験ガイドと問題集に準じて授業展開をします。繰り返し問題を解くことで、出題傾向を把握してケアレスミスをなくしていく。

授業計画：

1. サービス接遇とは何か
2. 第一印象の大切さを理解したうえで、あいさつやお辞儀、アイコンタクトの仕方を体得する。
3. 尊敬語、謙譲語、丁寧語の敬語の使い方を理解する。
4. お客様対応の実践
5. 実技試験
6. サービス接遇検定2級テキスト
7. ガイドと問題集を繰り返し学習する。（宿題あり）
8. 接遇用語の理解を深める
9. 小テストの実施
10. 模擬試験の実施
11. 2級合格に向けて、弱点を克服する。
12. サービス業のおもてなしについて実例を紹介する。
13. もてなしのあり方を考えながら、自らの感性を養う。
14. 就職後、企業の即戦力となれるよう、サービス接遇の理解と表現方法を振り返る。

到達目標：

サービス・接遇について理解し、満足の高いお客様対応を出来る様にする。サービス接遇検定2級の資格取得を目指します。

目標検定・受験時期：

サービス接遇検定2級・2年次11月

試験・成績評価：

- | | |
|---------|-------------------|
| 試験その他 | 50%（定期試験・検定試験の結果） |
| 小テスト | 30% |
| 授業態度その他 | 20%（授業への参加・出席） |

テキスト：

早稲田教育出版 サービス接遇検定受験ガイド2級
早稲田教育出版 サービス接遇検定実問題集2級

学習に行うにあたり：

- ・過去問題や接遇用語など、宿題や復習の積み重ねが検定合格の近道です。敬語は使い慣れることが大切なので、日頃から先生やアルバイト先などで積極的に使いましょう。」

プレゼンテーション

授業期間：2年次 4月～1月
単位・時間数：4単位・60時間
担当者：梅村 匡史

講義の目的および概要：

- ・ 文献・資料等を適切にまとめ、資料とともに口頭で伝達できる。
- ・ 自らのアイディアやグループでのアイディアを形にして、他人に伝達できるようになる。
- ・ コンペに参加し、競争に勝つためのプレゼンのあり方を体感するとともに、他者のプレゼンを見る事により、自らの不足している部分を実感する。
- ・ 自分自身のロゴを通して自分自身を表現できるようになる。
- ・ 講義方法：
- ・ スケッチブックや模造紙・パワーポイントなど資料を作成し、口頭で発表をしていく。また、コンペ等に出品していくことから、グループの活動を実施し、適切なプランを作成していく。

授業計画：

1. 自己紹介
 - ・ インタビューをする。
 - ・ 他人の良い点を見つけることができる。
 - ・ イメージとして表現できる。
2. インターンシップ報告発表
 - ・ 自らの体験を正しく、伝達する。
3. 北海道観光振興機構コンペに向けた企画作成
 - ・ 自らのアイディアをプレゼンできる。
 - ・ プレゼンのための資料を作成できる。
4. 文章を読んで内容を伝達
 - ・ 文章の内容をまとめることができる。
 - ・ 資料を基に口頭発表ができる。
 - ・ パワーポイントを利活用できる。
5. 学生向け観光コンテストに向けた企画作成
 - ・ オーダーに対する適切なプランを作成する。
 - ・ グループでのダイナミックスを体験する。
6. CA 新聞の作成

到達目標：

- ・ 文章をまとめて、伝達できるようになる。
- ・ 自らの考えを正しく伝達できるようになる。
- ・ 上記、達成のための資料作成を出来るようになる。
- ・ オーラル表現を正しく出来るようになる。

目標検定・受験時期：

なし

試験・成績評価：

- | | |
|---------------|----------------|
| 1. 課題・レポート | 50% |
| | (グループ評価・個人評価) |
| 2. 資料まとめ・中間発表 | 30%(個人評価) |
| 3. 平常点その他 | 20%(授業への参加・出席) |

テキスト：

1. 適宜、授業中にプリントを配布する。
2. 北海道観光プロデュースで使用する資料等

学習に行うにあたり：

- ・ 北海道観光プロデュース科目との連動により実施される。その為、北海道観光プロデュース科目で使用している資料はこの科目でも使用する。

観光英語Ⅱ

授業期間：2年次 4月～1月
単位・時間数：4単位・60時間
担当者：David Wright

講義の目的および概要：

日本の外国人観光客は年間 4000 万人に到達する時代がもう間もなくです。そのため、観光産業にとって外国語は必要不可欠なものになっていきます。現在、日本に来る外国人観光客は最低でも英語が話せます。最近、観光産業に限らず、英語を話す機会が多くなることから、日常英語や観光専門英語の表現や使い方を学びます。また、観光英語検定試験を受験し、合格を目指します。

講義方法：

英語能力を高めるためプリントで文法の基礎を学び、コミュニケーションができるための観光英語テキストやドリル・ロールプレイ・ゲームなどを行います。その中心として観光のシチュエーションを練習します。

授業計画：

1. 自己紹介
2. 文法基礎
3. 道案内・説明
4. 時間・金額・特徴
5. 通訳ツールの使い方
6. 観光の専門用語
7. 観光シチュエーション

到達目標：

- ・ 自分について話をできるような英語力を身に付けます。
- ・ 分かりやすく道案内又は日本文化について説明できるようになる。
- ・ 観光専門用語の使い方や意味が解るようになる。
- ・ 観光英語検定試験3級の合格を目指す。

目標検定・受験時期：

- ・ 観光英検3級・6月

試験・成績評価：

- | | |
|------------|-----|
| 1. 定期テスト | 80% |
| 2. リポート・課題 | 20% |

テキスト：

1. 「ベーシック観光英語 『English for Tourism (Basic) 』」
(三修社)
2. 適宜、授業中にプリントを配布する。

学習に行うにあたり：

- ・ コミュニケーションのために通訳ツールの使い方が分かる。

観光中国語Ⅱ

授業期間：2年次 4月～1月

単位・時間数：4単位・60時間

担当者：森若 裕子（実務経験者）

（職務内容）

全国通訳案内士として中国語圏からの旅行客に観光案内する業務に従事

（指導内容）

実際によく使う単語やフレーズを重点的に教えるほか、実際の業務で直面した問題などを説明し、観光業務のイメージトレーニングができるように指導する。

講義の目的および概要：

北海道を訪れる外国人観光客の中には、中国、台湾および香港からの方が圧倒的な割合を占めています。中国語の習得はサービス向上に直接に繋がっています。『観光中国語Ⅱ』では、『観光中国語Ⅰ』に引き続き、観光日程、買い物、免税手続きなどの場面において、必要とする基本的な中国語を学びます。

講義方法：

まずは中国語発音表記ピンイン、四声を理解する。その上、『おもてなし中国語』を沿って、観光場面を通じて、基本文型を学習する。発音練習や会話を中心として授業を展開します。

授業計画：

1. 四声、発音および基本文法を復習
2. 中国語会話
 - ① 観光日程
 - ② 観光ガイド
 - ③ 道案内
 - ④ 免税手続き
 - ⑤ 買い物
 - ⑥ 交流の意欲を伝える

到達目標：

2年間を通じて、下記の項目を到達目標とする。

- ・ピンインの構造を理解した上、四声を含めて正しく読むことができる。
- ・文法の基本構成を理解し、基礎的な文型を学びます。
- ・接客に使うサービス用語を身につけます。

目標検定・受験時期：

なし

試験・成績評価：

1. 普段の課題と小テスト 40%
2. 定期テスト 60%

テキスト：

1. 「もてなし中国語」（オリジナル教材）
2. 適宜、授業中にプリントを配布する。

学習に行うにあたり：

- ・中国文化や時事情勢にも関心を持って、積極的に授業に臨んでほしい。

商業簿記Ⅱ

授業期間：2年次 4月～6月

単位・時間数：5単位・75時間

担当者：友兼 昭

講義の目的および概要：

1年次2月に受験した日商簿記3級の再受験での合格を目指す。日商簿記3級の範囲をおさらいし、6月受験で日商簿記検定3級の合格を目指す。

講義方法：

1年次で実施した日商簿記検定3級の範囲の復習を行い、答案練習を行う。

授業計画

1. 商業簿記Ⅰの復習仕訳
 - ① 仕訳
 - ② 試算表
 - ③ 精算表
 - ④ 貸借対照表・損益計算書
 - ⑤ 伝票会計
2. 答案練習

到達目標：

企業活動の基本である簿記を学び、重要な取引の流れ、利益管理などビジネススキルを習得し、日商簿記検定3級の取得を目指す。

目標検定・受験時期：

- ・日商簿記検定3級・2年次6月再受験

試験・成績評価：

1. 試験その他 50%（定期試験・検定試験の結果）
2. 小テスト 30%
3. 平常点その他 20%（授業の参加・出席）

テキスト・参考文献：

1. 「新版日商簿記3級テキスト」（実教出版）
 2. 「新版日商簿記3級問題集」（実教出版）
 3. 「合格するための過去問題集 日商簿記3級」（TAC）
- ※1年次配布

学習に行うにあたり：

- ・就職を希望する業界、職種を問わず、ビジネスパーソンに必須の基礎知識を身に付けると自覚を持ち、将来のキャリアに繋げるという目標を持って取り組んでもらいたい。

商業簿記Ⅱ（販売士コース）

授業期間：2年次 4月～6月
単位・時間数：5単位・75時間
担当者：徳田 智恵子

講義の目的および概要：

1年次2月に日商簿記3級の取得者向けに開講する。
小売店舗運営の基本的なしくみを理解し、販売員としての基本的な知識を身につける。

講義方法：

テキスト・プリントを使用して展開する。

授業計画：

1. 小売業の累計
 - ①流通における小売業
 - ②組織形態別小売業
 - ③店舗形態別小売業の基本的役割
 - ④商業集積
2. マーチャンダイジング
 - ①商品について
 - ②マーチャンダイジングとは
 - ③商品計画、販売計画、仕入計画
 - ④価格設定
 - ⑤在庫管理、販売管理
3. ストアオペレーション
 - ①ストアオペレーションとは
 - ②包装技術、ディスプレイについて
 - ③作業割当
4. マーケティング
 - ①小売業のマーケティング
 - ②顧客満足経営
 - ③商圈の設定と出店
 - ④リージョナルプロモーション（売場起点の狭域型購買促進）
 - ⑤顧客志向型売場づくり
5. 販売経営管理
 - ①販売員の役割
 - ②法令知識、計数管理
 - ③店舗管理
6. 答案練習

到達目標：

販売士3級の取得を目指し、基礎知識の定着を図る。

目標検定・受験時期：

・リテールマーケティング検定3級・2年次7月

試験・成績評価：

- | | |
|-----------|-------------------|
| 1. 試験その他 | 50%（定期試験・検定試験の結果） |
| 2. 小テスト | 30% |
| 3. 平常点その他 | 20%（授業の参加・出席） |

テキスト・参考文献：

「日商リテールマーケティング（販売士）検定試験3級」
（実教出版）

学習に行うにあたり：

現在は少子高齢化や消費者のライフスタイルの変化、IT化によって変化しているため、変化に対応する店舗運営とは何か、基本的な店舗運営の知識を身に付け社会に出たときに役立ててほしい。

社会人の基礎

授業期間：2年次 9月～1月
単位・時間数：1単位・15時間
担当者：友兼 昭

講義の目的および概要：

社会人になるにあたり、直近で起きている物事に対して、自分自身の意見を理論的に話せるようにする。

講義方法：

北海道新聞や観光経済新聞、インターネットニュースなどを利用し、1つのテーマに対してディスカッションや個人の口頭発表を行う。

授業計画：

1. ニュースを読んで感じることを発表（個人・グループ）
2. 北海道の観光の状況を発表（個人・グループ）
3. 日本の観光の状況を発表（個人・グループ）
4. 世界の観光の状況発表（個人・グループ）

到達目標：

情報の収集方法や意見を述べることができる様にする。

目標検定・受験時期：

なし

試験・成績評価：

- | | |
|----------|------|
| 1. 課題提出 | 400% |
| 2. 発表 | 30% |
| 3. 情報収集力 | 30% |

参考文献：

1. 観光経済新聞
2. 北海道新聞

学習に行うにあたり：

- ・日々のニュースはチェックしておくこと。
- ・分野は問わず、興味関心のあることはとことん調べること。

オフィスソフト演習Ⅱ

授業期間：2年次 4月～1月

単位・時間数：4単位・60時間

担当者：笹森 由美子（実務経験者）

（職務内容）

情報処理関連企業でプログラマとして、プログラム開発業務に従事

（指導内容）

広く情報処理及び情報技術を活用できる基礎的・基本的な知識とワープロ、エクセル、データベースなどのアプリケーションソフトを通じて、検定取得を目指した指導をする。

講義の目的および概要：

1年次に実施したエクセルを継続して学習し、さらにエクセルを実践的に使えるようにすることで、6月実施のサーティファイ表計算検定の3級合格を目指していく。7月以降は、ワードを応用的に使える技術を身につけ、10月実施の日検文書デザイン検定3級以上の合格を目指していく。

講義方法：

- ・エクセルは、1年次に引き続き検定に向けて必要な機能や編集などをテキスト中心に学び、さらに練習問題を繰り返すことで知識を確実なものにしていく。
- ・ワードは、応用的機能や編集などをテキスト中心に学び、さらに文書デザイン検定取得に繋げていく。
- ・10月以降は、社会人として実務に必要なオフィスソフト全般の使用方法を実践的に学んでいく。

授業計画：

1. エクセル：1年次からの継続授業
 - ・データベース機能（抽出 並べ替えなど）
 - ・印刷機能（ページ設定 印刷範囲 ヘッダー・フッターなど）
 - ・検定対策演習（問題を反復練習）
2. ワード：ワープロの応用を習得
 - ・書式の応用（インデント設定 行間隔の変更 段組みなど）
 - ・表の応用（サイズ変更 合計 並べ替え 表のスタイルなど）
 - ・図形の応用（ワードアート 画像挿入・変更 スマートアートなど）
 - ・グラフの作成（サンプルデータ利用 エクセルから貼付など）
 - ・写真の挿入（挿入 配置 編集など）
 - ・差し込み印刷（文書への差し込みなど）
 - ・検定対策演習（問題を反復練習）

到達目標：

- ・エクセル基本を習得し、ビジネスで活用することができるようになる。
- ・ワードを活用し、文書作成だけではなくチラシやPOPなどの作成ができるようになる。

目標検定・受験時期：

1. サーティファイ表計算検定3級・6月～7月
2. 日検文書デザイン検定3級以上・10月

試験・成績評価：

1. 試験その他 50%
2. 提出物及び小テスト 30%
3. 平常点その他 20%

テキスト：

「エクセルの基礎」（オリジナル教材）

参考文献：

「表計算検定3級問題集」（サーティファイ）

学習を行うにあたり：

- ・授業でわからないことをそのままにしないこと。
- ・予習よりも復習を行い、知識を確かなものにすること。
- ・欠席した授業の課題も提出すること。

文章表現法

授業期間：2年次 4月～1月
単位・時間数：2単位・30時間
担当者：須摩 守

講義の目的および概要：

「読む・話す・書く・聞く」の言語活動を通し、社会人への能力をつけ、ビジネスマンとしての知識をたかめる。

講義方法：

一斉授業・学生の主体的な活動を重視する。

課題学習・教科書演習・プリント補助教材使用

授業計画：

1. 就職に関する新聞記事より読解
2. 自己PR・志望動機の書き方
3. 敬語表現の仕方
4. ビジネス文書(メール・社内外文書)の書き方
5. 小論文の書き方
6. ビジネスでの言葉遣い・表現法
7. 漢字演習(準2級程度)

到達目標：

社会人としての基礎的な知識と対応力を付ける。

(ビジネスマンとして表現力・答える・書く力・話す力を身につけていく)

面接試験・漢字検定・小論文が必要な就職試験を受験する学生がそれらに対応できるようにする。

目標検定・受験時期：

なし

試験・成績評価：

- | | |
|---------|-----|
| 1. 定期試験 | 60% |
| 2. 小テスト | 20% |
| 3. 出席状況 | 20% |

テキスト：

- ・実践国語表現（おうふう出版）
- ・常用漢字マスター（文理）

参考文献：

- ・正しい敬語（タクト&アクト）
- ・文章表現力基本テキスト（JMAM）
- ・ビジネスのマナー・文書・実務の基礎知識（ぎょうせい）

学習に行うにあたり：

- ・漢字を再認識：実践国語表現・漢字検定 3 級ピタリ予想模試の漢字のよみ書きの意味を事前に調べておく。
- ・ことばを再認識：平素のメディアで見る「ことば」を調べることに1を繋げる。
- ・平常、出会う文書表現を注目し、意識を深める。

体育Ⅱ

授業期間：2年次 4月～1月
単位・時間数：2単位・30時間
担当者：川村 和憲

講義の目的および概要：

体育実技を行うことで、自主性・協調性や何事も最後までやり遂げる強い気持ちを育てる。なお、挨拶、身だしなみ、礼儀、マナーを身につけることで、社会人としての基本を育てることができる。

講義方法：

実技を通して実施

授業計画：

実技（卓球、バドミントン、バスケットボール、バレーボール、フットサル）

到達目標：

- ・自主性・協調性を育成する。
- ・何事も最後までやり遂げる強い気持ちを持つ人物の育成
- ・挨拶、身だしなみ、礼儀、マナー、言動、規則の遵守などの育成

目標検定・受験時期：

なし

試験・成績評価：

- | | |
|--------------------|-----|
| 1. 活動参加状況 | 20% |
| 2. 自主性・協調性 | 30% |
| 3. 出席状況 | 20% |
| 4. 挨拶・礼儀・言動・規則等の遵守 | 30% |

テキスト：

なし

学習に行うにあたり：

- ・自主性・協調性、道徳心、礼儀、マナー規則の遵守など社会人としての基本的知識を身につけておく。
- ・健康な社会生活を送るうえでの基本的姿勢を身に付けておく。

時事経済Ⅱ

授業期間：2年次 4月～8月
単位・時間数：1単位・15時間
担当者：日下部 憲和

講義の目的および概要：

就職試験の筆記テストや面接で国内外のニュースが出題されることが多い。本講義では最新のニュースや時事問題を解説し、その背景を読み解き、知識や見識を身につけることを目的とします。

特に、現代日本の重要課題である震災復興やエネルギー問題、食糧、増税、財政問題、東アジアの外交問題については、学生が独自の見識を持ち、自分の意見を発言したり、論述できるようにします。

講義方法：

教科書「図解まるわかり時事用語」のほかに自作資料レジュメ、新聞記事、社説などを使用して、難しい時事問題をできるだけ分かりやすく解説して理解を深めるようにします。

授業計画：

1. オリエンテーション&ガイダンス
2. テキスト・新聞記事・社説などを使用し、その時期に起きた内容を取り上げる。

到達目標：

就職試験の筆記テストや面接で時事問題が出題された時に対応できる知識や能力を身に着け、常に世の中の動きや、国際情報にも関心を持つ社会人となることを目指したい。また、集団討論などによりプレゼン能力を高めたい。

目標検定・受験時期：
なし

試験・成績評価：

- | | |
|--------------|-----|
| 1. 定期試験 | 70% |
| 2. 課題 | 10% |
| 3. 授業態度・出席状況 | 20% |

テキスト：

1. 「図解まるわかり時事用語」（新星出版社）
2. 「オリジナルプリント教材」（新聞記事・社説など）

学習を行うにあたり：

- ・本講義により時事経済に関する幅広い知識や情報を習得し、就活に活用して社会人としての第一歩を踏み出させたい。
- ・新聞、テレビ、インターネットなど情報の洪水の中から批判的に読み解くメディア・リテラシーの力を養い、ものの見方、考え方を学んでもらいたい。

就職指導

授業期間：2年次 4月～8月
単位・時間数：1単位・15時間
担当者：福森 星嗣（実務経験者）

（職務内容）

旅行会社にて旅行関連業務全般に従事（3年9か月）

（指導内容）

コンベンションや札幌市内で開催された世界大会の運営に関わってきた。札幌 MICE の現状とこれからの発展性について考える。

講義の目的および概要：

1年次のインターンシップに引き続き、就職へ向けた指導を実施し、早期内定を得られる様にする。

講義方法：

求人の紹介や大まかな流れなどの全体への指導は授業時間内で行う。その他、個別指導については昼休み・放課後に実施し、クラス全員が早期の内定を目指す。

授業計画：

1. 学校生活で得た事の書き方指導（インターンシップ）
2. 求人票の紹介
3. 求人の検索方法の指導
4. 志望動機の指導
5. 面接指導

目標検定・受験時期：
なし

到達目標：

卒業時までクラス全員が内定を勝ち取り、笑顔で卒業をしていく。

試験・成績評価：

必要授業時間数を満たした科目に適用するS評価とする。

テキスト・参考文献

1. 「就職活動ガイドブック」（オリジナル教材）
2. 「就職活動筆記試験対策集」（オリジナル教材）
※ 1年次配布

学習を行うにあたり：

- ・スケジュール管理用の手帳を用意してください。
- ・CAの就職率が高いのは本人の努力であり、それを学校がサポートしています。就職活動は自分自身が行っているものであると認識をもち、就職への意識を高めてください。
- ・個別の就職指導については授業時間を含め、昼休み、放課後などの時間に行います。
- ・就職活動では時間厳守が鉄則です。自分が行うべきことの優先順位を考えて行動し、予定を調整してください。
- ・就職活動終了後もこの授業は展開されます。就職活動が終了した場合には学生生活を無駄にしない為に未取得の資格取得を目指してください。