

コース		必修選択の別	科目名	単位数	講師
国際貿易コース	2	必修	マーケティング戦略	2	高橋有弥
国際貿易コース	2	必修	経営戦略	2	高橋有弥
国際貿易コース	2	必修	経営組織論Ⅰ	2	前田恭孝
国際貿易コース	2	必修	経営組織論Ⅱ	2	前田恭孝
国際貿易コース	2	必修	消費者行動論	2	三田学
国際貿易コース	2	必修	プレゼンテーションⅢ	2	池袋敏博
国際貿易コース	2	必修	プレゼンテーションⅣ	2	池袋敏博
国際貿易コース	2	必修	国際経営論	2	前田恭孝
国際貿易コース	2	必修	国際経済学	2	金森尚人
国際貿易コース	2	必修	卒業演習Ⅰ	2	伊藤憲彦
国際貿易コース	2	必修	卒業演習Ⅱ	2	伊藤憲彦
国際貿易コース	2	必修	卒業演習Ⅲ	2	伊藤憲彦
国際貿易コース	2	選択	ホスピタリティ・マネジメントⅠ	2	高橋有弥
国際貿易コース	2	選択	ホスピタリティ・マネジメントⅡ	2	高橋有弥
国際貿易コース	2	選択	企業統治論Ⅰ	2	白石一憲
国際貿易コース	2	選択	企業統治論Ⅱ	2	白石一憲
国際貿易コース	2	選択	英語Ⅲ	2	レベル別英語
国際貿易コース	2	選択	英語Ⅳ	2	レベル別英語
国際貿易コース	2	選択	外国語演習Ⅲ	2	伊藤健一郎
国際貿易コース	2	選択	外国語演習Ⅳ	2	伊藤健一郎
国際貿易コース	2	選択	貿易実務Ⅰ	2	金森尚人
国際貿易コース	2	選択	貿易実務Ⅱ	2	金森尚人
国際貿易コース	2	選択	異文化コミュニケーションⅠ	2	伊藤健一郎
国際貿易コース	2	選択	会計学	2	小川雄三
国際貿易コース	2	選択	金融論	2	小川雄三
国際貿易コース	2	選択	財務分析	2	小川雄三
国際貿易コース	2	選択	税務会計論	2	高橋雅巳
国際貿易コース	2	選択	特別演習Ⅲ	2	池袋敏博
国際貿易コース	2	選択	特別演習Ⅳ	2	池袋敏博
専門必修科目合計				24	
専門選択科目合計				34	
合計				58	

専門学校東京国際ビジネスカレッジ								
コース		国際貿易						
学年		2年						
科目名		マーケティング戦略						
開講期	2026年度		開講学期	後期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	高橋 有弥							
到達目標								
マーケティング戦略の必要性を理解し、実企業の事例分析を通じて活動の本質を体系的に学ぶ。基礎知識を修得した上で、実際のビジネスシーンを想定した基本的なマーケティング戦略を立案できるスキルを身につける。さらに、学びを通じて「自分なりのマーケティングの定義」を明確に言語化できる。								
講義概要								
本講義では、マーケティング戦略の基礎理論から実践的な立案プロセスまでを網羅して学ぶ。実在する企業の多様な実践例(ケーススタディ)を具体的に取り上げ、そのマーケティング活動が持つ戦略的意味を深く考察する。講義での学びを通じ、知識の暗記にとどまらない、実社会で即戦力となる実践力を養う。								
学修成果								
1.マーケティングとその戦略が企業活動において不可欠である理由を論理的に説明できる。 2.市場環境を分析し、具体的なマーケティング戦略の企画・立案を一定水準で行うことができる。 3.専門知識を基盤に、自身の言葉でマーケティングの本質を定義し、ビジネスで応用する姿勢が身に付く								
事前学習								
マーケティング、経営戦略論								
事後学習								
講義内で学んだ内容を毎回の講義後に復習すること。そのためには、講義でのノートテイキングがとても重要です。自分のノートを活用し、講義の復習をしてください。								
授業計画								
第1回	オリエンテーション・マーケティング復習							
第2回	環境分析①(PEST・3C):企業を取り巻く外部環境と自社の強みの分析手法							
第3回	環境分析②(SWOT):機会と脅威、強みと弱みを掛け合わせる戦略導出。							
第4回	STP戦略①(セグメンテーション):市場を共通のニーズごとに細分化する方法。							
第5回	STP戦略②(ターゲティング・ポジショニング):狙う顧客の絞り込みと自社の立ち位置。							
第6回	4P戦略①(Product:製品):顧客に提供する価値、商品開発とブランド。							
第7回	4P戦略②(Price:価格):コスト、競合、顧客心理から考える価格設定。							
第8回	4P戦略③(Place:流通):商品を顧客へ届けるルートと店舗戦略。							
第9回	4P戦略④(Promotion:プロモーション):広告、SNS、認知拡大の施							
第10回	実企業ケーススタディ:有名企業の成功事例から4Pの整合性を学ぶ。							
第11回	戦略立案演習①(企画立案):課題企業の選定、環境分析の実践。							
第12回	戦略立案演習②(施策構築):STPと4Pを組み合わせた具体策の考案							
第13回	マーケティング戦略とICT① ICTの発展がマーケティングに与えた影響について							
第14回	マーケティング戦略とICT① マーケティングにおいて実際のビジネスシーンでどのようにICTが活用されているかについて学ぶ							
第15回	まとめ・総括と振り返り							
成績評価の方法								
区分		割合(%)	内容					
定期試験		40						
定期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		60	講義内課題20%・講義参加度(出席を含む)40%					
その他		0						
教科書								
パワーポイントを用いて講義を進める。テキストは使用しない。								
参考書								
酒井 光雄(著)、武田 雅之(著)「成功事例に学ぶマーケティング戦略の教科書」かんき出版 和田 充夫(著)、恩蔵 直人(著)、三浦 俊彦(著)「マーケティング戦略」[第6版]有斐閣アルマ								

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		経営戦略					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	高橋 有弥						
到達目標							
本講義の到達目標は、以下の4点を修得することである。① 経営戦略の代表的な諸理論を深く理解し、その有効性と現代における課題を的確に指摘できる。② 企業の持続的発展や価値創造をもたらす戦略のあり方を体系的に説明できる。③ 戦略を牽引する経営者の役割や意思決定の重要性について論じることができる。④ 新聞・雑誌・ウェブサイト等の公開情報から、経営戦略に関する要点を主体的に見出し、分析できる。							
講義概要							
本講義は、「経営学」や「マーケティング」などの基礎科目を修得した2年生を対象に、代表的なビジネスフレームワークと、それらを活用した経営戦略の策定方法を体系的に学びます。さらに、実際のケース分析を通じて、ビジネス現場で活かせる実践力を養います。							
学修成果							
本講義の受講を通じて、学生はビジネスの現場で即戦力となる以下の資質・能力を修得します。【専門知識・理解】ビジネス現場で必須となる代表的な経営戦略理論やフレームワーク(SWOT、3C分析等)の役割を理解し、その目的を正しく説明できる。【実践的スキル(思考・判断)】実際の企業事例(ケース)や、日経新聞・業界誌・企業HPなどの最新情報から、企業の強みや課題を的確に読み解き、戦略の要点を指摘できる。【職業意識・態度(マインド)】経営者やリーダーの視点(組織を牽引する役割)を学び、将来ビジネスパーソンとして自発的に提案や価値創造に貢献しようとする就業意識を身に付けている。							
事前学習							
経営学、マーケティング、その他経営系必修科目							
事後学習							
講義内で学んだ内容を毎回の講義後に復習すること。そのためには、講義でのノートテイキングがとても重要です。自分のノートを活用し、講義の復習をしてください。							
授業計画							
第1回	イントロダクション 経営戦略の概念①	・経営戦略とは・・・・戦略とは・・・・戦術とは・・・ 経営戦略の全体像、古典的解釈、近代的戦略論について					
第2回	経営戦略の概念②	経営戦略の骨格とは何か。経営戦略の骨格となる「組織」「目標」「道筋」について 経営戦略の3つのレベル「全社戦略」「事業戦略」「機能戦略」について					
第3回	経営戦略とドメイン(事業領域)						
第4回	経営戦略と顧客価値 ブルーオーシャン戦略とその事例について・顧客価値創出戦略とその事例について						
第5回	経営戦略策定のための戦略フレームワーク① 「SWOT分析」「3C分析」について						
第6回	経営戦略策定のための戦略フレームワーク② イノベーション(画期的な商品・サービス、新たな市場の開拓など)なしで企業の持続的な発展は無理である。しかし、このイノベーションの推進は難しい。そこで、このイノベーションに向けた経営戦略はどのようなものかを明らかにする。						
第7回	経営戦略策定のための戦略フレームワーク③ 「バリューチェーン分析」「コアコンピタンス」について						
第8回	経営戦略策定のための戦略フレームワーク④ 「製品プロダクトライフサイクル」と「プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント」(PPM)について						
第9回	経営戦略立案① 事業戦略 事業戦略立案における戦略フレームワークの活用事例・事業戦略の事例研究						
第10回	経営戦略立案② 全社戦略 全社戦略立案と事業戦略立案の違いについて、全社戦略立案における戦略フレームワークの活用事例、全社戦略の事例研究						
第11回	経営戦略立案③ 多国籍企業における経営戦略 経営戦略と国際経営戦略の違いについて、日系多国籍企業・世界の多国籍企業における事例研究						
第12回	経営戦略とイノベーション 「進歩」と「イノベーション」の違いについて、顧客価値におけるイノベーション戦略について						
第13回	戦略的思考 「戦略的思考」とは何か?、「戦略的思考」と「リーダーシップ」について、「戦略的思考」を身に付けるには?						
第14回	経営戦略の未来 技術が導く経営戦略の未来について						
第15回	まとめ これまでの授業の振り返り、質疑応答など						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		40					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		60	講義内課題20%・講義参加度(出席を含む)40%				
その他		0					
教科書							
パワーポイントを用いて講義を進める。テキストは使用しない。							
参考書							
遠藤功「経営戦略の教科書」光文社新書、浅羽茂・牛島辰男「経営戦略をつかむ」有斐閣、琴坂将広「経営戦略言論」東洋経済新報社							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ

コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		経営組織論 I					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	前田 恭孝						
到達目標							
組織の理論や概念を教科書に書いてあるバズワード的知識にとどめず、それらが土台とした思想や哲学まで踏み込んで、どんな事象をどんな立場から(視座)、どう説明したか/出来なかったかまで理解する。							
講義概要							
カーネギー・メロン学派と関連する理論を学史的に辿る。組織論 I では、Simonの意思決定、組織ルーティンの理論 とMarchのゴミ箱モデルを取り上げる。また、通期で使用する共通事例を設定、問いを立て、学習した理論を使って事例を説明、問いに応えるアプローチを知る。							
学修成果							
アルバイトや就職後の仕事で遭遇する出来事に対して「何が問題でどうすればよいか」、自ら問いを立て、適切な理論・概念を選択し、自分なりに答を導き出す方法を知る。							
事前学習							
特になし							
事後学習							
特になし							
授業計画							
第1回	講義の目的と進め方						
第2回	共通事例の設定およびBarnerd理論による説明						
第3回	Simon理論(1): 意思決定の枠組						
第4回	Simon理論(2): 限定された合理性						
第5回	Simon理論(3): 組織の意思決定モデル						
第6回	Simon理論(4): 組織ルーティンと満足基準						
第7回	Simon理論(5): 共通事例へのあてはめ						
第8回	Simon理論(6): 「オーガニゼーションズ」以降の理論						
第9回	組織論の土台(1): 研究アプローチ(存在論と認識論)						
第10回	組織論の土台(2): 組織論の分類フレーム(Scott, Burrell and Morgan, Hatch)						
第11回	March理論(1): あいまい性						
第12回	March理論(2): ゴミ箱モデル						
第13回	March理論(3): キューバ・ミサイル危機の説明						
第14回	組織論 I の復習						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		40					
その他		0					
教科書							
事前に資料を配布							
参考書							
特になし							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		経営組織論Ⅱ					
開講期	2026年度	開講学期	後期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	前田 恭孝						
到達目標							
組織の理論や概念を教科書に書いてあるバズワード的知識にとどめず、それらが土台とした思想や哲学まで踏み込んで、どんな事象をどんな立場から(視座)、どう説明したか/出来なかったかまで理解する。							
講義概要							
組織論Ⅱでは、前期の続きとしてMarchの学習サイクル、探索と活用、Weickの組織化、イナクトメントの理論を取り上げる。その際、カーネギー・メロン学派の一連の理論の視座の違いに注目して、前期に設定した事例にあてはめたとき、説明がどう違って来るかを確認する。							
学修成果							
アルバイトや就職後の仕事で遭遇する出来事に対して「何が問題でどうすればよいか」、自ら問いを立て、適切な理論・概念を選択し、自分なりに答を導き出す方法を知る。							
事前学習							
特になし							
事後学習							
特になし							
授業計画							
第1回	March理論(4):学習サイクル						
第2回	March理論(5):探索と活用						
第3回	March理論(6):共通事例へのあてはめ						
第4回	March理論(7):Simon/March以降の組織ルーティン論(Feldman,Orlikowski,Tsoukas)						
第5回	Weick理論(1):組織と組織化						
第6回	Weick理論(2):組織化の特徴						
第7回	Weick理論(3):2ndサイバネティクスと因果マップ						
第8回	Weick理論(4):イナクトメント						
第9回	Weick理論(5):センスメイキング						
第10回	Weick理論(6):共通事例へのあてはめ						
第11回	組織論の土台(1):実践(暗黙知・身体)						
第12回	組織論の土台(2):前川製作所のケース						
第13回	組織論の土台(3):カーネギー・メロン学派における視座の変遷						
第14回	組織Ⅱの復習						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		40					
その他		0					
教科書							
事前に資料を配布							
参考書							
特になし							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		消費者行動論（行動経済学）					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	三田 学						
到達目標							
重要用語とビジネス場面を、体系的に理解しイメージできる。活用できる。							
講義概要							
・いわゆる伝統的な「経済学」と異なる、実際の生活者（消費者）の「非合理的」な行動にフォーカスする。 ・生活者の行動をよく理解することで、マーケティングの質を変え、より良い行動や消費につなげる思考を身につける。							
学修成果							
ビジネス現場での活用例を学び、行動経済学を現場で使いこなせるコツを身につける。							
事前学習							
前回までのふりかえりをする。							
事後学習							
今回の内容と前回までの内容を、つなげて整理する。							
授業計画							
第1回	〈導入編①〉消費者行動論と行動経済学の関連。伝統的な経済学との違い「非合理的」な部分を理解。「極端の回避効果」。						
第2回	〈導入編②〉表現方法で人の反応、行動が変わる。「フレーミング効果」						
第3回	〈導入編③〉人の行動を、良い方向に導く。人は初期設定を変えたがらない。「デフォルト効果」						
第4回	〈導入編④〉人は物事を即座に判断できる。速い思考と遅い思考のメリット・デメリット。「ヒューリスティック」						
第5回	行動経済学の全体像を整理。Ⅰ.「ヒューリスティック」人間は早合点しがちな生き物。①「利用可能性ヒューリスティック」記憶から引き出しやすい情報を基に人は判断する。「広告効果」「ジングル」						
第6回	Ⅰ.「ヒューリスティック」人間は早合点しがちな生き物。①「利用可能性ヒューリスティック」記憶から引き出しやすい情報を基に人は判断する。「選択的知覚」「カクテルパーティ効果」						
第7回	Ⅰ.「ヒューリスティック」人間は早合点しがちな生き物。②「代表性ヒューリスティック」なぜ確率に振り回されてしまうのか。「少数の法則」「平均への回帰」						
第8回	Ⅰ.「ヒューリスティック」人間は早合点しがちな生き物。②「代表性ヒューリスティック」なぜ確率に振り回されてしまうのか。「ステレオタイプ」「初頭効果」「ピークエンドの法則」						
第9回	Ⅰ.「ヒューリスティック」人間は早合点しがちな生き物。③「固着性ヒューリスティック」なぜ反対意見は受け入れられない。「確証バイアス」「ハロー効果」						
第10回	Ⅰ.「ヒューリスティック」人間は早合点しがちな生き物。③「固着性ヒューリスティック」なぜ反対意見は受け入れられない。「プラシーボ効果」「サンクコスト効果」						
第11回	Ⅰ.「ヒューリスティック」人間は早合点しがちな生き物。③「固着性ヒューリスティック」なぜ反対意見は受け入れられない。「フレーミング効果」「アンカリング効果」「極端の回避性」						
第12回	Ⅱ.「プロスペクト理論」意思決定、価格決定の仕組み。①「参照点」「前処理」						
第13回	Ⅱ.「プロスペクト理論」意思決定、価格決定の仕組み。②「価値関数」「リスク回避的 vs リスク志向的」「確率加重関数」						
第14回	前期のおさらい						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合（％）	内容				
定期試験		70					
期試験以外（授業内の課題・参加度・出席態度等）		30					
その他		0					
教科書							
指定せず。事前に授業のテキストをPDFで配布。							
参考書							
「サクッとわかる ビジネス教養 行動経済学」 阿部誠 新星出版							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ

コース		国際貿易コース					
学年		2年					
科目名		プレゼンテーションⅢ					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	池袋 敏博						
到達目標							
面接・グループディスカッション・プレゼン発表に必要な実践力を高める。 PREP法（結論→理由→具体例→結論）を理解し、論理的に話す力を養う就職活動に必要な自己PR・志望理由・企業研究発表ができるようになる。							
講義概要							
本授業では、プレゼンテーション初心者を対象に、他者紹介や自己紹介などの基本的な発表経験からスタートし、段階的にビジネスプレゼンテーション能力を育成します。前半では、人前で話すことに慣れ、話し方・視線・姿勢・声量など基礎技術を習得します。 中盤では、PowerPoint資料作成、PREP法、論理的思考、自己PR、志望理由作成など就職活動に必要な内容を学びます。 後半では、企業研究、模擬面接、グループディスカッション、実践発表を通して、社会で必要な発信力を高めます。							
学修成果							
人前で自信を持って発表できる 論理的で分かりやすい話し方ができる 就職活動に必要な面接対応力を身につける							
事前学習							
発表テーマに関する情報収集							
事後学習							
発表内容の振り返り 改善点の整理							
授業計画							
第1回	オリエンテーション(授業の進め方) プレゼンテーションとは何か／人前で話す基本姿勢						
第2回	他者紹介① ベアワークによる相手紹介／話す練習						
第3回	他者紹介② PREP法を活用した紹介方法						
第4回	自己紹介① 自己理解／自分の強み・特徴整理						
第5回	自己紹介② PowerPointを使った自己紹介スライド作成						
第6回	自己紹介③ スライド前発表実践						
第7回	話し方の基礎 視線・姿勢・声量・スピード・表情						
第8回	論理的思考① PREP法（結論・理由・具体例・結論）基礎						
第9回	論理的思考② 短所を長所に変える自己PR作成						
第10回	就職活動対策① 自己PR発表						
第11回	模擬面接① 個人面接練習						
第12回	模擬面接② 集団面接練習						
第13回	最終プレゼンテーション発表①						
第14回	最終プレゼンテーション発表②						
第15回	総括・振り返り						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		50					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		50					
その他							
教科書							
なし							
参考書							
自信がつくプレゼンテーション (FOM出版)							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易コース					
学年		2年					
科目名		プレゼンテーションⅣ					
開講期	2026年度	開講学期	後期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	池袋 敏博						
到達目標							
前期で習得した自己紹介・自己PR・志望理由・模擬面接・PowerPoint基礎を発展させ、グループ活動を通じて企画力・資料作成力・発表力を高める。							
講義概要							
前期の基礎的なプレゼンテーション技術を土台に、後期では「卒業旅行企画」をテーマとしたグループ活動を中心に授業を展開する。グループワークを通して、協働力・企画力・提案力を高め、最終回では総合発表会を実施する。							
学修成果							
動画・画像を取り入れた魅力的な資料を作成できる グループで企画立案・資料作成・共同発表ができる 就職活動や社会に必要な発信力・提案力を高める							
事前学習							
課題に応じた情報収集							
事後学習							
発表内容の振り返り、改善点整理							
授業計画							
第1回	オリエンテーション(授業概要) 後期プレゼンテーションの目的						
第2回	前期振り返り PowerPoint基礎確認／グループ活動基礎						
第3回	グループ分け・テーマ設定 卒業旅行先選定／役割分担						
第4回	卒業旅行企画① 予算設定(交通費・宿泊費・食費等)						
第5回	PowerPoint資料作成① スライド構成・写真活用						
第6回	PowerPoint資料作成② 動画挿入・デザイン改善						
第7回	グループ資料作成① 旅行プラン資料作成						
第8回	卒業旅行企画② 観光地・スケジュール作成						
第9回	PowerPoint応用① 見やすいスライド作成／デザイン強化						
第10回	PowerPoint応用② 画像・表・動画活用方法						
第11回	グループ資料作成② 動画挿入・魅力的演出						
第12回	プレゼン技術向上 話し方・役割分担・説得力強化						
第13回	グループ模擬発表① 発表練習・改善						
第14回	グループ模擬発表② 完成度向上						
第15回	最終プレゼンテーション発表 卒業旅行企画発表会						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		50					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		50					
その他		0					
教科書							
特になし							
自信がつくプレゼンテーション(FOM出版)							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		国際経済学					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	8回
担当教員	金森 尚人						
到達目標							
国際経済における基本的な国際貿易理論を学び、現在急速に進行しつつある「保護貿易」的な国際貿易の現状と今後の展開について理解・分析する能力を身につけます。							
講義概要							
今日、世界の各国、各地域の経済は、財、サービス、資本、人が国境を越えて移動し成立している。グローバル化する経済活動を理解するために、「国際貿易」「国際金融」の両面からの学習が必要であるが、本講義においては「国際貿易」の側面にスポットをあてて昨今の激動の国際経済について事例を取り上げながら講義します。							
学修成果							
現在の国際経済の状況を理解し、特に日本がどのような状況にあり、今後、どのようなことが起きるのか、自分なりの考察が可能となるよう学習します。							
事前学習							
為替相場や原油価格について毎日チェックする							
事後学習							
時事ニュースのチェック							
授業計画							
第1回	日本の貿易の歴史(経済成長と貿易摩擦、GATT、貿易の自由化、経済のグローバル化)について①						
第2回	日本の貿易の歴史(経済成長と貿易摩擦、GATT、貿易の自由化、経済のグローバル化)について②						
第3回	日本の貿易の現状(保護貿易化する世界経済の中の日本)①						
第4回	日本の貿易の現状(保護貿易化する世界経済の中の日本)②						
第5回	貿易基礎理論:リカードの比較優位①						
第6回	貿易基礎理論:リカードの比較優位②						
第7回	貿易基礎理論:リカードの比較優位③						
第8回	貿易基礎理論:リカードの比較優位④						
第9回	貿易政策:関税とその効果①						
第10回	貿易政策:関税とその効果②						
第11回	地域貿易協定:FTA・EPA・関税同盟等①						
第12回	地域貿易協定:FTA・EPA・関税同盟等②						
第13回	外国為替市場について:日本の外国為替市場と円/ドルの推移について①						
第14回	外国為替市場について:日本の外国為替市場と円/ドルの推移について②						
第15回	定期試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		40					
その他		0					
教科書							
プリント配布							
参考書							
新聞記事、ネットニュースなど							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		国際経済学					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	金森 尚人						
到達目標							
国際経済における基本的な国際貿易理論を学び、現在急速に進行しつつある「保護貿易」的な国際貿易の現状と今後の展開について理解・分析する能力を身につけます。							
講義概要							
今日、世界の各国、各地域の経済は、財、サービス、資本、人が国境を越えて移動し成立している。グローバル化する経済活動を理解するために、「国際貿易」「国際金融」の両面からの学習が必要であるが、本講義においては「国際貿易」の側面にスポットをあてて昨今の激動の国際経済について事例を取り上げながら講義します。							
学修成果							
現在の国際経済の状況を理解し、特に日本がどのような状況にあり、今後、どのようなことが起きるのか、自分なりの考察が可能となるよう学習します。							
事前学習							
為替相場や原油価格について毎日チェックする							
事後学習							
時事ニュースのチェック							
授業計画							
第1回	日本の貿易の歴史(経済成長と貿易摩擦、GATT、貿易の自由化、経済のグローバル化)について①						
第2回	日本の貿易の歴史(経済成長と貿易摩擦、GATT、貿易の自由化、経済のグローバル化)について②						
第3回	日本の貿易の現状(保護貿易化する世界経済の中の日本)①						
第4回	日本の貿易の現状(保護貿易化する世界経済の中の日本)②						
第5回	貿易基礎理論:リカードの比較優位①						
第6回	貿易基礎理論:リカードの比較優位②						
第7回	貿易基礎理論:リカードの比較優位③						
第8回	貿易基礎理論:リカードの比較優位④						
第9回	貿易政策:関税とその効果①						
第10回	貿易政策:関税とその効果②						
第11回	地域貿易協定:FTA・EPA・関税同盟等①						
第12回	地域貿易協定:FTA・EPA・関税同盟等②						
第13回	外国為替市場について:日本の外国為替市場と円/ドルの推移について①						
第14回	外国為替市場について:日本の外国為替市場と円/ドルの推移について②						
第15回	定期試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		40					
その他		0					
教科書							
プリント配布							
参考書							
新聞記事、ネットニュースなど							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		卒業演習 I					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	伊藤 憲彦						
到達目標							
日本の地方の問題点を理解し、どのようなビジネスが行われているかを注意深く見る。また、企業や自治体の取り組みを見ることで理解を深めたい。また、自らの就職に役立てる。							
講義概要							
本講義では、日本の地方での問題点や地方ビジネスをテーマにした講義を行う。近年、地方では少子高齢問題や地方格差など、様々な問題点を抱えている。これらの問題点を解決するために、日本政府は「地方創生」を掲げ、解決に取り組んできた。地方ではどのようなことが行われているか、ケーススタディを用いて、理解を深めていく。							
学修成果							
地方における取組を理解し、主体的に問題を解決できるようになる。							
事前学習							
前回の復習							
事後学習							
テーマについてHP等を使って調べる							
授業計画							
第1回	ガイダンス 日本の中央と地方のちがい						
第2回	日本の地方の問題点①						
第3回	日本の地方の問題点②						
第4回	日本の地方の問題点③						
第5回	地方創生とは？/地方創生が必要な理由						
第6回	地方創生事業①(交付金・政府機関の地方移転)						
第7回	地方創生事業②(情報・人材支援)						
第8回	地方創生事業③(地域再生・計画)						
第9回	地方で働くということ 都市圏と地方での仕事・生活のちがい						
第10回	ケーススタディ① 千葉県旭市の取り組み						
第11回	ケーススタディ② 山形県鶴岡市の取り組み						
第12回	ケーススタディ③ 福島県いわき市の取り組み						
第13回	ケーススタディ④ 徳島県神山町の取り組み						
第14回	ケーススタディ⑤ 北海道夕張市の取り組み						
第15回	定期試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		30	レポート				
その他		10	授業態度等				
教科書							
なし							
参考書							
プリントを随時配布							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		卒業演習Ⅱ					
開講期	2026年度	開講学期	後期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	伊藤 憲彦						
到達目標							
授業終了時に学生は以下を達成できる。							
1.行動心理学の基本概念を説明できる 2.行動形成のメカニズムを理解し、分析できる							
講義概要							
本授業では、心理学における「行動」に焦点を当て、人間や動物の行動がどのように学習され、維持され、変化するのかを体系的に学ぶ。古典的 条件づけ・オペラント条件づけ・社会的学習理論などの基礎理論に加え、消費行動、教育、組織、SNS、健康行動など現代社会への応用につい ても扱う。実験やケース分析を通じて、日常行動を科学的に分析する視点を養う。							
学修成果							
1.倫理的課題を多角的に分析できる 2.行動科学の知見を用いて倫理的意思決定を説明できる 3.現代社会における倫理問題について主体的に考察できる 4.他者の議論を通じて倫理的判断力を高める							
事前学習							
前回の復習							
事後学習							
テーマについてHP等を使って調べる							
授業計画							
第1回	行動心理学とは何か ガイダンス 1.心理学における「行動」の定義 2.行動主義の成立 3.主な研究方法						
第2回	学習理論の基礎 学習とは何か、行動の獲得と変化、環境と行動の関係						
第3回	古典的条件づけ パブロフの実験、条件刺激と条件反応、般化・弁別・消去						
第4回	オペラント条件づけ スキナーの理論、自発行動と結果、強化と罰						
第5回	強化スケジュール 比率・間隔スケジュール、習慣化と依存、ゲームやSNSへの応用						
第6回	行動形成とシェイピング 段階的学習、モデリング、行動修正技法						
第7回	社会的学習理論 観察学習、バンデューラの理論、模倣とメディア影響						
第8回	認知と行動 認知心理学との接点、思考と意思決定、バイアスとヒューリスティクス						
第9回	感情と行動 感情が行動に与える影響、動機づけ、ストレス行動						
第10回	対人行動とコミュニケーション 非言語行動、同調行動、集団心理						
第11回	消費者行動とマーケティング 広告心理、購買行動、行動経済学との関連						
第12回	健康行動と行動変容 禁煙・ダイエット・運動習慣、行動療法、習慣形成						
第13回	デジタル社会と行動心理学 SNSと依存、アルゴリズムと行動誘導、AI時代の心理						
第14回	総括と最終発表 授業全体の振り返り、ケース分析発表、行動心理学の今後						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		30	レポート課題				
その他		10	授業態度等				
教科書							
なし							
参考書							
プリントを随時配布							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		卒業演習Ⅲ					
開講期	2026年度	開講学期	後期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	伊藤 憲彦						
到達目標							
営業・販売の流れを一通り実践できる 自身の強みと課題を把握する 改善点を言語化できる							
講義概要							
営業・販売の現場で必要となる「顧客理解」「提案力」「コミュニケーション」「クロージング」「信頼構築」を体系的に学ぶ実践型講座。ロールプレイやケーススタディを通じて、即現場で使えるスキルを習得する。							
学修成果							
受講者は本授業を通じて、以下を達成できるようになる。							
1.顧客ニーズを把握するための基本的なヒアリング技法を説明し、実践できる。 2.商品・サービスの特徴を整理し、顧客に分かりやすく提案できる。							
事前学習							
前回の授業の復習							
事後学習							
テーマについてHP等を使って調べる							
授業計画							
第1回	営業・販売の基本理解① 営業と販売の違い、良い営業担当者の共通点、顧客心理の基礎、第一印象・身だしなみ・態度、信頼関係の作り方						
第2回	営業・販売の基本理解② 営業と販売の違い、良い営業担当者の共通点、顧客心理の基礎、第一印象・身だしなみ・態度、信頼関係の作り方						
第3回	コミュニケーション力とヒアリング① 傾聴（アクティブリスニング）、オープンクエスチョン／クローズドクエスチョン、顧客の本音を引き出す方法、共感とリアクション						
第4回	コミュニケーション力とヒアリング② 傾聴（アクティブリスニング）、オープンクエスチョン／クローズドクエスチョン、顧客の本音を引き出す方法、共感とリアクション						
第5回	商品説明・提案力① 特徴（Feature）と利益（Benefit）の違い、PREP法を使った説明、提案ストーリーの作り方、顧客タイプ別アプローチ						
第6回	商品説明・提案力② 特徴（Feature）と利益（Benefit）の違い、PREP法を使った説明、提案ストーリーの作り方、顧客タイプ別アプローチ						
第7回	クロージング技術① クロージングの基本、購買心理と意思決定、代表的クロージング手法、選択肢提示法（仮定法、限定法）、タイミングの見極め						
第8回	クロージング技術② クロージングの基本、購買心理と意思決定、代表的クロージング手法、選択肢提示法（仮定法、限定法）、タイミングの見極め						
第9回	クレーム対応と信頼回復① クレーム発生の原因、NG対応例、共感・謝罪・解決提案、感情コントロール、再発防止の考え方						
第10回	クレーム対応と信頼回復② クレーム発生の原因、NG対応例、共感・謝罪・解決提案、感情コントロール、再発防止の考え方						
第11回	目標管理とセルフマネジメント① SMART目標、PDCAサイクル、時間管理、営業活動の振り返り、ストレスマネジメント						
第12回	目標管理とセルフマネジメント② SMART目標、PDCAサイクル、時間管理、営業活動の振り返り、ストレスマネジメント						
第13回	総合実践ロールプレイ① 商談の流れ総復習（アプローチ、ヒアリング、提案、クロージング、アフターフォロー、実践ロールプレイ）、フィードバック						
第14回	総合実践ロールプレイ② 商談の流れ総復習（アプローチ、ヒアリング、提案、クロージング、アフターフォロー、実践ロールプレイ）、フィードバック						
第15回	確認テスト						
成績評価の方法							
区分		割合（％）	内容				
定期試験		60					
期試験以外（授業内の課題・参加度・出席態度等）		30	レポート、ロールプレイ				
その他		10	授業態度等				
教科書							
なし							
参考書							
プリントを随時配布							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ

コース		国際貿易					
学年		2年生					
科目名		企業統治論Ⅰ					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	白石　一憲						
到達目標							
経営陣を監視するステークホルダーの役割責任とは何か？その中でも特に株主や社外取締役と経営陣の利害関係を把握した上で、企業統治の有効性と課題を理解できるようにする。							
講義概要							
2006年の商法改正で企業統治が法制化され、2015年にコーポレートガバナンス・コードが設定された。このように比較的新しい仕組み・制度であり、本講義では様々な実例を交えて、経営陣の暴走はなぜ起こるのか？企業としてどのように取り組むべきか、という基本的な考え方を学ぶ。							
学修成果							
就職活動を行う際に検討先の企業のコーポレートガバナンス体制を調べることで、その企業のガバナンス体制がどの程度しっかりしたものになっているかを判断することができるようになる。							
事前学習							
前回の授業内容を復習した上で次回の授業に出席する							
事後学習							
不明点や疑問などを整理し次回の授業で質問・確認する							
授業計画							
第1回	「企業統治論概要」 ステークホルダーとは誰か？その役割責任は何か？						
第2回	「企業を支配するのは誰か？」 株主支配論、経営者支配論、金融支配論の論点について						
第3回	「東芝の不祥事から学ぶこと」 東芝の経営陣の不正はなぜ見逃されたのか？						
第4回	「モラルハザード」 株主と経営陣の利害関係の対立について						
第5回	「エージェンシー理論」 モラルハザードが起きる要因は何か？						
第6回	「前半講義の振り返り」 これまでの講義内容のまとめ（中間試験に向けた準備）						
第7回	「中間テスト」 第1回～第5回の講義内容の理解度を確認する						
第8回	「リスクマネジメント」 モラルハザードに対するリスクマネジメントとは						
第9回	「日産の不祥事から学ぶこと」 日産自動車の経営陣の不正はなぜ見逃されたのか？						
第10回	「上場企業のガバナンス体制」 ガバナンスコードと上場について						
第11回	「非上場企業のガバナンス体制」 非上場企業のガバナンス体制とその効果について						
第12回	「海外のコーポレートガバナンス①」 アメリカ・ドイツ・北欧諸国のガバナンス体制						
第13回	「海外のコーポレートガバナンス②」 韓国・中国のガバナンス体制						
第14回	「これまでの講義内容のまとめ」 中間テスト以降の講義内容の振り返り						
第15回	「期末試験」 企業統治の実際と課題に関する理解度を確認する						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		70	期末テストの点数				
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		30	中間テストの理解度、授業の参加度、出席率				
その他		0					
教科書							
よくわかるコーポレート・ガバナンス(風間信隆著:ミネルヴァ書房)							
参考書							
新聞、ビジネス雑誌などから適宜引用							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ

コース		国際貿易					
学年		2年生					
科目名		企業統治論Ⅱ					
開講期	2026年度	開講学期	後期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	白石 一憲						
到達目標							
実際に日本企業で働く際に、どのような言動がコンプライアンス違反になるのか、自分自身がコンプライアンス違反を起こさないようにするために、どのような言動に注意すべきか？を理解できるようになる。							
講義概要							
企業の暴走を防ぐためには経営陣に対する監督強化だけでなく、そこで働く従業員の法令やルールの遵守を強化することも非常に重要となってくる。そこで企業統治論の一環として企業運営に関わる主要な法令の理解と、コンプライアンス違反事例を通して企業組織の基本的な対応を学ぶ。							
学修成果							
実際に日本企業で働く際に、自分自身がコンプライアンスを遵守した働き方ができるようになる。また上司や周りの同僚のコンプライアンス違反を発見した場合、自分自身はどのような行動を起こすべきか？判断できるようになる。							
事前学習							
前回の授業内容を復習した上で次の授業に出席する							
事後学習							
不明点や疑問などを整理し次の授業で質問・確認する							
授業計画							
第1回	「コンプライアンスの概要」 なぜ人は不正に走るのか？						
第2回	「労働法」 36協定や過労死ラインの理解と解雇のルール						
第3回	「パワハラ・セクハラ」 パワハラ・セクハラの定義と実例						
第4回	「不正競争防止法」 燃費偽装やリコール隠しの背景とその実例						
第5回	「独占禁止法」 カルテル・談合の禁止理由とその実例						
第6回	「前半講義の振り返り」 これまでの講義内容のまとめ（中間試験に向けた準備）						
第7回	「中間テスト」 第1回～第5回の講義内容の理解度を確認する						
第8回	「知的財産法①」 産業財産権の種類とそれぞれの実例						
第9回	「知的財産法②」 著作権の種類とそれぞれの実例						
第10回	「金融商品取引法①」 インサイダー取引や虚偽記載について						
第11回	「金融商品取引法②」 企業の法律違反による業績悪化とその後の再生について						
第12回	「個人情報保護法」 個人情報の定義と情報漏えいの実例						
第13回	「海外のコンプライアンス違反」 欧米やアジアのコンプライアンス状況について						
第14回	「これまでの講義内容のまとめ」 中間テスト以降の講義内容の振り返り						
第15回	「期末試験」 コンプライアンスの実際と課題に関する理解度を確認する						
成績評価の方法							
区分		割合（％）	内容				
定期試験		70	期末テストの点数				
期試験以外（授業内の課題・参加度・出席態度等）		30	中間テストの理解度、授業の参加度、出席率				
その他		0					
教科書							
教科書は指定せず、適宜、プリント等を配布							
参考書							
新聞、ビジネス雑誌などから適宜引用							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		英語Ⅲ					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	1	授業回数	15回
担当教員	Joseph Johnston						
到達目標							
到達目標CEFR:A2～B1 到達目標TOEIC L&Rスコア:400～600点程度 TOEIC L&Rテストに必要な語彙・文法・リスニング・リーディングの基礎力を養成するとともに、問題演習を通じて英語を理解し、実践的に活用する力を身につける。あわせて、英語による情報理解力およびコミュニケーション能力の向上を図り、継続的に英語学習へ取り組む姿勢を養う。							
講義概要							
語彙・文法・リスニング・リーディングの基礎事項を体系的に学習するとともに、演習問題を通じて解答力および実践的な英語運用能力を養成する。授業では、日本語による解説を適宜取り入れながら、英語理解を深め、段階的なスコア向上を目指す。							
学修成果							
学生は、TOEIC L&Rテストに必要な基礎的英語力を身につけ、語彙・文法・読解・聴解に関する理解を深めるとともに、英語による情報理解力および実践的なコミュニケーション能力を向上させることができる。							
事前学習							
各Unitの語彙・文法事項および問題形式を事前に確認し、不明な単語や表現について調べたうえで授業に参加すること。							
事後学習							
授業で扱った問題や解説内容を復習し、語彙・文法事項の定着を図ること。また、リスニング音声の反復練習や問題演習を継続的に行い、TOEIC形式への理解を深めること。							
授業計画							
第1回	導入 Fundamentals:Unit 1①						
第2回	Fundamentals:Unit 1②						
第3回	Fundamentals:Unit 2①						
第4回	Fundamentals:Unit 2②						
第5回	Fundamentals:Unit 3①						
第6回	Fundamentals:Unit 3②						
第7回	Basic Skills:Unit 4①						
第8回	Basic Skills:Unit 4②						
第9回	Basic Skills:Unit 5①						
第10回	Basic Skills:Unit 5②						
第11回	Basic Skills:Unit 6①						
第12回	Basic Skills:Unit 6②						
第13回	Review: Unit 1 – Unit 3						
第14回	Review: Unit 4 – Unit 6						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		70					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		30					
その他		0					
教科書							
LEVEL-UP TRAINER FOR THE TOEIC TEST(センダー・ジラーニング株式会社)							
参考書							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		英語Ⅳ					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	1	授業回数	15回
担当教員	京塚 在裕美／尾崎 亜寿香						
到達目標							
到達目標CEFR:A2～B1 到達目標TOEIC L&Rスコア:350～550点程度 接客・観光場面において必要となる基本的な英語表現を理解し、状況に応じた適切なコミュニケーションができる力を養う。また、英語による応対力および発信力を高め、観光・サービス分野で求められる実践的な英語運用能力の習得を目指す。							
講義概要							
ホテル、レストラン、交通機関、観光案内などを想定したロールプレイや会話練習を通じて、聞く・話すを中心としたコミュニケーション能力を養成する。また、外国人観光客への対応を想定し、異文化理解やホスピタリティ意識についても学習を行う。							
学修成果							
学生は、観光・接客場面における基本的な英語表現を理解し、状況に応じた適切な応対やコミュニケーションを英語で行うことができるようになる。							
事前学習							
各Unitの単語・表現・会話例を事前に確認し、意味や発音を理解したうえで授業に参加すること。必要に応じて音読練習を行うこと。							
事後学習							
授業で学習した表現や会話例を復習し、ロールプレイや音読を通じて定着を図ること。また、観光・接客場面で使用できる英語表現を継続的に整理・確認すること。							
授業計画							
第1回	導入 【初級編】Unit 1～ Unit 3						
第2回	【初級編】 Unit 4～ Unit 6						
第3回	【初級編】 Unit 7～ Unit 9						
第4回	【初級編】 Unit 10～ Unit 12						
第5回	【初級編】 Unit 13～ Unit 15						
第6回	【初級編】 Unit 16～ Unit 18						
第7回	【初級編】 Unit 19～ Unit 21						
第8回	【初級編】 Unit 22～ Unit 25						
第9回	【中級編】 Unit 1～ Unit 3						
第10回	【中級編】 Unit 4～ Unit 6						
第11回	【中級編】 Unit 7～ Unit 9						
第12回	復習:【初級編】Unit 1 ～ Unit 12						
第13回	復習:【初級編】Unit 13 ～ Unit 25						
第14回	復習:【中級編】Unit 1 ～ Unit 9						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		70					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		30					
その他		0					
教科書							
おもてなし英会話検定(祥伝社)							
参考書							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		複数コース					
学年		2年					
科目名		レベル別英語クラス					
開講期	2026年度	開講学期	後期	単位	1	授業回数	15回
担当教員	Joseph Johnston						
到達目標							
到達目標CEFR:A2～B1 到達目標TOEIC L&Rスコア:400～600点程度 TOEIC L&Rテストに必要な語彙・文法・リスニング・リーディングの基礎力を養成するとともに、問題演習を通じて英語を理解し、実践的に活用する力を身につける。あわせて、英語による情報理解力およびコミュニケーション能力の向上を図り、継続的に英語学習へ取り組む姿勢を養う。							
講義概要							
語彙・文法・リスニング・リーディングの基礎事項を体系的に学習するとともに、演習問題を通じて解答力および実践的な英語運用能力を養成する。授業では、日本語による解説を適宜取り入れながら、英語理解を深め、段階的なスコア向上を目指す。							
学修成果							
学生は、TOEIC L&Rテストに必要な基礎的英語力を身につけ、語彙・文法・読解・聴解に関する理解を深めるとともに、英語による情報理解力および実践的なコミュニケーション能力を向上させることができる。							
事前学習							
各Unitの語彙・文法事項および問題形式を事前に確認し、不明な単語や表現について調べたうえで授業に参加すること。							
事後学習							
授業で扱った問題や解説内容を復習し、語彙・文法事項の定着を図ること。また、リスニング音声の反復練習や問題演習を継続的に行い、TOEIC形式への理解を深めること。							
授業計画							
第1回	Basic Skills:Unit 7①						
第2回	Basic Skills:Unit 7②						
第3回	Basic Skills:Unit 8①						
第4回	Basic Skills:Unit 8②						
第5回	Basic Skills:Unit 9①						
第6回	Basic Skills:Unit 9②						
第7回	Advanced Skills:Unit 10①						
第8回	Advanced Skills:Unit 10②						
第9回	Advanced Skills:Unit 11①						
第10回	Advanced Skills:Unit 11②						
第11回	Advanced Skills:Unit 12①						
第12回	Advanced Skills:Unit 12②						
第13回	Review: Unit 7 – Unit 9						
第14回	Review: Unit 10 – Unit 12						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		70					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		30					
その他		0					
教科書							
LEVEL-UP TRAINER FOR THE TOEIC TEST(センダー・ジラーニング株式会社)							
参考書							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		複数コース					
学年		2年					
科目名		レベル別英語クラス					
開講期	2026年度	開講学期	後期	単位	1	授業回数	15回
担当教員	京塚 在裕美／尾崎 亜寿香						
到達目標							
到達目標CEFR:A2～B1 到達目標TOEIC L&Rスコア:350～550点程度 接客・観光場面において必要となる基本的な英語表現を理解し、状況に応じた適切なコミュニケーションができる力を養う。また、英語による応対力および発信力を高め、観光・サービス分野で求められる実践的な英語運用能力の習得を目指す。							
講義概要							
ホテル、レストラン、交通機関、観光案内などを想定したロールプレイや会話練習を通じて、聞く・話すを中心としたコミュニケーション能力を養成する。また、外国人観光客への対応を想定し、異文化理解やホスピタリティ意識についても学習を行う。							
学修成果							
学生は、観光・接客場面における基本的な英語表現を理解し、状況に応じた適切な応対やコミュニケーションを英語で行うことができるようになる。							
事前学習							
各Unitの単語・表現・会話例を事前に確認し、意味や発音を理解したうえで授業に参加すること。必要に応じて音読練習を行うこと。							
事後学習							
授業で学習した表現や会話例を復習し、ロールプレイや音読を通じて定着を図ること。また、観光・接客場面で使用できる英語表現を継続的に整理・確認すること。							
授業計画							
第1回	【中級編】 Unit 10～ Unit 12						
第2回	【中級編】 Unit 13～ Unit 15						
第3回	【中級編】 Unit 16～ Unit 18						
第4回	【中級編】 Unit 19～ Unit 21						
第5回	【中級編】 Unit 22～ Unit 25						
第6回	【上級編】 Unit 1～ Unit 4						
第7回	【上級編】 Unit 5～ Unit 8						
第8回	【上級編】 Unit 9～ Unit 12						
第9回	【上級編】 Unit 13～ Unit 16						
第10回	【上級編】 Unit 17～ Unit 20						
第11回	【上級編】 Unit 21～ Unit 25						
第12回	復習:【中級編】Unit 10 ～ Unit 25						
第13回	復習:【上級編】Unit 1 ～ Unit 12						
第14回	復習:【上級編】Unit 13 ～ Unit 25						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		70					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		30					
その他		0					
教科書							
おもてなし英会話検定(祥伝社)							
参考書							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		外国語演習Ⅲ					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	伊藤 健一郎						
到達目標							
就職・進学のための開門を突破するため、日本語留学試験総合科目問題を使って、日本語能力と一般知識の獲得を目指す。							
講義概要							
日本語能力試験・日本留学試験の問題を教材とした解説講義							
学修成果							
日本語能力試験・就職試験合格							
事前学習							
各試験問題演習							
事後学習							
講義内容の振り返り							
授業計画							
第1回	授業ガイダンス						
第2回	発電エネルギー						
第3回	生態系						
第4回	国連						
第5回	需要と供給						
第6回	為替レートと日本経済						
第7回	経済成長率						
第8回	緯度・経度・時差						
第9回	世界の気候						
第10回	帝国主義						
第11回	世界の人口						
第12回	多文化共生						
第13回	国家						
第14回	期末試験ガイダンス						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		40					
その他		0					
教科書							
適宜プリント等で対応							
参考書							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		外国語演習Ⅳ					
開講期	2026年度	開講学期	後期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	伊藤 健一郎						
到達目標							
就職・進学のための関門を突破するため、日本語留学試験総合科目問題を使って、日本語能力と一般知識の獲得を目指す。							
講義概要							
日本留学試験総合科目の問題を教材とした解説講義							
学修成果							
日本留学試験・就職試験合格							
事前学習							
各試験問題演習							
事後学習							
講義内容の振り返り							
授業計画							
第1回	前期総括・後期ガイダンス						
第2回	パンデミック						
第3回	第一次世界大戦						
第4回	パンゲア						
第5回	地震と津波						
第6回	景気変動						
第7回	高度経済成長期						
第8回	図法						
第9回	日本の農林水産業						
第10回	憲法						
第11回	第二次世界大戦						
第12回	産業革命						
第13回	イスラエルと中東諸国						
第14回	期末試験ガイダンス						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		40					
その他		0					
教科書							
適宜プリント等で対応							
参考書							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ

コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		貿易実務 I					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	金森 尚人						
到達目標							
(1) 過去問題の出題傾向を理解できる。(2) 各分野の重要ポイントを整理できる。(3) 制限時間内に問題を解く力を身につける。(4) C級試験合格レベルの知識と技能を習得する。							
講義概要							
貿易実務検定C級合格を目標として、過去問題および予想問題を中心に実践的な演習を行う。各分野の出題傾向を分析し、頻出問題への対応力を強化するとともに、時間配分や解答技術の習得を目指す。							
学修成果							
貿易実務検定C級レベルの問題を解くことができる。出題分野ごとの理解が整理されている。自身の弱点を把握し、改善できる。							
事前学習							
過去問題または予想問題を事前に解く。間違えた問題を確認し、原因を整理、確認する。							
事後学習							
授業で扱った問題を再度解き、完全に理解する。弱点分野の補強学習を行い、暗記する。							
授業計画							
第1回	オリエンテーション::実力確認/C級合格に向けた実践力強化						
第2回	過去問分析(1):出題傾向						
第3回	過去問分析(2)						
第4回	分野別対策(1):インコタームズ						
第5回	分野別対策(2):決済						
第6回	分野別対策(3):輸送						
第7回	分野別対策(4):保険						
第8回	分野別対策(5):通関						
第9回	総合問題演習(1) 貿易実務						
第10回	総合問題演習(2) 貿易実務						
第11回	総合問題演習(2) 英語						
第12回	総合問題演習(1) 英語						
第13回	模擬試験(1):(貿易実務、貿易英語)						
第14回	模擬試験(2):(貿易実務、貿易英語)						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60	選択問題、記述式				
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		40	期試験以外の授業態度、授業内の課題発表等				
その他		0					
教科書							
2026年度版 貿易実務検定C級試験 完全対策問題集・解答・解説編							
参考書							
「貿易実務の本」片山立志著							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		貿易実務II					
開講期	2026年度	開講学期	後期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	金森 尚人						
到達目標							
講義と演習を組み合わせ、実務に直結した知識と資格取得に必要な能力の双方を養成する。(1) 実務に即した貿易取引の理解を深める。(2) 国際物流や貿易環境の変化を理解する。(3) 実務的な思考力・判断力を養う。(4) 貿易英語をマスターし、ビジネスメールの定型文が幅広く使えるようになる。							
講義概要							
C級試験合格を見据え、貿易実務の応用力と実務対応能力の向上を図る。輸出入取引のケーススタディ、トラブル対応、国際物流、FTAなどの実務的テーマを扱い、現場で活用できる知識と判断力を養う。							
学修成果							
(1) 貿易検定C級試験への合格。(2) 貿易実務に必要な応用力を身につけている。(3) 貿易取引における問題点を分析できる。							
事前学習							
試験予想問題の内容を事前に読み、問題点を考える。基礎知識を復習し、過去問より傾向を考える							
事後学習							
・授業内容を振り返り、・実務に応用できるポイントをまとめる。							
授業計画							
第1回	期末試験のフィードバック						
第2回	検定試験予想問題と貿易実務の復習(1)						
第3回	模擬演習(貿易実務)						
第4回	検定試験予想問題と貿易英語の復習(2)						
第5回	模擬演習(貿易英語)						
第6回	検定試験予想問題と貿易実務の復習(3)						
第7回	模擬演習(貿易実務)						
第8回	検定試験予想問題と貿易英語の復習(4)						
第9回	模擬演習(貿易英語)						
第10回	検定試験予想問題と貿易実務の復習(5)						
第11回	模擬演習(貿易実務)						
第12回	検定試験予想問題と貿易英語の復習(6)						
第13回	模擬演習(貿易英語)						
第14回	後期の授業復習と演習						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60	選択問題、記述式				
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		40					
その他		0					
教科書							
2026年度版 貿易実務検定C級試験 完全対策問題集・解答・解説編							
参考書							
「貿易実務の本」片山立志著							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ

コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		異文化コミュニケーションⅠ					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	8回
担当教員	伊藤 憲彦						
到達目標							
国際的な問題の知識を学んだうえで、その中から「問題発見・問題分析・問題解決」を行えるようにしていく。また、課題提案力を身に付け、自分の意見を相手に伝えられるようにする。							
講義概要							
前期に学んだことを踏まえ、日本と世界を比較した際に、どのような違いがあるのかということを考察していく。また、日本がどのように世界と関わりを持ち、どのように発展をしてきたのかを、世界の国・地域との関係性を見ながら学んでいく。モデルケースも用いながら、グローバルな視点で物事を考えられるようにしていく。							
学修成果							
世界の政治・経済・社会問題を理解することができる。そこから、ビジネスに生かすための知識を身に付け、社会常識として世界のできごとを面接等で話すことができる。							
事前学習							
前回の復習							
事後学習							
テーマについてHP等を使って調べる							
授業計画							
第1回	世界から見た日本はどのように映るのかを考える①						
第2回	世界から見た日本はどのように映るのかを考える②						
第3回	世界から見た日本はどのように映るのかを考える③						
第4回	世界から見た日本はどのように映るのかを考える④						
第5回	世界から見た日本はどのように映るのかを考える⑤						
第6回	世界から見た日本はどのように映るのかを考える⑥						
第7回	(モデルケース) 日本企業が世界に与える働きを考察する①						
第8回	(モデルケース) 日本企業が世界に与える働きを考察する②						
第9回	(モデルケース) 日本企業が世界に与える働きを考察する③						
第10回	(モデルケース) 日本企業が世界に与える働きを考察する④						
第11回	日本企業と世界企業を比較し、それぞれのちがいを考察する①						
第12回	日本企業と世界企業を比較し、それぞれのちがいを考察する②						
第13回	世界が一つになるために、私たちが行うこと①						
第14回	世界が一つになるために、私たちが行うこと②						
第15回	確認テスト						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		30	レポート				
その他		10	授業態度等				
教科書							
なし							
参考書							
プリントを随時配布							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		会計学					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	小川 雄三						
到達目標							
ビジネス会計検定試験3級に合格可能なレベルの「基本的な会計ルール」「財務諸表の仕組み」「財務諸表分析の基礎」の知識を習得する。これは、後期の「財務分析」の講義に進むための前提の知識となる。(2027年3月実施のビジネス会計検定試験3級での合格を目指す)							
講義概要							
・テキスト(「ビジネス会計検定試験 公式テキスト3級」)に沿って講義を進める。(この講義では問題集を使うことは限定的。問題集は後期の「財務分析」の講義で主に利用する予定。) ・財務3表(B/S, P/L, C/S)(いずれも個別)の記載項目と計算構造、及び財務諸表分析の基本的考え方を学ぶ。 ・講義の受講、事後学習、更に不明点の質疑応答等の繰り返しにより、テキスト全体内容の十分な理解を図る。							
学修成果							
・貸借対照表、損益計算書、およびキャッシュ・フロー計算書(いずれも個別)の記載項目と計算構造を理解 ・基本的な財務諸表分析の手法を理解							
事前学習							
特に不要(「事前学習」よりも「事後学習」が重要) 余裕があれば、次回講義で学ぶ予定のテキスト範囲を一読しておく。(1.0h～2.0h)							
事後学習							
その回の講義で学んだテキスト範囲における「例題」を自分で解き、理解を深める。(1h～2.0h)							
授業計画							
第1回	この授業全体の目標、及び年間スケジュールの概要等						
第2回	ビジネス会計検定試験3級の概要等、及び第1章「財務諸表とは」のイントロダクション						
第3回	第1章「財務諸表とは」						
第4回	第2章「貸借対照表」前半						
第5回	第2章「貸借対照表」後半						
第6回	第3章「損益計算書」前半						
第7回	第3章「損益計算書」後半						
第8回	第4章「キャッシュ・フロー計算書」前半						
第9回	第4章「キャッシュ・フロー計算書」後半						
第10回	第5章「財務諸表分析」前編						
第11回	第5章「財務諸表分析」中編						
第12回	第5章「財務諸表分析」後編						
第13回	テキスト全体(第1章～第5章)の復習(その1)						
第14回	テキスト全体(第1章～第5章)の復習(その2)						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		90					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		10					
その他		0					
教科書							
大阪商工会議所「ビジネス会計検定試験 公式テキスト3級」(中央経済社)							
参考書							
大阪商工会議所「ビジネス会計検定試験 公式過去問題集3級」(中央経済社)							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		金融論					
開講期	2026年度	開講学期	後期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	高橋 雅巳						
到達目標							
金融機関の役割、金融市場の機能、金融の基礎理論等の基本的な知識を身につけることを目標とします。							
講義概要							
金融とは何か、その基本を理解し、金融機関の役割、金融市場、金融取引などについて解説します。金融についての基礎知識に加え加え、現在の金融事例を題材に取り上げ講義します。							
学修成果							
金融の基礎知識を身につけることで、現在、実際に起こっている経済事象等を理解分析する能力を身につけ、また、自身の資産形成などにも役立つ知識を身につけます。							
事前学習							
時事ニュース、金利や株価、為替相場について毎日チェックする							
事後学習							
事前学習同様、継続して各種金融指標をチェックする							
授業計画							
第1回	金融とは何か、金融の役割、直接金融、間接金融についての解説①						
第2回	金融とは何か、金融の役割、直接金融、間接金融についての解説②						
第3回	金融市場とは何か(短期金融市場、長期金融市場について、またその役割について)①						
第4回	金融市場とは何か(短期金融市場、長期金融市場について、またその役割について)②						
第5回	金融機関とは何か(銀行、証券会社、保険会社、ノンバンク等)①						
第6回	金融機関とは何か(銀行、証券会社、保険会社、ノンバンク等)②						
第7回	銀行の役割について①						
第8回	銀行の役割について②						
第9回	証券会社の役割について①						
第10回	証券会社の役割について②						
第11回	中央銀行の役割と金融政策について①						
第12回	中央銀行の役割と金融政策について②						
第13回	金融市場を活用した投資と資産形成について①						
第14回	金融市場を活用した投資と資産形成について②						
第15回	定期試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		40					
その他		0					
教科書							
プリント配布							
参考書							
「金融業界のしくみとビジネスがこれ1冊でしっかりわかる教科書」(技術評論社)							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ

コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		財務分析					
開講期	2026年度	開講学期	後期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	小川 雄三						
到達目標							
(前期の「会計学」で習得した知識をベースに、)ビジネス会計検定試験3級に合格可能なレベルの「財務諸表分析」の知識、及びその実際の活用能力の習得を目標とする。(2027年3月実施のビジネス会計検定試験3級での合格を目指す)							
講義概要							
・最初は、財務3表(B/S, P/L, C/S)の記載項目・計算構造等の理解を一層深めるための問題演習を中心に実施 ・次に、財務諸表分析の知識・能力を向上させるための問題演習を中心に実施 ・(努力目標)検定試験2級の領域である連結財務諸表の読み方等も学習 ・これら一連の授業の過程で、実際のF/Sを用いて「同業界内の複数社の比較分析」を実施予定							
学修成果							
企業の実態を財務諸表から解説する能力を養い、企業分析についての十分な知識あるビジネスパーソンに成長する。							
事前学習							
特に不要。							
事後学習							
その回の講義で学んだ問題集の範囲について、自分が十分に理解出来ているか、復習する。必要に応じてテキストの対応部分も復習する。(1h～2.0h)							
授業計画							
第1回	<問題演習を中心に、ビジネス会計検定試験3級の範囲の理解を深める。> ・・・主に「第1章 財務諸表とは」の範囲について						
第2回	<問題演習を中心に、ビジネス会計検定試験3級の範囲の理解を深める。> ・・・主に「第2章 貸借対照表」の範囲について						
第3回	<問題演習を中心に、ビジネス会計検定試験3級の範囲の理解を深める。> ・・・主に「第3章 損益計算書」の範囲について						
第4回	<問題演習を中心に、ビジネス会計検定試験3級の範囲の理解を深める。> ・・・主に「第4章 キャッシュ・フロー計算書」の範囲について						
第5回	<問題演習を中心に、ビジネス会計検定試験3級の範囲の理解を深める。> ・・・主に「第5章 財務諸表分析」の範囲について(その1)						
第6回	<問題演習を中心に、ビジネス会計検定試験3級の範囲の理解を深める。> ・・・主に「第5章 財務諸表分析」の範囲について(その2)						
第7回	<問題演習を中心に、ビジネス会計検定試験3級の範囲の理解を深める。> ・・・主に「第5章 財務諸表分析」の範囲について(その3)						
第8回	<問題演習を中心に、ビジネス会計検定試験3級の範囲の理解を深める。> ・・・総合問題演習(その1)						
第9回	<問題演習を中心に、ビジネス会計検定試験3級の範囲の理解を深める。> ・・・総合問題演習(その2)						
第10回	<問題演習を中心に、ビジネス会計検定試験3級の範囲の理解を深める。> ・・・総合問題演習(その3)						
第11回	(応用編) 有価証券報告書の連結財務諸表について、その構造と読み方を学習						
第12回	(応用編) 財務諸表の応用的な分析(2級レベル)の概要を学習						
第13回	実際の連結財務諸表の分析(その1)						
第14回	実際の連結財務諸表の分析(その2)						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		80					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		20	グループ学習(ケーススタディ演習)への貢献度を含む				
その他		0					
教科書							
大阪商工会議所「ビジネス会計検定試験 公式テキスト3級」(中央経済社)							
参考書							
大阪商工会議所「ビジネス会計検定試験 公式過去問題集3級」(中央経済社)							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		税務会計論					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	高橋 雅巳						
到達目標							
所得税の一連の計算における所得控除額の計算、納付税額の計算についての実践的なスキル習得と申告納税制度や源泉徴収などの仕組みの理解を目標とします。							
講義概要							
我々の最も身近な税金の一つである「所得税」についての知識と計算スキルについて学びます。10種類の所得区分と各所得金額の計算、所得控除、税額控除、所得税の納付税額の計算まで、所得税の一連の計算方法や確定申告について講義します。							
学修成果							
所得税の一連の計算や、給与所得者の年末調整、医療費控除や寄付金控除などの所得控除を受けるための確定申告手続きが独力で可能となります。また、全経所得税法3級の合格を学習成果の目標とします。							
事前学習							
特になし							
事後学習							
特になし							
授業計画							
第1回	講義概要ガイダンス:所得税を学ぶ目的と重要性の説明、所得税の概要と所得税の仕組み、所得税の基本的な計算について						
第2回	10種類の所得分類(利子所得～雑所得)と非課税所得について:所得の10種類を覚えるとともに、その概要を理解し、各種所得について典型的な事例を紹介						
第3回	課税方法(総合課税・分離課税)の違い、申告・徴収方法等:総合課税と分離課税の違いの解説、納付方法については申告と源泉徴収の違いについて						
第4回	所得の分類と各種所得金額の計算①(利子所得、配当所得):利子所得の範囲と課税方法、計算方法、配当所得の範囲と課税方法、計算方法について						
第5回	所得の分類と各種所得金額の計算②(不動産所得):不動産所得の金額の計算について						
第6回	所得の分類と各種所得金額の計算③(事業所得①):事業所得の金額の計算についての解説						
第7回	所得の分類と各種所得金額の計算④(事業所得②):事業所得の金額の計算について						
第8回	所得の分類と各種所得金額の計算⑤(給与所得、退職所得):給与所得の範囲と課税方法、計算方法の解説、退職所得の範囲と分離課税の概要について						
第9回	所得の分類と各種所得金額の計算⑥(譲渡所得):総合課税の譲渡所得の計算、分離課税の譲渡所得の計算について						
第10回	所得の分類と各種所得金額の計算⑦(山林所得、一時所得、雑所得)について						
第11回	10種類の所得についてのまとめと課税標準の計算について						
第12回	所得控除とは						
第13回	所得控除①(雑損控除、医療費控除)について						
第14回	所得控除②(生命保険料控除、地震保険料控除)について						
第15回	期末試験						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		40					
その他		0					
教科書							
事前に資料を配布							
参考書							
特になし							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ

コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		特別演習Ⅲ					
開講期	2026年度	開講学期	前期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	池袋 敏博						
到達目標							
財務諸表の基礎内容を整理し、PowerPointを活用して見やすい資料を作成し発表できる力を身につける。							
講義概要							
財務諸表関連授業で学んだ内容を活用し、売上・利益・安全性などの基礎的な分析内容を分かりやすくまとめ、PowerPointで発表する方法を学ぶ。 PowerPointの基本操作、見やすいスライド構成、PREP法、話し方をやさしく学び、最終回では財務諸表プレゼンテーション発表会を行う。							
学修成果							
財務諸表内容を簡単に整理できる PowerPointの基本操作を理解する 分かりやすい資料を作成できる							
事前学習							
財務諸表授業内容の確認、発表テーマ整理。							
事後学習							
資料修正、発表練習、復習。							
授業計画							
第1回	オリエンテーション／財務諸表プレゼンテーション基礎						
第2回	PowerPoint基礎① 文字入力・見やすい資料作成						
第3回	PowerPoint基礎② 財務諸表内容の整理方法						
第4回	PowerPoint基礎③ 財務諸表内容の整理方法						
第5回	PREP法基礎① 結論・理由・具体例を活用した説明方法						
第6回	PREP法基礎② 結論・理由・具体例を活用した説明方法						
第7回	PREP法基礎③ 結論・理由・具体例を活用した説明方法						
第8回	資料作成実践① 財務分析テーマ設定・資料作成						
第9回	資料作成実践② 財務分析テーマ設定・資料作成						
第10回	資料作成実践③ 財務分析テーマ設定・資料作成						
第11回	模擬発表・改善①						
第12回	模擬発表・改善②						
第13回	模擬発表・改善③						
第14回	前期最終発表会①(財務諸表プレゼンテーション)						
第15回	前期最終発表会②(財務諸表プレゼンテーション)						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		50					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		50					
その他		0					
教科書							
特になし							
参考書							
ビジネス会計検定試験公式テキスト3級(中央経済社)							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		国際貿易					
学年		2年					
科目名		特別演習Ⅳ					
開講期	2026年度	開講学期	後期	単位	2	授業回数	15回
担当教員	池袋 敏博						
到達目標							
PowerPoint、画像、動画を活用し、グループで卒業旅行プランを企画・作成することで、企画力・資料作成力・プレゼンテーション能力を実践的に養う。予算設定、旅行計画、情報収集、PowerPoint資料作成、動画活用、グループ発表を通じて、社会で必要な企画提案型プレゼンテーション能力を身につける。							
講義概要							
本講義では、プレゼンテーションⅣ後半で取り組んだ「卒業旅行計画」をさらに深め「卒業旅行プラン」をテーマとし、旅行先、予算、移動手段、宿泊、観光内容などを計画する。 PowerPointに加え、写真や動画を活用しながら、見る人がワクワクする魅力的なプレゼンテーション資料を作成する。楽しさと実践性を重視し、最終回ではグループごとに卒業旅行プレゼンテーション発表会を実施する。							
学修成果							
PowerPoint応用技術を理解する 動画・画像を活用した魅力的な資料を作成できる 予算管理を含めた企画提案力を高める							
事前学習							
旅行先、費用、観光情報の調査。							
事後学習							
資料改善、動画編集確認、発表練習。							
授業計画							
第1回	オリエンテーション 卒業旅行プレゼンテーション概要／テーマ説明						
第2回	グループ分け・旅行先選定 予算設定(例:5万円、10万円など)／役割分担						
第3回	情報収集① 交通費・宿泊費・観光費調査						
第4回	情報収集② 旅行スケジュール作成／魅力ポイント整理						
第5回	情報収集③ 旅行スケジュール作成／魅力ポイント整理						
第6回	PowerPoint資料作成① 動画挿入・デザイン改善						
第7回	PowerPoint資料作成② 動画挿入・デザイン改善						
第8回	PowerPoint資料作成③ 動画挿入・デザイン改善						
第9回	グループ分け・旅行先選定① 予算設定(例:5万円、10万円など)／役割分担						
第10回	グループ分け・旅行先選定② 予算設定(例:5万円、11万円など)／役割分担						
第11回	情報収集① 旅行スケジュール作成／魅力ポイント整理						
第12回	情報収集② 旅行スケジュール作成／魅力ポイント整理						
第13回	グループ発表練習① 模擬発表・改善						
第14回	グループ発表練習② 模擬発表・改善						
第15回	卒業旅行プレゼンテーション発表会						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		50					
期試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		50					
その他		0					
教科書							
特になし							
参考書							
特になし							