

コース		必修選択の別	科目名	単位数	講師
マーケティングサイエンスコース	2	必修	マーケティング戦略	2	江田浩
マーケティングサイエンスコース	2	必修	経営戦略	2	沢井裕
マーケティングサイエンスコース	2	必修	ビジネスマナーⅢ	2	井上由美子
マーケティングサイエンスコース	2	必修	ビジネスマナーⅣ	2	井上由美子
マーケティングサイエンスコース	2	必修	プレゼンテーションⅢ	2	沢井裕
マーケティングサイエンスコース	2	必修	プレゼンテーションⅣ	2	沢井裕
マーケティングサイエンスコース	2	必修	外国語Ⅲ	2	レベル別英語
マーケティングサイエンスコース	2	必修	外国語Ⅳ	2	レベル別英語
マーケティングサイエンスコース	2	必修	経営組織論Ⅰ	2	平野朝子
マーケティングサイエンスコース	2	必修	経営組織論Ⅱ	2	平野朝子
マーケティングサイエンスコース	2	必修	卒業演習Ⅰ	2	竹内瑞樹
マーケティングサイエンスコース	2	必修	卒業演習Ⅱ	2	竹内瑞樹
マーケティングサイエンスコース	2	選択	ホスピタリティ・マネジメントⅠ	2	沢井裕
マーケティングサイエンスコース	2	選択	マーケティングリサーチⅠ	2	沢井裕
マーケティングサイエンスコース	2	選択	統計学Ⅰ	2	白石一憲
マーケティングサイエンスコース	2	選択	外国語演習Ⅲ	2	レベル別英語
マーケティングサイエンスコース	2	選択	外国語演習Ⅳ	2	レベル別英語
マーケティングサイエンスコース	2	選択	消費者行動論	2	沢井裕
マーケティングサイエンスコース	2	選択	時事研究Ⅲ	2	沢井裕
マーケティングサイエンスコース	2	選択	時事研究Ⅳ	2	沢井裕
マーケティングサイエンスコース	2	選択	企業リサーチⅠ	2	沢井裕
マーケティングサイエンスコース	2	選択	就職ケーススタディⅠ	2	平川綾音
マーケティングサイエンスコース	2	選択	ビジネス検定対策Ⅲ	2	神代雪音
マーケティングサイエンスコース	2	選択	ビジネス検定対策Ⅳ	2	沢井裕
マーケティングサイエンスコース	2	選択	課程演習Ⅲ	2	竹内瑞樹
マーケティングサイエンスコース	2	選択	課程演習Ⅳ	2	竹内瑞樹
マーケティングサイエンスコース	2	選択	特別演習Ⅲ	2	滝口直樹
マーケティングサイエンスコース	2	選択	特別演習Ⅳ	2	滝口直樹
マーケティングサイエンスコース	2	選択	企業統治論Ⅰ	2	白石一憲
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		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		経営戦略論					
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	沢井 裕						
到達目標							
経営戦略の主要な理論(ポジショニング派、リソース・ベースド・ビュー等)を正しく説明できる。 3C、SWOT、5 Force、VRIOなどのフレームワークを実際の企業分析に適用できる。 企業の成功・失敗の要因を、戦略的視点から論理的に批判・分析できる。							
講義概要							
本講義では、企業が厳しい競争環境の中で生き残り、成長し続けるための意思決定プロセスである「経営戦略」について学びます。外部環境の分析、内部資源の評価、事業レベルの戦略、そして全社レベルの多角化戦略など、主要なフレームワークを網羅し、実際の企業事例(ケーススタディ)を通じて、理論と実践の繋がりを理解します。							
学修成果							
複雑なビジネス事象を構造化して捉える「戦略的思考」の習得。 企業の財務データ等情報から、その背後にある意図を読み解く力。 組織運営にも応用可能な、リソース配分の優先順位付け能力。							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認 60分程度							
事後学習							
講義内容に即したグーグルフォーム課題 60分程度							
授業計画							
第1回	イントロダクション:経営戦略とは何か						
第2回	外部環境分析①: マクロ環境分析(PEST分析を用いた、政治・経済・社会・技術の変化がビジネスに与える影響)						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
第4回	内部環境分析①: VRIOフレームワーク						
第5回	内部環境分析②: バリューチェーン(価値連鎖)						
第6回	外部／内部環境分析:SWOT分析と戦略立案						
第7回	事業レベルの競争戦略①3つの基本戦略(コスト・リーダーシップ、差別化、集中戦略)						
第8回	事業レベルの競争戦略②ビジネスモデルの設計						
第9回	事業レベルの競争戦略③先行優位とフォロワー戦略						
第10回	コーポレート・ストラテジー(全社戦略)①事業ポートフォリオ管理(PPM)						
第11回	コーポレート・ストラテジー(全社戦略)②多角化とシナジー						
第12回	コーポレート・ストラテジー(全社戦略)③M&Aと戦略的提携						
第13回	現代の戦略的論点①イノベーションと戦略						
第14回	現代の戦略的論点②プラットフォームとエコシステム戦略						
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							
教科書は指定せず、適宜、プリント等を配布							
参考書							
「サクッとわかる ビジネス教養 経営学」池上重輔 新星出版社							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		ビジネスマナー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	井上由美子						
到達目標							
仕事を通して社会貢献する意識を高める。社会人常識マナー検定試験3級レベルの用語がわかる。日本で働くための知識を積み上げる。メールを使って企業の人事担当者とやり取りできる。							
講義概要							
少人数チームを編成し、社会人として必要なビジネスマナー知識を実践的に積み上げる。授業に出席する際はビジネスカジュアルを実践し、社会人としての身だしなみを理解する。正しい敬語を使って会話できるよう敬語の反復学習を行う。企業訪問の際の立ち振る舞いや受付でのマナー学ぶ。							
学修成果							
自信を持って堂々と企業人とやり取りできるようになる。日本の企業文化を学ぶことで、就職活動への意欲を高める。ビジネス文書の基本がわかる。							
事前学習							
事前学習用プリントを仕上げる。60分程度							
事後学習							
配布プリントを音読し、内容をノートにまとめる。60分程度							
授業計画							
第1回	朝礼 2年次の学習予定と目標設定 チーム編成						
第2回	朝礼 チーム名発表						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
第4回	朝礼 日本の雇用制度 求人票の見方						
第5回	朝礼 社会保障制度と税金						
第6回	朝礼 日本の企業文化 仕事の服装 ビジネスカジュアル・オフィスカジュアルとは						
第7回	朝礼 ビジネス文書の基本						
第8回	朝礼 敬語演習 書く敬語 文書での慣用表現						
第9回	朝礼 社外文書作成 実習						
第10回	朝礼 ビジネスメールの基本						
第11回	朝礼 ビジネスメール作成 実習						
第12回	朝礼 会社訪問 受付での立ち居振る舞い ロールプレイング						
第13回	朝礼 ビジネス文書の種類						
第14回	朝礼 小テスト ファイルチェック						
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							
教科書は指定せず、適宜プリントを配布							
参考書							
社会人常識マナー検定テキスト2・3級公式テキスト第2版							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		ビジネスマナー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	井上由美子						
到達目標							
社会人常識マナー検定試験3級に合格する。ビジネスマナーⅠ・Ⅱ・Ⅲでの学びを総合的にアウトプットできるようになる。							
講義概要							
毎回、学生がリーダーとなり、主体的に挨拶練習や報告トレーニングを行う。社会人常識マナー検定3級対策として、15分程度の講義の後、練習問題を解いて合格を目指す。							
学修成果							
2年間のビジネスマナー学習を総合的に復習し、社会人常識マナー検定3級に合格することで、社会人としての自信がつく。							
事前学習							
事前学習プリントを仕上げる。60分程度							
事後学習							
授業で配布したプリントを参考にノート作成して復習する。60分程度							
授業計画							
第1回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 社会と組織 仕事と成果						
第2回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 一般知識 同義語・対義語・都道府県 政治や制度 カタカナ用語						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
第4回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 敬語を使いこなす						
第5回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 ビジネス文書の活用 グラフの使い分け						
第6回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 職場のマナー						
第7回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 来客応対①						
第8回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 来客応対②						
第9回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 電話応対						
第10回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 交際業務(慶事)						
第11回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 交際業務(弔事)						
第12回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 文書類の受け取りと発送						
第13回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 模擬試験						
第14回	朝礼 社会人常識マナー検定3級対策 模擬試験						
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							
教科書は指定せず、適宜プリントを配布							
参考書							
社会人常識マナー検定3級ワークブック							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
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	沢井 裕						
到達目標							
あらゆる場面に対応したスライド作成ができる。人を惹きつけるためのテクニックを理解し、効果的なプレゼンテーションができる。							
講義概要							
大規模なカンファレンスやビジョン発表を想定し、聴衆を鼓舞し、ムーブメントを起こすための「リーダーとしての発信」を追求します。スライド作成の基礎を学び、あらゆる場面でのスライド作成に対応できるようにする。また、有名なスピーカーの表現を学び、質の高いスピーキング力の獲得を目指す。							
学修成果							
スライドの作成に必要な知識・スキルを身に着ける。効果的なプレゼンテーションに必要な論理的構成、言語表現、非言語表現を身に着ける。							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認 60分程度							
事後学習							
講義内容に即したグーグルフォーム課題 60分程度							
授業計画							
第1回	イントロダクション:スライドを補助として活用した効果的なプレゼンテーションとは						
第2回	PowerPoint作成①PowerPointの一般操作とスライド作成						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
第4回	PowerPoint作成③PowerPointの図形や色書式設定を使ったスライド作成						
第5回	PowerPoint作成④PowerPointの画面切り替えやアニメーションを使った効果的なスライド作成						
第6回	PowerPoint作成⑤PowerPointのCanvaを用いたビジネススライド作成						
第7回	発表①新ビジネス提案プレゼンテーション						
第8回	プレゼンター表現①スティーブジョブス動画から表現法理解、実践						
第9回	プレゼンター表現②孫正義動画から表現法理解、実践						
第10回	プレゼンター表現③TED動画から表現法理解、実践						
第11回	表現力①インプロビゼーション(即興):資料なしで語る力						
第12回	表現力②エモーショナル・スピーチ(心を動かす「語り」の探求)						
第13回	表現力③ストーリーテリング(共感を生むエピソードの挿入法)						
第14回	発表②学内TEDTALKチャレンジ(気づきを与えるプレゼン)						
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							
教科書は指定せず、適宜、プリント等を配布							
参考書							
「スティーブジョブス驚異のプレゼン」カーマイン・ガロ 日経BP社							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
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	沢井 裕						
到達目標							
実際のビジネスの場面の多くでプレゼンテーション学習を活用することを目標とする、具体的にはインタビューやチームでの共同作業、企画提案、スピーチ等である。							
講義概要							
本講義はこれまでのプレゼンテーション講義の集大成としてビジネス場面を想定した様々な表現方法を学習する。プレゼンテーションの他にも企画書や動画作成などを通して場面に応じた柔軟な表現力獲得を目指す。またその過程でのグループ作業を通してチームビルディングに必要な知識を学習する。							
学修成果							
受容、共感を用いて相手の気持ちを重視した傾聴ができる。チームの役割を把握したグループ作業ができる。動画制作、企画書、スピーチ、ビジネスプレゼン等場面での表現ができる。							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認 60分程度							
事後学習							
講義内容に即したグーグルフォーム課題 60分程度							
授業計画							
第1回	イントロダクション:これまでのプレゼンテーション学習をビジネス実践場面でどう使うか						
第2回	ビジネス資料①ビジネス文書作成ルール						
第3回	マーケティングファネルと購買行動ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
第4回	ビジネス資料③アンケート作成(尺度設定、質問法について)						
第5回	チームビルディング①チーム定義とプロセス(タックマンモデル)						
第6回	チームビルディング②心理的安全性の構築と役割分担						
第7回	チームビルディング③チームにおけるコミュニケーションと傾聴(アクティブコミュニケーション)						
第8回	チームビルディング④動画作成:役割分担、メッセージ確認し撮影、講評						
第9回	表現①キャッチフレーズ作成とチラシデザイン						
第10回	表現②5秒でわかる魅せるスライドデザイン						
第11回	ビジネスプレゼン①言葉遣い・動作:ビジネス場面における作法の理解						
第12回	ビジネスプレゼン②社外プレゼン(社内プレゼンとの違い)						
第13回	ビジネスプレゼン③社外プレゼンスライド作成						
第14回	ビジネスプレゼン発表コンペ:2030年へのビジネス提案						
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							
教科書は指定せず、適宜、プリント等を配布							
参考書							
「社外プレゼンの資料作成術」前田鎌利 ダイアモンド社							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		外国語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テストに関する語彙・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。英語による情報理解力や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。							
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	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
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	総復習						
第14回	英語会話テスト						
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(センゲ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		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		外国語Ⅳ					
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テストに関する語彙・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。英語による情報理解力や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。							
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を行い、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	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を事例で学ぶ。						
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	総復習						
第14回	英語会話テスト						
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(センゲ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		キャリアデザインコース					
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	平野朝子						
到達目標							
組織の基本概念の理解と、組織行動や意思決定の理論を理解する。リーダーシップやモチベーション理論を実際の企業事例に適用しながら理解し、環境変化に適応する組織設計・変革の考え方を理解する。経営課題に対して組織論の視点から分析・考察する。							
講義概要							
企業や組織の仕組みとそのマネジメントについて理論と実践の両面から学ぶ。組織構造、組織文化、意思決定、リーダーシップ、モチベーション、組織変革などの主要テーマを扱う。ケーススタディやディスカッションを通じて、現実の企業における課題を組織論の視点から分析する力を養い、急速に変化する経営環境の中で、組織がどのように適応し持続的な競争優位を築くかについて理解を深める。							
学修成果							
組織に関する主要理論を習得し、現実の企業や事例を評価・比較できる。組織内の問題を体系的に分析し、グループワークやディスカッションを通じて自分の考えを論理的に表現できる。組織改善に向けた具体的な提案を考察できる。							
事前学習							
講師が指定する宿題を事前学習としておこなっておく。60分程度							
事後学習							
各回の学習内容について、実践できるように復習する。60分程度							
授業計画							
第1回	講義ガイダンス／このクラスで学ぶこと／組織論イントロダクション						
第2回	組織文化 ネットワークとマネジメント						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化（パルス消費等）を実例で学ぶ。						
第4回	組織の意思決定と組織プロセス② 集団ダイナミクスのメリットとデメリット／グループシンク						
第5回	経営資源としての人とモチベーションの複雑化／ライフステージの変化とキャリアアプローチの多様化						
第6回	個人のキャリア形成における偶発性理論／組織と個人の関係性の変化と組織による人マネジメント						
第7回	組織のコンティンジェンシー理論と現実／組織間ネットワーク、アライアンス、産業クラスター						
第8回	組織のコンティンジェンシー理論と企業経営における課題						
第9回	組織学習①知識創造理論／組織学習とナレッジマネジメント／副業・プロボノと企業組織						
第10回	組織学習②形式知暗黙知とブランドハップンスタンス／リモートワークのメリットとデメリット						
第11回	組織とイノベーション創出						
第12回	変化し続ける組織／組織の変化と組織のライフサイクル						
第13回	組織変革モデルとチェンジカーブ						
第14回	AIと組織／組織論まとめ						
第15回	期末試験						
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							
教科書は指定せず、適宜、プリント等を配布							
参考書							
適宜引用							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティングサイエンスコース					
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	1	授業回数	15回
担当教員	竹内瑞樹						
到達目標							
Pythonを用いて基本的なアプリケーション開発ができる AIの基本的な仕組みと活用方法を理解できる APIやライブラリを活用して簡単なAI機能を実装できる 課題設定、企画、設計、試作までの開発プロセスを理解できる 卒業制作のテーマを明確化し、実装計画を立てられる							
講義概要							
Pythonの基礎技術とAI活用の基本を学びながら、アプリケーション開発の企画・設計・実装の基盤を構築する。前期では、Pythonによるプログラミング、API活用、データ処理、ユーザインターフェース設計などを通して、AIを活用したアプリケーションの試作(プロトタイプ開発)までを行う。							
学修成果							
卒業演習 I では、Pythonの基礎的なプログラミング技術とAI活用の基本を踏まえ、アプリケーション開発の企画・設計・試作を行うことができる。あわせて、課題を設定し、必要な機能を整理しながら、AIや外部APIを活用した基本的なアプリケーションを構築する力を身に付ける。また、開発過程において、情報収集、データ処理、動作確認、改善提案を行い、後期の本格的な開発につながる基礎的实践力を修得する。							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認							
事後学習							
講義内容に即した課題							
授業計画							
第1回	ガイダンス、授業の進め方、卒業演習の目的理解						
第2回	Python基礎の確認①						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
第4回	アプリ開発の基礎						
第5回	AI活用の基礎理解						
第6回	Pythonによるデータ処理基礎						
第7回	外部APIの利用基礎						
第8回	UI設計・プロトタイプ設計						
第9回	アプリ開発演習①						
第10回	アプリ開発演習②						
第11回	アプリ開発演習③						
第12回	中間レビュー						
第13回	アプリ開発演習④						
第14回	前期成果物のまとめ						
第15回	前期発表						
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							
参考書							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティングサイエンスコース					
学年		2年					
科目名		卒業演習Ⅱ					
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	竹内瑞樹						
到達目標							
AIを組み込んだ実用的なPythonアプリケーションを完成できる ユーザ視点を踏まえた機能改善やUI/UX改善ができる テスト、検証、改善を通じて完成度を高められる 開発内容を文書化し、口頭およびデモで説明できる 卒業制作として成果を発表し、学修成果を総合的に示せる							
講義概要							
前期で構築した基礎をもとに、AIとPythonを用いた実践的なアプリケーション開発を発展させる。後期では、機能改善、外部サービス連携、評価・検証、運用を意識した設計、成果物の完成度向上に取り組み、最終的に卒業制作としてアプリケーションを完成させ、発表を行う。							
学修成果							
卒業演習Ⅱでは、卒業演習Ⅰで修得した知識・技術を基盤として、AIとPythonを用いた実践的なアプリケーションを企画・改善・完成させることができる。加えて、利用者視点を踏まえた機能改善、テスト、評価、文書化を行い、開発成果を論理的に説明し、発表する力を身に付ける。最終的には、課題発見から設計、実装、検証、発表までを一貫して遂行し、卒業制作としてまとめ上げる総合的な実践力を修得する。							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認							
事後学習							
講義内容に即した課題							
授業計画							
第1回	ガイダンス・前期内容の確認						
第2回	要件再整理と改良方針の策定						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
第4回	アプリ開発演習⑥						
第5回	アプリ開発演習⑦						
第6回	アプリ開発演習⑧						
第7回	テストと検証①						
第8回	テストと検証②						
第9回	中間進捗発表						
第10回	アプリ開発演習⑨						
第11回	成果物ドキュメント作成①						
第12回	成果物ドキュメント作成②						
第13回	最終調整						
第14回	最終発表会①						
第15回	最終発表会②・総括						
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							
参考書							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		ホスピタリティ・マネジメント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	沢井 裕						
到達目標							
本講義では、サービス産業(ホテル、飲食、観光等)における「ホスピタリティ」の概念を経営学的視点から理解することを目的とします。顧客満足を創造するための戦略、従業員のモチベーション管理、そして次世代のテクノロジー活用について体系的に学び、実社会で応用できるマネジメント能力を養います。							
講義概要							
ホスピタリティを軸として、従業員や顧客、商品開発の視点から学習していきます。また、実践場面の想定として、異文化・AI・富裕層・地域を焦点として実際にホスピタリティマネジメントを活用する際の事例学習を通して理解を深めます。本講義を受講することで、基礎的なホスピタリティ理解だけでなく企業をホスピタリティを意識して実践する際のイメージ形成ができる内容となっています。							
学修成果							
以下4つの学修成果を目指します。①本質の理解(ホスピタリティとサービスの違い)、②戦略的思考(従業員や顧客の期待を超える価値の提供に必要な経営手法)、③対人スキルと管理能力(感情労働の理解、チームを動かす際のリーダーシップスキル)、④問題解決力(実際のケーススタディを通して、実践場面でのホスピタリティ活用)							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認							
事後学習							
講義内容に即したグーグルフォーム課題							
授業計画							
第1回	イントロダクション:ホスピタリティの語源と歴史。現代社会においてなぜ今、ホスピタリティが求められているのか						
第2回	サービスとホスピタリティの違い:機能的価値(サービス)と情緒的価値(ホスピタリティ)の対比						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を事例で学ぶ。						
第4回	顧客満足とロイヤリティ:期待値マネジメントの重要性。リピーターを生むための「顧客ロイヤルティ」の構築方法						
第5回	サービスプロフィットチェーン:従業員が幸せでなければ顧客を幸せにできない関係性。ESとCS						
第6回	ホスピタリティ・リーダーシップ:管理・統制型マネジメントから、支援・エンパワーメント(権限委譲)型リーダーシップへの転換						
第7回	サービスリカバリー(苦情対応):ミスをチャンスに変える「サービス・リカバリー・パラドックス」。誠実な対応が信頼を高めるメカニズム						
第8回	非言語コミュニケーションで魅力を伝える:視覚、聴覚、嗅覚など五感に訴えるホスピタリティ						
第9回	サービスマーケティング:形のないサービスをどう売るか。7P(4P+人・プロセス・物理的証拠)の視点						
第10回	グローバルホスピタリティ:宗教、習慣、文化による「おもてなし」の受け取り方の違い						
第11回	デジタルホスピタリティ:AIやロボットはホスピタリティを提供できるか? テクノロジーと人間力のハイブリッド戦略						
第12回	ラグジュアリーマネジメント:超富裕層向けサービスの特殊性						
第13回	地域活性化とホスピタリティ:「観光地全体」でのホスピタリティ。地域住民との共生と持続可能性						
第14回	グループ発表:私たちが考える2030年のホスピタリティ企業						
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							
教科書は指定せず、適宜、プリント等を配布							
参考書							
「ホスピタリティ・マネジメント(第3版)」徳江順一郎 同文館出版							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		マーケティングリサーチ I					
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	沢井 裕						
到達目標							
以下4つの習得を目標とする。①マーケティング調査における適切なリサーチ手法の選択、②精度の高いアンケートやインタビューの実施、③収集したデータの統計的処理及び結果の分析、④調査結果に基づいたマーケティング施策の立案							
講義概要							
本講義では、企業が市場のニーズを把握し、戦略を立てる際に不可欠な「マーケティングリサーチ」の理論と手法を体系的に学びます。調査課題の設定から、仮説構築、調査設計(定性・定量)、データ収集、分析、レポート作成までの一連の流れを、実例を交えながら習得します。							
学修成果							
以下3つの学修の成果とする。①市場環境を客観的に捉える「データリテラシー」、②仮説に基づく論理的思考力(ロジカルシンキング)の習得、③SPSSやEXCELを使用した基本的なデータ解析スキル							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認							
事後学習							
講義内容に即したグーグルフォーム課題							
授業計画							
第1回	イントロダクション:なぜリサーチが必要か？ 経営における意思決定とリサーチの密接な関係						
第2回	リサーチのプロセスと全体像:課題の定義から報告まで。リサーチの5ステップ						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
第4回	定性調査:インタビュー法の習得(オープン/クロズドクエスション)						
第5回	定性データの分析:発言の裏にある「本音(インサイト)」をどう見つけるか						
第6回	実践①傾聴によるインタビュー調査と分析						
第7回	定量調査の設計:ネットリサーチ、郵送調査、訪問調査。標本誤差とサンプルサイズの考え方						
第8回	質問紙の作成:ワーディングの注意点、選択肢の作り方。回答バイアスを避けるテクニック						
第9回	尺度構成について:名目・順序・間隔・比率尺度の理解						
第10回	データの基礎集計:異常値の処理、単純集計(GT)とクロス集計の読み解き方						
第11回	多変量解析①:相関分析と回帰分析						
第12回	多変量解析②:クラスター分析と因子分析						
第13回	プレゼンテーションとリサーチレポート作成:相手を動かす資料作りのテクニック						
第14回	実践②グループによるアンケートに基づく新商品提案プレゼン						
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							
教科書は指定せず、適宜、プリント等を配布							
参考書							
「マーケティングリサーチとデータ分析の基本」中野崇 すばる舎							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年生					
科目名		統計学Ⅰ					
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							
本講義では、統計学の基本的な考え方を理解し、データを適切に整理・分析・解釈できる能力を身につけ、最終的には推計統計学が理解できるレベルを目標とする。							
講義概要							
本講義では、統計学の基礎を学び、データに基づいて物事を考える力を養う。講義では、記述統計、確率、推測統計、仮説検定などの基本概念を扱うとともに、実際のデータを用いた演習を通じて理解を深める。							
学修成果							
簡単な統計分析結果を読み取ることができ、またデータを整理し、グラフや表で表現することで、データの持つ意味を合理的に考察できるようになる。また実際に企業で働く際に、データを使ったマーケティング分析など企業の課題解決の一翼を担うことが出来るようになる。							
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	「統計学の概要」 なぜ統計が必要なのか						
第2回	「データの整理と可視化」 度数分布とヒストグラム						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を事例で学ぶ。						
第4回	「バラつき」 分散と標準偏差						
第5回	「正規分布の活用」 zスコアや±1σの意味						
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	「相関」 散布図と相関係数						
第9回	「回帰分析」 予測の手法						
第10回	「確率分布」 確率の分布、二項分布、正規分布						
第11回	「標本と推測」 母数と標本、ランダム性						
第12回	「信頼区間」 推定とは何か、信頼区間の意味						
第13回	「仮説検定・t検定」 帰無仮説・対立仮説、t検定の考え方と結果の読み方						
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	「期末テスト」 推計統計学に対する知識と理解度を確認する						
成績評価の方法							
区分		割合(%)	内容				
定期試験		60	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)		40	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		マーケティング・サイエンスコース					
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	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	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
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	前半範囲復習						
第13回	後半範囲復習						
第14回	英語会話テスト						
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		マーケティング・サイエンスコース					
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	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	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
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	前半項目復習						
第13回	後半項目復習						
第14回	英語会話テスト						
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		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		消費者行動論					
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		沢井 裕					
到達目標							
人間心理に基づいた購買行動を理解することで、今後の仕事における顧客心理に基づいた応対や企画、普段の買い物や自身の学習計画の履行等で広く活用していくことを目標とする。							
講義概要							
この講義では、消費者が「なぜそれを買うのか」「買う時に何を感じているのか」を、人間の心理面に焦点をあて、市場で製品が売れる課程を理解していく。特に、その課程において企業や店舗がどのように関わっているのか、人が選択する際の「くせ」（不合理）を伝統経済学やマーケティング、行動経済学等幅広い視点から理解できる内容とする。							
学修成果							
以下3つの学修成果を得られる内容とする。①心理的プロセスの理解：知覚、学習、動機付け、態度形成といった消費者の内的メカニズムを説明できる。②意思決定の分析力：消費者が合理的、あるいは感情的に選択を行う際のパターンを特定できる。③実務への応用：ターゲットの行動特性に基づいた、説得力のあるコミュニケーションや製品設計の提案ができる。							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認 60分程度							
事後学習							
講義内容に即したグーグルフォーム課題 60分程度							
授業計画							
第1回	マーケティング基礎講義：1.0-4.0マーケティング比較						
第2回	ホスピタリティ基礎講義：顧客満足（インサイトを知る）						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化（パルス消費等）を実例で学ぶ。						
第4回	行動経済学講義①：伝統経済学の限界と違い						
第5回	行動経済学講義②：ヒューリスティックとシステムティック						
第6回	行動経済学講義③：プロスペクト理論とナッジ理論						
第7回	消費者行動①購買意思決定プロセスと事例紹介						
第8回	消費者行動②カラーマーケティングと事例紹介						
第9回	消費者行動③男女別マーケティングと事例紹介						
第10回	消費者行動④ニューロンマーケティングと事例紹介						
第11回	消費者行動⑤AIDMAとAISASの購買行動						
第12回	消費者行動⑥ECマーケティングとショールーミング						
第13回	消費者行動⑦2026年における消費者行動予測						
第14回	消費者行動⑧イノベーションと流行の関係、流行を作ろう						
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							
教科書は指定せず、適宜、プリント等を配布							
参考書							
「消費者行動論」田中洋 中央経済社							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		時事研究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	沢井 裕						
到達目標							
時事研究Ⅰ～Ⅳの講義を通して、正確な情報を収集するスキル、収集した情報を適切に分析するスキル、情報から論理的に思考して自身の意見を生み出すスキルを身に付け、情報の受け手から発信者へと成長する目標を持つ。							
講義概要							
「国際情勢と地政学」の理解を目標とし、国家間の対立、同盟、パワーバランスの変化を学びます。地政学的な視点を取り入れ、ニュースの裏にある国家の「意図」を分析します。							
学修成果							
時事研究Ⅰ～Ⅳの講義を通して、フェイクニュースやバイアスに惑わされない情報収集、「事実」と「意見」を切り分ける分析力、論理的思考から適切な意見を生み出すクリティカルシンキングを学習成果とする。							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認 60分程度							
事後学習							
講義内容に即したグーグルフォーム課題 60分程度							
授業計画							
第1回	地政学入門：地理が国家の戦略を決めるとはどのようなものか						
第2回	米中対立の構造：なぜ争いが絶えないのかをよむ（経済・軍事・技術における覇権争い）						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化（パルス消費等）を事例で学ぶ。						
第4回	中東情勢の混迷：宗教、資源、そしてパレスチナ問題						
第5回	東アジアの地政学：台湾海峡と朝鮮半島の緊張にみる争いの構図						
第6回	グローバル・サウスの台頭：インドとASEANの重要性						
第7回	国際連合の役割と限界：拒否権と多国間協調の行方						
第8回	世界における自国ファースト：経済制裁とサプライチェーンの武器化						
第9回	宗教と民族：紛争の火種となる歴史的対立						
第10回	サイバー戦争と情報工作：目に見えない前線						
第11回	気候変動と国際政治：各国の自然環境協力における攻防と資源争奪						
第12回	小さくなった世界：難民問題と移民政策からみる国境を越える移動の課題						
第13回	グローバル経済からみる：インフレ、円安、国際金融の波						
第14回	核兵器を持つ意味：核軍縮と不拡散体制の現状						
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							
教科書は指定せず、適宜、プリント等を配布							
参考書							
「あの国の本当の思惑を見抜く 地政学」社会部部長 サンマーク出版							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		時事研究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	沢井 裕						
到達目標							
時事研究Ⅰ～Ⅳの講義を通して、正確な情報を収集するスキル、収集した情報を適切に分析するスキル、情報から論理的に思考して自身の意見を生み出すスキルを身に付け、情報の受け手から発信者へと成長する目標を持つ。							
講義概要							
「未来予測と政策提言」という目標を持ち、これまでの学びを総括し、未来がどのように変化するかを予測（フォアキャスティング/バックキャスティング）します。課題を指摘するだけでなく、解決に向けた「提言」を行う力を養います。							
学修成果							
時事研究Ⅰ～Ⅳの講義を通して、フェイクニュースやバイアスに惑わされない情報収集、「事実」と「意見」を切り分ける分析力、論理的思考から適切な意見を生み出すクリティカルシンキングを学習成果とする。							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認 60分程度							
事後学習							
講義内容に即したグーグルフォーム課題 60分程度							
授業計画							
第1回	イントロダクション:未来予測の手法とシナリオ・プランニングの基礎						
第2回	AIとシンギュラリティ:技術が人間社会を変える分岐点はいつか						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を事例で学ぶ。						
第4回	バイオテクノロジーと倫理の現在と将来:不老不死とデザイナーベビー						
第5回	働き方の未来:DAO(自律分散型組織)とギグワークの進化						
第6回	通貨の未来:CBDC(中央銀行デジタル通貨)と暗号資産とキャッシュレスが進む現代						
第7回	都市の未来:スマートシティと空飛ぶクルマ						
第8回	狭まっていくリアル空間:メタバースとバーチャル経済圏の拡大						
第9回	民主主義のアップデート:デジタル民主主義の可能性とは						
第10回	課題解決①:サーキュラーエコノミー(循環型経済)の実践事例						
第11回	課題解決②地球規模課題の解決に向けたスタートアップの役割						
第12回	ウェルビーイング:幸福度を指標とする社会への転換						
第13回	【ワーク】2040年の1日を記述する:フューチャー・デザイン						
第14回	【最終プレゼン】社会課題解決のための「私の政策提言」						
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							
教科書は指定せず、適宜、プリント等を配布							
参考書							
「2050年の世界 見えない未来の考え方」ヘイミシュ・マクレイ 日経BP 日本経済新聞出版							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		企業リサーチ 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		沢井 裕					
到達目標							
企業の行っているブランディング活動を理解することができ、それを自身に置き換えブランドと定義づけをし、自己理解を深め、今後の自己成長につなげる。							
講義概要							
本講義の目的は2つある。まず、ビジネス学習として企業におけるブランドの定義や成り立ち及びブランディング活動の理解をすること。その理解を通じて、自信をブランドに置き換え自己分析をし、パーソナルブランドを確立することの2つを目的とする。							
学修成果							
企業活動としてのブランディングを理解することができる。自身をブランドに置き換え価値あるものとして自己肯定感を高められる。自身の今後の活動に活かすことができる。							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認 60分程度							
事後学習							
講義内容に即したグーグルフォーム課題 60分程度							
授業計画							
第1回	ブランドとは①:ブランドとは何か？(商標、記号から「体験・約束」へ)						
第2回	ブランドとは②:ブランディングとマーケティングの違い						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
第4回	ブランディング①ブランドの旗を立てる(何を売りにするか)						
第5回	ブランディング②環境を知る(PEST分析)						
第6回	ブランディング③3C分析(自社分析、資産を知る)						
第7回	ブランディング④3C分析(顧客分析、ターゲティング、ペルソナ分析)						
第8回	ブランディング⑤3C分析(他社分析、ポジショニングマップ作成)						
第9回	ブランディング⑥ブランドアイデンティティの設定						
第10回	ブランディング⑦ロゴとブランドカラー、タグライン設定						
第11回	ブランディング⑧ブランドネーミングとプライシング						
第12回	ブランディング⑨ブランド管理(アウターブランディングとインナーブランディング)						
第13回	ブランディング⑩ブランド管理(ブランドメンテナンス)						
第14回	発表: パーソナルブランディング宣言						
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							
教科書は指定せず、適宜、プリント等を配布							
参考書							
「ブランディングの教科書:ブランディングの理論と実践がこれ1冊でわかる」羽田康祐 NextPublishing Authors Press							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		就職ケーススタディー 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	平川 綾音						
到達目標							
・情報を整理し、問題点を見つけられるようになる ・原因を複数の視点から考えられるようになる ・課題に対して改善案を考え、説明できるようになる							
講義概要							
本講義では、実際の職場やビジネスで起こるケースを使いながら、問題の見つけ方、原因の考え方、解決策の立て方を学ぶ。情報を整理しながら本質的な課題を捉え、自分の考えをまとめる力を身につけることを目的とする。							
学修成果							
ケースを通して、物事を感覚ではなく根拠をもって考える力が身につける。 また、問題の原因を多面的に捉え、現実的な解決策を考える力や、自分の意見をわかりやすく伝える力を養う。							
事前学習							
授業のテーマを確認し、どんな問題がありそうか考える。							
事後学習							
授業で出た意見や考えを振り返り、自分の考えを整理する。							
授業計画							
第1回	オリエンテーション(授業の目的・ケーススタディーとは)						
第2回	考え方の基礎(仕事の問題とは何か・考える姿勢)						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を事例で学ぶ。						
第4回	問題発見の方法(何が問題かを考える視点)						
第5回	原因分析の基本(なぜ起きたかを考える方法)						
第6回	ケース①(接客サービスの課題分析)						
第7回	ケース②(人手不足の問題と影響)						
第8回	ケース③(クレーム対応の課題と対応方法)						
第9回	ケース④(職場の人間関係・チームの問題)						
第10回	ケース⑤(売上低下の原因と改善策)						
第11回	ケース総合ディスカッション①(意見整理・問題の比較)						
第12回	ケース総合ディスカッション②(解決策の検討・比較)						
第13回	まとめ(考え方の整理と振り返り)						
第14回	振り返り						
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							
なし							
参考書							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ

コース		キャリアデザインコース					
学年		2年					
科目名		ビジネス検定対策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	神代 雪音						
到達目標							
MOS PowerPoint 365試験の出題範囲となるすべての機能をスムーズに操作できる。 スライドマスターの仕組みを理解し、プレゼンテーション全体のデザインやフォントを一括で管理・変更できる。 50分間の模擬試験において、合格基準（一般的に700点以上）を安定して超えるスコア（900点以上目標）を獲得できる。							
講義概要							
本講義は、ビジネスのプレゼンテーションシーンで必須となるMicrosoft PowerPoint 365の高度な操作スキルを証明する国際資格「MOS PowerPoint 365」の全員合格を目指す講座です。試験の出題範囲である「プレゼンテーションの管理」「スライドの挿入と書式設定」「テキスト、図形、画像の挿入と書式設定」「表、グラフ、SmartArt、3Dモデル、メディアの挿入」「画面切り替えやアニメーションの適用」の5つの領域を体系的に学びます。後半は実際の試験形式であるマルチプロジェクト(複数の独立したスライドファイルを完成させる形式)の模擬試験を繰り返し行い、50分間の制限時間内に正確にタスクをこなす実戦力を養います。							
学修成果							
自己流のデザインを脱却し、Microsoft公式の正確な配置・整列機能を用いた美しいスライド作成スキルの修得。 会議用資料、企画書など、実務で即戦力となるプレゼン資料の作成スキルの習得。 試験時間50分をコントロールし、見直しやバグ(アニメーションの順序ミスなど)の修正を確実に行うタイムマネジメント能力。							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認 60分程度							
事後学習							
講義内容に即したグーグルフォーム課題 60分程度							
授業計画							
第1回	イントロダクション:MOS試験の概要						
第2回	プレゼンテーションの管理とスライドの基本(出題範囲1&2)①スライドマスターの完全マスター						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
第4回	テキストと図形・画像の書式設定(出題範囲3)①テキストの書式設定とリストの管理						
第5回	テキストと図形・画像の書式設定(出題範囲3)②図形(シェイプ)の作成と高度な編集						
第6回	テキストと図形・画像の書式設定(出題範囲3)③画像の挿入と書式設定						
第7回	データとマルチメディアの視覚化(出題範囲4)①表(テーブル)の作成とExcelデータの連携						
第8回	データとマルチメディアの視覚化(出題範囲4)②グラフ(チャート)の作成と編集						
第9回	データとマルチメディアの視覚化(出題範囲4)③SmartArtグラフィックと3Dモデルの活用						
第10回	データとマルチメディアの視覚化(出題範囲4)④デジタルメディア(ビデオ・オーディオ)の挿入と制御						
第11回	動的效果とリンク、配布準備(出題範囲1&5)①画面切り替え(トランジション)の適用						
第12回	動的效果とリンク、配布準備(出題範囲1&5)②アニメーションの適用とタイミングの制御						
第13回	動的效果とリンク、配布準備(出題範囲1&5)③ハイパーリンク、ズーム機能とプレゼンテーションの保護						
第14回	模擬問題実践						
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							
参考書							
Microsoft Office Specialist Powerpoint 365対策テキスト＆問題集(著者:富士通エフ・オー・एम株式会社、出版社:FOM出版)							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
学年		2年					
科目名		ビジネス検定対策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		沢井 裕					
到達目標							
秘書検定3級の合格を第一の目標とする。また、秘書検定知識を身につけることで、電話応対や敬語使用などの仕事場面で適切な対応をすることができ、人間関係を円滑にして、活躍ができる。							
講義概要							
秘書検定3級取得を目指し、会社における秘書の役割を理解していく過程で社会人としての基礎スキルや一般知識、適切な行動を習得し、社会で愛される人材育成に努める。そのため、前半をスライドを用いたマナー理解学習、後半をその回で学習した過去問題を使用する。							
学修成果							
会社員としての考え方や立ち振る舞いがわかる。例えば、文書作成や電話、敬語など基礎的なビジネスマナーだけでなく、相手を尊重する複雑な人間関係において適切な選択ができる。							
事前学習							
前回配布の講義資料の確認 60分程度							
事後学習							
講義内容に即したグーグルフォーム課題 60分程度							
授業計画							
第1回	イントロダクション：秘書検定3級の合格基準の確認、「秘書とは何か」を通じた仕事イメージの形成						
第2回	秘書のパーソナリティ(秘書としてふさわしい人柄、服装)						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
第4回	秘書の適切な対応(受付、廊下、会議室案内等)						
第5回	秘書検定過去問題実践と解説及び実践ロールプレイ①						
第6回	秘書検定対策①郵便書類取扱いと社内文書・社外文書						
第7回	秘書検定対策②敬語とビジネス文書用語と意味						
第8回	秘書検定対策③名刺取扱いと機密文書の取り扱い						
第9回	秘書検定対策④弔事・慶事、贈答マナーと立ち振る舞いについて						
第10回	秘書検定対策⑤会議準備と資料作成及びオフィス環境整備について						
第11回	秘書検定対策⑥よく出るビジネス用語集クイズと解説						
第12回	記述対策①絵を見てマナーの適当・不適当応答問題事例						
第13回	記述対策②グラフ、メモ、文房具用語等问题事例						
第14回	秘書検定過去問実践と解説及び実践ロールプレイ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					
類試験以外(授業内の課題・参加度・出席態度等)		40					
その他		0					
教科書							
教科書は指定せず、適宜、プリント等を配布							
参考書							
「秘書検定2級に面白いほど受かる本」佐藤一明 KADOKAWA							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティングサイエンスコース					
学年		2年					
科目名		課程演習IV					
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	竹内瑞樹						
到達目標							
Pythonの強力なデータ構造、モジュールシステム、およびオブジェクト指向プログラミングの基礎を完全に習得する。また、実務に不可欠な例外処理、ファイル操作、標準ライブラリの活用方法、および仮想環境の構築手法を身につけ、Python3エンジニア認定基礎試験に合格できる実力を完成させる。							
講義概要							
本セクションの前半では、リスト内包表記、タプル、集合、辞書といったPython特有のデータ構造を深く掘り下げ、効率的なデータ処理手法を学ぶ。次に、コードの再利用性を高めるモジュールとパッケージの仕組みを理解する。後半では、実習を通じてファイルの読み書きや書式設定、エラーに対応するための例外処理を習得する。さらに、クラス概念(スコープ、継承、データクラス)やイテレータ、標準ライブラリの主要モジュールについて学習し、開発環境を管理する仮想環境の構築も扱う。							
学修成果							
リスト内包表記やスタック・キューといった高度なデータ操作、および集合や辞書を用いた効率的なデータ管理を行う。モジュールやパッケージの仕組みを理解してコードの再利用性を高め、ファイルの読み書きや例外処理を実装して堅牢なプログラムを作成する。また、スコープや継承を含むクラスの基本概念を習得し、イテレータやジェネレータ、標準ライブラリ、仮想環境を適切に活用する。認定試験に準拠した模擬演習を通じて、プロフェッショナルな開発に必要な基礎知識と実戦的な試験解答能力を身につける。							
事前学習							
授業開始時に先週分の理解度テストを毎回行うので、前回分の復習をすること							
事後学習							
その週の授業についていけなかった学生は毎週実施している補講に参加すること							
授業計画							
第1回	リスト内包表記 簡潔なリスト生成方法である内包表記、およびネストした内包表記の仕組みをマスターする						
第2回	タプルとシーケンス 変更不能な集合体「タプル」の特徴、パッキングとアンパック代入について学ぶ						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
第4回	ループのテクニック items(), enumerate(), zip()を使った効率的なループ処理の方法を習得する						
第5回	モジュールとパッケージ importの仕組み、sys.path、dir()関数、およびパッケージ構造について学ぶ						
第6回	第2ブロック総復習と中間テスト 第5章、第6章の範囲(Q031～Q055付近)を中心に、データ構造とモジュールの理解度を確認する						
第7回	入出力とファイル操作 f-stringsによる書式設定、open()関数とwith文による安全なファイルの読み書きを学習する						
第8回	エラーと例外の処理 try...exceptによるエラー対策、例外の送出(raise)、およびfinallyによるクリーンアップを学ぶ						
第9回	クラスの基本(1) スコープと名前空間(local, nonlocal, global)、およびクラス定義とインスタンス化について学習する						
第10回	クラスの基本(2) _init_による初期化、インスタンス変数とクラス変数の違い、および継承の仕組みを学ぶ						
第11回	イテレータとジェネレータ iter(), next()の仕組み、およびyieldキーワードによるジェネレータの作成方法をマスターする						
第12回	標準ライブラリ入門(1) os, shutil, glob, math, randomなど、OS操作や数学処理に役立つモジュールを体験する						
第13回	標準ライブラリ入門(2)・仮想環境 datetime, reなどの実用モジュールと、venvによる仮想環境の構築、pipによるパッケージ管理を学習する						
第14回	認定試験対策:模擬演習(1) テキスト全体の演習問題を総ざらいし、自身の弱点分野を特定する。						
第15回	認定試験対策:模擬演習(2) チートシートを活用して重要語句を最終確認し、本番形式の模擬演習を行う						
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							
Pythonプログラミング基礎							
参考書							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
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	滝口直樹						
到達目標							
ビジネス現場におけるシステムの役割を理解し、システム運用者として必要な知識や振る舞いを習得する。 企業におけるIT戦略の位置づけや将来性について理解し、具体的なシステムの活用イメージを理解する。							
講義概要							
情報処理技術者試験「ITパスポート」の内容を中心に、システム戦略、開発技術、プロジェクトマネジメント、サービスマネジメントなどを学びます。 また、時事問題（ニュースや技術動向）を随時取り上げて、社会の変化に対する感性を養います。							
学修成果							
ITを活用したビジネスに必要な技術的な知識を得る。また、システム開発プロジェクトおよび業務システムの運用担当リーダーとして、必要な知識や取り組み、仕事の進め方を習得する。							
事前学習							
配布資料の予習・復習							
事後学習							
キーワードの暗記							
授業計画							
第1回	「システム戦略」 システム企画、業務分析、ソリューションビジネス						
第2回	「システム化計画」 システム化構想、システム化計画、要件定義、調達						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化（パルス消費等）を実例で学ぶ。						
第4回	「システム開発技術②」 プログラミング、テスト、導入、保守						
第5回	「システム開発モデル」 ウォーターフォールモデル、アジャイル開発、見積手法						
第6回	「プロジェクトマネジメント」 プロジェクトマネジメント、PMBOK						
第7回	「サービスマネジメント」 サービスマネジメント、ITIL						
第8回	「システム監査」 システム監査、内部統制、ITガバナンス						
第9回	「コンピュータ構成要素」 CPU、メモリ、ストレージ、入出力装置						
第10回	「ソフトウェア」 OS、アプリケーションソフトウェア						
第11回	「システム構成要素」 システム構成の種類、クライアントサーバシステム						
第12回	「システムの評価指標」 性能評価、信頼性評価、経済性評価						
第13回	「マルチメディア」 静止画、動画、音声各ファイルの特徴とファイル形式						
第14回	「情報デザイン」 画面設計、帳票設計、Webデザイン						
第15回	期末テスト						
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)		40					
その他		0					
教科書							
教科書は指定せず、プリント等を配布							
参考書							
なし							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
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	滝口直樹						
到達目標							
ビジネス現場におけるシステムの役割を理解し、システム運用者として必要な知識や振る舞いを習得する。 企業におけるIT戦略の位置づけや将来性について理解し、具体的なシステムの活用イメージを理解する。							
講義概要							
情報処理技術者試験「ITパスポート」の内容を中心に、データベース、ネットワーク、セキュリティなどを学びます。 また、時事問題（ニュースや技術動向）を随時取り上げて、社会の変化に対する感性を養います。							
学修成果							
ITを活用したビジネスに必要な技術的な知識を得る。また、システム開発プロジェクトおよび業務システムの運用担当リーダーとして、必要な知識や取り組み、仕事の進め方を習得する。							
事前学習							
配布資料の予習・復習							
事後学習							
キーワードの暗記							
授業計画							
第1回	「データベース1」 データベースの基礎知識、RDBMSの設計、データの正規化						
第2回	「データベース2」 データ操作、DBMSの機能						
第3回	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化（パルス消費等）を実例で学ぶ。						
第4回	「LANの構成」 LAN構成機器（モデム・ルータ・ハブ等）の理解						
第5回	「インターネットのしくみ」 インターネット技術（TCP/IP）						
第6回	「人的脅威と対策」 人的脅威、人的セキュリティ対策						
第7回	「物理的脅威と対策」 物理的脅威、物理的セキュリティ対策						
第8回	「技術的脅威2」 サーバ攻撃、ネットワーク攻撃、インターネット詐欺						
第9回	「技術的脅威1」 技術的脅威、マルウェアやその他の攻撃						
第10回	「技術的セキュリティ対策1」 マルウェア対策、機器保全対策、暗号化						
第11回	「技術的セキュリティ対策2」 ネットワークセキュリティ、暗号化						
第12回	「基礎理論」 2進数の計算、負の補数、ビットとバイト						
第13回	「基礎理論」 統計の基礎、データサイエンス						
第14回	「アルゴリズムとプログラミング」 流れ図、疑似言語						
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					
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							
教科書は指定せず、プリント等を配布							
参考書							
なし							

専門学校東京国際ビジネスカレッジ							
コース		マーケティング・サイエンスコース					
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							
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・ガバナンス強化だけでなく、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	マーケティングファネルと購買行動 ファネルの基本とSNS時代の購買行動の変化(パルス消費等)を実例で学ぶ。						
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例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・出席率等)		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							