

科目名	業界研究 1								年度	2024
英語科目名	Industry Study 1								学期	前期
学科・学年	情報ビジネス科 1 年次		選択	選	時間数	15	単位数	1	種別※	講義
担当教員	加藤秀樹		教員の実務経験		無	実務経験の職種				
【科目の目的】										
業界研究では、興味がある、あるいは自分が志望している業界について知識を深めていくために行う。業界研究を通じて、その業界に抱いていたイメージを再確認したり、イメージとは違う点について認識を改めたりすることを目標とする。										
【科目の概要】										
事務職、営業職、販売職、ホテル観光などの職業が活躍する様々な業界の視察や分析、考察をします。										
【到達目標】										
A・・・事務・経理系の業務内容をわかっている B・・・営業系の業務内容を理解できる C・・・販売系の業務内容を理解できる D・・・流通・小売系の業務内容を理解できる E・・・サービス計の業務内容を理解できる										
【授業の注意点】										
学生が目指す業界についての理解を深めることを目的としている。様々な業界の話聞くことで、その業界、またはそれに関連する業界・職種を理解し、自身の進路決定に役立てるものである。講義中の私語や受講態度などは厳しく対応する。理由のない遅刻や欠席は認めない。また、授業時数の 4 分の 3 以上出席しない者は試験を受験することができない。授業の進捗状況により内容が前後する場合もある。										
評価基準＝ルーブリック										
ルーブリック 評価	レベル5 優れている		レベル4 よい		レベル3 ふつう		レベル2 あと少し		レベル1 要努力	
到達目標 A	事務・経理系の業務内容を理解でき、他者に説明できる		事務・経理系の業務内容を理解できる		事務・経理系の業務内容を知ることができる		事務・経理系の業務内容を理解できなかった		事務・経理系の業務内容を理解しようとしなかった	
到達目標 B	営業系の業務内容を理解でき、他者に説明できる		営業系の業務内容を理解できる		営業系の業務内容を知ることができる		営業系の業務内容を理解できなかった		営業系の業務内容を理解しようとしなかった	
到達目標 C	販売系の業務内容を理解でき、他者に説明できる		販売系の業務内容を理解できる		販売系の業務内容を知ることができる		販売系の業務内容を理解できなかった		販売系の業務内容を理解しようとしなかった	
到達目標 D	流通・小売系の業務内容を理解でき、他者に説明できる		流通・小売系の業務内容を理解できる		流通・小売系の業務内容を知ることができる		流通・小売系の業務内容を理解できなかった		流通・小売系の業務内容を理解しようとしなかった	
到達目標 E	サービス系の業務内容を理解でき、他者に説明できる		サービス系の業務内容を理解できる		サービス系の業務内容を知ることができる		サービス系の業務内容を理解できなかった		サービス系の業務内容を理解しようとしなかった	
【教科書】										
必要に応じてプリント資料を配布する。										
【参考資料】										
【成績の評価方法・評価基準】										
試験、課題、小テスト等を総合的に評価する。										
※種別は講義、実習、演習のいずれかを記入。										

科目名		業界研究 1			年度	2024
英語表記		Industry Study 1			学期	前期
回数	授業テーマ	各授業の目的	授業内容	到達目標＝修得するスキル	評価方法	自己評価
1	事務・経理	事務・経理の業務を理解する	1 事務・経理の仕事	事務・経理の仕事内容を理解する	3	
			2 求められるスキル	事務・経理で求められるスキルを理解する		
5	事務・経理	事務・経理の業務を理解する	1 必要となる業界	必要となる業界を理解する	3	
			2 求人企業情報	求人企業情報を理解する		
3	事務・経理	事務・経理の業務を理解する	1 職種の詳細	事務・経理の職種を理解する	3	
4	営業	営業の業務を理解する	1 営業の仕事	営業の仕事内容を理解する	3	
			2 求められるスキル	営業で求められるスキルを理解する		
5	営業	営業の業務を理解する	1 必要となる業界	必要となる業界を理解する	3	
			2 求人企業情報	求人企業情報を理解する		
6	営業	営業の業務を理解する	1 職種の詳細	営業の職種を理解する	3	
7	販売	販売の業務を理解する	1 販売の仕事	販売の仕事内容を理解する	3	
			2 求められるスキル	販売で求められるスキルを理解する		
8	販売	販売の業務を理解する	1 必要となる業界	必要となる業界を理解する	3	
			2 求人企業情報	求人企業情報を理解する		
9	販売	販売の業務を理解する	1 職種の詳細	販売の職種を理解する	3	
10	流通・小売	流通・小売の業務を理解する	1 流通・小売の仕事	流通・小売の仕事内容を理解する	3	
			2 求められるスキル	流通・小売で求められるスキルを理解する		
11	流通・小売	流通・小売の業務を理解する	1 必要となる業界	必要となる業界を理解する	3	
			2 求人企業情報	求人企業情報を理解する		
12	流通・小売	流通・小売の業務を理解する	1 職種の詳細	流通・小売の職種を理解する	3	
13	サービス	サービスの業務を理解する	1 サービスの仕事	サービスの仕事内容を理解する	3	
			2 求められるスキル	サービスで求められるスキルを理解する		
14	サービス	サービスの業務を理解する	1 必要となる業界	必要となる業界を理解する	3	
			2 求人企業情報	求人企業情報を理解する		
15	サービス	サービスの業務を理解する	1 職種の詳細	サービスの職種を理解する	3	

評価方法：1. 小テスト、2. パフォーマンス評価、3. その他

自己評価：S：とてもよくできた、A：よくできた、B：できた、C：少しできなかった、D：まったくできなかった

備考 等