

職業実践専門課程等の基本情報について

学校名	設置認可年月日	校長名	所在地				
龍馬情報ビジネス & フード専門学校	昭和61年1月28日	校長 中 川 隆	〒 780-0056 (住所) 高知市 北本町 1-12-6 (電話) 088-825-0077				
設置者名	設立認可年月日	代表者名	所在地				
学校法人龍馬学園	平成1年3月23日	理事長 佐 竹 新 市	〒 780-0056 (住所) 高知市 北本町 1-12-6 (電話) 088-825-0077				
分野	認定課程名	認定学科名	専門士認定年度	高度専門士認定年度	職業実践専門課程認定年度		
商業実務	商業実務関係専門課程	セールスマネジメント・ブライダル学科	平成22(2010)年度	-	平成26(2014)年度		
学科の目的	接客業に必要な知識を学ぶと同時に、インターンシップ実習や販売実習などを体験し、顧客視点のサービスを考え実践できる即戦力の人材を育成する。将来は、アパレルスタッフ、営業、ホテル・ブライダル業など、様々な接客サービス業での即戦力となりうる人材を育成する。						
学科の特徴(取得可能な資格、中退率等)	ブライドルコーディネート技能検定、リテールマーケティング検定、色彩検定、パーソナルカラー検定、サービス接遇検定、全経簿記能力検定、手話検定 中退率2.4%						
修業年限	昼夜	全課程の修了に必要な総授業時数又は総単位数	講義	演習	実習	実験	実技
2年	昼間	1,725 単位時間	776 単位時間	725 単位時間	224 単位時間	0 単位時間	0 単位時間
		1,749 単位時間	388 単位時間	1,221 単位時間	140 単位時間	0 単位時間	0 単位時間
生徒総定員	生徒実員(A)	留学生数(生徒実員の内数)(B)	留学生割合(B/A)	中退率			
60 人	42 人	0 人	0 %	2 %			
就職等の状況	■卒業者数(C)		18	人			
	■就職希望者数(D)		17	人			
	■就職者数(E)		17	人			
	■地元就職者数(F)		13	人			
	■就職率(E/D)		100	%			
	■就職者に占める地元就職者の割合(F/E)		77	%			
	■卒業者に占める就職者の割合(E/C)		94	%			
	■進学者数		1	人			
	■その他						
	(令和 6 年度卒業生に関する令和 7 年 5 月 1 日時点の情報)						
■主な就職先、業界等 (令和6年度卒業生) アパレル業、ホテル・ブライダル業、生活関連サービス業、宝飾販売							
第三者による学校評価	■民間の評価機関等から第三者評価: ※有の場合、例えば以下について任意記載		0				
当該学科のホームページURL	https://www.ryoma.ac.jp/rcb/sales-bridal/						
企業等と連携した実習等の実施状況(A、Bいずれかに記入)	(A: 単位時間による算定)						
	総授業時数		1725/1749 単位時間				
	うち企業等と連携した実験・実習・実技の授業時数		140/140 単位時間				
	うち企業等と連携した演習の授業時数		160/706 単位時間				
	うち必修授業時数		1725/1749 単位時間				
	うち企業等と連携した必修の実験・実習・実技の授業時数		140/140 単位時間				
	うち企業等と連携した必修の演習の授業時数		160/706 単位時間				
	(うち企業等と連携したインターンシップの授業時数)		140/140 単位時間				
	(B: 単位数による算定)						
	総単位数		単位				
	うち企業等と連携した実験・実習・実技の単位数		単位				
	うち企業等と連携した演習の単位数		単位				
	うち必修単位数		単位				
	うち企業等と連携した必修の実験・実習・実技の単位数		単位				
	うち企業等と連携した必修の演習の単位数		単位				
	(うち企業等と連携したインターンシップの単位数)		単位				
教員の属性(専任教員について記入)	① 専修学校の専門課程を修了した後、学校等においてその担当する教育等に従事した者であって、当該専門課程の修業年限と当該業務に従事した期間とを通算して六年以上となる者 (専修学校設置基準第41条第1項第1号)		2 人				
	② 学士の学位を有する者等 (専修学校設置基準第41条第1項第2号)		1 人				
	③ 高等学校教諭等経験者 (専修学校設置基準第41条第1項第3号)		0 人				
	④ 修士の学位又は専門職学位 (専修学校設置基準第41条第1項第4号)		0 人				
	⑤ その他 (専修学校設置基準第41条第1項第5号)		1 人				
	計		4 人				
	上記①～⑤のうち、実務家教員(分野におけるおおむね5年以上の実務の経験を有し、かつ、高度の実務の能力を有する者を想定)の数		3 人				

1.「専攻分野に関する企業、団体等(以下「企業等」という。)との連携体制を確保して、授業科目の開設その他の教育課程の編成を行っていること。」関係

(1)教育課程の編成(授業科目の開設や授業内容・方法の改善・工夫等を含む。)における企業等との連携に関する基本方針

セールスマネジメント・ブライダル学科では、時代に適応したサービス・接客能力のエキスパートを養成することを教育目的としており、企業関係団体及び商業関連企業の役職者等を教育課程編成委員会委員に選任し、業界の専門性の動向、新たなサービス・接客動向に関する知識・技術について、関係者からの意見等を十分に反映して、より実践的な授業科目、授業の内容・方法の改善を図っていく方針である。

(2)教育課程編成委員会等の位置付け

※教育課程の編成に関する意思決定の過程を明記

専門性に関する動向や地域産業振興の方向性等について意見交換等を通じて、より実践的な職業教育の質を確保することを目的とした委員会を置く。

教育課程編成委員会での審議内容を学科で共有後、学科内でカリキュラム編成会議を行う。

カリキュラム編成会議の結果を、教務総括会にて報告し承認され採用される。

(3)教育課程編成委員会等の全委員の名簿

令和7年7月31日現在

名 前	所 属	任期	種別
伊藤 武史	一般社団法人高知ウエディング協議会	令和5年9月1日～令和7年8月31日(2年)	①
森本 憲吉	株式会社 高知大丸	令和6年7月1日～令和8年6月30日(2年)	③
中川 隆	龍馬情報ビジネス&フード専門学校	令和5年9月1日～令和7年8月31日(2年)	－
西成 和広	龍馬情報ビジネス&フード専門学校	令和5年9月1日～令和7年8月31日(2年)	－
鳴瀧 学志	龍馬情報ビジネス&フード専門学校	令和5年9月1日～令和7年8月31日(2年)	－
岩松 美穂	龍馬情報ビジネス&フード専門学校	令和6年7月1日～令和8年6月30日(2年)	－

※委員の種別の欄には、企業等委員の場合には、委員の種別のうち以下の①～③のいずれに該当するか記載すること。

(当該学校の教職員が学校側の委員として参画する場合、種別の欄は「－」を記載してください。)

- ①業界全体の動向や地域の産業振興に関する知見を有する業界団体、職能団体、地方公共団体等の役職員(1企業や関係施設の役職員は該当しません。)
- ②学会や学術機関等の有識者
- ③実務に関する知識、技術、技能について知見を有する企業や関係施設の役職員

(4)教育課程編成委員会等の年間開催数及び開催時期

(年間の開催数及び開催時期)

年2回 7月、1月

(開催日時(実績))

第1回 令和6年7月29日 17:30～18:30

第2回 令和7年1月30日 17:30～18:30

(5)教育課程の編成への教育課程編成委員会等の意見の活用状況

※カリキュラムの改善案や今後の検討課題等を具体的に明記。

仕事を楽しむことは大切であり、学校の授業で楽しいことを探すトレーニングなどをして面白いのではないかと。という意見から、セールスコースでは、販売実習に向けて企業への新商品提案を取り入れている。また、ブライダルコースでは、卒業制作発表会でのパフォーマンス演出など取り入れることで学生たちのモチベーション向上に繋げている。

2.「企業等と連携して、実習、実技、実験又は演習（以下「実習・演習等」という。）の授業を行っていること。」関係

(1)実習・演習等における企業等との連携に関する基本方針

最近の技術動向を踏まえ、現場に必要な知識・技術を具体的に身に付けさせるため、企業へのヒアリング等を通じて重要項目や課題を抽出し、その結果にもとづいた解決・改善内容を実習や演習内容に反映できるよう企業と連携しながら計画を進める。また実習・演習等の実施後には企業及び学生からの報告を元に、その効果を検証しながら改善・改良を図る。

(2)実習・演習等における企業等との連携内容

※授業内容や方法、実習・演習等の実施、及び生徒の学修成果の評価における連携内容を明記

連携先企業等の担当者と学校担当者間で、授業形態やシラバスの確認を行い、また評価項目に関しては、その内容とレベルを協議し確認している。実習・演習等の期間中はどのような指導を学生が受け、どのように向上したのかを企業等の担当者から適宜、具体的な報告を受けている。また、その実効性について企業側と学校側とで具体的な検討ができるよう体制を敷いている。

(3)具体的な連携の例※科目数については代表的な5科目について記載。

科 目 名	企業連携の方法	科 目 概 要	連 携 企 業 等
インターンシップ	インターンシップ	志望職種に合わせた職業体験をすることで、職業観・勤労観を養う。	ララシャンス迎賓館、ブライダルスクエアHIYOSHIYA、ウェディングプランナーりぼん、ラ・ヴィータ、リパブリック、青山商事
Webマーケティング	学内授業	時代に即したSNSを活用し、オンラインショップやウェディングのプランニングなどオリジナル作品を創作。Web上での広告・宣伝方法を学んでいる。	ネクストメディア株式会社
ブライダル演習	学内授業	実際の挙式をプロデュース・実践する。企業と連携し「特別授業」を行う。「ブライダルショー」の企画立案から運営を行い学習成果として発表する。企業と連携し専門業界での即戦力になりうるスキル取得の為の演習を行う。	ひよしや ウェディングプランナーりぼん レ・プリュ ラ・ヴィータ
手話Ⅰ・Ⅱ	学内授業	視聴覚障害者とのコミュニケーションツールである手話の基礎を学び、実習を通じて健常者とのコミュニケーションの必要性を理解した上で、基礎技術を踏まえ、より実践的な演習を行う。	社団法人 高知県聴覚障害者協会

3.「企業等と連携して、教員に対し、専攻分野における実務に関する研修を組織的に行っていること。」関係

(1)推薦学科の教員に対する研修・研究(以下「研修等」という。)の基本方針

※研修等を教員に受講させることについて諸規程に定められていることを明記

研修等は本校の教職員研修規程に基づき、計画し実施する。当校が実施する研修は、①新任者研修、②管理職研修、③養成研修に分けて行われており、県内外の各科に関わる業界関係団体や、教育関係団体が主催する研修などに積極的に参加させている。研修等の参加に当たっては、校長又は部門の長が本人のキャリアや適性、意欲等を考慮し、また学校全体の状況等も踏まえ、戦略的に研修を計画している。

(2)研修等の実績

①専攻分野における実務に関する研修等

研修名： お客様の心をつかむPOPデザインセミナー

連携企業等： 高知県産業振興センター

期間： 令和6年9月

対象： 小規模事業者、個人事業者

内容 視覚から訴える効果的なPOPで、売上を上げよう

②指導力の修得・向上のための研修等

研修名： 相手の参加を引き出すコミュニケーション

連携企業等： 一般社団法人REIONE

期間： 令和6年12月25日

対象： 当学園教員

内容 学生が自身の情報を発しやすい環境の構築と、教員が生徒の状態を把握しやすくする方法に焦点を当て、学生が主体的に授業に参加する手法を学ぶ。

(3)研修等の計画

①専攻分野における実務に関する研修等

研修名： 信頼関係を築く「心」と「心」で対話するコミュニケーション法

連携企業等： 一般財団法人
高知ウエディング協議会

期間： 令和7年9月

対象： ブライダルに携わる者

内容 教育現場や家庭で行われるEQ教育SELを目的とした感情知性の向上の中から、コミュニケーションをテーマにした内容

②指導力の修得・向上のための研修等

研修名： 退学防止と心的障害を持った学生への対応

連携企業等： 人間環境大学

期間： 令和7年12月25日

対象： 当学園教員

内容 心的障害を持った学生への対応や学生の退学防止について、心理学の見地から学ぶ。

4.「学校教育法施行規則第189条において準用する同規則第67条に定める評価を行い、その結果を公表していること。また、評価を行うに当たっては、当該専修学校の関係者として企業等の役員又は職員を参画させていること。」関係

(1)学校関係者評価の基本方針

当校では「専修学校における学校評価ガイドライン」に基づき自己点検評価を行っており、作成した資料を元に学校関係者に意見を聞き、教育活動の改善に努めていく方針である。

(2)「専修学校における学校評価ガイドライン」の項目との対応

ガイドラインの評価項目	学校が設定する評価項目
(1)教育理念・目標	建学の精神・教育理念、教育目的・教育目標
(2)学校運営	管理運営
(3)教育活動	教育の内容
(4)学修成果	教育目標の達成度と教育効果
(5)学生支援	学生支援
(6)教育環境	教育の実施体制
(7)学生の受入れ募集	学生支援
(8)財務	財務
(9)法令等の遵守	改革・改善
(10)社会貢献・地域貢献	社会的活動
(11)国際交流	

※(10)及び(11)については任意記載。

(3)学校関係者評価結果の活用状況

専門性や指導力等の維持や向上のための外部研修・研究へ派遣しているか。という意見から、業界団体が主催するセミナーには必ず参加している。

(4)学校関係者評価委員会の全委員の名簿

名 前	所 属	任期	種別
加藤 稔	高知県情報産業協会	令和5年10月1日～令和7年9月30日(2年)	業界関係者
来海 利明	高知県製パン協同組合	令和7年7月1日～令和9年6月30日(2年)	業界関係者
福永 龍雄	パシフィックソフトウェア開発株式会社	令和5年10月1日～令和7年9月30日(2年)	企業関係者
矢野 太久	矢野平八会計事務所	令和5年10月1日～令和7年9月30日(2年)	企業関係者
宮本 高憲	株式会社 高南メディカル	令和6年7月1日～令和8年6月30日(2年)	企業関係者
坂本 昌二	高知高等学院	令和5年10月1日～令和7年9月30日(2年)	教育関係有識者
安井 裕治	株式会社adear	令和5年10月1日～令和7年9月30日(2年)	卒業生

※委員の種別の欄には、学校関係者評価委員として選出された理由となる属性を記載すること。

(例)企業等委員、PTA、卒業生等

(5)学校関係者評価結果の公表方法・公表時期

＜ホームページ＞・広報誌等の刊行物・その他())

URL: <https://www.ryoma.ac.jp/disclosure/>

公表時期: 令和7年11月1日

5.「企業等との連携及び協力の推進に資するため、企業等に対し、当該専修学校の教育活動その他の学校運営の状況に関する情報を提供していること。」関係

(1)企業等の学校関係者に対する情報提供の基本方針

企業等と密接かつ組織的連携体制を確保し、より質の高い教育を学生に提供することを目的として、企業等の学校関係者に対して、学校の教育活動、その他学校運営の状況に関する情報を積極的に提供する。

(2)「専門学校における情報提供等への取組に関するガイドライン」の項目との対応

ガイドラインの項目	学校が設定する項目
(1)学校の概要、目標及び計画	学校紹介
(2)各学科等の教育	設置学科
(3)教職員	教員名簿
(4)キャリア教育・実践的職業教育	実践的職業教育
(5)様々な教育活動・教育環境	キャンパスライフ
(6)学生の生活支援	募集要項
(7)学生納付金・修学支援	募集要項
(8)学校の財務	財務情報
(9)学校評価	学校関係者評価
(10)国際連携の状況	
(11)その他	

※(10)及び(11)については任意記載。

(3)情報提供方法

ホームページ・広報誌等の刊行物・その他()

URL: <https://www.ryoma.ac.jp/disclosure/>

公表時期: 令和7年11月1日

授業科目等の概要

(商業実務関係専門課程セールスマネジメント・ブライダル学科)																
	分類			授業科目名	授業科目概要	配当年次・学期	授業 時 数	単 位 数	授業方法			場所		教員		企業等との連携
	必修	選択必修	自由選択						講義	演習	実験・実習・実技	校内	校外	専任	兼任	
1	○			販売士Ⅰ	小売業の仕組みや役割、ストアオペレーションやマーチャндаイジング、販売・経営管理の基礎知識を学び、3級の検定取得を目指す。	1前	138		○	△		○		○		
2	○			英会話Ⅰ	各レッスンで学習するレッスンシーンの説明と、基本の会話の流れを紹介し、その中で入れ替えて使える単語や、フレーズ、発音やアクセントについて触れる。	1通	50		○	△		○			○	
3	○			色彩学	色のはたらきや分類、心理的効果や配色調和などの基礎知識を体系的に学び、色彩検定3級取得を目指す。	1通	69		○	△		○			○	
4	○			イラストデザイン	Inkscapeのソフトを使ったPC技術を身に付け、名刺の作成やオリジナルのポスター製作を行う。	1後	20		△	○		○			○	
5	○			パソコン演習Ⅰ	Wordソフトの基礎知識と技術を学び、文書作成が出来るようにする。Word検定3級取得を目指す。	1通	62		△	○		○		○		
6	○			業界研究	志望する業界・企業の検索を行い、職業に就いての理解を深め、就職活動に活用する。	1後	20		△	○		○		○		
7	○			接客販売技能Ⅰ	繊維の基礎知識やお客様との接客用語、販売技能を身につける。贈答の知識や冠婚葬祭等、お客様の要望に適切に応えるための専門的な知識を習得する。	1後	56		△	○		○		○		
8	○			ブライダル基礎	冠婚葬祭の基礎知識及びブライダル業の専門知識を学ぶ。	1通	168		△	○		○		○		
9	○			インターンシップ	志望職種に合わせた職業体験をすることで、職業観・勤労観を養う。	1後	140				○		○		○	○
10	○			ビジネス実務Ⅰ	就職に向けた意識付け、自己分析、自己PRを考え準備をする。ビジネスシーンに必要な基本マナーを体得する。	1通	81		△	○		○		○		
11	○			一般常識Ⅰ	就職試験を意識した一般常識の基礎力を身に付ける。	1後	22		△	○		○		○		
12	○			手話Ⅰ	聴覚障害者とのコミュニケーションツールである手話の基礎を学ぶ。手話の実習を通して健常者とのコミュニケーションの重要性への気付きを持たせる。企業と連携し最新の手話の技法を実習にて学ぶ。	1通	40		△	○		○			○	○
13		○		ブライダル演習	実際の挙式をプロデュース・実践する。企業と連携し「特別授業」を行う。「ブライダルショー」の企画立案から運営を行い学習成果として発表する。企業と連携し専門業界での即戦力になりうるスキル取得の為に演習を行う。	2通	558		△	○		○		○		○

14	○	販売士Ⅱ	この学習を通じて、商品・仕入・在庫管理や接客マナーに関する知識、マーケティングや人事・労務を含む経営管理手法など、多方面にわたる実践的なビジネスのノウハウを学ぶ。学んだ知識を販売実習で実践する。	2通	415	○	△	△	○	○				
15	○	簿記	基礎的な商業簿記の原理・記帳・決算・財務諸表の作成を学習する。	2前	69	○	△		○				○	
16	○	接客販売技能Ⅱ	ファッションのディティールとフィッティング、クレーム対応まで幅広く、専門的な知識を習得する。	2通	50	△	○		○			○		
17	○	英会話Ⅱ	シンプルな基本の会話例を使って、スムーズに言えるようにする。その他、日本語と英語の表現の違いや、文化の違いについても学習する。	2通	22	△	○		○				○	
18	○	P O P	小売店の店頭プロモーションとして展開されるPOP広告について、お客様の興味を抱かせ購買決定に役立つセリングポイントなどの書き方を学ぶ。		22	△	○		○			○		
19	○	プレゼンテーション	パワーポイントを使ったプレゼンの作品製作。分かりやすく、好感を持たれるプレゼンテーションの手法を考え、表現力を身に付ける。	2前	22	△	○		○			○		
20	○	手話Ⅱ	手話Ⅰで学んだ基礎技術を踏まえより実践的な実習をおこなう。手話を通してコミュニケーション力を養う。企業と連携しより実践的な手話の演習を行う。	2通	44	△	○		○				○	○
21	○	色彩学応用	パーソナルカラー分析の基礎知識を学ぶ。企業と連携しより実践的なパーソナルカラーの演習を行う。	2通	50	△	○		○			○		
22	○	パソコン演習Ⅱ	Excel表計算の基礎知識を学び、3級の検定取得を目指す。企業と連携しより実践的なパソコン操作の演習を行う。	2通	65	△	○		○			○		
23	○	Webマーケティング	インターネットを道具・手段として使うための基礎を身に付けるとともに、マーケティングの視点と考え方を学ぶ。	2通	50	○	△		○				○	○
24	○	ビジネス実務Ⅱ	社会人を意識したビジネスシーンでの具体的な接遇を体得するとともに、ビジネス能力検定ジョブパス3級の取得を目指す。	2通	50	△	○		○			○		
合計			24 科目			2283 (単位時間)								

卒業要件及び履修方法		授業期間等	
卒業要件：科目ごとの総合評価が全てC以上		1学年の学期区分	2期
履修方法：必須科目を履修すること		1学期の授業期間	16週

(留意事項)

- 一の授業科目について、講義、演習、実験、実習又は実技のうち二以上の方法の併用により行う場合については、主たる方法について○を付し、その他の方法について△を付すこと。
- 企業等との連携については、実施要項の3(3)の要件に該当する授業科目について○を付すこと。