

①－5 学科等の情報

分野		課程名	学科名		専門士	高度専門士	
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		○		
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	開設している授業の種類				
			講義	演習	実習	実験	
2年	昼	1,725 単位時間 (セールスマネジメントコース)	776 単位時間	725 単位時間	224 単位時間	単位時間	
					1,725 単位時間		
		1,749 単位時間 (ブライダルプロデュースコース)	388 単位時間	1,221 単位時間	140 単位時間	単位時間	
					1,749 単位時間		
生徒総定員数		生徒実員	うち留学生数	専任教員数	兼任教員数	総教員数	
60人		42人	0人	5人	5人	10人	

カリキュラム（授業方法及び内容、年間の授業計画）

（概要）

明るい笑顔の挨拶、時間厳守を徹底し、誰からも信頼されるように努める学生を育てる。常に周りに対する感謝の気持ちを心掛け、思いやりの心を養う。接客業に必要な知識を学ぶと共に、インターンシップ実習や百貨店販売実習などを体験し、お客さま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への就職を目指す。

1年次：流通や小売、ホテルやブライダル業界で求められる基礎知識と接客マナーの基本を学ぶ。2年次：コース制により専門性を高め、実践力を身につける。

成績評価の基準・方法

（概要）

学生が履修した授業科目の成績の評価及びグレード・ポイント（評価により与えられる数値。以下「G P」という。）は、下記の表のとおりとする。

評価		得点	G P
A	基準を超えて優秀である	80点以上	3.0
B	基準に十分達している	70～79点	2.0
C	単位を認める最低限の基準に達している	60～69点	1.0
D	基準を下回っている（不合格）	59点以下	0.0

G P Aは、次の式により計算するものとし、その数に小数点以下第二位未満の端数があるときは、小数点以下第三位の値を四捨五入するものとする。

$$G P A = \frac{(G P \times 時間数) の総和}{履修科目の総時間数}$$

卒業・進級の認定基準

（概要）

（1）進級の要件

- ① 年次出席率 80%以上
- ② 科目ごとの総合評価がすべて C 以上
- ③ 学費及び補助活動費が納入済み

※上記①～③の条件のすべてを満たさない者は、進級できず留年となる。ただし、特別に学校長が認めた者については、この限りではない。

（2）卒業の要件

- ① 卒業基準検定・資格の取得

これを満たせない者は、同等レベルの認定試験を受験し合格すること。認定試験を受けるに際しては、他の検定取得状況、出席状況によってその受験資格の有無が決定される。

- ② 年次出席率 80%以上
- ③ 科目ごとの総合評価がすべて C 以上
- ④ 学費及び補助活動費が納入済み

※上記①～④の条件のすべてを満たさない者は、卒業できない。但し、特別に学長が認めた者については、この限りではない。

学修支援等

(概要)

- ・入学前のガイダンスにて学校全体の説明。
- ・入学後のオリエンテーションにて学科概要を説明。
- ・就職研修による就職指導。
- ・個別面談、三者面談で学生の状況を把握。

卒業者数、進学者数、就職者数（直近の年度の状況を記載）

卒業者数	進学者数	就職者数 (自営業を含む。)	その他
18人 (100%)	0人 (0%)	17人 (94.4%)	1人 (5.6%)

(主な就職、業界等)

アパレル業、ホテル・ブライダル業、宝飾販売、自動車販売

(就職指導内容)

面接、作文、筆記試験、履歴書指導

(主な学修成果（資格・検定等）)

日商リテールマーケティング検定、ブライダルコーディネート技能検定、全経簿記検定、色彩検定、サービス接遇検定、ビジネス能力検定ジョブパス、パーソナルカラー検定、Excel 表計算処理技能認定試験、Word 文書処理技能認定試験

(備考) (任意記載事項)

中途退学の現状

年度当初在学者数	年度の途中における退学者の数	中退率
36人	1人	2.8%

(中途退学の主な理由)

病気療養

(中退防止・中退者支援のための取組)

面談、カウンセリング、遅刻管理、出欠席管理、学生アンケート