令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　１年		
科目名	簿記会計	科目区分	一般科目 ・ 専門科目（○）
開講期	前期（○） ・ 後期 ・ 通年	担当教員	鳴坂　圭介
時間数	前期：71 時間　／　後期：　時間		
科目の目的と講義内容	日商簿記３級の合格を通じて、企業内部における会計の流れについてイメージをもつことができる。		
目指す検定・資格	日本商工会議所主催　簿記検定　３級		
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを用いた実践的授業、アクティブラーニングを通じた考え方の醸成。 【学生に期待すること】 ・なぜそうなるのか、考えかたを理解する。 ・貸借対照表、損益計算書の読み方を理解する。		
その他			
	前　期		
授業の概要	・簿記の基本原理 ・諸取引の処理について 現金預金、売掛金と買掛金、その他債権債務、手形、電子記録債権、電子記録債務、引当金、商品、有形固定資産 収益と費用、税金 ・決算 試算表の作成、精算表、決算整理 決算整理後の残高試算表 帳簿の締切り ・株式会社 資本金、剰余金の配当など		
到達目標	・日商簿記検３級模擬試験で 70 点以上		
成績評価方法	期末試験（60％）、確認テスト（20％）、授業態度（5％）、出欠席（5％）、提出物（10％）		
テキスト・副読本	・合格テキスト日商簿記３級		

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター学科　　１年		
科目名	情報リテラシー	科目区分	一般科目　・　専門科目（○）
開講期	前期（○）・　後期　・　通年	担当教員	中上　篤
時間数	前期： 24時間　／　後期： 時間		
科目の目的と講義内容	インターネットの普及により便利になった知識や技術だけでなく関連するトラブルや事件を学習することで、ネット社会で生きるために必要なスキルと経験を身に付けさせる。		
目指す検定・資格			
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを用いた授業、インターネット社会の規範や規律を学ぶ。 【学生に期待すること】 ・実社会でのインターネット利用の操作や知識、その利便性について理解すること。 ・インターネットに関係するトラブルや事件を知り、自身を守る法律など理解すること。		
その他			
	前　期		
授業の概要	・情報と情報社会 ・個人情報と知的財産 ・ネットにおけるコミュニケーションとマナー ・情報社会における生活 ・情報セキュリティとネット被害		
到達目標			
成績評価方法	・期末試験(80%) ・確認テスト(10%) ・出欠席(5%) ・提出物(5%)		
テキスト・副読本	インターネット社会を生きるための情報倫理　改訂版		

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　　1年		
科目名	Excel 実習Ⅰ	科目区分	一般科目　・　(専門科目)
開講期	(前期)　・　後期　・　通年	担当教員	森谷　郁恵
時間数	前期：　30 時間　／　後期：　時間		
科目の目的と講義内容	Microsoft Office Specialist の Excel 2016 検定の全員取得をめざす。 Excel の機能を包括的に学習していくことにより、実践的な機能の活用がスムーズに行えるようにスキルと経験を身に付けさせる。		
目指す検定・資格	Microsoft Office Specialist Excel 2016		
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを用いた実践的授業、就職後に求められる Excel スキルの教示。 【学生に期待すること】 ・実社会での Excel の役割について理解すること。 ・Excel の利便性を理解すること。		
その他			

	前　期
授業の概要	・ワークシートやブックの作成と管理 ・セルやセル範囲の作成 ・テーブルの作成 ・数式や関数の適用 ・グラフやオブジェクトの作成
到達目標	・Microsoft Office Specialist Excel 2016 の取得
成績評価方法	・期末試験(75%) ・提出物(20%) ・出欠席(5%)
テキスト・副読本	よくわかるマスターMOS Excel 2016 対策テキスト＆問題集 改訂版

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター学科　１年		
科目名	簿記演習	科目区分	一般科目　・　(専門科目)
開講期	(前期)　・　後期　・　通年	担当教員	鳴坂　圭介
時間数	前期：　71 時間　／　後期：　時間		
科目の目的と講義内容	日商簿記検定３級取得に向けた検定対策授業を行う。		
目指す検定・資格	日商簿記検定３級		
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 グループ内における演習、過去問題に取り組み、得点を向上させる。 Web サイトと電子媒体を活用し、学生の取り組みの効果を高める。 【学生に期待すること】 ・検定取得に向けたモチベーションを保つ。 ・周囲と協力して取り組む姿勢を身に着ける。		
その他			

	前　期
授業の概要	日商簿記検定３級の過去問題・模擬問題の実施 問題演習、解説
到達目標	日商簿記検定３級の取得
成績評価方法	・確認テスト（50%） ・課題提出（30%） ・日商簿記検定３級の得点（20%）
テキスト・副読本	

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　　１年		
科目名	ビジネスリテラシーⅠ	科目区分	（一般科目）・　専門科目
開講期	（前期）・　後期　・　通年	担当教員	森谷　郁恵
時間数	前期：16 時間　／　後期：　時間		
科目の目的と講義内容	就職試験で頻出問題であるSPIについて、出題のパターン毎の代表的解答方法の知識を取得するとともに、想定される試験時間内に正確に解答する能力の取得をめざす。		
目指す検定・資格	なし		
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを用いた授業、問題演習・解答解説の確認。 【学生に期待すること】 SPIで出題される代表的なパターンについて、正確に解答を導くことができる。		
その他			

	前　期
授業の概要	・SPI 非言語分野
到達目標	・期末試験　正答率 60％以上
成績評価方法	・期末試験　95% ・出席点 5％
テキスト・副読本	2019 年度版　図解&書き込み式　ドリル式 SPI 問題集

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　１年		
科目名	マーケティングⅠ	科目区分	一般科目　・　専門科目（○）
開講期	前期（○）　・　後期　・　通年	担当教員	鳴坂　圭介
時間数	前期：23 時間　／　後期：　時間		
科目の目的と講義内容	マーケティングの基礎知識を習得し、情報を扱う上での考え方を身につける。		
目指す検定・資格	公益社団法人　日本マーケティング協会主催　マーケティング検定３級		
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを用いた実践的授業、アクティブラーニングを通じた考え方の醸成。 【学生に期待すること】 ・なぜそうなるのか、考えかたを理解する。 ・実社会でのマーケティングの知識の活用事例を理解すること。		
その他			

	前　期
授業の概要	マーケティング理論の基礎知識を習得。 マーケティングの発想から各種戦略、消費者行動分析、製品戦略へとつなげ、市場の仕組みを理解する。
到達目標	・マーケティングの仕組みを理解し、社会の製品・サービスが売れる仕組みを説明することができる
成績評価方法	・前期試験　50％ ・確認テスト 40％ ・出欠点　5% ・授業態度　5%
テキスト・副読本	ベーシック・マーケティング　第２版

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　　1年		
科目名	PowerPoint 実習	科目区分	一般科目・専門科目（専門科目に○）
開講期	前期（○）・後期・通年	担当教員	森谷　郁恵
時間数	前期： 34時間 ／ 後期： 時間		
科目の目的と講義内容	Microsoft Office Specialist の PowerPoint 2016 検定の全員取得をめざす。 PowerPoint の機能を包括的に学習していくことにより、実践的な機能の活用がスムーズに行えるようにスキルと経験を身に付けさせる。		
目指す検定・資格	Microsoft Office Specialist PowerPoint 2016		
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを用いた実践的授業、就職後に求められる PowerPoint スキルの教示。 【学生に期待すること】 ・実社会での PowerPoint の役割について理解すること。 ・PowerPoint の利便性を理解すること。		
その他			

	前期
授業の概要	・プレゼンテーションの作成と管理 ・図形やスライドの挿入と書式設定 ・スライドコンテンツの作成 ・画面切り替えやアニメーションの適用 ・複数のプレゼンテーションの管理
到達目標	・Microsoft Office Specialist PowerPoint 2016 の取得
成績評価方法	・期末試験(70%) ・模擬試験（MOS PowerPoint 2016）(20%) ・出欠席(5%) ・提出物(5%)
テキスト・副読本	よくわかるマスター MOS PowerPoint 2016 対策テキスト＆問題集 改訂版

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　　1年		
科目名	ビジネス数学	科目区分	一般科目（○）・専門科目
開講期	前期（○）　後期・通年	担当教員	森谷　郁恵
時間数	前期：16時間　／　後期：　時間		
科目の目的と講義内容	ビジネスで求められるビジネス数学力（「把握力」、「分析力」、「選択力」、「予測力」、「表現力」）を高める。そして、ビジネスシーンに潜んでいる数字を見つけ出し、それらの関係性をしっかりと把握し、目的に応じてそれらを組み合わせる思考プロセスを身につけることを目的とする。		
目指す検定・資格			
指導方法及び学生に期待すること	ビジネス数学検定３級の問題を通して、ビジネスで必要とされる、数字感覚を身につけるとともに、数字が持つ意味を理解できる。		
その他			

	前　期
授業の概要	①把握力 ②分析力 ③選択力 ④予測力 ⑤表現力
到達目標	
成績評価方法	・期末試験(80%) ・各単元の確認テスト(15%) ・出欠席(5%)
テキスト・副読本	「ビジネス数学検定　３級」

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　　１年		
科目名	ＳＤＧｓ	科目区分	一般科目　・　専門科目（○）
開講期	前期（○）・　後期　・　通年	担当教員	森谷　郁恵
時間数	前期：15 時間　／　後期：　時間		
科目の目的と講義内容	持続可能な社会を世界レベルで実現するために、2015 年９月に国連で合意された世界共通の目標「SDGs」について、17 の目標（ゴール）の内容、諸外国のビジネスや投資との関係性、CSR との違い、人材育成の観点までを理解する。そして、私たち一人ひとりにどんな関わりがあるのかを考える。		
目指す検定・資格			
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを活用した事例研究 【学生に期待すること】 ・主体的なグループワークへの参加 ・当事者意識を持った取り組み		
その他			

	前　期
授業の概要	
到達目標	
成績評価方法	・レポート提出（70％） ・提出物（15％） ・授業態度（10％） ・出欠点（5％）
テキスト・副読本	自分ごとからはじめよう　ＳＤＧｓ 探究ワークブック

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター学科　　１年		
科目名	データ分析Ⅰ	科目区分	一般科目　・　専門科目（○）
開講期	前期（○）・　後期　・　通年	担当教員	鳴坂　圭介
時間数	前期： 27 時間　／　後期：時間	実務経験：県内大手派遣会社にて、営業・人事担当として従事。採用における応募者傾向の分析から、社内データの傾向から採用方針を立案する。営業では、100 社にわたるクライアントの傾向から効果的な提案活動を行う。	
科目の目的と講義内容	データマーケター育成に伴う、データの活用方法、POS データの分析手法について学習する。データから、情報をよみとり、提案内容を作成することができる。		
目指す検定・資格			
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを用いた実践的授業、データ分析に求められる考え方の教示。 【学生に期待すること】 ・データ分析の考え方について理解すること。 ・実社会での情報活用や問題解決の手法の必要性を理解する事。		
その他			

	前期
授業の概要	・基本的なマーケティング ・データの扱い方
到達目標	・データを分析し、その数値分析から売上を伸ばす提案ができるようになる。
成績評価方法	・期末試験(80%) ・確認テスト(10%) ・出欠席(5%) ・提出物(5%)
テキスト・副読本	ビッグデータマーケティング教育推進協会　テキスト

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター学科　１年		
科目名	データ分析Ⅱ	科目区分	一般科目・(専門科目)
開講期	前期・(後期)・通年	担当教員	鳴坂　圭介
時間数	前期：　時間　／　後期：49 時間	実務経験：県内大手派遣会社にて、営業・人事担当として従事。採用における応募者傾向の分析から、社内データの傾向から採用方針を立案する。営業では、100 社にわたるクライアントの傾向から効果的な提案活動を行う。	
科目の目的と講義内容	データマーケター育成に伴う、データの活用方法、POS データの分析手法について学習する。データから、情報をよみとり、提案内容を作成することができる。		
目指す検定・資格			
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを用いた実践的授業、データ分析に求められる考え方の教示。 【学生に期待すること】 ・データ分析の考え方について理解すること。 ・実社会での情報活用や問題解決の手法の必要性を理解する事。		
その他			

	後　期
授業の概要	・基本的なマーケティング ・データの扱い方
到達目標	・データを分析し、その数値分析から売上を伸ばす提案ができるようになる。
成績評価方法	・期末試験(80%) ・確認テスト(10%) ・出欠席(5%) ・提出物(5%)
テキスト・副読本	ビッグデータマーケティング教育推進協会　テキスト

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　１年		
科目名	Ｅｘｃｅｌ実習Ⅱ	科目区分	一般科目・専門科目（○）
開講期	前期・後期（○）・通年	担当教員	森谷　郁恵
時間数	前期：　時間　／　後期：49時間		
科目の目的と講義内容	Microsoft Office SpecialistのExcel 2016検定の全員取得をめざす。 Excel の機能を包括的に学習していくことにより、実践的な機能の活用がスムーズに行えるようにスキルと経験を身に付けさせる。		
目指す検定・資格	Microsoft Office Specialist Excel 2016		
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを用いた実践的授業、就職後に求められるExcelスキルの教示。 【学生に期待すること】 ・実社会でのExcelの役割について理解すること。 ・Excelの利便性を理解すること。		
その他			

	後　期
授業の概要	・高度な機能を使用した数式の作成 ・高度な機能を使用したグラフやピボットテーブルの作成 ・ユーザ設定の書式やレイアウトの適用 ・ブックの管理と共有
到達目標	・Microsoft Office Specialist Excel 2016の取得
成績評価方法	・期末試験(70%) ・模擬試験（MOS Excel 2016）(20%) ・提出物(5%) ・出欠席(5%)
テキスト・副読本	よくわかるマスター MOS Excel 2016対策テキスト＆問題集

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　１年		
科目名	ビジネスリテラシーⅡ	科目区分	(一般科目)・専門科目
開講期	前期・(後期)・通年	担当教員	森谷　郁恵
時間数	前期：　時間　／　後期：17時間		
科目の目的と講義内容	就職試験で頻出問題であるSPIについて、出題のパターン毎の代表的解答方法の知識を取得するとともに、想定される試験時間内に正確に解答する能力の取得をめざす。		
目指す検定・資格	なし		
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを用いた授業、問題演習・解答解説の確認。 【学生に期待すること】 SPIで出題される代表的なパターンについて、正確に解答を導くことができる。		
その他			

	後期
授業の概要	・SPI言語分野
到達目標	・期末試験　正答率６０％以上
成績評価方法	・期末試験（80%） ・確認テスト（15%） ・出欠席（5%）
テキスト・副読本	2019年度版　図解&書き込み式　ドリル式 SPI問題集

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　１年		
科目名	Ｗｏｒｄ実習	科目区分	一般科目　・　(専門科目)
開講期	前期　・　(後期)　・　通年	担当教員	森谷　郁恵
時間数	前期：時間　／　後期 33 時間		
科目の目的と講義内容	Microsoft　Office　Specialist の Word 2016 検定の全員取得をめざす。 Word の機能を包括的に学習していくことにより、実践的な機能の活用がスムーズに行えるようにスキルと経験を身に付けさせる。		
目指す検定・資格	Microsoft　Office　Specialist　Word 2016		
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを用いた実践的授業、就職後に求められる Word スキルの教示。 【学生に期待すること】 ・実社会での Word の役割について理解すること。 ・Word の利便性を理解すること。		
その他			

	後期
授業の概要	・文書の作成と管理 ・文字、段落、セクションの書式設定 ・表やリストの作成 ・参考資料の適用 ・オブジェクトの挿入と書式設定
到達目標	・Microsoft Office Specialist Word 2016 の取得
成績評価方法	・模擬試験（MOS Word 2016）（60％） ・提出物(35％) ・出欠席(5％)
テキスト・副読本	よくわかるマスター MOS Word 2016 対策テキスト＆問題集

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　１年		
科目名	マーケティングⅡ	科目区分	一般科目・(専門科目)
開講期	前期・(後期)・通年	担当教員	鳴坂　圭介
時間数	前期：時間　／　後期：24 時間		
科目の目的と講義内容	マーケティングの基礎知識を習得し、情報を扱う上での考え方を身に着ける。		
目指す検定・資格	公益社団法人　日本マーケティング協会主催　マーケティング検定３級		
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 テキストを用いた実践的授業、アクティブラーニングを通じた考え方の醸成。 【学生に期待すること】 ・なぜそうなるのか、考えかたを理解する。 ・実社会でのマーケティングの知識の活用事例を理解すること。		
その他			

	後　期
授業の概要	ブランド戦略、価格戦略、コミュニケーション戦略と各種戦略について発展的に学習し、SNS マーケティング等の近代的な戦略についても理解する。
到達目標	・マーケティングの仕組みを理解し、社会の製品・サービスが売れる仕組みを説明することができる
成績評価方法	・後期試験 50％ ・確認テスト 40％ ・出欠席 5% ・授業態度 5%
テキスト・副読本	ベーシック・マーケティング

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター学科　１年		
科目名	プレゼンテーション実習Ⅰ	科目区分	一般科目 ・ (専門科目)
開講期	前期 ・ (後期) ・ 通年	担当教員	鳴坂　圭介
時間数	前期：　時間　／　後期：30時間		
科目の目的と講義内容	目的に合わせたプレゼンテーションの作成。 プレゼンテーション作成における基礎的な考えかたを理解する。		
目指す検定・資格			
指導方法及び学生に期待すること	プレゼンテーション原稿作り パワーポイントの作成技術の習得 プレゼンテーションの体験学習		
その他			

	後　期
授業の概要	プレゼンテーションの技術習得
到達目標	クラス内発表で一定レベル以上技術取得
成績評価方法	提出物 60％ 実習に伴う相互評価 30％ 出席点 5％ 授業態度 5%。
テキスト・副読本	MOS　PowerPoint　2016

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　１年		
科目名	ビジネスプランニングⅠ	科目区分	一般科目・専門科目（○）
開講期	前期・後期（○）・通年	担当教員	鳴坂　圭介
時間数	前期：時間　／　後期：30時間	。	
科目の目的と講義内容	ビジネスプランコンテストに向けたアイデアをまとめ、プレゼンテーションを作る。		
目指す検定・資格			
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 様々な事例を紹介しながら、学生のアイデアを引き出す 【学生に期待すること】 ・自由な発想でアイデアを出す ・グループで一体となって、取り組む。		
その他			

	後　期
授業の概要	ビジネスプランコンテストへの応募を通じて、アイデアの創出、相手にわかりやすく伝えるプレゼンテーションを行う。
到達目標	・ビジネスプランコンテストへの応募
成績評価方法	・提出物（90%） ・出欠点（5%） ・授業態度（5%）
テキスト・副読本	ビジネスモデル2.0　図鑑

令和５年度　シラバス

学科・学年	データマーケター　学科　　１年		
科目名	マーケットリサーチ	科目区分	一般科目（○）・専門科目
開講期	前期・後期（○）・通年	担当教員	森谷　郁恵
時間数	前期：　時間　／　後期：31 時間		
科目の目的と講義内容	企業や仕事について理解するために、業界や職種について情報収集をする。そして、就職活動に向けて、職業選択をするための基礎知識として役立てる。		
目指す検定・資格			
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 ビジネスの成り立ちと企業活動について仕組みを講義する。そして、グループごとに、産業・業界の動向、職種の特徴はどういうものなのか調べて、クラス内で共有していくために、プレゼン資料を作成させる。 【学生に期待すること】 業界や職種についての理解を深め、将来の自分の働き方について考える機会にする。また、情報収集を通して、探究する重要性に気付くことができることを期待する。		
その他			
	後期		
授業の概要	①ビジネスの成り立ちと企業活動について ②業界研究 ③職種研究		
到達目標	様々な業界や職種についての理解を深め、自分の働き方について考えることができる。		
成績評価方法	・プレゼン発表（相互評価）（70%） ・レポート提出（25%） ・出欠席（5%）		
テキスト・副読本			

令和５年度　シラバス

学 科 ・ 学 年	データマーケター学科　　１年		
科　目　名	ＩＴパスポート概論	科　目　区　分	一般科目　・　専門科目（○）
開　講　期	前期　・　後期（○）　・　通年	担　当　教　員	鳴坂　圭介
時　間　数	前期：　時間　／　後期：92 時間		
科目の目的と講義内容	IT パスポート取得に向けた学習を行う。IT を正しく理解し、業務に効果的に IT を利活用することのできる“IT 力”を身に着ける		
目指す検定・資格	IT パスポート試験		
指導方法及び学生に期待すること	【指導方法】 アクティブラーニングを通じて、演習を重ね、ポイントにおいては解説を行う。 【学生に期待すること】 ・社会で利用する情報機器及びシステムを把握し、活用することができる。 ・企業内、普段の生活において、安全に情報を活用するために、関連法規や情報セキュリティに関する各種規定に従って行動できる。		
そ　の　他			

	後　期
授 業 の 概 要	・IT パスポート　ストラテジ分野 ・IT パスポート　マネジメント分野 ・IT パスポート　テクノロジ分野
到　達　目　標	IT パスポートの取得
成 績 評 価 方 法	・期末試験（60%） ・確認テスト（35%） ・出席点（5%）
テキスト・副読本	よくわかるマスター　IT パスポート試験対策テキスト＆問題集