

別表 2

医療事務 学科

					令和3年度 商業実務専門課程 （医療事務学科）										
					分類			授 業 科 目 名		授 業 科 目 概 要	授 業 時 数	単 位 数	授業方法		
専 門 ・ 一 般		年 次	学 期	科 目 区 分	必 修	選 択 必 修	自 由 選 択						講 義	演 習	実 験 ・ 技 術 ・ 実
専 門	医科の知識習得	1	前期	専門		○		医療保険制度ⅠA	医療保険制度について学ぶ	30	2	○			
		1	前期	専門		○		診療報酬請求（医科）基礎ⅠA	医療現場での請求事務の流れや意義などについて学ぶ	150	5		○		
		1	後期	専門		○		診療報酬請求（医科）レセプトⅠA	算定の仕組みによって作成される診療請求書(レセプト)の記入方法を学ぶ	90	3		○		
	調剤の知識習得	1	後期	専門	○			診療報酬請求（調剤）基礎ⅠA	医師の処方に基づいて行われる調剤の仕組みを学ぶ	60	2			○	
		1	後期	専門	○			診療報酬請求（調剤）レセプトⅠA	調剤報酬の算定方法を学ぶ	90	3			○	
	診療情報管理士の知識習得	1	後期	専門		○		医療情報学ⅠA	診療記録の電子化について学び、ITを活用した医療情報システムの現状を学ぶ	15	1	○			
	医事ソフト・パソコンスキル習得	1	後期	専門		○		医事コンピュータⅠA	診療請求書を実際に作成する時に使用する医療事務コンピュータの操作方法を学ぶ	90	3			○	
		1	後期	専門		○		医事コンピュータⅠB	診療請求書を実際に作成する時に使用する医療事務コンピュータの操作方法を学ぶ	30	1			○	
	マナー、接遇能力	1	前期	専門	○			秘書実務基礎ⅠA	社会人として必要なビジネスマナーや心構えを学ぶ	60	2			○	
		1	後期	専門	○			秘書実務応用ⅠA	社会人として必要なビジネスマナーや心構えを学ぶ	60	2			○	
		1	後期	専門		○		患者対応ⅠA	医療現場での患者対応の基本と医療人としての心構えを学ぶ	15	1	○			
	実務研修	1	前期	専門		○		実習指導ⅠA	医療機関実習に出る前の心構えと基本的実習の流れを学ぶ	15	1	○			
		1	後期	専門		○		実習指導ⅠB	医療機関実習に出る前の心構えと基本的実習の流れを学ぶ	15	1	○			
		1	後期	専門		○		医療機関実習ⅠA	机上で学んだことを医療機関にて実践する	45	1				○
	歯科の知識習得	2	前期	専門		○		診療報酬請求（歯科）基礎ⅡA	歯科医療事務の基本的知識と一般的な点数算定の原理原則を学ぶ	60	2			○	
		2	前期	専門		○		診療報酬請求（歯科）レセプトⅡA	傷病による治療の流れとそれに伴う点数算定の原則を学ぶ	60	2			○	
	介護の知識習得	2	前期	専門		○		診療報酬請求（介護）基礎ⅡA	介護報酬請求事務の仕組みを学び、高齢者サービスの実情を学ぶ	60	2			○	
		2	前期	専門		○		診療報酬請求（介護）レセプトⅡA	介護報酬請求事務の仕組みを学び、高齢者サービスの実情を学ぶ	60	2			○	
	診療情報管理士の知識習得	2	前期	専門		○		医療管理総論ⅡA	医療制度の成り立ちと医療関連法規や医療提供システムを学ぶ	15	1	○			
		2	後期	専門		○		診療情報管理論ⅡA	診療録(カルテ)の記載項目の理解と管理体制の仕組みを学ぶ	30	1			○	
		2	後期	専門		○		人体構造・機能論ⅡA	解剖学・組織学といった人体の基本的仕組みを系統的学ぶ	15	1	○			
		2	後期	専門		○		臨床医学総論ⅡA	病気の原因・病態・診断・治療・予防・予後について人体の仕組みから学ぶ	15	1	○			
		2	後期	専門		○		医学用語ⅡA	診療録(カルテ)に記載される用語を学ぶ	15	1	○			
		2	前期	専門		○		医療概論ⅡA	医療と医学の歴史や社会的役割を総合的に学ぶ	15	1	○			
		2	後期	専門		○		臨床医学各論ⅡA	原因別、部位別等に分類されている各疾病の特徴や症状、治療法を学ぶ	30	2	○			
		2	後期	専門		○		医療統計学ⅡA	診療情報を管理・分析し、病院経営に役立てる様々な統計方法を学ぶ	15	1	○			
	ドクターズクラークの知識習得	2	前期	専門		○		ドクターズクラークⅡA	医師補助としてのカルテ入力方法とポイントを学ぶ	30	2	○			
		2	後期	専門		○		ドクターズクラークⅡB	医師補助としてのカルテ入力方法とポイントを学ぶ	60	2			○	
	医事ソフト・パソコンスキル習得	2	前期	専門	○			ICT活用ⅡA	パワーポイントの使い方から文章のまとめ方や訴える力など、プレゼンテーションに必要な基本的知識を身に付ける	30	1			○	
	マナー、接遇能力	2	前期	専門		○		秘書実務ⅡA	社会人として必要なビジネスマナーや心構えのより高度な考え方を学ぶ	30	1			○	
		2	後期	専門		○		ペン習字ⅡA	患者様対応で必要不可欠なより美しい文字を書くための方法を学ぶ	30	1			○	
		2	後期	専門		○		異文化理解ⅡA	多国籍の医療について研究・発表し、課題解決方法について学ぶ	30	1			○	
	実務研修	2	前期	専門		○		医療機関実習ⅡA	机上で学んだことを医療機関にて実践する	90	2				○
		2	後期	専門		○		総合病院研究ⅡA	総合病院のシステムや業務内容を見学したことを分析し、発表する	45	1				○
	医事ソフト・パソコンスキル習得	1	前期	専門	○			ビジネスIT技術ⅠA	各職種において文書を作成するスキルは、必須である。本科目では、一般的ワープロソフトである「WORD」を使用し、様々な文書を速く正確に作成するスキルを学ぶ。	30	1			○	
		1	後期	専門	○			ビジネスIT技術ⅠB	各職種において文書を作成するスキルは、必須である。本科目では、一般的ワープロソフトである「WORD」を使用し、様々な文書を速く正確に作成するスキルを学ぶ。	30	1			○	
		2	前期	専門	○			ICT演習ⅡA	企業において必須技能であるエクセル技術の演習を行う。日常業務に必要な表計算・グラフ作成・データベースの技術を身につける。	30	1			○	
		2	後期	専門	○			ICT演習ⅡB	企業において必須技能であるエクセル技術の演習を行う。日常業務に必要な表計算・グラフ作成・データベースの技術を身につける。	30	1			○	

医薬品専攻	1	前期	専門		○	医薬品基礎ⅠA	医薬品の本質（食品との違いを含む）について学ぶ	30	1		○	
	1	前期	専門		○	医薬品基礎ⅠB	医薬品の本質（食品との違いを含む）について学ぶ	30	1		○	
	1	前期	専門		○	医薬品基礎ⅠC	医薬品の本質（食品との違いを含む）について学ぶ	30	1		○	
	1	後期	専門		○	医薬品応用ⅠA	医薬品の本質（食品との違いを含む）について学ぶ	90	3		○	
	1	前期	専門		○	POP制作ⅠA	見やすいPOP広告を作成する技術を身に付ける	30	1		○	
	1	前期	専門		○	実習指導ⅠA	店舗実習に出る前の心構えと基本的実習の流れを学ぶ	15	1	○		
	2	前期	専門		○	解剖・薬理学ⅡA	人体の基本的な成り立ちと疾病、病態について学ぶ	60	4	○		
	2	前期	専門		○	医薬品安全対策ⅡA	医薬品の安全対策や副作用について学ぶ	30	2	○		
	2	前期	専門		○	国家試験対策ⅡA	医薬品登録販売者試験に向けての対策を行う	90	3		○	
	2	前期	専門		○	国家試験対策ⅡB	医薬品登録販売者試験に向けての対策を行う	90	3		○	
	1	後期	専門		○	店舗実習ⅠA	机上で学んだことを薬局・ドラッグストアにて実践する	360	8			○
	2	後期	専門		○	店舗実習ⅡA	机上で学んだことを薬局・ドラッグストアにて実践する	360	8			○
一般	1	前期	一般		○	NIBⅠA	コミュニケーション授業や演劇を学び、自己表現力や社会性を身に付ける	30	1		○	
	2	前期	一般		○	NIBⅡA	コミュニケーション授業や演劇を学び、自己表現力や社会性を身に付ける	30	1		○	
	1	後期	一般		○	表現力ⅠA	新聞を通し、地域の知識を学ぶと共に、読解力、思考力、プレゼンカ、グループ討議力や、社会性、創造性、国際性を身に付ける。	30	1		○	
	2	後期	一般		○	表現力ⅡA	新聞を通し、地域の知識を学ぶと共に、読解力、思考力、プレゼンカ、グループ討議力や、社会性、創造性、国際性を身に付ける。	30	1		○	
	1	後期	一般		○	キャリア支援ⅠA	就職対策や早期退職防止の為にSPIや職業観について学ぶ	30	2	○		
	2	前期	一般		○	キャリア支援ⅡA	就職対策や早期退職防止の為にSPIや職業観について学ぶ	30	2	○		
	2	後期	一般		○	キャリア支援ⅡB	就職対策や早期退職防止の為にSPIや職業観について学ぶ	30	2	○		
	1	前期	一般		○	データマーケティングⅠA	マーケティングの基本的な理論や手法を学び、マーケティングに関する体系的な理解を促し、マーケティングを進める上で必要なデータの取り扱いに関する知識・技能と観点を演習によって身につけ、データマーケターとしての基礎的素養を深める。	30	1		○	
	1	後期	一般		○	データマーケティングⅠB	マーケティングの基本的な理論や手法を学び、マーケティングに関する体系的な理解を促し、マーケティングを進める上で必要なデータの取り扱いに関する知識・技能と観点を演習によって身につけ、データマーケターとしての基礎的素養を深める。	30	1		○	
	2	前期	一般		○	データマーケティングⅡA	POSデータやドルフィンアイなどのビックデータを生かし、マーケティング観点からの課題解決方法について学ぶ	30	1		○	
合計						60 科目		3135 単位時間	(109 単位)			

卒業要件及び履修方法		授業期間等		
卒業要件：69単位取得 GPA 2.0以上 必修科目を取得していること 選択必修科目：「医療保険制度ⅠA」「診療報酬請求（医科）基礎ⅠA」「診療報酬請求（医科）レセプトⅠA」「医療情報学ⅠA」「医事コンピュータⅠA」「医事コンピュータⅠB」「患者対応ⅠA」「実習指導ⅠA」「実習指導ⅠB」「医療機関実習ⅠA」「診療報酬請求（歯科）基礎ⅡA」「診療報酬請求（歯科）レセプトⅡA」「診療報酬請求（介護）基礎ⅡA」「診療報酬請求（介護）レセプトⅡA」「医療管理総論ⅡA」「診療情報管理論ⅡA」「人体構造・機能論ⅡA」「臨床医学総論ⅡA」「医学用語ⅡA」「臨床医学各論ⅡA」「医療統計学ⅡA」「ドクターズクラークⅡA」「ドクターズクラークⅡB」「秘書実務ⅡA」「ベン習字ⅡA」「異文化理解ⅡA」「医療機関実習ⅡA」「総合病院研究ⅡA」 または「医薬品基礎ⅠA」「医薬品基礎ⅠB」「医薬品基礎ⅠC」「医薬品応用ⅠA」「POP制作ⅠA」「実習指導ⅠA」「解剖・薬理学ⅡA」「医薬品安全対策ⅡA」「国家試験対策ⅡA」「国家試験対策ⅡB」「店舗実習ⅠA」「店舗実習ⅡA」 のいずれかを取得していることとする。		1 学年の学期区分	2	期
		1 学期の授業期間	15	週

医療事務 学科								コースを選択してください(DELで消去)**		1 年	
科目名	医療機関実習ⅠA							学期	後 期		
担当教員	内山 智恵子	科目区分	専門	授業方法	実習・実技	分類	必修	単位数	1		
学習目的	職業意識を醸成するとともに学習意欲の向上を目的とする										
授業内容	机上で学んだことを医療機関にて体験・実践する										
学習目標	現在学んでいることと現場の様子を比較し、その違いを理解する										
使用テキスト											
週数	授業計画										
1	実習現場にて個々のスケジュールに合わせる(7～8月実施)										
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
	評価項目/割合			評 価 内 容							
評価基準	1. 課 題 70 %			実習先からの評価を元に算出							
	2. 授業姿勢 30 %			出席率等から算出							
	3. テストその 0 %										
	課題・テスト(その他検定など)はそれぞれ20%以上とし、授業姿勢は30%とする。										
目標検 定・課外 授業実施 予定・そ											

医療事務 学科								コースを選択してください(DELで消去)**		2 年	
科 目 名	医療機関実習ⅡA							学期	前 期		
担当教員	石田 哲也	科目区分	専門	授業方法	実習・実技	分類	必修	単位数	2		
学習目的	実際に患者とふれあい応対方法を学習する										
授業内容	机上で学んだことを医療機関にて実践する										
学習目標	現在学んでいることと現場の様子を比較し、その違いを理解する										
使用テキスト											
週数	授業計画										
1	実習現場にて個々のスケジュールに合わせる(2～3月実施)										
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
	評価項目/割合			評 価 内 容							
評 価 基 準	1. 課 題 70 %			実習先からの評価を元に算出							
	2. 授業姿勢 30 %			出席率等から算出							
	3. テストその 0 %										
	課題・テスト(その他検定など)はそれぞれ20%以上とし、授業姿勢は30%とする。										
目標検 定・課外 授業実施 予定・そ											

科 目 名		医薬品基礎ⅠB						学期	前	期
担当教員			科目区分	専門	授業方法	演習	分類	必修	単位数	1
学習目的		一般用医薬品（第2類、第3類）を取り扱う従事者として医薬品に関する知識を学ぶ								
授業内容		医薬品に関する知識や人体との関わりを学ぶ								
学習目標		医薬品登録販売者専攻試験（国家資格）合格を目標とする								
使用テキスト		いちばんわかりやすい！登録販売者合格テキスト（2021年）、登録販売者 試験 テキスト＆要点整理 -新出題範囲 手引き、全国 登録販売者 試験 過去問 正解								
週数	授業計画									
1	医薬品の本質									
2	医薬品のリスク評価									
3	医薬品の健康食品									
4	副作用への配慮									
5	不適正な使用と有害事象									
6	小児への配慮									
7	高齢者への配慮									
8	妊娠・授乳中の配慮									
9	プラセボ効果									
10	医薬品の品質									
11	セルフメディケーション									
12	販売時のポイント									
13	サリドマイド訴訟・スモン訴訟									
14	HIV訴訟・CJD訴訟									
15	まとめ									
評価項目/割合			評 価 内 容							
評価基準	1. 課 題 40 %		①宿題、課題の期限内提出 ②配布プリントや資料の整理整頓状況							
	2. 授業姿勢 30 %		①規律ある立礼、学習態度（私語、居眠り禁止） ②積極的な学習参加（発言や質問）状況 ③授業準備状況（授業開始時にテキスト、電卓等が机上に整っているか）							
	3. テストその 30 %		①小テスト ②修了試験							
	課題・テスト（その他検定など）はそれぞれ20%以上とし、授業姿勢は30%とする。									
目標検 定・課外 授業実施 予定・そ		登録販売者試験								

科 目 名	店舗実習ⅠA							学期	後 期
担当教員	石田 哲也	科目区分	専門	授業方法	実習・実技	分類	必修	単位数	8
学習目的	職業意識を醸成するとともに学習意欲の向上を目的とする								
授業内容	机上で学んだことを薬局、ドラッグストアにて体験・実践する								
学習目標	現在学んでいることと現場の様子を比較し、その違いを理解する								
使用テキスト									
週数	授業計画								
1	実習現場にて個々のスケジュールに合わせる								
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
	評価項目/割合			評 価 内 容					
評価基準	1. 課 題 70 %			実習先からの評価を元に算出					
	2. 授業姿勢 30 %			出席率等から算出					
	3. テストその 0 %								
	課題・テスト(その他検定など)はそれぞれ20%以上とし、授業姿勢は30%とする。								
目標検 定・課外 授業実施 予定・そ									

科目名		NIB I A							学期	前期	
担当教員		長谷川 万葉 木村 聡 黒田 哲也		科目区分	一般	授業方法	演習	分類	自由選択	単位数	1
学習目的		メディアに対する知識理解を深め、情報を読み取る力を高める。地域社会の課題を学ぶとともに、読解力、思考力、プレゼンテーション能力、グループ討議力や社会性、創造性、国際性を身につける。									
授業内容		新聞記事からテーマを抽出し、書かれている内容をもとに自分の考えを深め、文章にまとめて発表する									
学習目標		自分の考えを整理し、わかりやすく伝えることが出来る。言葉や文章で簡潔に要点を伝えることができる。資料を調べたり人の意見を聞いたりし、問題発見、解決ができる。									
使用テキスト		新聞を教材として使用									
週数		授業計画									
1		メディア論①メディアの特性を学び活用する									
2		メディア論②新聞の読み方。グループスクラップ									
3		メディア論③文章の要約、見出し付けで読解力アップ									
4		メディア論④文章力アップ、小論文の書き方									
5		ご当地検定に挑戦									
6		地域の課題を学び 意見交換、発表①									
7		地域の課題を学び 意見交換、発表②									
8		地域の課題を学び 意見交換、発表③									
9		地域の課題を学び 意見交換、発表④									
10		ミニ新聞を作ろう									
11		18歳選挙権を考える									
12		若者の投票率を考える									
13		1分間スピーチ、ミニディベート									
14		グループディスカッション									
15		グループ単位によるプレゼンテーション									
		評価項目/割合				評価内容					
評価基準		1. 課題 30 %				提出物					
		2. 授業姿勢 30 %				出席率・積極的なコミュニケーションが出来る。					
		3. テストその他 40 %				発表					
		課題・テスト(その他検定など)はそれぞれ20%以上とし、授業姿勢は30%とする。									
目標検定・課外授業実施予定・その他		外部関係部署との調整により授業内容が前後することがあります									

科 目 名		NIB II A						学期	前 期	
担当教員		長谷川 万葉	科目区分	一般	授業方法	演習	分類	自由選択	単位数	1
学習目的		新聞を通し、地域の知識を学ぶとともに、読解力、思考力、プレゼンテーション能力、グループ討議力や社会性、創造性、国際性を身につける。								
授業内容		新聞記事よりテーマを抽出し、書かれている内容と自分の考えとあわせ、文章を作成し、発表する								
学習目標		自分の考えを整理し、わかりやすく伝えることができる。言葉や文章で簡潔に要点を伝えることができる。資料を調べたり人の意見を聞いたりし、問題発見、解決ができる。								
使用テキスト		新聞を教材として使用								
週数		授業計画								
1		メディア論 ① 読解力								
2		メディア論 ② コミュニケーション力								
3		メディア論 ③ プレゼンテーションの仕方、文章の書き方								
4		地域の課題解決策を考える①								
5		地域の課題解決策を考える②								
6		地域の課題解決策を考える③								
7		地域の課題解決策を考える④								
8		地域の課題解決策を考える⑤								
9		グループディスカッション								
10		グループディスカッション								
11		グループディスカッション								
12		グループディスカッション								
13		プレゼンテーション								
14		プレゼンテーション								
15		プレゼンテーション								
		評価項目/割合			評 価 内 容					
評価基準		1. 課 題 30 %			提出物					
		2. 授業姿勢 30 %			出席率・積極的なコミュニケーションが出来る。					
		3. テストその他 40 %			発表					
		課題・テスト(その他検定など)はそれぞれ20%以上とし、授業姿勢は30%とする。								
目標検定・課外授業実施予定・その他		外部関係部署との調整により授業内容が前後することがあります								

科 目 名		表現力ⅡA						学期	後 期	
担当教員		長谷川 万葉	科目区分	専門	授業方法	演習	分類		単位数	1
学習目的		学習を通して、相手に伝わる表現力を養う。人前で堂々と発表できるようになる。人と協力して創作を行う。								
授業内容		歌唱、ダンス、演劇、といった様々な表現を楽しむ学ぶ。ストレッチ、呼吸、滑舌、発声等、基礎から実践的に学習し、最終的にはグループで創作、発表を目指す。								
学習目標		学習を通して、明るい表情、正しい姿勢、相手に伝わる声、開かれた心など、接客やビジネスにもつながる健やかな心と体をつくる。他者との関わりの中でコミュニケーション能力を高める。自由な発想力や表現力、人前で堂々と発表できるような素地をつくる。								
使用テキスト		オリジナルテキスト、楽譜等(授業内容に合わせて、適宜配布。)								
週数		授業計画								
1		イントロダクション～自己紹介、授業内容の説明。								
2		シアターゲームとコミュニケーショントレーニング								
3		ダンス① 身体表現のひとつであり、既成のスタイルやテクニックのないコンテンポラリーダンスを学ぶ。言葉のいらない表現の世界、体を使ったコミュニケーションを体感する。								
4		ダンス② 身体表現のひとつであり、既成のスタイルやテクニックのないコンテンポラリーダンスを学ぶ。言葉のいらない表現の世界、体を使ったコミュニケーションを体感する。								
5		ダンス③ 身体表現のひとつであり、既成のスタイルやテクニックのないコンテンポラリーダンスを学ぶ。言葉のいらない表現の世界、体を使ったコミュニケーションを体感する。								
6		演劇① 演劇で遊ぶ。インプロ(即興演劇)やシアターゲームを体験する。相手に伝わる表現を学ぶ。								
7		演劇② 演劇で遊ぶ。インプロ(即興演劇)やシアターゲームを体験する。相手に伝わる表現を学ぶ。								
8		中間発表								
9		ソング 歌と音楽を楽しむ。声の表現を学ぶ。								
10		創作① 演劇やミュージカルのワンシーンを実際に創作し演じてみる。								
11		創作② 演劇やミュージカルのワンシーンを実際に創作し演じてみる。								
12		創作③ 演劇やミュージカルのワンシーンを実際に創作し演じてみる。								
13		創作④ 演劇やミュージカルのワンシーンを実際に創作し演じてみる。								
14		グループ発表								
15		発表								
		評価項目/割合			評 価 内 容					
評 価 基 準	1. 課 題 30 %			実技課題への積極的な取り組み、課題提出状況。						
	2. 授業姿勢 30 %			①欠席・遅刻 ②挨拶・受講態度 ③前向きに挑戦する姿勢 ④授業への積極的、協力的な参加 ⑤忘れ物がないか以上の観点から評価する。						
	3. テストその他 40 %			個人発表、グループ発表等。発表の出来、そこに至るまでの過程、取り組み姿勢を総合的に判断する。						
	課題・テスト(その他検定など)はそれぞれ20%以上とし、授業姿勢は30%とする。									
目標検 定・課外 授業実施 予定・そ の他		授業の進捗度・理解度等により、授業実施順番、内容を変更する場合あり。								

科 目 名	データマーケティングⅠA							学期	前	期
担当教員	清水 大樹	科目区分	一般	授業方法	演習	分類	自由選択	単位数	1	
学習目的	マーケティングの基本的な理論や手法を学び、マーケティングに関する体系的な理解を促し、マーケティングを進める上で必要なデータの取り扱いに関する知識・技能と観点を演習によって身につけ、データマーケターとしての基礎的素養を深める。									
授業内容	ビッグデータの分析や活用方法をPOSデータやドルフィンアイ、RESASなどを用いて学ぶ。									
学習目標	マーケティングの基礎知識を習得し、専門用語が理解できる。基本的手法や技法を、具体的事例に当て嵌めて考えることができる。									
使用テキスト	データマーケター養成講座 初級編									
週数	授業計画									
1	オリエンテーション ・講座の進め方と受講の心構えについて ・講座の目的とゴール（販売業を機軸にDMの基本を学ぶ） ・用語の説明 ・データマーケターとは									
2	ビッグデータとは ・ビッグデータとは ・ビッグデータの利用・背景・活用 ・小売業を取り巻く環境の変化									
3	データ活用 ・データ活用のステップ ・データの種類（自社データ・公的データ・民間データ） ・データから何が読み取れるか？データの見方の視点 ・RESAS、ウレコンの使い方									
4	エクセルハンズオン① グラフの作成 ・データマーケティングに必要なEXCEL操作（グラフ作成） ・グラフの種類とそれぞれの使い方を知る ・〈PW〉ウレコンの表を選びグラフが何を示しているかをパートナーに説明する。									
5	実習 ① ・〈ワーク&GW〉ウレコン、ドルフィンアイを使用する。 ドルフィンアイから、データをダウンロードする。 折れ線グラフを作成し、その折れ線グラフから読み取れることをグループで協議、共有して全体に発表する									
6	エクセルハンズオン② 散布図と相関 ・散布図の作り方 ・相関係数の意味 ・相関と因果 ・〈ワーク〉ドルフィンアイからダウンロードしたデータで相関係数を出して、2つの事項に相関があるか判断する									
7	企画提案のための思考法 ・利用者への共感から問題の理解 ・問題解決のためのアイデア出し（ブレインストーミング） ・試作品の提出とフィードバックの収集									
8	データ活用と各業界 ・データの利用といろいろな業界を紹介する。 ・小売をベースに講座が進行しているが、その他の業界でもデータ活用がこれからのマーケティングの基礎になることを知る。 ・フィールドワーク（宿題）の説明									
9	POSデータ ① ・POSデータとはなにか ・POSデータ分析の重要性 ・〈ワーク〉ロコミサイトとPOSデータ ・POSデータの分析の方法と準備									
10	POSデータ ② ・POSデータの比較 ・POSデータから見えること① ・〈PW〉POSデータのサンプルからどの数字に注目するか？									
11	POSデータ ③ ・POSデータから見えること② ・〈PW〉折れ線グラフから何が読み取れるか？ ・売上げと価格									
12	フィールドワークの発表 ・事前に課題として与えておいた近所のドラッグストアやスーパーの調査（どんなものが売っているか？どんな売り場構成をしているか？競合店舗はあるか？など）を発表する。									
13	実習 ② ・〈GW〉サンプルデータを分析してグラフ作り、売れ行きのよいカテゴリはなにかを見つける。グループ内で協議・共有して、そのカテゴリを見つけたポイントや特徴はなにかを発表する。									
14	実習 ③ ・〈GW〉サンプルデータを分析して売り場に何を置いたらよいかを選定し、全体に発表する。他グループの差を見つけ、選定方法や方針の違いについてディスカッションを行なう。									
15	実習 ③ ・〈GW〉サンプルデータを分析して売り場に何を置いたらよいかを選定し、全体に発表する。他グループの差を見つけ、選定方法や方針の違いについてディスカッションを行なう。									
	評価項目/割合		評 価 内 容							
評価基準	1. 課 題	30 %	ワークシート等の状況を評価する。 レポート等の状況を評価する。							
	2. 授業姿勢	30 %	出席状況、発言の積極性、授業に取り組む姿勢、締め切りの厳守を評価する。							
	3. テストその他	40 %	プレゼン 発表での評価、グループワークでの協力度 各章ごとの確認テスト及び 期末試験							
	課題・テスト（その他検定など）はそれぞれ20%以上とし、授業姿勢は30%とする。									
目標検定・課外授業実施予定・その他										

科 目 名	データマーケティング I B							学期	後 期
担当教員	清水 大樹	科目区分	一般	授業方法	演習	分類	自由選択	単位数	1
学習目的	マーケティングの基本的な理論や手法を学び、マーケティングに関する体系的な理解を促し、マーケティングを進める上で必要なデータの取り扱いに関する知識・技能と観点を演習によって身につけ、データマーケターとしての基礎的素養を深める。								
授業内容	データマーケティングの基礎をおさえ、ドルフィンアイ等のビッグデータを活用し、データの分析を行う。								
学習目標	マーケティングにおけるデータの取り扱いについて学び、実際の事例やデータを題材にして、仮説を立て分析することができる。								
使用テキスト	データマーケター養成講座 初級編								
週数	授業計画								
1	マーケティングの基礎① ・マーケティングとはなにか ・マーケティング1.0~4.0 ・マーケティングの4P								
2	ID-POSデータ ① ・ID-POSデータとはなにか ・POSデータとID-POSデータの違い ・ID-POSデータから見えること①								
3	ID-POSデータ ② ・売上げを構成する要素（因数分解）① ・〈ワーク〉売上げ分解ツリーを作ってみよう								
4	ID-POSデータ ③ ・購入率とリピート率 ・売れ続ける商品								
5	マーケティングの基礎② ・これからのマーケティング								
6	ID-POSデータ ④ ・併売とはなにか（考え方の基礎） ・リフト値 ・〈ワーク〉リフト値を求めてみよう								
7	実習 ④ ・〈ワーク&GW〉RESASに触れてみる。ドルフィンアイを駆使してテーマに沿ったデータを探し、仮説をたて、グループとして発表する。								
8	外部データの利用 ① ・外部データとはなにか ・気象データの利用								
9	外部データの利用 ② ・〈ワーク&GW〉サンプルデータから商品を確定し、どうしてその商品に決めたのかを協議・発表する。 ・ウェザーマーチャントタイジング ・商品前線								
10	実習 ⑤ ・〈ワーク&GW〉外部データを利用した売り出し時期の選定								
11	マーケティングの基礎③ ・代表値について（平均・中央値・最頻値） ・（GW）ペルソナを作ってみる								
12	課題発見と提案 ① ・〈ワーク&GW〉与えられたデータを分析し、ペルソナを作成して課題を解決する。								
13	課題発見と提案 ② ・〈GW〉分析のまとめを行い、発表準備にとりかかる（発表用の模造紙作成とグループ内での発表の予定演習）								
14	課題発見と提案 ③ ・〈GW〉発表とその発表に対するコメント								
15	課題発見と提案 ③ ・〈GW〉発表とその発表に対するコメント								
	評価項目/割合		評 価 内 容						
評 価 基 準	1. 課 題	30 %	ワークシート等の状況の評価する。 レポート等の状況の評価する。						
	2. 授業姿勢	30 %	出席状況、発言の積極性、授業に取り組む姿勢、締め切りの厳守を評価する。						
	3. テストその他	40 %	プレゼン 発表での評価、グループワークでの協力度 各章ごとの確認テスト及び 期末試験						
	課題・テスト（その他検定など）はそれぞれ20%以上とし、授業姿勢は30%とする。								
目標検定・課外授業実施予定・その他									