

「実務経験のある教員等による授業科目」一覧

年度	時間割コード	科目名	担当教員名	単位数	学期	学年	開講所属	授業の紹介
2019	100901	<UGO102>香川学 【経】※実務経験	藤井 雄三(秘書科). 林 守孝(経営学部)	2	前期	1年	経営学部	この授業は、実務経験のある教員による授業です。公的な機関において、文化財行政などを担当した経験を生かし、具体的な事例を示しながら授業を進めます。これからの社会を生きる者にとって、自己の立ち位置を知り、意識しておくことは、極めて重要です。今、住んでいる、またはこれから、住むあるいは働く可能性が高い私たちがとって、そこがどのような場所であるのかを知ることは、避けて通ることができません。自分たちが地域の活性化や地域社会に貢献するためにどうすればよいかを目標に、香川・高松の特色のある行事、地形、文化、歴史等を学びます。それらで得えられた知識を通じ、これからの子育て支援社会を支える豊かな心と創造力を身に付けられるようにします。本授業では、1回の現地見学を予定しており、現地の息吹をじかに触れてください。その他は、基本的には講義形式ですが、授業全体では報告書、レポートの提出を求めます。なお、現地学習等に要する経費は、各自の負担となります。
2019	101001	<UGO002>香川学 演習※実務経験	藤井 雄三(秘書科)	2	後期	1年	大学	この授業は、実務経験のある教員による授業です。公的な機関において、文化財行政および生涯学習などに関する業務の一端を担ってきた経験を生かし、具体的な事例などを示しながら活動を指導します。故郷香川の自然や文物、創成の取り組みへの理解を深め、実習を通して、参画の態度を育てることを目的とします。教職をめざす学生は教材開発の視点、経営を学ぶ学生は地域活性化の視点を重視します。日常的な活動としては、高松市創造都市推進局や地域コミュニティー等、近隣の自治体やその関係機関が行う行事・活動に参加し、多様な立場の人々との確にコミュニケーションを図るようになるとともに、その意義や実際を学び、地域社会に役立てる志を養います。さらに、休日等を利用して学内外の行事にボランティアとして運営補助等の立場でも参加し、香川の明日を創る、特色ある取り組みについて、学びます。受講者は、参加したい活動や行事を選択し、各自で授業計画を作成します。参加する活動の受け入れ先と交渉を行い、日時の決定も自で行います。学外で実施される主な行事と活動(例) 博物館・美術館実習 子ども大学の運営補助 地元フットボールチーム(カマタマーレ讃岐、香川オーリーブガイナース等)の応援 関係機関が行う各種事業 なお、活動に要する経費は自己負担となります。
2019	201101	<CAR201>ビジネス 実務概論※実務 経験	末包 昭彦(経営学 部)	2	前期	2年	経営学部	この授業は、実務経験のある教員による授業科目です。企業の生産管理等の現場での指導経験を活かし、具体的な事例を示しながら授業を行います。営業部門・販売部門・購買部門・人事部門・会計部門等の各種部門においては、担当する業務に関する情報・データを定められた基準に従って処理し、次の人あるいは次部門といった次工程へ処理した情報・データを流している。この業務ごとに定められた情報・データの処理を行うことをビジネス実務という。ビジネス実務としては担当する業務が、計画した時間内にスムーズに行われ、次工程へ引き継がれることが大切である。この関連する一連の業務の進め方を「ワークフロー」と呼んでいる。ワークフローは組織毎の構成員の経験・知識・教育レベルに応じたものでなければならない。また、企業競争力を向上するには、オフィス環境を整え、情報・データの流れを管理し、連絡ミスや時間のロスを極力防止して業務(オペレーション)効率を上げることが必要である。このような業務推進を続けることにより、組織としては高い生産性を維持でき、構成員は個々のキャリアを磨くことができる。授業では、結節においてグループを編成し、課題を討議・発表する等のアクティブラーニングを実施する。このようなビジネス実務の概念、ビジネス実務の推進能力、実務能力の開発方法、ビジネス実務とキャリアなどに関する基礎を学習することにより、ビジネス現場における業務のすすめ方を身につける。本科目は、上級ビジネス実務士資格取得の必修科目である。この授業は、学位授与の方針2「現代社会の様々な問題に関心を持ち、多様な立場の人々との確にコミュニケーションを図るとともに、リーダーシップを発揮することで問題解決に取り組めること」に結びつく科目である。
2019	201301	<CAR101>キャリア 開発※実務経験	森 享子(経営学部). 山本 龍太郎(経営学 部)	2	前期	1年	経営学部	この授業は、若年層仕事相談室のキャリアカウンセリングの実務経験、キャリアコンサルタント養成講座のトレーナーの実務経験がある教員による授業科目です。その実務経験から、高松大学の学生に合った内容で、基礎的なキャリア形成に必要な自己理解のための教材を選び、ワークブック(使用テキスト)を通して、ディスカッションなどのアクティブラーニングによって自分のキャリアについて考える授業です。日本社会の中で就職してもやめていく人が後を絶ちません。それは仕事の内容が自分に合っていないことが原因の一つです。自分の特性は何か、自分はどんな強みはあるのか、それを活かすためにはどうすればいいのか、自分の向いている職業とは何か、何がしたいのか等の自己理解がまず必要です。テキストのマイキャリア演習帳に記入することによって自分を見つめることができ、グループワークで自分のことを他者に話すことができ、グループディスカッションでの意見をまとめて発表することによって、仲間のフィードバックと自身の振り返りが自己理解を深めます。就職を考える前に自分の歩む道を探っていく内的キャリア(働きがいや生きがい)の充実にか点をしています。学位授与の方針との結び付きとして、特に「現代社会の様々な問題に関心を持ち、多様な立場の人々との確にコミュニケーションを図るとともに、リーダーシップを発揮することで問題解決に取り組める」能力の育成にかかわっていると考えています。なお、この科目は、「上級ビジネス実務士」資格取得のための必修科目となっております。
2019	201401	<CAR211>キャリア 開発演習Ⅰ※実 務経験	森 享子(経営学部). 花城 清紀(経営学 部).松田 有加里(経 営学部).木下 和紗 (経営学部)	1	前期	2年	経営学部	この授業は、再就職支援のサポートコンサルタントの実務経験、キャリアコンサルタント養成講座のトレーナーの実務経験などがある教員による授業科目です。その実務経験から、自己理解、仕事理解を重点的にを行い、また、就職に向けての準備として、企業との連携を図っていくことが授けられます。日本社会の中で就職してもやめていく人が後を絶ちません。それは仕事の内容が自分に合っていないことが原因の一つです。自分の特性は何か、自分はどんな強みはあるのか、それを活かすためにはどうすればいいのか、自分の向いている職種とは何か、何がしたいのか等の、自己理解を促すためにVPI職業興味検査を行います。それによってインターンシップ先を決定し、エントリーシートなどを作成します。エントリーシートの作成においては、友達と議論したり、インターネットを活用して調査したりするアクティブラーニング手法を身につけてほしいと考えています。この科目は、就職に向けて自分自身が関心をもつ企業を選択し、当該企業の研究を行い、インターンシップⅠに参加するための準備段階として位置付けています。履修予定者はインターンシップⅠと必ず合わせて履修してください。なお、この講義受講者はキャリア開発、企業調査入門の履修が望ましい。学位授与の方針との結び付きとして、特に「現代社会の様々な問題に関心を持ち、多様な立場の人々との確にコミュニケーションを図るとともに、リーダーシップを発揮することで問題解決に取り組める」能力の育成にかかわっていると考えています。なお、この科目は、「上級ビジネス実務士」資格取得のための必修科目となっております。

「実務経験のある教員等による授業科目」一覧

年度	時間割コード	科目名	担当教員名	単位数	学期	学年	開講所属	授業の紹介
2019	201501	<CAR213>キャリア開発演習Ⅱ※実務経験	森 享子(経営学部), 宇野 博武(経営学部), 木下 和紗(経営学部)	1	後期	2年	経営学部	この授業は、再就職支援のサポートコンサルタントの実務経験、キャリアコンサルタント養成講座のトレーナーの実務経験などがある教員による授業科目です。その実務経験から、自己理解、仕事理解を重点的に行い、また、就職に向けての準備として、企業との連携を図っていくことが可能です。日本社会の中で就職してもやめていく人が後を絶ちません。それは仕事の内容が自分に合っていないことが原因の一つです。自分の特性は何か、自分はどうな強みはあるのか、それを活かすためにはどうすればいいのか、自分の向いている職業とは何か、何がしたいのか等の、自己理解及び職業理解を促すために、大学内の組織を学ぶところから始まります。それによって職場や企業の全体像が見えてきます。ジョブカードの作成においては、友達と議論したり、インターネットを活用して調査したりするアクティブラーニング手法を身につけてほしいと考えています。この科目は、就職に向けて自分自身が関心をもつ企業を選択し、当該企業の研究を行い、インターンシップⅢに参加するための準備段階として位置付けています。履修予定者はインターンシップⅡと必ず合わせて履修してください。なお、この講義受講者はキャリア開発、企業調査入門、キャリア開発演習Ⅰ、インターンシップⅠの履修が望ましい。学位授与の方針との結び付きとして、特に「現代社会の様々な問題に関心を持ち、多様な立場の人々との確にコミュニケーションを図るとともに、リーダーシップを発揮することで問題解決に取り組める」能力の育成にかかわっていると考えています。
2019	202001	<CAR301>キャリアデザイン論※実務経験	森 享子(経営学部), 塚元 千恵美(経営学部)	2	前期	3年	経営学部	この授業は、実務経験のある教員による授業科目です。企業現場での経営コンサルティングや人材育成の経験を活かし、具体的な事例を示しながら授業を行います。キャリアとは、簡潔に言えば今まで歩んできた道の事です。キャリアデザインとは、これから歩む道のデザイン、つまり人生設計のことで、自分の役割や立場を認識し、それにふさわしい自分の在り様について構想を練る事です。なりたいたい自分になるには、過去の自分を振り返りながら、これから先のキャリアデザインをすることが大切です。しかし、自分の歩んできた過去や人生に自信が持てず、漠然とした不安を抱えている人も少なくありません。この授業を通じ、前向きに自分の将来像や課題を見つけ、自分は何かしたいのか、何ができるのかを改めて考えるとともに、残りの大学生活では何をすべきか、そのために具体的にどう行動していけばよいかということにも気付くことができます。自分の生き方を考えるときにヒントをくれるのが、みなさんの周りの先輩や友だちです。グループワークやディスカッションを通じ、多くの人と話し、自分に合った進路についてじっくり考えてみましょう。社会で求められるコミュニケーション力や課題解決能力等の「社会人基礎力」の養成にも取り組めます。また、社会で活躍している先輩の話をうかがいます。その体験談から、学生の間にやっておくべき課題を知ることができ、さまざまな卒業後の未来を考えるヒントを得られるはずです。なお、この授業の受講は「キャリア開発」「ビジネス実務概論Ⅰ・Ⅱ」を受講していることが望ましい。
2019	202101	<CAR202>ビジネス実務演習Ⅰ※実務経験	森 享子(経営学部)	1	後期	1年	経営学部	この授業は、ショップ経営の実務経験、企業経営者へのコンサルティングの実務経験、産業カウンセラーとして企業の管理監督者向けの研修を行っている実務経験などがある教員による授業科目です。その実務経験から、ビジネスで必要不可欠な信頼関係の構築、コミュニケーション能力、社会の変化、世界情勢などを中心に内容を構成し、企業を活性化させるディスカッションとリーダーシップの育成に重点を置いています。ビジネスに欠かせないのが人と人との信頼関係です。信頼関係を築くにはまず、相手とのコミュニケーションが大切です。この授業ではこのようなコミュニケーション力を身につけてもらうため、また自分の意見や考えを明確にするため、ワークショップやロールプレイのようなアクティブラーニングを行います。それによって、お互いの相互理解が深まり、各チームのリーダー育成を促進します。ワークショップとは、参加者が自主的活動方式で行い、少人数に分かれ、メンバー同士でお互いに問題解決に向かって議論することによって気づきや発見を促すことができ、個人が社会の中で機能する力を高める方法です。合意形成型会議の手法を取り入れて、グループメンバーの意見の一致を図るディスカッション形式で行います。ロールプレイとは役割演技のことで、聴き手と話し手になって相手との信頼関係を築く聴き方を身につける練習の方法です。学位授与の方針との結び付きとして、特に「現代社会の様々な問題に関心を持ち、多様な立場の人々との確にコミュニケーションを図るとともに、リーダーシップを発揮することで問題解決に取り組める」能力の育成にかかわっていると考えています。なお、この科目は、「上級ビジネス実務士」資格取得のための必修科目となっております。
2019	202201	<CAR203>ビジネス実務演習Ⅱ※実務経験	塚元 千恵美(経営学部), 森 享子(経営学部)	1	後期	3年	経営学部	この科目は、実務経験のある教員による授業科目です。ビジネス社会では、所属している組織のメンバーや取引先など外部の人達とかわりながら仕事を進め、自分の役割を果たし、他のメンバーと協力して組織の目的や目標を達成していきます。そのため、関わる人々との信頼関係を築くことが大切です。また、ビジネス現場で業務を遂行するためには、ビジネス実務の基本的スキルを身に付けておく必要があります。ビジネス実務演習Ⅱでは、ビジネスマンとしての心構えや態度を理解し、ビジネスマナー、話し方、情報の扱い方、ビジネス文書の書き方、報告・連絡の仕方、プレゼンテーションの仕方、会議の基礎知識などを学びます。また、ビジネス社会で求められる社会人基礎力を養成していきます。授業は、演習形式を取り入れ体得を通して学びを深めていきます。
2019	202701	<GBN212>ファイナンス入門※実務経験	鈴江 一恵(経営学部)	2	前期	2年	経営学部	この授業は、実務経験のある教員による授業科目です。ファイナンシャルプランナー(1級ファイナンシャル・プランニング技能士)、社会保険労務士等としての講演、相談、執筆活動の経験を活かして、具体的な事例を示しながら授業を行います。本科目ではみなさんがどのような分野に進んでも役に立つパーソナル・ファイナンスについて学習します。具体的には、生活設計に必要なお金に関する知識(金融商品、保険、不動産、税金、年金、相続など)を習得していただきながら、現代社会の様々な問題に関心を持っていただけるように概説します。また、その習得した知識が生活やビジネスの場で活用でき、多様な立場の人々との確にコミュニケーションを図れるように討議型のケースメソッド授業も実施します。さらに、卒業後も継続して新たな目標を設定し、その達成に向けてチャレンジしていただけるように、FP(ファイナンシャル・プランナー)の資格取得に向けて基礎力の養成も目指します。その資格取得したい方には特に受講をおすすめします。なお、本科目は、「ファイナンス論」の入門編であり、本科目を受講するにあたって「くらしと経済」を受講していることが望まれます。
2019	202801	<GBN213>ファイナンス論※実務経験	鈴江 一恵(経営学部)	2	後期	2年	経営学部	この授業は、実務経験のある教員による授業科目です。ファイナンシャルプランナー(1級ファイナンシャル・プランニング技能士)、社会保険労務士等としての講演、相談、執筆活動の経験を活かして、具体的な事例を示しながら授業を行います。本科目では、「ファイナンス入門」の応用・実践編ともいべき、生活者・職業人として必要とされる生活設計のお金に関する知識(金融商品、保険、不動産、税金、年金、相続など)の整理をするともに、生活設計上の課題の解決方法を学習します。授業の進め方は、教員からの情報提供に加え、ケーススタディにより考察力を養い、さらにケースメソッド授業の討議を通して分析力や意思決定力などを育成することに重点を置きます。また、本科目ではFP(ファイナンシャル・プランナー)の資格取得に向けて、随時、問題演習も実施しますので資格取得したい方には特に受講をお勧めします。なお、本科目は「ファイナンス入門」を受講していない学生であっても、復習しながら進めますので、受講は可能です。*FPは、金融商品、保険、不動産、税金、年金、相続など幅広い知識をもって包括的な視点で、各分野の専門家の協力も得ながら顧客にアドバイスを行うライフプランの実現を手助けする専門家です。

「実務経験のある教員等による授業科目」一覧

年度	時間割コード	科目名	担当教員名	単位数	学期	学年	開講所属	授業の紹介
2019	203901	<BUS123>商品開発論※実務経験	大西 理之(秘書科)	2	後期	1年	経営学部	この授業は、実務経験のある教員による授業科目です。流通業の現場でのマーチャンダイザー・スーパーバイザーの経験を活かし、具体的な事例を示しながら授業を行います。商業動態統計によると、平成29年の小売業販売額は前年比1.9%増の142兆5,140億円と3年ぶりに増加しており、耐久消費財、非耐久消費財で個人消費に少し上向きの動きが見られた。しかしながら、流通業界を取り巻く環境は、人口減少や少子高齢化に伴う一般消費者の減少やライフスタイルの変化をはじめ、IT(情報技術)化の急速な進展や物流技術の発達などにより、急激かつ大きく変化している。本授業では、多様化・高度化した顧客のニーズを的確に捉えた、商品の開発や仕入、販売、物流等について学習するとともに、授業で学んだ理論が社会で活用できるよう、過去問題の演習等を通じ実践力を養う。また、リテールマーケティング(販売士)3級検定試験の5科目のうちの1科目「マーチャンダイジング」に関する授業であるため、関連科目「商業業態論」「販売技術論」「マーケティング論」「販売管理論」や課外講座(検定受験支援講座)を併せて受講すること。学位授与の方針として、特に「経営・情報・会計などに関する基礎的知識から専門的知識まで体系的に修得し、組織においてその知識を適切に活用することができる」能力の修得と関係する。
2019	204301	<GBN313>特別講義Ⅰ※実務経験	蓮井 孝夫(経営学部)、山本 龍太郎(経営学部)	2	後期	3年	経営学部	この授業は、イベントの営業企画、運営、販売等の実務経験などがある教員による授業科目である。その実務経験から、商品企画及び販売計画を題材とした実習を盛り込んでおり、将来の営業活動に必要な不可欠なコミュニケーション能力やリーダーシップを養うため、グループディスカッションなどのアクティブラーニング手法に重点を置いている。また、この授業は商業営業系に属する授業科目であり、特にディプロマポリシーの「2. 現代社会の様々な問題に関心を持ち、多様な立場の人々と的確にコミュニケーションを図るとともに、リーダーシップを発揮することで問題解決に取り組めること」に強く結びつく科目である。この授業では、商品企画から販売までの一連の営業活動に関する事項をグループワークや実習などのアクティブラーニング手法を用いて、主に次の2つのステップに分けて進める。第1ステップはこの講義の中心をなすものであり、グループディスカッションでの意見をまとめて「たーちゃんキッチン」もしくは「らくくんホール」で販売するための商品の企画とその商品の販売計画を作成するものである。第2ステップでは、第1ステップで作成した商品の企画とその商品の販売計画をもとに「たーちゃんキッチン」もしくは「らくくんホール」に出店し、商品販売を体験する。なお、この授業は営業論を受講していることを前提とする。
2019	211701	<ATH312>コーチング論※実務経験	花城 清紀(経営学部)	2	後期	3年	経営学部	この授業は、スペインのハンドボールチームでコーチとして指導をした実務経験のある教員が担当している。心理学的な理論と実際のコーチング場面を結び付けて考察することにより、各自が実際の指導場面に応用できるコーチングの技法を修得することが本講義のねらいである。具体的には、体育の授業や部活動等スポーツの指導場面において心理学的な視点から概観し、選手が力を発揮し成果をあげるために指導者は何をすべきかを考える。また、ディプロマ・ポリシーに記載のように、コーチングにおける諸問題に関心を持ち、多様な人々と的確にコミュニケーションを図るとともに、リーダーシップを発揮することで問題解決に取り組む。
2019	285001	<ATH313>コーチング演習※実務経験	花城 清紀(経営学部)	1	後期	3年	経営学部	この授業は、スペインのハンドボールチームでコーチとして指導をした実務経験のある教員が担当している。指導教員と受講生による双方向のディスカッションを通して、コーチング論において学んだ効果的なコーチングに関する専門的知識および技能を、自分自身のコーチング場面にどのように適用できるかを検討していく。また、ディプロマ・ポリシーに記載のように、実際のコーチング場面において起こりうる問題に関心を持ち、多様な立場の人々と的確にコミュニケーションを図るとともに、リーダーシップを発揮することで問題解決に取り組む。
計				25			経営学部	