

科目名	キャリアデザインゼミ I		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・前期
授業時数	60時間	単位数	2単位
授業方法	演習	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	ホームルームとして、学生生活、実習対策、就職活動、行事運営等の全般を指導する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	各テーマに応じ設定する。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	必要に応じ適宜指示する。		
成績評価の方法・基準	平常点・出席率を考慮し評価する。		
履修に当たっての留意点	授業の主体はグループワークや行事運営のため、主体的に取り組み理解を深める時間としてほしい。		

授業計画	テーマ	内容
第1～2回目	クラス運営	1・2年生交流会、クラス目標、クラス委員選出
第3～4回目	就活対策	面接練習、履歴書作成
第5～6回目		
第7～8回目		
第9～10回目		
第11～12回目	実習対策	ストアオペレーション
第13～14回目		
第15～16回目	SDGs活動	ゴミ拾い活動
第17～18回目		車いす体験
第19～20回目		フードドライブ体験
第21～22回目	学校行事	学園祭準備
第23～24回目		
第25～26回目		
第27～28回目	職業調査	職業を調査し発表
第29～30回目		

科目名	登録販売者入門		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・前期
授業時数	90時間	単位数	3単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	登録販売者の資格、業務における基礎知識を学ぶ。医薬品とは何か、人体には何が必要かを理解する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	登録販売者の業務について理解を深めるほか、栄養学や薬理学を学ぶことで、登録販売者試験に臨むための基本的な知識を習得する。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	栄養の基本がわかる図解事典、スライド、他		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1～3回目	接客の基本と実践基礎知識	登録販売者の役割、接客の心得、パッケージを読み取ろう、添付文書とは
第4～6回目	医薬品を理解する	医薬品の種類、食薬区分、日本薬局方
第7～9回目	医薬品を理解する	西洋医学と東洋医学、医療用医薬品とOTC医薬品、日本OTC医薬品協会
第10～12回目	基礎栄養学	栄養とは、必要なエネルギー
第13～15回目	基礎栄養学	糖質、脂質、タンパク質
第16～18回目	基礎栄養学	脂溶性ビタミン、水溶性ビタミン
第19～21回目	基礎栄養学	ミネラル
第22～24回目	基礎栄養学	機能性成分
第25～27回目	基礎栄養学	テストを実施
第28～30回目	薬理学	薬とは何かを理解する
第31～33回目	薬理学	薬の作用メカニズムを理解する
第34～36回目	薬理学	薬の作用メカニズムを理解する
第37～39回目	薬理学	症状に合わせた薬を理解する
第40～42回目	薬理学	症状に合わせた薬を理解する
第43～45回目	薬理学	テストを実施

科目名	解剖生理学		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・前期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	私達の身体がどのような組織、器官で構成され、どのような働きをし、病気が発症するかを理解する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	人体の構造を理解し、登録販売者試験の第二章『人体の働きと医薬品』の合格点取得を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	人体のすべてがわかる本		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	からだの基本	人体を構成するもの
第2回目	消化器	食道、胃、十二指腸、小腸、大腸、肛門
第3回目	消化器	肝臓、胆のう
第4回目	消化器	膵臓
第5回目	呼吸器	肺
第6回目	循環器	心臓、血管
第7回目	泌尿器	腎臓、膀胱、尿道
第8回目	生殖器官	男性器、女性器、ホルモン
第9回目	脳	脳、脊髄
第10回目	神経	自律神経
第11回目	血液と遺伝	血液、遺伝、免疫
第12回目	感覚器	目、耳、鼻、口、
第13回目	感覚器	皮膚、毛髪、爪
第14回目	骨・筋肉	骨格、関節、筋肉
第15回目	まとめ	総合問題

科目名	薬機法		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・前期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	薬機法が定める医薬品販売規制を学び、登録販売者として適切な知識をもった人材を育成する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	登録販売者試験の第四章『薬事関係法規・制度』の合格点達成を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	カラー図解よくわかる薬機法医薬品販売制度		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	第一章 医薬品の分類	医薬品の三つの分類
第2回目	第一章 医薬品の分類	医療用医薬品
第3回目	第一章 医薬品の分類	一般用医薬品の三つの区分
第4回目	第二章 薬局と医薬品販売業	薬局と医薬品販売業
第5回目	第二章 薬局と医薬品販売業	店舗販売業
第6回目	第三章 薬局、医薬品販売業の業務体制	薬局、医薬品販売業の業務管理
第7回目	第三章 薬局、医薬品販売業の業務体制	薬局開設者、店舗販売業者、配置販売業者の責務
第8回目	第三章 薬局、医薬品販売業の業務体制	医薬品の陳列、貯蔵の場所
第9回目	第三章 薬局、医薬品販売業の業務体制	名札の区分
第10回目	第四章 医薬品の販売、情報提供と指導	医薬品の販売方法
第11回目	第四章 医薬品の販売、情報提供と指導	医薬品の情報提供と指導の方法
第12回目	第四章 医薬品の販売、情報提供と指導	調剤された薬剤の販売の方法
第13回目	第五章 特定販売	特定販売とは
第14回目	第六章 医薬品の市販後安全対策と添付文書	医薬品の安全性情報の収集、検討、提供
第15回目	第六章 医薬品の市販後安全対策と添付文書	医薬品の表示と添付文書

5	ICT基礎		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・前期
授業時数	60時間	単位数	2単位
授業方法	実習	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	医薬販売学科各担当	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	職場においてパソコンを用いた文章作成、情報共有及びプレゼンテーションを行う事は社会人としての必須能力である。この科目では、Microsoft officeを使用できるようになることを目的とする。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	ビジネスシーンで使用する文書を誤りなく作成できることを目標とし、課題提出によりその実力を評価する。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	よくわかるマスター MOS WORD 365&2019 対策テキスト&問題集		
成績評価の方法・基準	平常点・出席率・課題を考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業はパソコンを使用した一斉講義になるが、検定直前には答案練習を中心に実施する。		

授業計画	テーマ	内容
第1～2回目	個別問題演習①	ワークシートやブックの作成、ブック内の移動
第3～4回目	個別問題演習②	ワークシートやブックの書式設定
第5～6回目	個別問題演習③	ワークシートやブックのカスタマイズ・設定
第7～8回目	個別問題演習④	データの挿入
第9～10回目	個別問題演習⑤	書式設定
第11～12回目	個別問題演習⑥	データの整理
第13～14回目	個別問題演習⑦	テーブルの作成・管理、スタイルの設定・管理
第15～16回目	個別問題演習⑧	テーブルのレコード抽出・並べ替え
第17～18回目	個別問題演習⑨	関数を使用したデータの集計
第19～20回目	個別問題演習⑩	関数を使用した条件付き計算の実行
第21～22回目	総合問題演習①	関数を使用した書式設定・文字列の変更
第23～24回目	総合問題演習②	グラフの作成
第25～26回目	総合問題演習③	グラフの書式設定
第27～28回目	総合問題演習④	オブジェクトの挿入・書式設定
第29～30回目	総合問題演習⑤	検定対策模擬試験

科目名	調剤事務入門		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・前期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	佐藤 香絵	実務経験のある 教員科目	該当は○記入
科目概要	医薬分業が進み、調剤薬局における調剤事務の重要性が高まる傾向にある。そこで、一連の保険調剤に関する事務知識や技術に習熟し、この方面の就職も優位に展開していくことを目的とする。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	保険調剤に関する点数算定等の事務知識や技術を身につける。また、技能認定振興協会 調剤事務管理士技能認定試験の合格を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	調剤事務管理士テキスト ソラスト		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	薬物治療の概要	病気の治療
第2回目		働きによる分類
第3回目	医薬品の基礎知識	歴史
第4回目		医薬品
第5回目		法令
第6回目	薬の作用と適用	薬理作用
第7回目		代謝と排泄等
第8回目	調剤報酬の算定方法	基本料
第9回目		
第10回目		薬剤料
第11回目		
第12回目	レセプト記載方法	基本料
第13回目		
第14回目		
第15回目		薬剤料

科目名	マナー基礎		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・前期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	神邊 明里	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	企業が求める人材には、専門的な知識を持っていることに加えて、基本的なビジネスマナーやコミュニケーションを備えていることが挙げられる。この科目では社会で働くために求められるビジネス能力を習得することを目的とする。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	基本的なビジネスマナーやコミュニケーション力を身に付ける。また、社会人常識マナー検定3級の合格を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	社会人常識マナー検定テキスト、検定過去問題集3級(全国経理教育協会)		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	社会と組織	社会人の自覚・会社組織・変動する社会
第2回目	仕事と成果	目標の重要性・組織目標と個人目標
第3回目	一般知識①	政治や経済に関する基礎用語
第4回目	一般知識②	ビジネス基礎
第5回目	一般知識・ビジネス計算	ビジネス計算
第6回目	ビジネスコミュニケーション①	職場のコミュニケーション・組織と人間関係
第7回目	ビジネスコミュニケーション②	お辞儀と挨拶・基本の挨拶言葉
第8回目	社会人にふさわしい言葉遣い	敬語の種類(尊敬語・謙譲語)・職場での言葉遣い
第9回目	ビジネス文書	ビジネス文書の書き方と留意点・社内文書
第10回目	職場のマナー	出勤時から終業時・公私、機密のけじめ
第11回目	来客対応	来客への対応・受付から見送り
第12回目	電話対応	受け方の基本手順・伝言メモ
第13回目	交際業務	慶事のマナー・結婚、弔辞のマナー
第14回目	文書類の取り扱いと発送・他	文書の取り扱い・オフィス環境と事務機器
第15回目	総合演習	総合演習

科目名	マナー実技		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・前期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	神邊 明里	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	学生と社会人との違いを理解し、ビジネス社会に必要な基本的なマナーを習得することを目的とする。授業では、ビジネス社会を想定し、身だしなみ、言葉遣い、電話対応、来客対応など実務に即した内容を中心に進めていく。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	ビジネス社会に必要な基本的なマナーを習得する。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	実践ビジネスマナー ウィネット		
成績評価の方法・基準	平常点・出席率・課題を考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	電話対応・来客対応についてはマナー室でロールプレイング形式で行う。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	エチケットとマナー	身だしなみ
第2回目	挨拶	挨拶の基本・返事
第3回目	動作の基本	正しい姿勢での立ち方・座り方・お辞儀
第4回目	言葉遣い	好感をもたれる話し方・聞き上手になるために
第5回目	言葉遣い	正しい日本語を身につける
第6回目	電話のかけ方・受け方	電話の基本マナー・かけ方・受け方
第7回目	対応のマナー①	受付・取次
第8回目	対応のマナー②	案内・席次のルール
第9回目	対応のマナー③	湯茶
第10回目	対応のマナー④	紹介の基本のルール・名刺の取扱
第11回目	対応のマナー⑤	指示の受け方・報告の仕方
第12回目	テーブルマナー	入店から退店までの立ち居振る舞い
第13回目	会社訪問のマナー	面接試験を受けるにあたっての注意事項
第14回目	就職活動に備えて①	会社訪問のポイント・企業への電話のかけ方
第15回目	就職活動に備えて②	面接時のポイント・質問例

科目名	店舗実習 I		
学科名	医薬販売学科		
分類	選択	配当年次・学期	1年次・前期
授業時数	180時間	単位数	6単位
授業方法	実習	企業等との連携	該当は○記入 ○
担当教員	医薬販売学科各担当	実務経験のある教員科目	該当は○記入 ○
科目概要	教育連携先のドラッグストアにて、登録販売者になるために必要な実務経験を積むための実習を行う。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	医薬品販売に関する専門知識や、様々な顧客に対して臨機応変に対応できるコミュニケーションスキルを身に付け、店舗管理者として活躍できる。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	必要に応じ適宜指示する。		
成績評価の方法・基準	実習先であるドラッグストアの指導担当者による評価や、実習における勤怠状況を総合的に判断し評価する。		
履修に当たっての留意点	実習先の店舗のルールやマナーを守り、謙虚な姿勢で実習に臨むこと。また、実習の状況によっては内容の変更もありうる。その場合は学校で定めた内容とする。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目～第90回目	正規登録販売者に必要な実務経験を積む	4月～9月まで教育連携先であるドラッグストアにて実施

科目名	学内実習 I		
学科名	医薬販売学科		
分類	選択	配当年次・学期	1年次・前期
授業時数	180時間	単位数	6単位
授業方法	実習	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	医薬販売学科各担当	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	実際の店舗運営に必要なスキルを習得するため、校内にて疑似実習を行う。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	販売業に必要な商品のPR方法やディスプレイ、ラッピング、広告掲示方法を実技で学び、販売の現場で活躍できるスキルを習得する。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	必要に応じ適宜指示する。		
成績評価の方法・基準	実技及び課題の提出にて判定。		
履修に当たっての留意点	店舗実習 I を履修していない者を対象とする。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目～第90回目	販売実技	校内の疑似店舗にて販売に必要な技術を身に付ける。

科目名	キャリアデザインゼミⅡ		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・後期
授業時数	60時間	単位数	2単位
授業方法	演習	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	ホームルームとして、学生生活、実習対策、就職活動、行事運営等の全般を指導する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	各テーマに応じ設定する。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	必要に応じ適宜指示する。		
成績評価の方法・基準	平常点・出席率を考慮し評価する。		
履修に当たっての留意点	授業の主体はグループワークや行事運営のため、主体的に取り組み理解を深める時間としてほしい。		

授業計画	テーマ	内容
第1～2回目	キャリアデザイン	自己分析
第3～4回目		
第5～6回目		
第7～8回目	クラス活動	クラスイベントを実施
第9～10回目		
第11～12回目	実習対策	セルフメディケーション税制、医療費控除
第13～14回目		包装、のし
第15～16回目	国内研修旅行準備	事前調査
第17～18回目		研修終了後のフィードバック
第19～20回目	就職活動対策	企業調査
第21～22回目		自己PR
第23～24回目		履歴書作成
第25～26回目		履歴書完成
第27～28回目		スタートアップ講座
第29～30回目	1年間の総括	1年間のまとめ、フィールドワークに向けて

科目名	登録販売者応用		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・後期
授業時数	90時間	単位数	3単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	具体的な医薬品の種類と作用を学習し、接客におけるトリアージを行えるようデモンストレーションにて実践技術を身に付ける。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	OTC医薬品について理解し、症状にあった情報提供ができるようする。また、登録販売者試験の第三章『主な医薬品とその作用』の合格点達成を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	OTC医薬品の比較と使い分け		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	講義及び実践的な動きを学ぶ機会を取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1～3回目	OTC医薬品の使い分け	解熱鎮痛薬、アレルギー性鼻炎
第4～6回目	OTC医薬品の使い分け	鎮咳・去痰薬、総合感冒薬
第7～9回目	OTC医薬品の使い分け	点鼻薬、胃薬
第10～12回目	OTC医薬品の使い分け	便秘薬、下痢止め薬
第13～15回目	OTC医薬品の使い分け	水虫薬、鎮痛消炎薬
第16～18回目	OTC医薬品の使い分け	痒み止め、保湿剤
第19～21回目	OTC医薬品の使い分け	口内炎の薬、点眼薬
第22～24回目	OTC医薬品の使い分け	発毛薬、乗り物酔いの薬
第25～27回目	OTC医薬品の使い分け	睡眠改善薬、禁煙補助薬
第28～30回目	OTC医薬品の使い分け	にきびの薬、うがい薬
第31～33回目	OTC医薬品の使い分け	虫よけ、消毒薬、痔の薬
第34～36回目	OTC医薬品の使い分け	漢方薬、ビタミン剤、脂質異常症の薬
第37～39回目	トリアージ	実践演習
第40～42回目	トリアージ	実践演習
第43～45回目	トリアージ	実践演習

科目名	漢方学		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・後期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	生薬、漢方薬の種類と作用を学習する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	漢方について理解し、症状にあった情報提供ができるようする。また、登録販売者試験の第三章『主な医薬品とその作用』の合格点達成を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	初学者のための漢方の教科書		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	漢方薬とは	漢方医学の基本の成り立ちを知ろう
第2回目	漢方薬とは	漢方医学の考え方を理解しよう
第3回目	漢方薬とは	生薬カードを作成
第4回目	漢方薬とは	生薬カードを作成
第5回目	漢方薬とは	生薬カードを作成
第6回目	漢方薬とは	生薬と処方構成
第7回目	漢方薬とは	生薬と処方構成
第8回目	漢方薬とは	生薬と処方構成
第9回目	主な症状別の漢方薬	呼吸器感染症
第10回目	主な症状別の漢方薬	咳、痰に用いる漢方薬
第11回目	主な症状別の漢方薬	胃もたれ、胸やけ、便秘
第12回目	主な症状別の漢方薬	うつ症状、めまい
第13回目	主な症状別の漢方薬	月経異常、更年期
第14回目	主な症状別の漢方薬	その他の症状
第15回目	メーカー別漢方薬	漢方薬の製造メーカーを調査

科目名	ICT応用		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・後期
授業時数	60時間	単位数	2単位
授業方法	実習	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	医薬販売学科各担当	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	今日職場において、表計算ソフトは職場でのデータ管理に欠かせないものとなっており、事務、営業、多くの場面で利用されている。本講では、社会人としての必須能力であるEXCELの基本操作を習得する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	基本のツール、コマンド、関数等の各機能を理解し、マイクロソフト主催のMOS EXCEL検定に合格できる。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	よくわかるマスター MOS EXCEL 365&2019 対策テキスト&問題集(FOM出版)		
成績評価の方法・基準	平常点・出席率・課題を考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業はパソコンを使用した一斉講義になるが、検定直前には答案練習を中心に実施する。		

授業計画	テーマ	内容
第1～2回目	個別問題演習①	ワークシートやブックの作成、ブック内の移動
第3～4回目	個別問題演習②	書式設定
第5～6回目	個別問題演習③	ワークシートやブックのカスタマイズ・設定
第7～8回目	個別問題演習④	データ挿入、書式設定、データの整理
第9～10回目	個別問題演習⑤	テーブルの作成・管理、スタイルの設定・管理
第11～12回目	個別問題演習⑥	レコード抽出・並べ替え
第13～14回目	個別問題演習⑦	関数を使用したデータの集計
第15～16回目	個別問題演習⑧	条件付き計算の実行
第17～18回目	個別問題演習⑨	関数を使用した書式設定・文字列の変更
第19～20回目	個別問題演習⑩	グラフの作成、書式設定
第21～22回目	個別問題演習⑪	オブジェクトの挿入、書式設定
第23～24回目	個別問題演習⑫	エクセル模擬試験
第25～26回目	個別問題演習⑬	エクセル模擬試験
第27～28回目	個別問題演習⑭	エクセル模擬試験
第29～30回目	個別問題演習⑮	エクセル模擬試験

科目名	調剤事務基礎		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・後期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	佐藤 香絵	実務経験のある 教員科目	該当は○記入
科目概要	医薬分業が進み、調剤薬局における調剤事務の重要性が高まる傾向にある。そこで、一連の保険調剤に関する事務知識や技術に習熟し、この方面の就職も優位に展開していくことを目的とする。		
到達目標□目指す検定・資格を含む)	保険調剤に関する点数算定等の事務知識や技術を身につける。また、技能認定振興協会 調剤事務管理士技能認定試験の合格を目指す。		
使用教材・教具□使用するテキスト等)	調剤事務管理士テキスト ソラスト		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	調剤報酬の算定方法	薬剤調製料
第2回目		
第3回目		
第4回目		
第5回目		調剤管理料
第6回目		
第7回目		
第8回目		
第9回目		
第10回目		
第11回目	薬学管理料	
第12回目		学科対策
第13回目		
第14回目		総合演習
第15回目		

科目名	調剤事務実技		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・後期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	演習	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	佐藤 香絵	実務経験のある 教員科目	該当は○記入
科目概要	医薬分業が進み、調剤薬局における調剤事務の重要性が高まる傾向にある。そこで、一連の保険調剤に関する事務知識や技術に習熟し、この方面の就職も優位に展開していくことを目的とする。		
到達目標(目標指す検定・資格を含む)	保険調剤に関する点数算定等の事務知識や技術を身につける。また、技能認定振興協会 調剤事務管理士技能認定試験の合格を目指す。		
使用教材・教具(使用するテキスト等)	調剤事務管理士テキスト ソラスト		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は演習問題を繰り返すため、主体的に取り組み理解を深める学習をしてほしい。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	レセプト記載方法	調剤録
第2回目		上書き
第3回目		薬剤調製料・調剤管理料
第4回目		
第5回目		
第6回目		
第7回目		
第8回目		
第9回目		薬学管理料
第10回目	実技対策	実技問題
第11回目		
第12回目	総合演習	模擬演習問題
第13回目		
第14回目		
第15回目	まとめ	総合問題

科目名	マナー応用		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	1年次・後期
授業時数	60時間	単位数	2単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	神邊 明里	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	サービスとは「相手に満足を提供する」ということであり、相手に満足を提供する行動を「接客」という。これをビジネスの場における実務として表現すると「サービス接客実務」ということになる。この科目では接客業における行動と心得を習得する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	接客においてのおもてなし、考え方、行動の仕方、適切な話し方を学び、サービス接客の実務能力者として活躍できる人材を目指す。また、サービス接客検定2級の取得を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	サービス接客検定 受験ガイド2級 サービス接客検定 実問題集 1-2級		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1～2回目	サービススタッフの資質	必要とされる要件、従業要件
第3～4回目	専門知識	サービス知識、従業知識
第5～6回目	一般知識	社会常識
第7～8回目	対人技能	人間関係、接客知識
第9～10回目	対人技能	話し方、服装
第11～12回目	実務技能	問題処理、環境整備
第13～14回目	実務技能	金品管理、金品搬送、社交業務
第15～16回目	問題演習	過去問題
第17～18回目	実践演習	クレーム対応
第19～20回目	実践演習	クレーム対応
第21～22回目	実践演習	クレーム対応
第23～24回目	実践演習	プロの対応を見る
第25～26回目	実践演習	プロの対応を見る
第27～28回目	実践演習	プロの対応を見る
第29～30回目	まとめ	1年間のまとめ

科目名	店舗実習Ⅱ		
学科名	医薬販売学科		
分類	選択	配当年次・学期	1年次・後期
授業時数	180時間	単位数	6単位
授業方法	実習	企業等との連携	該当は○記入 ○
担当教員	医薬販売学科各担当	実務経験のある教員科目	該当は○記入 ○
科目概要	教育連携先のドラッグストアにて、登録販売者になるために必要な実務経験を積むための実習を行う。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	医薬品販売に関する専門知識や、様々な顧客に対して臨機応変に対応できるコミュニケーションスキルを身に付け、店舗管理者として活躍できる。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	必要に応じ適宜指示する。		
成績評価の方法・基準	実習先であるドラッグストアの指導担当者による評価や、実習における勤怠状況を総合的に判断し評価する。		
履修に当たっての留意点	実習先の店舗のルールやマナーを守り、謙虚な姿勢で実習に臨むこと。また、実習の状況によっては内容の変更もありうる。その場合は学校で定めた内容とする。		
授業計画	テーマ	内容	
第1回目～第90回目	正規登録販売者に必要な実務経験を積む	10月～3月まで教育連携先であるドラッグストアにて実施	

科目名	学内実習Ⅱ		
学科名	医薬販売学科		
分類	選択	配当年次・学期	1年次・後期
授業時数	180時間	単位数	6単位
授業方法	実習	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	医薬販売学科各担当	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	実際の店舗運営に必要なスキルを習得するため、校内にて疑似実習を行う。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	販売業に必要な商品のPR方法やディスプレイ、ラッピング、広告掲示方法を実技で学び、販売の現場で活躍できるスキルを習得する。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	必要に応じ適宜指示する。		
成績評価の方法・基準	実技及び課題の提出にて判定。		
履修に当たっての留意点	店舗実習Ⅰを履修していない者を対象とする。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目～第90回目	販売実技	校内の疑似店舗にて販売に必要な技術を身に付ける。

科目名	キャリアデザインゼミⅢ		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・前期
授業時数	60時間	単位数	2単位
授業方法	演習	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	医薬販売学科各担当	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	ホームルームとして、学生生活、実習対策、就職活動、行事運営等の全般を指導する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	各テーマに応じ設定する。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	必要に応じ適宜指示する。		
成績評価の方法・基準	平常点・出席率を考慮し評価する。		
履修に当たっての留意点	授業の主体はグループワークや行事運営のため、主体的に取り組み理解を深める時間としてほしい。		

授業計画	テーマ	内容
第1～2回目	クラス運営	1・2年生交流会、クラス目標、クラス委員選出
第3～4回目	就活対策	面接練習、履歴書作成
第5～6回目		
第7～8回目		
第9～10回目		
第11～12回目	実習対策	ストアオペレーション
第13～14回目		
第15～16回目	SDGs活動	ゴミ拾い活動
第17～18回目		車いす体験
第19～20回目		フードドライブ体験
第21～22回目	学校行事	学園祭準備
第23～24回目		
第25～26回目		
第27～28回目	試験対策	試験対策ゼミ
第29～30回目		

科目名	医薬品の特性と知識		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・前期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	登録販売者は医薬品の専門家として適切な医薬品の選択を行う必要がある。医薬品の特性を理解し副作用の発現を防止、セルフメディケーションに貢献できる能力を付けることを目的とする。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	医薬品の特性を理解し、利用者に合わせた適切な使用方法のアドバイスをすることができる。また、登録販売者試験の合格を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	医薬品「登録販売者試験」合格テキスト2023年版		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	医薬品概論	医薬品の本質、リスク評価
第2回目		健康食品
第3回目		セルフメディケーションへの積極的な貢献
第4回目	効き目や安全性に影響を与える要因	副作用、不適正な使用と副作用
第5回目		飲み合わせ、相互作用
第6回目		小児への配慮
第7回目		高齢者への配慮
第8回目		妊婦・授乳婦への配慮
第9回目		プラセボ効果
第10回目		医薬品の品質
第11回目	適切な選択と受診勧奨	一般用医薬品の対処可能な範囲
第12回目		販売時のコミュニケーション
第13回目	薬害の歴史	薬害事件の内容と対応①
第14回目		薬害事件の内容と対応②
第15回目	前期の総まとめ	前期の総まとめ

科目名	人体の働きとその作用		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・前期
授業時数	60時間	単位数	2単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	人体の構造を理解し、医薬品成分がどのように代謝され、作用が生じるのか、説明できるようになることを目的とする。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	人体構造、生理活性物質、症状などの名称を何も見ずに記述及び説明することができる。また、登録販売者試験の合格を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	医薬品「登録販売者試験」合格テキスト2023年版		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1～2回目	人体の器官	内臓器官
第3～4回目		感覚器官
第5～6回目		運動器官
第7～8回目	脳、神経系	脳の働き
第9～10回目		神経系の働き
第11～12回目	作用と副作用	薬が働く仕組み
第13～14回目		体に現れる副作用
第15～16回目	検定対策	過去問演習及び解説
第17～18回目		
第19～20回目		
第21～22回目		
第23～24回目		
第25～26回目		
第27～28回目		
第29～30回目		

科目名	主な医薬品とその作用		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・前期
授業時数	60時間	単位数	2単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	登録販売者試験において『主な医薬品とその作用』の割合は多く、試験合格を左右する重要な科目である。この科目は登録販売者試験合格のための対策時間として得点取得を目指すことを目的とする。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	登録販売者試験模擬テストにて6割以上の点数取得を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	医薬品「登録販売者試験」合格テキスト2023年版		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1～2回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第3～4回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第5～6回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第7～8回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第9～10回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第11～12回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第13～14回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第15～16回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第17～18回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第19～20回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第21～22回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第23～24回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第25～26回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第27～28回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第29～30回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義

科目名	薬事関係法規・制度		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・前期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	医薬品の販売には薬機法が関わり、法令遵守のための知識を習得し、医薬品販売業として従事する際に法令違反を起さぬよう行動できることを目的とする。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	医薬品の販売制度を理解し、医薬品と医薬品以外の製品を見分けられ、販売表現が適切か不適切かを判断することができる。また、登録販売者試験の合格を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	医薬品「登録販売者試験」合格テキスト2023年版		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	薬機法の目的	薬機法の目的
第2回目	医薬品の分類・取扱い	医薬品の定義と範囲
第3回目		毒薬、劇薬
第4回目		リスク区分
第5回目		医薬品と医薬部外品
第6回目		医薬品と化粧品
第7回目		医薬品と保健機能食品
第8回目	医薬品販売業の許可	医薬品販売業の許可、行為の範囲
第9回目		販売従事者
第10回目		情報提供
第11回目		陳列、掲示文
第12回目	医薬品販売に関する法令遵守	適正な販売広告
第13回目		不適切な販売方法
第14回目		行政監視指導、処分
第15回目	総まとめ	テストを実施

科目名	医薬品の適正使用・安全対策		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・前期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	医薬品による健康被害、被害者救済措置を理解し、社会問題に貢献できる知識を習得することを目的とする。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	医薬品の危険性と救済措置を学び、薬害が生じた際にどう行動すべきかを消費者にアドバイスできることを目的とする。また、登録販売者試験の合格を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	医薬品「登録販売者試験」合格テキスト2023年版		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	医薬品の適正使用情報	添付文書の読み方①
第2回目		添付文書の読み方②
第3回目		製品表示の読み方
第4回目		安全性情報
第5回目		購入者に対する情報提供への活用
第6回目	医薬品の安全対策	副作用情報等の収集、評価および措置
第7回目		副作用等が疑われる場合の報告の仕方
第8回目	医薬品の副作用による健康被害の救済	副作用等による健康被害の救済①
第9回目		副作用等による健康被害の救済②
第10回目		副作用等による健康被害の救済③
第11回目	一般用医薬品に関する主な安全対策	副作用事例とその対応①
第12回目		副作用事例とその対応②
第13回目	医薬品の適正使用のための啓発活動	医薬品に関する啓発活動
第14回目	前期の総まとめ	前期の総まとめ①
第15回目	前期の総まとめ	前期の総まとめ②

科目名	コスメティック		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・前期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	神宮 久香	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	化粧品や美容に関する多種多様な情報が溢れる中、科学的根拠のある正しい知識を学び、肌を求める最適な化粧品を選択できることが大切である。この科目では皮膚の構造と働き、肌悩みの原因とお手入れ方法、日常生活で美肌を保つ知識を基本から学ぶ。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	肌や化粧品の正しい知識を学び、目的に合った使い方ができるようになること、美容と健康のプロフェッショナルとして活躍するための基礎を身に付けることを目標とし、「日本化粧品検定」2級合格を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	一般社団法人 日本化粧品検定協会 日本化粧品検定 2級・3級対策テキストおよび2級対策問題集		
成績評価の方法・基準	平常点・出席率・課題を考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	皮膚・肌①	皮膚の構造
第2回目	皮膚・肌②	皮膚のしくみと働き
第3回目	皮膚・肌③	皮膚の機能
第4回目	肌の手入れと正しい知識①	肌タイプと見分け方
第5回目	肌の手入れと正しい知識②	肌悩みの原因とお手入れ
第6回目	肌の手入れと正しい知識③	メイクアップの基本テクニック
第7回目	肌の手入れと正しい知識④	肌悩みに応じた化粧品の使い方
第8回目	美肌・美ボディ生活を送るには①	肌を劣化させるさまざまな要因
第9回目	美肌・美ボディ生活を送るには②	紫外線が肌に与える影響
第10回目	美肌・美ボディ生活を送るには③	効果的なマッサージの必要性と方法
第11回目	美肌・美ボディ生活を送るには④	美しい肌をつくる生活習慣
第12回目	問題演習①	模擬演習問題①
第13回目	問題演習②	模擬演習問題②
第14回目	問題演習③	模擬演習問題③
第15回目	問題演習④	模擬演習問題④

科目名	店舗実習Ⅲ		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・前期
授業時数	300時間	単位数	10単位
授業方法	実習	企業等との連携	該当は○記入 ○
担当教員	医薬販売学科各担当	実務経験のある教員科目	該当は○記入 ○
科目概要	教育連携先のドラッグストアにて、登録販売者になるために必要な実務経験を積むための実習を行う。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	医薬品販売に関する専門知識や、様々な顧客に対して臨機応変に対応できるコミュニケーションスキルを身に付け、店舗管理者として活躍できる。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	必要に応じ適宜指示する。		
成績評価の方法・基準	実習先であるドラッグストアの指導担当者による評価や、実習における勤怠状況を総合的に判断し評価する。		
履修に当たっての留意点	実習先の店舗のルールやマナーを守り、謙虚な姿勢で実習に臨むこと。また、実習の状況によっては内容の変更もありうる。その場合は学校で定めた内容とする。		
授業計画	テーマ	内容	
第1回目～第150回目	登録販売者に必要な1,920時間の 実習	4月～9月まで教育連携先であるドラッグストアにて実施	

科目名	キャリアデザインゼミⅣ		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・後期
授業時数	60時間	単位数	2単位
授業方法	演習	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	医薬販売学科各担当	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	ホームルームとして、学生生活、実習対策、就職活動、行事運営等の全般を指導する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	各テーマに応じ設定する。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	必要に応じ適宜指示する。		
成績評価の方法・基準	平常点・出席率を考慮し評価する。		
履修に当たっての留意点	授業の主体はグループワークや行事運営のため、主体的に取り組み理解を深める時間としてほしい。		

授業計画	テーマ	内容
第1～2回目	地域貢献	まえばし祭り参加に伴う指導
第3～4回目		
第5～6回目		
第7～8回目	経済学	需要と供給、景気
第9～10回目		インフレとデフレ、円高と円安
第11～12回目		内外価格差と購買力平価
第13～14回目		金融機関の種類と役目
第15～16回目		マネーサプライ、日本銀行の金融政策
第17～18回目		株、国債、求人と求職
第19～20回目		バブル経済とその崩壊
第21～22回目		過去問対策
第23～24回目		過去問対策
第25～26回目		過去問対策
第27～28回目		卒業研究
第29～30回目	卒業研究	卒業研究事前指導

科目名	健康食品		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・後期
授業時数	60時間	単位数	2単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	登録販売者の学習は主に医薬品のみであり、健康食品の作用は学習しない。しかし実際の販売現場では医薬品と健康食品の違いを消費者から質問されるシーンは多く、消費者対応を速やかに行えるよう健康食品の作用についての知識を習得する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	多様な健康食品の作用を説明でき、且つ医薬品との違いを的確に消費者に伝えられることを目的とする。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	プリント、スライド資料、サプリメント現品		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点、及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業はパソコンを使用した一斉講義になるが、現品を用いた観察も実施する。		

授業計画	テーマ	内容
第1～2回目	ベースサプリメント①	ビタミン
第3～4回目		ミネラル
第5～6回目	ベースサプリメント②	アミノ酸、プロテイン
第7～8回目		必須脂肪酸
第9～10回目	ダイエットサプリメント	糖分、脂質の吸収にアプローチする製品
第11～12回目	美容サプリメント	コラーゲン、ヒアルロン酸等
第13～14回目	関節が気になる人のサプリメント	グルコサミン、コンドロイチン等
第15～16回目	免疫力が気になる人に向けたサプリメント	アガリクス、プロポリス、クロレラ等
第17～18回目	偏食、お通じに悩む人のサプリメント	青汁、乳酸菌、黒酢等
第19～20回目	血流が気になる人に向けたサプリメント	γアミノ酪酸、ケルセチン、ナットウキナーゼ等
第21～22回目	お酒を飲む人に向けたサプリメント	ウコン、オルニチン等
第23～24回目	スタミナ不足に向けたサプリメント	コエンザイムQ10、ガーリック等
第25～26回目	シニアの悩みに対するサプリメント	イチョウ葉、ノコギリヤシ、マカ等
第27～28回目	女性の更年期に向けたサプリメント	イソフラボン、チェストツリー等
第29～30回目	1年間のまとめ	テストを実施

科目名	食品学		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・後期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	永井 ゆかり	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	スーパー、ドラッグストアでは食品販売が売り上げの大半を占めており、販売時に必要となる食品の知識を深め、消費者への情報提供ができる人材を育成することを目的とする。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	食品衛生法、食品表示法など食品販売に関わる法律を理解し、的確な情報を消費者に説明できることを目的とする。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	プリント、スライド資料		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	食品の法律	食品衛生法、JAS法
第2回目	日本の食料事情	食卓の食料はどこから来たか食料の産地調査
第3回目		
第4回目		
第5回目	食品の安全性	食中毒、有機JASマーク、遺伝子組み換え食品
第6回目		
第7回目		
第8回目	食品の生産現場	食品の生産現場の現地調査
第9回目		
第10回目		
第11回目	食品表示	食品表示を知る
第12回目		身近な食品の表示を調査する
第13回目		食品表示を作成する①
第14回目		食品表示を作成する②
第15回目		食品表示を作成する③

科目名	ICT実技		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・後期
授業時数	90時間	単位数	3単位
授業方法	実習	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	医薬販売学科各担当	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	ICT技術はこれからのビジネスシーンで必要不可欠である。店舗マネジメントを行う上で必須となるシフト作成、文書作成を速やかに行えるよう技術を習得する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	エクセルでのシフト作成、ワードでの店内掲示文を何も見ずに的確な操作で作成することを目標とする。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	パソコン、プリント		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点及び期末テストを考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	講義及び実践的な動きを学ぶ機会を取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1～3回目	エクセルの基礎操作	エクセルの基礎操作を習得する
第4～6回目		
第7～9回目		
第10～12回目		
第13～15回目		
第16～18回目	エクセル操作応用	ビジネスにおけるエクセル操作を習得する
第19～21回目		
第22～24回目		
第25～27回目		
第28～30回目		
第31～33回目	ビジネス文書応用	ビジネスシーンで使用する文書を作成
第34～36回目		
第37～39回目		
第40～42回目	共同制作物	画像を用いた新聞記事を共有作業で作成する
第43～45回目		

科目名	店舗実習Ⅳ		
学科名	医薬販売学科		
分類	必修	配当年次・学期	2年次・後期
授業時数	300時間	単位数	10単位
授業方法	実習	企業等との連携	該当は○記入 ○
担当教員	医薬販売学科各担当	実務経験のある教員科目	該当は○記入 ○
科目概要	教育連携先のドラッグストアにて、登録販売者になるために必要な実務経験を積むための実習を行う。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	医薬品販売に関する専門知識や、様々な顧客に対して臨機応変に対応できるコミュニケーションスキルを身に付け、店舗管理者として活躍できる。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	必要に応じ適宜指示する。		
成績評価の方法・基準	実習先であるドラッグストアの指導担当者による評価や、実習における勤怠状況を総合的に判断し評価する。		
履修に当たっての留意点	実習先の店舗のルールやマナーを守り、謙虚な姿勢で実習に臨むこと。また、実習の状況によっては内容の変更もありうる。その場合は学校で定めた内容とする。		
授業計画	テーマ	内容	
第1回目～第150回目	登録販売者に必要な1,920時間の 実習	10月～3月まで教育連携先であるドラッグストアにて実施	

科目名	簿記		
学科名	医薬販売学科		
分類	選択	配当年次・学期	2年次・後期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	柳田 祐大	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	実際の店舗運営に必要な簿記の基礎を学習。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	小売業における管理のための基本的な損益計算書と貸借対照表を作成できる。また、全国経理教育協会が主催する簿記検定に合格できる。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	必要に応じ適宜指示する。		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点を考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	仕訳と転記	仕訳帳と総勘定元帳
第2回目	決算の手続き	決算とは
第3回目	現金	現金と預金
第4回目	当座預金	当座預金
第5回目	商品売買	三分法
第6回目	手形	約束手形
第7回目	税金	消費税の処理
第8回目	引当金	引出金と税金
第9回目	有価証券	有価証券
第10回目	有形固定資産	有形固定資産
第11回目	株式の発行	株式会社の資本構成
第12回目	精算表	精算表
第13回目	財務諸表	損益計算書と貸借対照表
第14回目	伝票会計	3伝票制
第15回目	試算表	試算表作成問題

科目名	リテールマーケティング		
学科名	医薬販売学科		
分類	選択	配当年次・学期	2年次・後期
授業時数	30時間	単位数	1単位
授業方法	講義	企業等との連携	該当は○記入
担当教員	柳田 祐大	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	店舗運営に必要となる売り場づくり、マーケティング、販促の知識を学ぶ。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	ビジネスの現場において、豊富な商品知識とすぐれた販売技術をもって消費者に満足のいくサービスを提供することができる。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	必要に応じ適宜指示する。		
成績評価の方法・基準	授業中に行う小テストや平常点を考慮し評価する。 ただし、1単位につき「4欠」を超えた場合は不可とする。		
履修に当たっての留意点	授業の主体は一斉講義になるが、テーマによっては実践的な動きを学ぶ機会なども取り入れていく。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	小売業の種類	流通における小売業の役割
第2回目	小売業の種類	形態別小売業の役割
第3回目	小売業の種類	商業集積の役割としくみ
第4回目	マーチャндаイジング	商品の基本知識
第5回目	マーチャндаイジング	販売計画および仕入計画
第6回目	マーチャндаイジング	価格政策
第7回目	ストアオペレーション	ディスプレイの基本とその役割
第8回目	ストアオペレーション	作業割当ての基本とその役割
第9回目	ストアオペレーション	人的販売の基本と考え方
第10回目	マーケティング	顧客管理
第11回目	マーケティング	商圈
第12回目	マーケティング	売場づくり
第13回目	販売経営管理	法令の知識
第14回目	販売経営管理	計数管理の基本
第15回目	販売経営管理	店舗管理の基本と役割