

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	学級目標設定
第3～4回目			学科交流会
第5～6回目		実習対策	インターンシップについて
第7～8回目			
第9～10回目		SDGs活動	SDGs活動事前学習
第11～12回目			地域貢献活動
第13～14回目			SDGs活動事後学修
第15～16回目		非認知能力開発	未来ノート
第17～18回目			
第19～20回目			
第21～22回目			
第23～24回目		学校行事①	スポーツ大会について
第25～26回目			
第27～28回目		学校行事②	学園祭について
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	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、いちばんやさしい薬理学、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1～2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3～4回目	基礎栄養学	栄養とは、必要なエネルギー	
第5～6回目	基礎栄養学	糖質、脂質、タンパク質	
第7～8回目	基礎栄養学	脂溶性ビタミン	
第9～10回目	基礎栄養学	水溶性ビタミン	
第11～12回目	基礎栄養学	ミネラル	
第13～14回目	基礎栄養学	機能性成分	
第15～16回目	基礎栄養学	テストを実施	
第17～18回目	薬理学	薬とは何かを理解する	
第19～20回目	薬理学	薬の作用メカニズムを理解する	
第21～22回目	薬理学	薬の作用メカニズムを理解する	
第23～24回目	薬理学	症状に合わせた薬を理解する	
第25～26回目	薬理学	症状に合わせた薬を理解する	
第27～28回目	薬理学	症状に合わせた薬を理解する	
第29～30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）	登録販売者試験 合格テキスト&問題集		
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	薬機法の目的と登録販売者について	
第2回目	医薬品の分類・取扱い	医療用医薬品	
第3回目		一般用医薬品の三つの区分	
第4回目		毒薬・劇薬	
第5回目		医薬部外品・化粧品	
第6回目		保健機能食品と医薬品の違い	
第7回目	医薬品の販売業の許可	医薬品販売業の許可	
第8回目		販売従事者	
第9回目		リスク区分に応じた情報提供	
第10回目		陳列・店舗の掲示	
第11回目	医薬品販売に関する法律遵守	適正な販売広告	
第12回目		適正広告基準	
第13回目		不適正な販売方法	
第14回目		行政指導	
第15回目	まとめ	薬機法のまとめ、テスト対策	

科目名	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	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	職場においてパソコンを用いた文章作成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	医療保険制度	体系、法令、しくみ
第2回目	医療保険の種類	保険種類、被保険者証
第3回目	保険給付	給付割合、高額療養費
第4回目	公費	生保、難病、感染症、労災、介護
第5回目	医薬品の基礎知識	定義、法令
第6回目		薬物治療
第7回目		薬の作用と適用
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		薬剤調製料
第13回目		
第14回目		
第15回目		

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	佐藤 香絵	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	来客への応対・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	佐藤 香絵	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	電話対応①	電話の基本マナー・かけ方・受け方
第7回目	電話対応②	不在時の対応・伝言メモの残し方
第8回目	対応のマナー①	受付・取次
第9回目	対応のマナー②	案内・席次のルール
第10回目	対応のマナー③	湯茶
第11回目	対応のマナー④	紹介の基本のルール・名刺の取扱
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(接客、品出し、陳列、レジ業務、クレンジング等)

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
第13～14回目		ケーススタディ
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	OTC医薬品		
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知識、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
第34～36回目	OTC医薬品の使い分け	痔の薬
第37～39回目	OTC医薬品の使い分け	漢方薬、ビタミン剤
第40～42回目	OTC医薬品の使い分け	脂質異常症の薬
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		漢方医学の考え方を理解しよう
第3回目	生薬とは	生薬となる植物調査
第4回目		
第5回目		
第6回目	漢方薬の処方構成	主な処方構成
第7回目		しばりとは
第8回目		証に合わせた漢方処方
第9回目	主な症状別の漢方薬	呼吸器感染症
第10回目		咳、痰に用いる漢方薬
第11回目		胃もたれ、胸やけ、便秘
第12回目		うつ症状、めまい
第13回目		月経異常、更年期
第14回目		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	福田 篤志	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、表計算ソフトを利用したデータ処理ができることは社会人としての必須能力である。この科目では、パソコンに搭載されている Excel ソフトの利用能力を証明する Microsoft Office Specialist (MOS) Excel 試験に合格することを目的とする。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	仕事で必要となる表計算ソフトの基本操作を身につける。その上で、マイクロソフトが主催する MOS Excel 検定合格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 Excel 365 & 2019 対策テキスト&問題集(FOM出版)		
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回目	ワークシートやブックの作成と管理	ワークシートやブックの作成、ブック内の移動
第2回目		ワークシートやブックの書式設定
第3回目		ワークシートやブックのカスタマイズ・設定
第4回目	セルやセル範囲のデータの管理	データの挿入
第5回目		書式設定
第6回目		データの整理
第7回目	テーブルの作成	テーブルの作成・管理、スタイルの設定・管理
第8回目		テーブルのレコード抽出・並べ替え
第9回目	数式や関数を使用した演算の実行	関数を使用したデータの集計
第10回目		関数を使用した条件付き計算の実行
第11回目		関数を使用した書式設定・文字列の変更
第12回目	グラフやオブジェクトの作成	グラフの作成
第13回目		グラフの書式設定
第14回目		オブジェクトの挿入・書式設定
第15～30回目	検定対策	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	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		基本料
第4回目		
第5回目		薬剤料
第6回目		
第7回目		薬剤調製料・調剤管理料
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		
第13回目		
第14回目		
第15回目	学科対策	学科問題

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	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	調剤報酬の算定方法	調剤管理料
第2回目		
第3回目		薬学管理料
第4回目		
第5回目		
第6回目		
第7回目	学科対策	学科問題
第8回目		
第9回目	実技対策	実技問題
第10回目		
第11回目	総合演習	模擬演習問題
第12回目		
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	佐藤 香絵	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「接遇」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「サービス接遇実務」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、サービス接遇の実務能力者として活躍できる人材を目指す。また、サービス接遇検定2級の取得を目指す。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	サービス接遇検定 受験ガイド2級 サービス接遇検定 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・出席率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を取り入れていく。 ・授業で学んだことを、実習先で実践すること。		

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、接遇知識
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	実践演習	クレーム対応
第17～18回目	実践演習	クレーム対応
第19～20回目	実践演習	贈答品の対応
第21～22回目	実践演習	プロの対応を見る
第23～24回目	実践演習	プロの対応を見る
第25～26回目	検定対策	問題演習
第27～28回目	検定対策	問題演習
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(接客、品出し、陳列、レジ業務、クリンリネス等)

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	佐藤 香絵	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	封書記入、送付状、面接練習、履歴書清書、筆記試験対策
第5～6回目		
第7～8回目	セルフメディケーションアワード	レポート作成、作品作成、申込
第9～10回目		
第11～12回目		
第13～14回目	試験準備	願書記入
第15～16回目	SDGs活動	ゴミ拾い活動
第17～18回目	クラス運営	クラス交流会
第19～20回目	学校行事	スポーツフェスティバル準備
第21～22回目		学園祭準備
第23～24回目		
第25～26回目		
第27～28回目	試験準備	試験対策
第29～30回目		

科目名	登録販売者検定対策		
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	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	登録販売者試験に出題される5教科を重点的に学習。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&問題集		
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	登録販売者演習		
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	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	登録販売者試験に出題される5教科を重点的に学習。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&問題集		
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	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第4～6回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第7～9回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第10～12回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第13～15回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第16～18回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第19～21回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第22～24回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第25～27回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第28～30回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第31～33回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第34～36回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第37～39回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第40～42回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義
第43～45回目	総合問題	模擬演習問題、答案講義

科目名	医薬品の安全対策		
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&問題集		
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	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・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	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	職場においてパソコンを用いた文章作成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	店舗実習Ⅲ		
学科名	医薬販売学科		
分類	選択	配当年次・学期	2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(接客、品出し、陳列、レジ業務、クリンリネス等)

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	佐藤 香絵	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	登販試験	振り返り
第3～4回目	行事運営	行事運営振り返り
第5～6回目	体験学習	クラスイベント
第7～8回目		1・2年生交流
第9～10回目		校外学習
第11～12回目	母校訪問	就職内定・登録販売者試験報告
第13～14回目		
第15～16回目	簿記検定対策	模擬問題演習
第17～18回目		
第19～20回目		
第21～22回目		
第23～24回目	卒業研究	テーマについて実習先等外部で調査、作品化
第25～26回目		
第27～28回目		
第29～30回目		

科目名	フードスペシャリスト		
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	販売現場では医薬品と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特別な用途を必要とする食品の知識を習得する他、食品に関わる法律を学ぶ。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	多様な保健機能食品の医薬品との違い、食品表示から得た情報を消費者に的確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)	スライド資料、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回目	食品の法律	食品衛生法、JAS法
第2回目	健康食品、特別用途食品	機能性食品の種類と法律
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	食品の生産状況調査
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	ストアオペレーション		
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	店舗マネジメントを行う登録販売者の育成のため、お店の運営に必要な知識・技術を習得する。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	お店の売場づくりに必要なディスプレイ、POP、ラッピングなどの技術の習得、従業員マネジメント方法を学習。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	パソコン、ラミネーター、紙資材など		
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	授業の主体は講義及び実技となる。		

授業計画	テーマ	内容
第1～2回目	手書きPOP、デジタルPOP	売り場に合わせたPOP作成
第3～4回目		
第5～6回目		
第7～8回目	ラッピング・ディスプレイ	ラッピング実習、ディスプレイ実習、のし
第9～10回目		
第11～12回目		
第13～14回目	マーケティング	年中行事における販売促進
第15～16回目		市場調査、拡販計画
第17～18回目		ペルソナ設定、販売モデル作成
第19～20回目	クレーム対応	もの、ことクレーム
第21～22回目		クレーム報告書を作成
第23～24回目		カスタマーハラスメント対策
第25～26回目	店舗マネジメント	メンタルヘルスケア
第27～28回目		ストレスによる影響
第29～30回目		労働基準法

科目名	ICT演習		
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	実習	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	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回目	ビジネス文書基礎	議事録・依頼文書・案内状・お礼状・社交文書等を見本を見て作成する
第2回目		
第3回目		
第4回目		
第5回目		
第6回目	エクセル操作応用	シフト表等をExcelを使用して作成する
第7回目		
第8回目		
第9回目		
第10回目		
第11回目	ビジネス文書応用	年賀状、案内状等、ビジネスシーンで使用する文書を自主的に作成
第12回目		
第13回目		
第14回目	共同制作物	画像を用いた新聞記事やチラシ等を共有作業で作成する
第15回目		

科目名	卒業研究		
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	佐藤 香絵	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	学生自身が、自分で主体的に、学科に関連したテーマ・問題を探し、自分の力で調査・研究し作品にまとめる。2年間学習してきた集大成として調べ、発表行う。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	テーマを決め、活動スケジュールを考え、テーマに合わせて調査・研究・作品化する。仕事の手順や方法などを身につける。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	パソコン		
成績評価の方法・基準	担任が最終チェックを行い評価する。 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	授業の主体はグループでの研究作品制作となるが、自主的にテーマについて取り組み、理解を深め、他に共有できるよう発表・要約文を完成させる。		

授業計画	テーマ	内容
第1・2回	卒業研究とは	卒業研究の手順の説明・グループ分け
第3・4回	基本計画	テーマの決定・選定理由・研究内容・スケジュールの設定
第5・6回	研究活動	研究内容の調査
第7・8回		
第9・10回		
第11・12回		
第13・14回		
第15・16回		
第17・18回		
第19・20回		
第21・22回	中間報告	グループ発表を行う
第23・24回	振り返り	発表データ修正
第25・26回	要約	卒業研究内容を要約する
第27・28回	クラス内選考会	各グループの発表、レポートの作成
第29・30回	発表会	卒業研究発表会でプレゼン発表を行う

科目名	経済学		
学科名	医療福祉秘書学科		
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	皆川朋洋	実務経験のある 教員科目	該当は○記入
科目概要	経済に関わる約束事や仕組みを理解し、激変する世界の動向や日本経済の動きを捉える力を身に付ける。		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	経済記事の読み方や経済用語を幅広く理解している。また、日本実務能力検定協会が主催する経済記事の読み方検定に合格できる。		
使用教材・教具 (使用するテキスト等)	生きた経済を学ぶ OIKOS-NOMOS		
成績評価の方法・基準	平常点・出席率等及び答案練習の点数を考慮し評価する。 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	経済記事の読み方①	需要と供給
第2回目	経済記事の読み方②	景気
第3回目	経済記事の読み方③	インフレとデフレ
第4回目	経済記事の読み方④	円高と円安
第5回目	経済記事の読み方⑤	内外価格差と購買力平価
第6回目	経済記事の読み方⑥	金融機関の種類と役目
第7回目	経済記事の読み方⑦	マネーサプライ
第8回目	経済記事の読み方⑧	日本銀行の金融政策
第9回目	経済記事の読み方⑨	株、国債
第10回目	経済記事の読み方⑩	求人と求職
第11回目	経済記事の読み方⑪	バブル経済とその崩壊
第12回目	経済記事の読み方⑫	先物取引
第13回目	経済記事の読み方⑬	デリバティブ
第14回目	検定対策	49の景気指標
第15回目	検定対策	過去問演習

科目名	店舗実習Ⅳ		
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	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(接客、品出し、陳列、レジ業務、クリンリネス等)

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・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	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、肌が求める最適な化粧品を選択できることが大切である。この科目ではスキンケア、メイクアップ、ボディケア、ネイルケアなどの化粧品の基礎的な使い方とお手入れ方法を基本から学ぶ。		
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」準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 準2級・3級対策テキスト 問題はプリント配布		
成績評価の方法・基準	平常点・出席率・検定結果・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	スキンケアの基本①	クレンジング・洗顔の基本
第2回目	スキンケアの基本②	化粧水、乳液・クリームの基本
第3回目	スキンケアの基本③	スペシャルケアの基本
第4回目	UVケアの基本	UVケア基本
第5回目	メイクアップの基本①	ベースメイクアップの基本
第6回目	メイクアップの基本②	ポイントメイクアップの基本
第7回目	ボディケア、ハンドケアの基本①	ボディケアの基本
第8回目	ボディケア、ハンドケアの基本②	ハンドケアの基本
第9回目	ヘアケアの基本	ヘアケアの基本
第10回目	ネイルケアの基本	ネイルケアの基本
第11回目	問題演習①	模擬演習問題①
第12回目	問題演習②	模擬演習問題②
第13回目	問題演習③	模擬演習問題③
第14回目	問題演習④	模擬演習問題④

科目名	コスメ実習		
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	原崎 房代	実務経験のある教員科目	該当は○記入
科目概要	メイクアップは自己表現の一つであるが、周囲の人に好印象を持ってもらうための身だしなみやマナーの一環でもある。 メイクの正しい知識や技術を多面的に学習し、基礎から応用までを段階的に修得し、メイクを自分自身にできる技術と、相手の要望に応えることができる技術や知識を学ぶ		
到達目標 (目指す検定・資格を含む)	確かなメイクアップテクニックを身につけ、場面に応じた柔軟な対応が出来るように基本のテクニックをマスターする。 JMAセルフメイク検定レベルを目指す。		
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 準2級・3級対策テキスト オリジナルテキスト		
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	授業は、一斉授業を基本に実施し、メイク講義並びに技術の習得は、セルフメイク・相モデルでの施術を行う。 練習を重ね、積極的に技術を習得してほしい。		

授業計画	テーマ	内容
第1回目	メイクアップの基本①	道具の種類と使い方 セッティングの仕方
第2回目	メイクアップの基本②	添え手と声掛け フィンガーワーク
第3回目	顔の形態的な観察	顔型の分析 皮膚の生理学・構造 メイクアップと色彩
第4回目	ベースメイクの手順①	ベースメイクの手順 質感 フェイスブロッキング
第5回目	ベースメイクの手順②	ベース・コントロールカラー・ファンデーション・コンシーラー
第6回目	ベースメイクの手順③	フェイスパウダー・チーク・ハイライト・ローライト
第7回目	ポイントメイク①	アイブロウの基本的な描き方 アイブロウの種類
第8回目	ポイントメイク②	アイシャドウの基本的な入れ方 グラデーションの作り方
第9回目	ポイントメイク③	アイライン・マスカラ・リップの基本
第10回目	ポイントメイクテクニック	錯覚を利用したメイクテクニック
第11回目	フルメイク	ナチュラルメイクを仕上げる
第12回目	修正メイクテクニック①	顔型に合わせたベースメイク
第13回目	修正メイクテクニック②	眉の修正
第14回目	修正メイクテクニック③	目・唇の修正
第15回目	イメージメイク	個性を分析しイメージメイクを仕上げる

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	皆川朋洋	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となる簿記の基礎を学習。		
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	医薬販売学科担当教員	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	マーチャンダイジング	商品の基本知識
第5回目	マーチャンダイジング	販売計画および仕入計画
第6回目	マーチャンダイジング	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