

職業実践専門課程等の基本情報について

学校名		設置認可年月日		校長名		所在地				
新潟ビジネス専門学校		昭和53年12月22日		学校長 荒井 英之 (住所) 新潟県新潟市中央区万代1丁目2番22号 (電話) 025-241-2131		〒 950-0088 新潟県新潟市中央区万代1丁目2番22号				
設置者名		設立認可年月日		代表者名		所在地				
学校法人国際総合学園		昭和32年10月10日		理事長 池田 祥護 (住所) 新潟県新潟市中央区古町通二番町541番地 (電話) 025-210-8565		〒 951-8063 新潟県新潟市中央区古町通二番町541番地				
分野	認定課程名	認定学科名		専門士認定年度	高度専門士認定年度	職業実践専門課程認定年度				
商業実務	商業実務専門課程	医薬品・登録販売者学科		平成25(2013)年度	-	平成27(2015)年度				
学科の目的	本学科は、登録販売者の育成を主目的とする。登録販売者試験を通し、登録販売者や調剤薬局事務の業務について必要な知識を身につけ、また、販売士の学習を通して接客販売に精通した登録販売者、調剤薬局事務員を目指す。デュアル実習を導入し、在学中に実務経験を積み、現場に対しての理解と豊かな人間性、協調性を身につける。									
学科の特徴(取得可能な資格、中退率等)	1年次に登録販売者資格を取得し、県への販売従事登録を行っている。在学中に長期の実務経験を積むことで卒業後に即戦力人材となることが可能である。また、流通・販売業界にて必要なマーケティングやストアオペレーションの知識を身に付ける為、リテールマーケティング検定を取得。サービス・ケア・アテンダントの授業では、救急員養成講習や認知症サポーター養成講習、医療機器販売講習といった時代に合わせた実践的な学びを取り入れている。									
修業年限	昼夜	全課程の修了に必要な総授業時数又は総単位数		講義	演習	実習	実験	実技		
2年	昼間	※単位時間、単位いずれかに記入		895 単位時間	273 単位時間	650 単位時間	0 単位時間	0 単位時間		
生徒総定員	生徒実員(A)	留学生数(生徒実員の内数)(B)		留学生割合(B/A)	中退率					
20人	24人	0人		0%	0%					
就職等の状況	■卒業者数(C)		16人							
	■就職希望者数(D)		15人							
	■就職者数(E)		15人							
	■地元就職者数(F)		10人							
	■就職率(E/D)		100%							
	■就職者に占める地元就職者の割合(F/E)		67%							
	■卒業者に占める就職者の割合(E/C)		94%							
	■進学者数		0人							
	■その他									
	・非正規 1名									
(令和5年度卒業者に関する令和6年5月1日時点の情報)										
■主な就職先、業界等										
(令和5年度卒業生)										
ウエルシア薬局株式会社、カワチ薬品株式会社等、株式会社クスリのアオキ、株式会社サンドラッグ、株式会社星光堂薬局、株式会社ツルハ、株式会社マツモトキヨシ甲信越販売等										
第三者による学校評価	■民間の評価機関等から第三者評価:		無							
※有の場合、例えば以下について任意記載										
評価団体:		受審年月:		評価結果を掲載したホームページURL						
当該学科のホームページURL	https://www.nbc.ac.jp/subject/dispensing/									
企業等と連携した実習等の実施状況(A、Bいずれかに記入)	(A: 単位時間による算定)									
	総授業時数					1,818 単位時間				
	うち企業等と連携した実験・実習・実技の授業時数					370 単位時間				
	うち企業等と連携した演習の授業時数					36 単位時間				
	うち必修授業時数					818 単位時間				
	うち企業等と連携した必修の実験・実習・実技の授業時数					49 単位時間				
	うち企業等と連携した必修の演習の授業時数					36 単位時間				
	(うち企業等と連携したインターンシップの授業時数)					321 単位時間				
	(B: 単位数による算定)									
	総単位数					単位				
うち企業等と連携した実験・実習・実技の単位数					単位					
うち企業等と連携した演習の単位数					単位					
うち必修単位数					単位					
うち企業等と連携した必修の実験・実習・実技の単位数					単位					
うち企業等と連携した必修の演習の単位数					単位					
(うち企業等と連携したインターンシップの単位数)					単位					
教員の属性(専任教員について記入)	① 専修学校の専門課程を修了した後、学校等においてその担当する教育等に従事した者であって、当該専門課程の修業年限と当該業務に従事した期間とを遡算して六年以上となる者 (専修学校設置基準第41条第1項第1号)					1人				
	② 学士の学位を有する者等 (専修学校設置基準第41条第1項第2号)					1人				
	③ 高等学校教諭等経験者 (専修学校設置基準第41条第1項第3号)					0人				
	④ 修士の学位又は専門職学位 (専修学校設置基準第41条第1項第4号)					1人				
	⑤ その他 (専修学校設置基準第41条第1項第5号)					0人				
	計					3人				
上記①～⑤のうち、実務家教員(分野におけるおおむね5年以上の実務の経験を有し、かつ、高度の実務の能力を有する者を想定)の数					1人					

1. 「専攻分野に関する企業、団体等(以下「企業等」という。)との連携体制を確保して、授業科目の開設その他の教育課程の編成を行っていること。」関係

(1)教育課程の編成(授業科目の開設や授業内容・方法の改善・工夫等を含む。)における企業等との連携に関する基本方針

卒業後、即戦力となり得る人材を輩出するために、在学中にインターンシップ(現場実習)を行っている。インターンシップでは、事前講義の一部を企業の方にもご担当いただいたり、実施中に定期的にレポートの確認や評価をいただくことで、より現場に即した実践的な知識と技術を教授し学生のモチベーションと責任感を高める。そのため、専門分野に関する流通・

(2)教育課程編成委員会等の位置付け

※教育課程の編成に関する意思決定の過程を明記

- ①教育課程編成委員会は本校の教務部長のもとにおく。
- ②学科の教育課程の編成にあたっては教育課程編成委員会の意見を活用する。
- ③委員会の議長は本校教務部長等教育課程編成の責任者とする。
- ④授業・実習を依頼する企業の方を教育課程編成委員に任命する。

(3)教育課程編成委員会等の全委員の名簿

令和6年9月21日現在

名前	所属	任期	種別
田村 大樹	株式会社 クスリのアオキ	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	③
喜多村 豊	一般社団法人公開経営指導協会	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	①
藤井 貴志	学校法人国際総合学園 新潟ビジネス専門学校	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	—
木了 礼子	学校法人国際総合学園 新潟ビジネス専門学校	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	—

※委員の種別の欄には、企業等委員の場合には、委員の種別のうち以下の①～③のいずれに該当するか記載すること。

(当該学校の教職員が学校側の委員として参画する場合、種別の欄は「—」を記載してください。)

- ①業界全体の動向や地域の産業振興に関する知見を有する業界団体、職能団体、地方公共団体等の役職員(1企業や関係施設の役職員は該当しません。)
- ②学会や学術機関等の有識者
- ③実務に関する知識、技術、技能について知見を有する企業や関係施設の役職員

(4)教育課程編成委員会等の年間開催数及び開催時期

(年間の開催数及び開催時期)

年2回(10月、3月)

(開催日時(実績))

第1回 令和5年10月30日 10:00～11:00

第2回 令和6年3月30日 10:00～11:00

0

(5)教育課程の編成への教育課程編成委員会等の意見の活用状況

※カリキュラムの改善案や今後の検討課題等を具体的に明記。

大手ドラッグストアが勢力を増し続けシェア競争が激化し、いずれの企業も右肩上がりの業績を上げている。コロナ禍においてドラッグストアは顧客にとってより身近となった。店頭でしか感じられないスタッフのお客様への熱量は今後も大切であり、地域の一番店となるような店づくりができるスタッフが求められる。その為には接客面の他に、データを活用し、タイムリーな情報収集が行える技術が必要。また、登録販売者は医薬関係者として位置づけられている為、地域の病気予防のサポートとして専門性のある知識・技術を身につけていくことが必要。

2. 「企業等と連携して、実習、実技、実験又は演習(以下「実習・演習等」という。)の授業を行っていること。」関係

(1) 実習・演習等における企業等との連携に関する基本方針

ドラッグストアや薬局はセルフメディケーションの推進役として、店舗内外に関わらず高いコミュニケーション能力を持つ職員が必要とされている。こうした社会的役割や登録販売者、調剤薬局事務員に要求される資質、接客応対に関わるマナーなどについて、企業との連携を通じ即戦力となる登録販売者、調剤薬局事務員の育成を目指す。

(2) 実習・演習等における企業等との連携内容

※授業内容や方法、実習・演習等の実施、及び生徒の学修成果の評価における連携内容を明記

ドラッグストアの日常業務を把握し、接客対応スキルや店舗運営ノウハウを身につけるため現場実習を行う。校内での授業として実習前指導を行うとともに、実習先企業に関する希望調査を実施し、学生と企業のマッチングを図る。学生は実習内容や反省点などを報告書に記載し、指導担当者からの評価を受ける。報告書の評価、企業担当者からの直接のヒアリングなどを総合的に判断し、成績評価を行う。

(3) 具体的な連携の例※科目数については代表的な5科目について記載。

科目名	企業連携の方法	科目概要	連携企業等
店舗実習Ⅰ	3.【校外】企業内実習(4に該当するものを除く。)		ドラッグストア
店舗実習Ⅱ	3.【校外】企業内実習(4に該当するものを除く。)		ドラッグストア
インターンシップⅡ	3.【校外】企業内実習(4に該当するものを除く。)		調剤薬局
SNSマーケティング	1.【校内】企業等からの講師が全ての授業を主担当		マーケティングDX支援事業

3. 「企業等と連携して、教員に対し、専攻分野における実務に関する研修を組織的に行っていること。」関係

(1) 推薦学科の教員に対する研修・研究(以下「研修等」という。)の基本方針
 ※研修等を教員に受講させることについて諸規程に定められていることを明記

(1) 推薦学科の教員に対する研修・研究(以下「研修等」という。)の基本方針
 ※研修等を教員に受講させることについて諸規程に定められていることを明記

①本校の教員は専門分野において、最新の実務の知識・経験を教育内容・教育方法に反映した教育を行うことが期待されている。そのため、法人本部、学校内および外部機関との連携の下、職業の実務に関連した知識、技術および技能ならびに授業および学生に対する指導力などの修得・向上のための組織的な研修機会を確保する。
 ②担当教員は企業に赴き、実地研修を受講することで、最新の知識、技術、技能の研鑽を積む。

(2) 研修等の実績

①専攻分野における実務に関する研修等

研修名:	Dream成果発表会	連携企業等:	一般社団法人ビッグデータマーケティング教育推進協会
期間:	令和5年11月21日(火)	対象:	専任教員1名
内容	データマーケター養成講座の授業を実施している学校の学生の取り組みを学ぶ		

研修名:	救急員養成講習	連携企業等:	日本赤十字社
期間:	令和5年12月4日(月)～12月5日(火)	対象:	専任教員1名
内容	急病の手当て、ケガの手当てなどを学び、検定に合格することで赤十字救急法救急員の認定を得る		

研修名:		連携企業等:	
期間:		対象:	
内容			

②指導力の修得・向上のための研修等

研修名:	日本ケアフィット共育機構ウェビナー	連携企業等:	公益財団法人日本ケアフィット共育機構
期間:	令和6年9月26日(木)	対象:	専任教員1名
内容	たくさんの笑顔を作り出す、変化する時代に求められる「合理的配慮」とは		

研修名:		連携企業等:	
期間:		対象:	
内容			

研修名:		連携企業等:	
期間:		対象:	
内容			

(3) 研修等の計画

① 専攻分野における実務に関する研修等

研修名: 販売・接客セミナー	連携企業等: 新潟商工会議所
期間: 令和6年11月頃(開催日未定)	対象: 専任教員1名
内容: 販売促進に関するスキルアップのための講座	
研修名:	連携企業等:
期間:	対象:
内容:	
研修名:	連携企業等:
期間:	対象:
内容:	

② 指導力の修得・向上のための研修等

研修名: 実践行動学Webセミナー	連携企業等: 一般社団法人実践行動学研究所
期間: 令和6年11月19日(火)	対象: 専任職員1名
内容: 教員に求められる「スクールコミュニケーション」のスキル向上のために	
研修名:	連携企業等:
期間:	対象:
内容:	
研修名:	連携企業等:
期間:	対象:
内容:	

4. 「学校教育法施行規則第189条において準用する同規則第67条に定める評価を行い、その結果を公表していること。また、評価を行うに当たっては、当該専修学校の関係者として企業等の役員又は職員を参画させていること。」関係

(1) 学校関係者評価の基本方針

・実践的な教育を行いながら学生個々のモチベーションアップを図る上で、デュアル教育の役割は大きいとの意見があった。デュアル教育を推進するにあたり、今年度新たに1コースを増やすとともに、既に導入をしている学科における課題点の洗い出しと、システムの構築を推進していく。
 ・よりスムーズな企業連携を図るために、学生ニーズと企業ニーズのマッチングや情報共有を進めていく必要があるとの意見があった。インターンシップ先、連携企業先とは実習日誌などでフィードバックを受けている他、密な連携を図るために実習先の訪問や教育担当者から意見を得る場を設けている。年々、インターンシップ先となる企業が増えている点から社会的にも意義のある教育カリキュラムと捉え、よりよい情報共有方法の構築を図る。

(2) 「専修学校における学校評価ガイドライン」の項目との対応

ガイドラインの評価項目	学校が設定する評価項目
(1) 教育理念・目標	(1) 教育理念・目標
(2) 学校運営	(2) 学校運営
(3) 教育活動	(3) 教育活動
(4) 学修成果	(4) 学修成果
(5) 学生支援	(5) 学生支援
(6) 教育環境	(6) 教育環境
(7) 学生の受入れ募集	(7) 学生の受入れ募集
(8) 財務	(8) 財務
(9) 法令等の遵守	(9) 法令等の遵守
(10) 社会貢献・地域貢献	(10) 社会貢献・地域貢献
(11) 国際交流	

※(10)及び(11)については任意記載。

(3) 学校関係者評価結果の活用状況

・実践的な教育を行いながら学生個々のモチベーションアップを図る上で、デュアル教育の役割は大きいとの意見があった。デュアル教育を推進するにあたり、今年度新たに1コースを増やすとともに、既に導入をしている学科における課題点の洗い出しと、システムの構築を推進していく。
 ・よりスムーズな企業連携を図るために、学生ニーズと企業ニーズのマッチングや情報共有を進めていく必要があるとの意見があった。インターンシップ先、連携企業先とは実習日誌などでフィードバックを受けている他、密な連携を図るために実習先の訪問や教育担当者から意見を得る場を設けている。年々、インターンシップ先となる企業が増えている点から社会的にも意義のある教育カリキュラムと捉え、よりよい情報共有方法の構築を図る。

(4) 学校関係者評価委員会の全委員の名簿

名前	所属	任期	種別
渡邊 信子	Art税理士法人 代表社員	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	税理士
佐藤 洋彰	株式会社 フュージョンズ 代表取締役 社長	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	小売業・サービス
加藤 竜司	株式会社 サウンドエイト 専務取締役	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	イベント会社経営者
渡邊 賢一	医療法人社団 阿賀歯科 阿賀町鹿瀬歯科診療所	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	歯科医師

※委員の種別の欄には、学校関係者評価委員として選出された理由となる属性を記載すること。

(例) 企業等委員、PTA、卒業生等

(5) 学校関係者評価結果の公表方法・公表時期

ホームページ・広報誌等の刊行物・その他())
 URL: <https://www.nbc.ac.jp/zyouhou/>
 公表時期: 45504

授業科目等の概要

#REF!	分類			授業科目名	授業科目概要	配当年次・学期	授業単位数	授業方法				場所			企業等との連携
	必修	選択必修	自由選択					講義	演習	実験・実習・実技	校内	校外	専任	兼任	
1	○			就職実務Ⅰ	就職活動に向けて具体的に準備に取り組む。	1・通	7	○				○	○		
2	○			登録販売者	登録販売者試験の範囲を講義形式で学ぶ。	1・前	14	○				○	○		
3	○			POP広告実習	販売促進に必要なPOP広告について学ぶ。手書きPOPのスキル習得に重点を置く。	1・前	60	1			○	○	○		
4	○			Excel実習	Excelを使った表計算の基礎を身につける。	1・前	42	1			○	○	○		
5	○			計算実務	電卓の機能を理解し操作技術、操作スピードの向上を図る。	1・後	45	1			○	○	○		
6	○			ビジネス実務マナー	ビジネスの場における基本的マナーを身につける。	1・前	30	1	○			○	○		
7	○			社会人常識マナー	社会人常識マナー検定3級に合格するための知識を学ぶ。	1・後	36	2	○			○	○		
8	○			異文化研究	海外研修と、その事前・事後学習。	1・後	57	1	○			○	○	○	
9	○			課外研修活動Ⅰ	国内研修、各種イベント等（1年次）。	1・通	73	2			○	○	○		
10	○			基礎英語Ⅰ	アプリを活用した英語力向上のための科目。	1・通	16	1	○			○	○		
11	○			調剤報酬	調剤事務管理士試験に出題される知識を学ぶ。	1・後	6	6	○			○	○		
12	○			リテールマーケティングⅠ	リテールマーケティング検定3級取得を目指す。小売業、サービス業従事者に必要とされる知識を習得する。	2・前	10	10	○			○	○	○	
13	○			就職実務Ⅱ	就職内定に向けての全体指導、個別指導。	2・通	85	5	○			○	○		
14	○			課外研修活動Ⅱ	国内研修、各種イベント等（2年次）。	2・通	60	1			○	○	○		
15	○			認知症介助士	認知症介助士試験に合格するための知識をまなぶ。	2・後	45	2	○			○	○		
16	○			卒業研究(SDGs)	就職する業界のSDGs問題を知り、解決のためのアイデアを考案する。	2・前	55	3	○			○	○		
17	○			食生活アドバイザー	食生活アドバイザー検定3級に合格するための知識を学ぶ。	2・後	6	6	○			○	○		
18	○			データマーケティング	小売業界のマーケティングの手法を学ぶ。	2・後	63	3	○			○	○		
19	○			サービスケアアテンダント	小児や高齢者、障がい者への対応や、救護法を学ぶ。	2・後	49	1			○	○	○	○	
20	○			基礎英語Ⅱ	アプリを活用した英語力向上のための科目。	2・通	16	1	○			○	○		
21	○			SNSマーケティング	各種SNSの効果的な使い方を学ぶ。	2・通	36	2	○			○	○	○	
22	○			店舗実習Ⅰ	ドラッグストアでの実習により実務経験を積む。	1・後	3	3			○	○	○	○	
23	○			薬学Ⅰ	薬学検定2級合格のため医療用医薬品の機能や疾患の基礎知識を学ぶ。	1・後	6	6	○			○	○		
24	○			美容総合	肌の基礎知識やスキンケア、カウンセリングの手法を学ぶ。	1・後	6	6	○			○	○		
25	○			店舗実習Ⅱ	ドラッグストアでの実習により実務経験を積む。	2・通	6	6			○	○	○	○	
26	○			薬学Ⅱ	薬学検定2級合格のため医療用医薬品の機能や疾患の基礎知識を学ぶ。	2・前	63	3	○			○	○		
27	○			美容薬学	美容薬学検定1級に合格するための知識を学ぶ。	2・前	63	3	○			○	○		

