



IT活用スキル・マーケティングスキルを身につける

グローバルITビジネス科

午前・午後／2年制

留学生対象／文部科学大臣認定 職業実践専門課程



社会のデジタル化が目覚ましく進展する中、華やかな中にも競争の激しい小売業界やホテル観光業界等を見渡すと、オフィス業務をはじめ販売管理業務、ホテル管理業務等のデジタル化が、スピード感をもって進んでいます。それに対して、スムーズに対応できる人材が不足しており、その育成が急がれています。本科では、留学生がオフィススタッフや販売管理スタッフ、ホテル管理スタッフ等として日本人スタッフと互角に活躍できるスキルを身につけていただくことを目指しています。

育成人材像

▶オフィススタッフ



オフィスではパソコンやオフィスソフトを使い、円滑な業務運営スキルに加え、ビジネスの企画・運営・顧客情報の管理・分析やマーケティング、流通など、多様な業務に対応できる知識と技術が必要とされます。これらの技術を身につけ幅広く活躍できる人材の育成を目指します。

▶Webショップ運営管理スタッフ



どこでも、いつでも買い物ができるWebショップはどの業界においてもビジネスをしていく上で必要不可欠な仕組みとなりました。この運営に当たってはネットワークやコンピュータの知識に加えデザイン、カラーコーディネートに関する知識などが広く求められます。Webショップの運営に必要な知識を身につけることを目指します。

▶ショップ販売管理スタッフ



実際のビジネスでは流通、販売、会計の基本に加えITに関するスキルが要求されます。さらに店舗運営のノウハウやマネジメントスキルとともに、日本語コミュニケーション能力も問われます。これらの能力のさらなる向上を目指します。

▶ホテル事務スタッフ



劇的に変化する社会環境の中で宿泊、飲食、旅客をはじめとするサービス業はさらなる飛躍を目指して新たなサービス提供を模索しています。その中でサービスに関する基本的な知識に加え豊かな発想力が問われます。この業界が必要とするスキルを身につけることを目指します。

カリキュラム

求められるITの基本をはじめオフィスソフト活用、リテールマーケティング、簿記会計、Web制作、データ分析等の知識・技術をしっかりと身につけていただけるカリキュラムを用意しています。

1年次



2年次

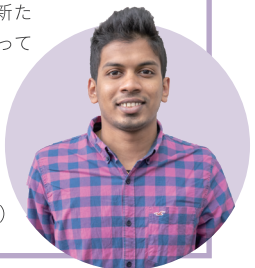
1年の段階から社会で通用するスキルをつけるために小売ビジネスに関する基礎的な学修をします。また、どんな職業についても必要となる情報システムに関するスキルやオフィスツールについて学修し、ITリテラシーを向上させます。さらに日本語能力についてはその基礎をしっかりと固めます。

2年次では、1年次で修得した内容を踏まえ実際のビジネス企画を行い外部団体主催のITビジネスコンテストに参加するなどそのスキルやノウハウをより充実させます。また日本語についてはビジネスシーンで必要となる会話力・語彙力の向上をはかります。

先輩からのメッセージ

スリランカでは、日本の車がたくさん走っていて、子供の頃から日本は身近な存在でした。高校卒業後は、一年間スリランカの建築の専門学校に進学しましたが、日本への興味から日本に留学を考えるようになりました。日本に来てからは、接客の素晴らしさに感動し、日本語とビジネスの勉強をしたいと思いYSEに入学しました。YSEでは、日本語でパソコンソフトを勉強することで、日本人と同等のパソコンスキルが身につきました。N2も取得し、就職も大手回転ずしチェーンの「くら寿司」に内定を頂きました。接客業という新たな夢に向かって日本で頑張っていきたいと思います。

グローバルITビジネス科
スワンダ ヘンナディゲ
アミラマドゥマルさん
愛心国際学院出身(スリランカ)



1年次	小売ビジネス概説	小売業の基礎を理解します。
	マーチャンダイジング	販売に必要なマーチャンダイジングの基礎を理解します。
	ストアオペレーション	ストアオペレーションの基礎を理解します。
	マーケティング	マーケティングの基礎を理解します。
	販売／経営管理	店舗管理や法令知識の基礎を理解します。
	簿記会計Ⅰ	会社のお金の流れ、帳簿体系を理解し全経3級合格を目指します。
	情報システム	情報システムを活用するための知識・スキルを修得します。
	ホテル・観光サービスⅠ	ホテル、観光の知識、サービス接遇スキルを修得します。
	日本語総合Ⅰ	ビジネスに必要な日本語の基礎を修得します。
	日本語実践Ⅰ	ビジネスシーンで活用できる日本語を修得します。
2年次	キャリアデザイン	日本の一般常識やマナー、就職活動準備をします。
	ビジネスWebコンテンツ制作	Webサイトを作成できるスキルを修得します。
	ネット動画制作	動画コンテンツの作成スキルを修得します。
	販売探求	Webコンテンツを利用したビジネスモデルを理解します。
	販売実践	Webコンテンツを利用したビジネスモデルを提案します。
	ネットビジネス	ネットビジネスのフレームワークを理解します。
	ITビジネス企画コンペ	ビジネスシーンで求められる企画力、プレゼン能力を修得します。
	簿記会計Ⅱ	会社決算の仕組みを理解し財務諸表の作成・分析手法を修得します。
	ホテル・観光サービスⅡ	ホテル、観光に関する業界知識、マーケティングが説明できるようになります。
	日本語総合Ⅱ	正しい発音の日本語で会話できるようになります。
	日本語実践Ⅱ	ビジネスシーンでの日本語を確実に理解し使えるようになります。
	キャリアデザインⅡ	就職活動に関して説明会参加、活動を続けます。

●時間割例(2年次／1学期)

	月	火	水	木	金
1～2時間目	ビジネスWeb コンテンツ制作	簿記会計Ⅱ	日本語総合Ⅱ	ITビジネス企画コンペ	日本語実践Ⅱ
3～4時間目		ホテル・観光サービスⅡ			キャリアデザインⅡ

グローバルITビジネスは午前クラスと午後クラスに分かれています。

午前クラス	1～2時間目	9:00～10:35	午後クラス	1～2時間目	13:05～14:40
	3～4時間目	10:45～12:20		3～4時間目	14:50～16:25

資格

身につけたスキルを証明できる資格

- リテールマーケティング(販売士)検定
- 簿記検定(全経、日商)
- 日本語能力試験(JLPT)
- 社会人常識マナー検定(JapanBasic)

資格取得指導

- ☑自信をもって受験できるように試験日や受験手続等を周知します。
- ☑一人でも多くの学生が合格できるように事前の対策指導をしっかりと行います。

資格取得者の声



リテールマーケティング販売士3級

マリーシャ ラクシャーニ コタラワラ さん 横浜国際教育学院出身(スリランカ)

私は、日本に来て4年になります。スリランカの高校では、マーケティングやビジネスを学んでいたこともあり、グローバルビジネスを学べるYSEに入学しました。日本語は、漢字を覚えるのが難しいので、最初は苦労しました。YSEでは、リテールマーケティングの授業がおもしろく興味もあったので、販売士3級の資格取得に挑戦しました。やはり漢字の問題文の意味が分からないところもあり、難しかったのですが、合格することができました。卒業後も日本で働いて、将来はスリランカと日本の架け橋となることができればと思います。

到達目標

●産学連携

企業と連携し拡販活動の一環として商品のプロモーションビデオやPOP広告などの拡販ツールの作成を行い、商品のコンセプトやそれがどのような流通ルートで売られているかを学修し就職に有利となる実践的スキルを身につけます。

▶携帯販売ショップに新サービスの提案

携帯電話ネットワークのしくみを利用して作成される人口の統計情報や商圏のデータを分析し、学生たちが携帯電話ショップにおける新しいサービスの提案を行いました。



●コンテストチャレンジ

地元IT業界団体等が主催する「学生ITコンテスト」等に参加し、他校の学生とアイデアや出来栄を競い合うことにより自信をつける場として活用しています。コンテストに出品し一次審査に勝ち残れば、ファイナルプレゼンのチャンスや受賞の機会が訪れます。

学生ITコンテスト2022入賞作品

▶キャラ弁タック

子どもが好きなキャラクター写真を「キャラ弁」に変換するスマホアプリ。



卒業制作発表会

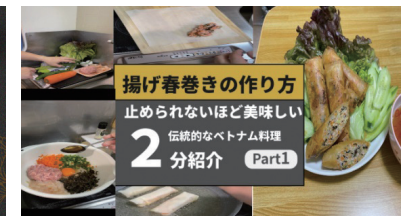
2年間の学業成果を産学連携授業でお世話になった方々や関係者の皆さんに公開し、達成感を味わい自信をつける場として活用しています。卒業制作発表会は企画プレゼン、試作プレゼン、最終プレゼンの機会があり、産学連携委員の先生方の講評もあります。発表者は発表会場より発表を行い、視聴者は視聴ラボよりオンラインで視聴、質疑を行います。

ホームページから
作品が見れます



▶ビールに合う料理の提案

グローバルITビジネス科2年午前1組 ガンナムグループ
産学連携ではクラフトビール会社と協力し、ビールに合う料理の提案をテーマにしました。グループでビールに合う料理を議論し、料理の調理方法やPRをする動画やチラシを制作し、最後にはそれらをまとめたWebサイトを作成しました。



卒業生メッセージ

学んだことを活かして、自己実現に向かって頑張っています。

接客ってやっぱり楽しい♪
YSEでの学びが
私の土台です！

吉田通信株式会社
ソフトバンクあざみ野店

ゴ サンサン さん
横浜秀峰国際学院出身(中国)

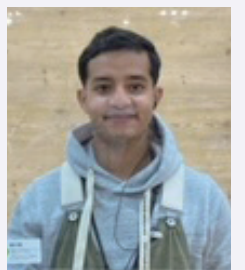


私の仕事は、携帯電話ショップにてお客さまへのお声がけ、商品提案、契約手続き、商品のお渡しなどを行う仕事です。また接客だけではなく、店長としてスタッフとの面談や各種イベントの事前準備をふくめた多岐にわたる仕事に携わっています。これまで学んだ日本語スキルやビジネス用語を活用しコミュニケーションをとる中で、お客様の笑顔や感謝のお言葉が日々のやりがいに繋がっています。今後は成果を出し続け、社長賞やマネージャーという次なるポストを目指してまいります。

接客でも、業務でも、
自分で始めたことは
最後までやりきることに。

株式会社メガスポーツ
スポーツオーソリティアウトドアステージ士岐店

ボーデル スディップ さん
横浜国際語学院出身(ネパール)



私は、大型アウトドア用品店で商品の接客販売、在庫管理、スタッフ教育、売り場作成、売上数値管理の仕事をしています。仕事の中で売上や予算を達成することは難しいですが、売上がお客さまの購買行動に紐づくと考えると売り場づくりや接客販売にとってもやりがいを感じます。また、自分がお声がけしたお客さまを接客後レジでお見送りするという責任を持ってお客さまを受け持つことも喜びを感じます。特に成長できたことはコミュニケーション能力です。始めは苦手でしたが、自分から積極的に話をしたり、相手との共通点を探すことで徐々に上手にコミュニケーションが取れるようになりました。在校生のみならず、いろいろな会社の情報をしっかりみて自分に合う企業を探してください。就職活動は学生生活やアルバイトなどのバランスを考えて計画的に進めることが大切です。みなさん頑張ってください。