

職業実践専門課程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																											
アップルスポーツカレッジ	平成5年12月6日	時田 一久	〒950-0932 新潟市中央区長潟2-2-8 (電話) 025-286-5191																											
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	池田 祥護	〒950-8063 新潟市中央区古町通2番町541 (電話) 025-210-8565																											
分野	認定課程名	認定学科名	専門士	高度専門士																										
文化・教養	文化・教養専門課程	スポーツビジネス科	平成12年文部科学省 告示第15号	-																										
学科の目的	現在、精神的な成長を遂げることが求められる者の現状を踏まえ、道徳や文化・年齢を超えてスポーツを楽しむことが推奨されている。こうした国際化・多様化していく生涯スポーツ及び健康の育成におけるスペシャリストの果たす役割はますます大きくなっていく。また今後の日本スポーツ界の発展に、国際化する社会がグローバルに属する時代の変化に柔軟に対応出来る能力を持つスポーツスペシャリストの育成と、その基盤となる地産地消スポーツ振興がますます以上に望まれていることは明らかである。これらことから本校は、スポーツ・教育・文化・健康を軸として、日本スポーツ界の発展及び、各地域社会の発展に寄与することを目的とする。具体的には、スポーツ「種別」に「ビジネス」の視点を取り入れ、競技スポーツの向上・生涯スポーツの普及・ビジネス能力の習得を目指す。スポーツを通じて学んだ知識・技能を幅広く活かせるスポーツアドバイザーを育てる為、プレゼンテーションやビジネス能力の向上だけでなく、指導力の向上も目標とする。																													
認定年月日	平成27年2月17日																													
修業年限	昼夜	講義	演習	実習	実験	実技																								
2年	1871時間	975時間	416時間	450時間	0時間	30時間																								
生徒総定員	生徒実員	留学生数(生徒実員の内)	専任教員数	兼任教員数	総教員数																									
40人	34人	0人	4人	0人	4人																									
学期制度	■前期:4月1日～9月30日 ■後期:10月1日～3月31日	成績評価		■成績表: 有 ■成績評価の基準・方法 A～Eの評価で、Eは単位不認定																										
長期休み	■学年始:4月10日 ■夏季:7月27日～8月27日 ■冬季:12月23日～1月10日 ■学年末:2月16日	卒業・進級条件		進級基準・卒業基準は、年間54単位以上の修得																										
学修支援等	■クラス担任制: 有 ■個別相談・指導等の対応 欠席者への指導等の対応 個別面談・保護者との連携等	課外活動		■課外活動の種類 各種部活動(野球・バスケットボール・バレーボール・サッカー・陸上競技) ■サークル活動: 有																										
就職等の状況※2	■主な就職先・業界等(令和4年度卒業生) スポーツショップ、スポーツメーカー、イベント企画、スポーツ運営施設等 ■就職指導内容 個別面談・就職研修・校内企業ガイダンスの実施等 ■卒業者数 11 人 ■就職希望者数 11 人 ■就職者数 11 人 ■就職率 100 % ■卒業者に占める就職者の割合 : 100 % ■その他 0 (令和4年度卒業者に関する令和5年5月1日時点の情報)		主な学修成果(資格・検定等)※3		■国家資格・検定/その他・民間検定等 (令和4年度卒業者に関する令和5年5月1日時点の情報) <table border="1"> <thead> <tr> <th>資格・検定名</th> <th>種</th> <th>受験者数</th> <th>合格者数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>リテールマーケティング検定</td> <td>③</td> <td>17人</td> <td>14人</td> </tr> <tr> <td>スポーツシューフィッター</td> <td>③</td> <td>12人</td> <td>12人</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> ※種別の欄には、各資格・検定について、以下の①～③のいずれかに該当するか記載する。 ①国家資格・検定のうち、修了と同時に取得可能なもの ②国家資格・検定のうち、修了と同時に受験資格を取得するもの ③その他(民間検定等) ■自由記述欄 (例)認定学科の学生・卒業生のコンテスト入賞状況等		資格・検定名	種	受験者数	合格者数	リテールマーケティング検定	③	17人	14人	スポーツシューフィッター	③	12人	12人												
資格・検定名	種	受験者数	合格者数																											
リテールマーケティング検定	③	17人	14人																											
スポーツシューフィッター	③	12人	12人																											
中途退学の現状	■中途退学者 6名 令和4年4月1日時点において、在学者256名(令和4年4月1日入学者を含む) 令和5年3月31日時点において、在学者250名(令和5年3月31日卒業者を含む) ■中途退学の主な理由 精神的な問題、進路変更等 ■中退防止・中退者支援のための取組 カウンセリングの実施、個別面談の実施等		■中退率 2.3%																											
経済的支援制度	■学校独自の奨学金・授業料等減免制度: 有 ※有の場合、制度内容を記入 NSGカレッジリーグ無利子奨学制度・NSGカレッジリーグ母子・父子家庭奨学制度・NSGカレッジリーグ災害奨学融資制度 等 ■専門実践教育訓練給付: 給付対象・非給付対象 ※給付対象の場合、前年度の給付実績者数について任意記載																													
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、評価結果又は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	http://www.applesports.jp/																													

(留意事項)

1. 公表年月日(※1)

最新の公表年月日です。なお、認定課程においては、認定後1か月以内に本様式を公表するとともに、認定の翌年度以降、毎年度7月末を基準日として最新の情報を反映した内容を公表することが求められています。初回認定の場合は、認定を受けた日以降の日付を記入し、前回公表年月日は空欄としてください

2. 就職等の状況(※2)

「就職率」及び「卒業者に占める就職者の割合」については、「文部科学省における専修学校卒業者の「就職率」の取扱いについて(通知)(25文科生第596号)」に留意し、それぞれ、「大学・短期大学・高等専門学校及び専修学校卒業予定者の就職(内定)状況調査」又は「学校基本調査」における定義に従います。

(1)「大学・短期大学・高等専門学校及び専修学校卒業予定者の就職(内定)状況調査」における「就職率」の定義について

①「就職率」については、就職希望者に占める就職者の割合をいい、調査時点における就職者数を就職希望者で除したものをいいます。

②「就職希望者」とは、卒業年度中に就職活動を行い、大学等卒業後速やかに就職することを希望する者をいい、卒業後の進路として「進学」「自営業」「家事手伝い」「留年」「資格取得」などを希望する者は含まれません。

③「就職者」とは、正規の職員(雇用契約期間が1年以上の非正規の職員として就職した者を含む)として最終的に就職した者(企業等から採用通知などが出された者)をいいます。

※「就職(内定)状況調査」における調査対象の抽出のための母集団となる学生等は、卒業年度に在籍している学生等とします。ただし、卒業の見込みのない者、休学中の者、留学生、聴講生、科目等履修生、研究生及び夜間部、医学科、歯学科、獣医学科、大学院、専攻科、別科の学生は除きます。

(2)「学校基本調査」における「卒業者に占める就職者の割合」の定義について

①「卒業者に占める就職者の割合」とは、全卒業者数のうち就職者総数の割合をいいます。

②「就職」とは給料、賃金、報酬その他経常的な収入を得る仕事に就くことをいいます。自家・自営業に就いた者は含めるが、家事手伝い、臨時的な仕事に就いた者は就職者とはしません。「就職したが就職先が不明の者は就職者として扱う」。

(3)上記のほか、「就職者数(関連分野)」は、「学校基本調査」における「関連分野に就職した者」を記載します。また、「その他」の欄は、関連分野へのアルバイト者数や進

3. 主な学修成果(※3)

認定課程において取得目標とする資格・検定等状況について記載するものです。①国家資格・検定のうち、修了と同時に取得可能なもの、②国家資格・検定のうち、修了と同時に受験資格を取得するもの、③その他(民間検定等)の種別区分とともに、名称、受験者数及び合格者数を記載します。自由記述欄には、各認定学科における代表的な学修成果(例えば、認定学科の学生・卒業生のコンテスト入賞状況等)について記載します。

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

学外有識者、企業、業界団体等の意見を基に専門分野の動向、要望を教育課程に取り入れ、実践的かつ専門的な知識、技能を持った人材育成教育を実施する。

(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

教育課程編成委員会を設置し、意見を収集し、学科に係わる教育課程に反映させる。

(3)教育課程編成委員会等の全委員の名簿

令和5年5月31日現在

名前	所属	任期	種別
村山 哲二	株式会社ジャパン・ベースボール・マーケティング	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	①
池田 拓史	株式会社新潟アルビレックス・ベースボール・クラブ	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	③
早川 貴章	株式会社新潟プロバスケットボール	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	③
田中 義雄	株式会社新潟アルビレックスランニングクラブ	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	③
小菅 学	株式会社新潟プロバスケットボール	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	③
菅野 文宣	一般社団法人 ジャパン・スポーツ・ラボラトリー	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	③
大橋 亮	エイティナインベースボールショップ	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	③

※委員の種別の欄には、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。

- 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(12月、3月)

(開催日時(実績))

第1回 令和4年12月1日 17:00～18:00

第2回 令和5年3月23日 17:00～18:00

(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。

学科教育目標、目的の理解、学科科目の目標、授業内容の理解、業界動向、外部環境に関する理解と反映、教授・学習・評価課程に関する協議、卒業・就学・進学に関する情報共有、地域社会との交流に関する情報共有、研修に関する協議、教育課程改善に関する協議とその反映、その関連協議。

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

企業・業界団体等の意見を基に専門分野の動向、要望を教育課程に取り入れ、実践的かつ専門的な知識・技術を持った人材育成教育を目指し、現場に必要とされる即戦力の人材を育成する。

(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

○実習の事前研修(知識・実技・業界ルール等)

事前の研修を授業として実施し、知識・技術・業界ルール等を学び、現場実習に備える

↓

○現場実習(インターンシップ実習)

企業と連携し、企業での現場経験を積み、年2回企業よりフィードバックをいただき、能力向上に役立てる

(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	科目概要	連携企業等
グッズ販売演習	各アルビレックスでの販売実習や運営実習。実習後のフィードバックを担当教職員と行い、アドバイスや質問などを行う。	株式会社アルビレックス新潟・株式会社新潟プロバスケットボール 他
現場実習	スポーツショップ、プロスポーツチーム、スポーツ施設等での現場実習を通じ、各施設で行われている販売、イベント企画・運営の手法を学びプロデュース出来る力を身に付ける。	ゼビオホールディングス株式会社・株式会社アルビレックス新潟 他
STEPUPCAMP I・II	スポーツビジネスの業界で活躍されている方から講義を行っていただき、理解を深める。	ゼビオホールディングス株式会社・エイティーンベースボールショップ 他
SKILLUPCAMP I・II	用具が作られている現場やスポーツショップの見学や講義。	ゼビオホールディングス株式会社・エイティーンベースボールショップ 他

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
 企業・業界団体の基礎知識・技術はもちろんの事、最新の業界動向・市場を企業側と学校担当者は密に連携をして、情報収集及び最新の知識・技術を体得していく。学校担当者は業界側と同じ着眼点やレベルで学生指導ができるように努める。また学校側として職員レベルに合わせて計画的に研修を遂行し、人材育成に努める。

(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「スポーツビジネス産業展特別講演セミナー」(連携企業等:RX JAPAN株式会社)
 期間:令和4年5月11日(水) 対象:スポーツビジネス指導者
 内容:スポーツチームの経営

② 指導力の修得・向上のための研修等

研修名「教員フォローアップ研修」(連携企業等:株式会社アルゴオ)
 期間:令和4年9月1日(木) 対象:職員
 内容:「対人コミュニケーションとプレゼンテーション」をテーマとして、グループワークをしながら知識の向上を図る

(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「スポーツビジネス産業展特別講演セミナー」(連携企業等:RX JAPAN株式会社)
 期間:令和5年6月30日(金) 対象:スポーツビジネス指導者
 内容:最新コンディショニング・トレーニング

② 指導力の修得・向上のための研修等

研修名「スポーツハラスメント防止研修」(連携企業等:レイ法律事務所)
 期間:令和5年7月5日(水) 対象:職員
 内容:スポーツハラスメントの事例検討を行い、スポーツハラスメントを防止する為の知識向上を図る

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

卒業生、保護者、地域住民等や業界企業の学校関係者から委員を招集し、学校の自己評価結果を基に協議し、その改善策を学校運営に反映していくこととする。

(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	教育理念・目標
(2) 学校運営	学校運営
(3) 教育活動	教育活動
(4) 学修成果	学修成果
(5) 学生支援	学生支援
(6) 教育環境	教育環境
(7) 学生の受け入れ募集	学生の受け入れ
(8) 財務	財務
(9) 法令等の遵守	法令等の厳守
(10) 社会貢献・地域貢献	社会貢献・地域貢献
(11) 国際交流	無し

※(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

業界関係者・卒業生から委員会を編成し会議を実施。学校自己評価書、学校向上アンケート結果を基に審議し、意見を聴衆した。今後の計画に反映させる。

(4) 学校関係者評価委員会の全委員の名簿

令和5年5月31日現在

名前	所属	任期	種別
内藤 真理子	株式会社新潟アルビレックス・ベースボール・クラブ	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	実習先
植野 翼	株式会社新潟アルビレックスランニングクラブ	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	実習先
蟻浪 亮	株式会社新潟プロバスケットボール	令和5年4月1日～令和7年3月31日(2年)	卒業生

※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)

URL:<http://www.applesports.jp/>

公表時期: 令和5年7月31日

5. 「企業等との連携及び協力の推進に資するため、企業等に対し、当該専修学校の教育活動その他の学校運営の状況に関する情報を提供していること。」関係

(1) 企業等の学校関係者に対する情報提供の基本方針

下記ガイドラインを基に情報公開し、業界の進む方向性と学校教育の方向性が合致していることが望ましい。よって、目標・計画を企業側とチェックすることで、ミスマッチや温度差を少なくしていく。

(2) 「専門学校における情報提供等への取組に関するガイドライン」の項目との対応

ガイドラインの項目	学校が設定する項目
(1) 学校の概要、目標及び計画	学校の概要
(2) 各学科等の教育	各学科等の教育
(3) 教職員	教職員
(4) キャリア教育・実践的職業教育	実践的職業教育
(5) 様々な教育活動・教育環境	様々な教育活動・教育環境
(6) 学生の生活支援	学生の生活支援
(7) 学生納付金・修学支援	学生納付金・修学支援
(8) 学校の財務	学校の財務
(9) 学校評価	学校評価
(10) 国際連携の状況	無し
(11) その他	無し

※(10)及び(11)については任意記載。

(3) 情報提供方法

(ホームページ)

授業科目等の概要

(文化・教養専門課程スポーツビジネス科)																	
	分類			授業科目名	授業科目概要	配当年次・学期	授業 時 数	単 位 数	授業方法			場所		教員		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	○			パソコンⅠ	ブラインドタッチを習得し、Wordの基本操作から応用操作までを習得する	1年前期	60			○		○				○	
2	○			パソコンⅡ	Excelの表計算ソフトの基本操作（計算、データベース、グラフ）を理解し、検定3級合格を目指す	1年後期	60			○		○				○	
3	○			コミュニケーション検定対策	コミュニケーション検定初級合格に向け、テキストの内容を理解し章末問題や模擬問題、過去問題にて力試しを繰り返す。	1年前期	15			○		○			○		
4	○			ホームルーム	月間、週間の連絡や面談実施。スタディサプリの実施。また、検定対策、就職活動のフォローとし、対策問題の実施を行う。レクリエーションも実施し、クラス内コミュニケーションを取っていく。	1・2年 通年	60			○		○			○		
5	○			就職実務学Ⅰ・Ⅱ	就職活動の目的、その為に何をするのかを理解し、準備していく	1年後期・2年前期	60			○		○			○		
6	○			小売業の類型	販売員として働くにあたって、小売業とは何かを学んでいく。小売業の定義、業態についてなどリテールマーケティング3級の範囲、「小売業の類型」を学んでいく	1年通年	60			○		○			○		
7	○			マーチャンダイジング	リテールマーケティングのマーチャンダイジングの内容。商品について、商品計画、品揃え、各業態でのマーチャンダイジング、商品管理の方法などについて学ぶ。	1年通年	30			○		○			○		
8	○			ストアオペレーション	リテールマーケティング検定合格に向けての対策授業	1年通年	30			○		○			○		
9	○			マーケティング	リテールマーケティング検定合格に向けての対策授業	1年通年	30			○		○			○		
10	○			販売経営管理	リテールマーケティングの販売経営管理の内容。販売員の業務について、法令知識、計数管理、店舗管理について学ぶ。	1年通年	30			○		○			○		
11	○			スポーツショップ	スポーツショップでの仕事を知り、演習や現場実習に出た時にスムーズに入っていく	1年通年	60			○		○			○		
12	○			SDG'sⅠ	SDG'sの基礎を学び、これからの重要性・世界の現状を知り自分達に何が出来るのかを考え発表・実践に繋げる。	1年前期	30			○		○			○		

13	○		サービス接遇 検定対策	検定合格に向けての対策授業 様々な業種を題材にしてお客様への対応の仕方を学んでいく	1 年 前 期	60		○			○		○					
14	○		ショップ研究	スポーツショップの種類、大型店、スペシャリティストア、ブランドショップなどについて理解を深める	1 年 通 年	80			○		○		○					
15	○		ヘルスケアビジネス	ブームである健康産業について学ぶ。人の身体、トレーニング方法、コンディショニング方法などについての知識を得て、商品の提案に役立てるだけでなく、様々なアドバイスが出来るようになる。	1 年 前 期	60		○			○		○					
16	○		商品研究Ⅰ・Ⅱ	最新のスポーツ用品について調べ、プレゼンテーションを行う。フィードバックも合わせて行い、調べる力、伝える力を身に付ける	1・2 年 通 年	120		○			○		○					
17	○		スポーツプロダクトⅠ・Ⅱ	プロダクト（製品）の最新情報、トレンド、流行、メンテナンス方法など、商品の知識だけではなく、使用方法、選び方をお客様視点で考えられるように学んでいく	2 年 通 年	120		○			○		○					
18	○		スポーツセールスⅠ・Ⅱ	商品の販売方法、POPの作成、季節商品の考え方、レイアウトの基本、大型店と専門店の違いを学ぶ。	2 年 通 年	120		○			○		○					
19	○		ショップレイアウト	レイアウトの基本知識を身につけ、考え、実践する。季節感、商品軸、カテゴリー軸、ゴールデンライン、POP作成を学ぶ。	2 年 通 年	60			○		○		○					
20	○		カラー研究	色彩について学び、機能面の説明だけではなく、コーディネート提案を行う為に具体例や現在の流行を基に学ぶ	2 年 通 年	60		○			○		○					
21	○		ショップ演習	シューズクリーニングの実践。プロモーション方法、クリーニングのレベルアップ。	2 年 通 年	60			○		○		○					
22	○		現場フィードバック	現場実習で実施した業務内容を報告。それに対してのフィードバックを担当講師から質問やアドバイスをしていく。	2 年 通 年	30		○			○		○					
23	○		コンディショニング	一般の方向けのコンディショニング方法について学ぶ。商品の提案だけでなく、身体についてのことを説明し、お客様の満足度アップ。また、企画する上で様々な考え方が出てくるような経験をしていく。	2 年 前 期	30					○		○		○			
24	○		現場実習	スポーツショップ、プロスポーツチーム、スポーツ施設等での現場実習を通じ、各施設で行われている販売、イベント企画・運営の手法を学びプロデュース出来る力を身に付ける。	1・2 年 通 年	450					○		○		○		○	
25	○		STEPUPCAMPⅠ・Ⅱ	スポーツビジネスの業界で活躍されている方から講義を行っていただき、理解を深める。	1・2 年 前 期	48			○				○		○			○
26	○		SKILLUPCAMPⅠ・Ⅱ	用具が作られている現場やスポーツショップの見学や講義。	1・2 年 後 期	48			○				○		○			○
合計					26科目	1871単位時間(単位)												

卒業要件及び履修方法		授業期間等	
進級基準・卒業基準単位は、年間54単位以上の修得。成績評価は科目試験、出席状況、授業態		1学年の学期区分	2期

(留意事項)

- 1 一の授業科目について、講義、演習、実験、実習又は実技のうち二以上の方法の併用により行う場合については、主たる方法について○を付し、その他の方法について△を付すこと。
- 2 企業等との連携については、実施要項の3(3)の要件に該当する授業科目について○を付すこと。