

国際オートメカニク科			2028年度 授業計画			
時 期	3年後期	単 元	一般	教科名	一般教養 3 C 2	
科 目	一般	教科書等 持参品		発行日	2026年4月1日	
総時限	38			教科 担当	坂口 正憲	
総時間	60.8				石井 隆幸	
単 位	4				外部講師	
1. 指導教員の実務経験 該当 非該当 日本語教育について十分な知見のある外部講師と連携して、自動車整備士としての実務経験のある教員が実施する。						
2. 教科の目的（この学科の狙い、目的を明確に記入） すでにN2相当の日本語力を持つ学生が、日本の社会人（自動車整備士など）として現場に出るための「最後の総仕上げ」です。一般常識や実務知識を中心に据えた科目になります。						
3. 授業の到達目標（何を理解し何ができるようになるのか） 日本の自動車産業の構造理解： 自動車メーカー、販売ディーラー、部品メーカー、独立系整備工場の関係性と、それぞれの役割を学びます。 業界のトレンドと未来予測： EV（電気自動車）の普及、自動運転技術、シェアリングサービスなど、現在の自動車業界が直面している変化を理解します。 基礎的な経済・ビジネス用語： 利益、コスト、売上、顧客満足度（CS）など、社会人として知っておくべき基本的な経済の仕組みを学びます。						
4. 学習評価（期末試験での主な試験項目） 平常点（30%）： 毎回の宿題（パワードリル・言葉を覚えようなど）の提出状況と達成度。 授業への参画度（20%）： ペアワークやクイズ、授業内の発言への積極性。 小テスト・模試（50%）： 随時実施する漢字・語彙クイズ、適宜実施する模擬試験の成績。						
5. 準備学習 予習（約30分）： 次回扱う『ベスト』の「言葉を覚えよう」の単語に目を通し、意味を確認しておくこと。 復習（約60分）： 授業で間違えた文法ポイント（ポ&プ）の例文をノートに書き写して音読する。指定された『パワードリル』の範囲を解き、次のフィードバックに備えること。						
6. 学修時間と単位 本科目は、1単位あたり45時間の学修を必要とする内容をもって構成することを標準としている。 1単位の修得に必要な学修時間の目安は、15～30時間の授業および授業時間外学修（予習・復習など）30～15時間である。						

国際オートメカニク科

2028年度 授業計画

時 期	3年後期	単元	一般	教科名	一般教養 3 C 2		
7. 授業概要（時限ごとの主な授業内容）					8. 教科書、資料、備品類		
時限	主な授業内容				資料、備品類	数量	
1	ガイダンス、自動車業界の全体像と日本経済における重要性						
2	自動車産業のピラミッド構造：完成車メーカーと部品メーカーの関係性						
3	日本の主要自動車メーカーの歴史とそれぞれの強み・特徴の比較						
4	部品メーカー（サプライヤー）の役割：Tier1、Tier2、Tier3の違い						
5	自動車流通の仕組み：メーカーからディーラー、そしてお客様への流れ						
6	販売ディーラーのビジネスモデル：新車販売、中古車販売、整備（アフターサービス）						
7	ディーラーの組織構成：営業（セールス）、フロント、整備（サービス）の連携						
8	独立系整備工場（民間車検場、専業工場）の特徴とディーラーとの違い						
9	自動車の点検・整備ビジネス：車検制度がもたらす安定性と市場規模						
10	中古車市場の仕組み：オークション（U-Carオークション）の役割と流通						
11	自動車のパーツ・用品ビジネス：タイヤ、オイル、カスタムパーツ市場						
12	自動車のファイナンス：自動車ローン、リース、サブスクリプション（KINTO等）						
13	モビリティ・アズ・ア・サービス（MaaS）とは何か：移動の未来像						
14	自動車業界の最新トレンド①：CASE（コネクテッド、自動運転、シェアリング、電動化）						
15	電動化（xEV）の現状：BEV、HEV、PHEV、FCEVの違いと各国の規制						
16	自動運転技術（レベル1～5）の定義と、整備士に求められる「特定整備」の知識						
17	基本的な経済知識①：需要と供給の法則（価格が決まる仕組み）						
18	基本的な経済知識②：インフレ（物価上昇）とデフレ（物価下落）の基礎						
19	日本の景気動向の読み方：GDP（国内総生産）や日銀短観のニュースの読み解き						
20	【中間チェック】自動車業界の構造と基本経済用語のテスト						
21	企業の目的：利益を上げることの重要性和、社会貢献（CSR）のバランス						
22	コスト意識の醸成①：固定費（家賃、給与等）と変動費（材料費、光熱費等）の違い						
23	コスト意識の醸成②：整備士の時間（工賃）が会社の利益にどう直結するか						
24	損益分岐点（売上とコストが同じになるライン）の簡単な計算と理解						
25	株式会社の仕組み：株主、取締役、社員の関係性と、株価が意味すること						
26	マーケティングの基礎：4P（製品、価格、流通、販促）の考え方						
27	自動車業界のマーケティング事例：若者の車離れに対する各社の対策						
28	顧客満足度（CS）と従業員満足度（ES）の相関関係						
29	日本の税金と車：自動車税、重量税、環境性能割の仕組みとユーザーの負担						
30	世界の自動車市場①：北米、欧州、中国の市場特性と日本車のシェア						
31	世界の自動車市場②：東南アジア、インド、アフリカなど新興国の可能性						
32	為替（円高・円安）が日本の自動車輸出産業に与える影響の基礎知識						
33	サプライチェーンの脆弱性：半導体不足や災害が車の生産に与える影響						
34	カーボンニュートラルと自動車：脱炭素に向けた合成燃料（e-fuel）や水素の可能性						
35	自動車のサステナビリティ：リサイクル制度（自動車リサイクル法）の仕組み						
36	【グループワーク】「10年後の自動車整備工場はどう変わるか」のディスカッション						
37	【グループワーク】新入社員として提案したい「若者向け新しい車の売り方」						
38	総括：業界の動向にアンテナを張り、経営的視点を持つ整備士になるための総括						

※ 期末試験は授業時間に含まない