

2024年度シラバス

ファッションビジネス科 2年

授業科目	必・選の別	年間授業 時間数	単位数	担当教員	業界実務経験	ページ
市場調査Ⅱ	必修	90	3	面田 憲郎	有	2
ショップ経営	必修	45	1.5	畑中 修司	有	4
リテールマーケティングⅡ	必修	90	3	笠原 敏正	有	6
セールスプロモーション	必修	90	3	西村 文孝	有	8
マーチャンダイジング	必修	90	3	畑中 修司	有	10
マーケティング	必修	90	3	田邊 潤一	有	12
ビジュアルマーチャンダイジングⅡ	必修	45	1.5	小池 寛子	有	14
ファッションブランディングⅡ	必修	45	1.5	平山 宙歩	有	16
ファッションECプランニング	必修	45	1.5	畑中 和彦	有	18
SNSマーケティング	必修	45	1.5	山本 深雪	有	20
素材Ⅱ	必修	45	1.5	島田 朋子	有	22
プロポーザルデザイン	必修	90	3	西村 元良	有	24
ビジネスプレゼンテーション	必修	45	1.5	江口 智彬	有	26
英会話Ⅱ	必修	45	1.5	NATHAN HORNSBY JERRY SCHLEGEL	有	28
校外研修Ⅱ	必修	30	1	福原 葉瑠子	無	32
インターンシップⅡ	選択	30	1	福原 葉瑠子	無	34
ショープロデュースⅡ	選択	30	1	福原 葉瑠子	無	36
ショーフィッターⅡ	選択	30	1	福原 葉瑠子	無	38
ショーヘアメイクⅡ	選択	30	1	猪股 義明 成田 幸代	有	40
ショーモデルウォーキングⅡ	選択	30	1	三島 亜希子	有	42

科目名	市場調査Ⅱ	教員名	面田 憲郎
授業時数・単位	90 時間 3 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>◎1年次の市場調査の成果を確認した上で、さらに分野を広げて深みのある調査をします。</p> <p>◎青山・表参道・原宿にて、グループワークと個人ワークを交え、ストリートファッションと店舗を調査します。</p> <p>◎グループで調査した内容は、本校サイト内のブログに「FB科学生の最新ファッションレポート」として発信。各グループが調査した最新トレンド情報を発見・共有し、情報を発信する楽しさを体験します。</p> <p>◎日本を代表するファッションタウンでのリサーチが、自身の感性を高め、思考の枠を広げて、時代を感じ取れる醍醐味を味わいます。</p>		
到達目標	<p>◎青山・表参道・原宿にて、「ストリートファッション」「店舗」の調査を通して「現在のトレンド」を把握する。</p> <p>◎店舗スタッフの承諾を得て、店内の商品・品揃え・ディスプレイ・接客の調査、スタッフへのインタビュー、店内の商品撮影等を行うことで、「深みのある店舗調査」の手法を習得する。(企業との連携)</p> <p>◎最新ファッショントレンド情報を外部に発信することで、「伝える価値」を見出し、発信力を高めていく。</p> <p>◎観察調査においては、「意識して見る」ことの重要性を実際に調査をしながら体感、理解する。</p> <p>◎就職活動、業界で仕事をする上でも、「タイムリーに情報収集を続けていくこと」の重要性を認識する。</p> <p>◎お洒落な人たちの着こなしをチェックすることで、「ファッションの楽しさ・世界」をさらに広げていく。</p>		
授業の方法	<p>◎グループワークは、各グループに分かれてストリートファッションと店舗の調査を実施。</p> <p>◎グループで調査した結果は、各自でレポートとして詳しくまとめることで表現力をつけていく。</p> <p>◎個人ワークは、自選又は指定した店舗調査をし、的確にレポートをまとめられるように指導する。</p>		
成績評価の方法	<p>◎課題の内容・出来栄(含む、提出期限) 100%</p> <p>◎授業、課題に対する積極性・授業態度(マナー) 加点+0~10%</p> <p>◎出席率 加点+0~15%</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項			
教員の実務経験	<input checked="" type="radio"/> 無 実務概要(販売、営業、ディレクター、人材コンサル、スタイリスト、グラフィックデザイン)		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	オリエンテーション	授業内容、進め方の説明 調査の意義 グループ分け他
2回	ストリートファッションリサーチ①	実査、撮影（グループ別）①春
3回	↓	実査、分析、まとめ制作
4回	ショッピングリサーチ①	実査、撮影 ①春 A・Bグループ／C・Dグループ レポート
5回	↓	分析、まとめ制作 / レポート作成
6回	ストリートファッションリサーチ②	実査、撮影（グループ別）②夏
7回	↓	実査、分析、まとめ制作
8回	ショッピングリサーチ②	実査、撮影 ②夏 C・Dグループ／A・Bグループ レポート
9回	↓	分析、まとめ制作 / レポート作成
10回	ストリートファッション／ショッピングリサーチ	実査、撮影（グループまたは個別）
11回	↓	（進行状況に応じて実施） レポート作成
12回	総括	前期のまとめ
13回	ストリートファッションリサーチ③	実査、撮影（グループ別）③初秋
14回	↓	実査、分析、まとめ制作
15回	ショッピングリサーチ③	実査、撮影 ③初秋 A・Bグループ／C・Dグループ レポート
16回	↓	分析、まとめ制作 / レポート作成
17回	ストリートファッションリサーチ④	実査、撮影（グループ別）④晩秋
18回	↓	実査、分析、まとめ制作
19回	↓	↓
20回	ストリートファッション／ショッピングリサーチ	指定又は自由リサーチ（個別）
21回	↓	（進行状況に応じて実施） レポート作成
22回	↓	↓
23回	ショッピングリサーチ⑤	実査、撮影 ⑤冬 C・Dグループ／A・Bグループ レポート
24回	↓	分析、まとめ制作 / レポート作成
25回	↓	↓
26回	ストリートファッションリサーチ⑤	実査、撮影（グループ別）⑤冬
27回	↓	実査、分析、まとめ制作
28回	↓	↓
29回	総括	後期まとめ 市場調査の意義（最終講義）
30回	↓	レポート作成

1日3時間 × 30回 = 90時間

科目名	ショップ経営	教員名	畑中 修司
授業時数・単位	45 時間 1.5 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>将来、自分で小売店を経営していきたい、あるいは店長になりたいという学生にとって、そのまま使える授業内容にしていきます。</p> <p>①経営ビジョンについて ②商品の分類について ③商圈について ④店舗の設計について ⑤入りやすさ、見やすさ、買いやすさ、客単価の取りやすさ(店舗運営) ⑥値段の付け方 ⑦開業の段取り ⑧財務諸表の見方 ⑨銀行との付き合い方 ⑩税金について ⑪仕入について ⑫売上管理について ⑬帳簿について 等</p>		
到達目標	<p>事業計画書と決算書が理解でき、その中身を埋めることができる初歩の段階まで理解することを目標とします。</p>		
授業の方法	<p>基本的には20章立てになっているテキストをもちいながら、独立した時に、そのままマニュアルになる資料で知識を文章でおさえます。14章までカバーしていきます。店舗施設の知識を踏まえた総合的、かつ、網羅的な授業にしていきます。毎回、章の後ろにあるシンプルな問題に答えていってもらいます。</p>		
成績評価の方法	<p>期末にテストを行い、得点した点数で評価します。 (テストの難易度に応じて加点調整する場合があります) 出席率はその度合いによって加点評価します。</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項			
教員の実務経験	<input checked="" type="radio"/> 有 実務概要(アパレル小売業の事業計画作成、またその支援実務等)		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	オリエンテーション:経営計画と立地	授業の進め方、第1章 経営計画の立て方と立地条件
2回	品揃えとレイアウトの基本の理解	第2章 商品の品揃え 第3章 店づくりのポイント
3回	開店準備・設計	第4章 店内動線 第5章 開店の準備と開店後の留意点
4回	店長のリーダーシップ	第6章 人づくりは店づくり(リーダーシップのあり方)
5回	値入と商品回転率	第7章 千円で仕入れたシャツをいくらで売ればいいのか
6回	交差主義比率と損益分岐点の理解	第8章 商品回転率と利幅 第9章 損益分岐点売上高
7回	前期のおさらいと確認	前期まとめ、前期テスト
8回	労働保険、社会保険について	保険の内容や給料の源泉徴収などについての理解
9回	税金について	第10章 各種税金についての知識や控除の知識
10回	銀行との付き合いについて	第11章 銀行との付き合いについてと融資制度について
11回	販売計画と8つの基本意識	第12章 販売計画の立て方(潜在購買力と目標意識)
12回	仕入計画の立て方 商品開発	第13章 商品構成の考え方と主力商品の選び方
13回	価格のつけ方・棚卸・仕入れ方の種類	第14章 デッドストックを回避する仕入管理のすすめ方
14回	事業計画書について	内容と書き方
15回	後期のおさらいと確認	後期まとめ、後期テスト

1日3時間 × 15回 = 45時間

科目名	リテールマーケティングⅡ	教員名	笠原 敏正
授業時数・単位	90 時間 3 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>アパレル業界において成果を出すためには、基本を学び、理解し実践力を身につけていくことが重要です。</p> <p>その為には、物事の作法や決まりを理解し、知識を増やして知恵に変えていくことが重要です。</p> <p>学びの中で自ら考え行動することで、小さな気づきや発見を積み重ねていきます。</p> <p>又、時代の変化を肌で感じ、美意識を高めていく為には美しいものを見たり触れたりして、</p> <p>授業の中で学んだことは、社会に出てから実践を通して活かせることを目的とします。</p>		
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・お客様目線の能動的な販売スキルを身につけます。 ・商品が売れるまでの流れを理解し、店舗運営の全体像を理解します。 ・ファッションビジネスの時代背景の関連性を理解し、多角的な視野を持ちます。 ・自分の考えや意思を伝える表現力を身につけます。 ・ファッション販売能力検定2級合格を目指します。 ・ロールプレイングの練習を積み重ね、パルカップでの上位入賞を目指します。 		
授業の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・テキストと課題を中心に、座学と実践に取り組み理解を深めます。 ・予習と復習のルーティーンを通して学習能力を高めます。 ・定期的に過去の問題に取り組み、解答と解説から理解を深めます。 ・校外授業にてリサーチ力を養います。 		
成績評価の方法	<p>①出席／40%</p> <p>②授業態度／10%</p> <p>③課題／30%</p> <p>④期末テスト／20%</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項	<p>授業以外の進路に対しての相談やアパレル業界の仕事内容等、</p> <p>気になることがあれば気軽にご相談ください。</p>		
教員の實務経験	<p>(有)・無 實務概要(アパレル企業でのブランドディレクション、マネージメント等)</p>		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	オリエンテーション	授業の進め方／社会に求められる人物像
2回	アパレル業界について	アパレル業界の構造
3回	↓	↓
4回	ファッション販売知識	消費者の価値観の変化と多様化／販売員の存在意義
5回	↓	顧客づくりの重要性
6回	ファッション販売技術①	顧客対応／クレーム対応
7回	↓	ロールプレイング
8回	↓	商品提案(体型別／着こなし別／コーディネート別)
9回	↓	ロールプレイング／趣味嗜好の分類とワーク／衣服のお手入れ
10回	校外授業①	リサーチ力をつける(観察力と洞察力)・表参道界隈のリサーチ
11回	ファッション販売技術②	ロールプレイング
12回	↓	ロールプレイング校内選考
13回	商品知識①	素材の種類とアイテム
14回	前期テスト	前期テスト
15回	商品知識②／前期の振り返り	配色の基本技術／カラートレンド／サイズの知識
16回	売り場づくり①	売り場を作る活動
17回	校外授業②	ブランド分析
18回	売り場づくり②	過去問の取り組みと解説
19回	↓	お客様への訴求／什器の数と消費量
20回	↓	過去問の取り組みと解説
21回	↓	マーチャンダイジングプレゼンテーション
22回	校外授業③	自由課題
23回	マーケティング	過去問の取り組みと解説
24回	↓	↓
25回	↓	デジタルマーケティング
26回	店舗運営管理	店舗売り上げの仕組み／仕入れと品揃え
27回	↓	計数管理／数字から読み取る状況
28回	↓	人事管理／在庫管理
29回	後期テスト	後期テスト
30回	総括	1年の振り返り

1日3時間 × 30回 = 90時間

科目名	セールスプロモーション	教員名	西村 文孝
授業時数・単位	90 時間 3 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>方針: 学生は、「未来」から来た子供たち。その子供たちと一緒に「ファッションの未来」を考え、 来たる未来に、「ファッションのあたらしい専門家」となってもらう。</p> <p>概要: ①「SP/セールスプロモーション」=「コミュニケーションのデザイン」の実際。 ②「モード」とは…、「ファッション」とは…、「流行」とは…一体何なのか。 ③「ブランディング」、「マーケティング」、「セールスプロモーション」とは…一体何なのか。 ④「コミュニケーションのデザイン」の絶対ルール、基本とは何なのか。 ⑤「真実の瞬間」とは…。真実を科学し、そしてデザインする。</p>		
到達目標	<p>学生一人ひとりが、『興味・関心・好奇心と、毎日の体験は、全て「自分を育てるためにあること』と気づくこと。</p> <p>①「コミュニケーションのデザイン」を楽しいと思うこと。 ②「コミュニケーションのデザイン」の絶対ルールを知り、基本を身につけること。 ③常に「あたらしい専門家」になりたいと思い、行動すること。 ④「自分で考え、アイデアすること」を日々のこととすること。 ⑤「考え・アイデアを人に伝える」ことを好きになること。 ⑥卒業後に、一人ひとり自らが行動できる準備となること。</p>		
授業の方法	<p>◎「ゼミ方式」で進める</p> <p>①対話＝毎回「テーマ」を設定 ②個人＝調査・分析・ケースワーク・レポートなど⇒提出(※発表) ③ペア／グループ＝ディスカッション・調査・分析・ケースワーク・レポートなど⇒提出(※発表) ④特別講師＝現場の今を解説 (※授業の進行具合によって組み込む)</p>		
成績評価の方法	※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。		
	①授業参加意欲・主体性 ⇒20% ※マイナスもあり		
	②クラスメイト・チームメイト・他者への気遣い～思いやり ⇒10% ※マイナスもあり		
	③出席率 ⇒95%以上+10点、90%以上+5点		
	④個人レポート～発表 ⇒50% ※自らが考え、アイデアし行動すること		
	⑤ペア／グループレポート～発表 ⇒20% ※共同・協働を重んじること		
特記事項	<p>授業では ◎パソコンもしくはスマートフォンを常用する ◎グループラインを作る</p> <p>→ その場で調べる → 個々人ソフトストックする</p> <p>→ 私から情報を送る → 全員で情報を共有する</p>		
教員の実務経験	(有)・無 実務概要(三越伊勢丹のCI～ブランディング、ファッションキャンペーンのディレクター等)		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	オリエンテーション①	私の自己紹介～授業のあり方～内容／評価の方法、基準
2回	オリエンテーション②	学生：自らの自己紹介～「私が一番遠い存在」～「私とは」
3回	「ファッション」「モード」「流行」とは	「ファッション」「モード」「流行」とは何かを考える
4回	今の世の中、どうなってる？	課題：SPってなんだ？どんな方法・手段を言うんだ？
5回	「セールスプロモーション」て何①	どんな手段／方法／内容があるか気付く、知る
6回	「セールスプロモーション」て何②	手段や方法について考える
7回	「セールスプロモーション」て何③	どんな内容があるか考える
8回	「セールスプロモーション」て何④	結果「SP」って何のことなのかを整理する
9回	「セールスプロモーション」て何⑤	「コミュニケーションのデザイン」って何かを考える
10回	「真実の瞬間」①	「コミュニケーション」の「真実の瞬間」を科学する
11回	「真実の瞬間」②	「真実の瞬間」を知るための準備～夏休みの課題の準備
12回	夏休み課題の目的と目標共有	課題①「 レポートI 」完成 ②「 卒業エッセイ 」テーマ準備
13回	「コンテンツマーケティング」今①	レポート回収～確認修正／興味あるコンテンツ発表①
14回	「コンテンツマーケティング」今②	レポート回収～確認修正／興味あるコンテンツ発表②
15回	「コンテンツマーケティング」今③	制作の現場 役割／フローを知る①
16回	トピックスからの考察①	今どきのコンテンツに注目① 今どきのコンテンツを考察①
17回	トピックスからの考察②	今どきのコンテンツに注目② 今どきのコンテンツを考察②
18回	「コンテンツマーケティング」今④	制作の現場 役割／フローを知る② ※ レポートII
19回	トピックスからの考察③	今どきのコンテンツに注目③ 今どきのコンテンツを考察③
20回	トピックスからの考察④	今どきのコンテンツに注目④ 今どきのコンテンツを考察④
21回	トピックスからの考察⑤	今どきのコンテンツに注目⑤ 今どきのコンテンツを考察⑤
22回	「コンテンツマーケティング」今⑤	制作の現場 役割／フローを知る③ ※ レポートIII
23回	「卒業エッセイ」ガイダンス	一人ひとりテーマを決定／個人面談～指導
24回	「卒業エッセイ」&トピックス考察	↓
25回	↓	↓
26回	フリートーク	Q&A／ディスカッション
27回	↓	↓
28回	「卒業エッセイ」提出	「卒業エッセイ」提出 ※発表も
29回	↓	↓
30回	「卒業エッセイ」フィードバック	あたらしいスタート／「コミュニケーションのデザイン」の行方

1日3時間 × 30回 = 90時間

科目名	マーチャンダイジング	教員名	畑中 修司
授業時数・単位	90 時間 3 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>仮想セレクトショップをサーバー内に作り、そこに参加者が見に行くことで、販売会を行い、何が良く売れて、何が失敗仕入だったかを体験しながら、マーチャンダイジングの理論の習得を目的にします。</p> <p>また、ファッショントレンド分析等の授業と連動させ、まとまりのある作品作りを行います。</p> <p>さらに、別の時間帯で「ショップ経営」の授業と絡めて、実際の「仕入」と「店舗運営」の理解を深めます。</p> <p>ショップづくりで仕入れの難しさを体験した後で、バイヤーとして気をつけなければならない点を説明していきます。計算では、プロパー消化率と商品回転率の計算はしっかり習得してもらいます。</p>		
到達目標	<p>仕入れたものが、思ったように売れない体験をして、マーケティングの重要性を理解することを目標とします。</p> <p>また、全員、確実にインスタマーチャンダイジングの式を理解してもらい、社会人1年目から、理論に基づいて、しっかり現場で活かせる能力を養います。</p>		
授業の方法	<p>前半は仮想ショップ作りから販売会までの体験、後半は理論の習得を行います。仮想セレクトショップ作りは、3～4人のグループになって作業を進めます。序盤は個人が画像をセレクトし自分のブランドをディレクションします。その後、グループを組み、仮の損益計算書を作成し、それに基づき仕入金額を決定し、品揃えを行います。仮の販売会の後は、理論を習得し、チェックのためにテストを行います。</p>		
成績評価の方法	<p>期末にテストを行い、得点した点数で評価します。(テストの難易度に応じて加点調整する場合があります)</p> <p>出席率はその度合いによって加点評価します。</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項			
教員の実務経験	<input checked="" type="radio"/> 有 実務概要(アパレル小売業の店舗開発、ブランド開発、仕入れ実務等)		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	マーチャンダイジングを学ぶにあたって	1年生で学んだマーケティング知識の再確認
2回	マーケティングリサーチの実際	ファッションの顧客アンケートの設計と実施
3回	セレクトショップの損益計算書	勧めたいアイテムの画像をネットから取り込み整理
4回	自分ブランドの商品MD企画書(秋冬)1	アウター、トップス、ボトムス、雑貨をセレクト
5回	自分ブランドの商品MD企画書(秋冬)2	勧めたいアイテムの画像をネットから取り込み、整理
6回	自分ブランドの商品MD企画書(秋冬)3	アイテム別に3つずつピックアップしスタイリングテーマをつける
7回	自分ブランドの商品MD企画書(秋冬)4	上記の商品にそれぞれ、上代を設定する
8回	自分ブランドの商品MD企画書(秋冬)5	上記の商品にそれぞれ、品番をつける
9回	仮想セレクトショップの設定1	年間売上高を設定し経費等も決めて予定の利益額を算出する
10回	仮想セレクトショップの設定2	内装や外装のイメージを決める
11回	仮想セレクトショップの設定3	仕入数量を決める
12回	仮想セレクトショップの設定4	エクセルで発注書等のフォームを作成し販売会の準備等を行う
13回	仮想販売会	各ショップにアクセスして、各自決まった金額内で買い物を行う
14回	仮想販売会の結果の検討	売れた原因、売れなかった原因の検討を行い、プレゼン
15回	販売における顧客分析	ソーシャルスタイルと販売・接客心理学
16回	マーチャンダイジングとは	流行循環と必要な係数問題 プロパー消化率等
17回	トレンド変遷とアイテムバランス	流行変化の研究とSPAの品揃えの特徴
18回	アパレル業界で働くときの基本意識	8つの意識と70人のVIP客をつかむ意義
19回	品揃えのための係数理解 計算1	掛け率(原価率) 値入率(粗利益率)
20回	バイヤーの資質と知識	バイヤーが身に付けるべき資質と、多様な知識、情報網
21回	バイヤーの思考	ロジカルシンキングの基礎、PDCA、必ず反省すること
22回	品揃えのための係数理解 計算2	売上原価の計算
23回	品揃えのための係数理解 計算3	プロパー消化率/ロス率などの計算
24回	現代美術の系譜とファッション	1900年代以降の 現代アートの見方の教授と「推し活」の原理
25回	市場のセグメンテーション	雑誌、ブランド等のポジショニングマップ
26回	広報と広告の違い 各媒体の価格帯等	実際に行っている広告や広報の種類、SNS等
27回	プレス担当の仕事の内容チェック	スタイリストとのコミュニケーション等
28回	未来の目標づくり パート1	何歳まで生きるか。そのときどうなっていたいか。欲しいものは何か
29回	未来の目標づくり パート2	好きをビジネスにするために、今から行うイメージづくり
30回	マーケティング理論のおさらい	重点ポイント 総復習テスト

1日3時間 × 30回 = 90時間

科目名	マーケティング	教員名	田邊 潤一
授業時数・単位	90 時間 3 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>「あらゆるビジネスの基本・根幹であるマーケティングを、主に店舗構築と運営の観点から実践的に示す」</p> <p>マーケティングは「価値を見出し、創り出し、それを必要とする顧客への届け方で企業価値を上げる」活動。</p> <p>以下の9つのアプローチでマーケティング手法を体系的に学び、情報習得・分析・提案のスキルを養います。</p> <p>(1)戦略的マーケティング：基本的な枠組み(方程式) (2)カスタマーマーケティング：顧客の把握からのアプローチ (3)プロダクトマーケティング：商品・サービスからのアプローチ (4)ロケーションマーケティング：立地・場所からのアプローチ (5)プロモーションマーケティング：販売・販売促進からのアプローチ (6)ビジュアルマーケティング：視覚からのアプローチ (7)デジタルマーケティング：情報通信からのアプローチ (8)ソーシャルマーケティング：社会的アプローチ (9)パーソナルマーケティング：自分自身のマーケティング</p>		
到達目標	<p>「ファッションビジネスにおいて様々な情報に接した時、目的や視点をもって切り取り、分析できるようになる」</p> <p>そのために、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小売業とファッションビジネスを、マーケティングの視点を通して俯瞰できるようになることを目指す ・あらゆる局面において価値向上のためのマーケティング思考と提案ができる、体系的な理解を目指す ・講義と演習を通じ、基礎理論、自身の自由で独自性のある発想の双方の習得を目指す <p>上記を通じ、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングの学びから、自分自身と自分ならではの提供価値、やりたいことの発見を目指す 		
授業の方法	<p>「基本事項の解説と演習を通じ、マーケティングの立体的な理解と実践力を養う」</p> <p>パワーポイント教材を用いた講義でマーケティングの基本的な概念を学び、様々な実例に触れていきます。</p> <p>教材資料は配布しますが、各自必ずメモやノートをとり、配布資料はファイリングしてください。</p> <p>9つのマーケティングアプローチそれぞれの中で、グループワークと発表も交えた演習を行います。</p> <p>授業を通じ、マーケティングの理論が実践とつながっていることを実感していただくことを目指します。</p>		
成績評価の方法	<p>授業内の所定の演習における個人成果物(前期：第4回／後期：第23・24・29・30回)評価：70%</p> <p>出席率：30%</p> <p>上記をベースに、授業に取り組む姿勢や積極性を考慮し±10%の範囲で加点・減点をします。</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項			
教員の実務経験	<input checked="" type="radio"/> 有 実務概要(百貨店での販促・店舗計画・VMD、独立後VMDコンサル)		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	マーケティングの全体観	授業ガイダンス／マーケティングとマーチャンダイジング
2回	小売の歴史と変化	ファッションビジネスの変遷とトレンド／外部環境と件の変化
3回	いまの世の中のキーワードを考察	時事、ビジネス、マーケティングのトレンドから外部と件を考える
4回	私が好きなお店の考察	好きなお店の考察を通し、人が重んじる様々な価値を知る
5回	(1)戦略的マーケティング	なぜ：マーケティング戦略とコンセプト／理念とブランディング
6回	〃	状況の把握と解決／SWOT分析
7回	SWOT分析	これからのファッションビジネスに何が必要か考える
8回	(2)カスタマーマーケティング	誰に：顧客分析・顧客分類／自身の顧客分析
9回	自分の好きな商品を考察	なぜその商品に惹かれるか、顧客と商品の視点で分析してみる
10回	(3)プロダクトマーケティング	何を：商品計画サイクル／STP分析とポジショニング
11回	〃	いついくらで：MDカレンダー／価格と売上・計数と収益構造
12回	ドラッグストアを考察	お店の構成(提供価値と分類・配置)を考察してみよう
13回	新しいお店を提案しよう	新しいお店の構成を価値提供の観点から自由に考えてみよう
14回	〃	〃
15回	チラシ広告を考察	チラシ広告から企業の提案価値と顧客像を分析してみよう
16回	(4)ロケーションマーケティング	どこで：チャンネルと物流／立地と場所
17回	表参道リサーチ	学校周辺主要エリア毎の顧客と店舗の特徴・傾向を見つけよう
18回	〃	〃
19回	(5)プロモーションマーケティング	どうやって：購買意欲の喚起／4C／欲求と購買心理／販売促進
20回	〃	営業／販売／サービス
21回	(6)ビジュアルマーケティング	視覚に訴える重要性／VMDと展開の統合的な視覚化
22回	(7)デジタルマーケティング	デジタル活用：ICT・IT・IOT／デジタルマーケティングの領域
23回	外部講師による特別講義	マーケティング会社による産学連携授業①
24回	〃	マーケティング会社による産学連携授業②
25回	(8)ソーシャルマーケティング	社会との繋がり・課題の解決／CSRとESG
26回	SDGsとファッションビジネス	これからのファッションビジネスをSDGs全体から考えてみよう
27回	(9)パーソナルマーケティング	自分らしさと価値を知ろう／セルフブランディング
28回	〃	自分の目標達成の具体的設定／マインドマップ
29回	私のやりたいビジネス	セルフブランディングからマーケティング戦略フレームの視点
30回	〃	プロモーション、デジタル、ソーシャルマーケティングの視点

1日3時間 × 30回 = 90時間

科目名	ビジュアルマーチャンダイジングⅡ	教員名	小池 寛子
授業時数・単位	45 時間 1.5 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>ビジュアルマーチャンダイジング(VMD: Visual Merchandising)とは、商品の購入を促すために 行う視覚的な手法のことです。</p> <p>お客様のメンタルとフィジカル両方に効果的に働きかけるVMDとは何か。</p> <p>カスタマーショッピングエクスペリエンスを高めるVMDとは何か。</p> <p>1年次に学んだ基礎をベースに、効果的なVMDを自ら考え計画・実施する力を育てます。</p>		
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジュアルマーチャンダイジングの応用理論を理解すること。 ・効果的な売り場づくりを習得すること。 ・VMDとマーケティングの関連性について理解すること。 ・スペース(空間)感覚を養うこと。 ・3Dのデザイン力、クリエイティブ力を養うこと。 ・プレゼンテーション能力を養うこと。 		
授業の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・講義を通して理解力を深める。 ・リサーチを行うことで、VMDに対する観察力と分析力を向上させる。 ・実習でスペース感覚、VMDスキルを身につける。 ・作品製作でクリエイティブ力を養う。 		
成績評価の方法	<p><前期> ・課題① 課題:30% ・課題② プラン/デザイン:70%</p> <p><後期> ・課題③ 実習:30% ・課題④ プラン/デザイン:70%</p> <p>◎課題の提出期限遅れ:減点 -1~-15点 ◎欠席:減点 -1~-15点</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項			
教員の實務経験	<input checked="" type="radio"/> 有 實務概要(外資系ブランドでVMDとして20年勤務)		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	MDプランとVMDプラン	MDプランとVMDプラン
2回	MDプランとVMDプラン	MDプランとVMDプラン、VMDツールプラン
3回	VMDとマーケティング	VMDスケジュールの作成
4回	ライティング	ライティングの種類と効果
5回	サステナビリティ	サステナビリティ ファッションとVMD、POP UPストア
6回	↓	↓
7回	POP UPストア	POP UPストアのプレゼンテーション
8回	ショッププランニング①	ショッププランニング①
9回	ショッププランニング②	ショッププランニング②
10回	仮ショップ実習	計測、什器レイアウト、商品ディスプレイ
11回	↓	↓
12回	↓	↓
13回	ショッププランニング③	ショッププランニング③
14回	ショッププランニング④	ショッププランニング④
15回	ショッププラン発表	ショッププランのプレゼンテーション

1日3時間 × 15回 = 45時間

科目名	ファッションブランディングⅡ	教員名	平山 宙歩
授業時数・単位	45 時間 1.5 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>2年次で行う課題は、産学連携の2つの案件。</p> <p>1つ目は大手靴下ブランドへの翌シーズンの製品提案。</p> <p>今のZ世代のリアルなスタイリングから来年のトレンドを予測し、学生ならではの自由な発想でプレゼンテーションを行う。</p> <p>後半戦は、日本最大のエンターテイメント企業の園内で販売するアパレル、施策の提案を行う。</p> <p>1年先のトレンドをチームで自分たちなりに予測し、企業にはない切り口でプレゼンテーション。</p> <p>最終的な商品化を目指す授業とする。</p>		
到達目標	<p>産学連携を行うことにより、世の中に与える洋服の力を知る。</p> <p>その力を柔軟な発想で作れるようになること。</p> <p>服の力で世界をより良い方向に変えていきましょう！</p>		
授業の方法	<p>基本的には講師と生徒のセッション方式。</p> <p>打ち合わせに重きを置き、対話をしながら作り上げていくスタイル。</p> <p>ゴールは年2回の発表がメインで、たどり着くまでの工程を一緒に思案していく。</p> <p>ブランディングの道しるべとして、年2回トレンドセミナーと講師自身が直接赴く海外情報を伝え、今と先の空気感を実感できるようにしていく。</p>		
成績評価の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・課題 60% ・テスト 30% ・普段のスタイリング 10% ・課題／提出物に対する積極性／授業態度 加点+0～10% ・出席率 加点+0～15% <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項	<p>普段からなぜその服を着ているのか？</p> <p>自分のスタイリングを言語化できるよう自分自身をしっかりとブランディングしてってください。</p>		
教員の實務経験	<p><input checked="" type="radio"/> 有 實務概要(ADAM ET ROPEチーフMD・フリーディレクター)</p>		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	産学連携①	2025SS産学連携チュチュアンナ様ご提案説明
2回	産学連携②	2024AWコレクションセミナー 市場調査指示
3回	産学連携③	ディレクション打ち合わせ①
4回	産学連携④	ディレクション打ち合わせ②
5回	産学連携⑤	ディレクション打ち合わせ③
6回	産学連携⑥	ディレクション打ち合わせ④
7回	産学連携⑦	ディレクション打ち合わせ⑤
8回	産学連携⑧	ディレクション打ち合わせ⑥
9回	産学連携⑨	発表
10回	産学連携⑩	発表フィードバック
11回	アスプリ様展示会①	アスプリ様展示会説明 アスプリ奥村社長
12回	アスプリ様展示会②	24AWアスプリ様展示会実地見学 校外学習
13回	前期テスト期間	テスト説明
14回	前期テスト期間	テスト
15回	前期テスト期間	テスト返却 チーム発表
16回	産学連携OLC様①	2025SSトレンドセミナー
17回	産学連携OLC様②	ディレクション検討①
18回	産学連携OLC様③	ディレクション検討②
19回	産学連携OLC様④	ディレクション検討③
20回	産学連携OLC様⑤	ディレクション検討④
21回	産学連携OLC様⑥	ディレクション検討⑤
22回	産学連携OLC様⑦	ディレクション検討⑥
23回	産学連携OLC様⑧	ディレクション検討⑦
24回	発表	産学連携発表 豊島様ご来校
25回	発表	発表フィードバック
26回	後期テスト期間	テスト振り返り
27回	後期テスト期間	テスト
28回	後期テスト期間	テスト返却
29回	対談	現役のアパレル業界のMD、ディレクター、デザイナーとの対談
30回	対談	現役のアパレル業界のMD、ディレクター、デザイナーとの対談

1日1.5時間 × 30回 = 45時間

科目名	ファッションECプランニング	教員名	畑中 和彦
授業時数・単位	45 時間 1.5 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>経済産業省の発表では、令和4年の日本国内のB to C-EC(消費者向け電子商取引)市場規模は、22.7兆円(前年20.3兆円、前年比9.91%増)に拡大しており、今後更なる拡大が見込まれています。</p> <p>また、令和4年の日本国内のBtoB-EC(企業間電子商取引)市場規模は420.2兆円(前年372.7兆円、前年比12.8%増)に増加しました。</p> <p>本授業を通じて、ECマーケット概要の理解、ビジネスとして使えるECの基本的な知識の習得、実際に売る側の立場として、ECプラットフォームを使い、消費者に支持されるには、 「何が必要なのか」を学びます。</p>		
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ECの基礎的な知識の習得と、実際にECでの販売を実施すること。 ・ECビジネスで必要な基本的な事柄を習得すること。 		
授業の方法	<p>前期は、主に基礎的な知識の習得、 後期は、前期で学んだ基礎的な知識をもとにECプラットフォーム上で実際に販売することを経験することで何が必要かを学ぶ。</p>		
成績評価の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・筆記テスト及び成果発表レポートにて成績評価 ・授業、課題に対する積極性、授業態度 加点+0~10点 ・出席率 加点+0~10点 <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項			
教員の実務経験	<input checked="" type="radio"/> 有 実務概要(メーカー、小売店のEC SHOP構築、自社でのECモール、Webサイト構築)		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	オリエンテーション	授業の進め方、日常におけるECの共有
2回	ECマーケットとの現状把握と今後	統計に基づく現状把握と今後の予測
3回	IT基礎知識の習得	ITの基本的な言語、基礎知識の習得
4回	EC各種プラットフォームについて	ECプラットフォーム、WEBサービスの把握
5回	WEB上でのブランディング	WEBにおける情報発信の重要性、ブランディング
6回	基礎知識の習得テスト	EC基礎知識習得度テスト及びまとめ
7回	EC SHOP構築	実際に販売する準備を行う
8回	ECショップ、商品コンセプト立案	実際に売るためのコンセプト立案
9回	素材について(画像、コンテンツ)	ECに用いる画像、動画、テキスト、コンテンツの重要性
10回	フルフィルメント設計	受注から発送、売上回収の一連流れの理解及び設計
11回	導線設計、集客施策立案	「自身のサイト、商品を見つけてもらうには」を学ぶ
12回	販売開始・施策確認	販売を開始し、施策の実施
13回	検証及び施策検討	販売開始後の検証とさらなる施策の検討、実施
14回	成果・検証発表①	成果・検証発表
15回	成果・検証発表②、まとめ	成果・検証発表及びまとめ

1日3時間 × 15回 = 45時間

科目名	SNSマーケティング	教員名	山本 深雪
授業時数・単位	45 時間 1.5 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>企業も個人もSNSで発信する時代に、公式アカウント運用スキルを持った人材の重要性が高まっている。</p> <p>本授業では、SNSマーケティングにおける基礎知識を理解し、SNS運用やキャンペーンの企画方法を習得。</p> <p>媒体は、Instagramを中心に、TikTokとX、その他トレンドSNSを取り扱う。</p> <p>「ファッションブランディングⅡ」の授業とも連携し、具体的な運用方法やコンテンツの作り方についても網羅的に学ぶ。</p> <p>※SNSでのトピックは移り変わりが激しいため、授業内容は都度状況に合わせて変更。</p>		
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・SNSのアルゴリズムや裏側を知り、仕組みがわかるようになる。 ・目標設計や分析の考え方をすることで、自分でSNSを運用できるようになる。 ・SNSの特徴である「繋がり」と「自己表現(デジタル上でのファッション)」の楽しさを知る。 		
授業の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・座学による講義 ・グループワーク ・「ファッションブランディングⅡ」(平山先生)の授業と連携し、実際の運用フローを実践 ・毎回授業終わりに感想やプチテストのフォーム回答 		
成績評価の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・出席 50% ・課題 30% (毎授業後の課題/最終課題) ・テスト 20% ・授業態度 加減点 <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項	<p>授業で得た視点を持ちながら、SNSに毎日触れるようにしましょう。</p> <p>SNS上での繋がりや発信、コミュニケーションを積極的に楽しみましょう。</p>		
教員の実務経験	<input checked="" type="radio"/> 有 実務概要(広告制作会社、SNSマーケティング会社を経てフリープランナー・SNSディレクター)		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	SNSマーケティングとは	媒体ごとの特徴の理解・ビジネスにおける役割など
2回	産学連携 靴下ブランド①リサーチ	靴下カテゴリアカウントの調査・分類・傾向分析
3回	産学連携 靴下ブランド②企画	リサーチ結果をもとに企画案作成
4回	SNS運用について	戦略・目標設計、分析方法、コミュニケーション手法
5回	アルゴリズムについて	各種SNSの投稿が自分のもとに届く仕組み
6回	投稿案・ハッシュタグについて	投稿案企画やハッシュタグ選定
7回	インフルエンサーマーケティングについて	インフルエンサーを活用したマーケティングやPR投稿について
8回	ショート動画について	各種ショート動画の理解・ショート動画制作実習
9回	産学連携 OLC様 ①アカウント企画	企画商品に合わせたアカウントコンセプト・方針設計、立ち上げ
10回	産学連携 OLC様 ②投稿作成	投稿カテゴリ設定、投稿企画・投稿制作、投稿
11回	産学連携 OLC様 ③分析	投稿分析、改善点洗い出し
12回	産学連携 OLC様 ④発表会	チーム別発表、フィードバック
13回	炎上について	SNSでの炎上・炎上対策を知る
14回	ゲスト	SNSマーケターやインフルエンサー等のゲストをお呼びして講義
15回	まとめ・最終テスト	これまでの振り返り・最終テスト

1日3時間 × 15回 = 45時間

科目名	素材Ⅱ	教員名	島田 朋子
授業時数・単位	45 時間 1.5 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>◎ファッション業界の流れとテキスタイルの重要性を知る</p> <p>◎素材ブックを作りながら、素材名と特徴を知る <アイテムごとに代表素材ブックを作っていく></p> <p>◎染色実習で実際に販売されている商品がどう作られてるのかを体感する</p> <p>◎品質管理、家庭用品品質表示法を学び、商品の取り扱いについての的確に説明出来るようになる</p>		
到達目標	<p>◎テキスタイルの知識を得ることがなぜ必要かを確認し、現場で使える知識を習得する</p> <p>◎素材の名称と特徴を知り、的確に商品説明が出来るようになる</p> <p>◎実習で商品がどう作られているのかを知り、探究心を持てるようになる</p> <p>◎法律的な側面も含め、プロとして必須な品質についての知識を習得する</p>		
授業の方法	<p>◎アイテム別素材ブック作成(1年の授業時に作った素材ブックを元に、アイテムごとの主要素材ブックを作成)</p> <p>◎実習(染色実習)</p> <p>◎資料プリントの配布と講義</p> <p>◎企画書の作成</p>		
成績評価の方法	<p>出席率、授業取り組み姿勢、提出物完成度</p> <p>前期、後期に実施するテストの結果</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項			
教員の実務経験	<input type="radio"/> 有 <input checked="" type="radio"/> 無 実務概要(テキスタイルデザイン、OEM企画、品質管理)		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	ファッション業界におけるテキスタイル	ファッション業界の大きな流れとテキスタイルのトレンドを説明／これからの進行を説明
2回	綿と麻について	綿・麻について(繊維長、種類など)生地を貼りながら説明していく
3回	織物・編物について	織物と編物について(種類、特徴など)生地を貼りながら説明していく
4回	毛と絹について	毛、絹の特徴を生地を貼りながら説明していく
5回	染色実習	タイダイを実施、染色について学ぶ
6回	化学繊維について	化学繊維の種類と特徴を生地を貼りながら説明していく
7回	生地の規格について	糸、密度、目付けといった生地の必要情報は何かを学ぶ
8回	前期テストの実施と解説	前期で学んできた内容についてテストを実施、知識の習得度を確認
9回	プリントについて	プリントにはどういうものがあるかを知る
10回	品質について①	家庭用品品質表示法について／商品についている品質表示とは
11回	ファッション販売能力検定対策	ファッション販売能力検定に向けて過去問題の傾向と対策を学ぶ
12回	品質について②	品質試験の項目を知り、商品に必要な品質の安定とは何かを学ぶ
13回	素材から考えるMD①	2025春夏のトレンドを意識し、素材とアイテムの構成を企画する
14回	素材から考えるMD②	ターゲットに合わせた素材、アイテム構成表を仕上げる
15回	後期テストの実施と解説	後期で学んできた内容についてテストを実施、知識の習得度を確認

1日3時間 × 15回 = 45時間

科目名	プロポーザルデザイン	教員名	西村 元良
授業時数・単位	90 時間 3 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	IllustratorとPhotoshopの応用操作と技能・活用方法の習得。		
	1. ファッション産業におけるグラフィックの役割と有効性を理解し、デザイン表現の手段としてPC及びソフトを扱う能力を身につけると同時に、各自のデザイン表現能力とプレゼンテーション能力の向上を図る。		
	2. グラフィックCGを使用して販促物・プロポーザルデザインなどの制作を行う際の、CG活用術の習得と向上。		
	3. 市販ソフト「ドローソフト／Illustratorとフォトタッチソフト／Photoshop」の応用操作の習得と向上。		
	4. コンテスト・他の関連授業とのコラボレーションによる作品制作。		
到達目標	応用操作と表現力の技能習得を通して、個人企画能力の向上を目指す。 (企画デザインの表現ツールとして、パーソナルコンピュータ及びグラフィックソフトを使う能力を身につけ、同時に、各自のデザイン能力の向上を図る)		
授業の方法	講義・演習による操作・作業説明、実習による実技指導、巡回による個別指導を行う。		
	1. 画像データの基本的な編集や、写真合成による効果的なイメージ表現方法を理解するための演習。		
	2. 配布資料データを基にした課題制作実習。		
	3. 各自の収集したデータを基にした課題制作実習。		
	4. 授業は全て講義・実操作でおこない、実習・演習の練習時間を設けることで個々の不明点をフォローしていく。		
成績評価の方法	試験(30%)、課題制作物(30%)、出席率(30%)、授業態度(10%)の比重で行う。		
	※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。		
特記事項	「マーチャндаイジング」の授業と連携し、企画書制作の授業を行う。 コンテスト作品制作／他の関連授業とのコラボレーションとの連動授業を行う。		
教員の実務経験	(有)・無 実務概要(服飾デザイナーおよびコンピューターグラフィックソフト企画営業)		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	実用的なグラフィックソフトの操作習得	画像処理・加工の習得 1-1 スキル確認
2回	実用的なグラフィックソフトの操作習得	画像処理・加工の習得 1-2 スキル確認
3回	実用的なグラフィックソフトの操作習得	画像処理・加工の習得 2-1 コンテスト作品制作
4回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ系)の操作習得の課題制作	画像処理・加工の習得 2-2 コンテスト作品制作
5回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ系)の操作習得の課題制作	画像処理・加工の習得 2-3 コンテスト作品制作
6回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ・ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 3-1 プロポーザルデザイン編集
7回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ・ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 3-2 プロポーザルデザイン編集
8回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ・ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 4-1 関連授業との連携実習
9回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ・ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 4-2 関連授業との連携実習
10回	実用的なグラフィックソフト(ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 4-3 関連授業との連携実習
11回	実用的なグラフィックソフト(ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 4-4 関連授業との連携実習
12回	実用的なグラフィックソフト(ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 4-5 関連授業との連携実習
13回	試験	プロポーザルデザイン制作 5 実技
14回	課題制作	プロポーザルデザイン制作 6-1 実習
15回	課題制作ー提出	プロポーザルデザイン制作 6-2 実習
16回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 7-1 プロポーザルデザイン編集
17回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 7-2 プロポーザルデザイン編集
18回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ系)の操作習得の課題制作	画像処理・加工の習得 7-3 プロポーザルデザイン編集
19回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ系)の操作習得の課題制作	画像処理・加工の習得 7-4 プロポーザルデザイン編集
20回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ系)の操作習得の課題制作	画像処理・加工の習得 7-5 プロポーザルデザイン編集
21回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ・ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 8-1 関連授業との連携
22回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ・ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 8-2 関連授業との連携
23回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ・ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 8-3 関連授業との連携
24回	実用的なグラフィックソフト(フォトタッチ・ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 8-4 関連授業との連携
25回	実用的なグラフィックソフト(ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 8-5 関連授業との連携
26回	実用的なグラフィックソフト(ドロー系)の操作習得の練習	画像処理・加工の習得 8-6 関連授業との連携
27回	試験	プロポーザルデザイン制作 9 実技
28回	課題制作	卒業課題制作 10-1 実習
29回	課題制作	卒業課題制作 10-2 実習
30回	課題制作ー提出	卒業課題制作 10-3 実習

1日3時間 × 30回 = 90時間

科目名	ビジネスプレゼンテーション	教員名	江口 智彬
授業時数・単位	45 時間 1.5 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>プレゼンテーションとは、「相手が知りたい情報を伝えながら、相手に行動を促す事」を指す。</p> <p>このスキルは、就職活動においても、その後のビジネスシーンにおいても欠かせないスキルである。</p> <p>本授業では、以下3つを大きなテーマとして講義・演習を実施する。</p> <p>①就職活動を意識し、「企業に対して自己をどの様にプレゼンテーションするか」</p> <p>②就職後の環境を意識し、「上司・同僚・部下に対して自己をどの様にプレゼンテーションするか」</p> <p>③就職後のビジネスシーンを意識し、「ビジネス上のステークホルダーに対して自身のアイデアをどの様にプレゼンテーションするか」</p>		
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・就職活動において、企業に自身の魅力を伝えるための自己プレゼンテーションスキルを身につける。 ・就職後の環境において、円滑な人間関係を築くための自己プレゼンテーションスキルを身につける。 ・社会人としていち早く自立し、ビジネスで活躍するためのビジネスプレゼンテーションスキルを身につける。 		
授業の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・自己プレゼンテーションでは、自身の特徴を誤解なく相手に伝えられる様、エントリーシート作成や面接等を通じた演習を行う。 ・ビジネスプレゼンテーションでは、PowerPointを活用した説得力のあるプレゼンテーションが実施できる様、ビジネスケースを通じた演習を行う。 		
成績評価の方法	<p>◎課題: 50%</p> <p>◎授業への取り組み姿勢: 40%</p> <p>◎テスト: 10%</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項	<p>日常の身の回りで起きている出来事に対して、「なぜ？」を考える事を意識する。</p> <p>対企業への提案実践は、先方スケジュールに応じて変更になる可能性があるため、授業テーマの入れ替えが発生する場合がある。</p>		
教員の実務経験	<p>(有) 無 実務概要(組織・人事コンサルティング、企業研修)</p>		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	オリエンテーション	プレゼンテーションの重要性を理解する
2回	自己プレゼンテーション	就職活動の流れを理解する、自身のキャリアを考える
3回	ビジネスプレゼンテーション	ビジネスプレゼンテーションを理解し、実践する(第1回)① (ファッションブランディングⅡと連携した、対企業への提案実践)
4回	ビジネスプレゼンテーション	ビジネスプレゼンテーションを理解し、実践する(第1回)② (ファッションブランディングⅡと連携した、対企業への提案実践)
5回	自己プレゼンテーション	エントリーシート の書き方・面接テクニックを学ぶ
6回	自己プレゼンテーション	エントリーシート の書き方・面接テクニックを学ぶ
7回	ビジネスプレゼンテーション	ドキュメンテーション・スピーキング技術を学ぶ
8回	ビジネスプレゼンテーション	ビジネスプレゼンテーションを理解し、実践する(第2回)① (ファッションブランディングⅡと連携した、対企業への提案実践)
9回	ビジネスプレゼンテーション	ビジネスプレゼンテーションを理解し、実践する(第2回)② (ファッションブランディングⅡと連携した、対企業への提案実践)
10回	ビジネスプレゼンテーション	ビジネスプレゼンテーションを理解し、実践する(第2回)③ (ファッションブランディングⅡと連携した、対企業への提案実践)
11回	ビジネスプレゼンテーション	ビジネスプレゼンテーションを理解し、実践する(第2回)④ (ファッションブランディングⅡと連携した、対企業への提案実践)
12回	自己プレゼンテーション	発表フィードバック・ビジネスコミュニケーションマナーを学ぶ
13回	期末テスト	テスト
14回	キャリア形成	テスト返却・キャリアについて考える(外部講師予定)
15回	キャリア形成	キャリアについて考える

1日3時間 × 15回 = 45時間

科目名	英会話Ⅱ(シニアコース)	教員名	NATHAN HORNSBY
授業時数・単位	45 時間 1.5 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>英会話を学ぶ上では、相手が話していることを理解し、自分が思っていることを相手に伝えることができるようになることが重要です。多くの学生は英語は難しいと思っていますが、苦手意識を捨てて、意欲的に授業に参加し、トライしてみることで、自分が「解る&出来る」ことに気づき、それを繰り返すことで、「解る&出来る」といった気持ちが膨らんでいきます。授業では、日常会話の他、海外旅行で役立つ会話、ファッションに関連する会話など、英語で簡単なコミュニケーションがとれるようになることを目指します。英語でのコミュニケーションがとれるようになると、旅行、友達、仕事など、人生の幅が広がりますので、皆さんに、そういった広い世界を知ってもらえるための手助けをしたいと思っています。</p>		
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・外国人との英語での基本的なコミュニケーションがとれるようになること。 ・日常会話やビジネス会話の基本を理解し、就職後、仕事に活かすことができるようになること。 ・英語でのコミュニケーションにより、広い世界を知り、豊かな人生を送ること。 		
授業の方法	<p>楽しい英語で、楽しくコミュニケーションし、英語に対する恐怖心をなくすことが基本になります。</p> <p>毎回の授業の始めに、教師が学生に英語で楽しい質問をし、学生は英語でそれに答える訓練をします。</p> <p>そのあと、テキスト&CDおよび教師が用意したレジュメを使用し、リスニングや会話のロールプレイングを行います。授業中はいつでも学生が教師に質問できるので、積極的に質問して、解らないことはその場で解決するようにしてください。</p>		
成績評価の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・出席率 20% ・授業態度(参加意欲) 20% ・テスト 60% <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項	<p>テキストとして「FASHIONABLE ENGLISH a language course for design students」(南雲堂)を使います。</p>		
教員の實務経験	<p>有・<input type="radio"/>無 實務概要(英会話講師)</p>		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	オリエンテーション	オリエンテーション、Placement Test
2回	11 WHAT'S THE PURPOSE OF YOUR VISIT ?	教師と会話、テキスト(Going Overseas)・日常会話ロールプレイング
3回	↓	教師と会話、テキスト(Going Overseas)・日常会話ロールプレイング
4回	12 MAY I USE YOUR PHONE ?	教師と会話、テキスト(Homestay)・日常会話ロールプレイング
5回	↓	教師と会話、テキスト(Homestay)・日常会話ロールプレイング
6回	↓	教師と会話、テキスト(Homestay)・日常会話ロールプレイング
7回	13 HOW ABOUT A MOVIE ?	教師との会話、テキスト(Going out)・日常会話ロールプレイング
8回	↓	教師との会話、テキスト(Going out)・日常会話ロールプレイング
9回	↓	教師との会話、テキスト(Going out)・日常会話ロールプレイング
10回	14 WHERE IS THE TICKET AGENCY ?	教師との会話、テキスト(Directions)・日常会話ロールプレイング
11回	↓	教師との会話、テキスト(Directions)・日常会話ロールプレイング
12回	↓	教師との会話、テキスト(Directions)・日常会話ロールプレイング
13回	15 ARE YOU READY TO ORDER ?	教師との会話、テキスト(Eating out)・日常会話ロールプレイング
14回	↓	教師との会話、テキスト(Eating out)・日常会話ロールプレイング
15回	↓	教師との会話、テキスト(Eating out)・日常会話ロールプレイング
16回	16 HOW MUCH IS IT ?	教師との会話、テキスト(Shopping)・日常会話ロールプレイング
17回	↓	教師との会話、テキスト(Shopping)・日常会話ロールプレイング
18回	↓	教師との会話、テキスト(Shopping)・日常会話ロールプレイング
19回	17 HOW DOES IT FIT ?	教師との会話、テキスト(Retail Sales)・日常会話ロールプレイング
20回	↓	教師との会話、テキスト(Retail Sales)・日常会話ロールプレイング
21回	↓	教師との会話、テキスト(Retail Sales)・日常会話ロールプレイング
22回	18 MAY I SPEAK TO MRS. PECK ?	教師との会話、テキスト(Telephone Calls)・日常会話ロールプレイング
23回	↓	教師との会話、テキスト(Telephone Calls)・日常会話ロールプレイング
24回	↓	教師との会話、テキスト(Telephone Calls)・日常会話ロールプレイング
25回	19 DO YOU HAVE WORK EXPERIENCE ?	教師との会話、テキスト(Employment)・日常会話ロールプレイング
26回	↓	教師との会話、テキスト(Employment)・日常会話ロールプレイング
27回	↓	教師との会話、テキスト(Employment)・日常会話ロールプレイング
28回	20 BREAK A LEG ?	教師との会話、テキスト(Fashion Shows)・日常会話ロールプレイング
29回	↓	教師との会話、テキスト(Fashion Shows)・日常会話ロールプレイング
30回	↓	教師との会話、テキスト(Fashion Shows)・日常会話ロールプレイング

1日1.5時間 × 30回 = 45時間

科目名	英会話Ⅱ(エレメンタリーコース)	教員名	JERRY SCHLEGEL
授業時数・単位	45 時間 1.5 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>英会話を学ぶ上では、相手が話していることを理解し、自分が思っていることを相手に伝えることができるようになることが重要です。多くの学生は英語は難しいと思っていますが、苦手意識を捨てて、意欲的に授業に参加し、トライしてみることで、自分が「解る&出来る」ことに気づき、それを繰り返すことで、「解る&出来る」といった気持ちが膨らんでいきます。授業では、日常会話の他、海外旅行で役立つ会話、ファッションに関連する会話など、英語で簡単なコミュニケーションがとれるようになることを目指します。英語でのコミュニケーションがとれるようになると、旅行、友達、仕事など、人生の幅が広がりますので、皆さんに、そういった広い世界を知ってもらえるための手助けをしたいと思っています。</p>		
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・外国人との英語での基本的なコミュニケーションがとれるようになること。 ・日常会話やビジネス会話の基本を理解し、就職後、仕事に活かすことができるようになること。 ・英語でのコミュニケーションにより、広い世界を知り、豊かな人生を送ること。 		
授業の方法	<p>楽しい英語で、楽しくコミュニケーションし、英語に対する恐怖心をなくすことが基本になります。</p> <p>授業は、テキスト&CDおよび教師が用意したレジュメを使用し、リスニングや会話のロールプレイングを行います。</p> <p>授業中はいつでも学生が教師に質問できるので、積極的に質問して、解らないことはその場で解決するようにしてください。</p>		
成績評価の方法	<ul style="list-style-type: none"> ・出席率 20% ・授業態度(参加意欲) 20% ・テスト 60% <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項	<p>テキストとして「FASHIONABLE ENGLISH a language course for design students」(南雲堂)を使います。</p>		
教員の実務経験	<p>有・<input type="radio"/>無 <input checked="" type="radio"/> 実務概要(英会話講師)</p>		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	オリエンテーション	オリエンテーション 、 Placement Test
2回	0 IT'S NICE TO MEET YOU !	テキスト(Meeting People) ロールプレイング
3回	↓	↓
4回	1 WHAT SHALL I WEAR ?	テキスト(Clothes and Apparel) ロールプレイング
5回	↓	↓
6回	2 WHAT COLOR IS IT ?	テキストブック(Colors and Patterns) ロールプレイング
7回	↓	↓
8回	5 WHAT'S HOT AND WHAT'S NOT ?	テキスト(Styles and Trends) ロールプレイング
9回	↓	↓
10回	6 WHAT DOES HE LOOK LIKE ?	テキスト(Describing People) ロールプレイング
11回	0、1、2、5の復習	テストのための復習
12回	テスト	テスト、まとめ
13回	6 WHAT DOES HE LOOK LIKE ?	テキスト(Describing People) ロールプレイング
14回	↓	↓
15回	7 WHAT'S YOUR PLACE LIKE ?	テキスト(Home Decorating) ロールプレイング
16回	↓	↓
17回	8 WHERE DID YOU GET IT ?	テキスト(Shops and Cafes) ロールプレイング
18回	↓	↓
19回	10 HOW OFTEN DO YOU GET A HAIR CUT ?	テキスト(Daily Routines) ロールプレイング
20回	↓	↓
21回	11 WHAT'S THE PURPOSE YOUR VISIT ?	テキスト(Going Overseas) ロールプレイング
22回	↓	↓
23回	12 MAY I USE YOUR PHONE ?	テキスト(Homestay) ロールプレイング
24回	↓	↓
25回	13 HOW ABOUT A MOVIE ?	テキスト(Going Out) ロールプレイング
26回	6、7、8、10、11、12の復習	テストのための復習
27回	テスト	テスト、まとめ
28回	13 HOW ABOUT A MOVIE ?	テキスト(Going Out) ロールプレイング
29回	20 BREAK A LEG !	テキスト(Fashion Shows) ロールプレイング
30回	↓	↓

1日1.5時間 × 30回 = 45時間

科目名	校外研修Ⅱ	教員名	福原 葉瑠子
授業時数・単位	30 時間 1 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>通常授業から離れ、様々な体験を積むことにより、教養の幅を広げ、感性を育むとともに、ファッション業界を目指す上で役立つ基礎的な素養を身につけます。</p>		
到達目標	<p>この研修を通じて、できるだけたくさん「自分にとっての新たな発見」を体感してください。 その発見から、興味・関心の幅を広げ、自己の成長に繋げることを目標とします。 具体的には、ファッション業界への更なる興味喚起、社会人としてのコミュニケーションスキルの理解、効果的なステージ衣装の視察、西洋美術・日本美術への興味喚起・感性研鑽、デザインモチーフの考察、舞台演出の技法研究、演技・表現方法の観察などを目指します。</p>		
授業の方法	<p>参加体験型の取り組みとなります。 1年次の経験を活かし、各自が積極的に参加し、自ら進んで多くの発見をしてください。 ①ファッション業界で活躍する方の講演 ②美術鑑賞・デザインモチーフ研究 ③テーマパークコミュニケーションスキルセミナー・衣装研究 ④芸術鑑賞(観劇)</p>		
成績評価の方法	<p>各自が自主的に多くを吸収することを求める授業ですので、出席を重視し、成績はA・B・Cではなく、P(合格)・F(不合格)で評価します。 P=出席率75%以上、F=出席率75%未満 ※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項	<p>本人の取り組み方次第で、多くを発見し、自己の成長に繋げることができる授業科目です。 1年次の経験を基に、更に積極的に参加し、幅広い教養・感性等を習得してください。</p>		
教員の實務経験	有・ <input checked="" type="radio"/> 無 實務概要()		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	①ファッション業界で活躍する方の講演	学生時代から現在の仕事までの体験談・仕事について・学生へのアドバイス（3時間）
2回	↓	振り返り（1.5時間）
3回	②美術鑑賞・デザインモチーフ鑑賞	西洋絵画鑑賞等に向けての解説（1.5時間）
4回	↓	美術館での西洋絵画鑑賞（3時間）
5回	↓	動物園でのデザインモチーフ研究または博物館での日本美術鑑賞（3時間）
6回	↓	振り返り（1.5時間）
7回	③テーマパークコミュニケーションスキルセミナー	コミュニケーションスキルの研修・実査（3時間）
8回	↓	コミュニケーションスキルの実査・ステージ衣装視察（6時間）
9回	↓	振り返り（1.5時間）
10回	④芸術鑑賞（観劇）	観劇に向けての解説（1.5時間）
11回	↓	劇場での観劇（3時間）
12回	↓	振り返り（1.5時間）

科目名	インターンシップⅡ	教員名	福原 葉瑠子
授業時数・単位	30 時間 1 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>企業等で、実際の仕事現場での業務を体験する研修です。</p> <p>プロの指導の下、業務を体験することで、プロ意識を植え付け、職業についての理解を深めます。</p> <p>自分自身の職業適性を知る機会にもなり、将来の職業選択にも役立つ授業科目です。</p>		
到達目標	<p>企業等で与えられた仕事・課題を遂行し、職場において社会人としての基本的な行動ができること。</p> <p>そして、体験した業務に関する職業観を会得することを目標とします。</p>		
授業の方法	<p>受け入れ先のルール・指示に従い、現場の業務を体験します。</p>		
成績評価の方法	<p>受け入れ先担当者からのフィードバック(書面または口頭による評価)、研修完了報告書等により、インターンシップを滞りなく完了したことを確認し、P(合格)・F(不合格)で評価します。</p> <p>P=インターンシップ完了、F=インターンシップ未完了(欠勤や業務不適應で完了と認められない場合)</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項	<p>インターンシップ実施時間合計28時間以上の研修を対象とします。</p> <p>また、複数のインターンシップに参加し、実施累計時間28時間以上となる場合も履修と認めます。</p>		
教員の实务経験	有・ <input checked="" type="radio"/> 無 实务概要()		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	事前指導	インターンシップの注意事項、受け入れ先企業の基本情報をレクチャー（1時間）
2回	インターンシップ	受け入れ先企業でのインターンシップ
～	↓	↓
11回	インターンシップ	受け入れ先企業でのインターンシップ（インターンシップ時間合計 28時間以上）
12回	報告書作成	研修完了報告書の作成・提出（1時間）

科目名	ショープロデュースⅡ	教員名	福原 葉瑠子
授業時数・単位	30 時間 1 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>卒業・修了制作展のファッションショーの企画・演出・進行を担当します。</p> <p>担当教員の指導の下、上級生として1年生をサポートしながら、チームでショーのプロデュースに取り組み、本番では進行に従事しショーを成功へ導きます。</p>		
到達目標	<p>ファッションショーについての理解を深め、効果的な企画・演出の方法を学びます。</p> <p>チームミーティングで意見を出し合い、ファッションショーの企画・演出プランを組み立てるとともに、ショー本番ではバックヤードでの進行を担い、自身の役割を遂行し、最終的にショーを成功させることを目標とします。</p>		
授業の方法	<p>担当教員による解説・アドバイスのもと、チームミーティングを繰り返し、みんなで意見を出し合って、企画・演出のプランを組み立てていきます。</p> <p>音楽の選曲や、台本の作成などは、チームで協力して作業し、進行の役割分担もチームで調整して配置を決め、動き方の練習を積んでリハーサル・本番に臨みます。</p>		
成績評価の方法	<p>チームの一員として与えられた役割を果たせたかどうかを P(合格)・F(不合格)で評価します。</p> <p>P=積極的に参加しショーの成功に貢献した</p> <p>F=欠席が多く、参加意欲に欠け、ショーの成功に貢献できなかった</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項			
教員の実務経験	有・ <input checked="" type="radio"/> 無 実務概要()		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	キックオフミーティング	自己紹介・チーフ選任・ファッションショーについての解説等（1時間以上）
2回	企画ミーティング	ファッションショーの企画・演出、選曲等の打合せ（1時間以上）
～	↓	↓
9回	企画ミーティング	ファッションショーの企画・演出、選曲等の打合せ（1時間以上）
10回	進行準備・練習	ファッションショーの進行準備・練習（3時間以上）
～	↓	↓
13回	進行準備・練習	ファッションショーの進行準備・練習（3時間以上）
14回	リハーサル	会場でのファッションショーリハーサル（3時間以上）
15回	ファッションショー本番	ファッションショー本番当日のリハーサル・本番進行（6時間）

科目名	ショーフィッターⅡ	教員名	福原 葉瑠子
授業時数・単位	30 時間 1 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>卒業・修了制作展のファッションショーのフィッターを担当します。</p> <p>担当教員の指導の下、上級生として1年生をサポートしながら、チームで事前の準備を行い、本番ではフィッターに従事しショーを成功へ導きます。</p>		
到達目標	<p>ファッションショーのフィッターについての理解を深め、事前準備の方法や仕事内容について学びます。</p> <p>チームミーティングで仕事の分担等を決め、本番に向けての事前準備を行うとともに、ショー本番ではバックヤードでフィッターを務め、自身の役割を遂行し、最終的にショーを成功させることを目標とします。</p>		
授業の方法	<p>担当教員による解説・アドバイスのもと、フィッターの仕事内容を把握し、作品制作者と連携して事前準備を進めていきます。</p> <p>担当するモデル・作品制作者とのコミュニケーションを図り、本番で完璧に着せ付けられるように練習を積み、リハーサル・本番に臨みます。</p>		
成績評価の方法	<p>チームの一員として与えられた役割を果たせたかどうかを P(合格)・F(不合格)で評価します。</p> <p>P=積極的に参加しショーの成功に貢献した</p> <p>F=欠席が多く、参加意欲に欠け、ショーの成功に貢献できなかった</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項			
教員の实务経験	有・ <input checked="" type="radio"/> 無 实务概要()		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	キックオフミーティング	自己紹介・チーフ選任・フィッターについての解説等（1時間以上）
2回	ミーティング	担当モデルの決定・準備に関する打合せ（2時間以上）
3回	準備作業	作品制作者打ち合わせ、段取り確認、チェックリスト作成、ラック等準備（3時間以上）
～	↓	↓
5回	↓	↓
6回	フィッティング練習	ショーの進行に合わせたモデルへの着せ付け練習（3時間以上）
～	↓	↓
8回	↓	↓
9回	リハーサル	会場でのファッションショーリハーサル（3時間以上）
10回	ファッションショー本番	ファッションショー本番当日のリハーサル・本番でのフィッティング（6時間）

科目名	ショーヘアメイクⅡ	教員名	猪股 義明・成田 幸代
授業時数・単位	30 時間 1 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>卒業・修了制作展のファッションショーのヘアメイクを担当します。</p> <p>担当教員の指導の下、上級生として1年生をサポートしながら、チームで事前の準備を行い、本番ではヘアメイクに従事しショーを成功へ導きます。</p>		
到達目標	<p>ファッションショーのヘアメイクについての理解を深め、事前準備の方法や仕事内容について学びます。</p> <p>チームミーティングでヘアメイクコンセプト等を決め、本番に向けての事前準備を行うとともに、ショー本番ではバックヤードでヘアメイクを務め、自身の役割を遂行し、最終的にショーを成功させることを目標とします。</p>		
授業の方法	<p>担当教員による解説・アドバイスのもと、ヘアメイクの仕事内容を把握し、チームで連携して事前準備を進めていきます。</p> <p>試作を重ね最終形が決まった後は、本番で完璧にヘアメイクができるように練習を積み、リハーサル・本番に臨みます。</p>		
成績評価の方法	<p>チームの一員として与えられた役割を果たせたかどうかを P(合格)・F(不合格)で評価します。</p> <p>P=積極的に参加しショーの成功に貢献した</p> <p>F=欠席が多く、参加意欲に欠け、ショーの成功に貢献できなかった</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項			
教員の実務経験	<input checked="" type="radio"/> 有 実務概要(ファッションショー、広告、TVCM、雑誌等のヘアメイク)		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	キックオフミーティング	自己紹介・チーフ選任・ヘアメイクについての解説等（1時間以上）
2回	ミーティング	担当モデルの決定・準備に関する打合せ（2時間以上）
3回	準備作業	コンセプト打合せ、道具・用品の調達、試作ヘアメイク（3時間以上）
～	↓	↓
5回	↓	↓
6回	ヘアメイク練習	最終形ヘアメイクの練習（3時間以上）
～	↓	↓
8回	↓	↓
9回	リハーサル	会場でのファッションショーリハーサル（3時間以上）
10回	ファッションショー本番	ファッションショー本番当日のヘアメイク（6時間）

科目名	ショーモデルウォーキングⅡ	教員名	三島 亜希子
授業時数・単位	30 時間 1 単位	対象クラス	FB 科 2 年
授業テーマ・概要	<p>卒業・修了制作展のファッションショーのモデルを担当します。</p> <p>担当教員の指導の下、上級生として1年生をサポートしながら、チームで事前の準備を行い、本番ではモデルに従事しショーを成功へ導きます。</p>		
到達目標	<p>ファッションショーのモデルについての理解を深め、事前準備の方法や仕事内容について学びます。</p> <p>ウォーキング、表情や服の見せ方のトレーニングを重ね、本番に向けての事前準備を行うとともに、ショー本番ではモデルを務め、自身の役割を遂行し、最終的にショーを成功させることを目標とします。</p>		
授業の方法	<p>担当教員による解説・アドバイスのもと、モデルの仕事内容を把握し、トレーニングを重ねて事前準備を進めていきます。</p> <p>ショー本番でのフォーメーションが決まった後は、本番で完璧なウォーキングができるようにフォーメーションの練習を積み、リハーサル・本番に臨みます。</p>		
成績評価の方法	<p>チームの一員として与えられた役割を果たせたかどうかを P(合格)・F(不合格)で評価します。</p> <p>P=積極的に参加しショーの成功に貢献した</p> <p>F=欠席が多く、参加意欲に欠け、ショーの成功に貢献できなかった</p> <p>※成績評価基準は、校内ルール4項(2)に準拠する。</p>		
特記事項			
教員の実務経験	<input checked="" type="radio"/> 有 実務概要(ファッションモデル)		

回数	授業テーマ	授業内容
1回	キックオフミーティング	自己紹介・チーフ選任・モデルについての解説等（1時間以上）
2回	トレーニング	ウォーキング・表情・服の見せ方のレッスン（1.5時間以上）
～	↓	↓
7回	↓	↓
	(フィッティング)	(作品制作過程で随時フィッティング実施)（1時間以上）
8回	ウォーキング練習	フォーメーションでのウォーキングの練習（2時間以上）
～	↓	↓
12回	↓	↓
13回	リハーサル	会場でのファッションショーリハーサル（3時間以上）
14回	ファッションショー本番	ファッションショー本番当日のリハーサル・本番でのウォーキング（6時間）

ファッションビジネス科 授業科目一覧表									
分類	授業科目	必・選 の別	1年次		2年次		授業 種類	担当教員	業界 実務 経験
			年間授業 時間数	単位	年間授業 時間数	単位			
専門 科目	ファッションビジネス	必修	90	3			講義	面田 憲郎	○
	市場調査Ⅰ	必修	90	3			実習	面田 憲郎	○
	市場調査Ⅱ	必修			90	3	実習	面田 憲郎	○
	ショップ経営	必修			45	1.5	講義	畑中 修司	○
	リテールマーケティングⅠ	必修	90	3			演習	笠原 敏正	○
	リテールマーケティングⅡ	必修			90	3	演習	笠原 敏正	○
	セールスプロモーション	必修			90	3	演習	西村 文孝	○
	マーチャンダイジング	必修			90	3	演習	畑中 修司	○
	マーケティング	必修			90	3	講義	田邊 潤一	○
	ビジュアルマーチャンダイジングⅠ	必修	45	1.5			演習	小池 寛子	○
	ビジュアルマーチャンダイジングⅡ	必修			45	1.5	演習	小池 寛子	○
	ファッションブランディングⅠ	必修	45	1.5			演習	平山 宙歩	○
	ファッションブランディングⅡ	必修			45	1.5	演習	平山 宙歩	○
	ファッションECプランニング	必修			45	1.5	演習	畑中 和彦	○
	SNSマーケティング	必修			45	1.5	演習	山本 深雪	○
専門 関連 科目	ファッション画	必修	90	3			実習	橋本 定俊	○
	ファッション造形	必修	90	3			実習	小堀 雅恵 / 福原 葉瑠子	○
	素材Ⅰ	必修	45	1.5			演習	島田 朋子	○
	素材Ⅱ	必修			45	1.5	演習	島田 朋子	○
	ファッション論	必修	45	1.5			講義	清水 早苗	○
	プロポーザルデザイン	必修			90	3	実習	西村 元良	○
	カラー	必修	90	3			演習	落合 里美	○
	パソコンワーク	必修	90	3			実習	塚田 大祐	○
	ビジネスプレゼンテーション	必修			45	1.5	演習	江口 智彬	○
一般 科目	コミュニケーションマナー	必修	45	1.5			演習	秋山 美子	○
	英会話Ⅰ	必修	45	1.5			演習	NATHAN HORNSBY JERRY SCHLEGEL	×
	英会話Ⅱ	必修			45	1.5	演習	NATHAN HORNSBY JERRY SCHLEGEL	×
	校外研修Ⅰ	必修	30	1			実習	福原 葉瑠子	×
	校外研修Ⅱ	必修			30	1	実習	福原 葉瑠子	×
	インターンシップⅠ※	選択	30	1			実習	福原 葉瑠子	×
	インターンシップⅡ※	選択			30	1	実習	福原 葉瑠子	×
	ショープロデュースⅠ※	選択	30	1			実習	福原 葉瑠子	×
特別 科目	ショープロデュースⅡ※	選択			30	1	実習	福原 葉瑠子	×
	ショーフィッターⅠ※	選択	30	1			実習	福原 葉瑠子	×
	ショーフィッターⅡ※	選択			30	1	実習	福原 葉瑠子	×
	ショーヘアメイクⅠ※	選択	30	1			実習	猪股 義明 / 成田 幸代	○
	ショーヘアメイクⅡ※	選択			30	1	実習	猪股 義明 / 成田 幸代	○
	ショーモデルウォーキングⅠ※	選択	30	1			実習	三島 亜希子	○
	ショーモデルウォーキングⅡ※	選択			30	1	実習	三島 亜希子	○
	必修科目授業時間数		930	31	930	31			
選択科目授業時間数		150	5	150	5				
卒業に必要な総授業時数		1700時間以上							
全設置授業時数		2160時間							
実務教員授業時数		1830時間							

※受講生の選抜を行う場合がある