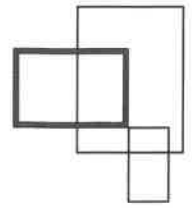




Matsuyama  
Business  
College

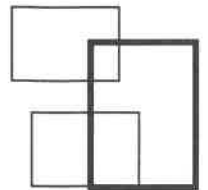
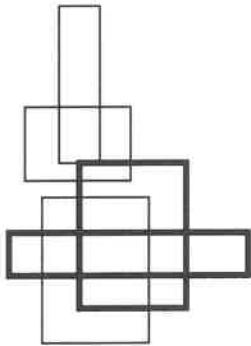


# 松山デザイナー専門学校

## ファッションビジネス学科

2024 年度

# シラバス



ショップマスターコース 2年

名前

※一年間、各自保管すること



令和6年度

服飾家政専門課程 ファッションビジネス学科 ショップマスターコース

必修 /選 択	区 分	科目名	種別	担当者	ショップマスターコース 2年		
					前期	後期	単位
必修	学 科 共 通	色彩学Ⅲ	講義	森田	30		2
		ファッション販売理論Ⅲ	講義	松岡	60		4
		ファッション販売実技Ⅲ	実習	稲美	30		1
		英会話Ⅰ	講義	南原	30		2
		デジタル演習Ⅲ	実習	武智明	30		1
		ファッションプロデュースⅠ	実習	桑原	60		2
		色彩学Ⅳ	講義	森田		30	2
		ファッション販売実技Ⅳ	実習	稲美		30	1
		英会話Ⅱ	講義	南原		30	2
		デジタル演習Ⅳ	実習	武智明		30	1
	ファッションプロデュースⅡ	実習	桑原		30	1	
	コ ー ス	ショップマスターⅢ	実習	秋山	60		2
		ファッションビジネスⅢ	講義	大方	60		4
		店舗実習Ⅱ	実習	—	30		1
		ネットビジネスⅢ	講義	石塚	30		2
		ショップマスターⅣ	実習	秋山		90	3
		ファッションビジネスⅣ	講義	大方		30	2
		ネットビジネスⅣ	講義	石塚		30	2
		研修	実習	桑原		30	1
		卒業研究	実習	秋山		60	2
必修科目 合計					420	390	38
					810		
年間合計時間/単位数					810		38

1 講義は15～30時間を1単位とし、実習は30～45時間を1単位とする。

授業科目	色彩学Ⅲ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	森田 えり子			時間割	金曜 1限	開講期	前期
選択/必修	必修	講義/実習	講義	履修対象者 (学科・コース・学年)	ファッションクリエイター学科 2年 ファッションビジネス学科 2年		
授業科目の テーマと目的	「ファッション色彩Ⅰ」で学んだ色彩の基礎理論をさらに掘り下げ、ファッション業界の企画から流通に いたる様々な実務において色彩を活用できるよう考え方や手法を学ぶ。						
学習到達 目標	ファッション色彩能力検定2級合格できる知識の習得。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 色彩に関わる業務経験(下着、服飾雑貨、化粧品の商品企画開発・MD)のある講師 が、その経験を活かし、色彩の実務での活用方法を指導する。					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1	産業における色彩						産業と色彩
2	〃						ファッション産業と色彩
3~4	色彩理論-光、視覚、心 理						光と色
5	〃						色覚のしくみ
6	〃						色彩と心理
7	色彩体系-色名とカラー システム						色名
8	〃						三属性による色の表示方法
9	〃						色見本とカラーコード
10	配色と色彩調和						流行配色
11	〃						調和の技術
12	〃						色彩調和論
13	〃						ファッション イメージとカラーコーディネーション
14	〃						日本の古典的な配色-重ねの色目
15	テスト						修了テスト
使用テキスト 教材・教具	ファッション色彩Ⅱ:日本ファッション教育振興協会 ファッション色彩能力検定試験2級問題集:日本ファッション教育振興協会 カラーカード BASIC COLOR140 B6判(品番:23177) 3M スリーエム ポストイット カバーアップテープ 8.5mm(コード:31247818)						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	修了テスト100%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要	ファッション色彩能力検定2級 2025年1月18日(土)		
備考							

授業科目	ファッション販売理論Ⅲ			時間数 (コマ数)	60 (30)	単位数	4
担当教員 (資格等)	松岡 由紀子			時間割	時間割参照	開講期	前期
選択/必修	必修	講義/実習	講義	履修対象者 (学科・コース・学年)	ファッションビジネス学科 2年		
授業科目の テーマと目的	的確に、個々のお客様のニーズを察知し、持っている専門的な知識・技術・情報を提供し、お店のコンセプトに基づく商品のコーディネートを含め、適切に商品を奨め、販売のできる「販売スタッフ」の人材育成。						
学習到達 目標	ファッション販売能力検定2級合格						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1	ファッション販売概論	ファッション販売において必要な知識の体系の解説					
2～3	店舗運営管理	店舗運営管理の基本、店舗係数管理					
4～5	〃	店舗の人事管理、コンプライアンス					
6～10	商品知識	素材の種類と主要アイテム					
11～13	〃	配色の基本技術					
14～15	〃	副資材の知識、サイズの知識					
16～18	マーケティング	マーチャンダイジングの知識と実践					
19～21	〃	リテールマーチャンダイジング、デジタルマーケティング					
22～24	売り場づくり	VMD総論					
25～26	ファッション販売技術	ファッション販売技術総論					
27～29	練習問題	練習問題解答・解説					
30	修了テスト	修了テスト					
使用テキスト 教材・教具	『ファッション販売2』日本ファッション教育振興協会						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	課題20% 修了テスト80%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要	ファッション販売能力検定2級 2024年12月受験予定		
備考							

授業科目	ファッション販売実技Ⅲ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	1
担当教員 (資格等)	稲美 妙乃			時間割	時間割参照	開講期	前期
選択/必修	必修	講義/実習	実習	履修対象者 (学科・コース・学年)	ファッションビジネス学科 2年		
授業科目の テーマと目的	コミュニケーション力と判断力を学ぶ。						
学習到達 目標	現場で通用する知識・技術を習得する。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 スタイリスト・Shopオーナーとして経験のある講師が、その経験を活かしコーディネート技術や接客やプレゼン法を指導する。					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1～2	モデルPR法						テーマ決め、準備
3～4	モデルPR法						撮影
5～6	モデルPR法						編集
7～8	販売実技						ロープレ
9～10	販売実技						ロープレ
11～12	現場見学						計画書作成
13～14	現場見学						実践(エミフル松前)
15	現場見学						発表
使用テキスト 教材・教具							
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	作品100%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考	各自ノートを準備する。						

授業科目	英会話 I			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	南原 寿枝美 (株式会社サザンフィールド)			時間割	水曜2限	開講期	前期
選択/必修	必修	講義/実習	講義	履修対象者 (学科・コース・学年)	ファッションビジネス学科 2年		
授業科目の テーマと目的	円高を背景に増え続ける海外からのお客様や、日本在住の外国人のお客様に英語で接客するために、販売員として必要な基本的な英会話を修得する。						
学習到達 目標	来店した外国人客を迎え、店内案内や、基本的な商品説明ができる力を身に着ける。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1	基本フレーズ	「いらっしゃいませ」から始まる接客の基本フレーズを使ってみる					
2	役立つ定番フレーズ	「何をお探しですか」など、特によく使う定番フレーズを使ってみる					
3	売り場案内(1)	「紳士服売り場は3階です」など、店舗で取り扱っている商品の売り場を案内できるようになる					
4	売り場案内(2)	営業時間、定休日、Wi-Fiについて案内できるようになる					
5	売り場案内(3)	Wi-Fiの利用方法、免税手続きについて案内できるようになる					
6	商品案内(1)	買いたい商品や好みを聞いて商品を見せることができるようになる					
7	商品案内(2)	別のサイズやほかの色があることを説明できるようになる					
8	商品案内(3)	「手に取ってみてください」「鏡でごらんください」など商品をお勧めできるようになる					
9	商品案内(4)	試着を案内し「お似合いです」と言えるようになる					
10	商品案内(5)	他のサイズの案内や丈詰めなど補正の案内ができるようになる					
11	商品案内(6)	素材や手入れ方法を説明できるようになる					
12	商品案内(7)	生地の産地や日本製かどうかなどの質問に答えられるようになる					
13	レジでの案内(1)	レジの場所や列に並んで待っていただくよう案内ができるようになる					
14	レジでの案内(2)	支払い方法を確認する(クレジットカードが使えない場合の説明ができるようになる)					
15	前期修了テスト	前期内容について確認					
使用テキスト 教材・教具	『すぐに使える接客英会話 大特訓』Jリサーチ出版(9784863922037)						
参考図書 参考文献	『キクタン接客英会話 販売編』アルク出版 『ゼロから話せる接客のひとこと英会話』KADOKAWA						
成績評価の 方法・基準	小テスト50%、修了テスト50%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考	ロールプレイングに積極的に参加すること。						

授業科目	<b>デジタル演習Ⅲ</b>			時間数 (コマ数)	<b>30 (15)</b>	単位数	<b>1</b>
担当教員 (資格等)	<b>武智 明子</b>			時間割	<b>時間割参照</b>	開講期	<b>前期</b>
選択/必修	<b>必修</b>	講義/実習	<b>実習</b>	履修対象者 (学科・コース・学年)	<b>ファッションビジネス学科 2年</b>		
授業科目の テーマと目的	Illustrator・Photoshopの基本操作を使って制作を行い、クリエイションの幅を広げる。						
学習到達 目標	基本操作からの応用、デジタル制作の基本ルールを学ぶ。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1～2	Illustrator・Photoshop	制作における基本ルールの説明、ラフ案作成					
3～4	〃	ラフ案作成、コンテンツの収集					
5～6	〃	ラフ案作成、コンテンツの収集					
7～8	〃	ラフ案作成、コンテンツの収集					
9～10	〃	Photoshopを使用した切り抜き、クリッピングマスクなど					
11～12	〃	Illustratorを使用してPhotoshopで作成した画像を紙面に配置していく					
13～14	〃	配置した画像のレイアウト、タイトルなどを制作					
15	修了テスト	制作物のプレゼンテーション					
使用テキスト 教材・教具	Illustrator・Photoshop						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	2時間ごとの制作物の提出、制作物80%、プレゼンテーション20%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考							



授業科目	ファッションプロデュースⅠ			時間数 (コマ数)	60 (30)	単位数	2
担当教員 (資格等)	桑原 美知			時間割	時間割参照	開講期	前期
選択/必修	必修	講義/実習	実習	履修対象者 (学科・コース・学年)	ファッションビジネス学科 2年		
授業科目の テーマと目的	広告の企画から衣装提案、衣装集め、撮影までの流れを学ぶ。						
学習到達 目標	広告を制作する。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 スタイリストとして経験のある講師が、その経験を活かし、プロデュース法を指導する。					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1～2	概論	広告について、完成までの流れ					
3～4	衣装提案書	衣装提案書の作成方法、衣装リース屋					
5～10		衣装提案書の作成					
11	衣装集め	衣装の集め方					
12～17	広告制作	ペアを組んで与えられたテーマをもとに、衣装提案書作成から衣装決め					
18～28		撮影、編集					
29～30		プレゼン					
使用テキスト 教材・教具							
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	課題30%、作品70%で評価する。						
履修上の 留意点	授業内容により、私服を準備する場がある。	検定試験の 概要					
備考	各自ノートを準備する。						

授業科目	色彩学Ⅳ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	森田 えり子			時間割	時間割参照	開講期	後期
選択/必修	必修	講義/実習	講義	履修対象者 (学科・コース・学年)	ファッションクリエイター学科 2年 ファッションビジネス学科 2年		
授業科目の テーマと目的	「ファッション色彩Ⅰ」で学んだ色彩の基礎理論をさらに掘り下げ、ファッション業界の企画から流通に いたる様々な実務において色彩を活用できるよう考え方や手法を学ぶ。						
学習到達 目標	ファッション色彩能力検定2級合格。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 色彩に関わる業務経験(下着、服飾雑貨、化粧品の商品企画開発・MD)のある講師 が、その経験を活かし、色彩の実務での活用方法を指導する。					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1	ファッション産業における 色彩計画		ファッション 業界において色彩を取り扱う姿勢、情報としての色彩				
2~3	"		商品企画における色彩計画				
4	"		生産段階における色彩				
5	"		販売における色彩計画				
6	"		パーソナルコーディネーションと色彩				
7~13	検定対策		過去問題集から模擬テスト、解答解説、試験勉強対策				
14	イメージコンサルティング		個人の魅力やニーズに応じたトレンドの取り入れ方、パーソナルカ ラー診断デモンストレーション				
15	テスト		修了テスト				
使用テキスト 教材・教具	ファッション色彩Ⅱ：日本ファッション教育振興協会 ファッション色彩能力検定試験2級問題集：日本ファッション教育振興協会 カラーカード BASIC COLOR140 B6判(品番:23177) 3M スリーエム ポストイット カバーアップテープ 8.5mm(コード:31247818)						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	模擬テスト30%、修了テスト30%、検定40%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要	ファッション色彩能力検定2級 2025年1月18日(土)		
備考							

授業科目	ファッション販売実技Ⅳ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	1
担当教員 (資格等)	稲美 妙乃			時間割	時間割参照	開講期	後期
選択/必修	必修	講義/実習	実習	履修対象者 (学科・コース・学年)	ファッションビジネス学科 2年		
授業科目の テーマと目的	コミュニケーション力と判断力を学ぶ。						
学習到達 目標	現場で通用する知識・技術を習得する。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 スタイリスト・Shopオーナーとして経験のある講師が、その経験を活かしコーディネート技術や接客やプレゼン法を指導する。					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1～2	タレントPR法						テーマ決め、準備
3～4	タレントPR法						リース、コーディネート
5～6	タレントPR法						撮影
7～8	販売実技						ロープレ
9～10	販売実技						ロープレ
11～12	タレント×Shop PR法						テーマ決め、準備
13～14	タレント×Shop PR法						撮影
15	まとめ						2年間のまとめ
使用テキスト 教材・教具							
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	作品100%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考	各自ノートを準備する。						

授業科目	英会話Ⅱ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	南原 寿枝美 (株式会社サザンフィールド)			時間割	水曜2限	開講期	後期
選択/必修	必修	講義/実習	講義	履修対象者 (学科・コース・学年)	ファッションビジネス学科 2年		
授業科目の テーマと目的	円高を背景に増え続ける海外からのお客様や、日本在住の外国人のお客様に英語で接客するために、販売員として必要な基本的な英会話を修得する。						
学習到達 目標	外国人の接客中に多い質問に対して英語で対応できる力、海外で仕入れができる力を身に付ける。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1	レジでの案内(3)	定価、セール価格、消費税について説明できるようになる					
2	レジでの案内(4)	プレゼント包装や個別包装を頼まれた場合に対応できるようになる					
3	衣類の英語表現	ワンピースは英語では dress と表現するなど、日本語の衣類表現と同じもの、違うものを知る					
4	服装に関する表現(1)	「着心地が良い」「きつい」「ダブダブ」など、服の着心地に関する表現を学ぶ					
5	服装に関する表現(2)	「おしゃれ」「最新のデザイン」「派手」「流行おくれ」など、服の見た目に関する表現を学ぶ					
6	よくある質問への対応(1)	お勧めの商品をたずねられて、「こちらはいかがですか」「これはセール中です」「これは人気商品です」などの案内ができるようになる					
7	よくある質問への対応(2)	値引きはできますかと聞かれ「残念ながら値引きはできません」「2つ買えば20%引きになります」などの案内ができるようになる					
8	よくある質問への対応(3)	買った商品を、そのまま着て帰りたいと言われた場合に対応できるようになる					
9	よくある質問への対応(4)	免税について聞かれた場合、免税できるかどうかや、免税カウンターを案内できるようになる					
10	よくある質問への対応(5)	ホテルや自国への配送ができるか聞かれた場合、対応できるようになる					
11	よくある質問への対応(6)	返品を頼まれた時「開封後の商品の返品はできません」などの対応ができるようになる					
12	海外での購入(1)	各国通貨や為替レートについて知る 欲しい商品を扱っているかどうか尋ねることができるようになる					
13	海外での購入(1)	サイズや色のバリエーション、生地や縫製地を確認できるようになる					
14	海外での購入(2)	値引き交渉ができるようになる					
15	後期修了テスト	前期、後期の内容について確認					
使用テキスト 教材・教具	『すぐに使える接客英会話 大特訓』Jリサーチ出版(9784863922037)						
参考図書 参考文献	『キクタン接客英会話 販売編』アルク出版 『ゼロから話せる接客のひとこと英会話』KADOKAWA						
成績評価の 方法・基準	小テスト50%、修了テスト50%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考	ロールプレイングに積極的に参加すること。						

授業科目	<b>デジタル演習Ⅳ</b>			時間数 (コマ数)	<b>30 (15)</b>	単位数	<b>1</b>
担当教員 (資格等)	<b>武智 明子</b>			時間割	<b>時間割参照</b>	開講期	<b>後期</b>
選択/必修	<b>必修</b>	講義/実習	<b>実習</b>	履修対象者 (学科・コース・学年)	<b>ファッションビジネス学科 2年</b>		
授業科目の テーマと目的	Illustrator・Photoshopの基本操作を使って制作を行い、クリエイションの幅を広げる。						
学習到達 目標	自分のイメージをデジタルツールをつかって表現できるようになる。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1～2	Illustrator・Photoshop	コピーライティングなど文章の作成					
3～4	〃	コピーライティングなど文章の作成					
5～6	〃	文字のレイアウト、フォントの選択など					
7～8	〃	全体のレイアウト(画像の大きさと文字のバランスなど)をまとめていく					
9～10	〃	全体のレイアウト(画像の大きさと文字のバランスなど)をまとめていく					
11～12	〃	全体のレイアウト(画像の大きさと文字のバランスなど)をまとめていく					
13～14	〃	最終的なレイアウト、色などの調整					
15	〃	プレゼンテーション					
使用テキスト 教材・教具	Illustrator・Photoshop						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	2時間ごとの制作物の提出、制作物80%、プレゼンテーション20%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考							

授業科目	ファッションプロデュースⅡ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	1
担当教員 (資格等)	桑原 美知			時間割	時間割参照	開講期	後期
選択/必修	必修	講義/実習	実習	履修対象者 (学科・コース・学年)	ファッションビジネス学科 2年		
授業科目の テーマと目的	役者の人柄、深層心理を紐解きスタイリングする。						
学習到達 目標	映画のポスターを制作する。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 スタイリストとして経験のある講師が、その経験を活かし、プロデュース法を指導する。					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1	概論	役者の深層心理と衣装					
2～5	プレゼン	映画の衣装をスタイリングし、プレゼン					
6	映画制作	キャスティング、配役					
7～8		衣装決め					
9～11		ポスター撮影、編集					
12～15		ルックブック制作					
使用テキスト 教材・教具							
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	課題30%、作品70%で評価する。						
履修上の 留意点	授業内容により、私服を準備する場合がある。			検定試験の 概要			
備考							

授業科目	ショップマスターⅢ		時間数 (コマ数)	60 (30)	単位数	2
担当教員 (資格等)	秋山 讓司		時間割	時間割参照	開講期	前期
選択/必修	必修	講義/実習	実習	履修対象者 (学科・コース・学年)	ショップマスターコース 2年	
授業科目の テーマと目的	ブランドを表現する場=SHOP その中に必要なことをいかに詰め込むかの方法を掘り下げる。					
学習到達 目標	商品戦略からブランドイメージを伝える方法を実店舗でいかに表現するかの力を身に付ける。					
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 アパレルショップ運営、バイヤー、VMDの実務経験を活かし、学生に指導する。				
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度					
1～2	商品クリエイション	実店舗の意味合い(WEB店舗の役割、ターゲット、キラーコンテンツなど)				
3～5	商品クリエイション	商品構成を考える(構成表作成、係数解説等含む)				
6～9	商品クリエイション	仕入れ商品とオリジナル商品のアイテム出し(MAP作成)				
10	商品クリエイション	経過発表にてアイテム構成の解説(イメージプレゼン)				
11～14	商品クリエイション	アイテム選定				
15～21	商品クリエイション	オリジナル商品企画、デザイン				
22	商品クリエイション	経過発表にてオリジナル商品の解説(プレゼン)				
22～30	商品クリエイション	仕入れ、制作(仕入れ、材料手配、韓国研修含む)				
使用テキスト 教材・教具						
参考図書 参考文献						
成績評価の 方法・基準	イメージプレゼン40%、最終プレゼン60%で評価する。					
履修上の 留意点				検定試験の 概要		
備考						

授業科目	ファッションビジネスⅢ			時間数 (コマ数)	60 (30)	単位数	4
担当教員 (資格等)	大方 和則			時間割	木曜 3-4限	開講期	前期
選択/必修	必修	講義/実習	講義	履修対象者 (学科・コース・学年)	ショップマスターコース 2年		
授業科目の テーマと目的	ファッションビジネス能力検定2級テキストを進めながらファッション業界の基礎知識を習得する。						
学習到達 目標	ファッションビジネス能力検定2級合格						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 ショップスタッフ、店長、バイヤー・マネージャーなどの経験を活かし、学生に指導する。					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1～2	2級テキスト 造形1章	テキスト学習後、過去問を解き、結果をもとに解説を行う					
3～4	2級テキスト 造形2章	テキスト学習後、過去問を解き、結果をもとに解説を行う					
5～6	2級テキスト 造形3章	テキスト学習後、過去問を解き、結果をもとに解説を行う					
7～8	2級テキスト 造形4章	テキスト学習後、過去問を解き、結果をもとに解説を行う					
9～10	2級テキスト 造形5章	テキスト学習後、過去問を解き、結果をもとに解説を行う					
11～12	2級テキスト 造形6章	テキスト学習後、過去問を解き、結果をもとに解説を行う					
13～14	検定直前対策①	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
15～16	検定直前対策②	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
17～18	検定直前対策③	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
19～20	検定直前対策④	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
21～22	検定直前対策⑤	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
23～24	検定直前対策⑥	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
25～26	検定直前対策⑦	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
27～28	検定直前対策⑧	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
29～30	検定直前対策⑧	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
使用テキスト 教材・教具	『ファッションビジネス2級新版』日本ファッション教育振興協会 『FB能力検定試験2級項目別試験問題・解答集』日本ファッション教育振興協会						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	課題を100%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要	ファッションビジネス能力検定2級 2024年11月中旬		
備考	基本的にオンライン授業になる為、PCとイヤホンを持参。出席の意識を強くもつこと。						





授業科目	ネットビジネスⅢ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	石塚 政紀			時間割	月曜3限	開講期	前期
選択/必修	必修	講義/実習	講義	履修対象者 (学科・コース・学年)	ショップマスターコース 2年		
授業科目の テーマと目的	ビジネスを行う上で重要な経営センスを磨き上げるために、経営の「在り方」と「やり方」に分けて学習する。「在り方」では理念、事業計画草案をもとにゆるがない判断基準を育て、「やり方」ではそれをもとに事業計画、市場分析からマーケティングし、ブランディング、運用など実働につながる手法を学習する。						
学習到達 目標	経営の基礎である「在り方」を学び、理念の導き方、事業計画のたてかたを身につける。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 WEBサイト、グラフィックデザイン、映像制作、SNSマーケティングなど広報にまつわる制作物の制作や、海外ハイブランドの輸入販売、世界一の食品展示会などに行政の業務に同行し世界中のバイヤーの動向などをリサーチした経験を活かし、学生に指導する。					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1	イントロダクション	「在り方」と「やり方」の違いを学習 各学生にアンケートをとり各自の方向性や熱量に合わせた指導を行っていく					
2	ビジネス基礎： 事業を興すということ	好きなこと、得意なこと、世間がもとめること、稼げることの4点から実際に思い描く事業がどこに属するのかをディスカッションしながら各学生ごとに共通認識をつくる					
3	ビジネス基礎： 経営者になるということ	物を売るというビジネスにおいて、経営者に重要な「情熱、計画力、やりぬく力」の3点を学習					
4～7	理念の導き方	ビジネス基礎を踏まえて、理念の導き方を各学生ごとに指導					
8～9	理念の発表	理念の導き方から出した理念を各学生ごとに発表					
10～13	EC事業計画草案の作り 方	理念をもとにEC事業計画草案の作り方を各学生ごとに指導					
14～15	EC事業計画草案の発表	EC事業計画草案を各学生ごとに発表					
使用テキスト 教材・教具	オリジナルテキスト 1年時に作成したベースのショップ						
参考図書 参考文献	『人を動かす』D・カーネギー/創元社 『営業の魔法』中村 信仁/パンローリング株式会社 『仕事の魔法』中村 信仁/パンローリング株式会社 『営業の神さま』中村 信仁/パンローリング株式会社						
成績評価の 方法・基準	小テスト40%、レポート発表内容60%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考	参考図書は授業内で紹介します。希望者は自身で購入してください。						

授業科目	ショップマスターⅣ			時間数 (コマ数)	90 (45)	単位数	3
担当教員 (資格等)	秋山 讓司			時間割	時間割参照	開講期	後期
選択/必修	必修	講義/実習	実習	履修対象者 (学科・コース・学年)	ショップマスターコース 2年		
授業科目の テーマと目的	具体的な店舗運営の際に必要な内容を項目ごとに学ぶ。						
学習到達 目標	仮想店舗を実店舗へ向けて実務を含めた経験をする。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 アパレルショップ運営、バイヤー、VMDの実務経験を活かし、学生に指導する。					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1～3	SHOPメイキング	実店舗の意味合い(WEB店舗の役割、ターゲット、ロケーションなど)					
4～10	SHOPメイキング	コンセプト、伝えたいこと=VMD(外観含めたVMDのイメージ作り)					
11～14	SHOPメイキング	実店舗リサーチ(外観印象、店内アプローチなど)					
15～19	SHOPメイキング	リサーチ結果から VMD含めた店内のレイアウトイメージを作成					
20	SHOPメイキング	店舗イメージを発表、解説(イメージプレゼン)					
21～25	SHOPメイキング	必要なもののリストアップと手配方法の検討(装飾等含め)					
26～29	SHOPメイキング	レイアウト修正して原案作成					
30	プレゼン	SHOPレイアウト、VMD発表(プレゼン)					
31～32	プロモーション	商品のPRに関する内容					
33～37	プロモーション	PRする商品撮影、スタイリング、LOOK BOOKなど					
38～40	プロモーション	POPなど販促物について					
41～45	卒業研究に向けて	レイアウト案と手配商品にて店舗を作成する準備					
使用テキスト 教材・教具							
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	プレゼン2回それぞれ30%ずつ、最終店舗作成40%(卒業研究と連動)で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考							

授業科目	ファッションビジネスⅣ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	大方 和則			時間割	木曜 3-4限	開講期	後期
選択/必修	必修	講義/実習	講義	履修対象者 (学科・コース・学年)	シヨップマスターコース 2年		
授業科目の テーマと目的	ファッションビジネス能力検定2級テキストを進めながらファッション業界の基礎知識を習得する。						
学習到達 目標	ファッションビジネス能力検定2級合格						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 シヨップスタッフ、店長、バイヤー・マネージャーなどの経験を活かし、学生に指導する。					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1～2	検定直前対策⑨	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
3～4	検定直前対策⑩	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
5～6	検定直前対策⑪	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
7～8	検定直前対策⑫	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
9～10	検定直前対策⑬	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
11～12	検定直前対策⑭	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
13～14	検定直前対策⑮	過去に解いた過去問の結果をもとに、各自正答率の低い分野を集中的に復習し、再度その分野の過去問を解き、解説を行う					
15	検定解説	2024年11月実施分の解説					
使用テキスト 教材・教具	『ファッションビジネス2級新版』日本ファッション教育振興協会 『FB能力検定試験2級項目別試験問題・解答集』日本ファッション教育振興協会						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	課題を100%で評価する。						
履修上の 留意点		検定試験の 概要	ファッションビジネス能力検定2級 2024年11月中旬				
備考	基本的にオンライン授業になる為、PCとイヤホンを持参。出席の意識を強くもつこと。						

授業科目	ネットビジネスⅣ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	石塚 政紀			時間割	時間割参照	開講期	後期
選択/必修	必修	講義/実習	講義	履修対象者 (学科・コース・学年)	ショップマスターコース 2年		
授業科目の テーマと目的	ビジネスを行う上で重要な経営センスを磨き上げるために、経営の「在り方」と「やり方」に分けて学習する。「在り方」では理念、事業計画草案をもとにゆるがぬ判断基準を育て、「やり方」ではそれをもとに事業計画、市場分析からマーケティングし、ブランディング、運用など実働につながる手法を学習する。						
学習到達 目標	「在り方」をカタチにするための「やり方」を学び、市場分析、マーケティング、ブランディング、運用を身につける						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 WEBサイト、グラフィックデザイン、映像制作、SNSマーケティングなど広報にまつわる制作物の制作や、海外ハイブランドの輸入販売、世界一の食品展示会などに行政の業務に同行し世界中のバイヤーの動向などをリサーチした経験を活かし、学生に指導する。					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1	マーケティング 事業計画作成: EC市場分析、環境分析	公開情報と活きた情報にわけ、EC市場調査を行い分析する方法を学習 マクロ環境の把握(PEST分析)、業界環境の把握(5F分析)、競争環境の把握 (3C分析)、強み・弱みの把握(VC分析)、市場機会・事業課題の明確化 (SWOT分析)などの分析方法による環境分析を学習					
2	マーケティング 事業計画作成:戦略立案	セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニングのSTP戦略立案 をおさらいインターネット市場における戦略を学習					
3~4	マーケティング 事業計画作成:試算	エクセルを用いて、目標売上からの試算方法、経費、固定費、変動費や、目 標指数、損益分岐点など物販の経営に必要な不可欠な試算を学習する(次項 の4P施策のプライスの項目にあたる)					
5	マーケティング 事業計画作成:施策立案	プロダクト(商品・サービス)、プライス(価格)、プレイス(チャネル)、プロモー ション(広告・販促)による4P施策立案を学習する また、マーケティングを通してブランディングの基礎を学習する					
6	EC事業計画 発表	EC事業計画を各学生ごとに発表					
7	ブランディング 広告・媒体について	4P施策のプレイスについてブランディングにいかせる知識を学習					
8	ブランディング 商品の差別化	4P施策のプロダクトについてブランディングにいかせる知識を学習					
9	ブランディング 売れる写真の撮り方	4P施策のプロモーションについてブランディングにいかせる知識を学習					
10	ブランディング 売れるコピーライティン	4P施策のプロモーションについてブランディングにいかせる知識を学習					
11	ブランディング ストーリー戦略	4P施策のプロモーションについてブランディングにいかせる知識を学習					
12	ブランディング 発表	ブランディング戦略を各学生ごとに発表					
13	EC運用 基礎	各アナリティクスから数値を読み解き、CVR、KPI、KGIなどから問題を見 つけ出す方法と感性を学習する					
14	EC運用 トライアル&エラー	問題を仮定したあとの解決方法を、事業計画と理念に沿って導き出 す方法を学習する					
15	EC運用 レポート発表	仮定のECショップの問題点を導き出し、その解決方法を各学生ごと に発表					
使用テキスト 教材・教具	オリジナルテキスト 1年時に作成したベースのショップ						
参考図書 参考文献	『ワンダーマンの売る広告』レスター・ワンダーマン/翔泳社 『広告の基本』波田 浩/日本実業出版社 『プロの撮り方完全マスターベシク』ジョエル・サートレイ/日経ナショナルジオグラフィック社 『クリップオンストロボ本格ライティング』細野 晃義/技術評論社 『ポーシングの教科書』清水 麻里/Mdnコーポレーション 『河野英喜の女の子ポートレート』河野 英喜/幻光社MOOK 『売れるコピーライティング単語帳』神田 昌典/SB Creative 『ストーリーブランド戦略』ドナルド・ミラー/ダイレクト出版						
成績評価の 方法・基準	小テスト40%、レポート発表内容60%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考	参考図書は授業内で紹介します。希望者は自身で購入してください。						

授業科目	<b>研修</b>			時間数 (コマ数)	<b>30 (15)</b>	単位数	<b>1</b>
担当教員 (資格等)	<b>桑原 美知</b>			時間割	<b>時間割参照</b>	開講期	<b>後期</b>
選択/必修	<b>必修</b>	講義/実習	<b>実習</b>	履修対象者 (学科・コース・学年)	<b>ショップマスターコース 2年</b>		
授業科目の テーマと目的	最先端の韓国ファッションを現地で学び、スタイリングショーで使用するアイテムをバイイングする。						
学習到達 目標	テーマにそったバイイング技術、計画性を習得する。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1～2	事前準備						最終チェック
3～14	研修						韓国研修
15	まとめ						レポート作成
使用テキスト 教材・教具							
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	レポート100%で評価する。						
履修上の 留意点					検定試験の 概要		
備考							

授業科目	卒業研究			時間数 (コマ数)	60 (30)	単位数	2
担当教員 (資格等)	秋山 讓司			時間割	時間割参照	開講期	後期
選択/必修	必修	講義/実習	実習	履修対象者 (学科・コース・学年)	ショップマスターコース 2年		
授業科目の テーマと目的	ブランド企画とショップマスターの集大成の実店舗の運営を通してリアルな店舗運営を体験する。						
学習到達 目標	ビジネス視点でプロセスを体験し最終結果を数値化することで仕事の感覚を身に付ける。						
担当教員の 授業に関わ る実務経験	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	【実務経験内容】 アパレルショップ運営、バイヤー、VMDの実務経験を活かし、学生に指導する。					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1～3	SHOP OPENまでの計画	OPENまでのスケジュールの作成					
4～6	ショップマスターⅢ・Ⅳと連動	ショップマスターの授業の内容を具体的に落としこみ					
7～10	SHOP 設営	テナント、リース場所の設営作業					
11～22	SHOP OPEN営業	実際に店頭で販売実習(3日間:1日6時間営業予定)→日報作成					
23～26	撤収作業	撤収作業					
27～29	活動まとめ	松山コレクション用ポートフォリオ作成					
30	活動まとめ	報告書作成(数値報告と感想)					
使用テキスト 教材・教具							
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	準備までの取り組み30%、営業日報20%、ポートフォリオ30%、報告書20%で評価する。						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考							