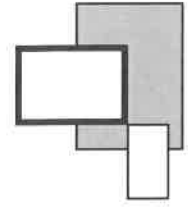




Matsuyama
Business
College

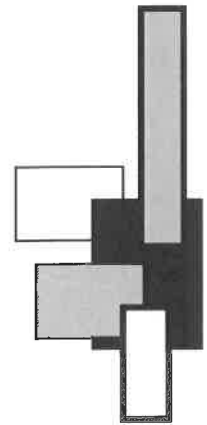
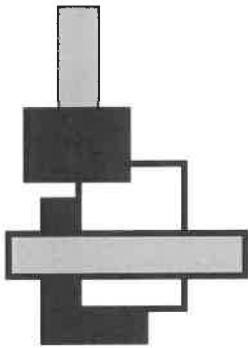


松山デザイナー専門学校

ファッションビジネス学科

2026 年度

シラバス



ファッションビジネスコース 2年

名前

※一年間、各自保管すること

令和8年度

服飾家政専門課程 ファッションビジネス学科 ファッションビジネスコース

必修 / 選択	区分	科目名	種別	担当者	ファッションビジネスコース 2年		
					前期	後期	単位
必修	学科 共通	デジタル演習Ⅲ	実習	白石	30		1
		英会話Ⅲ	講義	宇野	30		2
		ショップマスターⅢ	講義	竹松	30		2
		ファッションビジネスⅢ	講義	竹松	30		2
		マーケティングⅡ	講義	大方	30		2
		スタイリング実習Ⅲ	実習	木村	30		1
		アイテム制作実習Ⅰ	実習	木村	60		2
		ブランド企画Ⅲ	実習	秋山	60		2
		ファッション販売実技Ⅲ	実習	竹松	30		1
		ネットビジネスⅠ	講義	瀧川	30		2
		店舗実習Ⅱ	実習	(竹松)	90		3
		デジタル演習Ⅳ	実習	白石		30	1
		英会話Ⅳ	講義	宇野		30	2
		ショップマスターⅣ	講義	竹松		30	2
		スタイリング実習Ⅳ	実習	木村		30	1
		アイテム制作実習Ⅱ	実習	木村		90	3
		ブランド企画Ⅳ	実習	秋山		60	2
		ファッション販売実技Ⅳ	実習	竹松		60	2
		ネットビジネスⅡ	講義	瀧川		30	2
		必修科目 合計					450
					810		
年間合計時間/単位数					810		35
選択		ヘアメイク実技・理論Ⅲ	実習	高岡	60		2
		ヘアメイク実技・理論Ⅳ	実習	高岡		30	1
		研修	実習	教員		30	1
選択科目 合計					120		4

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	デジタル演習Ⅲ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	1
担当教員 (資格等)	白石 理恵			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	ビジネスで必要な表作成ソフトウェア『Microsoft Excel』の基本操作を学習し、実践できるスキルを習得する。最終目標として国際資格である『MOS』の取得により、さまざまな機能を使いこなすスキルを身に付け、今後のパソコンを使った業務や作業の効率化を目指す またMOS取得により就職活動のパソコンスキルのアピールに効果的である						
学習到達 目標	基本的な表計算や便利な関数、グラフ作成、データベース機能を学習し、便利で効率良い機能や操作方法を身に付けて実務で使いこなせるようになる						
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】 電機メーカーにてOAインストラクターを経た後、学校関係でPC講師としてOfficeソフトの操作指導や資格取得の授業を担当					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1	Word 復習	基本文書の作成と編集 タイピング練習					
2	Word 復習	表を活用したビジネス文書作成					
3	Word 演習	オブジェクト(図形、画像、ワードアートなど)を活用したPOP作成					
4	Excel 基礎	Excelの画面構成と基本操作を学ぶ					
5	Excel 基礎	計算式を使った表作成と編集 (相対参照と絶対参照)					
6	Excel 基礎	いろいろな関数の入力方法と利用を学ぶ					
7	Excel 基礎	グラフの作成と編集操作を学ぶ					
8	Excel 基礎	データベース機能の活用(並べ替えとフィルタ)					
9	Excel 演習	表計算～グラフ作成まで総合復習問題を解く					
10	Excel MOS 模擬①	模擬問題①を解説しながら一緒に解いていく 模擬問題① 1～3					
11	Excel MOS 模擬①	"				模擬問題① 4～6	
12	Excel 模擬試験①	各自で模擬試験①を解く (目標70点以上)					
13	Excel MOS 模擬②	模擬問題②を解説しながら一緒に解いていく 模擬問題② 1～3					
14	Excel MOS 模擬②	"				模擬問題② 4～6	
15	Excel 模擬試験②	各自で模擬試験②を解く (目標70点以上)					
使用テキスト 教材・教具	『わかる Microsoft Word 2024 & Microsoft Excel 2024 & Microsoft PowerPoint 2024 Office 2024 / Microsoft 365対応』FOM出版 『わかるマスター MOS Excel 365対策テキスト&問題集』FOM出版						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	小テスト30%・課題作成40%・模擬試験30%で評価する						
履修上の 留意点				検定試験の 概要	MOS Excel 365 (一般レベル) 2026年12月下旬頃		
備考							

授業科目	英会話Ⅲ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	宇野 恵美子			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	ベーシック接客&マナー編 接客に必要な基本表現とマナーについて学ぶ						
学習到達 目標	基礎的な流れと、お客様を心地よくさせるポジティブな表現を習得する						
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	お迎への挨拶と声かけ	「いらっしゃいませ」以上の第一声。絶妙な距離感の保ち方					
2	ニーズのヒアリング	「何かお探しですか？」を状況に合わせて使い分ける					
3	商品の特徴を説明する	素材(Cotton, Linen等)、機能、トレンドの伝え方					
4	試着へのご案内	試着室への誘導、フェイスカバーの使用法、靴の脱ぎ方					
5	試着中のフォローアップ	「サイズはいかがですか？」とドア越しに聞くタイミング					
6	褒め言葉のバリエーション ①	【重要】デザインや色を褒める(It suits you! 以外の表現)					
7	褒め言葉のバリエーション ②	お客様の雰囲気や着こなしを褒める(共感と称賛)					
8	サイズ・在庫の確認	他店在庫の確認、取り寄せ、入荷待ちの案内					
9	コーディネート提案	「こちらと合わせると素敵ですよ」というプラスワン提案					
10	レジ業務①(会計)	金額の提示、カード・現金・電子マネーの扱い					
11	レジ業務②(包装・お渡し)	ギフト包装、配送、雨の日のビニールカバー					
12	お見送り	感謝の言葉と「また来てください」のバリエーション					
13	免税(Tax-Free)の案内	手続きの流れ、必要なパスポートの確認					
14	電話対応の基本	在庫問い合わせ、営業時間、道案内の英語					
15	前期の総復習	入店から退店までのロールプレイング・修了テスト					
使用テキスト 教材・教具	アパレル英会話の特化したオリジナル教材						
参考図書 参考文献							
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	積極的な発話と、どうにか伝えようとする態度を促す						

授業科目	ショップマスターⅢ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	竹松 容子			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	POPUPに向けた販売実践力の構築 ミニPOPUP実践						
学習到達 目標	①POPUP販売に必要な接客・販売スキルを体系的に理解する ②短期催事型店舗における売上最大化手法を実践できる ③企業連携に相応しい接客対応・報連相ができる ④チームで売場運営ができる						
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】 ショップ店長の経験を活かし、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	オリエンテーション	POPUP販売の特性(短期催事のKPI)					
2	サステナブルな取り組み	サステナブルな未来を創る					
3	催事型接客の基本導線	ファーストアプローチ訓練					
4	ヒアリング技法	短期間でニーズを引き出す方法					
5	〃	一点物のストーリーテリングの特徴と効果					
6	クロージング技法	迷い客への対応					
7	〃	回転接客と客単価向上施策					
8	売上計数管理基礎	客数・客単価・セット率等					
9~10	VMD確認・SNS発信・ 販売連動	企画立案(アイテム制作実習と接続)					
11~14	ミニPOPUP①	運営(実習Labo)					
15	前期総括	売上分析・改善点抽出 本番に向けた課題抽出					
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	ミニPOPUP実践評価40%・ロールプレイ評価30%・レポート・分析力20%・チーム貢献10%						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考	本番のPOPUP運営に向けて役割を分担し個人スキルをあげる この授業では常に(P.L.A.N、D.O、C.H.E.C.K、A.C.T.I.O.N)を実行する						

授業科目	ファッションビジネスⅢ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	竹松 容子			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	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】 ショップ店長の経験を活かし、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					
2	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					
3	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					
4	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					
5	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					
6	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					
7	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					
8	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					
9	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					
10	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					
11	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					
12	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					
13	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					
14	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					
15	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 ※修了テスト					
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	小テスト30%・修了テスト70%						
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 2026年7月25日(土)		
備考	Fビジネス能力検定2級の試験に欠席した者は、3分の2以上の出席基準を満たしていても、成績評価は不可とする						

授業科目	マーケティングⅡ			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	1年次に学んだ服・服飾雑貨の知見を活かし、デザイン思考による企業の多角化をシミュレーションをすることで、現在のファッションのライフスタイル化の流れを学ぶ						
学習到達 目標	デザイン思考(顧客の抱える課題を理解し、課題解決のためのアプローチを行うこと)を理解し、新しいファッションビジネスを企画できる						
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】 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	ファッション業界の現状	(目標)現在の市場動向を把握を説明できる					
2	市場動向/ビジネス企画	(目標)ニーズリサーチできるようになる					
3	市場動向/ビジネス企画	(目標)新たなビジネスの方向性を決めることができる					
4	市場動向/ビジネス企画	(目標)社会貢献の側面からターゲットを設定することができる					
5	市場動向/ビジネス企画	(目標)実現可能性を分析できる					
6	市場動向/ビジネス企画	(目標)ビズグラムを30%作成できる 前編					
7	市場動向/ビジネス企画	(目標)ビズグラムを70%作成できる 中編					
8	市場動向/ビジネス企画	(目標)ビズグラムを100%作成できる 後編					
9	市場動向/ビジネス企画	(目標)モノ・サービスの商品例を提示できる 前編					
10	市場動向/ビジネス企画	(目標)モノ・サービスの商品例を提示できる 後編					
11	市場動向/ビジネス企画	(目標)ライバル企業を設定し差別化・独自化を提案できる 前編					
12	市場動向/ビジネス企画	(目標)ライバル企業を設定し差別化・独自化を提案できる 後編					
13	市場動向/ビジネス企画	(目標)収益性を提示できる 前編					
14	市場動向/ビジネス企画	(目標)収益性を提示できる 後編					
15	市場動向/ビジネス企画	(目標)企画書が完成できる					
使用テキスト 教材・教具	ノートパソコン(グーグルのアプリ使用)						
参考図書 参考文献	様々なメディアから発信されるニュースを取り扱う						
成績評価の 方法・基準	課題を100%で評価						
履修上の 留意点	オンライン授業 質問等はWEB上の個人ノート上で解説			検定試験の 概要			
備考	オンライン上で企画書を積み重ねていくので出席の意識を強く持つこと						

授業科目	スタイリング実習Ⅲ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	1
担当教員 (資格等)	木村 蘭			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	体型カバーコーディネート、デザイナーへのプレゼン法を学ぶ						
学習到達 目標	現場で通用する技術と知識を身につける						
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】 販売の経験がある講師が、その経験を活かしコーディネート技術を指導する					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1～2	骨格	骨格について・3つの骨格タイプ別のコーディネート法					
3～5		実践					
6～7		小物コーディネート					
8		まとめ					
9	学園祭スタイリングショー	スタイリングショー(学園祭)ディスカッション					
10～14		制作					
15		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	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、私服を準備する必要がある			検定試験の 概要			
備考	制作に関わる服、生地、糸、副資材は自己負担 各自ノートを準備する						

授業科目	アイテム制作実習 I			時間数 (コマ数)	60 (30)	単位数	2
担当教員 (資格等)	木村 蘭			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	アパレルアイテムの制作・コーディネート法を学ぶ						
学習到達 目標	現場で通用するアイテムのリメイク法を習得する						
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	染め	洋服染め、染料について					
3～8		洋服や小物を染める					
9～10		染めたアイテムをリメイクする					
11～13	ミニPOPUP	制作（リメイク作品制作）					
14～15	アイテム制作	スタイリングショー（学園祭）ディスカッション					
16～30		スタイリングショー（学園祭）制作					
使用テキスト 教材・教具	洋裁道具、染料道具						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	ノート20%・課題20%・作品60%で評価する						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考	制作に関わる服・生地・糸・副資材は自己負担 各自ノートを準備する						

授業科目	ブランド企画Ⅲ			時間数 (コマ数)	60 (30)	単位数	2
担当教員 (資格等)	秋山 譲司			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)	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	店舗の魅力を引き出す仕入れとは？商品軸から導き出す店舗の個性						
学習到達 目標	仕入れに関する知識、アパレル業界の仕入れに対する理解						
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】 商品MD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	アパレル業界の販売体系	仕入れの方式によって異なる店舗様式を1つずつ解説					
3～4	製品仕入れに関する解説	メーカー、ブランドの仕入れ方を解説					
5～6	古着の仕入れに関する解説	古着の仕入れ方を解説					
7～8	仕入れに必要な係数	係数を実際に数式に入れてシュミレーションしてみる					
9～10	POP UPショップの企画	テーマと軸になる内容を考える					
11～12	POP UPショップの企画	商品の調達方法の検討					
13～14	POP UPショップの企画	ターゲットを考える					
15～16	POP UPショップの企画	キラーコンテンツの考え方					
17～18	POP UPショップの企画	研修時に揃えたい商品リストの作成					
19～26	京都倉庫研修	ヒューマンフォーラム社京都倉庫にて実践研修					
27～28	研修後の課題	研修を終えてみて課題を考えてみる					
29～30	まとめレポート	POP UPの仕入れに関するレポート作成					
使用テキスト 教材・教具	自作のスライド						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	アパレルの構造に関する知識10%・製品仕入れに関する知識10%・古着の知識に関する知識10%・ 係数10%・POP UPのプラン20%・研修25%・レポート15%						
履修上の 留意点	京都研修不参加組は別途レポート作成	検定試験の 概要					
備考	2027年 1月開催予定のPOP UPに向けたプラン作成						

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)	竹松 容子		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	「ただ売る人」から「一生モノの信頼を得るプロ」へ。おもてなしの心と、裏付けられた提案技術。実習Laboでの徹底的な反復トレーニングで体に染み込ませ、お客様の期待を感動に変えるプロフェッショナルを育成する					
学習到達 目標	①プロ意識を具体的行動で示せる ②ホスピタリティの本質を理解し実践できる ③顧客ニーズに基づく提案ができる ④高度なロールプレイに対応できる					
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】 ショップ店長の経験を活かし、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	第1章:プロ意識の確立	プロとは何か/販売員の社会的責任				
2	〃	販売員の職能と期待役割				
3	〃	信頼構築とリピーター創造				
4	〃	実習Labo基礎ロールプレイ(基礎準備)				
5	第2章:ホスピタリティの 理解と実践	ホスピタリティ概念と接客の違い				
6	〃	顧客心理と共感力				
7~8	〃	ホスピタリティ演習(実習Labo使用)				
9	第3章:提案力強化	ニーズ把握の質問技法				
10	〃	コーディネート提案理論				
11	〃	客単価向上提案ロールプレイ				
12	〃	イレギュラー対応・高難度演習				
13	第4章:統合実践	総合接客試験①(個人)				
14	〃	総合接客試験②(チーム接客)				
15	〃	成長振り返り・プロ宣言プレゼン				
使用テキスト 教材・教具	オリジナル配布資料 『ファッション販売能力検定2級公式テキスト』一般財団法人 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	実技試験(実習Labo)40%・ロールプレイ参加度20%・レポート(ホスピタリティ考察)20%・最終プレゼン20%					
履修上の 留意点	実習Labo使用時は実店舗同様の緊張感 を持つこと		検定試験の 概要			
備考	販売実技・理論Ⅲでは「接客をこなす」段階から「お客様に選ばれる販売員」へ引き上げる科目と位置付ける					

授業科目	ネットビジネスⅠ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	瀧川 倫太			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	現在の労働環境に欠かせないオフィス・オートメーションアプリやWebサービスに対する理解を得る Webメディアを通じ、企業が消費者にどのような情報を提供すべきかを学ぶ						
学習到達 目標	「クライアントニーズ」と「ユーザーニーズ」を基本軸に、Webツールやメディアに対する理解と、Web サイト等のメディアを正確に評価するための知識を身につける						
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】 ECサイトの運用、コーポレートサイト等のディレクションからリリースまでのワンストップ制作の実 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	デジタルワークの基礎①	Webアカウントの基礎知識や、パスワード管理法など					
2	デジタルワークの基礎②	Google/Microsoftアカウントの運用方法等					
3	Webの登場と歴史	Webの登場が世界にどのような影響を与えたか					
4	ECサイトの歴史	ECサイトの登場と変遷					
5	Webサイト運用の 基礎知識①	Webサイトを評価するうえでの基礎知識					
6	Webサイト運用の 基礎知識②	運用されているWebサイトを分析してみる					
7	SNSマーケティング①	SNSマーケティングと従来のWebマーケティングとの違い					
8	SNSマーケティング②	UGCと購買行動モデル					
9	SNSマーケティング③	SNS運用の基礎知識					
10	第1回レポート作成	レポート制作					
11	第1回レポート発表	SNSマーケティングレポート					
12	ECサイト分析①	ECサイトの種類と特徴					
13	ECサイト分析②	取扱商品からみたECサイト分類					
14	第2回レポート作成	レポート制作					
15	第2回レポート発表	ECサイトレポート					
使用テキスト 教材・教具	オリジナルデータ教材、スライド						
参考図書 参考文献							
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							

授業科目	店舗実習Ⅱ			時間数 (コマ数)	90 (45)	単位数	3
担当教員 (資格等)	—			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	「実践型店舗運営力の確立と販売プロフェッショナル育成」ロールプレイング大会と店舗実習を通し、接客・売場理解・数値意識を統合し、現場で即戦力となる販売力を完成させる						
学習到達 目標	①顧客心理を踏まえた提案型接客力を身につける ②売上・客単価・回転率など数値を意識した行動ができる力を養う ③売場(VMD)と接客を連動させた販売実践力を高める ④実習経験を分析し、課題抽出と改善提案ができる力を養う						
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】 各店舗実習先で実際に業務に携わっている者が指導する					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1～3	Ⅰ：店舗実習ロールプレイング大会準備		2年生に求められる接客レベル確認・1年生との違い(売上責任・顧客化・単価アップ) 大会用ルーブリック提示				
4～6	百貨店型接客深化		仮説ヒアリング・顧客心理分析・クロージング強化				
7～9	モール型回転接客強化		声かけ5パターン・短時間提案・セット率アップ訓練				
10～12	VMD連動型接客		売場から会話を作る・トルソー説明トーク作成・追加提案練習				
13～14	大会用ロールプレイ練習		個人戦・ペア戦・フィードバック強化				
15	店舗実習ロールプレイング大会		審査(審査員あり) ※学内				
16	ロールプレイング大会総括		振り返りと課題				
17	Ⅱ：事前学習(実習直前準備)		実習目標設定(数値目標含む)				
18	"		企業研究シート作成				
19	"		実習マナー再確認・トラブル対応想定・販売目標シミュレーション(客単価・セット率・回転率)				
20～39	Ⅲ：店舗実習(4コマ×5日)		店舗実習活動報告書を毎日入力すること・巡回				
40	Ⅳ：実習後強化フェーズ		実習振り返り分析				
41～42	"		改善型ロールプレイ設計(実習での課題を明文化・改善トーク集)				
43	"		改善ロールプレイ練習				
44～45	Ⅴ：最終ロールプレイング大会		実習前大会との比較評価(ヒアリングの深度・提案の具体性・単価アップ意識・クロージングの精度・改善点の反映度)				
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	ロールプレイング大会20%・店舗実習評価30%・日報、売上分析レポート 25% 報告会発表15%・提出物10%						
履修上の 留意点	契約書(実習先) 誓約書を交わす			検定試験の 概要			
備考	①実習は企業の協力のもとで実施されるため、社会人としての自覚を持つこと ②遅刻・欠席は評価に大きく影響する ③実習中の問題行動は単位認定に関わる場合がある ④日報・レポートは期限厳守とする ⑤実習は「経験」で終わらせず、必ず分析・改善まで行うこと						

授業科目	デジタル演習Ⅳ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	1
担当教員 (資格等)	白石 理恵			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	ビジネスで必要な表作成ソフトウェア『Microsoft Excel』の基本操作を学習し、実践できるスキルを習得する。最終目標として国際資格である『MOS』の取得により、さまざまな機能を使いこなすスキルを身に付け、今後のパソコンを使った業務や作業の効率化を目指す またMOS取得により就職活動のパソコンスキルのアピールに効果的である						
学習到達 目標	基本的な表計算や便利な関数、グラフ作成、データベース機能を学習し、便利で効率良い機能や操作方法を身に付けて実務で使いこなせるようになる						
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】 電機メーカーにてOAインストラクターを経た後、学校関係でPC講師としてOfficeソフトの操作指導や資格取得の授業を担当					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1	Excel MOS 模擬③	模擬問題③を解説しながら一緒に解いていく					模擬問題③ 1～3
2	Excel MOS 模擬③	"					模擬問題③ 4～6
3	Excel 模擬試験③	各自で模擬試験③を解く (目標70点以上)					
4	Excel MOS 模擬④	模擬問題④を解説しながら一緒に解いていく					模擬問題④ 1～3
5	Excel MOS 模擬④	"					模擬問題④ 4～6
6	Excel 模擬試験④	各自で模擬試験④を解く (目標70点以上)					
7	Excel MOS 模擬⑤	模擬問題⑤を解説しながら一緒に解いていく					模擬問題⑤ 1～3
8	Excel MOS 模擬⑤	"					模擬問題⑤ 4～6
9	Excel 模擬試験⑤	各自で模擬試験⑤を解く (目標70点以上)					
10	Excel 模擬試験	模擬試験①～⑤ (目標80点以上目指し繰り返し解く)					
11	Excel 模擬試験	模擬試験①～⑤ (目標80点以上目指し繰り返し解く)					
12	Excel 模擬試験	模擬試験①～⑤ (目標80点以上目指し繰り返し解く)					
13	Excel 模擬試験	模擬①～⑤とランダム試験 (目標90点以上目指し繰り返し解く)					
14	Excel 模擬試験	模擬①～⑤とランダム試験 (目標90点以上目指し繰り返し解く)					
15	Excel 模擬試験	模擬①～⑤とランダム試験 (目標90点以上目指し繰り返し解く)					
使用テキスト 教材・教具	『わかる Microsoft Word 2024 & Microsoft Excel 2024 & Microsoft PowerPoint 2024 Office 2024 / Microsoft 365対応』FOM出版 『わかるマスター MOS Excel 365対策テキスト&問題集』FOM出版						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	模擬試験100%で評価する						
履修上の 留意点				検定試験の 概要	MOS Excel 365 (一般レベル) 2026年12月下旬頃		
備考							

授業科目	英会話Ⅳ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	宇野 恵美子			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)	ファッションビジネス学科 2年		
授業科目の テーマと目的	アドバンス接客&トラブル・緊急時に対応出来る英語力を身に付ける						
学習到達 目標	より深いコミュニケーションと、イレギュラーな事態への対応力を養う						
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	断り方のマナー	在庫がない、値引きできない、撮影禁止などを丁寧に伝える					
2	返品・交換への対応	レシートの確認、タグの有無、返金ルールの説明					
3	クレーム対応①(初期対応)	共感を示す、謝罪のフレーズ、相手の主張を聴く					
4	クレーム対応②(解決策提示)	お直しミス、不良品、接客不備への具体的な提案					
5	緊急時対応①(体調不良)	気分が悪い方への声かけ、救急車、休める場所の提供					
6	緊急時対応②(紛失・忘れ物)	店内での落とし物、忘れ物の確認と保管の案内					
7	緊急時対応③(災害・防犯)	地震・火災時の避難誘導、万引きが疑われる際の声かけ					
8	雑談(スモールトーク)①	天気、観光、滞在期間など、レジ待ち時間の会話					
9	雑談(スモールトーク)②	パーティーやビジネスなど、着用シーンに合わせた会話					
10	SNS・オンラインの案内	インスタフォローの依頼、オンラインサイトの紹介					
11	素材別の洗濯・手入れ方法	クリーニング指定、手洗いの推奨など長く着るための助言					
12	体型や好みの悩みへの共感	「体型をカバーしたい」などの要望に寄り添う英語					
13	予約・取り置き管理	入荷連絡の約束、取り置き期限の説明					
14	複数名への同時接客	お連れ様を巻き込んだ会話、忙しい時の優先順位					
15	後期の総復習	複雑な状況(試着+免税+トラブル)の総合演習・修了テスト					
使用テキスト 教材・教具	アパレル英会話の特化したオリジナル教材						
参考図書 参考文献							
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	積極的な発話と、どうにか伝えようとする態度を促す						

授業科目	ショップマスターⅣ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	竹松 容子			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)	ファッションビジネス学科 2年		
授業科目の テーマと目的	POPUPに向けた販売実践力の構築 ミニPOPUP実践						
学習到達 目標	①POPUP販売に必要な接客・販売スキルを体系的に理解する ②短期催事型店舗における売上最大化手法を実践できる ③企業連携に相応しい接客対応・報連相ができる ④チームで売場運営ができる						
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】 ショップスタッフ、店長の経験を活かし、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	オリエンテーション	前期の振り返りと目標再設定					
2	販売ロールプレイ強化①	価格帯別トーク訓練					
3	販売ロールプレイ強化②	客層別対応(若年層・大人層)					
4	追加提案	セット販売技法					
5	ミニPOPUPの役割分担	リーダー・レジ・声出し					
6	売場オペレーション構築	レジ導線・バックヤード管理					
7	在庫管理・補充計画	SKUレベルの在庫確認と補充					
8	企業連携マナー	報告書作成法					
9～10	VMD確認・SNS発信・ 販売連動	企画立案(アイテム制作実習と接続)					
11～14	ミニPOPUP②	運営(実習Labo)					
15	後期総括	売上分析・改善点抽出 本番に向けた課題抽出					
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	ミニPOPUP実践評価40%・ロールプレイ評価30%・レポート・分析力20%・チーム貢献10%						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考	本番のPOPUP運営に向けて役割を分担し個人スキルをあげる この授業では常に(PLAN、DO、CHECK、ACTION)を実行する						

授業科目	スタイリング実習Ⅳ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	1
担当教員 (資格等)	木村 蘭			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	スタイリストアシスタントとして、現場に必要な知識や情報、また即戦力となる技術を学ぶ						
学習到達 目標	現場で通用する技術と知識を身につける						
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】 販売の経験がある講師が、その経験を活かしコーディネート技術を指導する					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1	トレンド	調査					
2～3		プレゼン					
4	作品作り	テーマ・担当決め					
5～6		衣装・小物集め、ヘア・メイク提案					
7		撮影場所決め					
8～9		ディスカッション					
10～12		撮影					
13～14		写真データ編集					
15		ディスプレイ					
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20%・チームワーク20%・作品60%で評価する						
履修上の 留意点	授業内容により、私服を準備する必要がある			検定試験の 概要			
備考	制作に関わる服、生地、糸、副資材は自己負担						

授業科目	ブランド企画Ⅳ			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)	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	テーマに沿った売場作り 何を提案している空間なのか？を明確にする						
学習到達 目標	テーマに合った売場に必要なることを掘り下げて個性的な売場提案ができるスキルを身につける						
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】 商品MD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	POP UP SHOPの テーマと売場	テーマとリンクした売場を考える					
3～4	魅力的な売場とは？	売場から発信できることを掘り下げてみる					
5～6	自ら発信する内容とは？	POP UP SHOPのテーマ、意味合いから発信したいことを明確にする					
7～8	具体的な売場イメージ	現場を視察して具体的なイメージを明確にする・現場にて現調					
9～10	売場構想	具体的な売場の構想をまとめる					
11～12	PR構想	PRしていきたい内容を視覚化・担当を決めて役割分担					
13～14	準備	ツール作成					
15～16	準備	SNS用撮影					
17～18	準備	準備物作成					
19～20	準備	現場にて準備					
21～28	POP UP SHOP開催	シフトを組んで売場で実践販売					
29～30	レポート	POP UP SHOPの総括をレポート					
使用テキスト 教材・教具	自作のスライド						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	テーマ15%・売場プラン15%・PRプラン15%・準備15%・POP UP SHOP販売30%・レポート10%						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考	2027年1月予定で2日間のPOP UP SHOPを開催						

授業科目	ファッション販売実技Ⅳ			時間数 (コマ数)	60 (30)	単位数	2
担当教員 (資格等)	竹松 容子			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	販売員としての高度な接客力と売場構築力を統合し、「売れる接客」と「売れる売場」を実践できる人材を育成する						
学習到達 目標	①高難度接客に対応できる ②顧客心理を踏まえた提案ができる ③VMD理論を理解し実践できる ④接客と売場の連動を説明できる ⑤売上向上の改善提案ができる						
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】 ショップ店長の経験を活かし、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	第1章:販売応用力強化	前期振り返り/プロ意識再確認					
2~3	〃	高単価商品提案理論・客単価向上戦略					
4~5	〃	リピーター育成実践・顧客タイプ別対応演習					
6~7	〃	クレーム応用対応・チーム接客演習					
8	〃	総合ロープレ					
9~10	第2章:ホスピタリティ深化	感情マネジメント・共感カトレーニング					
11~12	〃	百貨店型接客実践・モール型回転接客実践(実習Labo)					
13~14	第3章:VMD理論基礎	VMD概論と販売連動(VP・PP・IPの役割)					
15~16	〃	ゾーニングと導線設計					
17~18	〃	ゴールデンゾーン理論・売上とVMDの関係					
19~24	第4章:VMD実践(Labo)	テーマ設定・レイアウト設定/VP・PP・IP構築実習(売場発表と改善計画)					
25~28	第5章:統合応用(Labo)	VMD連動型接客演習・グループ企画立案					
29~30	〃	総合実技試験①(接客)総合実技試験②(VMD)					
使用テキスト 教材・教具	オリジナル配布資料 『ファッション販売能力検定2級公式テキスト』一般財団法人 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	実技試験(接客)40%・実技試験(VMD)30%・改善提案、プレゼン20%・提出物10%						
履修上の 留意点				検定試験の 概要			
備考	「接客ができる」から「売場全体を動かせる」段階へ引き上げることを目指す						

授業科目	ネットビジネスⅡ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	2
担当教員 (資格等)	瀧川 倫太			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)	ファッションビジネス学科 2年		
授業科目の テーマと目的	汎用的な制作ツールを用いて、効果的なデザイン手法を取り入れたメディア制作を学ぶ 宣伝メディアとして大きな影響を持つ、SNSの運用法を学ぶ						
学習到達 目標	業務レベルを想定したメディア制作・運用を行う、知識と技術を身につける						
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】 ECサイトの運用、コーポレートサイト等のディレクションからリリースまでのワンストップ制作の実 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	Canvaの基礎操作①	Canvaをはじめる(アカウント作成等)					
2	Canvaの基礎操作②	インターフェースの理解と操作①					
3	Canvaの基礎操作③	インターフェースの理解と操作②					
4	デザインの基礎知識	消費者の注意を惹くためのデザイン手法					
5	Web素材の活用法	Web上の素材サイトなどの活用法と注意点					
6	Canvaでのバナー作成①	バナー制作のためのデザイン手法					
7	Canvaでのバナー作成②	Webバナー制作(実技)①					
8	Canvaでのバナー作成③	Webバナー制作(実技)②					
9	Canvaでの リール動画作成①	現在のWebメディアでのショートムービーの有用性と手法					
10	Canvaでの リール動画作成②	動画制作(実技)①					
11	Canvaでの リール動画作成③	動画制作(実技)②					
12	制作レポートの発表	これまでの制作物をレポート形式で発表					
13	SNS運用①	SNS運用の基礎知識①					
14	SNS運用 ②	SNS運用の基礎知識②					
15	SNS運用 ③	インサイト(アクセス解析)の活用					
使用テキスト 教材・教具	オリジナルデータ教材、スライド						
参考図書 参考文献							
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							

授業科目	ヘアメイク実技・理論Ⅲ			時間数 (コマ数)	60 (30)	単位数	2
担当教員 (資格等)	高岡 笑子			時間割	時間割参照	開講期	前期
選択/必修	選択	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	ブライダル・広告撮影・CMなど様々なジャンルのヘアメイクを担当する美容室『track time』と連携し、基礎を復習しながら、自分らしい作品を作り上げられるように様々なことに挑戦できる学習にする						
学習到達 目標	ヘアメイクトータルで90分仕上げ						
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】 ブライダルや各種セレモニー、CM・テレビ・企業広告などのヘアメイク経験のある講師が、その経験を活かし、ヘアメイクの基礎知識や技術、応用テクニックなどを指導する					
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度						
1	道具について	備品や道具についての説明					
2	ヘアメイクについて	ヘアメイクについての講義・分析など					
3~5	メイク基礎	ベースメイク～眉の描き方 等					
6~8	ヘア基礎	ウィッグの扱い・ゴムの結び方・ピンの留め方 等					
9~12	メイク基礎	ポイントメイク 等					
13~17	ヘア基礎	コテの使い方・編み込み基本					
18~23	ヘアメイク	学園祭ショーヘアメイク練習					
24~26	メイク応用	テーマに合わせてのメイク					
27~28	ヘア応用	テーマに合わせてのヘア					
29~30	ヘアメイク	ヘアとメイク両方での作品作り					
使用テキスト 教材・教具	ヘアメイク用具セット(履修者自己負担)						
参考図書 参考文献							
成績評価の 方法・基準	提出作品を、テーマ理解度25%・デザイン性25%・テクニック25%・スピード25%の比率で評価する						
履修上の 留意点		検定試験の 概要					
備考							

授業科目	ヘアメイク実技・理論Ⅳ			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	1	
担当教員 (資格等)	高岡 笑子			時間割	時間割参照	開講期	後期	
選択/必修	選択	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	基礎を復習しながら、自分らしい作品が作り上げられるように様々なことに挑戦できる学習にする							
学習到達 目標	衣装とトータルでヘアメイクの作品を創り上げる							
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】 ブライダルや各種セレモニー、CM・テレビ・企業広告などのヘアメイク経験のある講師が、その経験を活かし、ヘアメイクの基礎知識や技術、応用テクニックなどを指導する						
コマ割	授業科目の内容・具体的な授業計画及び進度							
1～10	ヘア・メイク	学校の衣装などを使用し、テーマに合わせてヘアメイク作品を作る					相モデルで作品を作り、レポート提出をする	
11～15	ヘア・メイク	2年間の復習						
使用テキスト 教材・教具	ヘアメイク用具セット(履修者自己負担)							
参考図書 参考文献								
成績評価の 方法・基準	提出作品を、テーマ理解度25%・デザイン性25%・テクニック25%・スピード25%の比率で評価する							
履修上の 留意点				検定試験の 概要				
備考								

授業科目	研修			時間数 (コマ数)	30 (15)	単位数	1
担当教員 (資格等)	教員			時間割	時間割参照	開講期	後期
選択/必修	選択	講義/実習	実習	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	トレンド発信の早い韓国で、韓国ファッションの勉強及び、ファッションショー作品に使用する生地や副資材の購入を行う						
学習到達 目標	イメージを具体化する、かつ数値の予定と併せた仕入れ業務を行う						
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	韓国トレンド、市場について					
3~14	研修	韓国資材購入					
15	研修まとめ	レポート					
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							