

2022年度 カリキュラム科目概要

文化服装学院教務部

科コード 13052	科名 ファッション流通高度専門士科2年	単位	3単位
科目コード 600500	科目名 ビジネスプランニング	授業期間	通年

担当教員(代表) : 山口壮大	共同担当者 : 池田叶苗
-----------------	--------------

【授業概要、到達目標・レベル設定】
 他者へと物事を伝える方法を学び、今後の活動へと応用できる技術を習得する。

【授業計画】 テーマ(大・中・小項目)、方法(講義・演習・実験・リサーチ・グループ活動など)、製作物、
 テーマ別所要コマ数、他科目との関連性、使用パソコンソフト名・ボディ種類、見学先

コマ	内容	コマ	内容
1	授業についての説明/ポートレート撮影企画開始	16	後期企画① 企画書発表修正
2	ポートレート企画 企画書説明	17	後期企画① 企画書②作成
3	ポートレート企画 企画書作成	18	後期企画① 企画書②発表・修正
4	ポートレート企画 企画書チェック①	19	後期企画① 撮影(仮)
5	ポートレート企画 企画書発表/修正	20	後期企画① web立ち上げ準備(マーケティングリサーチ等)
6	ポートレート企画 撮影(仮)	21	後期企画① 振り返り
7	ポートレート企画 撮影(仮)	22	後期企画② 企画書説明・作成
8	ポートレート企画 撮影(仮)	23	後期企画② 企画書発表・修正
9	ポートレート企画 振り返り/古着企画(仮)開始・説明	24	後期企画② 撮影
10	古着企画(仮)企画書説明・作成	25	後期企画② 振り返り/後期企画③ 企画書説明・作成
11	古着企画(仮)企画書発表・修正	26	後期企画③ 発表・修正
12	古着企画(仮) 撮影	27	後期企画③ 発表・修正
13	古着企画(仮) 撮影/前期振り返り	28	後期企画③ 撮影/全体振り返り
14	古着企画(仮)振り返り・反省会/後期企画① 企画書作成	29	
15	後期企画① 企画書発表・修正	30	

【評価方法】 学業評価60%、授業姿勢40%

主要教材図書
参考図書
その他資料

授業の特徴と担当教員紹介
 スタイリスト兼ショップディレクターとしてのキャリアを活かし、コンセプト設計、予算立案、企業・ブランドへのアプローチ、PR、接客の一連の過程を体験させる授業を実施。

記載者氏名 池田叶苗

2022年度 カリキュラム科目概要

文化服装学院教務部

科コード	13052	科名	ファッション流通高度専門士科 2年	単位	2単位
科目コード	618010	科目名	ネットビジネス I	授業期間	通年

担当教員(代表): 一般財団法人 ネットショップ能力認定機構 櫻木諒太	共同担当者:
---	--------

【授業概要、到達目標・レベル設定】

インターネットをはじめとした先端テクノロジーがファッション業界に与える影響を理解し、ネットとリアルの特徴を生かしたビジネスの企画立案ができるようになることを目標とする

【授業計画】テーマ(大・中・小項目)、方法(講義・演習・実験・リサーチ・グループ活動など)、製作物、テーマ別所要コマ数、他科目との関連性、使用パソコンソフト名・ボディ種類、見学先

テーマ	方法	コマ数
インターネットビジネスを理解する	講義および演習	4
ファッション EC 事例研究	講義	5
ファッション EC ビジネス企画から運営	講義、リサーチ、グループ活動	17

【評価方法】

出席、課題評価、制作物、授業姿勢に基づいて評価

主要教材図書

参考図書

その他資料 各コマ(講師)別の補助資料、参考サイト・動画など

授業の特徴と担当教員紹介

最先端で活躍するゲスト講師による講義や、ファッション EC ビジネスの企画運営を通して実践的な知識とスキルの習得ができること。

担当教員は、ファッション業界に限らず「XTech」の領域で新規事業立ち上げに従事しており、インターネットなど先端テクノロジーを活用したビジネスプロデュースを得意とする。

記載者氏名 一般財団法人 ネットショップ能力認定機構 櫻木諒太

2022年度 カリキュラム科目概要

文化服装学院教務部

科コード	科名 ファッション流通高度専門士科1年	単 位	1単位
科目コード	科目名 ファッション販売	授業期間	前期

担当教員(代表)： 中山 修	共同担当者：
----------------	--------

【授業概要、到達目標・レベル設定】

- ・ 販売員の仕事を理解し、知識と技術を体得する
- ・ 販売員として、お客様を「おもてなしする」という意識付けや知識、技術を習得する
- ・ 社会人に必要な言葉遣いや立ち居振る舞い（販売マナー・ビジネスマナー）を習得する

【授業計画】

- 販売員として、社会人として、必要な能力の理解と体得
第一印象・販売（ビジネス）マナー・コミュニケーション能力の関連と必要性、習得
- 販売員の必要性、サービスの理解
購買心理と接客の関わりと知識の習得
- 接客技術
「おもてなし」を意識した接客技術の習得
動的待機～アプローチ～ニーズ把握～セールストーク～クロージング～レジ対応～お見送りをロールプレイングにより体得
- クレーム対応の理解
クレーム対応での注意ポイントを理解する
- 販売員リサーチ
店舗に出向き、販売員の接客を受けレポートにまとめる
- 最終課題
グループごとに設定されたお客様に対しての対応を、レポートとロールプレイングにて発表提出

【評価方法】 S～C・F評価

評価基準：学業評価50%（最終課題ロールプレイング・販売員リサーチレポート等）授業姿勢50%（出席状況・授業に対する参加度）

主要教材図書

参考図書 ファッション販売2、ファッション販売3

その他資料

授業の特徴と担当教員紹介

「ファッション販売についての知識を講義で習得し、知識を活かし行動も伴うようにロールプレイングにて体得する」というように、講義＋実習という形に重きをおいた授業。担当教員は「大学等でファッション販売の授業を担当」「企業にてファッション販売に関わる教育・研修などを担当」「ファッション販売能力検定のテキストで販売分野の執筆担当」

記載者氏名 市村 弘美

2022年度 カリキュラム科目概要

文化服装学院教務部

科コード 13053	科名 ファッション流通高度専門士科3年	単 位	2単位
科目コード 607100	科目名 貿易実務	授業期間	通年

担当教員(代表) : 三浦 健	共同担当者 :
-----------------	---------

概要(教育目標・レベル設定など200字程度)(職業実践専門課程認定要件に基づきHP上で公開します)
 日本国内で展開販売している アパレル製品は 現状、大半が、輸入製品で、日本国内で生産している比率は非常に低いのが現実である。輸入製品にも色々種類があり、海外で生産された商品や、海外製品を、日本に持ち込むには貿易という手段を使う。貿易の基本的流れを理解することを主たる目的とする。実社会に出てから、役に立つ程度の基礎知識レベル。

コマ	内 容	コマ	内 容
1	オリエンテーション	16	貿易における通関
2	アパレル業界の現状について	17	貿易に必要な支払いの方法(決済)
3	OEMの考え方	18	貿易に必要な支払いの方法(決済)
4	ODMの考え方	19	貿易における日本からの輸出でビジネスする
5	貿易の種類	20	貿易における日本からの輸出でビジネスする。
6	コストの考え方(国内)	21	貿易に必要な書類
7	コストの考え方(海外)	22	INVOICE 作成 練習
8	インコタームズ(貿易に必要なコスト条件)	23	後期 試験
9	インコタームズ(貿易に必要なコスト条件)	24	一般貿易と来料加工貿易の違い
10	関税の知識	25	一般貿易と来料加工貿易の違い
11	関税の知識	26	総括
12	貿易における運送方法	27	
13	貿易における運送方法	28	
14	前期 試験	29	
15	貿易における通関	30	

評価方法・対象・比重
 評価基準 出席数 重視 80% 試験20%(前後期) S~C・F評価

主要教材図書	無
参考図書	無
その他資料	無

授業の特徴と担当教員紹介
 様々な企業で生産管理として従事し、国内外の生産現場や貿易実務に精通。そのキャリアをもとに、貿易の基本的流れを理解するための授業を実施。

記載者氏名 三浦 健

2022年度 カリキュラム科目概要

文化服装学院教務部

科コード	13053	科名	ファッション流通高度専門士科3年	単位	1単位
科目コード	602200	科目名	タックスアカウンティング	授業期間	後期

担当教員(代表)：荒井悠輔	共同担当者：
---------------	--------

【授業概要、到達目標・レベル設定】
 タックス、ファイナンス、アカウンティングの意味を理解し、ビジネスの場面で対応できるレベルを目標とする。
 財産と利益の把握方法、売上や利益に課せられるタックスの構造、その申告方法などについて、実践的なレベルでの解説を行う。
 ファッションビジネスで活かすことができる経済感覚を養い、グローバルに活躍できる人材を育成することを目標に、講義内容を設定している。

テーマ	方法	コマ数
アカウンティング、タックス、ファイナンスに関する概要①	講義	1
アカウンティング、タックス、ファイナンスに関する概要②	講義	1
アカウンティング基礎講義	講義	1
タックス基礎講義(所得税・法人税・消費税)	講義	1
ファイナンス基礎講義	講義	1
会社設立計画及び経営企画書の作成及び提出	演習	1
前回作成した会社設立計画及び経営企画書を発表し、お互いの批評を行う	演習	1
利益と税金の関係についての応用講義	講義	1
グローバルビジネスを行うための、英文会計と国際税務に関する基礎講義	講義	1
グローバルビジネスを行うための、英文会計と国際税務に関する応用講義	講義	1
当初の設立計画を修正し、各人ごとに発表を行う。	演習	1
当初の設立計画を修正し、各人ごとに発表を行う。	演習	1
筆記試験の実施	試験	1

【評価方法】
 通常講義の受講姿勢 25%、提出物評価 25%、講義内試験 50%により評価を行う。

主要教材図書	なし
参考図書	なし
その他資料	なし

授業の特徴と担当教員紹介
 税理士法人での税務会計業務の経験をもとに、アカウンティングやタックスの意味と財務諸表の読み方を理解させ、財務・税務的な視点からビジネスを捉えられるように指導する。

記載者氏名 荒井悠輔

2022年度 カリキュラム科目概要

文化服装学院教務部

科コード	科名	グローバルビジネスデザイン科 4年	単位	2 単位
科目コード RA41609600	科目名	プロモーション戦略	授業期間	通年

担当教員(代表) 小嶋 洋子	共同担当者 木本 晴美
----------------	-------------

【授業概要 到達目標・レベル設定】

MBPの授業を基本としながら、そのプランに必要なプロモーションプランの作成を行う。
 プロモーションとは目的、目的達成のための数値目標を明確にし、その達成のためのメディア、ツール、クリエイティブとその効果と予算を決定し、PDCAで分析することであり、そのプロセスでプランニングを行う。
 各自のプランに合わせたプラン作成を行うため、マンツーマンでフォローアップしていく。

【授業計画】

コマ	内容	コマ	内容
1	MBPプランの基本項目、MDの全体プランを理解する。	16	顧客はこれにより新しい体験ができるかの検証
2	MBPプランの基本項目、MDの全体プランを理解する。	17	顧客はこれにより新しい体験ができるかの検証
3	何が足りないか、必要かを考える。	18	コンセプトに即しているかブラッシュアップ
4	何が足りないか、必要かを考える。	19	MD他の戦略とのすり合わせ
5	いつ、どこ、何が必要かを考える。	20	プロモーション/サービス
6	いつ、どこ、何が必要かを考える。	21	プロモーション/接客サービス
7	いつ、どこ、何が必要かを考える。	22	プロモーション/顧客管理
8	プランニング設計	23	プレゼンテーション 年間計画
9	プランニング設計	24	プレゼンテーション 各プランの具体案
10	経費調査	25	プレゼンテーション メリットデメリット
11	経費調査	26	プレゼンテーション 収支計画
12	アイデアブラッシュアップ	27	プレゼンテーション ビジュアル作成
13	アイデアブラッシュアップ	28	プレゼンテーション ビジュアル作成
14	アイデアブラッシュアップ	29	リハーサル
15	アイデアブラッシュアップ	30	リハーサル

【評価方法】

出席率20% 授業態度・参加度・グループワーク関与度10% 課題提出期限厳守度5% 自律度5%
 リサーチ力15% 課題の視点度15% 課題のロジック構築度15% 課題のアイデア度15%

主要教材図書	なし
--------	----

参考図書	なし
------	----

その他資料	なし
-------	----

授業の特徴と担当教員紹介

学生の考えを尊重しながら、マンツーマンで指導をしていくスタイルです。より深い洞察と理解で実現できるビジネスプランを作ります。担当はリテールビジネスの企画を数多く見てきたキャリアがあるので、学生にリアルなファッションビジネスを伝えます。

記載者氏名 小嶋 洋子