

国際トータルファッション専門学校 シラバス

科目名	VMD II				
担当教員	金川 愁	実務授業の有無	○		
対象学科	ファッションビジネス科、 国際ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	前期
必修・選択	必修	単位数	4	時間数	80時間
授業概要、目的、 授業の進め方	1年次に学習した基礎知識をもとにテーマ別訴求、イベント別訴求等を企画から作成し、1F SHOP、3F ディスプレイルームを作成。商品の魅力を演出できるように実践をメインに取り組む。 またセリングポイントを訴求した効果的なディスプレイを作成し、店舗運営と並行して授業を行う。				
学習目標 (到達目標)	各アイテムに適した陳列方法をマネキン、トルソーを使用して1FのSHOPを使い魅力的に見せる。				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	なし				
回数	授業項目、内容	学習方法・準備学習・備考			
1	導入、1年次振り返り	授業ルールについて、科目のゴール説明。 振り返りシート配布、記入。			
2	ロスバイイングディスプレイ企画	ロスバイイングディスプレイ企画書作成（パワーポイント作成）			
3	バイイングディスプレイ企画書作成 プレゼン	ディスプレイ企画1つに絞りリスト作成。買い出し班と準備班に分かれて行動。			
4	必要なものリスト作成。買い出しと準備。	ディスプレイ企画2つに絞りリスト作成。買い出し班と準備班に分かれて行動。			
5	ディスプレイルームへ作成	ディスプレイルームにて作成。			
6	SKU,FKU講義、主役と脇役	SKU,FKUについてのプリント配布。 VMDにおける主役と脇役についての講義。			
7	アイテムケア（シューズ、革物）	各自でアイテムを用意してもらい、ケア実施。			
8	ファッションショーに向けたテーマ決め、マップ作成	テーマ決め、マップ作成			
9	ファッションショーテーマ プレゼン、内容策定	テーマのプレゼン、内容策定。			
10	ファッションショー展示	ディスプレイルームに展示			
11	ネクタイ結び方の復習、テクニック講義 実践	結び方復習、テクニック講義、実践			
12	万代リサーチ	万代ヘリサーチ実施			
13	リサーチレポート作成	レポート提出（売場図、ポイント記載）			
14	FWに向けた1F SHOP VMD変更	1F SHOPのVMD変更を全員で実施。			
15	ネクタイ結び方の復習、テクニック講義 実践	結び方復習、テクニック講義、実践			
16	ネクタイ結び方の復習、テクニック講義 実践	結び方テクニック、実践			
17	古町リサーチ	リサーチ実施、売り場、オススメアイテムのリサーチ。			
18	リサーチレポート作成	リサーチレポート提出。（売場図、ポイント記載）			
19	まとめ、SHOP内容引継ぎ	VMD II まとめワークシート配布。SHOP内容を1年生に引継ぎ。			
20	まとめ、SHOP内容引継ぎ	SHOP内容を1年生に引継ぎ。重点ポイントなど。			
評価方法・成績評価基準		履修上の注意			
課題提出100% 点数基準 課題：授業意欲＝80：20 企画書、ワークシート、プレゼンの内容で点数の増減（±5点）あり 成績評価基準 A(100～80) B(79～70) C(69～60) D(59～0)		A4ファイル、ノート（ルーズリーフでも可）用意。 PCでのワークシート作業があるためDropboxを使用する。			
実務経験教員の経歴	セレクトショップにてFAを7年間、販売、VMD業務に関わっていた				

科目名	VMD II				
担当教員	金川 愁	実務授業の有無	○		
対象学科	ファッションビジネス科、 国際ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	後期
必修・選択	必修	単位数	4	時間数	80時間
授業概要、目的、 授業の進め方	<p>プランニングからディスプレイ企画、アイテム選別まで各個人で実施。 2年間で学んだコーディネート、VMD、店舗運営などの知識を活かし、心に、視覚に訴える課題を制作。 卒業課題となり最終ショー形式にて発表。</p>				
学習目標 (到達目標)	企画書の作成、プレゼン実施、VMD企画、演出のすべてを実践し理解をする。				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	なし				
回数	授業項目、内容	学習方法・準備学習・備考			
1	課題趣旨説明	制作の内容、趣旨説明			
2	企画書立案	企画書立案（コーディネートイメージ5体、VMD企画、演出企画）パワーポイントにてスライド10枚以上。			
3	企画書作成 1	企画書作成 コーディネートイメージ5体、VMD企画立て			
4	企画書作成 2	企画書作成 演出、音楽の企画立案			
5	企画書中間チェック	企画書の中間チェック実施。			
6	企画書プレゼン	企画書プレゼン（1人ずつ企画の意図、演出なども全て伝える）			
7	企画採用者決定	採用企画の制作へ移る。各担当や演出などすべて採用企画者に仕切らせ制作開始。			
8	採用企画のコーディネート策定 1	コーディネート案作成 PCにて画像収集			
9	採用企画のコーディネート策定 2	コーディネート案作成 PCにて画像収集			
10	採用企画のコーディネート策定 3	コーディネート案完成 モデル案策定			
11	必要なアイテム候補出し	足りないアイテムの候補出し			
12	必要なアイテムなど買い出し	足りないアイテムの候補出し、買い出し実施			
13	コーディネートチェック	コーディネートチェック実施			
14	フィッティング実施	フィッティング実施			
15	演出関連作成	演出関連（音楽、映像など）作成			
16	演出関連リハ	演出関連リハーサル実施。			
17	リハーサル、改善ミーティング 1	リハーサル実施。改善事項などのミーティング実施。			
18	リハーサル、改善ミーティング 2	リハーサル実施。改善事項などのミーティング実施。			
19	リハーサル、改善ミーティング 3	リハーサル実施。改善事項などのミーティング実施。			
20	リハーサル、改善ミーティング 4	リハーサル実施。改善事項などのミーティング実施。			
評価方法・成績評価基準		履修上の注意			
(1) 出席率が80%以上である事。 (2) 最終提出期限が守られている事。 (3) 課題内容の条件を満たしている事。 (4) 総合評価60点以上であること ①企画書40% ②コーディネート30%で評価 ③VMD20%+授業態度10%		提出物 (1) プレゼンテーション企画書 (2) 作品 コーディネート作品1人1コーディネート 各科目ごとに複数の教務にて評価を行う。			
実務経験教員の経歴	セレクトショップにてFAを7年間、販売、VMD業務に関わっていた				

科目名	商品企画				
担当教員	神戸 悠太		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションビジネス科、 国際ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	前期
必修・選択	必修	単位数	3	時間数	60時間
授業概要、目的、 授業の進め方	1.コンセプトの考え方 2.デザインの考え方 3.製品制作				
学習目標 (到達目標)	コンセプトワークを学び、ターゲットに沿った商品企画のノウハウを学ぶ				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	配布資料・ノートパソコン				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	企画・コンセプト		コンセプトとは・デザインとは		
2	ブランド立案		ブランド立案作業		
3	デザイン		ラフデザイン作業		
4	デザインチェック①		デザイン修正作業		
5	デザインチェック①		デザイン修正作業		
6	T-shグラフィックデザイン		プリント種類講義		
7	T-shグラフィックデザイン		プリント種類講義		
8	T-shグラフィックデザイン		プリント職出し		
9	別注企画		別注の仕組みとノウハウ		
10	別注企画		別注が上手く行きやすい商品		
11	別注企画演習①		リーバイス501の別注企画		
12	別注企画演習①		企画発表会		
13	別注企画演習②		コンバースオールスターの別注企画		
14	別注企画演習②		企画発表会		
15	別注企画演習③		自分設定のブランドアイテム別注企画		
16	別注企画演習③		企画発表会		
17	雑貨デザインコンペティション		雑貨デザインコンペ説明・作業		
18	雑貨デザインコンペティション		アイデアだし・コンセプトワーク		
19	雑貨デザインコンペティション		デザインワーク・応募準備		
20	デザインチェック		コンテスト応募		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
課題：ブランド企画書20%/T-shデザイン20%/別注企画①20%/別注企画②20%/雑貨デザイン応募デザイン20% 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			全ての課題を提出すること 好きなデザインをするのではなく、ターゲットに沿ったデザイン企画をすること、商品ができるまでの流れを理解すること		
実務経験教員の経歴	オリジナルブランドの経営を12年間、ショップ経営を3年間行っていた				

科目名	商品企画				
担当教員	神戸 悠太		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションビジネス科、 国際ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	後期
必修・選択	必修	単位数	3	時間数	60時間
授業概要、目的、 授業の進め方	1.企画書の制作 2.プレゼンテーション				
学習目標 (到達目標)	2年間の集大成として学科特性を生かした企画の立案・コーディネートをファッションショーで発表する				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	配布資料・ノートパソコン				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	導入		スケジュール・主旨説明		
2	企画書制作		コンセプトワーク		
3	企画書制作		ターゲット分析・マーケティング		
4	企画書制作		トレンドマーケティング		
5	企画書制作		シーウンテーマワーク		
6	企画書制作		スタイリング提案		
7	プレゼンテーション		企画会議		
8	スタイリングワーク		バイイングリスト制作		
9	スタイリングワーク		バイイングリスト制作		
10	バイイング実習		商品バイイング		
11	メイクプラン・演出プランワーク		メイクプランニング・演出プランニング		
12	商品検品・スタイリング組		スタイリングチェック		
13	修正スタイリングワーク		スタイリング修正		
14	追加バイイング実習		商品バイイング②		
15	スタイリング完成		提出		
16	フィッティング		スタイリング修正		
17	最終バイイング		商品バイイング③		
18	ファッションショー		リハーサル		
19	ファッションショー		リハーサル		
20	ファッションショー		本番		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
課題：ブランド企画書50%、プレゼンテーション50% 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			全ての課題を提出すること トレンドマーケティングに基いた企画、及びスタイリングを提案し、予算内で買い付けすること		
実務経験教員の経歴	オリジナルブランドの経営を12年間、ショップ経営を3年間行っていた				

科目名	ファッション販売能力検定対策Ⅱ(A科目)				
担当教員	服部 円		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションプロデュース科、 国際ファッションビジネス科、 ファッションビジネス科、 スタイリスト科(スタイリストプレスコース)	対象学年	2	開講時期	前期
必修・選択	必修	単位数	2	時間数	40時間
授業概要、目的、 授業の進め方	1.ファッション販売能力検定ⅡA科目の知識を習得 2.ファッションビジネス、ファッションマーケティング、ファッション産業、 ファッショントレンド、接客マナー、消費者行動等の理解 3.テキスト、過去問題での復習				
学習目標 (到達目標)	ファッション販売能力検定2級A科目の合格レベルの習得				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	ファッション販売2/ファッション販売能力検定試験問題集2級				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	ファッション販売知識①		教科書 p 8～p9 過去問題演習		
2	ファッション販売知識②		教科書 p 10～p12 過去問題演習		
3	ファッション販売知識③		教科書 p 13～p14 過去問題演習		
4	ファッション販売知識④		教科書 p 15～p19 過去問題演習		
5	ファッション販売技術①		教科書 p 20～ p 24 過去問題演習		
6	ファッション販売技術②		教科書 p 25～ p 30 過去問題演習		
7	ファッション販売技術③		教科書 p 31～ p 35 過去問題演習		
8	ファッション販売技術④、⑤		教科書 p 36～ p 47 過去問題演習		
9	ファッション販売技術⑥		教科書 p 48～ p 51 過去問題演習		
10	ファッション販売技術⑦、⑧		教科書 p 52～ p 61 過去問題演習		
11	マーケティング①		教科書 p 152～ p 155 過去問題演習		
12	マーケティング②		教科書 p 156～ p 160 過去問題演習		
13	マーケティング②		教科書 p 161～ p 166 過去問題演習		
14	マーケティング③		教科書 p 167～ p 173 過去問題演習		
15	試験対策		模擬テスト		
16	試験対策		模擬問題解答・解説		
17	試験対策		模擬テスト		
18	試験対策		模擬問題解答・解説		
19	前期試験		前期試験		
20	前期試験解答・解説		解答・解説		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
試験評価 100% 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			教科書は毎時間準備すること 授業内での配布物は全て保管すること		
実務経験教員の経歴	外資系ショップで4年間FAを経験、接客及び店舗運営に携わる				

科目名	ファッション販売能力検定対策Ⅱ(A科目)				
担当教員	服部 円		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションプロデュース科、 国際ファッションビジネス科、 ファッションビジネス科、 スタイリスト科(スタイリストプレスコース)	対象学年	2	開講時期	後期
必修・選択	必修	単位数	2	時間数	40時間
授業概要、目的、 授業の進め方	1.ファッション販売能力検定ⅡA科目の知識を習得 2.ファッションビジネス、ファッションマーケティング、ファッション産業、 ファッショントレンド、接客マナー、消費者行動等の理解 3.テキスト、過去問題での復習				
学習目標 (到達目標)	ファッション販売能力検定2級A科目の合格レベルの習得				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	ファッション販売2/ファッション販売能力検定試験問題集2級				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	A科目過去問題①		第42回 過去問題A科目試験形式及び解答		
2	A科目過去問題①		第42回 過去問題A科目 解説・振り返り		
3	A科目過去問題②		第41回 過去問題A科目試験形式及び解答		
4	A科目過去問題②		第41回 過去問題A科目 解説・振り返り		
5	A科目過去問題③		第40回 過去問題A科目試験形式及び解答		
6	A科目過去問題③		第40回 過去問題A科目 解説・振り返り		
7	A科目過去問題④		第39回 過去問題A科目試験形式及び解答		
8	A科目過去問題④		第39回 過去問題A科目 解説・振り返り		
9	A科目過去問題⑤		第38回 過去問題A科目試験形式及び解答		
10	A科目過去問題⑤		第38回 過去問題A科目 解説・振り返り		
11	A科目過去問題⑥		第37回 過去問題A科目試験形式及び解答		
12	A科目過去問題⑥		第37回 過去問題A科目 解説・振り返り		
13	検定対策		対策ワード解説		
14	検定本番問題の解答・解説①		検定本番問題の解答・解説・振り返り		
15	検定本番問題の解答・解説②		検定本番問題の解答・解説・振り返り		
16	試験対策		模擬問題		
17	試験対策		模擬問題解答・解説		
18	後期試験		後期試験		
19	後期試験解答・解説		解答・解説		
20	一年間のまとめ、振り返り		一年間のまとめ、振り返り		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
試験評価100% 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			教科書は毎時間準備すること 授業内での配布物は全て保管すること		
実務経験教員の経歴	外資系ショップで4年間FAを経験、接客及び店舗運営に携わる				

科目名	ショップエキシビジョン				
担当教員	濱浦 雅也		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	前期
必修・選択	必修	単位数	3	時間数	60時間
授業概要、目的、授業の進め方	コンセプトショップの提案。実店舗の今のあり方や新潟のニーズライフスタイルへの影響などを含め今の現場感を学ぶ。ブランドプロモーションの仕組みなどを実際に学んで行く。				
学習目標 (到達目標)	実店舗の在り方や店舗を運営する上で必要なスキル習得やトレンドを踏まえた展示会での商品セレクトの重要性の理解。				
テキスト・教材・参考図書・その他資料	なし				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	オリエンテーション、導入		アンケート配布。自己紹介		
2	CMEincの紹介。ショップ紹介など		会社、ショップ、事業内容紹介。		
3	19ssのトレンド。マーケット分析の企画		トレンド情報収集。マーケット分析、説明、プレゼン		
4	19ss 店舗リサーチ		リサーチ実施。店舗の状況確認。		
5	店舗運営 について		shopで行う内容や仕入れ掛け率など運営のビジネス経営お話しなど		
6	カメラワーク・SNS 1		カメラの説明や基礎的な使用方法講義、実践		
7	カメラワーク・SNS 2		スタイリングのテーマなどを決めてマニュアルでカメラ撮影をします。		
8	19FWトレンド、マーケット分析の企画。		トレンド情報収集。マーケット分析、説明実施。		
9	19FW 店舗リサーチ		リサーチ実施。店舗の状況確認。		
10	SHOPプロモーション		現在compassでやっているPRなどの説明		
11	SALE企画や新作商品など SHOP告知やプロモーションなど検証.分析		学生自身が購入しているお店やブランドのPRを分析		
12	SALE企画や新作商品など SHOP告知やプロモーションなど検証.分析		お店やブランドのPR分析、プレゼン実施		
13	顧客について 1		一般的に顧客とは何か、どういう基準で顧客と呼ぶのかについて講義		
14	顧客について 2		学生一人一人が考える顧客の分析、プレゼン		
15	SNS . WEB SHOP 運営		SNS.WEB で僕が参考にしている方や考え方について講義。		
16	2020年からスタートする 5G について		2020からスタートする 5G 時代 について講義。		
17	compassでやっている顧客の考え方		実際のSHOPでやっている受注会に向けた顧客の考え方について講義		
18	compassでやっている受注展示会の考え方		お店で春夏.秋冬の受注会をやる考え方やこれからのセレクトショップでの考え方について講義		
19	前期まとめ 1		半年間のまとめプリント配布、SNS,PR方法		
20	前期まとめ 2		経営について 講義		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
課題提出 100% 点数基準 課題：授業意欲 = 80 : 20 企画書、プレゼンの内容で点数の増減 (±5点) あり 成績評価基準 A(100~80) B(79~70) C(69~60) D(59~0)			ノートを用意。		
実務経験教員の経歴	自身の会社を持ちセレクトショップを運営、ショップオーナーを務めている				

科目名	ショップエキシビジョン				
担当教員	濱浦 雅也		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	後期
必修・選択	必修	単位数	3	時間数	60時間
授業概要、目的、授業の進め方	コンセプトショップの提案。実店舗の今のあり方や新潟のニーズライフスタイルへの影響などを含め今の現場感を学ぶ。ブランドプロモーションの仕組みなどを実際に学んで行く。				
学習目標 (到達目標)	実店舗の在り方や店舗を運営する上で必要なスキル習得やトレンドを踏まえた展示会での商品セレクトの重要性の理解。				
テキスト・教材・参考図書・その他資料	なし				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	秋物の店舗などを見学。		前回のリサーチに基づいて万代の店舗をリサーチ		
2	ショップのプロモーション方法について		1FのプロモーションSNS/CMEでの取り組みを説明		
3	1F shopのプロモーション企画について①		展示会商品セレクトのコツ展示会での受注方法・店舗コラボや取引についてCMEでの取組説明		
4	1F SHOPのプロモーション企画について②		冬のトレンド講義(カラー・アイテム・スタイリングなど)		
5	1F shopのプロモーション企画について③		展示会についてのまとめ。トレンドと商品セレクトの関連性講義。		
6	1Fショップのプロモーション作成		動画・SNS・広告作成		
7	カメラ授業①		前期のカメラのおさらいをしながらスタイリング撮影などもします。		
8	カメラ授業②		場所や場面 テーマを考えスタイリングに合わせてカメラでの撮影をします。		
9	万代地区冬物リサーチ		冬物リサーチ実施。レポート提出。		
10	compass 19AW 説明		hop compass 19AW の仕入れや春夏との違いや流れなど説明		
11	春トレンド予測		春のトレンドリサーチについて説明		
12	春トレンドマーケット分析企画1		トレンド情報収集。マーケット分析、説明		
13	春トレンドマーケット分析企画2		トレンド情報収集、マーケット分析企画書作成。		
14	春トレンドマーケット分析企画 プレゼン		トレンド、マーケット分析を踏まえた企画プレゼン		
15	課題 春夏商品企画書制作1		展示会セレクトのおさらいと商品企画立案について講義 商品企画書をPCにて作成。		
16	課題 春夏商品企画書制作2		展示会セレクトのおさらいと商品企画立案について講義 商品企画書をPCにて作成。		
17	課題 春夏商品企画書制作3		展示会セレクトのおさらいと商品企画立案について講義 商品企画書をPCにて作成。		
18	一年間の授業振り返り		店舗を持つこと、カメラ操作、展示会、セレクトについてまとめ、説明実施。		
19	卒業後の実務に向けての内容での授業1		店舗を持つこと、カメラ操作についてまとめ、説明実施。		
20	卒業後の実務に向けての内容での授業2		展示会、セレクトについてまとめ、説明実施。		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
課題提出100% 点数基準 課題：授業意欲＝80：20 企画書、プレゼンの内容で点数の増減(±5点)あり 成績評価基準 A(100～80) B(79～70) C(69～60) D(59～40)			ノートを用意。		
実務経験教員の経歴	自身の会社を持ちセレクトショップを運営、ショップオーナーを務めている				

科目名	ファッション販売能力検定対策Ⅱ(B科目)				
担当教員	服部 円		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションプロデュース科、 国際ファッションビジネス科、 ファッションビジネス科、 スタイリスト科(スタイリストプレスコース)	対象学年	2	開講時期	前期
必修・選択	必修	単位数	2	時間数	40時間
授業概要、目的、 授業の進め方	1.ファッション販売能力検定ⅡB科目の知識を習得 2.ファッションビジネス、ファッションマーケティング、ファッション産業、 ファッショントレンド、商品素材知識、ビジュアルマーチャンダイジング等の理解 3.テキスト、過去問題での復習				
学習目標 (到達目標)	ファッション販売能力検定2級B科目の合格レベルの習得				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	ファッション販売2/ファッション販売能力検定試験問題集2級				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	商品知識①		教科書 p61～p93 過去問題演習		
2	商品知識②		教科書 p94～p107 過去問題演習		
3	商品知識③		教科書 p108～p111 過去問題演習		
4	商品知識④		教科書 p112～p117 過去問題演習		
5	売り場づくり①		教科書 p118～p121 過去問題演習		
6	売り場づくり②		教科書 p122～p127 過去問題演習		
7	売り場づくり③		教科書 p128～p137 過去問題演習		
8	売り場づくり④、⑤、⑥		教科書 p138～p143 過去問題演習		
9	売り場づくり⑦、⑧、⑨		教科書 p144～p147 過去問題演習		
10	売り場づくり⑦、⑧、⑨		教科書 p148～p151 過去問題演習		
11	店舗運営管理①		教科書 p174～p182 過去問題演習		
12	店舗運営管理②		教科書 p183～p186 過去問題演習		
13	店舗運営管理③		教科書 p187～p189 過去問題演習		
14	店舗運営管理④		教科書 p190～p193 過去問題演習		
15	試験対策		模擬テスト		
16	試験対策		模擬問題解答・解説		
17	試験対策		模擬テスト		
18	試験対策		模擬問題解答・解説		
19	前期試験		前期試験		
20	前期試験解答・解説		解答・解説		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
試験評価100% 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			教科書は毎時間準備すること 授業内での配布物は全て保管すること		
実務経験教員の経歴	外資系ショップで4年間FAを経験、接客及び店舗運営に携わる				

科目名	ファッション販売能力検定対策Ⅱ(B科目)				
担当教員	服部 円		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションプロデュース科、 国際ファッションビジネス科、 ファッションビジネス科、 スタイリスト科(スタイリストプレスコース)	対象学年	2	開講時期	後期
必修・選択	必修	単位数	2	時間数	40時間
授業概要、目的、 授業の進め方	1.ファッション販売能力検定ⅡB科目の知識を習得 2.ファッションビジネス、ファッションマーケティング、ファッション産業、 ファッショントレンド、商品素材知識、ビジュアルマーチャンダイジング等の理解 3.テキスト、過去問題での復習				
学習目標 (到達目標)	ファッション販売能力検定2級B科目の合格レベルの習得				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	ファッション販売2/ファッション販売能力検定試験問題集2級				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	B科目過去問題①		第42回 過去問題B科目試験形式及び解答		
2	B科目過去問題①		第42回 過去問題B科目 解説・振り返り		
3	B科目過去問題②		第41回 過去問題B科目試験形式及び解答		
4	B科目過去問題②		第41回 過去問題B科目 解説・振り返り		
5	B科目過去問題③		第40回 過去問題B科目試験形式及び解答		
6	B科目過去問題③		第40回 過去問題B科目 解説・振り返り		
7	B科目過去問題④		第39回 過去問題B科目試験形式及び解答		
8	B科目過去問題④		第39回 過去問題B科目 解説・振り返り		
9	B科目過去問題⑤		第38回 過去問題B科目試験形式及び解答		
10	B科目過去問題⑤		第38回 過去問題B科目 解説・振り返り		
11	A科目過去問題⑥		第37回 過去問題B科目試験形式及び解答		
12	A科目過去問題⑥		第37回 過去問題B科目 解説・振り返り		
13	検定対策		対策ワード解説		
14	検定本番問題の解答・解説①		検定本番問題の解答・解説・振り返り		
15	検定本番問題の解答・解説②		検定本番問題の解答・解説・振り返り		
16	試験対策		模擬問題		
17	試験対策		模擬問題解答・解説		
18	後期試験		後期試験		
19	後期試験解答・解説		解答・解説		
20	一年間のまとめ、振り返り		一年間のまとめ、振り返り		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
試験評価100% 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			教科書は毎時間準備すること 授業内での配布物は全て保管すること		
実務経験教員の経歴	外資系ショップで4年間FAを経験、接客及び店舗運営に携わる				

科目名		イラストレーターフォトショップ			
担当教員		杉山 義孝		実務授業の有無	○
対象学科	スタイリスト科、 ファッションビジネス科、 ファッションプロデュース科	対象学年	2	開講時期	前期
必修・選択	必修	単位数	2	時間数	40時間
授業概要、目的、 授業の進め方	1.フォトショップの基本操作方法を習得する				
学習目標 (到達目標)	フォトショップの基本的な操作方法を理解しツールを使えるようになる				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	Adobe PhotoshopCC、PhotoshopCCクイックマスター☑				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	インストール		インストール作業		
2	インストール		インストール作業		
3	フォトショップとは		導入：P2～8		
4	基本操作		起動とファイル：P10～21		
5	基本操作		画面表示と色の選択：P22～31		
6	選択範囲の概念		選択ツール：P32～40		
7	選択範囲の概念		その他の選択：P41～45		
8	画像の移動と変形		解像度とサイズ：P46～52		
9	画像の移動と変形		コピー&ペースト：P53～59		
10	カラーの概念		カラーモード：P60～64		
11	カラーの概念		色調補正：P65～71		
12	ペイントツール		ペイント系のツール：P72～96		
13	ペイントツール		ペイント演習：P97		
14	レイヤー操作		レイヤー機能：P98～100		
15	レイヤー操作		レイヤー機能：P101～103		
16	レイヤー操作		レイヤー機能：P104～107		
17	レイヤー操作		レイヤー機能：P108～111		
18	テキストツール		テキストの入力と編集：P128～130		
19	テキストツール		テキストの入力と編集：P131～134		
20	テキストツール		演習P135		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
ペイントの演習50%・テキストの演習50% 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			課題は全て提出すること パソコン・テキストを必ず準備すること		
実務経験教員の経歴	イラストレーター・フォトショップを使用した広告及びWEBデザイン会社を経営				

科目名		イラストレーターフォトショップ			
担当教員		杉山 義孝		実務授業の有無	○
対象学科	スタイリスト科、 ファッションビジネス科、 ファッションプロデュース科	対象学年	2	開講時期	後期
必修・選択	必修	単位数	2	時間数	40時間
授業概要、目的、 授業の進め方	1.フォトショップの応用操作方法を習得する				
学習目標 (到達目標)	フォトショップの応用操作方法を理解しコラージュマップの作成や写真の合成ができるようになる。				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	Adobe PhotoshopCC、PhotoshopCCクイックマスター☒				
回数	授業項目、内容	学習方法・準備学習・備考			
1	フィルターについて	フィルターの概要：P136～151			
2	画像編集・フォトレタッチ	色調補正：P164～180			
3	画像編集・フォトレタッチ	写真補正演習：P181			
4	ロゴデザイン	ロゴデザインについて：P182～187			
5	ロゴデザイン	ロゴデザインについて：P188～193			
6	ロゴデザイン	ロゴデザインについて：P194～198			
7	ロゴデザイン	ロゴデザイン演習：P199			
8	カード、ステーションナリーデザイン	ポップ制作：P200～207			
9	カード、ステーションナリーデザイン	ポップ制作：P208～215			
10	フォトコラージュ	写真の合成①：P216～221			
11	フォトコラージュ	写真の合成②：P222～227			
12	フォトコラージュ	写真の合成③：P228～233			
13	オリジナルポートフォリオ制作	課題画像加工			
14	オリジナルポートフォリオ制作	ページ構成・レイアウト			
15	オリジナルポートフォリオ制作	コラージュ・合成作成			
16	オリジナルポートフォリオ制作	テキスト・ロゴマーク配置			
17	オリジナルポートフォリオ制作	ブックにまとめ			
18	オリジナルポートフォリオ制作	ブックにまとめ			
19	オリジナルポートフォリオ制作	プレゼンテーション・提出			
20	オリジナルポートフォリオ制作	プレゼンテーション・講評			
評価方法・成績評価基準		履修上の注意			
オリジナルポートフォリオ100% 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。		課題は全て提出すること パソコン・テキストを必ず準備すること			
実務経験教員の経歴	イラストレーター・フォトショップを使用した広告及びWEBデザイン会社を経営				

国際トータルファッション専門学校 シラバス

科目名	ロールプレイング II				
担当教員	清野 祐子	実務授業の有無	○		
対象学科	ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	前期
必修・選択	必修	単位数	3	時間数	60時間
授業概要、目的、授業の進め方	1年次に学んだ基本的な接客技術に加え、コーディネート提案からクロージングまでの手法や応用など様々なシチュエーションに対応できる能力を身に付けます。				
学習目標 (到達目標)	しっかりと接客ができる。コーディネートの提案ができる。				
テキスト・教材・参考図書・その他資料	なし				
回数	授業項目、内容	学習方法・準備学習・備考			
1	導入	授業目標と概要、評価についての説明			
2	FAの本質と次のステージ。アンケート。	FAの本質とは？講義 授業アンケートについての回答。			
3	1年次の復習	接客の基礎対応を復習。			
4	レジ対応 1	レジ対応について復習を兼ねて講義で学ぶ。			
5	レジ対応 2	レジ対応のロールプレイングを実践。			
6	お見送り	お見送りについて講義、ロールプレイングで実践。			
7	CSアクションプラン 1	CSについて講義で学ぶ。			
8	CSアクションプラン 2	企業のCSに関する取り組みを調べ、プレゼン資料作り。			
9	CSアクションプラン 3	架空の店舗設定し、オリジナルCSアクションプランを企画し、プレゼンテーションする。			
10	イレギュラー対応 1	イレギュラーなシチュエーションに対し、講義で学ぶ。			
11	イレギュラー対応 2	ロールプレイングで実践。			
12	クレーム対応 1	クレーム対応に関して講義で学ぶ。			
13	クレーム対応 2	クレーム集配布。各クレームへの対応方法講義。			
14	クレーム対応 3	ロールプレイングで実践。			
15	買い物価値観について	男女別買い物価値観 男性の場合の価値観について			
16	買い物価値観について	男女別買い物価値観 女性の場合の価値観について			
17	買い物価値観 男女別ロープレ実施	男女別価値観について講義で学んだことをロールプレイングで実践。男性の場合実践。			
18	買い物価値観 男女別ロープレ実施	男女別価値観について講義で学んだことをロールプレイングで実践。女性の場合実践。			
19	接客の流れ通りにロールプレイング実践 1	今まで学んできた内容を基に一連の流れをロールプレイング実践。			
20	接客の流れ通りにロールプレイング実践 2	今まで学んできた内容を基に一連の流れをロールプレイング実践。			
評価方法・成績評価基準		履修上の注意			
課題提出100% 点数の増減(±5点)あり ロールプレイング大会の成績加点(+10点あり) 成績評価基準 A(100~80) B(79~70) C(69~60) D(59~0)		実践授業後はフィードバックを行う為、ノートを必ず用意する事。			
実務経験教員の経歴	外資系ハイブランドの販売、店舗マネジメント、新人研修、ロールプレイング指導などを約12年行う。				

国際トータルファッション専門学校 シラバス

科目名	ロールプレイング II				
担当教員	清野 祐子		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	後期
必修・選択	必修	単位数	3	時間数	60時間
授業概要、目的、授業の進め方	1年次に学んだ基本的な接客技術に加え、コーディネート提案からクロージングまでの手法や応用など様々なシチュエーションに対応できる能力を身に付けます。				
学習目標 (到達目標)	しっかりと接客ができる。コーディネートの提案ができる。				
テキスト・教材・参考図書・その他資料	なし				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	EQリーダーシップについて1		EQ(心の知能指数)の視点でリーダーシップを講義で学ぶ。		
2	EQリーダーシップについて2		実在するリーダーを調べ、EQの視点でリーダーシップスタイルを分析。プレゼンテーション。		
3	サンクスレターについて1		サンクスレターの書き方を学び実践。		
4	サンクスレターについて2		ココロに残るサンクスレターを書くための書き方を研究する		
5	聞き出しトレーニング1		ヒアリングの重要性の講義、その後ロールプレイング		
6	聞き出しトレーニング2		ヒアリングに特化したロールプレイング。		
7	接客心理学1		接客におけるお客様の心理について講義		
8	接客心理学2		ロールプレイングを通してお客様を知るトレーニング実施		
9	接客の流れについて		接客の一通りの流れを講義、実践。		
10	今までのまとめ		ロールプレイングⅠ、Ⅱで学んだことを踏まえてロールプレイング実施。		
11	ロープレ大会に向けて1		ロールプレイング大会に向けた練習。		
12	ロープレ大会に向けて2		ロールプレイング大会に向けた練習。		
13	ロープレ大会に向けて3		ロールプレイング大会に向けた練習。		
14	ロープレ大会に向けて4		ロールプレイング大会に向けた練習。		
15	ロープレ大会に向けて5		ロールプレイング大会に向けた練習。		
16	ロープレ大会に向けて6		ロールプレイング大会に向けた練習。		
17	ロープレ大会に向けて7		ロールプレイング大会に向けた練習。		
18	ロープレ大会に向けて8		ロールプレイング大会に向けた練習。		
19	ロープレ大会に向けて9		ロールプレイング大会に向けた練習。		
20	ロープレ大会に向けて10		ロールプレイング大会に向けた練習。		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
課題提出100% 点数の増減(±5点)あり ロールプレイング大会の成績加点(+10点あり) 成績評価基準 A(100~80) B(79~70) C(69~60) D(59~0)			実践授業後はフィードバックを行う為、ノートを必ず用意する事。		
実務経験教員の経歴	外資系ハイブランドの販売、店舗マネジメント、新人研修、ロールプレイング指導などを約12年行う。				

科目名	店舗運営				
担当教員	金川 愁		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	前期
必修・選択	必修	単位数	4	時間数	80時間
授業概要、目的、授業の進め方	1FのSHOPを使用し、現場での仕事の内容をフィードバックしながら授業を行う。 買い付け→販売→運営の流れを学ぶ授業。VMDⅡとも並行して行うが、その中でSNSやDMなどでの集客方法、販促（プロモーション）方法、買付の仕組みなどを総合的に学ぶ。 クラスで店長、副店長、VMD、SNS、仕入れの役割、組織を作り実践的に学ぶ。				
学習目標（到達目標）	コンセプトショップの提案。実店舗の今のあり方や新商品のニーズ、ライフスタイルへの影響などを含め今の現場感を学ぶ。ブランドプロモーションの仕組みなどを実際に学んで行く。				
テキスト・教材・参考図書・その他資料	なし				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	授業ルール、導入、買い付け、ショップ構想、役割決め 買い付けに向けたヴィジュアルマップ作成		授業のルール配布。ショップの構想と役割設定 買い付け先に送るヴィジュアルマップをPCにて作成。		
2	ヴィジュアルマップ完成、ショップシフト作成。各部門ごとに実施 内容の策定。		各部門ごとに実施したい内容を作成。ショップのシフト作成。		
3	店舗内のアイテム季節進行をして商品入れ替え実施。		アイテムの季節進行で商品入れ替え実施。		
4	5S、クレンリネスについて		5S、クレンリネスの大切さについてのプリント配布、講義。		
5	5S、クレンリネス 実施		倉庫、店舗の整理整頓、清掃実施		
6	各部門での施策内容実施。		各部門（VMD,SNS,仕入れ）で実施したい内容を各部門で 挙げて内容を実施。企業へヴィジュアルマップ送付。		
7	山形 買い付け		山形のSPEC様へ買い付け実施。ヴィジュアルマップを基 に近いアイテムを買い付け。		
8	柏 買い付け		GREEFUL様買い付け実施。SPEC様同様ヴィジュアルマッ プ作成。		
9	商品選別1		売れ筋、見切り品について講義。販売商品の選別開始		
10	商品選別2		販売商品の選別。		
11	ファッションショーで使用したアイテムを1FSHOPへ店出し		ショーでのアイテムをSHOPにて販売準備を実施。		
12	SHOPリニューアルオープンに向けた準備 店長、副店長MTG実施		店長、副店長ミーティングを実施してSHOPの現状と改善 事項を挙げてリニューアルに向けて準備する。		
13	品番、価格設定について		品番設定、価格設定について講義、タグ付け実施		
14	タグ付け		タグ付け実施。		
15	季節商品入れ替え実施		SHOP内の季節商品入れ替え実施。		
16	各部門で施策内容の見直し、改善事項吸い上げ		各部門での見直し、各部門ごとにミーティング実施して改 善事項を挙げる。		
17	施策内容改善事項実施		改善事項を実施する。		
18	施策内容改善事項実施		改善事項を実施する。		
19	売れるSHOPとは？ 講義		売れるSHOPについてのプリント配布、講義。		
20	売れるSHOPとは？ ディスカッション		売れるSHOPについてのディスカッション実施。		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
点数基準 授業意欲=100 主に授業態度の評価になるが、企画書、SHOPシフトの出勤状況によって減 点もあり。 成績評価基準 A(100~80) B(79~70) C(69~60) D(59~40)			ファイルは必要ないが、ノートを用意すること。		
実務経験教員の経歴	セレクトショップにてFAを7年間、販売、VMD業務に関わっていた				

国際トータルファッション専門学校 シラバス

科目名	店舗運営				
担当教員	金川 愁		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	後期
必修・選択	必修	単位数	4	時間数	80時間
授業概要、目的、授業の進め方	1FのSHOPを使用し、現場での仕事の内容をフィードバックしながら授業を行う。 買い付け→販売→運営の流れを学ぶ授業。VMDⅡとも並行して行うが、その中でSNSやDMなどでの集客方法、販促（プロモーション）方法、買付の仕組みなどを総合的に学ぶ。 クラスで店長、副店長、VMD、SNS、仕入れの役割、組織を作り実践的に学ぶ。				
学習目標（到達目標）	コンセプトショップの提案。実店舗の今のあり方や新商品のニーズ、ライフスタイルへの影響などを含め今の現場感を学ぶ。ブランドプロモーションの仕組みなどを実際に学んで行く。				
テキスト・教材・参考図書・その他資料	なし				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	売れるSHOPとは まとめ		ディスカッション内容のまとめ		
2	VMDの重要性について		SHOPにおけるVMDの重要性について講義		
3	アプローチDMについて1		来店喚起についてのプリント配布、講義		
4	アプローチDMについて2		実施例を交えてアプローチDM作成。		
5	アプローチ後のレスポンス		アプローチ後のレスポンス率の計算やその後の行動内容について講義。		
6	卒業課題 企画書立案		企画書立案（コーディネートイメージ5体、VMD企画、演出企画）パワーポイントにてスライド10枚以上。		
7	卒業課題 企画書作成1		企画書作成 コーディネートイメージ5体、VMD企画立て		
8	卒業課題 企画書作成2		企画書作成 演出、音楽の企画立案		
9	卒業課題 企画書中間チェック		企画書の中間チェック実施。		
10	卒業課題 企画書プレゼン		企画書プレゼン（1人ずつ企画の意図、演出なども全て伝える）		
11	卒業課題 企画採用者決定		採用企画の制作へ移る。各担当や演出などすべて採用企画者に仕切らせ制作開始。		
12	卒業課題 採用企画のコーディネート策定1		コーディネート案作成 PCにて画像収集		
13	卒業課題 採用企画のコーディネート策定2		コーディネート案作成 PCにて画像収集		
14	卒業課題 採用企画のコーディネート策定3		コーディネート案完成 モデル案策定		
15	卒業課題 必要なアイテム候補出し		足りないアイテムの候補出し		
16	卒業課題 必要なアイテムなど買い出し		足りないアイテムの候補出し、買い出し実施		
17	卒業課題 コーディネートチェック		コーディネートチェック実施		
18	卒業課題 フィッティング実施		フィッティング実施		
19	卒業課題 演出関連作成		演出関連（音楽、映像など）作成		
20	卒業課題 演出関連リハ		演出関連リハーサル実施。		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
点数基準 授業意欲 = 100 主に授業態度の評価になるが、企画書、SHOPシフトの出勤状況によって減点もあり。 成績評価基準 A(100~80) B(79~70) C(69~60) D(59~0)			ファイルは必要ないが、ノートを用意すること。		
実務経験教員の経歴	セレクトショップにてFAを7年間、販売、VMD業務に関わっていた				

科目名	英会話				
担当教員	ベルベルシ マルタ		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションデザイン科、 ブライダルコスチュームデザイン科、 ファッションプロデュース科、 スタイリスト科、アパレルニット科 ファッションビジネス科、	対象学年	2	開講時期	前期
必修・選択	必修	単位数	1	時間数	20時間
授業概要、目的、 授業の進め方	英語でのコミュニケーション力、ファッションに関する英語力を高める。				
学習目標 (到達目標)	ファッションに関する英単語等を覚える。				
テキスト・教材・参考 図書・その他資料	オリジナルプリント				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	紹介① 友達などの紹介のしかた		プリント1		
2	紹介② 性格と主張		プリント2		
3	紹介		ワークシート1(紹介)		
4	単数、複数		プリント3		
5	単数、複数		ワークシート2(単数)、会話		
6	単数、複数		ワークシート2(複数)、会話		
7	衣服① 名称、色		プリント4		
8	衣服① 名称、色		ワークシート3(衣服の名称)		
9	衣服① 名称、色		ワークシート4(衣服の名称)		
10	衣服② 動詞、形容詞		プリント5		
11	衣服② 動詞、形容詞		ワークシート5(動詞、形容詞を使って衣服を表す)		
12	衣服② 動詞、形容詞		ワークシート6(動詞、形容詞を使って衣服を表す)		
13	衣服③ 形容詞		プリント6、会話		
14	衣服③ 形容詞		プリント7		
15	衣服③ 形容詞		プリント8		
16	衣服③ 形容詞		文章作成		
17	衣服③ 形容詞		復習、会話		
18	復習		ワークシート7		
19	復習		ワークシート8		
20	まとめ		前期まとめ		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
定期試験60%、課題10%、授業態度15%、学習意欲15% 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			英語の基礎を押さえながら、ファッションに関する英語の知識も押さえること。		
実務経験教員の経歴	専門学校や英会話教室で3年以上教鞭を取る				

国際トータルファッション専門学校 シラバス

科目名	英会話				
担当教員	ベルベルシ マルタ		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションデザイン科、 ブライダルコスチュームデザイン科、 ファッションプロデュース科、 スタイリスト科、アパレルニット科 ファッションビジネス科、	対象学年	2	開講時期	後期
必修・選択	必修	単位数	1	時間数	20時間
授業概要、目的、 授業の進め方	英語でのコミュニケーション力、ファッションに関する英語力を高める。				
学習目標 (到達目標)	ファッションに関する英単語等を覚える。				
テキスト・教材・参考 図書・その他資料	オリジナルプリント				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	前置詞		プリント9、リスニング		
2	前置詞		プリント9、会話		
3	前置詞		ワークシート9(文章作成)		
4	前置詞		ワークシート10		
5	前置詞		ワークシート11(文章作成)		
6	服のお直しのための英語		プリント10、会話		
7	服のお直しのための英語		ワークシート12		
8	服のお直しのための英語		ワークシート12(文章作成)		
9	服を販売するときの英語		ワークシート13(会話)		
10	服を販売するときの英語		プリント11		
11	服を販売するときの英語		ワークシート13(文章作成)		
12	裁縫道具等の英語		プリント12		
13	裁縫道具等の英語		プリント12(会話)		
14	裁縫道具等の英語		ワークシート14(文章作成)		
15	復習		ワークシート15		
16	復習		ワークシート16		
17	総復習		ワークシート1~8		
18	総復習		ワークシート9~16		
19	まとめ		後期まとめ		
20	まとめ		総まとめ		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
定期試験60%、課題10%、授業態度15%、学習意欲15% 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			英語の基礎を押さえながら、ファッションに関する英語の知識も押さえること。		
実務経験教員の経歴	専門学校や英会話教室で3年以上教鞭を取る				

科目名		就職実務 II			
担当教員		松田 大		実務授業の有無	×
対象学科	ファッションデザイン科、 アパレルニット科、スタイリスト科、 プライダルコスチュームデザイン科、 ファッションプロデュース科、 ファッションビジネス科、 国際ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	前期
必修・選択	必修	単位数	1	時間数	20時間
授業概要、目的、 授業の進め方	1、就職の面接練習 2、企業研究の方法を知る 3、エントリーシート対策				
学習目標 (到達目標)	ファッション業界の就職活動において企業研究が出来自己PR面接に活かせるようになる				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	なし				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	自己PR文章作成1		エントリーシート・履歴書用自己PRの作成		
2	自己PR文章作成2		エントリーシート・履歴書用自己PRの作成		
3	自己PR文章作成3		エントリーシート・履歴書用自己PRの作成		
4	GD対策1		GD対策授業面接練習		
5	GD対策2		GD対策授業面接練習		
6	GD対策3		GD対策授業面接練習		
7	グループ面接対策1		グループ面接実践		
8	グループ面接対策2		グループ面接実践		
9	グループ面接対策3		グループ面接実践		
10	グループ面接対策4		グループ面接実践		
11	メールのマナー・添え状・お礼状など		メールでの文章作成の基本。添え状テンプレ作成		
12	企業リストアップ1		企業研究を深め企業を絞り込む		
13	企業リストアップ2		企業研究を深め企業を絞り込む		
14	適性検査の基本		適性検査について評価のポイント		
15	SPA対策		SPA試験対策指導		
16	社会人マナー検定対策1		社会人常識マナー検定対策授業		
17	社会人マナー検定対策2		社会人常識マナー検定対策授業		
18	社会人マナー検定対策3		社会人常識マナー検定対策授業		
19	社会人マナー検定対策4		社会人常識マナー検定対策授業		
20	社会人マナー検定対策5		社会人常識マナー検定対策授業		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
社会人常識マナー検定模擬試験での評価 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			特になし		
実務経験教員の経歴		アパレル業界で5年の実務経験。教員歴20年			

科目名		就職実務 II			
担当教員		松田 大		実務授業の有無	×
対象学科	ファッションデザイン科、 アパレルニット科、スタイリスト科、 プライダルコスチュームデザイン科、 ファッションプロデュース科、 ファッションビジネス科、 国際ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	後期
必修・選択	必修	単位数	1	時間数	20時間
授業概要、目的、 授業の進め方	1、就職の面接練習 2、企業研究の方法を知る 3、エントリーシート対策				
学習目標 (到達目標)	ファッション業界の就職活動において企業研究が出来自己PR面接に活かせるようになる				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	なし				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	社会人常識マナー検定対策6		社会人常識マナー検定対策授業		
2	社会人常識マナー検定対策7		社会人常識マナー検定対策授業		
3	社会人常識マナー検定対策8		社会人常識マナー検定対策授業		
4	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
5	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
6	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
7	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
8	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
9	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
10	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
11	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
12	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
13	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
14	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
15	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
16	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
17	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
18	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
19	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
20	内定者／他課題制作授業	未内定者／個別指導	内定者は他科目の課題制作授業 未内定者個人指導面談		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
社会人常識マナー検定模擬試験での評価 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			特になし		
実務経験教員の経歴		アパレル業界で5年の実務経験。教員歴20年			

科目名		卒業制作			
担当教員	金川 愁		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションビジネス科、 国際ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	前期
必修・選択	必修	単位数	1	時間数	20時間
授業概要、目的、 授業の進め方	卒業制作へ移行し、作品制作をメインに実行。 プランニングからディスプレイ企画、アイテム選別まで各個人で実施。 2年間で学んだコーディネート、VMD、店舗運営などの知識を活かし、心に、視覚に訴える課題を制作。 卒業課題となり最終ショー形式にて発表。				
学習目標 (到達目標)	企画書の作成、プレゼン実施、VMD企画、演出のすべてを実践し理解をする。				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	なし				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	卒業制作について 課題趣旨説明		卒業制作の内容、趣旨説明		
2	卒業制作 企画書立案		企画書立案（コーディネートイメージ5体、VMD企画、演出企画）パワーポイントにてスライド10枚以上。		
3	卒業制作 企画書作成1		企画書作成 コーディネートイメージ5体、VMD企画立て		
4	卒業制作 企画書作成2		企画書作成 演出、音楽の企画立案		
5	卒業制作 企画書中間チェック		企画書の中間チェック実施。		
6	卒業制作 企画書プレゼン		企画書プレゼン（1人ずつ企画の意図、演出なども全て伝える）		
7	卒業制作 企画採用者決定		採用企画の制作へ移る。各担当や演出などすべて採用企画者に仕切らせ制作開始。		
8	卒業制作 採用企画のコーディネート策定1		コーディネート案作成 PCにて画像収集		
9	卒業制作 採用企画のコーディネート策定2		コーディネート案作成 PCにて画像収集		
10	卒業制作 採用企画のコーディネート策定3		コーディネート案完成 モデル案策定		
11	卒業制作 必要なアイテム候補出し		足りないアイテムの候補出し		
12	卒業制作 必要なアイテムなど買い出し		足りないアイテムの候補出し、買い出し実施		
13	卒業制作 コーディネートチェック		コーディネートチェック実施		
14	卒業制作 フィッティング実施		フィッティング実施		
15	卒業制作 演出関連作成		演出関連（音楽、映像など）作成		
16	卒業制作 演出関連リハ		演出関連リハール実施。		
17	卒業制作 リハール、改善ミーティング1		リハール実施。改善事項などのミーティング実施。		
18	卒業制作 リハール、改善ミーティング2		リハール実施。改善事項などのミーティング実施。		
19	卒業制作 リハール、改善ミーティング3		リハール実施。改善事項などのミーティング実施。		
20	卒業制作 リハール、改善ミーティング4		リハール実施。改善事項などのミーティング実施。		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
(1) 出席率が80%以上である事。 (2) 最終提出期限が守られている事。 (3) 課題内容の条件を満たしている事。 (4) 総合評価60点以上であること ①企画書40% ②コーディネート30%で評価 ③VMD20%+授業態度10% 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			提出物 (1) プレゼンテーション企画書 (2) 作品 コーディネート作品1人1コーディネート 各科目ごとに複数の教務にて評価を行う。		
実務経験教員の経歴	セレクトショップにてFAを7年間、販売、VMD業務に関わっていた				

科目名		卒業制作			
担当教員	金川 愁		実務授業の有無	○	
対象学科	ファッションビジネス科、 国際ファッションビジネス科	対象学年	2	開講時期	後期
必修・選択	必修	単位数	1	時間数	20時間
授業概要、目的、 授業の進め方	卒業制作へ移行し、作品制作をメインに実行。 プランニングからディスプレイ企画、アイテム選別まで各個人で実施。 2年間で学んだコーディネート、VMD、店舗運営などの知識を活かし、心に、視覚に訴える課題を制作。 卒業課題となり最終ショー形式にて発表。				
学習目標 (到達目標)	企画書の作成、プレゼン実施、VMD企画、演出のすべてを実践し理解をする。				
テキスト・教材・参 考図書・その他資料	なし				
回数	授業項目、内容		学習方法・準備学習・備考		
1	卒業制作について 課題趣旨説明		卒業制作の内容、趣旨説明		
2	卒業制作 企画書立案		企画書立案（コーディネートイメージ5体、VMD企画、演出企画）パワーポイントにてスライド10枚以上。		
3	卒業制作 企画書作成1		企画書作成 コーディネートイメージ5体、VMD企画立て		
4	卒業制作 企画書作成2		企画書作成 演出、音楽の企画立案		
5	卒業制作 企画書中間チェック		企画書の中間チェック実施。		
6	卒業制作 企画書プレゼン		企画書プレゼン（1人ずつ企画の意図、演出なども全て伝える）		
7	卒業制作 企画採用者決定		採用企画の制作へ移る。各担当や演出などすべて採用企画者に仕切らせ制作開始。		
8	卒業制作 採用企画のコーディネート策定1		コーディネート案作成 PCにて画像収集		
9	卒業制作 採用企画のコーディネート策定2		コーディネート案作成 PCにて画像収集		
10	卒業制作 採用企画のコーディネート策定3		コーディネート案完成 モデル案策定		
11	卒業制作 必要なアイテム候補出し		足りないアイテムの候補出し		
12	卒業制作 必要なアイテムなど買い出し		足りないアイテムの候補出し、買い出し実施		
13	卒業制作 コーディネートチェック		コーディネートチェック実施		
14	卒業制作 フィッティング実施		フィッティング実施		
15	卒業制作 演出関連作成		演出関連（音楽、映像など）作成		
16	卒業制作 演出関連リハ		演出関連リハール実施。		
17	卒業制作 リハール、改善ミーティング1		リハール実施。改善事項などのミーティング実施。		
18	卒業制作 リハール、改善ミーティング2		リハール実施。改善事項などのミーティング実施。		
19	卒業制作 リハール、改善ミーティング3		リハール実施。改善事項などのミーティング実施。		
20	卒業制作 リハール、改善ミーティング4		リハール実施。改善事項などのミーティング実施。		
評価方法・成績評価基準			履修上の注意		
(1) 出席率が80%以上である事。 (2) 最終提出期限が守られている事。 (3) 課題内容の条件を満たしている事。 (4) 総合評価60点以上であること ①企画書40% ②コーディネート30%で評価 ③VMD20%+授業態度10% 成績評価基準は、A(80点以上)・B(70点以上)・C(60点以上)・D(59点以下)とする。			提出物 (1) プレゼンテーション企画書 (2) 作品 コーディネート作品1人1コーディネート 各科目ごとに複数の教務にて評価を行う。		
実務経験教員の経歴	セレクトショップにてFAを7年間、販売、VMD業務に関わっていた				