

職業実践専門課程の基本情報について

学校名	設置認可年月日	校長名	所在地
専門学校 浜松デザインカレッジ	平成20年3月21日	松本 文晴	〒430-0929 静岡県浜松市中区中央3丁目10-31 (電話) 053-450-6555
設置者名	設立認可年月日	代表者名	所在地
学校法人 静岡理工科大学	昭和27年3月31日	橋本 新平	〒420-8538 静岡県静岡市葵区相生町12番18号 (電話) 054-200-3333
分野	認定課程名	認定学科名	専門士 高度専門士
服飾・家政	服飾・家政専門課程	ファッション流通科	平成27年文部科学省告示第14号 -
学科の目的	本学科は、ファッション系販売に必要な総合的な学習を行い、実務能力と技術、デザイン力を兼ね備えた、人材の育成を目的とする。また時代に即応したビジネスセンスも学び、業界のスペシャリストとして幅広く活躍できる適応能力も身につける。		
認定年月日	平成30年2月27日		
修業年限	昼夜	全課程の修了に必要な総授業時数又は総単位数	講義 演習 実習 実験 実技
2年	昼間	2040時間 単位時間	330時間 1710時間 0時間 0時間 0時間
生徒総定員	生徒実員	留学生数(生徒実員の内数)	専任教員数 兼任教員数 総教員数
40人	4人	0人	2人 9人 11人
学期制度	■前期:4月1日～9月30日 ■後期:10月1日～3月31日	成績評価	■成績表: 有 ■成績評価の基準・方法 学年末までに課題提出または試験を実施、平素の取り組み状況を加味し60点以上を合格とする。
長期休み	■学年始:4月1日～4月8日 ■夏季:7月21日～8月30日 ■冬季:12月25日～1月6日 ■学年末:3月5日～2月22日	卒業・進級条件	■必須科目の成績評価に不可が無いこと ■総欠課時限数が年間消化時限数の15%以内であること ■査定日現在で学納金に未納がないこと
学修支援等	■クラス担任制: 有 ■個別相談・指導等の対応 定期的に担当教員・教務課長が各種手段で連絡し、保護者と相談しながら改善策を検討する。	課外活動	■課外活動の種類 (例)学生自治組織・ボランティア・学園祭等の実行委員会等 インターンシップ 企業コラボレーション企画 ■サークル活動: 有
就職等の状況※2	■主な就職先・業界等(令和2年度卒業生) ㈱スポーツショッパアラジン ㈱パロックジャパンリミテッド 等 ■就職指導内容 就職担当と各学科担当が綿密に連携をとり、求人開拓、情報収集、学生指導等を行っている。 ■卒業生数 : 13人 ■就職希望者数 : 11人 ■就職者数 : 10人 ■就職率 : 90% ■卒業生に占める就職者の割合 : 76% ■その他 就職希望者に含まれない者は進学。 (令和2年度卒業生に関する 令和3年5月2日 時点の情報)	主な学修成果(資格・検定等)※3	■国家資格・検定/その他・民間検定等 (令和2年度卒業生に関する令和3年5月1日時点の情報) 資格・検定名 種別 受験者数 合格者数 A・F・T色彩検定 ③ 13 8 色彩技能パーソナルカラー検定1 ③ 13 8 日本語ワープロ検定 ③ 13 7 情報処理技能検定 表計算 ③ 13 8 MOS2016PowerPoint ③ 13 9 サービス接遇検定3 ③ 13 9 ファッションビジネス能力検定 ③ 13 4 販売士検定 ③ 13 1 色彩技能パーソナルカラー検定2級 ③ 13 6 サービス接遇検定2 ③ 13 4 フォーマールスペシャリスト検定 ③ 13 9 ※種別の欄には、各資格・検定について、以下の①～③のいずれかに該当するか記載する。 ①国家資格・検定のうち、修了と同時に取得可能なもの ②国家資格・検定のうち、修了と同時に受験資格を取得するもの ③その他(民間検定等) ■自由記述欄 (例)認定学科の学生・卒業生のコンテスト入賞状況等
中途退学の現状	■中途退学者 0名 令和2年4月1日時点において、在学者18名(令和2年4月1日入学者を含む) 令和3年3月31日時点において、在学者17名(令和3年3月31日卒業生を含む) ■中途退学の主な理由 進路変更 ■中退防止・中退者支援のための取組 日々のHRでの状況確認、個人的な細やかなケアを行う。	■中退率 0%	
経済的支援制度	■学校独自の奨学金・授業料等減免制度: 有 特待生制度有 特待生: 授業料全額免除 準特待生A: 授業料の50%免除 準特待生B: 授業料の25%免除 準特待生C: 授業料より10万円免除 ■高等教育の修学支援制度 対象機関 ■専門実践教育訓練給付: 非給付対象 ※給付対象の場合、前年度の給付実績者数について任意記載		
第三者による学校評価	■民間の評価機関等から第三者評価: 無 ※有の場合、例えば以下について任意記載 (評価団体、受審年月、評価結果又は評価結果を掲載したホームページURL)		
当該学科のホームページURL	https://www.design-hamamatsu.jp		

<p>(留意事項)</p> <p>1. 公表年月日(※1) 最新の公表年月日です。なお、認定課程においては、認定後1か月以内に本様式を公表するとともに、認定の翌年度以降、毎年度7月末を基準日として最新の情報を反映した内容を公表することが求められています。初回認定の場合は、認定を受けた告示日以降の日付を記入し、前回公表年月日は空欄としてください</p>
<p>2. 就職等の状況(※2)</p> <p>「就職率」及び「卒業者に占める就職者の割合」については、「文部科学省における専修学校卒業者の「就職率」の取扱いについて(通知)(25文科第596号)」に留意し、それぞれ、「大学・短期大学・高等専門学校及び専修学校卒業予定者の就職(内定)状況調査」又は「学校基本調査」における定義に従います。</p> <p>(1)「大学・短期大学・高等専門学校及び専修学校卒業予定者の就職(内定)状況調査」における「就職率」の定義について</p> <p>①「就職率」については、就職希望者に占める就職者の割合をいい、調査時点における就職者数を就職希望者で除したものをいいます。</p> <p>②「就職希望者」とは、卒業年度中に就職活動を行い、大学等卒業後速やかに就職することを希望する者をいい、卒業後の進路として「進学」「自営業」「家事手伝い」「留年」「資格取得」などを希望する者を含みません。</p> <p>③「就職者」とは、正規の職員(雇用契約期間が1年以上の非正規の職員として就職した者を含む)として最終的に就職した者(企業等から採用通知などが出された者)をいいます。</p> <p>※「就職(内定)状況調査」における調査対象の抽出のための母集団となる学生等は、卒業年次に在籍している学生等とします。ただし、卒業の見込みのない者、休学中の者、留学生、聴講生、科目等履修生、研究生及び夜間部、医学科、歯学科、獣医学科、大学院、専攻科、別科の学生は除きます。</p> <p>(2)「学校基本調査」における「卒業者に占める就職者の割合」の定義について</p> <p>①「卒業者に占める就職者の割合」とは、全卒業者数のうち就職者総数の占める割合をいいます。</p> <p>②「就職」とは給料、賃金、報酬その他経常的な収入を得る仕事に就くことをいいます。自家・自営業に就いた者は含めるが、家事手伝い、臨時的な仕事に就いた者は就職者とはしません(就職したが就職先が不明の者は就職者として扱う)。</p> <p>(3)上記のほか、「就職者数(関連分野)」は、「学校基本調査」における「関連分野に就職した者」を記載します。また、「その他」の欄は、関連分野へのアルバイト者数や進学状況等について記載します。</p>
<p>3. 主な学修成果(※3)</p> <p>認定課程において取得目標とする資格・検定等状況について記載するものです。①国家資格・検定のうち、修了と同時に取得可能なもの、②国家資格・検定のうち、修了と同時に受験資格を取得するもの、③その他(民間検定等)の種別区分とともに、名称、受験者数及び合格者数を記載します。自由記述欄には、各認定学科における代表的な学修成果(例えば、認定学科の学生・卒業生のコンテスト入賞状況等)について記載します。</p>

1.「専攻分野に関する企業、団体等(以下「企業等」という。)との連携体制を確保して、授業科目の開設その他の教育課程の編成を行っていること。」関係				
(1)教育課程の編成(授業科目の開設や授業内容・方法の改善・工夫等を含む。)における企業等との連携に関する基本方針				
広告デザイン業界に必要とされる知識、技術、感覚を向上させるためのプログラムを教育課程に取り入れ、即戦力として活躍できる人材を育成するために、教育課程編成委員会を開催し、関連業界や関係者の意見を踏まえ、授業科目及び授業時間の見直しを検討する。また、教育内容を業界のニーズに合うように見直し、教育課程及びシラバスの内容を改善する。				
(2)教育課程編成委員会等の位置付け ※教育課程の編成に関する意思決定の過程を明記				
企業等のニーズを教育に反映させるため、学校組織内における教育課程編成委員会の位置づけを「専門学校 浜松デザインカレッジ教育課程編成委員会の位置づけにかかわる規則」として、またその運営も「専門学校 浜松デザインカレッジ教育課程編成委員会の規則」として制定する。委員会での審議内容は職員会議で報告され、教務課にて各学科での話し合いで教育課程に反映させる。				
(3)教育課程編成委員会等の全委員の名簿				
令和3年6月1日現在				
	名 前	所 属	任 期	種 別
	松尾耕作	静岡県繊維協会 参事	令和3年2月1日～令和4年1月30日	①
	後藤真由美	株式会社ブティック・ビギ 販売部部长	令和3年2月1日～令和4年1月30日	③
	松本文晴	専門学校浜松デザインカレッジ 校長	令和3年2月1日～令和4年1月30日	
	中島康弘	専門学校浜松デザインカレッジ 校長代理・教務課長	令和3年2月1日～令和4年1月30日	
	鈴木加絵	専門学校浜松デザインカレッジ ファッション流通科長	令和3年2月1日～令和4年1月30日	
※委員の種別の欄には、委員の種別のうち以下の①～③のいずれに該当するか記載すること。				
①業界全体の動向や地域の産業振興に関する知見を有する業界団体、職能団体、地方公共団体等の役職員(1企業や関係施設の役職員は該当しません。)				
②学会や学術機関等の有識者				
③実務に関する知識、技術、技能について知見を有する企業や関係施設の役職員				
(4)教育課程編成委員会等の年間開催数及び開催時期				
(年間の開催数及び開催時期)				
年2回(3月、8月)				
(開催日時(実績))				
第1回 令和2年9月4日				
第2回 令和3年3月30日				
(5)教育課程の編成への教育課程編成委員会等の意見の活用状況				
※カリキュラムの改善案や今後の検討課題等を具体的に明記。				
委員の意見を参考に、コロナの中で感染予防を徹底して実施することができた。店舗での感染予防対策として何ができるか、学生たちに考えさせ、マニュアルを作成したことで学生たちも高い意識を持っていたと感じる。				
今はアパレルブランドでも動画を扱える人材が求められている。他学科との協働も含めてコンテンツ制作の機会を作っていきたい。れからは就職の概念も、フリーランスを希望する学生や企業する学生も増え変化をしていくであろう。外部機関との協力もしながら学生サポートしていく。				
2.「企業等と連携して、実習、実技、実験又は演習(以下「実習・演習等」という。)の授業を行っていること。」関係				
(1)実習・演習等における企業等との連携に関する基本方針				
接客販売の業界に就職する学生に対し、関連する業界内での仕事への取り組み方(基本行動)や発想力を演習・実習を通して体得させる運営に協力的な企業を選定している。				
同時に業界で活動している方を講師に招き、現場の声を学校教育の場に注ぎ込むことにより、教育内容と指導体制を改善させる。				
(2)実習・演習等における企業等との連携内容				
※授業内容や方法、実習・演習等の実施、及び生徒の学修成果の評価における連携内容を明記				
ファッション・コーディネート科が目指す進路である服飾販売業界での重要な科目について、業界の経験豊富な講師の評価を受ける。実施にあたり事前に打ち合わせを行い、全時間終了後の到達目標の設定、講義と演習の割り振り、成績評価方法を決定し、これに則って授業をする。				
また、本校教員が各回の企業講師の指導内容を学生に定着させ、課題の補足指導行う連携をする。				

(3) 具体的な連携の例※科目数については代表的な5科目について記載。		
科目名	科目概要	連携企業等
接客販売Ⅱ	2年間で身に付けた、アパレル販売における接客技術を発表する場として接客ロールプレイングコンテストを実施する。	株式会社ワールドストアパートナーズ
3. 「企業等と連携して、教員に対し、専攻分野における実務に関する研修を組織的に行っていること。」関係		
(1) 推薦学科の教員に対する研修・研究(以下「研修等」という。)の基本方針		
※研修等を教員に受講させることについて諸規程に定められていることを明記 「専門学校 浜松デザインカレッジ 職員研修規程」を定め、教員の資質、人間性、専門分野における知識、技術の向上を図るため「職員研修」を、企業等及び研修機関と連携して、育成対象の教員に対し組織的及び計画的に実施している。		
(2) 研修等の実績		
①専攻分野における実務に関する研修等		
研修名「織研レディストレンドセミナーSS」(株式会社織研新聞社 織研レディス 期間: 令和2年10月30日(対象: 学科教員1名) 内容: ①21SSコレクショントピックス紹介②トレンド報告 I II 有力店バイヤー、ディレクターが考える21SS③ブランド別開設		
②指導力の修得・向上のための研修等		
研修名「中高の指導要領改訂」(学校法人静岡理工科大学中学・高校担当理事渡邊一洋) 期間: 令和3年1月5日(対象: 全専任教員) 内容: 中高の指導要領改訂のポイントについて。		
(3) 研修等の計画		
①専攻分野における実務に関する研修等		
②指導力の修得・向上のための研修等		
研修名: 「アクティブラーニング研修」 期間: 令和3年4月22日 対象: 学内教員向け 内容: アクティブラーニングが推進されている背景から求められる人間の強みを理解したうえで、アクティブラーニングのさまざまな手法と実践後に想定される課題などの事例を知る。 研修名: 「PBL研修」(予定) 期間: 令和3年7月 対象: 学内教員向け 内容: 調整中		

4.「学校教育法施行規則第189条において準用する同規則第67条に定める評価を行い、その結果を公表していること。また、評価を行うに当たっては、当該専修学校の関係者として企業等の役員又は職員を参画させていること。」関係

(1) 学校関係者評価の基本方針

本校における学校関係者評価は、年度の教育活動をまとめた自己点検評価報告書について外部の学校関係者から意見をいただき、学校教育に反映させることにより教育活動及び学校運営をより良いものに改善することを目的としている。

(2) 「専修学校における学校評価ガイドライン」の項目との対応

ガイドラインの評価項目	学校が設定する評価項目
(1) 教育理念・目標	基準1 教育理念・目標
(2) 学校運営	基準7 教職員組織、学校運営・管理、財務、法令等の遵守
(3) 教育活動	基準2 教育活動
(4) 学修成果	基準3 教育成果
(5) 学生支援	基準4 学生支援
(6) 教育環境	基準5 教育環境
(7) 学生の受入れ募集	基準6 学生の募集と受入
(8) 財務	基準7 教職員組織、学校運営・管理、財務、法令等の遵守
(9) 法令等の遵守	基準7 教職員組織、学校運営・管理、財務、法令等の遵守
(10) 社会貢献・地域貢献	基準8 社会貢献・地域貢献、国際交流
(11) 国際交流	

※(10)及び(11)については任意記載。

(3) 学校関係者評価結果の活用状況

学生が何を目的に入学したのか、自分自身の将来像を描けるようにする必要があるとのご意見に対し、学校ホームページ上に「ミライエ」を開設した。卒業生が活躍する職場に在校生が訪問し、働き甲斐や学校で学んでよかったことなど学生目線のインタビュー形式で紹介している。

(4) 学校関係者評価委員会の全委員の名簿

令和3年6月1日現在

名前	所属	任期	種別
町田 慶児郎	専門学校 浜松デザインカレッジ 後援会 会長	令和3年5月20日～令和4年3月31日	保護者
竹山 華奈	専門学校 浜松デザインカレッジ 同窓会 会長	令和3年5月20日～令和4年3月31日	卒業生
末広 さくら	新企画株式会社 取締役ディレクター	令和3年5月20日～令和4年3月31日	企業
松尾 耕作	遠州織物工業協同組合 事務局長	令和3年5月20日～令和4年3月31日	企業
山下 元秀	株式会社ルナ・ソーレ 代表取締役	令和3年5月20日～令和4年3月31日	企業
山崎 文彦	松江町自治会	令和3年5月20日～令和4年3月31日	地域住民
松本 文晴	専門学校 浜松デザインカレッジ 校長	令和3年5月20日～令和4年3月31日	事務局
中島 康弘	専門学校 浜松デザインカレッジ 校長代理	令和3年5月20日～令和4年3月31日	事務局
鈴木 邦治	専門学校 浜松デザインカレッジ 総務課長	令和3年5月20日～令和4年3月31日	事務局

※委員の種別の欄には、学校関係者評価委員として選出された理由となる属性を記載すること。

(例) 企業等委員、PTA、卒業生等

(5) 学校関係者評価結果の公表方法・公表時期

(ホームページ)・広報誌等の刊行物・その他())

URL <https://www.design-hamamatsu.jp>

令和3年6月30日

5. 「企業等との連携及び協力の推進に資するため、企業等に対し、当該専修学校の教育活動その他の学校運営の状況に関する情報を提供していること。」関係

(1) 企業等の学校関係者に対する情報提供の基本方針

本校の教育活動及び学校運営について理解を求めため、詳細について「学校評価報告書」と「学校情報」をホームページ上で公開している。

(2) 「専門学校における情報提供等への取組に関するガイドライン」の項目との対応

ガイドラインの項目	学校が設定する項目
(1) 学校の概要、目標及び計画	学校情報 1. 学校概要、教育理念、教育目標
(2) 各学科等の教育	学校情報 2. 各学科の教育
(3) 教職員	学校情報 3. 教職員
(4) キャリア教育・実践的職業教育	学校情報 4. キャリア教育・実践的職業教育
(5) 様々な教育活動・教育環境	学校情報 5. 教育施設・設備、学校行事、さまざまな教育活動
(6) 学生の生活支援	学校情報 6. 学生の生活支援
(7) 学生納付金・修学支援	学校情報 7. 学生納付金・修学支援
(8) 学校の財務	学校情報 8. 学校の財務
(9) 学校評価	学校情報 9. 学校評価
(10) 国際連携の状況	学校情報 10. 国際連携の状況
(11) その他	学校情報 11. その他

※(10)及び(11)については任意記載。

(3) 情報提供方法

(ホームページ) ・ 広報誌等の刊行物 ・ その他() ()

URL <https://www.design-hamamatsu.jp>

授業科目等の概要

(服飾・家政専門課程ファッション流通科) 令和2年度

分類	必修	選択必修	自由選択	授業科目名	授業科目概要	配当年次・学期	授業時数	単位数	授業方法			場所		教員		企業等との連携
									講義	演習	実験・実習・実技	校内	校外	専任	兼任	
○				コミュニケーション活動Ⅰ	学校行事・オリエンテーション・レクリエーションを実施し、クラス内や学科内の交流をはかる。	1	60	2	○			○	△	○		
○				パソコン基礎Ⅰ	社会人における最低限のスキルとしてのパソコンリテラシを身に付ける。「日本語ワープロ検定試験」「情報処理技能検定試験」を受験。	1	60	2	○			○				
○				パソコン基礎Ⅱ	実務で活用できるプレゼンテーションスキルを身に付ける。Microsoft Office Specialist PowerPoint 資格試験合格を目指す。	1	30	1	○			○			○	
○				語学基礎	外国からのお客様への接客を想定し、簡単な英語・中国語で意思疎通を図ることができる語学力を身に付ける。	1	30	1	○			○			○	
○				キャリアプランⅠ	就職活動に向けた意識づけを行い、エントリーシートの記入方法や試験の概要を理解する。授業を通じて就職活動に臨める体制をつくり、年明けからの企業ガイダンス等へすぐに説明会に参加できる状態にする。	1	30	1	○			○				
○				研修旅行	異文化における、ファッションと歴史的作品、資料を見学する。また、異文化のデザイン環境に身を置くことによって、日頃の学習では得られない知識・経験を体験して学ぶ。	1	60	2			○	○			○	
○				アパレル商品論	ファッション業界での企画書作成や販売時のコーディネート提案において、アイテム名や知識を的確に伝えられ、アイテムの色・素材・シルエット・ディテール・歴史など様々な方向からアイテム提案のアプローチができる力を養う。	1	40	2	○			○			○	
○				アパレル素材論	繊維から布地・製品に至るまでの各過程における状態の素材を見、触れることにより、基本的知識を得る。販売員に必要な商品知識を得て、スタイリング提案などに役立てることが出来るようになる。	1	80	2	○			○			○	
○				色彩理論Ⅰ	・色彩学基礎学習／ファッションの仕事に不可欠な“カラー”の基礎知識を身に付ける。 ・色彩学応用学習／仕事の現場で使える配色知識、色彩用語、色彩表現を身に付ける。	1	60	2	○			○			○	
○				西洋服装史	・取り巻く社会環境も折り込み、時代のニーズに合う商品を提案出来る分析力を養う。 ・西洋美術について、興味を持って鑑賞することが出来るようにする。	1	30	1	○			○			○	
○				ファッションビジネス	ファッションビジネスに関する基本的な知識をファッションビジネス能力検定3級取得を目指しながら学ぶ。	1	30	1	○			○			○	
○				リテールマーケティング	ビジネスの概要、小売業の種類、マーチャンダイジング、マーケティング、ストアオペレーション、販売・経営管理・法令知識を学習する。リテールマーケティング(販売士)検定3級合格を目指す。	1	60	2	○			○			○	
○				マーケティングリサーチ	マーケティングの基礎知識を学ぶ。「分析手法」「戦略手法」「リサーチ方法と実習」「顧客(消費者)志向・FSP」「エリアマーケティング(商圈とショッポの立地)」を学習する。	1	60	2	○			○			○	
○				接客販売Ⅰ	接客サービスで必要とされる、好印象な所作・話し方・表情を身に付け、コミュニケーション力の基礎を築く。接客だけでなく、就職活動にも対応できるよう1年次の終わりには、話す相手に分かりやすく伝えるプレゼンテーション力をつける。	1	60	2	○			○			○	

○		サービス接客検定 I	接客ホスピタリティーの意義を学び、サービス業でプロとしてのおもてなしを実践できるように学ぶ。最終目標としてサービス接客検定3級を全員が取得する	1	30	1	○			○	△		○
○		VMD	アパレルショップの店頭で使用する什器やヴィジュアルマーチャンダイジングの基本用語を理解する。商品の陳列方法や、魅力的な見せ方を習得するとともに、店頭の商品配置を客動線に沿って戦略的に考えることができる力を身に付ける。	1	30	1	○		○		○		
○		パーソナルカラー I	お客様に最適な商品を提供するため、クラスメイトのパーソナルカラー診断ができ、パーソナルカラーの知識を活かしたファッションコーディネートアドバイスができるようにする。	1	30	1	○		○				○
○		アパレル造形 I	アパレル販売員として身に付けておきたい「基本の服とアパレル雑貨」を製作し、「服の構造」「身体の構造」「動きやすい服・服のゆとり」「素材とデザインの関係性」「生地と糸の関係性」等を学習する。	1	90	3	○		○				○
○		デザイン画	服と人(人体)は共にセットで成り立つ。どちらも自らの手で描く事で【洋服】と【人体】の細部が理解でき、実践(どんなポーズの時にどんなデザインの服がベストなのか・絵型から実物の理解)にも役立つ。イラストレーターソフトを使用する事で、社会人となった時に生きる実技を身に付ける。	1	60	2	○		○				○
○		コーディネートテクニック I	ファッションコーディネートの基礎知識を理解し、コーディネートのバリエーションを広げる。また、自分以外のモデルを設定することにより、モデルの特徴に合わせて似合う色やシルエット・素材を見極める力をつける。プレゼンテーションでは自身の企画をわかりやすく伝える力をつける。	1	60	2	○		○		○		
○		特別実習 I	名古屋・東京実習など校外研修や地域企業との連携実習。	1	30	1	○		○		○		
○		コミュニケーション活動 II	学校行事・オリエンテーション・レクリエーションを実施し、クラス内や学科内の交流をはかる。	2	60	2	○		○		△		○
○		キャリアプラン II	就職活動のグループディスカッションと面接等のロールプレイングを行い実践的な経験を積む。就職後の定着率UPを目指し、自身のモチベーションを高めるセルフコントロールや、スキルアップを図るためスタッフマネジメントスキルも身に付けていく。	2	30	1	○		○		○		
○		フォーマルウェア	紳士服や百貨店販売で活かせるフォーマルスベチャリスト検定ブロンズライセンス取得を目指す。知識の習得と併せて接客ロールプレイングも行い、お客様への提案もできる力を養う。また、社会人の一般常識として、冠婚葬祭の基本的なマナーも身に付けていく。	2	30	1	○		○		○		
○		アパレル品質論	販売員として必要な商品管理知識を習得する。アイテムのデザインと素材の関連を実習を通して学ぶ。	2	30	1	○		○				○
○		色彩理論 II	スパイラル形に変化しながら繰り返す流行ファッションと流行色の歴史、今時のトレンドカラーを学ぶ。照明、演色性など、色の見え方に関わる知識を学び、実技を通し実感できる色彩学を学ぶ。	2	30	1	○		○				○
○		近代服装史	ファッションが、その時々々の社会・環境・人々の意思などを反映するツールであることを踏まえる。各年代の社会情勢とファッションの変遷を、講義とレポート製作をしながら学ぶ。	2	30	1	○		○				○
○		ショップディレクション	多様化するファッション業界のセグメントを理解するため、様々な分野のショップを観察しながら、そのブランドの特徴やターゲット層のライフスタイルを分析していく。店舗実習でのブランド設定に向け、ブランディングの手法を学び、売れる店舗づくりの意識づけをしていく。	2	30	1	○		○		○		
○		店舗実習	地域・立地・ターゲットの特性に合わせて売れる商品を仕入れ、自己満足に終わらないマーケットインの考えに基づいて企画を立案できる。また、予算計画から収支報告まで金銭管理の流れを実践的に身に付けていく。	2	120	4	○		○		○		

○		接客販売Ⅱ	ファッション業界で求められる接客販売スキルを身に付ける。学生のうちから接客に慣れておくことで、就職時には即戦力として店頭に立てることを目標とする。そのためには、ただ感じの良い販売員ではなく、顧客のニーズに合わせて的確な商品を提案し、楽しませる会話力・センスあるコーディネートでお客様に付加価値を提供できる販売員を目指す。	2	90	3		○		○		○	○	○
○		サービス接客検定Ⅱ	サービスの現場でカウンセリングやアドバイスができるようにプロとしてのホスピタリティーマインド、話し方を身に付ける。最終目標としてサービス接客検定2級を全員が取得する。	2	30	1	○			○				○
○		語学実践(ユニバーサルサービス)	アパレルメーカーの英語面接対策として、商品説明の翻訳、また英語での簡単な質疑応答に対応できる英語能力を身に付ける。中国人観光客に対応できる基本的な中国語を身に付ける。	2	30	1		○				○	○	○
○		セールスプロモーション	消費者の購買心理を座学で学び、実際に店舗を観察しながら購買意欲の変化を読み取っていく。読み取った情報から販促プランを考えられるようプランニングの手法を学んでいく。また、ECサイトの運用や、AIの導入などIT化するファッション業界の動向を認識し、スタンダードになりつつあるソーシャルメディアの活用法やモラルも実習を行いながら身に付ける。	2	30	1		○					○	○
○		デザインPC	ショップスタッフとして働く時、活用できるパソコンデザインスキルを身に付ける。自分の店舗を持った時、活用できるパソコンデザインスキルを身に付ける。	2	60	2		○						○
○		パーソナルカラーⅡ	色彩技能パーソナルカラー検定モジュール2合格自信を持ってパーソナルカラーアドバイスができるようにする。	2	30	1	○							○
○		アパレル造形Ⅱ	アパレル造形の「基本の服」と「基本の服からデザイン展開する応用術」を学び、製作する。「デザイン性に優れた服の構造」「パターンの成立ち」「適切なゆとり・動きやすい服」「デザインや縫製方法から考える製品の取扱い方・耐久性」等を学習する。	2	90	3		○						○
○		リテールプランニング	アパレル企業に携わるにあたり必要不可欠な物は「商品」です。この商品がどれだけの期間を経て、どのような流れ(プラン)で、どんな人々が関わり作られていくのかを理解する。	2	90	3		○						○
○		コーディネートテクニックⅡ	就職を希望するブランドなど、様々なブランドイメージを理解し、そのイメージをコーディネートで再現できる力をつける。また、自身のスタイリング企画をプレゼンテーションすることで、提案力や表現力を強化する。	2	30	2		○						○
○		特別実習Ⅱ	名古屋・東京実習など校外研修や地域企業との連携実習。	2	30	1		○						○
○		卒業制作	2年間の集大成として、これまで学んだ知識や技術をアウトプットできる成果物を卒業制作展の場で発表する。	2	120	4		○					(令和2)	○
合計				40科目	2040単位時間(68単位)									

卒業要件及び履修方法

- 必須科目の成績評価に不可が無いこと
- 総欠課時限数が年間消化時限数の15%以内であること
- 査定日現在で学納金に未納がないこと

(留意事項)

- 1 一の授業科目について、講義、演習、実験、実習又は実技のうち二以上の方法の併用により行う場合
- 2 企業等との連携については、実施要項の3(3)の要件に該当する授業科目について○を付すこと。

授業期間等

- 1学年の学期区分 2期
- 1学期の授業期間 20週