佐野短期大学シラバス2016

				在为/显/y//C 了 > / 1 2 010	
	科目名 Course Name	開講年次	開講学期	曜日・時限	
ファッションビジネスI		1年	前期	別途、時間割参照	
Fashion Business I		- 1	11.3.7.7.1	2155/ - Ald 115 W	
単位数 授業の形態		授業の性格		履修上の制限	
2単位	演習	選択	(なし)	なし	
火計が見る部 <i>切を担</i> したがに承諾していたとしが担よしてが見					

当該科目の理解を促すために受講しておくことが望まれる科目

ファッションフィールド関連科目

同時に履修しておくことが望まれる科目

ファッションビジネスⅡ

担当者に関する情報					
氏名	研究室の場所	オフィスアワー	電話番号・メールアドレス		
笹﨑 綾野	福祉棟 3 F	授業中に指示する	授業中に指示します		

授業の概要

ファッションビジネスとは、ファッションを通じて、消費者にライフスタイルを提案するビジネスである。企業側(主に、アパレルメーカー)は、その時々の生活者(消費者)の要求を汲み取り、快適な生活を創造する為の商品やサービスを提供するという仕組みで利益を得ている。本科目では、ファッションビジネスの基礎を広く理解することを目的とする。特に、モノの創造、生産から販売までの流れを学び、さらに消費者となる生活者のライフスタイルについて理解を深める。

授業の目標

①素材、商品企画、製造、販売までのファッションビジネスの全体像を理解できるようにする。②MD、VMDなどの職種や業種の専門用語とその内容について知識を深められるようにする。③生活者のライフスタイルを調査でき、グループ別に分ける事ができる。

授業の方法

講義形式。教科書を主とし、市場調査、グループワークなどの演習形式を加えながら授業を進める。

学習の成果 (学習成果)

①ファッションビジネスの柱である「創」「工」「商」について知識を深めることができる。 ②消費者である生活者のライフスタイルや嗜好に目を向けられるようにする。

授業のスケジュールと内容				
第1回目	ファッションの歴史① 現代服の成り立ちとその変遷			
第2回目	ファッションの歴史② 戦後ファッションと流行			
第3回目	商品の知識(アイテムの名称・形態と衣服の構造)			
第4回目	職種と業種			
第5回目	ファッションビジネスの仕組みと構造			
第6回目	中間まとめ、小テストと解説			

第7回目	ブランド調査① ブランドの選定と資料収集		
第8回目	ブランド調査② 選定ブランドの調査 ※イオン見学・調査(日程調整中)		
第9回目	ブランド調査③ 調査資料まとめ		
第10回目	発表、講評、資料・レポート提出		
第11回目	生活者のクラスター分析① 対象者の選定		
第12回目	生活者のクラスター分析② 資料収集		
第13回目	生活者のクラスター分析③ 資料分析		
第14回目	生活者のクラスター分析④ 資料まとめ		
第15回目	発表、講評、資料・レポート提出、授業のまとめ		

风限	一一	ΊЩІ	(V)	IJ	亿	\subset	抷	羋
		≑ 7	į	ĽŒ	\ Az	i la	}	

成績評価の方法と基準		it by a the Wh
評価の領域	割合	評価の基準
授業参加態度	10%	遅刻、欠席がなく、積極的に授業に参加しているかを評価する。
レポート	20%	レポート (第10、15回) について、課題の内容を文章で適切に説明されているか、成果 や感想が明確に述べられているかを評価する。期限内に提出されているかを評価に加え る。
調査報告書	40%	資料 (第10、15回) について、写真、図表、挿絵等を効果的に用いてまとめられているか、内容に創意工夫がみられるかを総合的に評価する。また、期限内に提出されているかを評価に加える。
小テスト	20%	小テスト(第6回)について、授業内容(第1回~第5回)が理解できているかを評価する。
試験		
発表内容 (態度含む)	10%	発表 (第15回) について、内容が分かりやすく発表されているか、発表態度が適切かを 評価する。
その他		

教科書と参考図書 教科書:なし 参書:文化服装学院編 『文化ファッション大系 アパレル生産講座2 ファッションビジネス 応用編』 文化出版局 日本ファッション教育振興協会編 『ファッションビジネス[1] ファッションビジネス能力検定試験3級準拠』 日本ファッ ション教育振興協会

履修上の留意点・ルール

2/3以上の出席がないと受講資格を失う。遅刻、忘れ物、飲食、私語、携帯電話の使用等を禁ずる。※イオン見学・調査を行 う場合もある