

科目名 Course Name	フードマネージメント Food management				ナンバリング No.	F4-002	
年次	2年	期別	後期	単位数	2	授業形態	講義
担当者氏名	牧田泰子						
連絡方法	C-Learning で対応。非常勤講師室。オフィスアワーは授業担当時間以外。						
必修/選択	選択						
関連 DP	DP5、DP6						
授業の概要と到達目標	<p>食のコーディネートを実践するうえで心得ておくべき飲食店等の開業準備の為のマーケティングから業態開発、事業計画、販売促進、店舗販促などの知識を講義と演習で習得する。</p> <p>①フードコーディネーターとして、社会情勢を踏まえてマーケティングができるようにする。</p> <p>②食産業の業態開発をし、企画書を作成することができるようにする。</p> <p>③店舗の運営や事業計画、販売促進のプレゼンテーションができるようにする。</p>						
授業の方法	教科書を中心とした講義方式であるが、食の企画書作成とプレゼンテーションを演習形式で行う。						
学習成果	L01	食産業の業態開発をし、投資計画・収支計画等の企画をすることができる。					
	L02						
	L03	店舗の運営や事業計画、販売促進のレポート作成ができる。 フードコーディネーターとして、社会情勢を踏まえてマーケティングができる。 事業計画をプレゼンテーションが出来るように、適切かつ正確な資料を準備することができる。					
	L04						
課題に対するフィードバック	單元ごとに提出されたレポートは確認をして返却、最終発表は講評をもってフィードバックする						
教科書/参考図書	教科書 フードコーディネート論(日本フードスペシャリスト協会、建帛社)、フードコーディネーター教本(日本フィードコーディネーター協会、柴田書店)						
履修上の留意点やルール等	●担当者の指示、指導を遵守。 ●授業の順番は変更することがある。●事前・事後学習に費やすべき時間の目安は各回 180 分とする。						
担当教員の実務経験							

成績評価の方法と基準					
評価の領域	評価基準	学習成果の割合			
		L01	L02	L03	L04
授業参加態度	講義は集中して聞き、板書をした内容だけでなく、重要と判断したことに 関しては主体的に調べて、ノートに書き留めること	20			
レポート/作品	課題に対ししっかりと理解し、的確にまとめること			30	
発表	適切かつ正確な資料を準備し、コンセプトと数字で裏付けられている。 資料は視覚的にも良く、プレゼンテーション力を駆使し効果的に発表している。			50	
小テスト					
試験					
その他					
合計		20		80	

回数		授業計画
1	授業内容	授業の概要、授業計画、学習成果について
	事前・事後学習	次回の学習内容について調べまとめる
2	授業内容	フードサービス産業の歴史について
	事前・事後学習	日本のフードサービス産業の歴史について調べてまとめておく。
3	授業内容	フードサービスビジネスの動向と特性について マネジメントの基本
	事前・事後学習	フードサービスビジネスの特性を理解し、メリットとデメリットを調べておき、授業後には 検証をする。
4	授業内容	フードサービス(レストラン)の起業について
	事前・事後学習	レストラン起業に関して必要事項を調べておき、授業後には新レストラン企業に当たりコ ンセプトを検討する、企業理念、ビジョン、ミッションについてレポート作成。
5	授業内容	マーケティングと業態開発について
	事前・事後学習	飲食店の業態開発について調べておく 授業後独自の業態開発をレポートにまとめる
6	授業内容	飲食店の出店戦略について、開業条件レポート作成
	事前・事後学習	飲食店出店に必要な条件を調べておく 各自のコンセプトに合わせて出店戦略をまとめる
7	授業内容	飲食店のメニュー戦略について、
	事前・事後学習	飲食店のメニュー一覧を考案し、何をどのように売ったら良いか考えておく 内容を検証しまとめる。商品コンセプトによるメニュー表の作成。
8	授業内容	飲食店の投資計画(開業に必要な費用)について
	事前・事後学習	投資計画の基本を調べる。投資計画書の作成。 授業後実際に数字を入れてみる
9	授業内容	飲食店の売り上げ計画について
	事前・事後学習	飲食店の業態ごとの売上額を調べておく 授業後実際に数字に落とし込んでみる。売上計画書の作成。
10	授業内容	飲食店の収支計画について
	事前・事後学習	飲食店の収支について調べておく 授業後実際に収支計画を立案する、収支計画書の作成。
11	授業内容	飲食店の損益分岐点について
	事前・事後学習	収支計画で作った数字が実際に経営として成り立つのか調べておく 授業後確認をする
12	授業内容	飲食店の販売促進計画について
	事前・事後学習	販売促進にはどんな方法があるか調べておく 各自の立案した店舗に向いている販売促進方法を上げる
13	授業内容	企画書の書き方について
	事前・事後学習	企画書に必要な条件を調べておく 授業後条件に沿って企画書を作成する。
14	授業内容	飲食店の事業計画書の発表-1
	事前・事後学習	コンセプトに基づく企画書を作成し、発表の練習をする。
15	授業内容	飲食店の事業計画書の発表-2
	事前・事後学習	コンセプトに基づく企画書を作成し、発表の練習をする。