

2023年度 愛知学泉短期大学シラバス

シラバス番号	科目名	担当者名	実務経験のある教員による授業科目	基礎・専門別	単位数	選択・必修別	開講年次・時期
3816018	ショップ・プロデュース Shop Produce	長谷川えり子		専門	1	選択	2前期
科目の概要							
ファッションビジネスのながれを捉えるために、アクセサリー、雑貨を中心としたショップの企画、運営などの実践体験を行う。市場動向をさぐり、売れる商品とは何か、売るための接客、販売方法について学び、実務経験を通してショップのあり方を検討する。実務経験では、お客様に対して真心をもって接し、学外活動の中で社会性を養い、これまで習得してきた知識の活用を通して課題解決能力を向上させる。また、卒業後、自立した社会人として、組織や社会の中で貢献できるように、学外での活動を通して実践力を身に付ける。							
学修内容				到達目標			
① アクセサリーショップの現状について、市場動向を知り、業界をとらえる。 ② 実際のショップ運営方法について、マーケティング、販売、会計管理などの実践を通して習得する。 ③ ショップ運営のためのブランディング活動を学修する。 ④ オリジナルブランドを企画し、内容動画を作成し、配信する。				① 市場動向を調査し、ショップの概要を捉え、発表することができる。 ② 店舗設営、価格設定、販売の実験を経験し、適切なショップ運営を提案し、実行することができる。 ③ ブランド提案を通して、名称、マーク、販売アイテムの種類、販促方法を考える企画力を身につけ、説明することができる。 ④ 修得した知識、技術を活用して、魅力あるSHOPのブランド提案と情報発信を行うことができる。			
学生に発揮させる社会人基礎力の能力要素		学生に求める社会人基礎力の能力要素の具体的行動事例					
前に踏み出す力	主体性	ショップ運営にあたり、積極的に仲間と協力して進めていく。教員が提示した社会人基礎力の能力要素を意識して取り組む。					
	働きかけ力	販売実習では、お客様に対して、自分から進んで声かけを行う。					
	実行力	店舗設営や販売では、能動的に実践し、目標達成のために行動する。					
考え抜く力	課題発見力	販売力を高めるための課題を常に考えて行動する。					
	計画力						
	創造力	店舗、ネットなどの情報を集め、商品の活用方法を考える。					
チームで働く力	発信力	企画ワークでは、自分の考えを上手く伝えるように話すことを心掛ける。販売の際は、お客様に商品説明をわかりやすく伝える。					
	傾聴力	販売の際は、お客様のニーズを捉えるために、お客様の話をしっかりと聞く。					
	柔軟性						
	状況把握力						
	規律性	遅刻、無断欠席をせず、授業が円滑に進行するようルールを守ることができる。					
	ストレスコントロール力						
テキスト及び参考文献							
テキスト：教員作成のプリントを配布する 参考文献：なし							
他科目との関連、資格との関連							
関連科目：ファッションアクセサリーズ、マーケティング、ファッションビジネス論							
学修上の助言				受講生とのルール			
普段からファッションに関心を持ち、ファッション雑誌、インターネットなどによりファッション情報に触れるように心がけよう。また、実際のファッションショップに足を運び、商品の概要、ディスプレイ、陳列、接客技術を観察しよう。				チームで活動を実践していくので、互いに協力し合って、進めよう。学外での活動を行うので、基本的なマナーに注意して周りの方々（出店者、お客様）と上手くコミュニケーションをはかりましょう。			

【評価方法】

評価対象	評価方法		評価の割合	到達目標				各評価方法、評価にあたって重視する観点、評価についてのコメント		
学修成果	学期末試験	筆記（レポート含む）・実技・口頭試験	0	①						
				②						
				③						
				④						
	平常評価	小テスト		0	①					
					②					
					③					
					④					
		レポート		30	①	✓				
					②	✓				
③					✓					
④										
成果発表（プレゼンテーション・作品制作等）			60	①	✓					
				②	✓					
	③			✓						
	④									
学修行動	社会人基礎力（学修態度）	10	①	✓						
			②	✓						
			③	✓						
			④							
総合評価割合			100							

【到達目標の基準】

到達レベルS(秀)及びA(優)の基準	到達レベルB(良)及びC(可)の基準
<p>A：ショップ出店に意欲的に取り組み、出店のノウハウをとらえ、周りの状況を把握しながら活動を進めることができる。</p> <p>S：上記の基準に加えて、自ら進んで、多くの方と上手くコミュニケーションをとることができ、チーム活動内でも積極的な働きかけができています。</p>	<p>B：ショップ出店にチームで協力して進め、チームの一員として役割を果たすことができる。基本的なマナーが実践できる。</p> <p>C：上記の基準の中で、チーム貢献に対して、消極的な姿勢が見られる。ショップ運営活動を理解している。</p>

週	学修内容	授業の実施方法	到達レベルC(可)の基準	予習・復習	時間(分)	能力名
1	ファッション業界でのショップの概要について 本授業での目的と活動内容について説明する。	講義 PPにより内容を解説し、学外活動についてを説明する。	ファッション業界におけるショップの実際について現状を説明できる。	(予習) ファッション業界のSHOPの種類を調べる。 (復習) ファッション業界におけるトレンドのながれをプリントにまとめる。	60	傾聴力
2	業界におけるマーケティングの基本的な考え方について ・4P ・消費者ニーズの捉え方	講義、演習 PPによる解説後、現場でのマーケティングのあり方についてグループ討議する。各自の討議内容の提出物を評価し、後日、フィードバックする。	業界の実情をとらえ、マーケティングの考え方を理解し、課題を回答することができる。	(予習) 愛知県内のファッションメーカーを調べる。 (復習) 各自がアクセサリに対するニーズを上げ、プリントにまとめる。	60	主体性 課題発 見力
3	業界研究について ・小売商品の価格設定方法 ・原価計算	講義、演習 PPにより内容を解説後、商品の価格設定について、適正価格算出方法を学修する。ネット上での売価を調査し、プリントにまとめる。	アクセサリーの小売価格を知り、価格設定のあり方を理解し、原価計算することができる。	(予習) 手持ちのアクセサリーの種類と購入価格を調べる。 (復習) 国内の流通状況を調査し、プリントにまとめる。	60	主体性 課題発 見力
4	業界研究 アクセサリーショップ市場調査 ・店舗見学 ・ディスプレイ、陳列状況 ・商品動向	演習 学外活動 教員の解説後、店舗見学、調査を行う。見学内容をまとめ、各自発表後、フィードバックする。	お店の売れ筋商品、販売ターゲットの実際を調査し、まとめることができる。	(予習) 地域のお店の特徴を調べ、プリントにまとめる。 (復習) 見学したお店の様子を観察し、プリントにまとめる。	60	主体性 課題発 見力
5	ブランドとは ・ブランドのあり方 ・コンセプトの概要について ・オリジナルブランドの設定 ・ブランドロゴ	講義、演習 PPにより内容を解説後、個人ワークにより情報を収集し、ブランド設定作業を行う。	ブランドの概要を知り、オリジナルブランドを提案することができる。	(予習) 好きなファッションブランドとコンセプトを調べる。 (復習) 自分が提案したいブランド名を考える。	60	実行力 創造力
6	オリジナルブランドの設定について ・コンセプトの考え方 ・ブランド戦略方法	演習 PPにより内容を説明後、店舗のコンセプトを考え、各自PPで内容をまとめる。制作したPPは教員が点検し、フィードバックする。	SHOPブランドのイメージに合ったコンセプトを設定し、PPにまとめることができる。	(予習) 好きなブランドのHPから、ブランドの概要を調査する (復習) ブランドのコンセプトの違いをまとめる。	60	実行力 創造力 発信力
7	オリジナルブランドの企画発表 オリジナルブランドのコンセプト、ブランド名、内容の動画を作成する	演習、発表(プレゼンテーション) 前回制作したオリジナルブランドのPPに音声を入れて録画し、動画にアップする。	オリジナルブランドの概要を発表することができる。	(予習) PPの原稿を確認して、発表に備える (復習) ブランドコンセプトに合ったイメージから、ロゴを考える。	60	発信力 傾聴力
8	販売用資材について ・販売関連小物の種類 ・タグ、袋のデザイン ・制作	演習、グループワーク 販売用資材の作成をグループで分担して行う。	商品販売のためのタグと袋を制作できる。	(予習) 店舗で使用されているタグと袋を集める。 (復習) 制作したタグと袋のデザインを確認し、良い点を評価し、まとめる。	60	主体性 実行力

能力名：主体性 働きかけ力 実行力 課題発見力 計画力 創造力 発信力 傾聴力 柔軟性 状況把握力 規律性 ストレスコントロール力

週	学修内容	授業の実施方法	到達レベルC(可)の基準	予習・復習	時間(分)	能力名
9	店舗広報について ・POPの制作 ・ちらしの制作	演習、グループワーク POP、およびちらしの作成をグループで分担して行う。	商品販売のためのPOPとちらしを制作できる。	(予習) 店舗で使用されているPOPを集める。 (復習) 制作したPOPとちらしのデザインを確認し、良い点を評価し、まとめる。	60	創造力 発信力
10	商品の売価について ・原価計算 ・価格設定調整	演習、グループワーク 商品の価格設定をグループで分担して行う。	価格設定が計算でき、適正価格設定ができる。	(予習) アクセサリーの価格帯を調べる。 (復習) ファッション小物アイテムの価格を調べてまとめる。	60	課題発見力 発信力 規律性
11	値札つけについて ・値札の制作 ・上代価格について	演習、グループワーク 商品の値札つけをグループで分担して行う。	商品に見合った値札をつけることができる。	(予習) 商品にあわせて価格設定を検討する。 (復習) 設定した価格帯の既製品を調べる。	60	実行力 発信力
12	店舗設営について ・商品の陳列 ・ディスプレイ ・什器の活用	演習、グループワーク 店舗設営を実施し、商品の陳列をグループで分担して行う。	店舗に合った設営を行い、商品を陳列、ディスプレイすることができる。	(予習) 実際の店舗でディスプレイを観察する。 (復習) 店舗設営の写真から、良い点、悪い点を評価し、まとめる。	60	主体性 課題発見力
13	接客販売① ・接客アプローチについて ・商品説明について ・会計処理と包装について (学外活動：カンントリーフェスタ)	演習、グループワーク 開店時間中に接客販売実習を行う。	お客様への声かけのタイミングをはかり、アプローチし、販売活動ができる。	(予習) お客様への声かけを想定して練習する。 (復習) 販売状況をプリントにまとめる。	60	主体性 働きかけ力 発信力
14	接客販売② ・販売体験におけるコーディネート提案について ・購買心理について (学外活動：カンントリーフェスタ)	演習、グループワーク 開店時間中にお買い上げ商品に対して、コーディネート提案実習を行う。	商品のコーディネートの実際を提案することができる。	(予習) 商品にあわせてコーディネート提案ができるようにデザインをチェックする。 (復習) 販売活動におけるコーディネート提案例をまとめる。	60	主体性 実行力 課題発見力 発信力
15	販売結果まとめ ・商品動向のまとめ ・売上のまとめ	演習、発表 商品動向を検討し、出店業務についてまとめを発表する。まとめプリントは提出後、フィードバックする。	出店を通して学んだことをまとめ、発表することができる。	(予習) 発表原稿の作成と発表練習を行う。 (復習) 出店後の評価をプリントにまとめる。	60	発信力 傾聴力 規律性

能力名：主体性 働きかけ力 実行力 課題発見力 計画力 創造力 発信力 傾聴力 柔軟性 状況把握力 規律性 ストレスコントロール力