

科目名	ファッションビジネス理論と演習Ⅱ	整理番号	
学科	ファッションプロデュース学科	期	通年
コース	ファッションプロデュースコース		昼間
学年	2 年	授業形態	講義 50 % 実習 50 %
時間数	120	作成者	新家章秀
【科目の到達目標】 前期のゴール：各自がブランドを決めてショップリサーチを行い「課題を発見」し、「業務改善を行い店舗利益率アップにつなげる提案」をプレゼンテーションする。後期のゴール：前期のショップリサーチをもとに「新しいマーケットを発掘」し、「新業態の事業を提案」をプレゼンテーションする。			
【科目の概要】 2年生では、利益をアップするための知識を経営的な視点から学びます。そして、後期では、アパレル以外の業界への参入を提案できるように、異業種の利益構造を調べ、新業態の提案ができるレベルを目指します。			
【授業計画】 前期 90分/コマ		後期	
1	アパレル業界の業務フローとアパレル業界の利益構造	31	PDCAサイクル
2	粗利とは	32	新業態とは、
3	粗利アップ考え方	33	基本的な外部環境と改善
4	経費（財務会計・管理会計）	34	Web3
5	固定費と変動費	35	ライフスタイルの変化と顧客ニーズ
6	減価償却、本部経費の配賦	36	アップル、ソニー、ウーバ
7	オムニチャネル	37	Z世代の消費動向
8	DX	38	新業態ブランド
9	OMO	39	コンセプト（復習）
10	地産地消・サキュラーエコノミー	40	パラダイムチェンジ
11	ドラッガー	41	イノベーション
12	コトラー・ポーター	42	社会貢献
13	3M/QCD	43	サプライチェーン
14	業務改善 6 つのアクションとビジネスモデル	44	SWOT分析（具体例）
15	BSC（戦略マップ）	45	社会貢献の事例
16	KPI・KFS・KGI	46	越境EC、循環型サービス
17	理由と根拠	47	ペルソナ
18	表現方法	48	行動経済学ナッジ
19	プレゼンの話し方	49	新業態事例
20	消費行動	50	労働集約型産業、コモディティ化、付加価値アップ
21	本質的な課題	51	飲食業界DX化で業務改善、経費削減
22	消化率	52	タイバ重視の理由
23	値上げ状況	53	社会貢献ビジネス
24	製造原価の内訳	54	プレゼンの話し方
25	アパレル業界と他業界	55	変えてはいけないこと、変えなくてはならないこと
26	プロセスエコノミー	56	ヒット商品のキーワード
27	プレゼン	57	プレゼン
28	プレゼン	58	プレゼン
29	プレゼン	59	プレゼン
30	フィードバック	60	フィードバック
【成績評価方法】 プレゼンテスト50%、提供課題40%、授業態度10%			
【教科書・参考書】 プリントを配布			
【教材・教具】 プリントを配布			
【実務経験の内容】 大手総合アパレル企業の海外展開に携わるなど幅広いファッション業界での経験を活かし、ファッションビジネスにおけるブランディングについてグローバルな視点をもって指導する。			