

1. 時間割表

平成29年度ハリウッド大学院大学 時間割															
		月		火		水		木		金		土		日	
		春期	秋期	春期	秋期	春期	秋期	春期	秋期	春期	秋期	春期	秋期	春期	秋期
1	9:00														
	10:30														
2	10:40											○100年経営 (5/27/6/10・24/7/8/8/5)	○ファミリービジネス (10/14・28/11/11・25/12/16/1/20)		
	12:10														
昼休み 50															
3	13:00	キャリア・フ アビ 小林・川島	川島・養地 日本語D					川島・養地 日本語C	川島・養地 日本語F						
	14:30														
4	14:40	川島・養地 日本語A	●プロジェクト研究 寺本	川島・養地 日本語B	川島・養地 日本語E	心理学入門 藤原	パソコン入門 寺脇	パフミー・マンス ホスピタリテ 佐藤	リーダー パフミー・マンス 佐藤	○ネイルエステ技術論 中務 他	○ヘアメイク技術論 渡邊 他	●プロジェクト成果報告 寺脇			
	16:10														
夕休み 30															
5	16:40	●プロジェクト研究 寺脇	●サービ ス経営学 寺本	○フ ァ ミ リ ー ビ ジ ネ ス 論 尾原	簿記会計 田井	○キャリア カレミジ経営論 三浦	○セレモニ ー ビジネス論 藤原	○Iマ ネジメ ント 論 寺脇	○サクセ スライ フ論 神原	○ネ イ ル エ ス テ 技 術 論 中務 他	○ヘ ア メ イ ク 技 術 論 渡邊 他	●プロジェクト成果報告 寺脇			
	18:10														
6	18:20	寺脇	○統 合 医 療 技 術 論 川本・上馬場	川島・養地・伊東	○管 理 会 計 田井	○美 容 医 療 論 麦谷	○心 理 学 藤原	○ビ ジ ネ ス 論 山中J・養地	○イ ン バ ウ ン ド ビ ジ ネ ス 論 中村	○ビ ジ ネ ス 論 野嶋	○ビ ジ ネ ス 論 福地	○ビ ジ ネ ス 論 野嶋			
	19:50														
7	20:00	伊東・中川	○コ ス メ テ ィ ク 開 発 論	○コ ス メ テ ィ ク ビ ジ ネ ス 論 伊東・中川	●老舗経営戦略論 (創業承継再生) 横澤	○ホ ス ピ タ リ テ ィ 経 営 論 玉利	○現 代 企 業 論 熊村	○ビ ジ ネ ス 論 渡邊	●サ ー ビ ス 産 業 論 白石	○ク リ エ イ テ ィ ブ ビ ジ ネ ス 論 野嶋	○ク リ エ イ テ ィ ブ ビ ジ ネ ス 論 野嶋	○ク リ エ イ テ ィ ブ ビ ジ ネ ス 論 野嶋			
	21:30														
【科目15回】 ● 必修科目 ○ 修了要件となる科目 ■ 修了要件外科目 前提科目															

2. その他授業に関する一般的事項

(1) 学事歴

日 程		主 要 行 事			
		H27-10月生	H28-4月生	H28-10月生	H29-4月生
平成29年 4月 7日(金)		春学期オリエンテーション			
4月 8日(土)		入学式・授業ガイダンス			
4月 10日(月)		授業開始			
4月 19日(水)～21日(金)		履修登録期間			
5月8日(月)～12日(金)		履修登録修正受付期間			
6月11日(日)～12日(月)		清里研修旅行			
7月 31日(月)		授業終了			
7月 31日(月)		プロジェクト成果報告提出期限			
8月1日(火)～8月 7日(月)		定期試験・補講期間			
8月 8日(火)		プロジェクト成果報告口述試験・発表会	(人数により前後する場合があります)		
8月 9日(水)			プロジェクト成果報告中間発表会	(人数により前後する場合があります)	
8月 10日(木)～9月29日(金)		夏季休業			
9月 30日(土)		修了(学位授与)式	秋学期授業ガイダンス		
10月 1日(日)		10月生入学式			
10月 2日(月)		授業開始			
10月 9日(月)		通常授業(体育の日)			
10月 11日(水)～13日(金)		履修登録期間			
10月23日(月)～10月27日(金)		履修登録修正受付期間			
12月 23日(土)～1月 3日(水)		冬季休業			
平成29年 1月 4日(木)		授業再開			
1月 29日(月)		授業終了			
1月 30日(火)			プロジェクト成果報告提出期限		
1月 30日(火)～2月5日(月)		定期試験・補講期間			
2月 6日(火)			プロジェクト成果報告口述試験・発表会	(人数により前後する場合があります)	
2月 7日(水)				プロジェクト成果報告中間発表会	(人数により前後する場合があります)
3月 10日(土)			修了(学位授与)式		
			H27年度10月生		
			H28年度 4月生		
			H28年度10月生		
			H29年度 4月生		

I シラバス

1. サービスビジネス基礎科目

(1) サービス産業論

科目名	担当教員名	春期	必修
サービス産業論	白石 重明	金曜日	7時限

授業の概要と方法

サービス産業を「付加価値の提供」という視点から捉え、その概念、現状、課題等について、講義、ディスカッション、レポート作成等により整理を行うとともに、具体的なスキルにつながる能力開発を行う。

講義の達成目標

- ① サービス産業の概念、現状、課題等について正確な理解を得る。
- ② 生産性の概念について正確に理解し、その向上に向けた様々なアプローチについて検討を行い、具体的な応用能力の開発を行う。
- ③ 具体的なスキルにつながる能力開発を行う。

授業の内容・計画

第1講	「サービス」とは何か
第2講	サービス産業の現状と課題
第3講	「生産性」の理解
第4講	サービス産業の生産性
第5講	サービス産業の生産性向上に向けたアプローチ①
第6講	サービス産業の生産性向上に向けたアプローチ②（レポートとディスカッション）
第7講	サービスブランド開発①
第8講	サービスブランド開発②（レポートとディスカッション）
第9講	サービスグローバル展開①
第10講	サービスグローバル展開②（レポートとディスカッション）
第11講	事例研究①
第12講	事例研究②
第13講	総合演習①（レポートとディスカッション）
第14講	総合演習②（レポートとディスカッション）
第15講	まとめ

授業前の準備及び授業後の復習

授業において指示する。

成績評価方法

試験、授業参加度（レポートの作成と発表を含む）等を総合評価する。

使用教材

必読文献を別途指示することがある

オフィスアワー

講義終了後30分

その他

授業日程を変更して補講を行うことがありうる（補講日程については別途調整する）

(2) 老舗経営戦略論

科目名	担当教員名	秋期	必修
老舗経営戦略論	横澤利昌	火曜日	7時限

授業の概要と方法

近年の企業行動は経営理念なき経営戦略により経営危機を招く事例が増加している。しかし、100年以上存続する老舗企業の永続要因として、経済社会の変動に対して不変の経営理念を基本に日々創意工夫を実践してきたことがあげられる。時代の変化に追随するだけでは、いまや存続できない。本稿では優れた日本的経営のモデルとして、老舗企業の事例を用いて創業、承継そして再生を考えていきたい。また、老舗企業のほとんどがファミリービジネスである。そこで、ファミリーのオーナー経営・ファミリーの財産を視野に入れながら皆さんとともに考えて

講義の達成目標

日本的経営の老舗企業を参考にその理念、起業、承継をケースから学ぶ。

授業の内容・計画

第1講	第1章 経営の全体像
第2講	経営学は人間学 経営戦略は人生戦略)
第3講	創業と理念 家訓)
第4講	起業の仕方
第5講	第2章 起業から事業承継へ
第6講	理念 哲学／精神)の承継
第7講	次世代への承継 世襲)
第8講	人材の承継
第9講	財産の承継
第10講	第3章 失敗から学ぶ
第11講	事例 1
第12講	事例 2
第13講	各自の成果発表と討論 1
第14講	各自の成果発表と討論2
第15講	全体のまとめ

授業前の準備及び授業後の復習

予め資料を配布する。

成績評価方法

◎発表と質疑応答 (30%)、各講義のレポート (30%) 講座終了後のレポート (40%)
欠席の多い場合は単位を与えない

使用教材

資料配布

オフィスアワー

火曜日及び木曜日の午後 4時以降。予め連絡してください。

その他

ゲストの講義もあります。第 1講の開始時にお知らせします。

(3) サービス経営学

科目名	担当教員名	春期	必修
サービス経営学	寺本義也	月曜日	5・6時限
授業の概要と方法			
本講義のメイン・テーマは「サービス企業の戦略経営」である。サービスは第三次産業（小売、サービス業）だけでなく、製造業（第二次産業）や農林水産業（第一次産業）でも重要な役割を担いつつある。すべての企業がサービス企業化する傾向が強くなっているだけでなく、さらに業種・業界の壁を超えた、多様な境界横断型の「異種融合ビジネス」が生まれている。サービス経営学を学ぶことがますます重要になっているし、今後のビューティビジネスの経営を考える上でも不可欠なテーマである。また、戦略経営の概念は、明確な経営戦略を核としてすべての活動を調整・統合すると同時に、それらを具体化するためのビジネスモデルの構築や組織・人財マネジメントを総合的に捉える視点を重視する。講義は事例研究を中心に進めることに加えて受講者による事例発表も必要なため積極的な参加が不可欠である。講義はテキスト『サービス経営学入門』をベースに進める。			
講義の達成目標			
最終的な目的は、受講生が、単なる高度な知識の学習にとどまらず、次世代のビューティビジネスのリーダーに必要な能力である、戦略的な「構想力」と「実行力」「人間力」を体得することにある。			
授業の内容・計画			
第1講	サービス経営の課題：サービス経済化の時代、PD ロジックからSD ロジックへの転換、サービス経営学の基本的枠組み		
第2講	サービスの企業の成長と革新、企業の成長要因とプロセス：事例研究(1)、各自の事例発表の方法について		
第3講	サービス・イノベーションの展開、サービス・イノベーションの重要性、オープン・イノベーション：事例研究(2)		
第4講	サービス企業の経営戦略(1) 理念戦略、戦略経営の必要性、経営理念と経営戦略、戦略経営の全体構造：事例研究(3)		
第5講	サービス企業の経営戦略(2) 成長戦略、事業の定義と経営目標の設定、戦略分析の手法、成長戦略と多角化：事例研究(4)		
第6講	サービス企業の経営戦略(3) 競争戦略、競争優位性とは何か、サービスの特性と事業の仕組み、戦略的思考のポイント：事例研究(5)		
第7講	サービス企業のビジネスモデル(1) 戦略実現の仕組み、ビジネスモデルの役割と進化プロセス：事例研究(6)、(7)		
第8講	サービス企業のビジネスモデル(2) 価値創造のプロセス、価値とは何か、サービスプロフィットチェーン、マーケティング3.0：事例研究(8)		
第9講	サービス企業の組織マネジメント(1) 組織デザインと組織文化、組織のハード面とソフト面、顧客価値創造の2つの組織能力：事例研究(9)		
第10講	サービス企業の組織マネジメント(2) モチベーションとリーダーシップ、モチベーション研究の展開、変革のリーダーシップ：事例研究(10)		
第11講	サービス企業の人財マネジメント 人材から人財へ、高付加価値を担う人財の育成、2つのコア人財：事例研究(11)		
第12講	サービス企業のナレッジ・マネジメント、ナレッジマネジメントの必要性、知識の共有と創造のプロセス、知識創造プロセスの促進、事例研究(12)		
第13講	各自の事例発表と討議(1) レポート提出		
第14講	各自の事例発表と討議(2) レポート提出		
第15講	各自の事例発表と討議(3) レポート提出		
授業前の準備及び授業後の復習			
講義前にテキストの該当箇所を予習すること。講義と平行して各自の事例研究発表に向けた準備を進めること。毎回の講義後、テキスト(配布資料)に基づいて学習の確認をすること。			
成績評価方法			
毎回の授業参加度（60%）、事例発表・レポート評価（40%）。			
使用教材			
毎講義時に講義資料・参考文献等を提示・配布する。			
オフィスアワー			
前期：月曜日15:00～16:30 後期：月曜日13:00～14:30 事前にメールで予約してください			
その他			

(4) 管理会計

科目名		担当教員名	秋期	選択
管理会計		田井 良夫	火曜日	6時限
授業の概要と方法				
会計学を事業種類で分類すると、商業会計、製造業会計及びサービス業会計に分類することができる。製造業会計では、工業簿記あるいは製品の単価計算のための原価計算の分野の研究を必要とするが、サービス業会計は、商業会計と共通の事項も多い。そこで、本講では、会計の技術（簿記）、会社計算規則（会社法会計）、国際財務報告基準（FRS）、その他の会計諸則（ASBJ基準など）について、会計学の一通りの理解を深めてもらう。前提科目である「簿記会計」を基本に会計処理、財務諸表の読み方、分析能力を深めていきたい。サービス業会計の具体例としては、美容業、エステティックサロンなどが挙げられ、損益計算書上の売上原価は、スタッフの人件費、美容・エステ専用の水道光熱費、専用施設の減価償却費、施術用の資材・オイルなどで構成される。このようなサービス業独特の会計処理、開示についての研究、ならびに、サービス業の財務分析の研究を行う。また、本講では、管理会計の理解を深めるために、ファイナンスの目的や意義といった基本的な考え方や金融システムも概観する。その上で、ファイナンスに関する意思決定を行う際のファイナンス理論の応用、ならびに、資産とデリバティブの評価についても学ぶこととする。				
講義の達成目標				
管理会計のより深い理解や技術を習得することを本講の到達目標とする。				
授業の内容・計画				
第1講	会計の種類（①財務会計、管理会計、②商業会計、製造業会計、サービス業会計）			
第2講	ビジネス言語としての簿記・会計			
第3講	簿記と会計学の違い			
第4講	損益計算書（損益計算書の区分の理解と収益分析）			
第5講	損益計算書（サービス業の収益の認識、サービス業の売上原価区分、構成比）			
第6講	貸借対照表（資産・負債・純資産の理解）			
第7講	貸借対照表（貸借対照表の区分、構成比）			
第8講	財務諸表分析の手法（収益性分析、安全性分析、成長性分析）			
第9講	財務諸表分析の手法（損益分岐点分析、サービス業と他の業種との比較）			
第10講	サービス業、特に、美容業の会計データによる会社分析			
第11講	サービス業、特に、エステティックサロンの会計データによる会社分析			
第12講	財務諸表分析の総合			
第13講	サービス業、特に、美容業界の利益計画、業績評価会計財務分析の総合			
第14講	サービス業のタックスアカウンティング			
第15講	まとめ			
授業前の準備及び授業後の復習				
今回の講義内容のプリントを配布するので、熟読の上、講義及びディスカッションに臨むこと。				
成績評価方法				
試験（50%）、レポート・授業参加度（50%）で評価を行う。				
使用教材				
高木泰典・高木秀輔（『会計学（改定版）』創成社）、その他、プリント等。				
オフィスアワー				
火曜日講義前後				
その他				

(5) ファミリービジネス

科目名	担当教員名	秋期	選択
ファミリービジネス論	後藤俊夫	土曜日	2・3・4時限
授業の概要と方法			
ファミリービジネスは我が国企業全数の97%、上場企業の53%を占める経済の主役であるが、その実態は知られていない。本講義は、我が国ファミリービジネスの実態を理解し、実務に役立てることを目的とする。ファミリービジネスの直接関与者だけでなく、大企業においても販売会社・製造関連会社などの多くがファミリービジネスであり、本講座から得られる成果は大きい。			
講義の達成目標			
下記の習熟を達成目標とする。①情報の入手・分析 ②戦略立案 ③プレゼンテーション			
授業の内容・計画			
第1講	ファミリービジネスの定義、概要		
第2講	ファミリービジネスの長所・弱点		
第3講	同上 討議		
第4講	ファミリービジネスの経営戦略		
第5講	同上 討議		
第6講	ファミリービジネスの事業承継		
第7講	同上 討議		
第8講	ファミリービジネスのガバナンス		
第9講	同上 討議		
第10講	事例研究A		
第11講	同上 討議		
第12講	事例研究B		
第13講	同上 討議		
第14講	総括討議		
第15講	総括討議		
授業前の準備及び授業後の復習			
前半：テキストは輪番制で発表し、他の受講者は質問を担当する。後半：事例研究を分担し、事例企業とのコンタクト、出講準備打合せを担当する。期末レポートは担当した企業事例の文書化及び分析とする。			
成績評価方法			
期末レポート(40%)、発表及び授業参加度(60%)			
使用教材			
『ファミリービジネス白書2015 100年経営をめざして』同友館。(参考図書)2016年 『ファミリービジネス：知られざる実力と可能性』白桃書房。2012年 『事業承継のジレンマ：後継者の制約と自律のマネジメント』白桃書房。2016年			
オフィスアワー			
講義開始前の1時間			
その他			
集中講義で実施する。受講は原則社会人とする。ファミリービジネス経営者との懇親会を実施する予定である。			

2. ビューティライフ基礎科目

(1) ビューティ文化論

科目名	担当教員名	春期	必修
ビューティ文化論	山中ジェニー	木曜日	6時限
授業の概要と方法			
今年は西洋と東洋のヘアメイクファッションの比較文化と、その女性たちの生き方を、映像を多く取り入れて授業致します。毎回、授業の後半は私の健康食をご紹介します、美容の基本をお話します。			
講義の達成目標			
美容の原点である歴史を深く知ること、美容業を基本から知ること。美は食事が基本でその基礎を学び、美の原点を知る。ハリウッド創立者の生き方を通じて、ハリウッドの理念を知る。			
授業の内容・計画			
第1講	文化史(西洋)」 古代 クレオパトラ、サッフォーとその時代 / 美健食』ほか自著から / 映像		
第2講	文化史(西洋)」 中世 ボッパエア・サピナ、イザボー・ド・バヴィエールとその時代 / 美健食』ほか自著から / 映像		
第3講	文化史(西洋)」 バロック時代 フォンタンジュ侯爵夫人とその時代 / 美健食』ほか自著から / 映像		
第4講	『イ牛山の世界』 作品集より / 文化史(日本)」 卑弥呼 / 美健食』ほか自著から / 映像		
第5講	『イ牛山の世界』 生き方 / 文化史(日本)」 紫式部、諏訪姫 / 美健食』ほか自著から / 映像		
第6講	文化史(西洋)」 ロココ文化 ポンパドール夫人、マリー・アントワネットとその時代 / 美健食』ほか自著から / 映像		
第7講	文化史(西洋)」 新古典主義 ジョゼフィーヌ、レカミエ夫人、第二ロココ ウージェニー / 美健食』ほか自著から / 映像		
第8講	ゲストスピーカー 女優 司葉子 (予定)		
第9講	文化史(西洋)」 アールヌーボー サラ・ベルナル / 文化史(日本)」 篤姫、笠森お仙と日本髪 / 美健食』ほか自著から / 映像		
第10講	牛山清人の世界」 人生をたどる / 文化史(日本)」 伊藤梅子、岡本かの子 / 美健食』ほか自著から / 映像		
第11講	牛山清人の世界」経営哲学・成功哲学 / 文化史(日本)」 宝塚と歌舞伎 日本の伝統 / 美健食』ほか自著から / 映像		
第12講	ゲストスピーカー		
第13講	文化史(西洋・日本)」 現代 ガブリエル・シャネル、グレタ・ガルボのハリウッド映画と日本の女優 / 美健食』ほか自著から / 映像		
第14講	文化史(西洋)」 1940年代からのアメリカの映画。オードリー・ヘップバーン 日本の女優 / 文化史(日本)」 宝塚と歌舞伎 日本の伝統 / 美健食』ほか自著から / 映像		
第15講	実際に果物のサラダをいただきながらディスカッション その他		
授業前の準備及び授業後の復習			
教材、プリントをまとめて配布するので、講義前には該当するものを読み込んで講義に出席すること。また、講義後は期末レポートに備え、ノートにまとめること。			
成績評価方法			
レポートを提出していただき、それを評価します(100%)。			
使用教材			
『イ牛山の世界』 歴史を織りなす女性たちの美容文化史」牛山清人伝」美健食入門」『ビューティ・ブック』 元氣が出る美健食」『イ牛山の毎日生きていて 楽しくてしょうがないわ』 随時DVD (ルーブル美術館、大英博物館、イ牛山、牛山清人ほか)で映像を紹介します。			
オフィスアワー			
木曜日(授業前 1時間)			
その他			
私の本をお渡しします。			

(2) ビューティ美学

科目名	担当教員名	秋期	選択
ビューティ美学	福地 隆芳	金曜日	6時限
授業の概要と方法			
私たち人間は、「視覚」「聴覚」「触覚」「味覚」「臭覚」という五感を通して外部から情報を得ている。中でも視覚の情報は90%以上を占めると言われている。 「色」や「かたち」はビューティビジネスにとって最も有力な方法であり重要なファクターとなる。 また、色によるコミュニケーションは、伝えたいことにそぐわない配色をもちいるとコミュニケーションが成り立たない。視覚的なトリックを通して注意を引くデザインやコスメティックのパッケージ、ビューティショップのインテリアカラーコーディネート等、基礎的な造形課題から色彩構成、立			
講義の達成目標			
人物（バランス）色彩・立体・造形について思考を明確にし、演習テーマに基づいた独自性のある造形の構築			
授業の内容・計画			
第1講	1) 美しいデザインとは！		
第2講	2) 黄金分割・シンメトリー 錯視		
第3講	3) 広告における視覚的なトリック		
第4講	1) 色のはたらき		
第5講	2) 色に味はあるか		
第6講	3) 香りが感じられる色		
第7講	4) 「じとば」が持つイメージからの配色		
第8講	1) パッケージのできかた		
第9講	2) 立体と色彩		
第10講	3) コスメティックパッケージ		
第11講	4) 化粧品のボトルを考える		
第12講	1) なじみときわだちのインテリアカラー		
第13講	2) ビューティショップカラー計画 (1)		
第14講	3) ビューティショップカラー計画 (2)		
第15講	4) まとめ		
授業前の準備及び授業後の復習			
演習課題は次週までに必ず提出する。			
成績評価方法			
授業参加度50%、演習課題50%で評価を行う。なお、演習課題の提出率60%以上とする。			
使用教材			
視線を勝ち取る広告デザイン」ウヴェ・ストックロツサ著 箱がデキルまで」スタックフォード・クリフ著 新構成学」三井秀樹著 等に関連講義を行う			
オフィスアワー			
授業前 1時間			
その他			

(3) ビューティ心理学

科目名		担当教員名	秋期	選択
ビューティ心理学		藤原美子	水曜日	6時限
授業の概要と方法				
人は誰でも美しくありたいと願うものですが、それにはまず健全な肉体、健全な精神であることが前提です。そのために重要な事柄を発達心理学的見地よりおさえ、次に美容行為（特に皮膚刺激）が我々の精神活動に及ぼす影響、顔に関する相貌心理学、さらにはストレスの多い現代社会、高齢者社会で美容が果たせる役割などについて考察します。				
講義の達成目標				
「美容」という行為がどのような心理学的意味合いをもつのかを学び、社会におけるビューティビジネスの価値と役割を理解する。				
授業の内容・計画				
第1講	健全な発達と臨界期			
第2講	触れること」の心理学的考察 1			
第3講	触れること」の心理学的考察 2			
第4講	ハンドマッサージ			
第5講	顔の認知と化粧の感情に与える影響			
第6講	顔立ちと人格 1			
第7講	顔立ちと人格 2			
第8講	ヘアやメイクの色彩と印象 1			
第9講	ヘアやメイクの色彩と印象 2			
第10講	ビューティマネジメントの応用編 1			
第11講	ビューティマネジメントの応用編 2			
第12講	東洋医学とビューティ			
第13講	クライアント心理のパフォーマンス理論			
第14講	リーダーシップのパフォーマンス学			
第15講	ソシオエステティック美容の社会への貢献			
授業前の準備及び授業後の復習				
次回の講義内容に必要なプリントを配布するので、授業までに内容を理解しディスカッションにのぞむ準備をすること。授業の内容確認と理解を深めるため、レポート提出が求められる。				
成績評価方法				
レポートの提出度とその内容（60％）、授業での発表と参加度 40％)				
使用教材				
特になし。授業のときに資料を配布。				
オフィスアワー				
水 13:30－17:00				
その他				
講義の順序や時間に変更になる場合がある。				

(1) サクセスライフ論

科目名		担当教員名	秋期	選択
サクセスライフ論		榎原 節子	木曜日	5時限
授業の概要と方法				
人はどう成功していくのか。具体的な目標設定法、その成就を助ける心理的手法、挫折、ストレスへの対処法、起業、仕事での成功の要素、蓄財、幸せ、美や健康、コミュニケーション、家族関係など幅広く人生設計のツールについて学び合う参加型授業。講師の実社会での経験を伝える。				
講義の達成目標				
●自分の価値観を知る、自分にとっての「成功」「生きがい」を考える。 ●やる気、意志力、プラス発想、イメージングなど目標成就に必要なテクニックを知る。 ●ストレス、大きな挫折、精神的問題を抱えた場合の対処法、克服法を知り、身につけておく。				
授業の内容・計画				
第1講	1. 自分の運命を作る			
第2講	2. 成功の呼び込み方			
第3講	3. 自分を作る			
第4講	4. ライフスタイルを考える			
第5講	5「お金で成功する」とは？			
第6講	6. お金の知恵を身につける			
第7講	7. 仕事と起業			
第8講	8. 資産・事業の継承			
第9講	9. 幸せの要素			
第10講	10. 社会への貢献			
第11講	11. リスクに備える成功への道			
第12講	12. コミュニケーションと付き合い			
第13講	13. 美と健康のプランニング			
第14講	14. 歳をとるということ—シニアの心理—			
第15講	15. 自分が授業から学んだ事、感想などを発表する			
授業前の準備及び授業後の復習				
パワーポイント原稿、授業中に討議する内容の準備、授業のフィードバックは授業中に生徒よりもらう。				
成績評価方法				
授業参加度（課題に取り組む姿勢、発言内容）100%で評価する。				
使用教材				
パワーポイント原稿、参考文献				
オフィスアワー				
授業時に連絡。通常、授業前後30分。				
その他				

3. マネジメント発展科目

(1) キャリア開発論

科目名	担当教員名	春期	選択
キャリア開発論	川島鋼太郎 養地章子 伊東昭彦	火曜日	6時限
授業の概要と方法 本講座は、ビューティビジネスに於けるキャリア開発をテーマに、そのリーダーや経営者を対象に具体的な事例や演習を通して論じていく。キャリアとは、中世ラテン語の「車道」を語源としたもので、個人がたどる行路や足跡・経歴などを意味する。キャリア開発により、モチベーションを高め組織を活性化する為に、その理論や手法等を実践的な内容によって展開していく。			
講義の達成目標 キャリア開発の基本的な考え方を理解し、ビューティビジネスを中心としたリーダーや経営者を対象に、キャリア開発の実践的スキルの修得を目標とする。更に、履修者の自己理解から将来のキャリアの方向性を探索し、自己実現を図る為の姿勢を学ぶ。			
授業の内容・計画			
第1講	オリエンテーション　キャリア開発の意味とその必要性		
第2講	職業とキャリア開発		
第3講	ビューティビジネスにおけるキャリア開発		
第4講	HRM (ヒューマン リソース マネジメント)と人材育成		
第5講	日本とアジアにおける美容教育システム		
第6講	ヘアサロン (美容師)のキャリア開発		
第7講	エステサロン(エステティシャン)・ネイルサロン(ネイリスト)のキャリア開発		
第8講	化粧品会社 (美容部員)のキャリア開発		
第9講	キャリアアセスメント:キャリアアンカー (指向性自己調査)		
第10講	女性のキャリア開発		
第11講	HRM (ヒューマン リソース マネジメント)とキャリア開発		
第12講	自己分析とキャリアデザイン		
第13講	コミュニケーションスキルとキャリアデザイン		
第14講	キャリア開発の手法 (カウンセリング・コーチング・メンタリング、他)		
第15講	研究発表　及び　総括		
授業前の準備及び授業後の復習 事前にプリント等の資料を配布し、熟読の上講義及びグループワークに臨むよう指導する。講義内容を検証するため、ビューティビジネスの現場等を見学し、所見をまとめる。			
成績評価方法 期末レポート 40%)　発表及び授業参加度　60%)			
使用教材 講義時に、テーマに応じたレジュメや資料等を配布する。			
オフィスアワー 毎週木曜　14 :00　～　18 :00			
その他 講義の順序が前後する場合がある。			

(2) IT マネジメント論

科目名	担当教員名	春期	選択
Ⅱ マネジメント論	寺脇由紀	木曜日	5時限
授業の概要と方法 イノベーションの70%はITあるいはsoftwareで起きており、残りの30%はITあるいはsoftwareを利用したものだ とGlobalForumなどで議論されている。イノベーションを考える上でsoftwareを理解することは基本であり基礎知識 であると考えてもよいであろう。 そこで本講座では、ソフトウェアのマネージメントを手段として使い、どのようにシステムとしてビジネスをとらえる か、ソフトウェアを部品としてではなくinnovationひいてはシステムの中核として考察してゆく。			
講義の達成目標 innovation/産業だけでなく生活に欠かせないインフラとなっているIT、その中でもsoftwareがあらゆるところでつ かわれているが、その実態は複雑で理解し難いものがある。ここまで進歩してきたIT/softwareの歴史とともに現 状、さらに将来の技術的な側面及び利用者からの側面について俯瞰する。			
授業の内容・計画			
第1講	オリエンテーション		
第2講	コンピュータの基本構造		
第3講	ソフトウェア開発における諸問題		
第4講	ソフトウェアシステム開発工程とソフトウェアプロセス		
第5講	ソフトウェア開発における要求獲得		
第6講	ソフトウェア開発における要求分析工程における表現、検証		
第7講	ソフトウェアに関する標準規格		
第8講	ソフトウェアの品質管理		
第9講	Proprietary softwareにおけるビジネススキーム		
第10講	Open Source Software (OSS)におけるビジネススキーム		
第11講	業務用ソフト 横断型業務および特定業務), ERP		
第12講	家電機器、産業機器などの組み込みソフト		
第13講	インターネットの歴史、インターネットの仕組み		
第14講	Data Center, SAAS, クラウド、IoT		
第15講	講座総括、受講者による各自の考察の発表		
授業前の準備及び授業後の復習 システムデザインに興味があれば、本科目を履修するにあたって、受講生がコンピュータの仕組み、プログラミ ングの知識などを既習である必要はありません。			
成績評価方法 授業参加度 (10%),講義に関する省察レポート6回 (10%*6),最終レポート(30%)			
使用教材 講義時に、テーマに応じた資料・プリント等の配布します。			
オフィスアワー 水曜日16:30～18:00			
その他			

(3) ホスピタリティ経営論

科目名		担当教員名	春期	選択
ホスピタリティ経営論		玉利かおる	水曜日	7時限
授業の概要と方法				
ホスピタリティ (hospitality) とは、客や他人への、報酬を求めない厚遇、歓待、心のこもったサービス」のこと。 やや古い Webster Dictionary によれば、「身内ではない」外部からの訪問者が、寛大で、温かく扱われ (treatment)、受け入れられる (reception) こと、またはそうしたいとする人間の素直な気質 (disposition)」という説明がある。中国でいう「熱情好客」という表現との間にもニュアンスの違いがある。これは基本的に「人」と「人」の間で行われるビジネスにおいては、不要とするものはない。むしろ積極的に、戦略的に取り組むことが、いかなるビジネスにおいてもますます重要となっている。本講座では、その「ホスピタリティ」に必要な知識・態度と方法をマネジメントの視点から深く考察する。				
講義の達成目標				
事業経営者・経営陣に対して、その生き方としてのホスピタリティを、どのように確立し、維持し、強化していくか」という課題に迫る。講義の方法としては、先人が残した優れた努力と体験を、文章や映像を用いて、検討を進める。受講生には何回かの研究報告を求める。「ホスピタリティ」を正しく理解し、事業経営者としての実践力として身につける。同時に創造・発表・提案の実践能力を身につける。				
授業の内容・計画				
第1講	ホスピタリティを理解するための事例の紹介と分析 (1)			
第2講	ホスピタリティを理解するための事例の紹介と分析 (2)			
第3講	ホスピタリティを理解するための事例の紹介と分析 (3)			
第4講	ホスピタリティの源 (1) 『自然』			
第5講	ホスピタリティの源 (2) 『宗教』			
第6講	ホスピタリティの源 (3) 『芸術』			
第7講	ホスピタリティの源 (4) 『宇宙』			
第8講	「サービス」と「ホスピタリティ」ー 語源、定義、実際			
第9講	「ビジネスにおけるホスピタリティ」と「ホスピタリティにおけるビジネス」①ビジネスとは何か			
第10講	同上 ② サービス・ビジネス			
第11講	同上 ③ 経営者・経営陣の役割と経営組織			
第12講	同上 ④ 一般従業員とホスピタリティ教育、組織文化・組織風土			
第13講	産業別に見た「ホスピタリティ」の実践 (1) 「宿泊産業と観光産業」			
第14講	産業別に見た「ホスピタリティ」の実践 (2) 「小売産業と外食産業」			
第15講	結論 「健康産業と美容産業」のホスピタリティ・マネジメント			
授業前の準備及び授業後の復習				
受講して学んだことに各自の考察を加えたレポートを作成し、次回に提出すること。加えて、次回の講義内容のプリントを配布するので、熟読の上、講義及びディスカッションに臨むこと。				
講義に関する討論 (25%)発表 (25%)レポート (50%)				
使用教材				
資料配布及びDVD				
オフィスアワー				
講義前 1時間				
その他 ゲスト講師は都合により日程の変更があることを予めご了承ください。				

(4) 100年経営

科目名	担当教員名	春期	選択
100年経営	横澤利昌・後藤俊夫	土曜日	2・3・4時限
授業の概要と方法			
わが国は長寿企業大国と呼ばれるように創業以来100年以上継続する企業が極めて多く、国内外の関心を集めている。本論は長寿企業経営を新しいビジネスモデルと位置づけ、21世紀の経営環境下における役割、経営理念ならびに手法を学ぶことを目的とする。講義は参画型とし、前半のテキスト学習、後半の事例研究とも受講者の主体的な取り組みを中心として進める。			
講義の達成目標			
下記の習熟を達成目標とする。①情報の入手・分析 ②戦略立案 ③プレゼンテーション			
授業の内容・計画			
第1講	長寿企業の概要		
第2講	長寿企業の経営理念		
第3講	長寿企業の経営戦略		
第4講	同上 討議		
第5講	長寿企業のリスクマネジメント		
第6講	同上 討議		
第7講	長寿企業のマーケティング		
第8講	同上 討議		
第9講	事例研究A		
第10講	同上 討議		
第11講	事例研究B		
第12講	同上 討議		
第13講	事例研究C		
第14講	同上 討議		
第15講	総括討議		
授業前の準備及び授業後の復習			
前半：テキストは輪番制で発表し、他の受講者は質問を担当する。後半：事例研究を分担し、事例企業とのコンタクト、出講準備打合せを担当する。期末レポートは担当した企業事例の文書化及び分析とする。			
成績評価方法			
期末レポート(40%)、発表及び授業参加度(60%)			
使用教材			
『長寿企業のリスクマネジメント』第一法規。2017年 (参考図書)横澤編著『店舗企業の研究 改訂新版』生産性出版。2012年			
オフィスアワー			
講義開始前の1時間			
その他			
集中講義で行う。受講は原則社会人に限る。長寿企業経営者との懇親会を実施する予定である。			

(5) 現代企業論

科目名		担当教員名	秋期	選択
現代企業論		熊村剛幸	水曜日	7時限
授業の概要と方法				
現代の企業が直面する課題を考察する。グローバル化に伴ってどのような問題が起こり、各企業はそれにどのように対応しようとしているのか。トランプ大統領の「米国第一」主義と保護主義傾向、英国のEU（欧州連合）離脱と欧州分断の動き、アジア太平洋地域での中国の台頭などの動向を探る。企業行動を制約する要因も考え、企業がどう対応すべきかを研究する。				
講義の達成目標				
現代の企業を取り巻く内外の情勢を理解する。企業が直面する課題にどう対応すべきかを討論する過程で、プレゼンテーション能力なども身につける。				
授業の内容・計画				
第1講	グローバル化する企業			
第2講	グローバル化とは何か			
第3講	トランプノミクスと企業			
第4講	ブレグジットと企業			
第5講	中国の台頭と企業			
第6講	中東情勢と産油国			
第7講	韓国情勢と財閥			
第8講	企業と政治（政治リスク）			
第9講	企業と資源（エネルギー情勢）			
第10講	企業と情報（サイバー戦争）			
第11講	企業と技術（ウィンテック、AI）			
第12講	ケーススタディ（事業再編＝東芝、シャープ）			
第13講	ケーススタディ（創業家＝出光、セブン&アイ）			
第14講	ケーススタディ（経営統合＝三菱自動車、三越伊勢丹）			
第15講	まとめ			
授業前の準備及び授業後の復習				
毎日の新聞、テレビニュースを見る。				
成績評価方法				
授業参加度を重視する。レポート、プレゼンテーション70%。				
使用教材				
資料配布				
オフィスアワー				
授業前の1時間				
その他				
社会情勢に応じて内容を変更する場合があります。				

(6) 美容医療論

科目名	担当教員名	春期	選択
美容医療論	麦谷眞里	水曜日	6時限

授業の概要と方法

美しさの秘訣は健康から。心の底から美しくなるために」をテーマとして、生涯レモンを摂取して、まず健康であることを礎にしたメイ牛山先生の考えに基づいて、美容と健康（医療）との融合を図るビジネス・モデルの構築を目指す。講義は、ソクラテス方式（対話方式）の授業形態により、大学院にふさわしいハイレベルな水準で行なう。他科目との内容の重複はできるだけ避ける。

講義の達成目標

美容と健康（医療）とをひとつのものとしてとらえ、美容と医療との垣根を明確にするとともに、さらに両者の垣根を越えて、相互に有益なビジネス・モデルの構築を目指す。

授業の内容・計画

第1講	健康とは？」WHOの定義。美しさの源。相対的な美。）
第2講	高齢化社会の到来」平均余命の伸張によるマーケットの変化）
第3講	美容と医療」名称独占と業務独占。あいまいな分野と明確な分野。費用対効果。）
第4講	相違点と共通点」法律。説明と同意。契約。関連規則。資格。団体。）
第5講	美容と医療との融合」サービスの提供の在り方。サービスを受ける側の要求と理解。）
第6講	美容と医療との連携」経済規模。美容外科のアイテム。）
第7講	美容医療機器」レーザー、光エネルギー、高周波）
第8講	健康の人間ドックと美容の人間ドック」ドックのメニューとその仕組み）
第9講	美容とメンタルヘルス」心の健康。カウンセリング。音楽。アロマセラピー。）
第10講	医薬品と化粧品」定義。美白。広告規制。）
第11講	高度先進医療」医療機器。保険診療と自由診療。混合診療。）
第12講	ダイエット」美容か医療か）
第13講	美容と医療のビジネスモデルの構築」
第14講	海外の潮流」欧米、韓国、タイなど）
第15講	総括とまとめ」ビューティー・クリニックの目指すもの）

授業前の準備及び授業後の復習

授業前の準備は、特に必要ない。授業後の復習は、配布されたパワーポイント資料を元に、講義で聴いたことを理解して各課題に対する自分の考えをまとめておくとい。

成績評価方法

原則として最終試験（多肢選択問題と記述問題）によって100%評価する。ただし、ターム・ペーパー（1回のみ）を課した場合、試験50%、ターム・ペーパーの評価50%とする。

使用教材

毎回配布のパワーポイント プリント版

オフィスアワー

講義終了後1時間。

その他

場合によっては、ターム・ペーパー（1回のみ）の提出を求めることもある。

4. ビジネス発展科目

(1) ビューティビジネス論

科目名		担当教員名	秋期	必修
ビューティビジネス論		山中祥弘	木曜日	7時限
授業の概要と方法				
経済社会の発展に伴う生活文化の向上により、人々の美的欲求は高まり、ビューティビジネスは高度化・多様化し、市場規模、就業者数は拡大成長してきた。さらに、日本経済の国際競争力を強化するために、サービス産業の生産性の向上が、急務となっている。サービス産業としてのビューティビジネスの技術者は世界のトップレベルに達しているものの、経営の生産性は欧米に比べ低い経営革新が今後の課題となっている。本講は、従業者の社会的・経済的地位向上のための、経営革新について考察する。				
講義の達成目標				
経済社会の発展とビューティビジネスの成長過程を理解し、我が国のビューティビジネス成長のための経営理念戦略について提案する。				
授業の内容・計画				
第1講	第 1章	ビューティビジネスの概念	1) 経済社会の発展とビューティビジネス	
第2講			2) ビューティビジネスの経営課題	
第3講	第 2章	ビューティビジネスのグローバル化	3) ビューティビジネスのグローバル化	
第4講	第 3章	ビューティビジネスの構成と動向	4) ビューティビジネスの経営者	
第5講			5) ビューティビジネスの技術者	
第6講			6) ビューティビジネスのメーカー	
第7講			7) ビューティビジネスのディーラー	
第8講			8) ビューティビジネスの教育・研究	
第9講			9) ビューティビジネスの免許・資格	
第10講	第 4章	ビューティビジネスと企業分析	10) ヘアメイクビジネス	
第11講			11) エステティックビジネス	
第12講			12) コスメティックビジネス	
第13講			13) プライダルビジネス	
第14講	第 5章	ビューティビジネスの将来	14) ビューティビジネスと高齢化社会	
第15講			15) ビューティビジネスの将来像	
授業前の準備及び授業後の復習				
予め資料を配布するので読み込み、次回講義で取り上げるテーマについて調べておくこと。				
成績評価方法				
授業参加度 30%) および試験・レポート (70%) にて評価を行う				
使用教材				
業界調査資料・企業提供資料を講義前または講義時に配布				
オフィスアワー				
月曜日から金曜日の 13:00～ 17:00				
その他				
講義の順序が前後することがある。ゲスト講師については決まり次第案内する。				

(2) インバウンドビジネス論

科目名	担当教員名	秋期	選択
インバウンドビジネス論	中村好明	木曜日	6時限
授業の概要と方法			
本講義は、日本のインバウンド（訪日観光）産業の最前線を様々な角度から俯瞰しながら分析し、同時に、どうすればこの産業領域において、各種事業者が高い成果を生み出すことができるかについて、戦略と戦術を示す。ビュティビジネスをはじめ、従来インバウンド産業とは、捉えられていなかった領域においてビジネスチャンスがあることを詳しく学ぶことができる。			
講義の達成目標			
受講者が、抽象的にインバウンド産業を学ぶだけの段階にとどまらず、さらに各自の将来のビジネス活動において、インバウンド市場で活躍するための具体的なきっかけやヒントになるものを提供する。			
授業の内容・計画			
第1講	オリエンテーション		
第2講	インバウンドの現状		
第3講	インバウンドの歴史		
第4講	さまざまなインバウンド産業		
第5講	なぜ、インバウンドに取り組むのか？		
第6講	インバウンドと地域連携の重要性		
第7講	ビュティビジネスとインバウンド		
第8講	国別の訪日外国人のニーズとウォンツの考察		
第9講	接客英会話の基礎		
第10講	インバウンド産業の仕組み		
第11講	免税制度を学ぶ		
第12講	インバウンドのマーケティング戦略とプロモーション戦略		
第13講	インバウンド業界で起業する方法 インバウンド業界に就職して活躍する方法		
第14講	まとめ 半期の振り返りと研究発表準備		
第15講	研究発表及び総括		
授業前の準備及び授業後の復習			
次回の講義のための予習プリントを配布するので、熟読の上、講義及びディスカッションに臨むこと。			
成績評価方法			
期末レポート（40%）、発言及び授業参加度（60%）			
使用教材			
講義時に、テーマに応じた資料・プリント等を配布する。参考文献：『観光立国革命』、『インバウンド戦略』 中村好明著）			
オフィスアワー			
授業後30分。			
その他			
講義の順序が前後する場合がある。			

(3) セレモニービジネス論

科目名	担当教員名	秋期	選択
セレモニービジネス論	藤島 安之	水曜日	5時限
授業の概要と方法			
セレモニーの歴史とともに、セレモニービジネスがどう発展してきたのか、その概要と現状を学ぶ。また、事例研究では、冠婚葬祭の経営論とともに、通過儀礼、フューネラルメイク・エンバーミング、ホスピタリティ、海外の儀式等を学ぶ。最後に、サービス産業に対する行政の取組み、互助会業界の取組み、セレモニービジネスの将来展望を考察する。			
講義の達成目標			
冠婚葬祭事業は、市場規模が1兆8千億円を超え、漁業・林業を超える一大産業まで成長してきている。その中で、少子高齢化の進展などの社会構造の変化、消費者ニーズの多様化などにより、冠婚葬祭の儀式（主に葬祭）、それを担う冠婚葬祭互助会などの産業がどのようにに関わり、変遷してきたかを探る。			
授業の内容・計画			
第1講	セレモニービジネスの概念・現状・課題		
第2講	セレモニーの歴史及びその産業化		
第3講	セレモニービジネスの担い手である冠婚葬祭互助会とは		
第4講	事例研究 婚礼ビジネス		
第5講	事例研究 フューネラルビジネス		
第6講	事例研究 通過儀礼への産業の取組み		
第7講	事例研究 寺、墓ビジネス		
第8講	事例研究 フューネラルメイク・エンバーミング		
第9講	事例研究 冠婚葬祭におけるホスピタリティ（おもてなし）		
第10講	事例研究 ITの活用		
第11講	事例研究 アジアのセレモニー・セレモニービジネス・互助会システム		
第12講	事例研究 結婚式場見学		
第13講	セレモニービジネス（葬祭）の将来展望		
第14講	中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドライン		
第15講	全日本冠婚葬祭互助協会及び冠婚葬祭互助会の活動		
授業前の準備及び授業後の復習			
毎回の講義後、配布資料に基づいて学習の確認をすること。			
成績評価方法			
授業参加度（60%）、レポート評価（40%）			
使用教材			
講義時に、テーマに応じた資料・プリント等の配布			
オフィスアワー			
授業後30分。			
その他			
ゲストの都合によって、講義の順序が前後する場合がある。			

(4) ファッションビジネス論

科目名		担当教員名	秋期	選択
ファッションビジネス論		尾原 蓉子	月曜日	4・5時限
授業の概要と方法				
「ファッション・ビジネス論——トータル・ビューティをめざして」 日本におけるファッション・ビジネスについて、その基礎知識と応用的なビジネス活動の骨格を学ぶ。カバーする範囲は、アパレルを中心とするファッション、ビューティとファッションの関わり合い、ファッション・ビジネスの基本、業界構造、ファッション・ビジネスで活躍するプロフェッショナル、ファッション・ビジネス独特のビジネス活動であるマーチャンダイジング、マーケティング、マネジメント、世界における日本の位置、ファッション・ビジネスの海外比較、ファッション産業の未来、等とする。キャリア開発の視点も重視する。ファッションショー、小売店売り場など、実践の場も視察する。				
講義の達成目標				
ファッションが、人々を魅力的にし、社会を活気づける重要な要素であることを理解し、これをビジネスとして扱う産業が、いかに高度に組み上げられ、多くの専門職とマネジメントの総合力で展開されるダイナミックな世界であるかを理解する。そして、それぞれの専門性の深さと全体のコーディネーションの手法を学ぶ事によって、ビューティビジネスに応用できるものを、自分のキャリア方向にあわせて見つけだすことを目標とする。				
授業の内容・計画 注 FBはファッション・ビジネスの略)				
第1講	「ファッション・ビジネスへのイントロダクション」——講座の狙い、講座の全体感。FBにおけるキャリア機会、等。			
第2講	「ファッション①」——ファッションとは何か。どのようにして生まれ、発展するのか。ファッションの歴史。流行とファッション			
第3講	ファッション②」——今日のファッション＝ライフスタイル。ファッションに関する主要な専門用語。			
第4講	「ファッション③」——ファッションとビューティ。トータル・スタイリングにおけるビューティの役割、職人芸とクリエイティブティ			
第5講	「ファッション業界の構造」——素材から製品・流通・小売に至る業界構造。近代化・合理化の歴史。垂直化への変革。			
第6講	「ファッション・ビジネス①」——ファッションとビジネスとの関係。ファッションは厳しいビジネスの世界。FBにおける創・工・商。			
第7講	「ファッション・ビジネス②」——FBのメカニズム。トレンドの芽の認知と商品化。Merchandising, Marketing, Management			
第8講	「ファッション・ビジネス③」——ファッション・デザイナーの果たす役割。ファッション・ビジネスに関わる主要な専門職。			
第9講	商品企画とマーチャンダイジング①」——マーチャンダイジング (FBの心臓部) とは？ マーチャンダイジングの5適。プロセス			
第10講	商品企画とマーチャンダイジング②」——マーチャンダイジングの具体的活動。＜事例研究＞			
第11講	「ファッション・マーケティング①」——ファッション・マーケティングとは？ マーケティングの進化。			
第12講	「ファッション・マーケティング②」——具体的活動。ブランド/ブランディングの重要性。＜事例研究＞			
第13講	「ファッション・ビジネスのマネジメントと企業戦略」——戦略とビジネス活動のマネジメント。ブランド/人材のマネジメント			
第14講	「ファッション・ビジネスのグローバル化」——世界における日本の位置。海外FBとの比較とグローバル化への課題。			
第15講	「まとめとファッション・ビジネスの近未来」——技術革新が開く新たな世界とは。日本のファッション関連企業が抱える課題			
授業前の準備及び授業後の復習				
次回の講義内容のプリントを配布するので事前学習の上講義に臨むこと。また、復習として、各講義の内容を自分なりにまとめること。指定の視察は必ず行う事。使用参考図書 『Fashion Business 創造する未来』。				
成績評価方法				
期末レポート (40%)、授業参加度 (60%)				
使用教材				
各講のテーマに対応する資料、プリントを配布する。				
オフィスアワー				
講義後1時間				
その他				
講義の順序がファッションショー視察などにより前後する場合がある。ゲスト講師についてはその都度案内する。				

(5) ビューティサロンマーケティング

科目名	担当教員名	春期	選択
ビューティサロンマーケティング論	野嶋朗	金曜日	6時限
授業の概要と方法			
本講義では日本のビューティサロンビジネスの多様性とユニークネスを事例とともに学ぶ。この30年間、高度成長期と不況期を経て日本のビューティサロンの経営環境は大きく変化した。人口ボーナス期が終了し顧客との年齢差も広がる中、顧客満足度への関心と取り組みも進化。ビジネスが成功しているサロンとステークホルダーにはいくつかのユニークネスが存在する。事例から探求し、サロンビジネスの成功フレームを研究する。			
講義の達成目標			
サロンビジネスのユニークネスを理解し、ビューティビジネスの多様性と成功モデルのポイントを知ること。また、自らの視点で経営モデルを構造化できること。			
授業の内容・計画			
第1講	オリエンテーション ビューティ市場		
第2講	ビューティサロンを取り巻く環境		
第3講	顧客とサロンの関係性		
第4講	サロンビジネスにおける顧客満足度経営		
第5講	人材教育とサロンマネジメント		
第6講	組織活性とサロンマネジメント		
第7講	ビューティサロンマネジメント研究 経営のユニークネス研究 1		
第8講	ビューティサロンマネジメント研究 経営のユニークネス研究 2		
第9講	ビューティサロンの価値マネジメント研究		
第10講	ビューティサロンの販売の科学		
第11講	ステークホルダー研究 メーカーと代理店		
第12講	集客ナレッジのマネジメント		
第13講	サロン経営のバリエーションと変化		
第14講	ビューティサロンビジネスの探求		
第15講	研究発表及び総括		
授業前の準備及び授業後の復習			
事前に指定する教材を準備し、読み込んでおくこと。 講義内容を検証するためテーマとなるサロンに関する情報を収集し所見をまとめること。			
成績評価方法			
期末レポート(40%)、発表及び授業参加度(60%)			
使用教材			
講義時に、テーマに応じた資料・プリント等の配布 美容師が知っておきたい50の数字/美容師が知っておきたい54の真実/一生離れないお客様を作る方法 女性モード刊)			
オフィスアワー			
水曜 金曜の大学院授業前後			
その他			
講義の順序が前後する場合がある。			

科目名	担当教員名	秋期	選択
クリエイティブビジネス論	野嶋朗	金曜日	7時限

授業の概要と方法

モノからサービスへと産業構造の変化が進み、また同時にスモールビジネスのスタートアップが市場を活性化させている。モノとサービスのリンクや異業種コラボレーションによる消費の連鎖、デザイン価値による付加価値経営、価値マネジメントによるパラダイムシフト、ラグジュアリー消費、エシカルビジネスなど組織のクリエイティビティによってカスタマーとの新たな関係性が構築されている。本講義ではビューティ領域およびそこに隣接する市場の新しい潮流からクリエイティブなエンジンを事例的に研究していく。

講義の達成目標

ビューティ領域とそこに隣接する領域のビジネス事例からクリエイティブエンジンを抽出し、構造化できること。また、付加価値経営スタートアップの自論を持てる事。

授業の内容・計画

第1講	オリエンテーション クリエイティブビジネス
第2講	市場の変化と兆し 価値のマネジメント
第3講	価値の創造に向けた取り組み
第4講	探求 街ビジネスの現状考察 事例研究 青山フラワーマーケット HASUNA など
第5講	研究 ビジネスフレームの実践的理解 ゲストスピーチ
第6講	討議 運営事例からの探求 カルチャーコンビニエンスクラブなど
第7講	探求 価値の考察 ワーク 感情価値の理解
第8講	研究 海と風 花と風から考えるクリエイティビティ実践
第9講	研究 売り場からお買い場へ 伊勢丹 伊勢丹 ミラー フルーツギャザリング セミセルフショップ
第10講	考察 街マーケティングから解剖するスモールビジネスの現在
第11講	カスタマーの価値から探求する コミケとツイントール ボーカロイド アキバ系
第12講	ネットと集客導線 アクセス解析から見る顧客志向
第13講	シンデレラテクノロジー
第14講	社会課題とビューティビジネスⅠ
第15講	社会課題とビューティビジネスⅡ

授業前の準備及び授業後の復習

予定講義の事例情報をプリントまたはURLを配布するので事前に準備の上で講義及びディスカッションに臨むこと。

成績評価方法

期末レポート(50%)、発表及び授業参加度(60%)

使用教材

講義時に、テーマに応じた資料・プリント等の配布

オフィスアワー

水曜 金曜の講義前後

その他

講義の順序が前後する場合がある

科目名	担当教員名	春期	選択
コスメティック開発論	中川登紀子 伊東昭彦	月曜日	7時限
授業の概要と方法			
最初に各自が作りたい化粧品をもとにテーマを決める(例：男性用スキンケア・自然派化粧品など)。化粧品開発に必要な、調査・マーケティング・開発・販売促進などの一連のプロセスを学びながら、各自が決めたテーマに沿って課題をこなしていく。それぞれのプロセス毎に「解説」→「課題取組」→「発表」→「フィードバック」の順に進めるため、ほぼ毎回、各自のテーマに即した課題に取り組む必要がある。			
講義の達成目標			
化粧品ビジネスの中でも、特に商品開発にフォーカスした内容で進める。化粧品の発売までに必要不可欠なプロセスやフローを疑似体験することで、実際の化粧品開発に応用することができる知識と即戦力を身につける。プライベート化粧品ブランドの開発や、海外化粧品輸入などのほか、プロジェクト成果報告執筆などにも活かすことができる。			
授業の内容・計画			
第1講	オリエンテーション		
第2講	化粧品開発計画の作成		
第3講	競合分析		
第4講	顧客・トレンド分析		
第5講	SWOT分析		
第6講	化粧品マーケティングの仕事(外部講師)		
第7講	セグメンテーションとターゲティング		
第8講	ポジショニングとコンセプト		
第9講	マーケティング・ミックスの作成		
第10講	製品開発-OEM(外部講師)		
第11講	製品開発-容器とデザイン(外部講師)		
第12講	価格戦略		
第13講	流通戦略		
第14講	販売促進戦略		
第15講	まとめ&発表		
授業前の準備及び授業後の復習			
ほぼ毎回、課題を出す予定である。作りたい化粧品に沿った課題に取り組み、次の授業で発表する。			
成績評価方法			
課題(50%)／授業参加度(50%)			
使用教材			
講義時に、テーマに応じたレジュメ・資料・プリントなどを配布。			
オフィスアワー			
月 16:30～20:00			
金 16:30～18:00			
その他			
講義の順序が前後する場合がある			

(6) コスメティックビジネス論

科目名	担当教員名	秋期	選択
コスメティックビジネス論	伊東昭彦・中川登紀子	月曜日	7時限
授業の概要と方法			
本講義は、ビューティビジネスの核となる化粧品ビジネスを学ぶものであり、化粧品の企画からマーケティング・販売に至るまで、一連の流れをカバーしている。 化粧品業界の経営やマーケティング、更にはグローバル戦略等も学ぶことにより、化粧品以外のビューティビジネスに於いても論理的及び実践的な能力を修得することが期待出来る。			
講義の達成目標			
現状の化粧品ビジネスに於ける経営やマネジメント等を理解することにより、ビューティビジネスチャンスやマネジメントの流れを修得することを目標とする。			
授業の内容・計画			
第1講	オリエンテーション 化粧品業界の概要		
第2講	化粧品マーケット及び消費者動向		
第3講	化粧品業界の現況と歴史		
第4講	化粧品の美容戦略について		
第5講	化粧品販売の店頭見学		
第6講	化粧品販売の店頭見学		
第7講	化粧品 ジャーナルから見た業界動向と変遷		
第8講	化粧品 マーケティング及び販売促進・営業		
第9講	化粧品販売のおもてなし		
第10講	化粧品生産工場 研究所見学		
第11講	化粧品生産工場 研究所見学		
第12講	化粧品専門店の経営戦略について		
第13講	化粧品業界の人材育成		
第14講	化粧品ビジネスのグローバル戦略		
第15講	研究（レポート）発表 及び 総括		
授業前の準備及び授業後の復習			
事前にプリント等の資料を配布し、熟読の上講義及びグループワークに臨むよう指導する。 講義内容を検証するため、ビューティビジネスの現場等を見学し、所見をまとめる。			
成績評価方法			
期末レポート 40%) 発表及び授業参加度 60%)			
使用教材			
講義時に、テーマに応じたレジュメや資料等を配布する。			
オフィスアワー			
毎週木曜 14:00 ～ 18:00			
その他			
講義の順序が前後する場合がある。5・6講の店頭見学、10・11講の工場見学は2講連続で別日程で行う。日時は受講者との相談の上で決定する。			

(7) キャリアカレッジ経営論

科目名				担当教員名		春期	選択
キャリアカレッジ経営論				三浦勝寛		水曜日	5時限
授業の概要と方法							
本講義は、40年余に渡って社会で活躍する人材を育成し、支援し、日本経済を支えてきた高等職業教育機関（主に専門学校等）をエンロールマネジメント※1的な視界、現在進行形の教育改革の視点（ディプロマ・カリキュラム・アドミッションの3ポリシー）で、現状整理と理解を行う。また、グローバル的要素も踏まえつつ、未来のキャリア教育、職業教育についての考察も行い、今後の高等職業教育機関の可能性を探究する。							
※ 1エンロールメントマネジメントとは 1970 年代に米国の大学を中心に提唱された概念であり、在学中のみならず、入学前から卒業後まで一貫して学生を支援する科学的マーケティング施策							
講義の達成目標							
キャリアカレッジの歴史・現状・未来をベースに、カレッジマネジメントのポイントと基礎を理解し、その知識見識を将来的には実践力に転換応用できることを目指す。							
授業の内容・計画							
第1講	オリエンテーション キャリアカレッジ概要と本講義での言語的定義等						
第2講	キャリアカレッジの歴史理解～戦前・戦後から今に至る教育機関の変遷より～						
第3講	キャリアカレッジ研究 1～日本国内外の現状とマーケット～						
第4講	キャリアカレッジ研究 2～専門学校の現状と兆し～						
第5講	キャリアカレッジ研究 3～大学短大の現状と兆し～						
第6講	キャリアカレッジ研究 4～高校生主とするカスタマーの現状と兆し～						
第7講	カレッジマネジメント探求 1～エンロールマネジメントの理解～						
第8講	カレッジマネジメント探求 2～アドミッション「入口」研究～						
第9講	カレッジマネジメント探求 3～アドミッション「入口」実践事例～						
第10講	カレッジマネジメント探求 4～カリキュラム・ディプロマ「中身出口」研究～						
第11講	学校事例研究 大手学校法人の高等教育機関の現状と課題						
第12講	学校事例研究 地方での高等教育機関の現状と課題						
第13講	学校事例研究 学校法人の経営者の視界とは						
第14講	日本の教育改革の影響と未来						
第15講	キャリアカレッジマネジメントのまとめ						
授業前の準備及び授業後の復習							
次回の講義内容のプリントを配布するので、熟読の上、講義及びディスカッションに臨むこと。また、復習として、各講義の内容を自分なりにまとめること。							
成績評価方法							
期末レポート（40%）、発表及び授業参加度（60%）							
使用教材							
講義のテーマに対応する資料、プリント等を配布							
オフィスアワー							
講義日の前後1時間							
その他							
講義の順序が前後する場合がある。ゲスト講師が変更の可能性はある。							

5. テクノロジー発展科目

(1) トータルビューティ技術論

科目名	担当教員名	春期	必修
トータルビューティ技術論	渡邊 雅美	木曜日	7時限

授業の概要と方法

社会の発展によりビューティビジネスに対する消費者ニーズは、より高度化・多様化している。また、それに対応すべくビューティビジネスの技術は、伝統的技術を基本に先端的科学技術を導入して進化してきた。本講ではビューティビジネス経営者として必要なビューティの伝統的技術を概観するとともに、各専門分野の技術を紹介し、トータルビューティ技術の基礎的な理解を深める。さらに、ビューティビジネスの各技術分野における技術と技術者の評価指標としての各種免許制度・検定制度などについて

講義の達成目標

ビューティビジネスにおけるヘア、メイクアップ、ネイル、エステティック・ブライダルそれぞれの技術及び技術者評価の理解を深め、各「技術論」受講の概要を把握することを目指す。

授業の内容・計画

第1講	ビューティビジネス技術の歴史と展望
第2講	トータルビューティの技術と技術者
第3講	ヘアの技術と技術者（カット）
第4講	ヘアの技術と技術者（パーマ・カラー／パーソナルカラーの体験を含む）
第5講	ヘアの技術と技術者（アップスタイル）
第6講	メイクアップの技術と技術者
第7講	ネイルの技術と技術者
第8講	エステティックの技術と技術者
第9講	メディカルビューティの技術と技術者
第10講	伝統的なビューティ技術
第11講	ビューティ技術の国際比較
第12講	ブライダルの技術と技術者
第13講	ファッションの技術と技術者
第14講	映像ステージの技術と技術者
第15講	ビューティビジネス技術についてのプレゼンテーション

授業前の準備及び授業後の復習

今回の内容について解説し、それについて事前に予習してくる。授業終了後は、実際の技術解説について自分なりにまとめを行う。

成績評価方法

期末レポート（40％）、プレゼンテーション、授業参加度（60％）

使用教材

講義前もしくは講義時に、テーマに応じた資料・プリント

オフィスアワー

授業前後30分

その他

講義の順序が前後する場合がある。ゲスト講師については決まり次第案内する。

また、①5月15～16日 ビューティワールド・ジャパン ②6月27日 コンクール「ガラ・ド・ラ・コワフュール」をそれぞれ各自で見学していただく。また、一部の技術では、実習として作品を作り、撮影する場合がある。

(2) 統合医療技術論

科目名	担当教員名	秋期	選択
統合医療技術論	川本善規	月曜日	6時限
授業の概要と方法			
経済社会の発展に伴い、消費者ニーズは高度化、多様化し、それに伴いビューティテクノロジーは発展してきた。その大きな推進役として統合及び代替医療があげられる。それは、美容行為と医療行為にも多く用いられている。今後のビューティビジネスの発展には、それぞれの専門家が「ビューティ」を統一テーマとして、どのように連携して消費者の求める美的欲求に安全で効果的な効果をあげ最終的に”successful aging”を達成できるかが課題となる。本講では、統合医療や代替医療の関わりや、見た目のアンチエイジング」などこれらをわ			
講義の達成目標			
実践に役立つ講義なので、知識の習得と実際の応用を目指す。			
授業の内容・計画			
第1講	オリエンテーション 講義の進め方、概要などの説明		
第2講	統合医療の現状と課題、未病の捉え方統合医療と世界の動向、米国、アジアおよびキューバにおける統合医療の現状		
第3講	口元の美しさ 全身疾患と口腔内の細菌		
第4講	プラセンタ治療（胎盤療法）の美容効果 実技		
第5講	リフレクソロジーの理論と実技		
第6講	東洋医学及びヨーガ療法と美容		
第7講	統合医療と高齢者、抗加齢医学		
第8講	糖分摂取と全身疾患と生活習慣病 ① 抗加齢医学		
第9講	全身疾患と生活習慣病 ② 抗加齢医学		
第10講	美容とアーユルベーダ 全身との関係		
第11講	体質改善とアーユルベーダと抗加齢医学への応用		
第12講	口腔内環境の改善、歯垢除去・ブラークコントロールの実際 実技		
第13講	アロマセラピーの美容と医療への応用		
第14講	東洋医学概論、医学と美容 知られざる鍼灸治療の効果 鍼治療実体験・実技		
第15講	ヒアルロン酸注射による美容・歯の美白・ホワイトニング		
授業前の準備及び授業後の復習			
専門的な語句が出てくることがあるので、関連したテーマの予習、復習を行うこと。			
成績評価方法			
課題レポート50%、授業参加度50%			
使用教材			
毎回、講義概要をプリントした資料を配布する。			
オフィスアワー			
授業終了1時間後まで			
その他			
講義の順序が前後することがある。歯科医師、医師、歯科衛生士が担当する。			

(3) ヘアメイク技術論 (ヘア)

科目名	担当教員名	秋期	選択
ヘアメイク技術論 (ヘア)	渡邊 雅美	金曜日	4・5時限

授業の概要と方法

ヘアビジネスの要点は、技術と接客と言われて久しいが、接客はともかくヘア技術の面においても顧客視点からの満足が十分に得られているとは思えない。同時に、サロン経営面から見ると、ヘア技術者と経営者との連携が図られていないことも認められる。本講座では、サロン経営面から重要な時間軸を入れたヘア技術の考え方を明らかにし、その習得を目指すヘア技術者の育成と評価ができるよう、ヘアサロン経営力の向上に資する内容とする。

講義の達成目標

経営者の視点から、ヘアビジネスに貢献できる技術者の技術評価ができるようにする。

授業の内容・計画

第1講	ヘア技術体系
第2講	ヘアカッティング技術の評価ポイントと技術時間設定
第3講	パーマ／ヘアカラー技術の評価ポイントと技術時間設定 (パーソナルカラーの体験を含む)
第4講	スタイリング (アップヘア・ダウンヘア) 技術の評価ポイントと技術時間設定
第5講	ヘアデザイン技術の評価ポイント
第6講	トータルコーディネート技術の評価ポイント
第7講	写真撮影のための技術体験 (ベーシックヘア／モードヘア)
第8講	ヘア技術者の育成／ヘア技術者の評価・資格・検定・コンテスト
第9講	
第10講	
第11講	
第12講	
第13講	
第14講	
第15講	

授業前の準備及び授業後の復習

前回の技術解説と評価ポイントの復習。予習は、時価のテーマに沿った技術理解のための実習がある場合は、ベース作りを行っておくこと。

成績評価方法

期末レポート (40%)、授業参加度 (60%)
ヘアメイク技術論 (メイク) と50%ずつで評価する。

使用教材

国家試験、認定試験、世界大会、各種コンテスト等の評価基準書を資料とする。その他、各テーマの対応する資料の配布、参考図書を指示する。

オフィスアワー

講義終了後1時間。

その他

一部の講義では、技術の理解を助けるための実演や技術体験としての実習を行い、助手が指導を補佐する。また主として技術の展示を行うため、講義の順序を変更する場合がある。主に技術の体験を通してヘア技術の造詣を深める。

(4) ヘアメイク技術論(メイク)

科目名	担当教員名	秋期	選択
ヘアメイク技術論（メイク）	津久間 由美	金曜日	4・5時限
授業の概要と方法			
メイクアップはシーンやTP0によってデザインが変化する。イメージアップのみならず、イメージチェンジさせる技術も大切であり、それによって顧客を満足させることが可能となる。メイクアップ料の応用テクニックを駆使して、様々なシーンに対応できるメイクアップの技術者の評価ができる内容とする。 1回の授業を2講連続で行う。			
講義の達成目標			
顧客一人ひとりに対応できる技術の修得と技術者評価ができることを目標とする。			
授業の内容・計画			
第1講	オリエンテーション メイクアップ技術の概要		
第2講	ベースメイクアップ・スキントラブルテクニック		
第3講	アイブロウトリミングと描き方、アイライン・マスカラ・つけまつ毛テクニック		
第4講	アイシャドウテクニック、リップテクニック		
第5講	シャドウ・ハイライト、メイクアップデザインの変遷とメイク技術の概要		
第6講	細部の立体感、表情のとらえ方、イメージのとらえ方		
第7講	光り物、デコルテメイク、ショーメイク、シアトリカルメイク		
第8講	まとめ		
第9講			
第10講			
第11講			
第12講			
第13講			
第14講			
第15講			
授業前の準備及び授業後の復習			
ベーシックなスキンケア料・メイクアップ料＆小道具の準備と理解 演習			
成績評価方法			
レポート（30％）、授業参加度（70％）授業内の演習状況も授業参加度として評価する。 また、ヘアメイク技術論（ヘア）と50％ずつで評価する。			
使用教材			
ハリウッド美容専門学校のテキストより抜粋。その他各テーマに対応する資料を配布する。			
オフィスアワー			
授業終了後1時間。			
その他			

(5) ネイルエステ技術論(エステ)

科目名	担当教員名	春期	選択
ネイルエステ技術論(エステ)	木村泉/中務真澄/中嶋教子	金曜日	4. 5時限
授業の概要と方法 エステティックビジネスに必要な知識の習得と市場の理解を深める。 各講義は2講ずつ行う。			
講義の達成目標 エステティックビジネスに必要な基礎知識の習得と市場の理解。			
授業の内容・計画			
第1講	オリエンテーション		開催期間 5月15日 -17日
第2講	エステティック概論/エステティックに必要な知識と技術		
第3講	エステティック市場の研究 (ビックサイト) * レポート提出		
第4講	ビューティワールド(ドジャパン)見学 (ビックサイト)		
第5講	エステティシャンに必要な化粧品学 [中嶋先生]		
第6講	エステティシャンに必要な栄養学 [中嶋先生]		
第7講	高齢者とエステティック 等々力共愛ホームズ) * レポート提出		
第8講	高齢者とエステティック 等々力共愛ホームズ)		
第9講			
第10講			
第11講			
第12講			
第13講			
第14講			
第15講			
授業前の準備及び授業後の復習 授業後、必要に応じて課題を課す。			
成績評価方法 授業参加度 (50%)とレポート (50%)で評価する。尚、出席が5/8に満たない者は失格とする。 ネイルエステ技術論 (ネイル)と50%ずつで評価する。			
使用教材 講義時にテーマに応じた資料・プリントを配布する。			
オフィスアワー 平日の日中			
その他 講義の順序が前後する場合がある。			

(6) ネイルエステ技術論(ネイル)

科目名	担当教員名	春期	選択
ネイルエステ技術論（ネイル）	望月 千代乃	金曜日	4・5時限
授業の概要と方法 ビューティビジネスにおけるネイル市場規模は2015年実績で推計2223億円（ネイル白書2016-2017）であり、そのうちネイルサービス市場は74.5%（就業者ベースでは94.3%）を占めている。 本講義では、ネイルサービスの基礎となる技術の概要を、講義と体験を通じて学ぶ。また、現在のネイル市場の状況について見学を行う。			
講義の達成目標 ネイル技術の評価者として、ネイルに関する基礎的な知識（用語、技術のポイント）を修得することを目標とする。			
授業の内容・計画			
第1講	ネイル概論		
第2講	ネイルエクステンション、カラーリング		
第3講	現在のネイル市場（ネイル市場調査、ジェル市場の動向、売れ筋等）①（BWJ見学）		
第4講	現在のネイル市場（ネイル市場調査、ジェル市場の動向、売れ筋等）②（BWJ見学）		
第5講	ケアカラー（相モデルにてジェル、ポリッシュを用いたカラーリングアート）①		
第6講	ケアカラー（相モデルにてジェル、ポリッシュを用いたカラーリングアート）②		
第7講	作品制作（チップを使用）①		
第8講	作品制作（チップを使用）②		
第9講			
第10講			
第11講			
第12講			
第13講			
第14講			
第15講			
授業前の準備及び授業後の復習 講義後に各自、学習内容を再度実践すること。また、見学前には事前にリサーチしておくこと。			
成績評価方法 レポート提出40%、授業参加度（作品提出）60% ネイルエステ技術論（エステ）と50%ずつで評価する。			
使用教材 各回、配布・貸与する。			
オフィスアワー 講義前1時間。			
その他 講義の順序が前後することがある。見学あり（ビューティワールドジャパン）。			

6. プロジェクト成果報告

(1) 春期

科目名	担当教員名	春期	必修
プロジェクト成果報告	若林・寺本・専任教員	金曜日	4・5時限
授業の概要と方法 前期／後期共通)			
PBL（下記「その他」参照）型実践プロジェクトとする。ビューティビジネス（以下BB）の「場」の課題／問題点を解決する事を目的とする。ビジネスモデルを成果とすることもある。活動はBBの専門家／企業人に研究協力者として依頼するのが望ましい(w in/w inが前提)。学生は常に自立的に活動し、ビジネスの現場に立ち入り、現場で実体験し、得られる現場情報をデータ源としなければならない。ビジネスモデルは、個人の希望を単にまとめるのではなく、BBの現場における課題、問題を解決するものでなければならない。最終的にはプロジェクト間での競争を行い、「優秀プロジェクト賞」を授与する。その場合BBの専門家／企業人／経営者に向けて、「公开发表会」を行う。			
			
講義の達成目標 前期／後期共通)			
BBの現場の課題／問題点を発見するため、自らその場に足を運び、自分の目で確かめ、関連する人（企業人、顧客、など）とのコミュニケーションを深め、意味情報を交換して、真の問題点／課題に関わる状況を理解して、その問題解決のための方法を抽出して、解を見いだす事が出来る。場合によっては、その問題を解決する為のビジネスモデルを構築する事が出来る。プロジェクト実施における自立学習能力を身につける。また、プロジェクトにおける進行状況、問題点などを綿密に文書化（ドキュメンテーション）する力をつける。更には、プロジェクトの経過、問題点、課題などを人に分かりやすく説明出来るプレゼンテーション能力も身につける。			
授業の内容・計画			
第1講	オリエンテーション（講義概要説明と質疑応答）		
第2講	プロジェクトテーマ設定1（BBのどの分野を選ぶか、学生のいざよう将来ビジネス像に照準をあ		
第3講	プロジェクトテーマ設定2（研究協力候補者選別、依頼、協力者と「win/win」となる方策を		
第4講	プロジェクトテーマ設定3（現場参加方法検討、研究協力者選別、依頼）		
第5講	プロジェクトテーマ設定4(現場参加方法検討、研究協力者決定)		
第6講	プロジェクトテーマ設定5(現場参加方法確定、準備)		
第7講	プロジェクトテーマ設定6(現場参加・実体験・知識修得・問題／課題学習)		
第8講	プロジェクトテーマ設定7(現場参加・実体験・問題／課題模索・検討)		
第9講	プロジェクトテーマ設定8(現場参加・実体験・問題／課題把握)		
第10講	プロジェクト計画書作成1（テーマ設定背景・課題／問題点まとめ）		
第11講	プロジェクト計画書作成2（現場への参加方法／専門家・企業人との共同研究の内容まとめ		
第12講	プロジェクト計画書作成3（自立学習の方法／ヒアリング・インタビュー実施方法まとめ）		
第13講	プロジェクト計画書作成4（プロジェクトの期待される効果／プロジェクトスケジュール）		
第14講	プロジェクト計画書審査会1（BBの課題／問題を把握し、その解決の為のテーマを設けている		
第15講	プロジェクト計画書審査会2（BBの現場に入り、実態把握をする計画か、成果がBBにとって		
授業前の準備及び授業後の復習 前期／後期共通)			
各回予定されている課題に対して、事前資料を準備しておく。文書化を徹底する。予定に遅れないように注意を常に払う。			
成績評価方法			
プロジェクト計画書審査 BB問題課題解決テーマか、BB現場実践型か、成果がBBにとって有益となるか、などを審査)			
使用教材 特定教材は使わない。 前期／後期共通)			
オフィスアワー 金曜日終日 前期／後期共通)			
その他 前期／後期共通)			
本学で採用するPBLはProject-Based Learningであり、問題発見・解決型学習方法」である。プロセスにはグループ討議、活動記録の作成、自己学習、成果報告までが含まれおり、学生自らの創造的な学習に主眼をおいた実践形式の学習方法として評価されてきている。本プロジェクトの履修プロセスは、このPBLの考えをベースにしてとらえることとする。			

140317

140317

科目名	担当教員名	秋期	必修
プロジェクト成果報告	若林 寺本 専任教員	金曜日	4・5時限

授業の概要と方法 前期／後期共通)						
PBL（下記「その他」参照）型実践プロジェクトとする。ビューティビジネス（以下BB）の「場」の課題／問題点を解決する事を目的とする。ビジネスモデルを成果とすることもある。活動はBBの専門家／企業人に研究協力者として依頼するのが望ましい(w/n/w/nが前提)。学生は常に自立的に活動し、ビジネスの現場に立ち入り、現場で実体験し、得られる現場情報をデータ源としなければならない。ビジネスモデルは、個人の希望を単にまとめるのではなく、BBの現場における課題、問題を解決するものでなければならない。最終的にはプロジェクト間での競争を行い、「優秀プロジェクト賞」を授与する。その場合BBの専門家／企業人／経営者に向けて、「公开发表会」を行う。						
プロジェクト テーマ 設定	プロジェクト 計画書	プロジェクト 計画書 審査会	プロジェクト 実施	成果報告書 作成	プロジェクト 成果 審査会	公開 発表会

講義の達成目標 前期／後期共通)						
BBの現場の課題／問題点を発見するため、自らその場に足を運び、自分の目で確かめ、関連する人（企業人、顧客、など）とのコミュニケーションを深め、意味情報を交換して、真の問題点／課題に関わる状況を理解して、その問題解決のための方法を抽出して、解を見いだす事が出来る。場合によっては、その問題を解決する為のビジネスモデルを構築する事が出来る。プロジェクト実施における自立学習能力を身につける。また、プロジェクトにおける進行状況、問題点などを綿密に文書化（ドキュメンテーション）する力をつける。更には、プロジェクトの経過、問題点、課題などを人に分かりやすく説明出来るプレゼンテーション能力も身につける。						

授業の内容・計画						
第1講	プロジェクト実施					
第2講	ビジネスの「場」をベースとして、そこでの問題・課題を発見し、それを解決するための活動である。よって、過去の論文／調査文献を土台にして、主な成果を求める「文献・理論研究」の手法は採用しない。実施の過程において、常に現場に立ち入り、現場で実体験し、そこから得られる情報がプロジェクトの源データとして扱われなければならない。 作業の形式は a. 大学院生がインターンシップとして企業の現場に参加する b. BBを実際に行う専門家／企業人を研究協力者として得ている場合は、その人の働く現場に参加する c. 本学研究所が行う企業との共同研究プロジェクト（＝産学連携）へ大学院生も参加する、 などが考えられるが、いずれかの方法で現場に入った活動が求められる。					
第3講						
第4講						
第5講						
第6講						
第7講	プロジェクト成果報告書作成又はビジネスモデル作成					
第8講	これは実践型プロジェクト研究のまとめである。記述内容はすべて結論に結びつく意味のある内容でなくてはならない。従って、結論を導くことに関係がなくて意味の無い文献紹介的な記述は不要である。ビジネスモデル構築は、個人または一人が望む将来ビジネス像を単にまとめるのではなく、BBの現場における課題、問題を解決する為のビジネスモデルを構築しなければならない。また、構築するビジネスモデルは、机上の空論としての単なる提案であってはならない。そのビジネスモデルを実際に事業化する事で、現状のBBの課題／問題が解決するものでなければならない。					
第9講						
第10講						
第11講						
第12講						
第13講	プロジェクト成果審査会					
第14講	BBの具体的な問題／課題発見とその解決に対する貢献度、 プロジェクト取組みの実践度、自立学習姿勢					
第15講	公开发表会 優秀プロジェクトは、BBの専門家／企業人／経営者を招聘した公開の場で発表を行う。					

授業前の準備及び授業後の復習 前期／後期共通)						
各回予定されている課題に対して、授業の前に事前資料を準備をしておく。文書化を徹底する。予定に遅れないようにする。						

成績評価方法						
プロジェクト成果審査 BBの問題解決度、実践性、自立学習度合、ビジネスモデル提言根拠・実現可能性・顧客価値・収益性)						

使用教材 特定教材は使わない。 前期／後期共通)						
-----------------------------	--	--	--	--	--	--

オフィスアワー 金曜日終日 前期／後期共通)						
--------------------------------	--	--	--	--	--	--

その他 前期／後期共通)						
-------------------	--	--	--	--	--	--

7. 前提科目

(1) 簿記会計

科目名	担当教員名	春期	前提
簿記会計	田井 良夫	火曜日	5時限
授業の概要と方法 簿記は、「ビジネスの言語」ともいわれており、事業活動を数値で表すためのツールである。具体的には、企業における様々な事業活動を記録・計算・整理して財政状態と経営成績を明らかにする技術のことである。簿記の記録が正確に行われなくては、企業の真実な財政状態と経営成績を理解することができないのである。そのため、簿記会計は、経営の管理・運営において不可欠なものであるといえる。そこで、本講では、簿記会計の技術の理解を深めるために、簿記の目的や意義、役割といった基本的な考え方、ならびに、実務上の処理方法等について演習をふまえながら講義を行うこととする。 また、税理士の経験を生かしたパソコン会計演習により、簿記会計のより深い理解や技術の習得ができるよう演習を行い、特に美容業の税務会計については、実務的な講義及び演習を行う。なお、「サービス会計論」の理解が深められるよう、会計処理、財務諸表の読み方などの基礎的知識が得られるようにする。特に、タックスアカウンティングについては、国際的な税務会計問題についてもふれ、より深い理解が得られるよう講義を行う。			
講義の達成目標 簿記会計についての基礎的知識と技術の習得を目的とし、最終的には、簿記一巡の手続を理解し、さらには、税務会計分野についても基礎的な知識を得られることを本講の到達目標とする。			
授業の内容・計画			
第1講	簿記の基礎（簿記と会計）		
第2講	資産・負債・資本・収益・費用取引（複式簿記）		
第3講	財産法と損益法（貸借対照表と損益計算書）		
第4講	取引と勘定記入（会計取引の記録）		
第5講	仕訳帳と総勘定元帳（会計帳簿）		
第6講	試算表と財務諸表（試算表と貸借対照表・損益計算書）		
第7講	精算表と財務諸表（精算表と貸借対照表・損益計算書）		
第8講	決算整理手続（基礎的な決算整理）		
第9講	簿記手続一巡演習		
第10講	財務諸表と会計学（財務会計）		
第11講	総合演習問題		
第12講	パソコン会計演習		
第13講	税務会計（タックスアカウンティング）の基礎		
第14講	美容業の税務会計（タックスアカウンティング）		
第15講	まとめ		
授業前の準備及び授業後の復習 次回の講義内容のプリントを配布するので、熟読の上、講義及びディスカッションに臨むこと。			
成績評価方法 試験（50%）、レポート・授業参加度（50%）で評価を行う。			
使用教材 高木泰典・菊池満雄『練習簿記問題集』（創成社）、その他、プリント等。			
オフィスアワー 火曜日講義前後			

(2) 心理学入門

科目名	担当教員名	春期	前提
心理学入門	藤原美子	水曜日	4時限
授業の概要と方法			
心理学は英語でPsychologyといいます。それはギリシャ語で「心」を意味するPsyche 英語ではサイケまたはサイキ、仏語でプシシェ)と「理性や学問」を意味するlogosとの合成語です。つまり「心についての科学」という意味ですが、心を研究する方法についてはさまざまあります。言語、記憶といった学習心理学の分野から、臨床心理学、心理療法にいたるまで広くそれらの知見を紹介していきます。講義が中心になりますが、具体的なテーマについてディスカッションしたり、資料を読んだりすることも加え、よりいっそう理解が深まる			
講義の達成目標			
心理学の基本的な知識や思考方法を広く学び、後期の「ビューティ心理学」の理解を高める。			
授業の内容・計画			
第1講	心理学とはどんな学問か		
第2講	学習の諸様式—古典的条件付け、道徳的条件付け、観察学習など		
第3講	記憶と忘却		
第4講	遺伝と環境という大きなテーマについて		
第5講	動機づけ 何によって行動が引き起こされるのか。		
第6講	知覚 どのように周りの世界を認知しているのか。		
第7講	言語はどのように発達するのか		
第8講	顔から読む心理学 ①		
第9講	顔から読む心理学 ②		
第10講	パーソナリティの型について		
第11講	精神分析 フロイトの考える心の構造		
第12講	自我の防衛規則について どのように心の平安をたもつか		
第13講	エリクソンの発達観		
第14講	アイデンティティの確立 若者のテーマ		
第15講	心理療法について		
授業前の準備及び授業後の復習			
次回の講義内容についてプリントを配布。授業までに内容を理解し、ディスカッションにのぞむ準備をすること。また、いくつかの重要なテーマについて資料を配布するので、考察しレポートにまとめること。			
成績評価方法			
レポートの提出度とその内容 (60%)、授業での発表と参加度40%			
使用教材			
特に指定しない。講義のときに資料を配布。			
オフィスアワー			
水13:30—17:00			
その他			
講義の順序や時間に変更になる場合がある。			

(3) プロジェクト研究

科目名	担当教員名	春期・秋期	必修
プロジェクト研究	(春期) 寺脇由紀 (秋期) 寺本義也	月曜日	4・5時限 5・6時限

授業の概要と方法 本講義のメインテーマは各自のプロジェクト成果報告に向けた「研究の進め方」を習得することである。優れた研究を進めるためには、まず第一に、研究の課題（テーマ）の決定しなければならない。どのような課題を解決しようとするかを具体的に明らかにしなければならない。第二に、その課題（テーマ）に対して、どのようにアプローチ（接近）するかの手組と手順を明らかにする必要がある。すなわち、「研究計画」を作成することである。研究とは解決すべき課題（テーマ）とそれに対するアプローチの方法に基づいて研究を進め、その成果を論文として

講義の達成目標 受講生が、単なる知識の学習にとどまらず、実際に優れた研究を進めることができるようになること。さらにそれを実践に結びつけることが不可欠である。グローバルなリーダーに必要な理論的・実践的能力の習得を目指す。

授業の内容・計画	
第1講	研究及び論文とはなにか？ なののために研究するか？ 優れた論文の条件。
第2講	優れた論文の実例から学ぶ：過去の「プロジェクト成果報告書」を取り上げる。テーマ、アプローチ、目次、結論等
第3講	論文の作法 (1) テーマの設定（絞り込み、テーマとサブテーマ）。優れたテーマとは？
第4講	論文の作法 (2) 研究の枠組みと憶説・仮説の設定
第5講	論文の作法 (3) 2つのアプローチ方法：定量的、定性的・仮説検証型、仮説発見型
第6講	論文の作法 (4) 参考文献・資料の検索方法
第7講	論文の作法 (5) 目次（研究の手順）の検討（ストーリー性・審美性）、注および参考文献の書き方
第8講	論文の作法 (6) 研究計画の策定と実施
第9講	各自の研究計画の発表と全体討議・助言 (1)
第10講	各自の研究計画の発表と全体討議・助言 (2)
第11講	各自の研究計画の発表と全体討議・助言 (3)
第12講	各自の研究計画の発表と全体討議・助言 (4)
第13講	各自の研究計画の発表と全体討議・助言 (5)
第14講	各自の研究計画の発表と全体討議・助言 (6)
第15講	まとめ：理論と実践の総合・共進化

授業前の準備及び授業後の復習 後半の各自の研究計画の発表を準備すること（「マニュアル」参照）。前半の講義でも各自の研究についての質問に適宜回答できるようにしておくこと。
--

成績評価方法 毎回の出席状況及び討議への参加度 (60%)、研究計画（経過報告）の発表 (40%)

使用教材 「プロジェクト研究」マニュアルを第1回目の講義時に配布する。受講生は毎回講義時に必ず持参すること。
--

オフィスアワー 前期：水曜日16:30～18:00 後期：月曜日13:30～15:00

その他

(4) プロジェクト研究

科目名	担当教員名	春期・秋期	必修
プロジェクト研究	(春期) 寺脇由紀 (秋期) 寺本義也	月曜日	4・5時限 5・6時限
授業の概要と方法			
本講義のメインテーマは各自のプロジェクト成果報告に向けた「研究の進め方」を習得することである。優れた研究を進めるためには、まず第一に、研究の課題（テーマ）の決定しなければならない。どのような課題を解決しようとするかを具体的に明らかにしなければならない。第二に、その課題（テーマ）に対して、どのようにアプローチ（接近）するかの手順を明らかにする必要がある。すなわち、「研究計画」を作成することである。研究とは解決すべき課題（テーマ）とそれに対するアプローチの方法に基づいて研究を進め、その成果を論文として			
講義の達成目標			
受講生が、単なる知識の学習にとどまらず、実際に優れた研究を進めることができるようになること。さらにそれを実践に結びつけることが不可欠である。グローバルなリーダーに必要な理論的・実践的能力の習得を目指す。			
授業の内容・計画			
第1講	研究及び論文とはなにか？ なるののために研究するか？ 優れた論文の条件。		
第2講	優れた論文の実例から学ぶ：過去の「プロジェクト成果報告書」を取り上げる。テーマ、アプローチ、目次、結論等		
第3講	論文の作法 (1) テーマの設定（絞り込み、テーマとサブテーマ）。優れたテーマとは？		
第4講	論文の作法 (2) 研究の枠組みと憶説・仮説の設定		
第5講	論文の作法 (3) 2つのアプローチ方法：定量的、定性的・仮説検証型、仮説発見型		
第6講	論文の作法 (4) 参考文献・資料の検索方法		
第7講	論文の作法 (5) 目次（研究の手順）の検討（ストーリー性・審美性）、注および参考文献の書き方		
第8講	論文の作法 (6) 研究計画の策定と実施		
第9講	各自の研究計画の発表と全体討議・助言 (1)		
第10講	各自の研究計画の発表と全体討議・助言 (2)		
第11講	各自の研究計画の発表と全体討議・助言 (3)		
第12講	各自の研究計画の発表と全体討議・助言 (4)		
第13講	各自の研究計画の発表と全体討議・助言 (5)		
第14講	各自の研究計画の発表と全体討議・助言 (6)		
第15講	まとめ：理論と実践の総合・共進化		
授業前の準備及び授業後の復習			
後半の各自の研究計画の発表を準備すること（「マニュアル」参照）。前半の講義でも各自の研究についての質問に適宜回答できるようにしておくこと。			
成績評価方法			
毎回の出席状況及び討議への参加度 (60%)、研究計画（経過報告）の発表 (40%)			
使用教材			
「プロジェクト研究」マニュアルを第1回目の講義時に配布する。受講生は毎回講義時に必ず持参すること。			
オフィスアワー			
前期：水曜日16:30～18:00 後期：月曜日13:30～15:00			
その他			

(5) ビジネス日本語 A

科目名	担当教員名	春期	前提
ビジネス日本語A 前提科目)	川島 鋼太郎	月曜日	4限
授業の概要と方法 本講義では、受講生の文化的背景・特徴と語学力・語彙力を踏まえて、調査研究に必要不可欠な基本的な日本語力を習得した上、ビューティ・ファッションに特化した基本的な日本語の語彙と文法を身につけることを目指します。また、読解を通じて、論理的な文章になれるようにし、ビューティビジネスの理論ないしサロンマネジメントに関する基本的な文章、論文の読解力の向上に取り組めます。さらにビジネス日本語の習得により受講生の基本的なコミュニケーション力の向上を図ります。			
講義の達成目標 本講義は、ビジネス日本語の語彙、文法、読解の基本的な知識を習得し、基本的な語学力の向上と日本語による基本的なコミュニケーション能力の習得を図ることを目的とします。日本語能力試験 (JLPT) N1の程度のレベルを目指します。			
授業の内容・計画			
第1講	健康— 清潔好きの日本人」その1		
第2講	少子高齢化— 少子高齢化の現状と対策」その1		
第3講	コミュニケーション— お互いのコミュニケーションのために」その1		
第4講	慣習/風習— 古来の知恵か弊害か」その1		
第5講	情報化社会— 情報化社会に必要な姿勢や能力とはその1		
第6講	大学生活— 日米の大学生はどこが違う」その1		
第7講	社会保障— 社会保障という備え」その1		
第8講	少年/若者— 少年犯罪における匿名報道の是非」その1		
第9講	雇用/労働— 日本的な経営慣行と新時代の到来」その1		
第10講	ボランティア— 働く人のボランティア活動」その1		
第11講	ボランティア— 働く人のボランティア活動」その2		
第12講	都市と地方— 都市から地方へ、人は移り住む」その1		
第13講	都市と地方— 都市から地方へ、人は移り住む」その2		
第14講	教育/学問— 格差社会と教育」その1		
第15講	教育/学問— 格差社会と教育」その2		
授業前の準備及び授業後の復習 事前に予習し、新単語などを調べておくこと。必要によりレポート、宿題や練習問題を課し、次回の授業の時に提出すること。			
成績評価方法 試験 (40%)、レポート、宿題や練習問題 (40%)、発表 (20%) で評価を行なう。			
使用教材 1. 学ぼう! にほんご 中上級 日本語能力試験N1/日本語NAT-TEST1級対応) (専門教育出版) 2. ビューティ・ファッションに関する専門誌、書籍			
オフィスアワー 授業終了後の時間帯			
その他 講義の順序を変更する場合がある。			

(6) ビジネス日本語 B

科目名		担当教員名	春期	前提
ビジネス日本語B 前提科目)		川島 鋼太郎	火曜日	4時限
授業の概要と方法				
本講義では、受講生の文化的背景・特徴と語学力・語彙力を踏まえて、調査研究に必要不可欠な基本的な日本語力を習得した上、ビューティ・ファッションに特化した基本的な日本語の語彙と文法を身につけることを目指します。また、読解を通じて、論理的な文章になれるようにし、ビューティビジネスの理論ないしサロンマネジメントに関する基本的な文章、論文の読解力の向上に取り組めます。さらにビジネス日本語の習得により受講生の基本的なコミュニケーション力の向上を図ります。				
講義の達成目標				
本講義は、ビジネス日本語の語彙、文法、読解の基本的な知識を習得し、基本的な語学力の向上と日本語による基本的なコミュニケーション能力の習得を図ることを目的とします。日本語能力試験 (JLPT) N1の程度のレベルを目指します。				
授業の内容・計画				
第1講	健康― 清潔好きの日本人」その2			
第2講	少子高齢化― 少子高齢化の現状と対策」その2			
第3講	コミュニケーション― お互いのコミュニケーションのために」その2			
第4講	慣習/風習― 古来の知恵か弊害か」その2			
第5講	情報化社会―情報化社会に必要な姿勢や能力とはその2			
第6講	大学生活― 日米の大学生はどこが違う」その2			
第7講	社会保障― 社会保障という備え」その2			
第8講	少年/若者― 少年犯罪における匿名報道の是非」その2			
第9講	雇用/労働― 日本的な経営慣行と新時代の到来」その2			
第10講	ことば― 尊敬語・丁寧語・謙譲語など」その1			
第11講	ことば― 尊敬語・丁寧語・謙譲語など」その2			
第12講	文章― 「ビジネスレター」の書き方」その1			
第13講	文章― 「ビジネスレター」の書き方」その2			
第14講	文章― 「ビジネスメール」の書き方」その1			
第15講	文章― 「ビジネスメール」の書き方」その2			
授業前の準備及び授業後の復習				
事前に予習し、新単語などを調べておくこと。必要によりレポート、宿題や練習問題を課し、次回の授業の時に提出すること。				
成績評価方法				
試験 40%)、レポート、宿題や練習問題 40%)、発表 20%) で評価を行なう。				
使用教材				
1. 学ぼう! にほんご 中上級 日本語能力試験N1/日本語NAT-TEST1級対応)」(専門教育出版) 2. ビューティ・ファッションに関する専門誌、書籍				
オフィスアワー				
授業終了後の時間帯				
その他				
講義の順序を変更する場合がある。				

(7) ビジネス日本語 C

科目名		担当教員名	春期	前提
ビジネス日本語C 前提科目)		川島 鋼太郎	木曜日	3時限
授業の概要と方法				
本講義では、受講生の文化的背景・特徴と語学力・語彙力を踏まえて、調査研究に必要な不可欠な基本的な日本語力を習得した上、ビューティ・ファッションに特化した基本的な日本語の語彙と文法を身につけることを目指します。また、読解を通じて、論理的な文章になれるようにし、ビューティビジネスの理論ないしサロンマネジメントに関する基本的な文章、論文の読解力の向上に取り組みます。さらにビジネス日本語の習得により受講生の基本的なコミュニケーション力の向上を図ります。				
講義の達成目標				
本講義は、ビジネス日本語の語彙、文法、読解の基本的な知識を習得し、基本的な語学力の向上と日本語による基本的なコミュニケーション能力の習得を図ることを目的とします。日本語能力試験 (JLPT) N1レベルを目指します。				
授業の内容・計画				
第1講	地理―世の中の中の動きを左右する「世界標準時」その1			
第2講	家族/家庭生活―パラサイト・シングルの社会的功罪その1			
第3講	情報化社会―情報化社会に必要な姿勢や能力とはその1			
第4講	日本の文化―日本の伝統文化「相撲」その1			
第5講	医療―医師不足に悩む「日本の医療」その1			
第6講	犯罪―新しい詐欺の形その1			
第7講	科学技術―ロボットは科学技術の「申し子」その1			
第8講	文学/芸術―時代の変革が生んだ日本の近代文学その1			
第9講	法律―死刑制度は是か非かその1			
第10講	人間関係―生涯の付き合いも「第一印象」からその1			
第11講	人間関係―生涯の付き合いも「第一印象」からその2			
第12講	人間関係―生涯の付き合いも「第一印象」からその3			
第13講	政治―選挙権と国民の政治参加その1			
第14講	政治―選挙権と国民の政治参加その2			
第15講	政治―選挙権と国民の政治参加その3			
授業前の準備及び授業後の復習				
事前に予習し、新単語などを調べておくこと。必要によりレポート、宿題や練習問題を課し、次回の授業の時に提出すること。				
成績評価方法				
試験 (40%)、レポート、宿題や練習問題 (40%)、発表 (20%) で評価を行なう。				
使用教材				
1. 学ぼう! にほんご 上級 日本語能力試験N1対応)」(専門教育出版) 2. ビューティ・ファッションに関する専門誌、書籍				
オフィスアワー				
授業終了後の時間帯				
その他				
講義の順序を変更する場合がある。				

(8) ビジネス日本語 D

科目名		担当教員名	秋期	前提
ビジネス日本語D 前提科目)		川島 鋼太郎	月曜日	3時限
授業の概要と方法				
本講義では、受講生の文化的背景・特徴と語学力・語彙力を踏まえて、調査研究に必要な不可欠な基本的な日本語力を習得した上、ビューティ・ファッションに特化した基本的な日本語の語彙と文法を身につけることを目指します。また、読解を通じて、論理的な文章になれるようにし、ビューティビジネスの理論ないしサロンマネジメントに関する基本的な文章、論文の読解力の向上に取り組みます。さらにビジネス日本語の習得により受講生の基本的なコミュニケーション力の向上を図ります。				
講義の達成目標				
本講義は、ビジネス日本語の語彙、文法、読解の基本的な知識を習得し、基本的な語学力の向上と日本語による基本的なコミュニケーション能力の習得を図ることを目的とします。日本語能力試験 (JLPT) N1 レベルを目指します。				
授業の内容・計画				
第1講	地理―世の中の中の動きを左右する「世界標準時」その2			
第2講	家族/家庭生活―パラサイト・シングルの社会的功罪その2			
第3講	情報化社会―情報化社会に必要な姿勢や能力とはその2			
第4講	日本の文化―日本の伝統文化「相撲」その2			
第5講	医療―医師不足に悩む「日本の医療」その2			
第6講	犯罪―新しい詐欺の形その2			
第7講	科学技術―ロボットは科学技術の「申し子」その2			
第8講	文学/芸術―時代の変革が生んだ日本の近代文学その2			
第9講	法律―死刑制度は是か非かその2			
第10講	ことば―「尊敬語・丁寧語・謙譲語など」その3			
第11講	ことば―「尊敬語・丁寧語・謙譲語など」その4			
第12講	文章―「ビジネスレターの書き方」その3			
第13講	文章―「ビジネスレターの書き方」その4			
第14講	文章―「ビジネスメールの書き方」その3			
第15講	文章―「ビジネスメールの書き方」その4			
授業前の準備及び授業後の復習				
事前に予習し、新単語などを調べておくこと。必要によりレポート、宿題や練習問題を課し、次の授業の時に提出すること。				
成績評価方法				
試験 (40%)、レポート、宿題や練習問題 (40%)、発表 (20%) で評価を行なう。				
使用教材				
1. 学ぼう! にほんご 上級「日本語能力試験N1対応」(専門教育出版) 2. ビューティ・ファッションに関する専門誌、書籍				
オフィスアワー				
授業終了後の時間帯				
その他				
講義の順序を変更する場合がある。				

(9) ビジネス日本語 E

科目名	担当教員名	秋期	前提
ビジネス日本語E 前提科目)	川島 鋼太郎	火曜日	4時限
授業の概要と方法			
本講義では、受講生の文化的背景・特徴と語学力・語彙力を踏まえて、調査研究に必要不可欠な基本的な日本語力を習得した上、ビューティ・ファッションに特化した基本的な日本語の語彙と文法を身につけることを目指します。また、読解を通じて、論理的な文章になれるようにし、ビューティビジネスの理論ないしサロンマネジメントに関する基本的な文章、論文の読解力の向上に取り組めます。さらにビジネス日本語の習得により受講生の基本的なコミュニケーション力の向上を図ります。			
講義の達成目標			
本講義は、ビジネス日本語の語彙、文法、読解の基本的な知識を習得し、基本的な語学力の向上と日本語による基本的なコミュニケーション能力の習得を図ることを目的とします。日本語能力試験 (JLPT) N1レベルを目指します。			
授業の内容・計画			
第1講	地理—世の中の動きを左右する「世界標準時」その1		
第2講	家族/家庭生活—パラサイト・シングルの社会的功罪その1		
第3講	情報化社会—情報化社会に必要な姿勢や能力とはその1		
第4講	日本の文化—日本の伝統文化「相撲」その1		
第5講	医療—医師不足に悩む「日本の医療」その1		
第6講	犯罪—新しい詐欺の形その1		
第7講	科学技術—ロボットは科学技術の「申し子」その1		
第8講	文学/芸術—時代の変革が生んだ日本の近代文学その1		
第9講	法律—死刑制度は是か非かその1		
第10講	人間関係—生涯の付き合いも「第一印象」からその1		
第11講	人間関係—生涯の付き合いも「第一印象」からその2		
第12講	人間関係—生涯の付き合いも「第一印象」からその3		
第13講	政治—選挙権と国民の政治参加その1		
第14講	政治—選挙権と国民の政治参加その2		
第15講	政治—選挙権と国民の政治参加その3		
授業前の準備及び授業後の復習			
事前に予習し、新単語などを調べておくこと。必要によりレポート、宿題や練習問題を課し、次回の授業の時に提出すること。			
成績評価方法			
試験 (40%)、レポート、宿題や練習問題 (40%)、発表 (20%) で評価を行なう。			
使用教材			
1. 学ぼう! にほんご 上級 日本語能力試験N1対応」(専門教育出版) 2. ビューティ・ファッションに関する専門誌、書籍			
オフィスアワー			
授業終了後の時間帯			
その他			
講義の順序を変更する場合がある。			

(10) ビジネス日本語 F

科目名		担当教員名	秋期	前提
ビジネス日本語F 前提科目)		川島 鋼太郎	木曜日	3時限
授業の概要と方法				
本講義では、受講生の文化的背景・特徴と語学力・語彙力を踏まえて、調査研究に必要な不可欠な基本的な日本語力を習得した上、ビューティ・ファッションに特化した基本的な日本語の語彙と文法を身につけることを目指します。また、読解を通じて、論理的な文章になれるようにし、ビューティビジネスの理論ないしサロンマネジメントに関する基本的な文章、論文の読解力の向上に取り組みます。さらにビジネス日本語の習得により受講生の基本的なコミュニケーション力の向上を図ります。				
講義の達成目標				
本講義は、ビジネス日本語の語彙、文法、読解の基本的な知識を習得し、基本的な語学力の向上と日本語による基本的なコミュニケーション能力の習得を図ることを目的とします。日本語能力試験 (JLPT) N1レベルを目指します。				
授業の内容・計画				
第1講	地理―世の中の中の動きを左右する「世界標準時」その2			
第2講	家族/家庭生活―パラサイト・シングルの社会的功罪その2			
第3講	情報化社会―情報化社会に必要な姿勢や能力とはその2			
第4講	日本の文化―日本の伝統文化「相撲」その2			
第5講	医療―医師不足に悩む「日本の医療」その2			
第6講	犯罪―新しい詐欺の形その2			
第7講	科学技術―ロボットは科学技術の「申し子」その2			
第8講	文学/芸術―時代の変革が生んだ日本の近代文学その2			
第9講	法律―死刑制度は是か非かその2			
第10講	ことば―「尊敬語・丁寧語・謙譲語など」その3			
第11講	ことば―「尊敬語・丁寧語・謙譲語など」その4			
第12講	文章―「ビジネスレターの書き方」その3			
第13講	文章―「ビジネスレターの書き方」その4			
第14講	文章―「ビジネスメールの書き方」その3			
第15講	文章―「ビジネスメールの書き方」その4			
授業前の準備及び授業後の復習				
事前に予習し、新単語などを調べておくこと。必要によりレポート、宿題や練習問題を課し、次回の授業の時に提出すること。				
成績評価方法				
試験 (40%)、レポート、宿題や練習問題 (40%)、発表 (20%) で評価を行なう。				
使用教材				
1. 学ぼう! にほんご 上級「日本語能力試験N1対応」(専門教育出版) 2. ビューティ・ファッションに関する専門誌、書籍				
オフィスアワー				
授業終了後の時間帯				
その他				
講義の順序を変更する場合がある。				

(11) パソコン入門

科目名	担当教員名	秋期	前提
パソコン入門	寺脇由紀	水曜日	4時限
授業の概要と方法			
授業では、現在の社会生活で必要不可欠なインフラであるインターネットについて、その利用方法や技術に関する概要を学ぶ。またWeb関連では、ホームページ Webシステムの作成を中心に、最新の技術も併せて学ぶ。 学生諸君の都合がつかう場合は、パソコンを用いて実際にホームページを作成したい。			
講義の達成目標			
インターネットの仕組みを理解し、ホームページや簡単なWebシステムの作成ができることを目標とする。 (1)インターネットの基本的な仕組みを理解する。 (2)Webを支える技術を理解する。 (3)ホームページの作成を行う。 (4)Webシステムの設計・作成を行う。			
授業の内容・計画			
第1講	コンピュータの基礎知識 (2進数, コンピュータシステム等)		
第2講	コンピュータネットワークについて		
第3講	LAN, イーサネット, 無線LANについて		
第4講	インターネットを支える技術		
第5講	基本的なweb技術		
第6講	情報セキュリティ対策		
第7講	ホームページ作成の基礎知識		
第8講	ホームページの基本構造の作成		
第9講	テキストの入力		
第10講	写真・動画・テーブルの表示		
第11講	スタイルシート(1)		
第12講	スタイルシート(2)		
第13講	学生による作品発表 (1)		
第14講	学生による作品発表 (2)		
第15講	講義の総括		
授業前の準備及び授業後の復習			
前回の授業で残ってしまった課題は、次の授業までに完成させておくこと また、わからないことは講師等に質問したり、独学したりして、次の授業までに解決しておくこと			
成績評価方法			
平常点を40%、授業中の課題の結果を60%として総合的に評価する。			
使用教材			
講義時に、テーマに応じた資料・プリント等の配布します。			
オフィスアワー			
水曜日16:30～18:00			
その他			

(12) パフォーマンスホスピタリティ

科目名	担当教員名	春期	前提
ホスピタリティパフォーマンス論	佐藤綾子	木曜日	4限
授業の概要と方法			
ホスピタリティは、「おもてなし」などの簡単な単語でオリンピック招致プレゼン以来広く知られています。しかしホスピタリティの真の心理学はこれまで科学的に教えられてきませんでした。ここでは、最先端のサイエンスとしてのパフォーマンス学の基礎知識を理解した上で顧客心理学の徹底的理解と「美」のミッションとしての学生諸君の表現力を養成するものです。日本のパフォーマンス心理学のパイオニアとしての佐藤の最新研究データを読み解きながら皆さんが真のホスピタリティの心と表現技法を習得するようにします。造していく土台をつくります。			
講義の達成目標			
①ホスピタリティとは何かを科学的に理解する。 ②ホスピタリティの表現方法を理解し、実際にワークショップの中で実現できるようにする。 ③美容専門力だけでなくホスピタリティが優れていることにより自分のブランド化を実現する。			
授業の内容・計画			
第1講	オリエンテーション。ホスピタリティとは何か		
第2講	美にかかわる人間の個人資本としてのホスピタリティ		
第3講	パフォーマンス心理学とはなにか		
第4講	アドラー心理学三つの貢献		
第5講	ホスピタリティマインドによる二つの幸福		
第6講	表情心理学、相手の心をいち早く表情から正確に読み取る方法		
第7講	ボディメッセージの読み取りと身体訓練		
第8講	自分の好意と親密感の発信		
第9講	親和葛藤理論		
第10講	ラポール形成		
第11講	上手な謝り方でさらに人間関係を強固にする方法		
第12講	目的別自分の伝えかた		
第13講	ホスピタリティを高める傾聴とフィードバック		
第14講	ホスピタリティ心理テスト		
第15講	各人のホスピタリティのビジョンと計画		
授業前の準備及び授業後の復習			
この授業のために指定テキストが3冊あります。簡単でわかりやすくデータと図が豊富なのであらかじめ読んでおいてください。教室は双方向性発表型です。			
成績評価方法			
期末レポート（50％）と授業参加度（50％）で評価する。			
使用教材			
自分をどう表現するか（佐藤綾子著、講談社現代新書）、非言語表現の力（佐藤綾子著、講談社現代新書）、見た目と話し方のコツ（佐藤綾子著、ディスカバー社）他プリント適宜			
授業内でお知らせします			
その他			
状況により内容に変更が生じることがあります			

(13) リーダーパフォーマンス論

科目名		担当教員名	秋期	前提
リーダーパフォーマンス論		佐藤綾子	木曜日	4限
授業の概要と方法				
この授業は、まず最先端のサイエンスとしてのパフォーマンス学の基礎知識を理解した上で「美」を中心概念とした顧客心理学の徹底的理解と「美」の実現者としての学生諸君の表現力を養成するものです。すべての人間の基本的欲求である「自己実現欲求」の充足条件が「自己表現欲求」の充足です。日本のパフォーマンス学をパイオニアとして牽引している佐藤の最新研究データを読み解きながら皆さんが「美」という価値観の具現者として自身のライフキャリアを創造していく土台をつくります。この授業での方法論はすべて卒業後のみなさんのキャリア形成に				
講義の達成目標				
『ビューティパフォーマンス論』の知識とその表現スキルの獲得により将来ビューティシャンとして、あるいはビューティビジネスの経営者として、あるいはビューティ教育のリーダーとして、自分に自信と誇りを持って社会に出ていく基本能力が身につきます。またその知力の表現スキルが身につくため人間関係づくりが楽になります。				
授業の内容・計画				
第1講	ビジョンとわかりやすさ Story & Show			
第2講	パフォーマンス学のビジョンと表現技法			
第3講	現代のリーダーの仕事			
第4講	表現ルール「不易流行」			
第5講	組織経営の変化			
第6講	若者の仕事と組織観の変化			
第7講	3人の最新組織リーダーシップの変化の実例			
第8講	サーバントリーダーシップ			
第9講	リーダーにほしい理念は「幸福」と「貢献」			
第10講	リーダーにも部下にも必要な「やり抜く力＝GRIT」			
第11講	リーダーが持つべき自分の見せ方の視点			
第12講	世阿弥の離見の見			
第13講	リーダー像の発表			
第14講	リーダーの場面特定プレゼン			
第15講	リーダーパフォーマンス論 総括			
授業前の準備及び授業後の復習				
この授業のために指定テキストが3冊あります。簡単でわかりやすくデータと図が豊富なのであらかじめ読んでおいてください。教室内は双方向性発表型です。				
成績評価方法				
期末レポート(50%)と授業参加度(50%)で評価する。				
使用教材				
自分をどう表現するか(佐藤綾子著、講談社現代新書)、非言語表現の力(佐藤綾子著、講談社現代新書)、見た目と話し方のコツ(佐藤綾子著、ディスカバリー社) 他プリント適宜				
オフィスアワー				
授業内でお知らせします				
その他				
状況により内容に変更が生じることがあります				

(14) キャリアフォローアップ

科目名	担当教員名	春期	前提
キャリア・フォローアップ	川島鋼太郎・小林勝	月曜日	3時限
授業の概要と方法			
キャリアとは、狭義に「進路、職業、資格」があるが、現在では広義に「個人の人生・生き方とその表現方法」であるとし、統合的ライフキャリアとしてとらえている。本講義では、ビューティビジネス研究科の研究生が、「ビューティビジネス研究計画書」作成プロセスを通して、日本の労働（雇用）市場への理解を深め、総合職（正社員）されるための支援策を履修生とグループディスカッション・ワークをしていく。			
講義の達成目標			
本科生を目指している研究生は、将来のキャリア設計を効果的に実現するため、本学の「ビューティビジネス研究計画書」の調査・研究、卒業後の進路先、在学中のインターン・アルバイトの三位一体の方向性を探索し、自己実現を図る知識、スキル、態度を形成すること。			
授業の内容・計画			
第1講	オリエンテーション		
第2講	人はなぜ働くのか？ 職業と社会		
第3講	日本企業の留学生新卒採用の現状と年間スケジュール		
第4講	ビューティビジネス業界の企業研究：その 1		
第5講	ビューティビジネス業界の企業研究：その 2		
第6講	ファッションビジネス業界の企業研究		
第7講	外国人人材雇用を支援する公的サービス		
第8講	日本企業に採用される必須能力とは？		
第9講	留学生雇用を促進する「総合人材ビジネス企業」		
第10講	エントリーシートの作成支援：その 1		
第11講	エントリーシートの作成支援：その 2		
第12講	面接指導 ドライリハーサル		
第13講	面接指導 ドレスリハーサル		
第14講	小論文 1、200文字の作成		
第15講	私の「ビューティビジネス研究計画書」のプレゼンテーションおよび総括		
授業前の準備及び授業後の復習			
事前にプリントを配布し、熟読して授業に参加し、グループディスカッションやグループワークにアクティブ（積極的）に参加すること。			
成績評価方法			
期末プレゼンテーション(50%)／グループディスカッション、グループワークへの参加度(50%)			
使用教材			
講義時に、テーマに応じたレジュメ・資料・プリントなどを配布。参考書として『キャリア開発』文真堂、共著（小林 勝）を適宜使用する。			
オフィスアワー			
月 16:30～20:00			
金 16:30～18:00			
その他			
講義の順序が前後する場合がある。			