

職業実践専門課程の基本情報について

学 校 名	設置認可年月日	校 長 名	所 在 地			
上田安子服飾専門学校	昭和51年4月1日	三原 道子	〒530-0012 大阪府大阪市北区芝田2丁目5-8 (電話) 06-6371-1661			
設 置 者 名	設立認可年月日	代 表 者 名	所 在 地			
学校法人上田学園	昭和57年3月31日	上田哲也	〒530-0012 大阪府大阪市北区芝田2丁目5-8 (電話) 06-6371-1661			
目 的	学校でファッションビジネスの基礎から店舗の運営について学ぶとともに、株式会社ワールドと連携した店舗での実習を行うことで、実践を通じてより高度な専門知識、技術を修得する。					
分野	課 程 名	学 科 名	修業年限 (昼、夜別)	全課程の修了に必要な総授業時数又は総単位数	専門士の付与	高度専門士の付与
服飾家政	ファッション専門課程	ファッションビジネス トマネージメント学科	3年昼	2796単位時間 (又は単位)	文部科学省告示 第7号	
教育課程	講義	演習	実験	実習	実技	
	800単位時間 (又は単位)	1696単位時間 (又は単位)	単位時間 (又は単位)	300単位時間 (又は単位)	単位時間 (又は単位)	
生徒総定員	生徒実員	専任教員数	兼任教員数	総教員数		
90人	56人	3人	2人	5人		

学期制度	■2学期： 前期：4月1日～9月30日 後期：10月1日～3月31日	成績評価	■成績表 (有) 無) ■成績評価の基準・方法について 試験・提出課題・授業態度を評価
長期休み	■学年始め：4月8日 ■夏 季：7月25日～8月31日 ■冬 季：12月21日～1月7日 ■学 年 末：3月20日～4月7日	卒業・進級条件	規定の出席日数を満たし規定の課題を提出し、試験に合格する
生徒指導	■クラス担任制 (有) 無) ■長期欠席者への指導等の対応 カウンセリングや上級教員による個人面談など	課外活動	■課外活動の種類 リクレーションや地域ボランティア ■サークル活動 (有・無)
主な就職先	■主な就職先、業界 アパレル、服飾雑貨等の製造や小売業 ■就職率 91% ■卒業生に占める就職者の割合81% (平成26年5月1日時点の情報)	主な資格・検定	ファッションビジネス検定 ファッション販売検定 等

中途退学の現状	<p>中途退学者 12 名 ■中退率 21 %</p> <p>平成25 年5月1日在学者 56 名 (平成 25 年4 月入学者を含む)</p> <p>平成 26年3月31 日在学者 44 名 (平成 25 年 3月卒業生を含む)</p> <p>■中途退学の主な理由</p> <p>欠席による学業不振や経済的理由</p> <p>■中退防止のための取組</p> <p>担当教員による補習や上級教員による個人面談など</p>
ホームページ	URL: http://www.ucf.jp/

1. 教育課程の編成

(教育課程の編成における企業等との連携に関する基本方針)

教育課程の編成にあたっては、学生の就業先の業界に必要な人材の専門性についての動向や国、地方自治体の産業振興の方向性及び新産業の成長に伴い新たに必要となる実務に関する知識・技能などを十分に把握・分析した上で、企業等の要請を十分に生かし、実践的かつ専門的な職業教育を主体的に実施するため、企業等と連携した教育課程を編成する。

とくに学習課題の内容と評価体制について企業等と密接に連携することによって学生の専門性を高め、当該学科の育成する人材の目標や科目の教育目標達成に資するよう育課程の編成に取り組む。

(教育課程編成委員会等の全委員の名簿)

平成26年10月16日現在

名 前	所 属
大塚 陽子	東京ファッションデザイナー協議会議長
冨澤 修身	大阪市立大学大学院 教授
西川 典男	丸十服装株式会社 会長
瀧 直人	瀧定大阪株式会社 取締役
春木屋 慶輔	株式会社イッセイミヤケ 社長室長
広瀬 篤彦	クロバー株式会社 営業本部本部長
赤城 貴久	株式会社ワールド・ビジネス・ブレイン店舗強化グループ長

(開催日時)

第1回 平成26年9月27日 14:00~15:30

第2回 平成27年2月

2. 主な実習・演習等

(実習・演習等における企業等との連携に関する基本方針)

企業等と連携した実習・演習授業の内容が当該学科の教育目標達成に資するものとなるように学習課題の内容を精査し、科目間の連携や授業時間配分等を考慮しつつ実習・演習授業を構成する。

また実習で制作した学習成果物等の評価にあたっては、学生の専門性を高めるべく連携する企業等と密接に連携することで評価の指標を共有しながらすすめる。

科目名	科目概要	連携企業等
ストアマネージメント	株式会社ワールドビジネスブレインの講師による販売・店舗運営に関する講義と演習	株式会社ワールド・ビジネス・ブレイン
販売演習	株式会社ワールドの店舗において販売員の業務を実践的に学ぶ	株式会社ワールド・ストアパートナーズ、株式会社ワールド

3. 教員の研修等

(教員の研修等の基本方針)

当校においては平成24年度7月に「上田安子服飾専門学校教員の研修について」の基本方針を定め、専門教育を充実するため教員の資質の向上を目的として計画的に教員の研修等を行うこととしている。研修等実施にあたっては企業等との連携を深めるため、講師を企業等から当校に招請しておこない、また、教員を企業等の開催する研修等に参加させることを基本としている。

4. 学校関係者評価

(学校関係者評価委員会の全委員の名簿)

平成25年11月28日現在

名 前	所 属
藤本 栄子	ファッションクリエイター学科学生保護者
赤城 貴久	株式会社ワールド・ビジネス・ブレイン
荒木 観嗣	株式会社 absolute
大石 勝	大阪市立泉尾工業高校
三島 保	大阪市北区商店会総連合会副会長
池田 知隆	元大阪市教育委員長
三原 道子	上田安子服飾専門学校

(学校関係者評価結果の公表方法)

URL: <http://www.ucf.jp/>

5. 情報提供

(情報提供の方法)

URL: <http://www.ucf.jp/>

授業科目等の概要

(ファッション専門課程ファッションビジネスストアマネジメント学科) 平成26年度										
分類			授業科目名	授業科目概要	配当年次・学期	授業時数	単位数	授業方法		
必修	選択必修	自由選択						講義	演習	実験・実習・実技
○			ファッションビジネス理論と演習Ⅰ	ファッションビジネスの基本として、ファッションビジネス知識や商品知識の基礎を中心に講義と演習により修得する。	1通	120		○	△	
○			ファッションビジネス理論と演習Ⅱ	グローバルな視点で捉えたファッションビジネスの産業構造や、ファッションマーケティング、ファッションマーチャンダイジングを講義やグループワークにより学ぶ。ファッション商品知識をマップにより学ぶ。	2通	120		○	△	
○			ファッションマーケティング&プランニングⅠ	商品企画書を作る為に必要なファッション用語や、市場情報の収集・分析方法を講義とリサーチにより学ぶ。	1通	60		△	○	
○			リテールマーチャンダイジング	ショップ運営の基本を理解し、販売職を通じてマーケティング感覚を修得する。	3前	30		○		
○			ビジュアル・マーチャンダイジング	MDの視覚的表現や効果を的確に捉え、季節感・TPOなどの状況、またリテールのサイズ等による導線計画を踏まえて、お客様目線から捉えたVMD計画を習得する。	3通	60				○
○			ファッションドローイング&デザイン	IT社会に即応した商品企画に必要なアイデアやコンセプトを、平面画(アイテム画)やスタイル画に表現するための、テクニックを修得する。	1前	30				○
○			カラーリング	色彩の基本理解と課題制作を通してファッションに対する意識と実践力を高める。色彩の知識と感覚(感性)をファッションビジネス業界に活用する。	1前	30				○
○			コーディネート論Ⅰ	講義に基づきプリントワークを行っていく。着色、実際商品のスタイリングコーディネート、リサーチ等の実践的な方法で修得していく	2後	30		○	△	

○			コーディネーター論Ⅱ	講義に基づきプリントワークを行っていく。着色、実際商品のスタイリングコーディネーター、リサーチ等の実践的な方法で修得する。	3前	30		○	△	
○			服飾素材論Ⅰ	ファッションにおいて、もとなるアパレル素材の基礎知識を体系的に修得する。講義後、代表的な生地の特徴をレポートにまとめることにより理解を深める。	2後	30		○		
○			服飾素材論Ⅱ	繊維ごとに生地スワッチを収集。マップにまとめることを通じて、素材の機能性・風合いを修得する。アパレル商品取り扱い、企画に必要な素材知識の体系的理解を深める。	3前	30		○		
○			ファッション史	服飾の起源から現代にまでつながる服飾デザインの変遷を図版・絵画・写真・映画などのビジュアル資料から学んでゆく。また、身体と服飾の相関性、服飾デザインから読み取れる記号的な意味を理解しデザインソースとして生かしてゆく。	3後	30		○		
○			ストアマネジメントⅠ	お客様のニーズに即応できる「販売のプロ」になる為の基礎を学ぶ。ファッションビジネスの起点である「顧客視点」を知り、販売の知識と技術を習得する。	1通	120		○	△	
○			ストアマネジメントⅡ	卒業後市場価値の高い、即戦力となる販売のプロを育成する。全ての判断が顧客視点ででき、プロの販売職としてファッション業界だけでなく、あらゆる接客業でも通じる必要要素を習得する	2通	210		○	△	
○			ストアマネジメントⅢ	卒業後市場価値の高い、企業内リーダー（SHOP 店長等）を育成する。マネジメント職に必要な要素と役割を体系的に掘り下げて学び、社会に出て、当事者意識を強く持ち、自律/自立し・明るく前向き・能動的に物事に取り組めるよう指導する。	3通	180		○	△	
○			販売演習Ⅰ	提携先企業の直営店で、実際の店舗で販売演習を行う。店舗のスタッフと一緒に、お客様との接点を通じ、知識と技術だけでなくファッション業界全体を理解する。	1通	360			○	
○			販売演習Ⅱ	提携先企業の直営店で、実際の店舗で販売演習を行う。実際の店舗でお客様との接点を通じ、顧客視点を知り、販売の知識と技術を習得する。又、店舗のスタッフと協業する事で、卒業後の働く意義や社会とのより良い関係構築のあり方を学ぶ。	2通	420			○	

○			販売演習Ⅲ	提携先企業の直営店で販売演習を行う。実際の店舗で、お客様や店舗スタッフとの接点を通じ、顧客視点と経営感覚を磨きながら、店舗内で良好な人間関係を構築して行く。又、店舗のスタッフと協業する事で、卒業後の働く意義や社会とのより良い関係について学ぶ。	3通	480			○		
○			商品製作Ⅰ	レディスウエアの基本アイテムである、ブラウス・スカート・ワンピース・パンツの構造・製作工程を理解し、洋服に適した素材選択ができる。	1通	120				○	
○			商品製作Ⅱ	洋服の構造、製作工程、シルエットとパターンや素材の関連性等を理解し、ファッションアドバイザーとして、商品のシルエットやコーディネートの意味づけの説明ができる知識を習得する。	2前	60				○	
○			アパレル流通論	ファッションビジネスの生産管理や流通管理を講義やグループワークにより学ぶ。	3前	30			○		
○			トレーニングタイム	店舗実習のための基礎知識を習得する。	1前	30			○		
○			特別講義	社会に出て行くに必要な知識や心構えを養成するための講義。	1・2・3	30			○		
○			研究発表演習Ⅰ	プレタポルテ展、ファッション・アート展、上田学園コレクション等で学習の成果を発表する。	1通	52				○	
○			研究発表演習Ⅱ	プレタポルテ展、ファッション・アート展、上田学園コレクション等で学習の成果を発表する。	2通	52					
○			研究発表演習Ⅲ	プレタポルテ展、ファッション・アート展、上田学園コレクション等で学習の成果を発表する。	3通	52				○	
合計					25	科目	2796単位時間				