

服飾表現学科・ビジュアルマーチャンダイジング専攻

1.課程修了時の能力水準

ディプロマポリシーで定められているコースの専門職業人の人材育成を目標としている。

コースの課程修了時に達成されることが期待される能力の水準は「学生の学習成果の評価の方針（アセスメントポリシー）」の表に定められている水準である。

魅力的な店舗や展示空間を想定し、視覚的に商品の世界観を伝えることができる能力の育成を目的とする。ショップやイベント会場で消費者に視覚的に訴える演出を行う VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)などの人材の育成を目指す。

2.各年次の能力水準

多くの卒業生に関わっている企業や卒業生の意見を基に各学年における到達目標を定めている。

GPA 制度の評価方法は、科目の成績を 5 段階で評価したものに、S=4、A=3、B=2、C=1、D=0、のグレードポイント（GP）を付与し、奨学金の選抜や卒業時の代表の選考等に活用している。

2 年次：専門コースの基礎知識における学力到達目標

- ・ 1 年間のファッションビジネスにおいて、店舗の動き、販売商品、流行カラー、トレンド分析を含めて売り場のつくり方の基本を勉強し、売り場の流れを理解し、把握する。
- ・ プレゼン能力を付けるため、制作物のプレゼンテーションを実施する。
- ・ 実店舗の写真を使い、1 月～1 2 月までの売り場のつくり方を勉強し理解する。
気温、天候などを基に、売り場で核となるアイテム、カラー、素材などの授業を実施
- ・ 店舗の模型を作る。イメージコラージュを作成し、VP、PP、IPを理解する。
テイストやファッションテーマを勉強し、将来、業務として作る店を模型で作成し知識を高める。

：学部評価としての検定

- ・ 検定試験 商品装飾展示技能検定 基礎知識 3 級（全員）

：実務認識をもつ

- ・ ココベイ株式会社でパソコンの実習をする事で企業の実務認識を理解する（全員）

：評価基準（服飾表現演習 VMD 演習 I）

準備学習等の意欲や学習態度・姿勢	… 20%
基礎課題	… 20%
応用課題	… 30%
定期試験	… 20%
プレゼンテーションの能力	… 10%

：評価者

（学内） 2 年担当者評価

（学外） なし

3年次：専門コースの応用知識における学力到達目標

- ・ファッションビジネスにおいて、年間の店舗の動き、販売商品、流行カラー、トレンド分析を含めて売り場のづくり方の基本を勉強し、売り場の流れを理解する。
- ・年間の催事やイベントを勉強し、集客力を上げる売り場作りの学力を作る。
- ・定点観測の店舗写真を使い、1月～12月までの売り場のづくり方を学び身につける。
- ・ファッションの基礎を学ぶ。素材名、ディテール名などをしっかりと暗記し身につける。
- ・マーケティングを実施し、将来も店作りに役立つ分析能力を高める。
- ・52週スケジュールの作成。週ごとの売り場作りを表で作成する。
ファッションテーマ、主力商品、主力カラーなどを踏まえて各自学生が作成し知識を身につける。
- ・店舗の模型を作る。イメージカラーを構成し、VP、PP、IPを理解し、店舗づくりの知識と能力を高める。
- ・プレゼン能力を付けるため、制作物のプレゼンテーションを実施する。

：企業の実務認識をもつ

- ・企業にインターンで参加し、スタッフとしてパソコン能力などの認識を深める。(全員)

：学部評価としての検定

- ・商品装飾展示技能検定 基礎知識2級 (全員)

：評価基準(服飾表現演習 VMD演習Ⅱ、VMD演習Ⅲ)

準備学習等の意欲や学習態度・姿勢	…30%
作品(芸術性・技術性・話題性・完成度)	…30%
定期試験	…20%
プレゼンテーションの能力	…20%

：評価者

(学内) 3年担当者が評価

(学外) なし

4年次：専門コースの卒業年次における学力到達目標

専門コースで今まで学んだ知識やノウハウ、技術を駆使して店舗づくりを具体化する。
あらゆる業態の店舗コンセプトを作り、展開する商品、魅力的な売り場制作ができる能力を身につける。

：学部評価としての検定

- ・商品装飾展示技能検定 基礎知識1級 (全員)

：評価基準(服飾表現演習 VMD演習Ⅳ、VMD演習Ⅴ)

準備学習等の意欲や学習態度・姿勢	…30%
作品(芸術性・技術性・話題性・完成度)	…50%
プレゼンテーションの能力	…20%

：評価者

(学内) 4年担当者が評価

(学外) なし