

科目名	ビューティビズ 実装		Subject	Beauty Business (Implementation)	
サブタイトル	さまざまなビューティービジネスをより実践的なマーケティングと思考法を用いて考えを述べ、設計できることを目指す				
科目基本情報			ディプロマポリシー「主な学習効果」		
開講年次	開講時期	必修／選択	美容芸術		社会実装
1 年	後期	選択			
授業形態	単位	時間			
演習	2 単位	30 時間			◎
ゲストスピーカー招聘回	あり（予定）				
教員名	芦田 直子		メールアドレス	naoko.ashida@ . . .	
教員の略歴	大手通信会社法人営業職を経て、化粧品および日用品などの消費財新規参入支援としてフリーランスとして活動開始。主に中小企業、地方企業の新規商品企画、産学連携プロジェクトや化粧品 OEM、マーケティング活動全般に関わる。2023～2024 年経産省関連機関にて海外プロモーション担当。				
実践的教育	○美容系マーケティング業務経験者：マーケティング業務の経験をもとに、実践に即した内容としている。				
オフィスアワー	授業の前後 3 0 分に直接声をかけてください。				

科目の概要																	
ビューティビジネスは顧客を美しくするビジネスであると同時にその定義は幅広く、様々な産業や職業が存在する。昨今のビューティビジネスは従来の業態におさまらず、多様化する顧客ニーズを満たすビジネスであり、ジェンダーや年齢を問わず拡大している市場であるといえる。本実装講座では、まずビューティビジネス基礎で学習した内容はもちろん、ブランディング成功事例、SNS やインフルエンサーなどデジタル時代におけるコミュニケーション施策と、消費者行動などを身近な事例を取り上げより深く学んでいく。また、講義内のグループワークだけでなく最終回で個人発表を行う。学習した思考法と解決法、実践的なマーケティング手法を用い、ビューティビジネスの社会的価値や抱えている課題や可能性を考え、発表し、学生同士で相互評価する。これはディプロマポリシー3 のデータや様々な思考法を用いて課題を分析し、社会状況を勘案した解決策を想定できるに該当する。なお、本実装講座では様々な事例を取り上げ、最新のマーケティングには欠かせない消費者行動も学んでいく。																	
授業方法																	
対面		オンライン		ハイブリッド		ディスカッション		プレゼンテーション		作品制作							
○		－		－		あり		あり		－							
授業の目標と関連するディプロマポリシー（DP）																	
ディプロマポリシー		授業の目標															
社会実装		学生がデータをもとに様々な思考法を用いて課題を分析し、社会状況を勘案した解決策を想定できる。															
社会実装		学生が必要な知識や技能を習得できる。															
社会実装		学生が社会や自分の周りで起こっていることに、積極的に関心を持つことができる。															
教科書・教材																	
教科書		マーケティング戦略第 6 版（和田充夫、有斐閣アルマ、2022）															
参考文献		マーケティング入門 NEW 版（小川孔輔、日経 BP マーケティング、2009） シュガーマンのマーケティング 30 の法則（ジョセフ・シュガーマン、佐藤昌弘、フォレスト出版、2006） ジョブ理論 イノベーションを予測可能にする消費のメカニズム（クレイトン・クリステンセン他、ハーバードコリンズジャパン、2017）															
各自準備教材																	
評価方法																	
筆記試験		実技試験		受講態度		小テスト		レポート		プレゼンテーション		作品		課題		その他	
40%		－		30%		－		－		20%		－		10%		－	
授業出席、授業外学習、課題提出を総合的に評価します。授業内容の性質上、特に授業態度と発言は重視いたします。																	
なお、出席数が不足の場合は評価対象とはしません。																	
課題（試験やレポート）のフィードバックの方法																	
定期試験の要点について、掲示にて解説を行います。また、レポート（Word 形式）に対してコメントを返します。																	
履修上の条件・注意																	
私語、居眠り、携帯電話の使用、授業及び他者の学習の妨げ、マナーに反する行為は退出を命ずることがあります。授業に関わる内容の質問や意見など積極的な発言は歓迎いたします。課外授業は 1 回の参加で 2 コマ分の出席とします。提出レポートは Word 形式、発表資料は ppt 形式でご作成ください。 ※何らかの社会的な状況変化等の諸般のやむを得ない事情により、授業方法、授業計画、評価方法等を変更する場合があります。																	
本科目履修と関連する資格																	

授業計画				
	授業内容	到達目標	時間外学習（予習・復習）	時間（分）
第 1 回	オリエンテーション ビューティービジネスを定義する	授業の全体像を把握し、15回の授業の展開を予測し、ビューティービジネスの定義を他者にわかりやすく説明できる。	予習として、ビューティービジネスで活躍している著名な人物について調べ、活動内容や著名になった経緯を時系列にまとめる。（200分。SNSも含む）身近な人にビューティービジネスの定義を説明し、利用履歴をインタビューする。（40分）	240分
第 2 回	ビューティービジネスにおけるマーケティング① 基礎の振り返りも含めて	ビューティービジネスにおけるマーケティングとはなにかを解釈し述べることができる。	予習として、日常で目にし、自身も利用するビューティービジネスを例に挙げ、そこで用いられているマーケティング戦略を調べてまとめる。	240分
第 3 回	ビューティービジネスにおけるマーケティング② マーケティング・リサーチ	商品やサービスを提供するためになぜマーケティング・リサーチが必要なのかを理解し説明できる	予習として、参考書籍などを用いてマーケティング・リサーチについて自主学習し、マーケティングリサーチとは何か説明できるようまとめる。	240分
第 4 回	マーケティングとしての消費者行動① 消費者行動概論	マーケティングとしての消費者行動とはなにかを理解し、述べることができる。	予習として、参考図書（ジョブ理論もしくはシュガーマンのマーケティング30の法則を読んでくる。	240分
第 5 回	マーケティングとしての消費者行動② 消費者行動に基づいて戦略立案する	商品企画に必要な簡単なマーケティング施策を、消費者行動論を用いて立案することができる。	予習として、これまでに見聞きもしくは使用した商品で思わず購入してしまった商品と理由を消費者行動視点でまとめる。	240分
第 6 回	ゲスト① @cosme 社外取締役（予定） @cosme のブランディングとマーケティング戦略を学ぶ	企画立案も含めた店舗運営のイロハを学び、企業活動の一連の流れを理解できる。	予習として、@cosme について企業研究しまとめる。会社概要、展開しているビューティービジネス領域など。	240分
第 7 回	課外授業① @cosme TOKYO 訪問	企業のマーケティング活動における一連の流れを理解でき、来客の消費者行動について自分の意見を述べることができる。	予習として、@cosme TOKYO について調べてくる。また、@cosme TOKYO のターゲティングを分析しまとめる。	240分
第 8 回	課外授業② @cosme TOKYO 訪問	企業のマーケティング活動における一連の流れを理解でき、来客の消費者行動について自分の意見を述べることができる。	予習として、@cosme TOKYO について調べてくる。また、@cosme TOKYO のターゲティングを分析しまとめる。	240分
第 9 回	まとめ（1～8回の振り返り）と中間テストの実施	これまで学んだ内容をビューティービジネスに当てはめ分解し述べることができる。	予習として中間テストに向けて全8回を振り返り自主学習する。	240分
第 10 回	マーケティングの実践を学ぶ① マーケティングプロセス（有形財編）	有形財におけるマーケティングプロセスを理解し、述べることができる。	予習として、有形財とは何かを調べて簡潔にまとめる。	240分
第 11 回	マーケティングの実践を学ぶ② マーケティングプロセス（無形財編）	無形財におけるマーケティングプロセスを理解し、述べることができる。	予習として、無形財とは何かを調べて簡潔にまとめる。	240分
第 12 回	マーケティングの実践を学ぶ③ マーケティング・ミックス	マーケティング・ミックスの基本を理解し、ビューティービジネス向けのマーケティング・ミックス施策を立案する事ができる。	予習として、ビューティービジネスにおけるマーケティング・ミックスの成功事例を調べ、まとめる。	240分
第 13 回	マーケティングの実践を学ぶ④ SNS マーケティング	デジタル時代である現代に欠かせない SNS マーケティングをビジネスまたは顧客視点で考え述べる事ができる。	予習として、ビューティービジネスの SNS アカウントを調べ、参考になる投稿からどのような消費者の行動変容が起きるか予測し、簡潔にまとめる。	120分
第 14 回	マーケティングの実践を学ぶ⑤ 個人発表のためのオリエンテーション	発表のための課題を、これまで学んだ事例、思考法や解決法を用いて考えまとめることができる。	予習として発表に向けて授業で習ったポイントを復習しまとめる。（特に SNS マーケティング）	300分
第 15 回	まとめと期末テスト（第2～12回振り返り） 個人発表について討論、総評	個人ワークとして、ビジネスアイデアを発表でき、マーケティング戦略立案、実施および評価から PDCA の実行ができる。	全15回を振り返り、期末テストに向けて自主学習する。自身の学習への取り組みも振り返る。	300分