

2024 年度 授業計画(シラバス)

学 科	鍼灸美容学科		科 目 区 分	基礎分野	授業の方法	講義
科 目 名	経営学		必修/選択の別	必修	授業時数(単位数)	30 (2) 時間(単位)
対 象 学 年	3年生		学期及び曜時限	前期	教室名	講義室
担 当 教 員	芳本賢治	実務経験と その関連資格				
《授業科目における学習内容》						
顧客や従事者とのコミュニケーション能力、経営戦略やマーケティング戦略の立案、経営計画の作成、お金の管理について学習する。その体験を基に、経営するとはどういうことかを考えてもらい、グループワークを通じて共有し、将来の美容鍼灸現場で活用できる知識を研鑽する。						
《成績評価の方法と基準》						
学期末レポート課題による評価(70%) / 授業態度、出席率など(30%)						
《使用教材(教科書)及び参考図書》						
講師作成オリジナルシートや、文献要約シートを活用予定						
《授業外における学習方法》						
普段から「はやるサロン」と「そうでないサロン」の違いを意識してみる						
《履修に当たっての留意点》						
院経営の基本は、まず顧客満足の視点で構想を描き、自分らしさと来院者満足を確保できるような計画を作成すること。そして、人、もの、金という経営資源の調達と配分を適正に行い開業すること、マーケティングを適切に実践することです。この授業ではこれらの習得を目指します。						
授業の 方法	内 容			使用教材	授業以外での準備学習 の具体的な内容	
第1回	講義 演習形式	授業を 通じての 到達目標	授業の概要について理解し、受講意欲を高める	配布プリント		卒業後の着地点や5年後、10年後の姿を、「仮に開業しているとしたら～」とイメージして、何をこの授業から学ぶか模索して見る。
		各コマに おける 授業予定	全15回の授業の概略や学習目標など、シラバスを中心に案内し動機づけを図る。			
第2回	実習 形式	授業を 通じての 到達目標	タウンウォッチングで商店街の来街者情報を収集する。	配布プリント		実際に自宅付近の鍼灸院を観察することで、どんなサロンなら開業したくなるか考えてみる
		各コマに おける 授業予定	目指す院やサロン経営のイメージを固めるために、天神橋筋の院やサロンを中心に観察して感想をまとめる。			
第3回	講義 演習形式	授業を 通じての 到達目標	開業仮説を考えるとともに、主要顧客層・来院者層のペルソナを検討する。	配布プリント		美容関連グッズのWEB広告や雑誌広告の情報収集をして、第4回授業に活かす。
		各コマに おける 授業予定	仮説で、顧客イメージを考える。WEBで美容鍼灸院経営の情報収集し、HPに使われているイメージ画像や治療メニューからどういう顧客層にターゲットを絞るかを、グループワークで研究する。			
第4回	講義 演習形式	授業を 通じての 到達目標	年代別にどのような美容鍼灸ニーズがあるのか、自分たちで集めた情報を整理する。そして、主要顧客のペルソナを固める。	配布プリント		年代別に、顧客に関する情報を収集してみる。
		各コマに おける 授業予定	診療計画に基づき、顧客イメージをいくつか作成してみる。			
第5回	講義 演習形式	授業を 通じての 到達目標	目指す院やサロンをブランドとしてデザインする	配布プリント		WEBでいろいろな美容鍼灸サロンの経営者や写真を見て、自分の目指す容姿や治療場面をイメージしてみる。
		各コマに おける 授業予定	自分自身の性格や技術志向性などを考慮して、美容鍼灸師としての自分の目指す美容鍼灸師像をデザインする。			

授業の方法		内 容		使用教材	授業以外での準備学習の具体的な内容
第6回	演習形式	授業を通じての到達目標	サロンや院内のレイアウト図を描き、内装や必要な備品や設備のイメージを固める。	配布プリント	レイアウト図でイメージできた備品や設備の調達コストを計算してみる
		各コマにおける授業予定	レイアウト図から、内装や備品や設備への投資費用を概算として計算してみる。		
第7回	演習形式	授業を通じての到達目標	財務管理のかなめである損益分岐点管理を理解する	配布プリント	自分のライフプランに基づき、ファイナンシャルプランについても立ててみる。
		各コマにおける授業予定	固定費と変動費に損益計算を分けることで、損益分岐点を簡単に求めたり、経営状況に応じた目標設定ができることを学習する。		
第8回	演習形式	授業を通じての到達目標	損益分岐点分析の手法を利用して、美容鍼灸サロンの様々なパターンの事例研究をする。	配布プリント	いろいろな立地条件で、賃貸料を調べてみる。
		各コマにおける授業予定	事例に基づき、変動費や固定費の比率改善のために、どういった具体策を打てばよいか考えてもらう。		
第9回	演習形式	授業を通じての到達目標	立地条件について理解する	配布プリント	立地条件ごとに、予測できる通客数を調べてみる。
		各コマにおける授業予定	立地マップの事例研究をすることで、立地を見極めるポイントについて理解を促進する。		
第10回	演習形式	授業を通じての到達目標	マーケティング戦略の全体像復習と未来予測を立ててみる。	配布プリント	自分のライフプランやファイナンシャルプランをブラッシュアップする。
		各コマにおける授業予定	第11回までの復習をする。それと同時に、PEST分析など、未来予測の手法について学ぶ。		
第11回	演習形式	授業を通じての到達目標	サービスメニューと価格設定の仕方を学習する	配布プリント	他サロンの価格情報を収集する。
		各コマにおける授業予定	価格設定の方式や、プライズゾーン設定時に思考するべきポイントを資金繰り管理と照らし合わせて、模索する。		
第12回	演習形式	授業を通じての到達目標	SNSを使った販売促進や顧客管理方法について学習する	配布プリント	チャンネル別に発信する情報内容を構想する。
		各コマにおける授業予定	実際の鍼灸院経営者から、SNSなどの活用方法やポイントを学ぶ。		
第13回	演習形式	授業を通じての到達目標	資金調達方法について	配布プリント	自分なりの自己資本金調達方法を考え、開業計画に反映する。
		各コマにおける授業予定	日本政策金融公庫や信用保証付き事業資金の調達方法について、オリエンテーションする。		
第14回	演習形式	授業を通じての到達目標	マーケティング戦略の自分なりの案をまとめてみる	配布プリント	マーケティング戦略案を固める。
		各コマにおける授業予定	自分で院やサロンを経営するという前提で、中期経営計画を作成する。		
第15回	演習形式	授業を通じての到達目標	個人の経営構想を作成する	配布プリント	実践に着手できるようブラッシュアップを図る。
		各コマにおける授業予定	前回に続き、今までの授業内容やグループ研究などの成果をチェックししるむの行動計画づくりを行う。この計画の精度で成績評価を行う。		