

科目名称：	ブライダルビジネス論 I	
担当者名：	小林 卓	
区分	授業形態	単位数
専門教育科目	講義	2
授業の目的・テーマ		
婚礼マーケットや企業調査を通じて、それぞれの企業の考え方、ビジネスの在り方を学びブライダルビジネスへの理解を深める。		
授業の達成目標・到達目標		
過去・現在のブライダル産業から今後のブライダル産業を考えていくベース作り。		

ビジネス実務学科	ディプロマポリシー（卒業認定・学位授与の方針）	重点項目
DP(1)	自己理解を深め目標に向かって主体的に行動するとともに、多様性を尊重し、様々な価値観を持つ他者との良好な信頼関係を築いていくことができる。	
DP(2)	地域社会を理解し、様々な課題に取り組み幅広い教養を身につけるとともに、変化するビジネス社会に対応するための協働的な実践力を身につけている。	
DP(3)	ビジネス実務の分野において、基礎知識を身につけるとともに、専門的な知識や技能を修得し、各種資格取得を目指して専門性を磨き、これらを柔軟に活用していくことができる。	○

評価方法/ディプロマポリシー	定期試験	クイズ 小テスト	提出課題 (レポート含む)	その他	合計
ビジネスDP(1)					0
ビジネスDP(2)					0
ビジネスDP(3)		20	60	20	100
					100

実務経験のある教員の担当	担当教員の実務経験の内容（内容・経験年数を記載）	
あり	ウェディングのプランニング担当	4年
	ウェディングのプランナーマネジメント	13年
	結婚式場の運営	13年
	《内容4》	《経験年数4》

備考

評価ルーブリック	すばらしい	とてもよい	よい	要努力
石川県のブライダルビジネスを展開している会場を熟知する	すべての婚礼会場、及び運営企業を業態を問わず熟知することが出来ている。	石川県の婚礼式場（ゲストハウス、ホテル、レストラン）の内容を熟知することが出来ている。	石川県のゲストハウス全会場の内容を熟知することができている。	石川県の婚礼式場について1社だけ熟知している。
顧客心理を理解する	8つのクラスターを理解し、区別がつく。	8つのクラスターのうち4つを理解し、区別がつく。	8つのクラスターのうち、自分がどのクラスターに当てはまるかを理解している。	クラスターの理解が乏しい。

授業の内容・計画	事前事後学修の内容	事前事後学修時間（分）
第1回 婚礼業界の業務形態①	婚礼業界の業態について配布プリントをもとに学ぶ	40分
第2回 婚礼業界の業務形態②	婚礼業界の業態について配布プリントをもとに学ぶ	40分
第3回 マーケット学習（カスタマー心理）	ブライダルビジネスにおけるお客様心理を配布プリントをもとに学ぶ	40分
第4回 マーケット学習（婚礼会場調査）①	ゼクシィを利用しマーケットの会場調査を実施する	40分
第5回 マーケット学習（婚礼会場調査）②	ゼクシィを利用しマーケットの会場調査を実施する	40分
第6回 マーケット学習（婚礼運営会社調査）	会場HPなどを利用し、運営会社について調べまとめる	40分
第7回 マーケット学習成果報告①	調べたものを発表し、共有を図る	40分
第8回 マーケット学習成果報告②	調べたものを発表し、共有を図る	40分
第9回 新規獲得戦略について	新規顧客を獲得するための戦略について配布プリントをもとに学ぶ	40分
第10回 広告戦略と費用のあらまし	広告費用について検証、学ぶ	40分
第11回 ブライダルビジネスの新規獲得戦略調査①	ゼクシィやHPを利用して各社の新規獲得戦略についてしらべる	40分
第12回 ブライダルビジネスの新規獲得戦略調査②	ゼクシィやHPを利用して各社の新規獲得戦略についてしらべる	40分
第13回 新規接客ヒアリング内容	新規接客時に行うヒアリングについて体験してみる	40分
第14回 新規接客ロールプレイング実習	ロールプレイングを実施して新規接客について体験する	40分
第15回 前期まとめレポート記載	前期調査した内容や体験したことをレポートにまとめてもらう	40分

事後学修時間については、受講するにあたっての最低限の目安を明記したが、単位取得のためには原則として授業時間と事前事後学修を含め学則第17条の2で規定された学修時間が必要である。
また、事前事後学修としては、次回までの課題プリント（小レポート）をまとめることになる。

成績評価の方法・基準

定期試験は、実施しない。 その他の評価配分は、以下のとおりである。

出席率、授業態度、講義中実施の課題提出による
※評価方法と合わせて記載してください

課題に対してのフィードバック

講義中での説明及び補足にてフィードバック

教科書・参考書

講義時使用のパワーポイント、配付プリント