東京ホテル・観光＆ホスピタリティ専門学校　2025年度　授業シラバス

科目名（英）	IT基礎知識	必修選択	必修	年次	1	担当教員	田村勇樹
		授業形態	講義	総時間（単位）	30 1	開講区分 曜日・時限	前期 火曜日・3限
学科・コース	ホテル＆リゾート科（昼間部二）						

【授業の学習内容】（※実務経験のある教員、知見を有する教員が、どのような授業を実施するのか、具体的に記載する）

コンシューマー向けゲームソフトの開発会社に勤務の後、独立してIT系ベンチャー企業の開発マネージャーを行う。今回の授業では業界に限らないパソコンの必須スキルを学習していく。

【到達目標】

パソコンの基本的操作や知識、オフィス関連ソフトの基本的な操作を習得することを目的とする。

授業計画・内容	
1回目	PCの基本知識について学び、コンピューターを使い始めることができる
2回目	入力装置（マウス、キーボード）について学び、タッチタイピングについて理解することができる
3回目	ビジネスメールを作成できるようになることができる
4回目	Word について学び、文書ファイルを作成できるようになる
5回目	（課題）Word で作成する文書作成課題を理解し、作成と提出を行う
6回目	インターネットについて学び、その構造を理解する
7回目	Excel について学び、表計算ファイルを作成できるようになる（基礎）
8回目	Excel について学び、表計算ファイルを作成できるようになる（高度な計算）
9回目	（課題）Excel で作成する表計算文書作成課題を理解し、作成と提出を行う
10回目	PowerPoint やプレゼンについて学び、プレゼン資料を作成できるようになる
11回目	（課題）PowerPoint で作成するプレゼン資料作成課題を理解し、作成と提出を行う
12回目	演算装置（CPU）について学び、2進数について理解し計算することができる
13回目	出力装置（モニター、プリンター）についてその仕組みを理解する
14回目	★評価週（試験・テスト）
15回目	★まとめ・追試/再試
準備学習 時間外学習	
評価方法	出席数及びテストの結果
受講生へのメッセージ	

【使用教科書・教材・参考書】

東京ホテル・観光＆ホスピタリティ専門学校　2025年度　授業シラバス

科目名（英）	ゲーミング	必修選択	必修	年次	全学年	担当教員	平岡　里実
		授業形態	講義実習	総時間（単位）	30 1	開講区分 曜日・時限	前期 木曜日・4限
学科・ｺｰｽ	全学科共通						

【授業の学習内容】（※実務経験のある教員、知見を有する教員が、どのような授業を実施するのか、具体的に記載する）

・カジノディーリング実技　・カジノの本質とレスポンシブルゲーミング　・カスタマーサービス

【到達目標】

世界に通用するカジノディーリングスキルと知識の習得

授業計画・内容	
1回目	オリエンテーション、ゲームの紹介、ゲーム体験
2回目	カジノディーリング実技：基礎（カードシャッフル、チップワーク）
3回目	カジノディーリング実技：基礎（復習・カードシャッフル、チップワーク）
4回目	カジノディーリング実技：テキサスホールデムポーカー（基礎）
5回目	カジノディーリング実技：テキサスホールデムポーカー（基礎）
6回目	カジノディーリング実技：テキサスホールデムポーカー（基礎）
7回目	カジノディーリング実技：テキサスホールデムポーカー（応用）
8回目	カジノディーリング実技：テキサスホールデムポーカー（応用）
9回目	カジノディーリング実技：テキサスホールデムポーカー（応用）
10回目	カジノディーリング実技：テキサスホールデムポーカー（応用）
11回目	カジノディーリング実技：テキサスホールデムポーカー（総合）
12回目	カジノディーリング実技：テキサスホールデムポーカー（総合）
13回目	カジノディーリング実技：テキサスホールデムポーカー（総合）
14回目	★評価週（試験・テスト）
15回目	★まとめ・追試/再試
準備学習 時間外学習	特になし
評価方法	出席評価50%+授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10%+技術評価(もしくは試験、レポート等評価)40%とする。なお本授業においての技術評価は以下の割合にて行う。実技試験50%、筆記試験50%
受講生へのメッセージ	IRの有効性とカジノの本質をしっかり理解し、楽しくディーリングを学んでください！

【使用教科書・教材・参考書】

東京ホテル・観光＆ホスピタリティ専門学校　2025年度　授業シラバス

科目名（英）	ヨガ	必修選択	必修	年次	2	担当教員	山本 美穂
		授業形態	講義	総時間（単位）	30	開講区分	前期
学科・ｺｰｽ	ホテル＆リゾート科（昼間部二）				1	曜日・時限	月曜日・4限

【授業の学習内容】（※実務経験のある教員、知見を有する教員が、どのような授業を実施するのか、具体的に記載する）

ホスピタリティ業界では「心と身体の健康」がプロフェッショナルとしてのパフォーマンスに直結します。ヨガを通じて「自分の心身の状態に気づく力（自己認識）」や「リラックスする方法」「集中力を高める呼吸法」などを身につけることで、プロとしての土台を整えることがこの授業の目的です。また、ホテル業界は国際色豊かで、年齢・国籍・文化の異なる多様な人々と日常的に関わる仕事です。ヨガを通じて、自分自身を整えると同時に、他者への共感力や落ち着いた対応力を高めることを目指します。

【到達目標】

・自分自身を理解し、身体やマインドコントロールができる。

授業計画・内容	
1回目	イントロダクション（座学）：ヨガとは何かを理解する。
2回目	ヨガを体験しよう（実践）：ヨガを実践できる。
3回目	ヨガの基本：呼吸・ポーズ・瞑想を実践できる。
4回目	ヨガの基本アーサナ①：立位のポーズを実践できる。
5回目	ヨガの基本アーサナ②：座位・前屈・ツイストのポーズを実践できる。
6回目	ヨガの基本アーサナ③：バランスポーズ・後屈系のポーズを実践できる。
7回目	リラックスヨガとストレスケアを実践できる。
8回目	フローヨガ（動きのあるヨガ）を実践できる。
9回目	ヨガと体の仕組みを知ることができる。
10回目	ヨガとメンタルヘルスを実践できる。
11回目	自分に合ったヨガを見つけることができる。
12回目	実生活でヨガを活かす方法を実践できる。
13回目	試験対策＆質疑応答
14回目	★評価週（試験・テスト）
15回目	★まとめ・追試/再試
準備学習 時間外学習	日頃から、自分自身のカラダやココロの動きを観察し、自分の内側に意識を向ける。
評価方法	課題レポート（50%）、実技テスト（50%）
受講生へのメッセージ	社会へ出ると様々な環境やストレス、人間関係が待っています。そんな中でも自分の軸をしっかり持ち、人生の舵を自分でとることが大切です。ヨガを通して、自分自身と向き合い理解していく術を学んでいきましょう。

【使用教科書・教材・参考書】

動きやすい服装で出席すること。必要であればタオルや水分もあると良い。食事は授業の1時間前までに軽く済ませること。

東京ホテル・観光＆ホスピタリティ専門学校　2025年度　授業シラバス

科目名（英）	テーブルコーディネート	必修選択	必修	年次	2	担当教員	早坂英里
		授業形態	講義	総時間（単位）	30 2	開講区分 曜日・時限	前期 火・3.4
学科・コース	ホテル＆リゾート科(昼間部二)						

【授業の学習内容】（※実務経験のある教員、知見を有する教員が、どのような授業を実施するのか、具体的に記載する）

この授業ではブライダル業界に必要不可欠である「おもてなし」の心をより実感して頂くために、季節・行事に沿ったテーブルコーディネート

【到達目標】・テーマに沿った２人テーブルコーディネートの作成・自分のイメージやアイデアを形にしたテーブルコーディネートが出来る

授業計画・内容	
1回目	テーブルコーディネートとは・テーブルコーディネートの歴史・テーブルコーディネートとセッティングの違い・ナプキンワーク①
2回目	テーブルコーディネート実践⑴（基本のテーブル）陶磁器の基本アイテム・パーソナルスペースとパブリックスペース・ナプキンワーク②
3回目	テーブルコーディネート実践⑵（母の日のテーブル）・ナプキンワーク③
4回目	テーブルフラワー・装飾品・色彩・カラーシステム・ナプキンワーク④
5回目	季節とイベントとシーンについて・リネンについて・格について・ナプキンワーク⑤
6回目	テーブルコーディネート実践⑶（ウエディングのテーブル）・ナプキンワーク⑥
7回目	五節句について・二十四節気とは・ナプキンワーク⑦
8回目	テーブルコーディネート実践⑷（季節のテーブル）・ナプキンワーク⑧
9回目	クロスオーバースタイルとは・ナプキンワーク⑨
10回目	テーブルコーディネート実践⑸（クロスオーバースタイルのテーブル）・ナプキンワーク⑩
11回目	和食器について・テーブルマナーについて
12回目	テーブルコーディネート実践⑹（テーマは自由）
13回目	実技試験に向けてのテーマ決めと打ち合わせ（ラフ画作成）
14回目	★評価週（試験・テスト）　３限→筆記試験　４限→実技試験
15回目	★まとめ・追試/再試
準備学習 時間外学習	日頃からレストランなど色々なお店の装飾やテーブルコーディネートを意識して見ておくとたくさんイメージを膨らませる
評価方法	意欲的に取り組み、テーマに沿ったテーブルコーディネートが出来るようになっているか基本的なセッティングを守りつつ
受講生へのメッセージ	テーブルコーディネートは食事をより楽しむための空間を演出するものです。皆さんのアイデアー つで印象を変えることが

【使用教科書・教材・参考書】

テーブルコーディネートの発想と技法二十四節気テーブルコレクション

東京ホテル・観光＆ホスピタリティ専門学校　2025年度　授業シラバス

科目名（英）	ブライダルビジネス	必修選択	必修	年次	2	担当教員	北村広一
		授業形態	講義	総時間（単位）	15 1	開講区分 曜日・時限	前期 水・3
学科・コース	ホテル＆リゾート科（昼間部二）						

【授業の学習内容】（※実務経験のある教員、知見を有する教員が、どのような授業を実施するのか、具体的に記載する）

ブライダルの仕事の知識の幅を広げる。ブライダル業界の知識習得（各業態の特性や主要会社の内容などの把握）・マーケティング・広告関連（WEB・SNS広告）コストの知識習得・新規接客における重要性や初期的なスキル習得・会場運営における初歩的なコストの把握・必要な数字管理の考え方・プランナーとしての必要なマインドの育成。

【到達目標】

ブライダルの仕事としてもマーケティングや広告・集客・新規・打合・施行・運営と幅広い職種内容があることを浅く習得することにより、就活や会社選定の際に広い視野で検討できるようにマインド向上を目指す。採用活動の際に企業側が求める人材の育成。

授業計画・内容	
1回目	ガイダンス・自己紹介・授業目標の設定・授業内容の全体感の共有
2回目	ブライダル運営の基本的な数字管理の内容とその必要性を学ぶ　数字を見ることでわかる打ち手の重要性
3回目	数値管理からその具体的な業務改善の内容を学ぶ①　集客・広告宣伝費・マーケティング
4回目	数値管理からその具体的な業務改善の内容を学ぶ②　売上
5回目	数値管理からその具体的な業務改善の内容を学ぶ③　支出
6回目	ブライダル以外の身近な業種の例から店舗運営の仕組みを理解する
7回目	大きな売上＆利益を細分化して考える仕組み・マインドを学ぶ
8回目	出店や店舗維持に必要な数字把握・数字管理を学ぶ　広告宣伝・マーケティング
9回目	具体的な営業週報・売上管理表を使用して理解を深める　①
10回目	具体的な営業週報・売上管理表を作成してみる　②
11回目	顧客満足と利益のバランス　CSとBSの考え方　顧客評価のループサイクルの重要性
12回目	前期授業を元にした私生活の中での数字の意識　夏休みの過ごし方（課題）
13回目	前期授業の補足・習得確認・後期授業内容の希望ヒアリング
14回目	★評価週（試験・テスト）
15回目	★まとめ・追試/再試
準備学習 時間外学習	プライベート時間においてもいろんなことに興味をもって知識を増やす生活スタイルが身につけれるように、各課題に合わせた内容で事前情報収集をすすめていただく予定。
評価方法	授業の積極性・事前課題の探求性（80%）・接客ロールプレイング（20%）
受講生へのメッセージ	数字を管理することが何故必要なのか？　またその数字から何ができるか？　そこを理解することで店舗運営や各仕事の価値や視野が広がります。 顧客満足はもちろんですが、会社は利益がなければ存続できません。 数年後チームのリーダーになったり、運営責任者になったりするときには必ず必要とされるスキルとマインドになります。早い段階からその時に必要な知識や経験をしておくことで、今後の仕事をしていく上での考え方の違いは確実に差が出ます。

【使用教科書・教材・参考書】

営業管理帳票・広告宣伝費資料・出店事業計画・PLシート・コンサルティング資料など

東京ホテル・観光＆ホスピタリティ専門学校　2025年度　授業シラバス

科目名（英）	ブライダルフェア	必修選択	必修	年次	3	担当教員	小池　美穂
		授業形態	講義実習	総時間（単位）	15 1	開講区分 曜日・時限	前期 月曜日・3限
学科・コース	ホテル＆リゾート科（昼間部二）						

【授業の学習内容】（※実務経験のある教員、知見を有する教員が、どのような授業を実施するのか、具体的に記載する）

2026年1月に開催する学内ブライダルフェア実施のため、ブライダルフェアの構築、新規接客の基礎、新規接客スキルを身に着け、
社会人として世に出た際に「次に何が起こるか」を予想できる思考回路、人材育成を行う。

【到達目標】

①【ブライダルフェアの構築】 どのように構成され、遂行されるかを知る
②【新規接客の基礎】 接客時に必要なあらゆる知識を学び、実行できる
③2026年1月に開催される学内ブライダルフェアに向けて、グループ毎に内容を組み立て、構築させる

授業計画・内容	
1回目	授業ガイダンス（目標・目的）、授業への取り組み方 / 当日のフロー、フェアの作り方、フェア当日の時間組を知る
2回目	集客の方法・媒体を知る、リコンファームTELの大切さを知る / TEL対応のいろは、ロールプレイングの実施
3回目	お出迎え（第一印象）の大切さを知る、遅れのTEL&迷いのTEL対応、ロールプレイングの実施 / お出迎え（ご挨拶、アンケートのご案内、お茶出し、アンケート引き）のフローを知る、ロールプレイングの実施
4回目	【接客スタート】ご挨拶（好印象の作り方、座る位置、名刺の渡し方、アイスブレイク、ヒアリング）のテクニックを知る / ロールプレイングの実施
5回目	接客スタートの通しロールプレイングの実施（2コマ）
6回目	【内覧】会場の歴史、コンセプト、使い方、魅せ方を知る / 校内を実際に回ってロールプレイングを実施
7回目	【スペシャルイベント】ブライダルフェアにて催されるイベントの紹介 / 【日程】日程の絞り方、提示の仕方を知る
8回目	【見積り】実際の見積りを提示して、説明の仕方を知る / 実際に見積り説明のロールプレイングの実施
9回目	見積りを作ることができる（基礎編） / 見積りを作ることができる（応用編）
10回目	日程x見積作成をして説明することができる（基礎編） / 日程x見積作成をして説明することができる（応用編）
11回目	【クロージング】クロージングとは何かを知る（成約手続き、リリースの場合など） / ロールプレイングの実施
12回目	フェア当日までのフローの復習 / Q&A
13回目	グループ分けのコンセプト、希望役職を募る /（昼休憩中にグループ決めを実施：堀越先生＆小池にて）グループ発表、顔合わせ、役職ごとのミッションの確認、コンセプト決め
14回目	グループワークの実施①（マネージャー会議） / グループワークの実施②
準備学習 時間外学習	ホテル、結婚式場などのSNS、紙媒体のチェック
評価方法	授業態度（積極性、発言力）100%
受講生へのメッセージ	ブライダルフェアを見学できる経験はなかなかありません。だからこそ、SNSなどを通してどのような会場が、どのようなブライダルフェアを打ち出しているかなど、意識的に目を向けることにより、どんな広告、どんな内容に目を魅かれるかが新郎新婦目線で分かるはずです。今回の授業では学ぶことが目標ではなく実施すること。しっかりと当事者意識を持って、積極的に授業に参加してください。プランナーという職に就かない場合でも、役に立つことは沢山あります！

【使用教科書・教材・参考書】

・オリジナルレジュメ
・実際の会場で使用しているカレンダー、見積りなど
・SNS

東京ホテル・観光＆ホスピタリティ専門学校　2025年度　授業シラバス

科目名（英）	店舗接客	必修選択	必修	年次	2	担当教員	櫻井まどか
		授業形態	講義	総時間（単位）	15	開講区分	前期
学科・ｺｰｽ	ホテル＆リゾート科（昼間部二）				1	曜日・時限	水・4

【授業の学習内容】（※実務経験のある教員、知見を有する教員が、どのような授業を実施するのか、具体的に記載する）

ドレスショップでの業務フローと言葉遣い（NGワードなど）を理解し、即戦力と言われる人材育成を行います。また、コミュニケーションスキルを身に着けることで、お客様から信頼されるコーディネーター育成を目指します。授業は、接客用語とコミュニケーションスキルを習得した後、ロールプレイングを中心に行います。会話に慣れることから始めます。

【実務経験】

（株）ユミカツラインターナショナル勤続33年。現YUMI KATSURA東京店・大阪店統括マーチャンダイザー。（一社）全日本ブライダル協会常務理事。公益財団法人YUMI KATSURA記念財団事務局長。全日本ブライダル協会認定講師、日本フォーマル協会認定ブライダル講師

【到達目標】

お客様の話を傾聴できるようになる。
お客様と円滑な会話が出来るようになる。
お客様から信頼をいただき、自分の場を作ることが出来るようになる

授業計画・内容	
1回目	接客に使用する言葉を理解する。
2回目	コミュニケーションの流れを理解する。ペーシングとミラーリング、バックトラッキングが出来るようになる。
3回目	コミュニケーションテクニック。オープンクエスチョンとクローズクエスチョンが出来るようになる。
4回目	カウンセリング実習　お客様の要望を聞き出し、要望通りのウェディングドレスを提案できるようになる。
5回目	カウンセリング実習　お客様の要望を聞き出し、要望通りのウェディングドレスを提案できるようになる。
6回目	カウンセリング実習　お客様の要望を理解した上で、自分の提案が出来るようになる。（TPO・トレンドからののおすすめ）
7回目	カウンセリング実習　お客様の要望を理解した上で、自分の提案が出来るようになる。（TPO・トレンドからののおすすめ）
8回目	カウンセリング実習　お客様の要望を理解した上で、自分の提案が出来るようになる。（TPO・トレンドからののおすすめ）
9回目	カウンセリング実習　お客様の要望を理解した上で、自分の提案が出来るようになる。（TPO・トレンドからののおすすめ）
10回目	カウンセリング実習　お客様の要望を理解した上で、自分の提案が出来るようになる。（TPO・トレンドからののおすすめ）
11回目	★評価週（試験・テスト）
12回目	★まとめ・追試/再試
13回目	イベント準備
14回目	イベント準備
15回目	イベント準備
準備学習 時間外学習	
評価方法	実技試験100点 初期接客におけるカウンセリングのロープレを行う 評価ポイント：①言葉遣いは適切であるか　②コミュニケーションスキルを使えているか　③お客様のご要望を理解することができたか　④お客様へ自分の考えを提案できるか。
受講生へのメッセージ	コミュニケーションスキルは実生活でも役立つスキルです。基礎を勉強し、コミュニケーションの達人を目指しましょう！

【使用教科書・教材・参考書】

店舗接客Ⅱ

東京ホテル・観光＆ホスピタリティ専門学校　2025年度　授業シラバス

科目名（英）	SNSマーケティング	必修選択	必修	年次	3	担当教員	北村広一
		授業形態	講義	総時間（単位）	15 1	開講区分 曜日・時限	後期 水・4
学科・コース	ホテル＆リゾート科（昼間部二）						

【授業の学習内容】（※実務経験のある教員、知見を有する教員が、どのような授業を実施するのか、具体的に記載する）

昨今での会場運営において新規集客の重要性を数字をもって把握する。また既存婚礼媒体広告からSNS・LPなどのプッシュ型広告への変革・デジタルでの撮影への変革など他業種の取組も合わせながら新しいスタイルを考え・学ぶ。

【到達目標】

ブライダルの仕事の中にも撮影やマーケティング・広告関連など重要な仕事があるという把握と興味育成。また今後のブライダルマーケットにおける既存の集客に代わる集客の仕組み作りを若い世代の意見として考える。

授業計画・内容	
1回目	ガイダンス・自己紹介・授業目標の設定・授業内容の全体感の共有
2回目	新規集客の重要性を売上・利益から学ぶ
3回目	広告宣伝費について　店舗運営において3大支出のひとつ　売上に対しての各来館・成約コストを学ぶ
4回目	広告宣伝素材　撮影ディレクションの仕組み①　広告ターゲットを決める
5回目	広告宣伝素材　撮影ディレクションの仕組み②　撮影内容を決める
6回目	広告宣伝素材　撮影ディレクションの仕組み③　撮影の段取り・撮影当日について学ぶ
7回目	婚礼各媒体の把握・各媒体の特長・各媒体のコスト感を学ぶ
8回目	SNS・LP広告について　クリエイティブ・種類や配信内容について
9回目	リサーチ型広告とプッシュ型広告の違い・広告の変革について学ぶ①　パース・AIモデル
10回目	リサーチ型広告とプッシュ型広告の違い・広告の変革について学ぶ②
11回目	新郎新婦が会場見学を予約するまで、実際のシミュレーションを想定しながら具体的な検証をする。
12回目	前期授業を元にした私生活の中での数字の意識　夏休みの過ごし方（課題）
13回目	前期授業の補足・習得確認・後期授業内容の希望ヒアリング
14回目	★評価週（試験・テスト）
15回目	★まとめ・追試/再試
準備学習 時間外学習	マーケティングや広告関連はブライダル以外の業種においても、必ず必要な領域になります。他業種でもどのような仕組みで広告や集客・販売などを行っているか、多方面に興味をもって欲しいです。授業でもブライダル以外の業種に関してもいろいろと仕組みなど伝えるようにしていきます。
評価方法	授業の積極性・事前課題の探求性（80%）・接客ロールプレイング（20%）
受講生へのメッセージ	既存ウェディングのマーケットは大きく変革期にあります。今はまずは新規集客をいかに広告宣伝費の費用対効果を意識しながら効率よく集客をしていくことが、店舗運営において重要な施策になっております。また新郎新婦の会場見学の動きや情報の収集の仕方もこの数年大きく変革しており、リサーチ型からプッシュ型広告へ変更しております。この変化に柔軟に新しい施策を取り組める企業こそ、大きな実績を出せるようになってます。新しい価値観は若い皆さんの方が身近です。新しい集客・広告の仕組みを学んで欲しい思います。

【使用教科書・教材・参考書】

婚礼集客関連媒体資料・撮影ディレクション関連資料・SNSLP広告関連資料など

東京ホテル・観光＆ホスピタリティ専門学校　2025年度　授業シラバス

科目名（英）	トータルコーディネートⅡ	必修選択	必修	年次	3	担当教員	櫻井まどか
		授業形態	講義	総時間（単位）	15	開講区分	後期
学科・コース	ホテル＆リゾート科（昼間部二）				1	曜日・時限	木・5

【授業の学習内容】（※実務経験のある教員、知見を有する教員が、どのような授業を実施するのか、具体的に記載する）

一組の新郎新婦の衣装構成（和洋・男女）を企画し調整を行います。様々なパターンの衣装構成を一覧表にまとめることで、統一感ある衣装提案が出来るようになり、お客様から厚く信頼されるプロのスタイリストを育成します。

【実務経験】

（株）ユミカツラインターナショナル勤続33年。現YUMI KATSURA東京店・大阪店統括マーチャンダイザー。（一社）全日本ブライダル協会常務理事。公益財団法人YUMI KATSURA記念財団事務局長。全日本ブライダル協会認定講師、日本フォーマル協会認定ブライダル講師

【到達目標】

・1組の新郎新婦に、バランスの良い婚礼衣装の提案ができる。
・婚礼衣装すべて（和洋男女）のトータルコーディネートが提案できる
・ヘアメイクの提案が出来る
・ブーケの提案が出来る

授業計画・内容	
1回目	オリエンテーション：理想のスタイリストについて考える。衣装構成を考えた洋装コーディネートが出来る。
2回目	衣装構成を考えた洋装コーディネートが出来る。
3回目	トータルコーディネートⅠ　1組の新郎新婦に対して、衣装構成をふまえた衣装・コーディネートの企画を立てることが出来る。
4回目	トータルコーディネートⅠ　1組の新郎新婦に対して、衣装構成をふまえた衣装・コーディネートの企画を立てることが出来る。
5回目	トータルコーディネートⅡ　1組の新郎新婦に対して、衣装構成をふまえた衣装・コーディネートの企画を立てることが出来る。
6回目	トータルコーディネートⅡ　1組の新郎新婦に対して、衣装構成をふまえた衣装・コーディネートの企画を立てることが出来る。
7回目	トータルコーディネートⅢ　1組の新郎新婦に対して、衣装構成をふまえた衣装・コーディネートの企画を立てることが出来る。
8回目	トータルコーディネートⅢ　1組の新郎新婦に対して、衣装構成をふまえた衣装・コーディネートの企画を立てることが出来る。
9回目	トータルコーディネートⅣ　1組の新郎新婦に対して、衣装構成をふまえた衣装・コーディネートの企画を立てることが出来る。
10回目	トータルコーディネートⅣ　1組の新郎新婦に対して、衣装構成をふまえた衣装・コーディネートの企画を立てることが出来る。
11回目	トータルコーディネートⅤ　1組の新郎新婦に対して、衣装構成をふまえた衣装・コーディネートの企画を立てることが出来る。
12回目	トータルコーディネートⅤ　1組の新郎新婦に対して、衣装構成をふまえた衣装・コーディネートの企画を立てることが出来る。
13回目	試験対策と準備
14回目	★評価週（試験・テスト）
15回目	★まとめ・追試/再試
準備学習 時間外学習	
評価方法	実技試験100点 1組の新郎新婦に対して、衣装構成をふまえた衣装・コーディネート企画のプレゼンテーションを行う 評価ポイント：①衣装構成のバランス　②TPOに即した衣装・コーディネートが出来たか　③ヘアメイク＆ブーケの提案が出来るか
受講生へのメッセージ	「素敵な結婚式」を演出するために、婚礼衣装は大きな影響力を持っています。婚礼衣装のスタイリストは、衣装の提案だけではなく、ヘアメイク、ブーケとのバランス、挙式・披露宴の段取り（衣装構成）、コンセプトなども把握する必要があるため、一組の婚礼に関するトータルの知識と調整能力が必要となります。世界で一番美しく、幸せな一日を過ごしていただくために、私たちスタイリストは何を、どこまでやるべきかなのか？ 答えを見つけてくれたら嬉しいです。

【使用教科書・教材・参考書】

「Dress Stayling」「Bridal Stylist」

東京ホテル・観光＆ホスピタリティ専門学校　2025年度　授業シラバス

科目名（英）	ブライダルフェア	必修選択	必修	年次	3	担当教員	小池　美穂
		授業形態	講義実習	総時間（単位）	15 1	開講区分 曜日・時限	後期 月曜日・3限
学科・コース	ホテル＆リゾート科（昼間部二）						

【授業の学習内容】（※実務経験のある教員、知見を有する教員が、どのような授業を実施するのか、具体的に記載する）

2026年1月に開催する学内ブライダルフェア実施のため、ブライダルフェアの構築、新規接客の基礎、新規接客スキルを身に着け、
社会人として世に出た際に「次に何が起こるか」を予想できる思考回路、人材育成を行う。

【到達目標】

①【ブライダルフェアの構築】 どのように構成され、遂行されるかを知る
②【新規接客の基礎】 接客時に必要なあらゆる知識を学び、実行できる
③2026年1月に開催される学内ブライダルフェアに向けて、グループ毎に内容を組み立て、構築させる

授業計画・内容	
1回目	グループワークの実施③（マネージャー会議）／グループワークの実施④　※10/1リリース予定の新郎新婦募集要項の共有（小池作成）
2回目	グループワークの実施⑤（マネージャー会議）／グループワークの実施⑥　※募集状況の確認（10/1 THL, 10/7 TSM, 10/14 TCA&ECO予定）
3回目	グループワークの実施⑦（マネージャー会議）／グループワークの実施⑧　※フェアコンセプトの最終決定
4回目	グループワークの実施⑨（マネージャー会議）／グループワークの実施⑩　※11/1リリース予定の各コンセプト広告用媒体作成完了
5回目	各グループのコンセプト共有／グループワークの実施⑪（マネージャー会議）　※グループ毎の1/17, 18 実施日時決定
6回目	グループワークの実施⑫（マネージャー会議）／グループワークの実施⑬
7回目	グループワークの実施⑭（マネージャー会議）／グループワークの実施⑮　※新郎新婦の応募状況の共有
8回目	グループワークの実施⑯（マネージャー会議）／グループワークの実施⑰
9回目	グループワークの実施⑱（マネージャー会議）／グループワークの実施⑲
10回目	1/17と1/28のチームに別れて、当日の動きの確認／グループワーク予備日⑳
11回目	ブライダルフェア開催に向けて、マネージャーを中心に最終確認を行う（当日の動き、新郎新婦情報、準備アイテムなど）
12回目	ブライダルフェア開催①②（AM2限分、PM2限分を通しで行う）
13回目	ブライダルフェア開催③④（AM2限分、PM2限分を通しで行う）
14回目	ブライダルフェアを終えて、各自感想、フィードバック、質問など
15回目	【フォローアップ】フォローアップのフローを知る／お越しいただいた新郎新婦役のお客様への御礼のメール、メッセージ、お手紙作成
準備学習 時間外学習	ホテル、結婚式場などのSNS、紙媒体のチェック
評価方法	授業態度（積極性、発言力）100%
受講生へのメッセージ	ブライダルフェアを見学できる経験はなかなかありません。だからこそ、SNSなどを通してどのような会場が、どのようなブライダルフェアを打ち出しているかなど、意識的に目を向けることにより、どんな広告、どんな内容に目を魅かれるかが新郎新婦目線で分かるはずです。今回の授業では学ぶことが目標ではなく実施すること。しっかりと当事者意識を持って、積極的に授業に参加してください。プランナーという職に就かない場合でも、役に立つことは沢山あります！

【使用教科書・教材・参考書】

・オリジナルレジュメ
・実際の会場で使用しているカレンダー、見積りなど
・SNS