

マーケティング論 ～マーケティングの本質理解と戦略立案のための発想法～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	前期	2	選択

担当教員
織戸 恒男

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

ビジネス実務で活用できるマーケティングの基本的な考え方と、企業経営には欠かせないマーケティング戦略立案と戦術策定のための発想法を、具体的な実例を取り上げて講義する。

授業計画

第1回	マーケティングとは？ ～ガイダンス/マーケティングを学ぶために～
第2回	マーケティングの本質 ～マーケティングファネルという考え方～
第3回	マーケティングリサーチ ～マーケティングの実施管理プロセスとその起点となるマーケティングリサーチ～
第4回	競争優位性の確立 (STP ; Segmentation/Targeting/Positioning) の基本と発想法 ①
第5回	競争優位性の確立 (STP ; Segmentation/Targeting/Positioning) の基本と発想法 ②
第6回	製品戦略 ～4P/4C ① (何を売るか; Product と Customer Value) ～
第7回	価格戦略 ～4P/4C ② (いくらで売るか; Price と Cost) ～
第8回	販売チャネル戦略 ～4P/4C ③ (どのように届けるか; Place と Convenience) ～
第9回	広告・プロモーション戦略 ～4P/4C ④ (どのように知らせるか; Promotion と Communication) ～
第10回	ネーミングとパッケージ (製品名・サービス名称・店名の考案/マーケティングにおける役割/ブランド価値の重要性)
第11回	サービスマーケティング (モノとサービスの違い/サービス品質の構成要素/顧客接点の重要性)
第12回	エリアマーケティング (商圈の捉え方/立地調査と競合調査)
第13回	Web マーケティング (Web マーケティングによる集客・接客・追客と代表的な手法)
第14回	マーケティング戦略の立案と戦術の策定 ① (マーケティング計画書の作成)
第15回	マーケティング戦略の立案と戦術の策定 ② (マーケティング計画書の発表)

到達目標

1. マーケティング戦略立案のための基本的なフレームワークである「STP (Segmentation/Targeting/Positioning)」について説明することができる。
2. マーケティング戦術策定のための手段である「4P (Product、Price、Place、Promotion)/4C (Customer Value、Cost、Convenience、Communication)」について説明することができる。
3. 身近な製品 (商品)・サービスや施設等の「マーケティング戦略と戦術」について説明することができる (「マーケティング計画書」の作成と発表)。

履修上の注意

1. 自身が利用している身近な製品・サービスや施設等のマーケティング活動を想定し、講義で解説するテーマに当てはめて考える習慣を身につけること
2. 第14～15回の「マーケティング計画書の作成と発表」はグループワークを予定している。
3. 受講者の理解度などに応じて、授業内容を変更することがある。
4. 交通機関の遅延等を除き、遅刻は原則認めない (やむを得ない事由の場合には要事前連絡)。

予習・復習

- ・予習：講義で取り上げるテーマは必ず確認すること (授業内で事前準備の指示あり)
- ・復習：講義で取り上げたテーマに関して、身近な製品・サービスや施設等のマーケティング活動を想定し、簡潔にまとめること (授業内で課題の指示あり)

※予習・復習ともに、指示した課題については、授業内で発表・討議する時間を設ける。

評価方法

学期末試験 40%	マーケティング計画書 30%	受講態度 30%
-----------	----------------	----------

使用教科書名

特定の教科書は使用せず、必要に応じて資料を配布する。

インターンシップ ～職業意識を高めよう～

年次	時期	単位	卒業
1年	後期	2	選択

担当教員
平澤純子・吉沢正広

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

インターンシップについて一通り学びます。企業等での現場実習には準備として、仕事や就職活動の方向性を確認し、現場実習に向けて履歴書等の書類作成や、実習先でのマナーを学ぶ必要があります。実習をしたらそれでおしまいでなく、実習報告書を作成し、実習報告をすることで学びを深めることができます。実習と事前・事後指導を通して、就職活動・就職への意識を高めるための指導をします。

授業計画

第1回	ガイダンス（授業、実習、履修者選考に関する説明と質疑応答）
第2回	履修者の選考
第3回	事前指導
第4回	履歴書等、必要書類の作成
第5回	実習先に関する研究
第6回	実習本番への準備（マナー等）
第7回	過去の実習例を学び、目標を明確にする
第8回	現場実習
第9回	各々の実習先で現場実習
第10回	日報の作成
第11回	できたこと、できなかったことを整理する
第12回	事後指導
第13回	お礼状の作成
第14回	実習の内容と成果について実習報告準備
第15回	実習報告会

到達目標

- (1) 仕事の流れや職場での人間関係のあり方を理解すること。
- (2) 働くことの意味について自分の考えを持つこと。

履修上の注意

- 履修者選考（第1回授業で実施）の合格者だけが履修登録をすることができます。履修定員は最大でも10名程度までです。
- 履修者の選考は、前期科目の履修状況（特に遅刻・欠席）、面接等総合的に行います。
- 後期総合ガイダンスの日に簡単な説明をする可能性があります。
- 現場実習はもちろん、事前・事後指導も、授業時間外に実施することがあります。もちろん、事前の調整・連絡はしますので、連絡のチェックを怠らないようにしてください。
- 実習の実現に向けて最大限の努力をしますが、実習の実施は実習先の事情や、感染症拡大防止をめぐる政府や県の判断次第であることを否認しません。予めご了承ください。また、実習への参加についてご家族に説明し同意を得たうえで履修してください。

予習・復習

- ・予習：実習先への提出書類は自分でできるところまで書いてみる。資料を読んでおく。
- ・復習：授業と実習で学んだことを就職活動に生かせるようにまとめておく。

評価方法

現場実習	50%	事前・事後指導参加態度	50%
------	-----	-------------	-----

使用教科書名

教科書はありません。必要な教材は適宜配布しますので、受け取りと管理を各自で適切に実行してください。

観光ビジネス論 ～観光促進・自然保護の両立による観光の在り方を習得する～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	前期	2	選択

担当教員
富吉 光則

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

旅行会社、交通運送機関、宿泊施設、テーマパークを中心に、観光全体が理解できるようになる。講師の観光業界における多彩な実務経験を反映した講義を中心に、コロナ前の歴史やビジネスモデルを明らかにして、今後の観光トレンドにも着目し、本学が環境省と締結した「国立公園パートナーシップ」の理解を深める講義を含め、本学の環境保護と観光に対する取り組みの特徴を講義する。

授業計画

第1回	オリエンテーション、授業計画と成績評価の方法の説明、自然環境保全と観光の関連
第2回	日本の観光の歴史、アウトバウンド・インバウンド
第3回	サービス別観光ビジネス① 鉄道と観光
第4回	サービス別観光ビジネス② 車・バスと観光
第5回	サービス別観光ビジネス③ 航空産業と観光
第6回	サービス別観光ビジネス④ 旅行会社と観光
第7回	サービス別観光ビジネス⑤ 宿泊業と観光
第8回	サービス別観光ビジネス⑥ クルーズと観光
第9回	サービス別観光ビジネス⑦ テーマパークと観光
第10回	環境保護と観光促進の両輪を学ぶ 環境省と本学の契約
第11回	海外の観光ビジネスの考察① ロンドン
第12回	海外の観光ビジネスの考察② ラスベガス
第13回	海外の観光ビジネスの考察③ パリ
第14回	海外の観光ビジネスの考察④ シドニー
第15回	振り返り、理解度小テストの実施、最終課題レポートの提出

到達目標

- ・コロナにより再編を余儀なくされる旅行業界と観光ビジネスが今後どのように変化・進化していくかを説明できるようになる。
- ・講師の実務経験を反映した持続可能なツーリズムへの意識を観光促進と環境保護の両面から考察して説明できるようになる。

履修上の注意

- ・授業計画は変更になることがあります。
- ・授業に動画やウェブサイトを取り入れます。
- ・ゲストスピーカー、外部講師を招いての講義を行うことがあります。
- ・授業開始から30分を経過して入室した場合は遅刻とする。30分以上遅れての入室は欠席扱いとする。遅刻3回で1回の欠席扱いとし、欠席の累計が5回を超えると単位付与は行わない。

予習・復習

予習：次回取り上げる課題を提出する。

復習：授業の課題を復習として提出する。

評価方法

毎回の課題提出 30%	理解度小テスト 30%	最終課題レポート 40%
-------------	-------------	--------------

使用教科書名

- ・テキストの指定はしない。スライドを準備し、必要に応じてプリントを配布する
- ・授業内で参考となる公式ウェブサイト、参考文献、をその都度紹介する。

ホスピタリティ概論 ～社会に出て役立つホスピタリティを習得する～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	前期	2	選択

担当教員
富吉 光則

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

「ホスピタリティ」はさまざまな業種で必要とされる接客の心構えにあたり、日本独自の「おもてなし」にも通じるころはあるが、その本質を探究することにより「顧客満足」を理解するための授業としていく。ホスピタリティの基本となる様々な業種・業界におけるマナーをしっかりと理解・習得し、とりあげる「ホスピタリティ」の事例をから「顧客満足」とは何かを知ることによって今後の就労の現場において本授業が非常に重要な意味を持つことになる。高度な「顧客満足」を提供するためには何が必要かを講義する。

授業計画

第1回	オリエンテーション 授業計画と成績評価の方法の説明、ホスピタリティとは？
第2回	ホスピタリティの基本① ビジネスマナーの基本、言葉使い、対応マナー
第3回	ホスピタリティの基本② 電話のマナー、会話のマナー
第4回	ホスピタリティの基本③ メールのマナー、PC・インターネットのマナー
第5回	ホスピタリティの基本④ 国際儀礼（プロトコール）・冠婚葬祭
第6回	ホスピタリティの基本⑤ インバウンド（訪日外客）
第7回	業界別ホスピタリティの考察① 医療事務
第8回	業界別ホスピタリティの考察② 観光産業
第9回	業界別ホスピタリティの考察③ 世界無形文化遺産「和食」
第10回	業界別ホスピタリティの考察④ 外食産業
第11回	業界別ホスピタリティの考察⑤ 宿泊施設
第12回	業界別ホスピタリティの考察⑥ 航空会社
第13回	業界別ホスピタリティの考察⑦ 異文化コミュニケーション
第14回	業界別ホスピタリティの考察⑧ スポーツ（ツーリズム）
第15回	振り返り、理解度小テストの実施、最終課題レポートの提出

到達目標

- ・ホスピタリティを表現するための基本を学ぶことで、社会のマナー・ルールを習得する。
- ・日本が作り上げた世界に誇る独自のホスピタリティ・マインドを説明でき、さらに実践できるようになる。

履修上の注意

- ・授業計画は変更になることがあります。
- ・ゲストスピーカー、外部講師を招いての講義を行うことがあります。
- ・授業開始から30分を経過して入室した場合は遅刻とする。30分以上遅れての入室は欠席扱いとする。遅刻3回で1回の欠席扱いとし、欠席の累計が5回を超えると単位付与は行わない。

予習・復習

予習：次回取り上げる課題を提出する。
 復習：授業の課題を復習として提出する。

評価方法

毎回の課題提出 30%	理解度小テスト 30%	最終課題レポート 40%
-------------	-------------	--------------

使用教科書名

- ・テキストの指定はしない。スライドを準備し、必要に応じてプリントを配布する
- ・授業内で参考となる公式ウェブサイト、参考文献、をその都度紹介する。

ホテルビジネス基礎 ～宿泊業の実務を知り主要部門の業務が分かる～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	前期	2	選択

担当教員
富吉 光則

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

ホテル・旅館を中心とした宿泊サービス・実務を様々な角度から考察し、基礎となる知識を習得する。講師の長年の実務経験を反映した講義する。成功事例やこれから成長が期待されるホテル経営を取り上げる。また、即戦力として接客業務に従事できる「ホテルビジネス実務検定：ベーシック2級（B2）」の受験対策も取り入れ、今後計画されている5つ星ホテルの日本出店にも対応可能な基礎知識の向上に役立てる。

授業計画

第1回	オリエンテーション 授業計画と成績評価の方法の説明、検定試験に対する理解
第2回	ホテルの実例① 星野リゾート成長の秘密
第3回	ホテルの実例② アパホテル成長の秘密
第4回	公式テキストの解説① ホテルの基礎・ホテル英語
第5回	公式テキストの解説② 宿泊部門の業務
第6回	公式テキストの解説③ 料飲部門の業務
第7回	公式テキストの解説④ 宴会部門の業務
第8回	公式テキストの解説⑤ 調理部門の業務
第9回	ホテルの実例③ 倒産の危機からV字回復した旅館
第10回	ホテルの実例④ ホテルニューオータニ「即位の礼」おもてなしの舞台裏
第11回	ホテルの実例⑤ 富裕層とニセコ
第12回	ホテルの実例⑥ ロボットホテル
第13回	ホテルの実例⑦ MICE・IR
第14回	ホテルビジネス実務検定 B2 級対策
第15回	振り返り、理解度小テスト、最終課題レポートの提出

到達目標

- ・ホテル業界の基礎知識、およびホテルの宿泊・料飲・宴会を中心としたサービスオペレーションを体系的に理解することができるようになる。
- ・ホテル業界の今を知り今後のホテルビジネスの可能性を検証することで、変革する日本のホテルビジネスを説明できるようになる。

履修上の注意

- ・授業計画は変更になることがあります。
- ・「ホテルビジネス実務検定」の対策を取り入れた講義も行いますが、検定対策は資格講座（エクステンションセンター）を受講してください。
- ・「ホテル経営論」とともに受講することをすすめます。
- ・授業開始から30分を経過して入室した場合は遅刻とする。30分以上遅れての入室は欠席扱いとする。遅刻3回で1回の欠席扱いとし、欠席の累計が5回を超えると単位付与は行わない。

予習・復習

予習：次回取り上げる課題を提出する。

復習：授業の課題を復習として提出する。

評価方法

毎回の課題提出 30%	理解度小テスト 30%	最終課題レポート 40%
-------------	-------------	--------------

使用教科書名

- ・教科書名：ホテルビジネス基礎編 ―ベーシックレベル2級・1級準拠―（5,500円）
- ・著者名：日本ホテル教育センター
- ・出版社名：日本ホテル教育センター
- ・出版年：2021年

ホテル経営論 ～おもてなしの心を学ぶ～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	後期	2	選択

担当教員
齋藤 篤史

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

旅行会社の重要なビジネスパートナーであるホテルとの具体的な実務経験を活かし、この授業では、皆さんが家族旅行や修学旅行で利用したことのあるホテルを、お客様としてではなく、サービス・おもてなしを提供する側から学び、この業界の現状や今後の将来性を考えます。外資系ホテルも毎年続々と新規開業し、観光産業の中でも大きなビジネスマーケットを形成しています。なお授業では、ホテルビジネス実務検定試験にも対応出来るように講義する。

授業計画

第1回	授業オリエンテーション（授業の進め方と学び方）
第2回	ホテルの歴史（江戸時代から始まる宿泊業の役割と変遷）
第3回	日本旅館の歴史（奈良時代から始まる宿泊業の役割と変遷）
第4回	ホテルと日本旅館の経営形態の違い
第5回	ホテル宿泊部門の組織と業務役割、施設と設備の知識
第6回	ホテル料飲（フード&ビバレッジ）部門のサービスと経営
第7回	ホテルレストランの業態と役割
第8回	ホテル宴会部門の組織と業務役割、サービスと宴会の種類
第9回	調理部門の組織と業務内容、各国料理の知識
第10回	マーケティング部門の組織と業務役割、マーケティング実務
第11回	レベニューマネジメント（収益管理）と各担当者の業務
第12回	総務・人事部門、施設管理部門、仕入・購買部門、経理・会計部門の各概要
第13回	リッツ・カールトンホテル、帝国ホテルのおもてなし
第14回	食の話題・フランス料理の歴史、ブライダル（西洋の習慣）の歴史
第15回	ホテルビジネス実務検定過去問題検討とまとめ

到達目標

ホテル（宿泊産業）に興味をわき、この業界が就職先の候補のひとつになることが目標です。またホテルビジネス実務検定試験に合格し、就職活動の際の優位性を持ってもらえればと思います。

履修上の注意

- ・関連するニュース、新聞、関連書籍など日頃から習慣的に情報を収集して、授業に対する興味を持って臨んで下さい。また観光関連科目の履修も薦めます。授業の順番は変更になる場合があります。
- ・遅刻は3回で欠席1回とみなします。

予習・復習

予習・復習は授業内で適宜指示します。

評価方法

定期試験（60%）、授業内数回の小テスト（30%）、授業態度（10%）を総合的に判断します。

使用教科書名

使用しません。毎回授業資料を配布いたします。

旅行業法 ～国家試験にチャレンジしよう～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	前期	2	選択

担当教員
齋藤 篤史

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

旅行会社での実務経験を活かし、この授業では旅行業務取扱業者（旅行会社）に関する法律・決まり（旅行業法及びこれに基づく命令）について学びます。旅行会社の特徴は、形の無い商品を扱うことから、特に信用が重視される点を理解してもらいます。旅行会社の業務全般の知識を身につけ、旅行業務取扱管理者資格取得に必要な項目を講義する。

授業計画

第1回	授業オリエンテーション（授業の進め方と学び方）
第2回	旅行業法の目的
第3回	用語の定義、登録の要否
第4回	登録制度と営業保証金制度
第5回	旅行業務取扱管理者と外務員
第6回	旅行業務取扱料金、旅行業約款、標識
第7回	取引条件の説明、書面の交付、広告、旅程管理
第8回	旅行業約款、運送約款及び宿泊約款
第9回	受託契約、旅行者代理業、禁止行為・登録の取り消し等、業務改善命令
第10回	旅行業協会、弁済業務保証金
第11回	国内旅行業務取扱管理者試験（国家試験）と過去問題研究（以降各回で実施）
第12回	旅行業界を取り巻く産業
第13回	外部講師による旅行業法違反のパンフレットや誇大広告など具体的な事例解説講義
第14回	国内旅行実務（国家試験科目）研究
第15回	まとめ（旅行業法全般について）

到達目標

旅行業法の概略が理解でき、なぜこの法律が必要なのかを理解することが目標です。その後、継続して学び国家試験（総合・国内旅行業務取扱管理者試験）合格を目指しましょう。

履修上の注意

- ・特に旅行関連のテレビ番組や関連雑誌を見るように心がけ、更に国内の地理、歴史、文化などに興味を持ち継続的に取り組む事が大切です。授業の順番は変更になる場合があります。
- ・遅刻は3回で欠席1回とみなします。

予習・復習

予習・復習は授業内で適宜指示しますが、業法は覚える範囲が多いため特に復習が大事です。

評価方法

定期試験（60%）、授業内理解度小テスト（30%）、授業態度（10%）を総合的に判断し評価します。

使用教科書名

使用しません。毎回授業資料を配布いたします。授業の各回内容は変更になることがあります。

観光マーケティング論 ～観光産業で面白く・楽しんで仕事をしよう～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	後期	2	選択

担当教員
齋藤 篤史

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

旅行会社での実務経験を活かし、この授業では、マーケティングの基本を観光業界の事例に学びながら、どうすれば観光地により多くのお客様を誘客・集客でき、その地域の交流人口を増やすことで、観光消費額を増やすことが出来るのかを考えていきます。また今まで魅力的な観光素材が無かった地域においても、アイデア次第で観光資源の発掘及び磨きをかける事により、新たな観光素材を創造することが可能であり、地域経済の発展（＝地方創生）に繋がるかを講義する。

授業計画

第1回	授業オリエンテーション（授業の進め方と学び方）
第2回	観光（観光資源）の意味と変遷
第3回	マーケティングの基本
第4回	観光素材と観光業界を切り口としたマーケティング
第5回	観光マーケティングの考え方（観光消費による経済波及効果：好循環のしくみ）
第6回	事例研究：新しい観光地「道の駅」他
第7回	事例研究：地域特性（観光資源）を活用した取り組み
第8回	事例研究：コンテンツツーリズム（アニメ、ドラマ、映画）他
第9回	M・I・C・E（ミーティング、インセンティブ、コンパニオン、エキジビション・イベント）ビジネスと旅行会社
第10回	フィルムコミッションとコンベンションビューローの役割（新たな観光資源の発掘）
第11回	マーケティングにおける分析方法（P・E・S・T分析、S・T・P分析）
第12回	3C分析（自社、競争相手、顧客）とS・W・O・T分析（強み、弱み、機会、脅威）
第13回	4P（商品・価格・流通・販売促進）とブランド戦略
第14回	観光資源と訪日外国人と地域経済の活性化（国立公園の活用と活性化）
第15回	まとめ（観光産業の未来と展望）

到達目標

観光業界の事例を通じて、マーケティングの基本を学びます。マーケティングはいかに企業にとって必要かつ重要であるかを理解する事です。マーケティング力は企業で必要とされるもので、常に考える習慣を身につけるきっかけとなることが、この需要の目標です。

履修上の注意

- ・関連するニュースやテレビの旅番組、イベントなどに興味を持ちましょう。事例を理解しやすくするために、映像を使用することもあります。授業の順番は変更になる場合があります。
- ・遅刻は3回で欠席1回とみなします。

予習・復習

予習・復習は授業内で適宜指示します。復讐のために課題を出すこともあります。

評価方法

定期試験（60%）、授業内数回の理解度テスト（30%）、授業態度（10%）を総合的に判断します。

使用教科書名

使用しません。毎回授業資料を配布いたします。

かしこい旅行実務論 ～旅行プランナーの仕事～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	後期	2	選択

担当教員
齋藤 篤史

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

旅行会社での実務経験を活かし、この授業では実際の旅行会社が国内、海外、訪日旅行のマーケットを対象にどのようなビジネスを行っているのか、具体的な仕事内容を楽しく、面白く学びます。皆さんも旅行会社の社員になったつもりで受講して下さい。どのように旅行企画商品が作られるのか講義し、あわせて現場での実務を指導する。

授業計画

第1回	授業オリエンテーション（授業の進め方と学び方）
第2回	旅行会社の仕事の内容を知る
第3回	旅行会社社員に求められる想像力と企画力、人物像と業務知識（旅行会社社員による講義も予定）
第4回	業務知識①観光地理（国内編）クイズ形式で実施（観光地、物産、食事、温泉）
第5回	業務知識②観光地理（海外編）クイズ形式で実施（観光地、物産、食事）
第6回	業務知識③観光地理・歴史（総合編）クイズ形式で実施
第7回	旅行企画のつくりかた（5W1Hを基にターゲット層、季節、目的、日程、所要時間、セールスポイント、安全性、サプライズなどを考える）
第8回	コース案（埼玉に関係する秩父多摩甲斐国立公園を始め、小笠原、富士山などの世界遺産や日光、尾瀬の自然を対象とした関東圏のモデルコースを検討）
第9回	グループ・ワークによる実践的な旅行企画作成（ブレインストーミングとチームワーク）
第10回	旅行企画作成（資料収集、ストーリーづくり、外せないポイントなどを考える）
第11回	旅行企画作成（企画をパワーポイントに）
第12回	発表 各チーム旅行企画プレゼンテーション
第13回	発表 各チーム旅行企画プレゼンテーション
第14回	旅行会社、関係諸機関（宿泊業、運輸業等）で使用される業界専門用語、3レターコード、2レターコードなどを学ぶ
第15回	ツアーコンダクターの仕事

到達目標

旅行実務がどのようなものか理解し、旅行会社の仕事に興味を持ち、就職先の候補のひとつになればいいと思います。企画制作作業を通じて企画力、コミュニケーション力、プレゼンテーション力をつけることが目標です。

履修上の注意

- ・旅行に関するテレビの旅番組や、ニュース、国内外の地理、文化、歴史、食などに興味を持って下さい。また他の観光関連科目の受講を薦めます。授業の順番は変更になる場合があります。
- ・遅刻は3回で欠席1回とみなします。

予習・復習

予習・復習は授業内で適宜指示します。

評価方法

定期試験（50%）、旅行企画プレゼンテーション（40%）、授業態度（10%）を総合的に判断し評価します

使用教科書名

使用しません。毎回授業資料を配布いたします。

エアラインビジネス ～エアラインのビジネスモデルから航空事業の魅力を発見～

年次	時期	単位	卒業
1・2	前期	2	選択

担当教員
富吉 光則

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

最先端のテクノロジーと様々な関連業務とホスピタリティの複合体である「エアラインビジネス」の基礎知識を多角的・多面的に履修する。各種空港業務、旅行会社やOTA（オンライントラベルエージェント）とも密接につながっており、さらにAIとの親和性も高いため、広く観光産業を学ぶ導線となる授業内容とする。講師の実務経験を反映した講義が中心となるが、フィールドワークとして空港内施設の現場を訪問して実地体験を行ったり、さらに航空会社に勤務の現役社員の方を招いて質疑応答を行うなど、現場感覚を身に付け、就職対象として深く掘り下げる講義を行う。

授業計画

第1回	オリエンテーション	授業計画と成績評価の方法の説明、航空産業の始まり
第2回	国内航空ビジネス①	航空業界および自由化の歴史
第3回	国内航空ビジネス②	JAL
第4回	国内航空ビジネス③	ANA
第5回	国内航空ビジネス④	第3極・LCC
第6回	ゲストスピーカー	エアラインの現役CA・GSスタッフを招いて
第7回	エアラインビジネスの特徴①	運賃・プロダクト
第8回	エアラインビジネスの特徴②	CRM・マイレージサービス
第9回	エアラインビジネスの特徴③	AI・IT・CRS（予約システム）
第10回	エアラインの業務知識①	各種コード
第11回	エアラインの業務知識②	専門用語
第12回	外航キャリア研究①	欧米
第13回	外航キャリア研究②	豪亜
第14回	空港へのフィールドワーク	現場訪問
第15回	振り返り、理解度小テストの実施、最終課題レポートの提出	

到達目標

- ・「エアラインビジネス」の多彩な業務やビジネスモデル、専門用語・業界用語の説明ができるようになる。
- ・講師の実務経験からの講義やフィールドワーク・ゲストスピーカーとの会話を通じて現場感覚を養い「エアライン」業界を身近に捉え職業としてマーケットが復活した際の準備が可能となる。

履修上の注意

- ・授業計画は変更になることがあります。
- ・フィールドワーク・ゲストスピーカーの予定は、変更になることがあります。
- ・フィールドワークを実践する際は、交通費などの実費を負担していただくことになります。
- ・「エアラインホスピタリティ」と一緒に受講することが望ましい。
- ・授業開始から30分を経過して入室した場合は遅刻とする。30分以上遅れての入室は欠席扱いとする。遅刻3回で1回の欠席扱いとし、欠席の累計が5回を超えると単位付与は行わない。

予習・復習

予習：次回取り上げる課題を提出する。
 復習：授業の課題を復習として提出する。

評価方法

平常点 30%	理解度小テスト 30%	最終課題レポート 40%
---------	-------------	--------------

使用教科書名

- ・テキストの指定はしない。スライドを準備し、必要に応じてプリントを配布する
- ・授業内で参考となる公式ウェブサイト、参考文献、をその都度紹介する。

エアラインホスピタリティ ～洗練されたエアラインのホスピタリティを知ろう～

年次	時期	単位	卒業
1・2	後期	2	選択

担当教員
富吉 光則

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

エアラインの使命は、『お客様を「安全」で「快適」に、そして「スケジュールどおり(定時運航)」に目的地にお連れすること』であり、その実現のためにチームとして部門毎に様々な業務を担っている。それはサービスの点においていくつかのグレードを準備し、お客様に選択肢を与えつつ、それぞれに応じた洗練されたホスピタリティとともに提供している。本講義では、講師の実務経験を踏まえ、エアラインをホスピタリティの観点から掘り下げるとともに、求められるエアラインホスピタリティとは何か、を解き明かす講義とする。

授業計画 金曜日

第1回	オリエンテーション 授業計画と成績評価方法、エアラインホスピタリティとは
第2回	部門別エアラインホスピタリティ① クラス別プロダクトの違い
第3回	部門別エアラインホスピタリティ② GSのホスピタリティ
第4回	部門別エアラインホスピタリティ③ CAのホスピタリティ
第5回	部門別エアラインホスピタリティ④ グランドハンドリング・安全
第6回	部門別エアラインホスピタリティ⑤ セールス&マーケティングのホスピタリティ
第7回	部門別エアラインホスピタリティ⑥ 様々な空港サービス
第8回	エアライン国内顧客満足度 No1 のホスピタリティ
第9回	ゲストスピーカーを招いて：「接遇とおもてなし」のポイント
第10回	エアライン別人気・高評価の秘密
第11回	フィールドワークに向けての事前学習
第12回	フィールドワークからホスピタリティを学ぶ
第13回	本学の実践と観光の取組み
第14回	エアラインの環境保護対策
第15回	振り返り、理解度小テストの実施、最終課題レポートの提出

到達目標

- ・エアラインビジネス全般の業務を理解し、ホスピタリティの側面から説明できるようになる。
- ・基礎知識を就職活動に役立て、応用力を養うことができるようになる。

履修上の注意

- ・授業計画は変更になることがあります。
- ・フィールドワーク・ゲストスピーカーの予定は、変更になることがあります。
- ・フィールドワークを実践する際は、交通費などの実費を負担していただくことになります。
- ・フィールドワークは諸事情により中止となることがあり、その場合は講義に振り替えます。
- ・「エアラインビジネス」と一緒に受講することが望ましい。
- ・授業開始から30分を経過して入室した場合は遅刻とする。30分以上遅れての入室は欠席扱いとする。遅刻3回で1回の欠席扱いとし、欠席の累計が5回を超えると単位付与は行わない。

予習・復習

予習：次回取り上げる課題を提出する。
 復習：授業の課題を復習として提出する。

評価方法

毎回の課題提出 30%	理解度小テスト 30%	最終課題レポート 40%
-------------	-------------	--------------

使用教科書名

- ・テキストの指定はしない。スライドを準備し、必要に応じてプリントを配布する
- ・授業内で参考となる公式ウェブサイト、参考文献、をその都度紹介する。

観光交通論 ～持続可能な観光のために変革進歩する交通運輸業の現状と未来を学ぶ～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	後期	2	選択

担当教員
富吉 光則

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

観光の中で移動に関わる各交通運輸機関の機能、役割、特性を講義する。観光交通ビジネスにおける様々な移動手段は、幾多の歴史を経て、旅行形態の多様化やAI・IoTの進歩との高い親和性により、観光産業の重要な一部として進化し続けている。一方で地球温暖化防止はこれからの交通論とは切っても切れない重要な課題である。持続可能な観光産業のために交通運輸機関のテクノロジーの進歩と人との関わりを講義し、さらに本学の特徴である自然環境保護と観光促進との関係性にも知見を広げていく。

授業計画

第1回	オリエンテーション 授業計画と成績評価の方法の説明	環境保護と交通の関係性
第2回	観光交通の現状	
第3回	観光交通の実例①	航空ビジネス①
第4回	観光交通の実例②	航空ビジネス②
第5回	観光交通の実例③	航空ビジネス③
第6回	観光交通の実例④	鉄道ビジネス①
第7回	観光交通の実例⑤	鉄道ビジネス②
第8回	観光交通の実例⑥	鉄道ビジネス③
第9回	観光交通の実例⑦	モータリゼーション①
第10回	観光交通の実例⑧	モータリゼーション②
第11回	観光交通の実例⑨	モータリゼーション③
第12回	テーマ別考察① MaaS、EV	
第13回	テーマ別考察② 世界No1日本の自動車メーカーの挑戦	
第14回	テーマ別考察③ 近未来の交通	
第15回	振り返り、理解度小テストの実施、最終課題レポートの提出	

到達目標

- ・観光と交通輸送機関との関係が理解できるようになる。
- ・自然環境保護、地球温暖化防止と観光促進との関係性を理解し、説明できるようになる。

履修上の注意

- ・授業計画は変更になることがあります。
- ・授業に動画やウェブサイトを取り入れます。
- ・ゲストスピーカーや外部講師による実践的な講義を含み、その受講レポートの提出は必須となります。その予定は諸事情により変更になることがあります。
- ・授業開始から30分を経過して入室した場合は遅刻とする。30分以上遅れての入室は欠席扱いとする。遅刻3回で1回の欠席扱いとし、欠席の累計が5回を超えると単位付与は行わない。

予習・復習

予習：次回取り上げる課題を提出する。

復習：授業の課題を復習として提出する。

評価方法

毎回の課題提出 30%	理解度小テスト 30%	最終課題レポート 40%
-------------	-------------	--------------

使用教科書名

- ・テキストの指定はしない。スライドを準備し、必要に応じてプリントを配布する
- ・授業内で参考となる公式ウェブサイト、参考文献、をその都度紹介する。

観光政策論 ～日本・世界の観光を政策面からアプローチするとさらに分かる～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	後期	2	選択

担当教員
富吉 光則

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

観光政策は政府の成長戦略と密接な関係がある。我が国においてはアウトバウンドの歴史によって基礎を作り、2003年以降のインバウンドの成長戦略に大きく反映されてきた。また、観光先進国の観光政策を知ることで、国や地域ごとの観光振興に多くの特徴があることが理解できる。講師の多彩な実務経験を元に、観光を政策の面から深く掘り下げ、オーバーツーリズム・環境保護・クリーンエネルギー等の新しい一面に気づくことができる講義となる。

授業計画

第1回	オリエンテーション 授業計画と成績評価の方法の説明、観光政策論とは
第2回	日本の観光政策① 観光庁の政策・観光予算
第3回	日本の観光政策② 国土交通省・外務省
第4回	日本の観光政策③ 国家的一大イベント
第5回	日本の観光政策④ 震災からの復興
第6回	日本の観光政策⑤ 環境保護と観光促進の両立
第7回	観光先進国の政策① 東アジア①
第8回	観光先進国の政策② 東アジア②
第9回	観光先進国の政策③ 東南アジア①
第10回	観光先進国の政策④ 東南アジア①
第11回	観光先進国の政策⑤ リゾート①
第12回	観光先進国の政策⑥ リゾート①
第13回	観光先進国の政策⑦ アメリカ
第14回	観光先進国の政策⑧ オセアニア
第15回	振り返り、理解度小テストの実施、最終課題レポートの提出

到達目標

- ・我が国の観光産業を観光政策の側面から説明できるようになる。
- ・世界の観光先進国の観光政策を理解することで、先行する国々の魅力や特徴を捉え、直面している問題や競争に打ち勝つ戦略を説明できるようになる。

履修上の注意

- ・授業計画は変更になることがあります。
- ・授業に動画やウェブサイトを取り入れます。
- ・授業開始から30分を経過して入室した場合は遅刻とする。30分以上遅れての入室は欠席扱いとする。遅刻3回で1回の欠席扱いとし、欠席の累計が5回を超えると単位付与は行わない。
- ・外部講師による実践的な講義を含み、その受講レポートの提出は必須となります。なお、オンライン授業による登壇予定は先方との事情により変更になることがあります。

予習・復習

予習：次回取り上げる課題を提出する。

復習：授業の課題を復習として提出する。

評価方法

毎回の課題提出 30%	理解度小テスト 30%	最終課題レポート 40%
-------------	-------------	--------------

使用教科書名

- ・テキストの指定はしない。スライドを準備し、必要に応じてプリントを配布する
- ・授業内で参考となる公式ウェブサイト、参考文献、をその都度紹介する。

ブライダルビジネスⅠ ～結婚の基礎を知り、結婚式の仕事を体験する～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	前期	2	選択

担当教員
落合 歩

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

本授業では、人生では欠かせない通過儀礼の一つである「結婚」についての基礎知識を学び、人生における「結婚」について考え、「結婚式」を提供するウェディングプランナーの業務内容の基礎について講義します。ウェディングプランナーになる上では基礎技術の習得はもちろん必要ですが、「結婚」「結婚式」に対する自分の意見をしっかりと持ち、ともに結婚式を作っていくというスタンスがなによりも重要です。本授業では実際の結婚式の第一線の事例を学ぶ中でウェディングプランナーとしてのスタンスを学ぶことを予定しています。また、昨今結婚や結婚式を取り巻く環境は大きく変化しており、「結婚」「結婚式」について知るだけでなく、恋愛、婚活から結婚、結婚式、さらには出産育児、家族についても知ることが重要になっています。結婚式自体も時代に合わせ変化しており、それに合わせてウェディングプランナーの仕事の幅も増えています。本授業では前半で「結婚」「結婚式」「ウェディングプランナー」について学び、後半では全国からプランニングの事例が集まるコンテストである「Good Wedding Award」に参加し、最新の結婚式の事例、最先端を走るウェディングプランナーのスキル・スタンスを間近で体験をすることを予定しています。また、授業内ではゲストとして第一線で活躍するウェディングプランナーを招致し、実際の現場での話を聞く中でウェディングプランナーに求められる力を身につけることを予定しています。ワーク等は適宜サポートの教員が対応することを予定しています。

授業計画

第1回	ガイダンス。結婚式の変化と現状について考える
第2回	カスタマーの変化と「結婚式」の現状について知る
第3回	カスタマーの変化と「結婚式」の現状について知る
第4回	人生における結婚のあり方を考える。結婚の自分ごと化
第5回	実際のウェディングプランナーより、プランナーの介在価値をリアルに学ぶ
第6回	実際のウェディングプランナーを通し、プランナーのスキルとスタンスを理解する
第7回	ウェディングプランナーの3大業務(新規接客・打ち合わせ・当日の施行業務)を学ぶ
第8回	ウェディングプランナーの3大業務(新規接客・打ち合わせ・当日の施行業務)を学ぶ
第9回	プランニングの事例からプランナーの価値を考える
第10回	マーケティングについて考える
第11回	ウェディングプランニングの全国規模のコンテストである「Good Wedding Award」に参加。最先端の結婚式における結婚式のプランニングの内容、困難を乗り越える力とプランニングに向かう姿勢を学ぶ①
第12回	ウェディングプランニングの全国規模のコンテストである「Good Wedding Award」に参加。最先端の結婚式における結婚式のプランニングの内容、困難を乗り越える力とプランニングに向かう姿勢を学ぶ②
第13回	ウェディングプランニングの全国規模のコンテストである「Good Wedding Award」に参加。最先端の結婚式における結婚式のプランニングの内容、困難を乗り越える力とプランニングに向かう姿勢を学ぶ③
第14回	ウェディングプランニングの全国規模のコンテストである「Good Wedding Award」に参加。最先端の結婚式における結婚式のプランニングの内容、困難を乗り越える力とプランニングに向かう姿勢を学ぶ④
第15回	レポート提出&発表

到達目標

ウェディングプランナーの業務を理解し、今後の日本における結婚や結婚式のありかたについての自分なりの意見を持ってもらうことを到達目標としています。

履修上の注意

授業内容は表記の通りではありますが、一部変更になることがあります。3回の遅刻で1回の欠席とします。

予習・復習

授業内で指示します。

評価方法

講義内で提出するレポート・成果物(70%)

受講態度(学習・討論への参加の積極性)(30%)

使用教科書名

必要があれば、その都度資料を配布します。

ブライダルビジネスⅡ ～業界の課題を知り、解決の方向性を考える～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	後期	2	選択

担当教員
落合 歩

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

ブライダルビジネスⅠで「結婚」「結婚式」「ウェディングプランナー」を学んだ上で、本授業では現在のブライダル業界の課題を学び、それがなぜ起こっているのか等を理解した上で、解決の方向性をワーク形式で考え指導します。ワーク等は適宜サポートの教員が行うことを予定しています。

本授業では、「恋愛」「婚活」「出会い方の変化」「結婚観」「30年間の時代の変化」などの結婚式前の新郎・新婦を理解するための基礎知識、「結婚式の中身の変化」「結婚式業界の変化」「結婚式がもたらす影響の変化」「夫婦関係の変化」「出産育児」などの結婚式及び結婚式後の基礎知識を習得し、起こっている事実を捉えながら業界の課題を特定、そこに対する打ち手を導出することを予定しています。

業界課題例は以下を想定しています。現在「結婚式」を行わない「なし婚」という結婚の形態を取る夫婦が増えていることが業界の課題となっています。本授業ではどうして「なし婚」を選ぶ夫婦が増えているのかを考え、この課題をどのように解決をしていくのかを考えていくことを予定しています。

授業計画

第1回	GWA 解説
第2回	GWA 解説
第3回	ゲストの視点
第4回	モノの見方、捉え方
第5回	会場見学事前課題だし、準備①
第6回	会場見学事前課題だし、準備②
第7回	会場見学①
第8回	会場見学②
第9回	見学振り返り
第10回	トレンド調査共有
第11回	グループワーク テーマ「なし婚解決へ向けた業界としてすべきこと(仮)」①
第12回	グループワーク テーマ「なし婚解決へ向けた業界としてすべきこと(仮)」②
第13回	グループワーク テーマ「なし婚解決へ向けた業界としてすべきこと(仮)」③
第14回	グループワーク テーマ「なし婚解決へ向けた業界としてすべきこと(仮)」④
第15回	振り返りを行い、今後のブライダル業界についてを考える

到達目標

現在のブライダル業界、ウェディングプランナーの働き方を理解した上で、今後10年、20年にわたっての業界の展望に対し、自分なりの意見を持ってもらうことを到達目標としています。

履修上の注意

授業内容は表記の通りではありますが、一部変更になることがあります。前期のブライダルビジネスⅠを履修していることが望ましいです。3回の遅刻で1回の欠席とします。

予習・復習

授業内で指示します。

評価方法

講義内で提出するレポート・成果物(70%)	受講態度(学習・討論への参加の積極性)(30%)
-----------------------	--------------------------

使用教科書名

必要があれば、その都度資料を配布します。

テーマパーク論 ～ワクワクが止まらない。テーマパークを知り尽くす～

年次	時期	単位	卒業	担当教員
1・2年	後期	2	選択	富吉 光則

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

持続可能な観光産業の育成において旅行消費額を増加させるには、「モノ」消費から「コト」消費へのシフトが重要である。エンターテインメント分野の中で身近で人気のあるテーマパークをマネジメントの観点から深く考察することで「コト」消費の促進へとつなげることが可能となる。成功と失敗を繰り返してきた歴史、成長しているテーマパークと運営企業の戦略ポイントを始めとした産業としてのテーマパーク論について指導する。

授業計画

第1回	オリエンテーション 授業計画と成績評価の方法の説明、フィールドワークについて
第2回	日本のテーマパーク産業の成り立ちと発展の歴史、様々なパーク
第3回	TDRの考察① 誘致のドラマ
第4回	TDRの考察② 世界観
第5回	TDRの考察③ 新たな投資
第6回	TDRの考察④ 強さとUSJとの違い
第7回	USJの考察① 誘致～開園までの歴史
第8回	USJの考察② 不祥事とV字回復請負人の戦略
第9回	USJの考察③ USJモデルを世界へ
第10回	サンリオピューロランドの考察① 女性社長の改革が奇跡のV字回復を生む
第11回	サンリオピューロランドの考察② サンリオのライセンスビジネス
第12回	ハウステンボスの考察① 倒産からカリスマ経営者による再生
第13回	ハウステンボスの考察② V字回復を実現した数々のアイデアと今後の戦略
第14回	その他のテーマパーク ムーミンバレーパーク・西武園
第15回	振り返り、理解度小テストの実施、最終課題レポートの提出

到達目標

- ・ホスピタリティ産業としてのテーマパークをマネジメントの側面から経営手法やマーケティングを学ぶ。
- ・講師の実務経験を反映した講義から、リピーター獲得戦略、継続した商品開発や新規アトラクションの投入など、日本独自に発展したテーマパークのビジネスモデルを習得する。

履修上の注意

- ・授業計画は変更になることがあります。
- ・フィールドワークを実施するための交通費・入場料は学生負担となります（状況によりやむなく中止となる場合は、講義に振り替えます）。
- ・授業開始から30分を経過して入室した場合は遅刻とする。30分以上遅れての入室は欠席扱いとする。遅刻3回で1回の欠席扱いとし、欠席の累計が5回を超えると単位付与は行わない。

予習・復習

予習：次回取り上げる課題を提出する。

復習：授業の課題を復習として提出する。

評価方法

毎回の課題提出 30%	理解度小テスト 30%	最終課題レポート 40%
-------------	-------------	--------------

使用教科書名

- ・テキストの指定はしない。スライドを準備し、必要に応じてプリントを配布する
- ・授業内で参考となる公式ウェブサイト、参考文献、をその都度紹介する。

スポーツマーケティング論～スポーツビジネスモデルの理解とマーケティング戦略立案のための発想法～

年次	時期	単位	卒業
1・2年	後期	2	選択

担当教員
織戸 恒男

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

スポーツビジネスの新奇性や特殊性のみに焦点を当てることなく、スポーツビジネスの実務で活用できるマーケティングの基本的概念と、スポーツビジネスのマネジメントに欠かせないマーケティング戦略立案と戦術策定のための発想法を、具体的な実例を取り上げて講義する。

授業計画

第1回	スポーツマーケティングとは？～スポーツマーケティングの定義と特徴～
第2回	スポーツビジネスの特徴①～現状と課題～
第3回	スポーツビジネスの特徴②～将来展望～
第4回	スポーツビジネスとスタジアム・アリーナのマーケティング
第5回	スポーツビジネスとメディア（放映権/インターネット・ソーシャルメディア/その他）
第6回	スポーツビジネスと広告・プロモーション～若者とつながるための新しい潮流（eスポーツ）～
第7回	オリンピックのマーケティング
第8回	FIFAワールドカップのマーケティング
第9回	ヨーロッパのサッカーリーグ・クラブのマーケティング（イングランド/ドイツ/スペイン/イタリア/フランスなど）
第10回	アメリカのプロスポーツのマーケティング（NFL/MLB/NBA/NHLなど）
第11回	日本のプロスポーツのマーケティング（プロ野球/Jリーグ/バスケットボール/ラグビーなど）
第12回	スポーツ用品メーカーのマーケティング（アディダス/ナイキ/アシックスなど）
第13回	スポーツビジネスによる地方創生（地域マーケティング/eスポーツによる地方創生）
第14回	スポーツマーケティング計画書の作成
第15回	スポーツマーケティング計画書の発表

到達目標

1. スポーツビジネスモデルを理解し、スポーツビジネスの現状と課題、将来性を説明することができる。
2. マーケティングの基本的な考え方を理解し、スポーツビジネスに応用することができる。
3. 身近なプロスポーツクラブやスポーツ用品メーカー、スポーツ施設等のマーケティング活動について説明することができる（「スポーツマーケティング計画書」の作成と発表）。

履修上の注意

1. 身近なプロスポーツクラブやスポーツ用品メーカー、スポーツ施設等のマーケティング活動を想定し、講義で解説するテーマに当てはめて考える習慣を身につけること
2. 第14～15回の「スポーツマーケティング計画書の作成と発表」はグループワークを予定している。
3. 受講者の理解度などに応じて、授業内容を変更することがある。
4. 交通機関の遅延等を除き、遅刻は原則認めない（やむを得ない事由の場合には要事前連絡）。

予習・復習

- ・予習：講義で取り上げるテーマは必ずチェックすること（授業内で事前準備の指示あり）。
- ・復習：講義で取り上げたテーマに関して、身近なプロスポーツクラブやスポーツ用品メーカー、スポーツ施設等を想定し、簡潔にまとめること（授業内で課題の指示あり）。

※予習・復習ともに、指示した課題については、授業内で発表・討議する時間を設ける。

評価方法

学期末試験 40%	マーケティング計画書 30%	受講態度 30%
-----------	----------------	----------

使用教科書名

特定の教科書は使用せず、必要に応じて資料を配布する。