実務経験のある教員による科目

ビジネス実務学科

キャリアデザインⅠ	赤城　知里	1
キャリアデザインⅡ	赤城　知里	3
マーケティング論	織戸　恒男	5
インターンシップ	齋藤　篤史	7
ベンチャービジネス論	織戸　恒男	9
臨床心理学	赤城　知里	11
産業心理学	赤城　知里	13
観光ビジネス論	齋藤　篤史	15
ホスピタリティ概論	冨吉　光則	17
ホテルビジネス基礎	冨吉　光則	19
ホテル経営論	齋藤　篤史	21
旅行業法	齋藤　篤史	23
観光マーケティング論	齋藤　篤史	25
かしこい旅行実務論	齋藤　篤史	27
エアラインビジネス	冨吉　光則	29
エアラインホスピタリティ	冨吉　光則	31
観光交通論	冨吉　光則	33
観光政策論	齋藤　篤史	35
テーマパーク論	冨吉　光則	37
スポーツマーケティング論	織戸　恒男	39

キャリアデザインⅠ　～社会が求める力の習得～	赤城　知里

年次	時期	単位	卒業	区分
1年	前期	2	必修	専門科目　必修

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

社会人意識の養成と、自己評価を高める講義である。キャリアコンサルティング技能士として、学生および一般求職者を対象に、就職支援・キャリア相談に従事してきた実務経験をもとに、社会人を意識したトレーニングをし、学生から社会人になる心の準備を行うと同時に、他者との関わりを通じて自己評価を高めることができるようグループワークを用い指導する。

授業計画

授業回	授業内容
第 1 回	ガイダンス　授業のねらい、意図を伝え、受講にあたり心構えを共有する
第 2 回	社会が求める力　社会で求められている力は何なのか検討し、学生と社会人の違いを学ぶ
第 3 回	コミュニケーション力基礎　コミュニケーションの基本スキル学ぶ
第 4 回	コミュニケーション力実践　基本スキルを活用しながら、グループでのワークを通じて、コミュニケーション力をブラッシュアップしコミュニケーションの楽しさを実感する
第 5 回	＜ゲスト回＞インターンシップについて　インターンシップとは何かを学び、インターンシップイベントの利用方法やナビサイトを使ったインターンシップ先検索方法を習得する
第 6 回	ビジネスコミュニケーション　ビジネスでのコミュニケーションの基本ついて学ぶ
第 7 回	自己理解を深める１　これまでの人生を振り返り、経験の意味を考える
第 8 回	自己理解を深める２　強みについて理解する（解説とワーク）
第 9 回	自己理解を深める３　これまでの体験を振り返る（解説とペアワーク）
第 10 回	学内企業説明会　学内企業説明会の活用や企業研究の方法を学ぶ
第 11 回	適職とは何か　適職について考える。ワークを通じ、固定概念を覆し、自分の可能性を広げる
第 12 回	キャリアアンカー　働く上で大切にしたいことは何かワークを用いて考える
第 13 回	人生を考える　どの様な人生を歩みたいかについてワークを通じて考える
第 14 回	インターンシップマナー　言葉遣いや気をつけることを学ぶ
第 15 回	まとめ

予習・復習

・予習：毎回の授業テーマについて、ネットで調べ自分なりに理解し、疑問点を明確にする。
・復習：授業での学びをリアクションペーパーで整理し理解する。

履修上の注意

・人と関わることや発言・発表の機会が多い授業である。
・教員と学生が双方向でやりとりしながら運営し、グループワーク等体感的なカリキュラムであり、主体的に参加することを求める。
・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）。
・提出物の締め切り厳守。

到 達 目 標

・授業を通じて社会人として働く意識を持てるようになる
・他者との関わりを通じて自己理解を深め、自分を肯定できるようになり自信をつくることができる

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解度（30%）	授業内容を超えた自主的な学修ができる。	授業内容をほぼ100%理解している。	理解はしているが授業内容の理解に多少不足がある。	授業内容を最低限の理解をしている。	内容についての理解ができていない。
文章で説明する力（レポート）（30%）	自分の考えを他人に伝わるように論理的に記述する事ができる。	自分の考えを含めて記述する事ができる。	不足する点があるが、課題に沿った文を書く事ができる。	最低限の内容について文章で説明ができる。	内容について文章で説明ができない。
積極性（40%）	率先して自分の考えを発言する事ができる。	自分の考えを発言する事ができる。	自分の考えを発言する努力ができる。	リアクションを取るなど、人と関わろうという意思がある。	人と関わろうとしない。

評価方法

授業での積極性（発言、他者との関わり、意欲）20%
毎回の授業レポート課題（リアクションペーパー）20%
定期試験 60%

テキスト

必要に応じてプリントを配付

キャリアデザインⅡ　～就職活動に向けて準備をしよう～	赤城　知里

年次	時期	単位	卒業	区分
1年	後期	2	必修	専門科目　必修

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

キャリアコンサルティング技能士として、学生および一般求職者を対象に、就職支援・キャリア相談に従事してきた実務経験をもとに、就職活動について理解し就職活動を行えるようにグループワークを用い実践的に指導する。就職活動のノウハウを扱うが、基本は、「社会人意識の養成」である。社会人としての文章の書き方、社会人としての話し方等、「社会人として」という視点を意識し、「社会人力を身に付けることで自ずと内定がついてくる」という共通理解のもと運営するため、就職活動だけではなく、就職後も役に立つカリキュラムである。

授業計画

授業回	授業内容
第 1 回	ガイダンス　インターンシップの振り返り　就活手帳の配付
第 2 回	＜ゲスト回＞業界職種企業研究　インターンシップイベントの案内　業界・企業・職種についての理解を深める
第 3 回	面接対策基礎　面接の流れ、基本質問とその主旨、ポイントを解説する
第 4 回	グループディスカッション基礎　グループディスカッションとは何かを学ぶ
第 5 回	グループディスカッション実践　実際にグループディスカッションを体験する
第 6 回	＜ゲスト回＞社会で働くとは①　（企業の採用担当者の講演）
第 7 回	社会で働くとは②　第 6 回の話をもとに社会で働くとはどういうことなのかグループでディスカッション
第 8 回	社会で働くとは③　社会で働くとはどういうことなのかグループで発表準備をする
第 9 回	社会で働くとは④　社会で働くとはどういうことなのかをグループ発表する
第 10 回	自己 PR の作成　書き方の原則、自分の個性を文字に起こすポイントを学ぶ
第 11 回	学生時代力を注いだ事の作成　書き方の原則、自分の個性を文字に起こすポイントを学ぶ
第 12 回	履歴書の作成　履歴書様式を使い、実際に記入していきます。一度作成してみる事で、今自分に足りていないものが何か？認識できる
第 13 回	キャリアビジョン　今後の人生を考え、今何をすべきか考える
第 14 回	＜ゲスト回＞志望動機の書き方・インターンシップイベントの案内
第 15 回	ビジネスマナー　社会人としての言葉遣いや意識したいマナーを学ぶ

予習・復習

・予習：毎回の授業テーマについて、ネットで調べ自分なりに理解し、疑問点を明確にする。
・復習：授業での学びをリアクションペーパーで整理し理解する。

履修上の注意

・人と関わることや発言・発表の機会が多い授業である。
・教員と学生が双方向でやりとりしながら運営し、グループワーク等体感的なカリキュラムであり、主体的に参加することを求める。
・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）。
・提出物の締め切り厳守。

到 達 目 標

・授業を通じて社会人として働く意識を持てるようになる
・自己理解・職業理解をし、自分の強みを活かして働くイメージができる
・他者との関わりを通じて、自信を持って就職活動に取り組むことができる

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解度（30%）	授業内容を超えた自主的な学修ができる。	授業内容をほぼ100%理解している。	理解はしているが授業内容の理解に多少不足がある。	授業内容を最低限の理解をしている。	内容についての理解ができていない。
文章で説明する力（レポート）（30%）	自分の考えを他人に伝わるように論理的に記述する事ができる。	自分の考えを含めて記述する事ができる。	不足する点があるが、課題に沿った文を書く事ができる。	最低限の内容について文章で説明ができる。	内容について文章で説明ができない。
積極性（40%）	率先して自分の考えを発言する事ができる。	自分の考えを発言する事ができる。	自分の考えを発言する努力ができる。	リアクションを取るなど、人と関わろうという意思がある。	人と関わろうとしない。

評価方法

授業での積極性（発言、他者との関わり、意欲）30%
毎回の授業レポート課題（リアクションペーパー）20%
定期テスト 50%

テキスト

必要に応じてプリントを配付する

マーケティング論

～ビジネスの本質理解とマーケティング戦略立案のための発想法～

織戸　恒男

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	前期	2	選択	専門科目　選択

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

『マーケティング』は「ファイナンス（財務・経理）」と「アドミニストレーション（管理全般）」とともに企業体を構成する機能であり、業種・職種を問わず、身につけるべきビジネス実務の知識である。そのマーケティングの考え方の枠組みとビジネスにおけるマーケティング戦略立案・戦術策定の発想法を、担当教員の広告会社マッキャン・ワールドグループ及びインターネット調査会社 GMO リサーチ社での実務経験に基づいて、具体的な事例を取り上げて講義する。

授業計画

授業回	授業内容
第 1 回	マーケティングとは？ 企業のマーケティング活動の定義／マーケティングを学ぶための基本的な考え方
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／具体的事例で学ぶマーケティングの本質
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	競争優位性の確立の基本と発想法（有利な立ち位置でビジネスを進める；STP）① Segmentation ｾｸﾞﾒﾝﾃｰｼｮﾝ／Targeting ﾀｰｹﾞﾃｨﾝｸﾞ／Positioning ﾎﾟｼﾞｼｮﾆﾝｸﾞ
第 5 回	競争優位性の確立の基本と発想法（有利な立ち位置でビジネスを進める；STP）② Segmentation ｾｸﾞﾒﾝﾃｰｼｮﾝ／Targeting ﾀｰｹﾞﾃｨﾝｸﾞ／Positioning ﾎﾟｼﾞｼｮﾆﾝｸﾞ
第 6 回	製品戦略 4P／4C ① 何を売るのか／Product と Customer Value（製品／顧客にとっての価値）
第 7 回	価格戦略 4P／4C ② いくらで売るのか／Price と Cost（価格／購入までの時間を含めたトータルコスト）
第 8 回	広告・プロモーション戦略 4P／4C ③ どのように知らせるのか／Promotion と Communication（販売促進／顧客との関係構築）
第 9 回	販売チャネル戦略 4P／4C ④ どのように届けるのか／Place と Convenience（流通／購入・利用の利便性）
第 10 回	ネーミングとパッケージ 製品名・サービス名称・店舗名の考案／マーケティングにおける役割／ブランドの基本
第 11 回	ブランディング ブランドの定義・種類と役割の変遷／ブランド価値の重要性／ブランドエクイティ
第 12 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 13 回	Web マーケティング Web サイトへの集客手法／Web サイトでの接客／ターゲティング・リターゲティング
第 14 回	企業のマーケティング活動の実例を調べる（グループワークによる資料作成） どのような人に・どのような価値を・どのように届けているのか
第 15 回	企業のマーケティング活動の実例を発表する（グループによるプレゼンテーション） どのような人に・どのような価値を・どのように届けているのか

予習・復習

- 予習：毎回講義で取り上げるテーマに関して、身近な製品・サービスや店舗・施設等のマーケティング活動を想定し、簡潔にまとめておくこと（他に、授業内で事前準備の指示あり）。
- 復習：興味や関心を持ったこと／理解できなかったこと／感想や要望／質問などを、毎回配付するシート（ミニットペーパー）に記入し、次回講義までに必ず提出すること（他に、授業内で提出課題の指示あり）。

※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。

履修上の注意

1. 自身が利用している身近な製品・サービスや店舗・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. 講義回は未定であるが、マーケティングデータの収集ノウハウやブランディングを講義テーマとして、外部講師（元ハイエンドブランドのマーケティングディレクター）の招聘を予定している。
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）。
5. 常識を逸脱したり、社会のルールを守れない場合には退室を命じる。

到 達 目 標

1. マーケティング戦略立案のための基本的な考え方の枠組み（フレームワーク）である「STP (Segmentation／Targeting／Positioning)」を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)」を説明することができる。
3. 身近な製品・サービスや店舗・施設等の「マーケティング戦略と戦術」を説明することができる。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
STP の説明（30%）	STP の知識の習得にとどまらず、分析力や創造力まで習得できている。	STP のフレームワークを用いて分析し説明できる。	STP の基本とフレームワークを説明できる。	STP の基本を理解しているが、フレームワークまでは説明できない。	STP の基本もフレームワークも十分に説明できない。
4P／4C の説明（30%）	4P／4C の知識の習得にとどまらず、分析力や創造力まで習得できている。	4P／4C のフレームワークを用いて分析し説明できる。	4P／4C の基本とフレームワークを説明できる。	4P／4C の基本を理解しているが、フレームワークまでは説明できない。	4P／4C の基本もフレームワークも十分に説明できない。
企業のマーケティング活動の説明（40%）	企業のマーケティング戦略と戦術について、根拠と論理的な説明に基づき、正確かつ説得力のある結論を導いている。	企業のマーケティング戦略と戦術について、根拠に基づき、論理的な説明がほぼできている。	企業のマーケティング戦略と戦術について、根拠を示して概ね正確に説明しているが、読み手を納得させる書き方や結論となっていない。	企業のマーケティング戦略と戦術について、一部根拠を示しているが、参照したデータや文章の意味を取り違えたり、論理的な説明ができていなかったりする。	企業のマーケティング戦略と戦術について、根拠がまったく示されておらず、情緒的な文章が続き、論理的な説明ができていない。

評価方法

前期定期試験 40%、グループワークによる資料作成とプレゼンテーション 30%、受講態度 30%

テキスト

- 特定の教科書は使用せず、必要に応じて資料を配付する。
- 講義で用いた資料は Microsoft Teams の「マーケティング論」のチームにある「クラスの資料」のフォルダーにアップロードする（必要に応じてダウンロードすること）。

インターンシップ　～現場実習を通して職場意識を高めよう～	齋藤　篤史

年次	時期	単位	卒業	区分
1年	後期	2	選択	専門科目　選択

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

旅行会社において様々な業界との取引や社員教育・育成などの実務経験に基づき、企業等での現場実習を体験します。これに先立ち現場実習のための準備として、仕事や就職活動の方向性の確認、現場実習に向けての履歴書の作成、ビジネスマナーの習得等を行います。実習後は報告書の作成と報告会等を行います。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する。

授業計画

授業回	授業内容
第 1 回	履修者の選考
第 2 回	授業の進め方
第 3 回	＜事前指導＞
第 4 回	＜事前指導＞履歴書等、必要書類の作成
第 5 回	＜事前指導＞実習先に関する研究
第 6 回	＜事前指導＞実習本番への準備（マナー）
第 7 回	＜事前指導＞実習報告の準備（プレゼン準備）
第 8 回	〔現場実習〕
第 9 回	〔現場実習〕各々の実習先での現場実習
第 10 回	〔現場実習〕日報の記載・提出
第 11 回	〔現場実習〕お礼状の作成と送付
第 12 回	≪事後指導≫
第 13 回	≪事後指導≫実習の内容と成果について
第 14 回	≪事後指導≫各自 PowerPoint を使用してのプレゼン
第 15 回	実習報告会

予習・復習

・予習：実習先への提出書類作成準備、実習先での留意事項、マナーなどのおさらい

・復習：日報を作成して、学んだことを振り返る。実習報告会の準備、就職活動と就職に活かせることをまとめておく。

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。
なお定員は最大でも８名程度です。
・履修者の選考は、前期科目履修状況（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説明会を実施します。
・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場合があります。もちろん、事前の調整・連絡は致しますので、連絡のチェックを怠らないようにして下さい。
・授業の内容や進行順序は、変更になる場合があります。
・遅刻は原則不可とし、正当な理由のない遅刻、欠席の累計が６回以上の場合は、単位認定を致しません。

到 達 目 標

・ビジネス現場で実際に働く事を通じて、仕事の流れや職場における人間関係のあり方などを体験する。
・働く事の面白さと難しさ、働く事の意義を考えるとともに、就職への意識を高める。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解・知識（４０%）	授業内容を十分に理解しており知識も身についている。	授業内容を十分に理解している。	授業内容の理解は十分ではないが、概ね満足できる。	授業内容の理解度・知識の習得がともに不足している。	授業内容の理解が極めて不十分であり、期待する状態にない。
発想力・創造力（４０%）	課題に対して期待以上の独創的なアイデアを生み出して提案ができている。	課題に対して期待通りの提案ができる。	創造力がやや不足気味ではあるが、概ね満足できる。	自分自身の発想が反映されていないが、最低限の内容で提案ができている。	課題に沿った提案がほとんど出来ておらず、内容も貧弱。
情報収集力・探求心（２０%）	自発的に探究心を持って積極的な情報収集の取組みができている。	情報収集が十分にできている。	情報収集力がやや不足しているが、概ね満足できる	課題に対する最低限の情報収集はできている。	課題に沿った情報集がほとんどできていない。

評価方法

現場実習（50%)、事前・事後における受講態度（50%）を総合的に判断して評価します。

テキスト

教科書はありません。必要な資料は適宜配付しますので、受け取りと管理を各自適切に実行してください。

ベンチャービジネス論

～自ら考え主体となって働くことの意義と大切さを学ぶ～

織戸　恒男

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	前期	2	選択	専門科目　選択

※実務経験のある教員による授業科目

授 業 概 要

起業する・しないに関わらず、将来のビジネス実務において、自ら考え主体となって働くことの意義と大切さを学ぶために、「ベンチャースピリット／アントレプレナーシップ」を『起業家の精神と行動能力』と定義し、担当教員の GMO インターネットグループへの参画で得た実務経験に基づいて、ベンチャービジネスの具体的な事例を取り上げて講義する。

授 業 計 画

授業回	授業内容	
第 1 回	イントロダクション（ベンチャースピリット／アントレプレナーシップを学ぶことの重要性） ベンチャービジネスの定義／伝統的企業との違い／イノベーションとは？	
第 2 回	(1) 事業機会の発見とアイデア考案	(2) ケーススタディ 萌芽期のベンチャービジネス①
第 3 回	(1) 弱者が圧倒的に勝つための法則	(2) ケーススタディ 萌芽期のベンチャービジネス②
第 4 回	(1) 儲ける仕組み（ビジネスモデル）	(2) ケーススタディ 萌芽期のベンチャービジネス③
第 5 回	(1) 目標を達成するための作戦	(2) ケーススタディ 水道を救え AI ベンチャー「フラクタ」の挑戦①
第 6 回	(1) 事業計画の立案（ﾘｰﾝｽﾀｰﾄｱｯﾌﾟ）	(2) ケーススタディ 水道を救え AI ベンチャー「フラクタ」の挑戦②
第 7 回	(1) ベンチャーのマーケティング	(2) ケーススタディ 水道を救え AI ベンチャー「フラクタ」の挑戦③
第 8 回	(1) チームビルディング	(2) ケーススタディ 水道を救え AI ベンチャー「フラクタ」の挑戦④
第 9 回	(1) 事業の成長	(2) ケーススタディ 水道を救え AI ベンチャー「フラクタ」の挑戦⑤
第 10 回	(1) お金の調達	(2) ケーススタディ 水道を救え AI ベンチャー「フラクタ」の挑戦⑥
第 11 回	(1) 総括 ①：ベンチャースピリット	(2) ケーススタディ 水道を救え AI ベンチャー「フラクタ」の挑戦⑦
第 12 回	(1) 総括 ②：ゴールの先にあるもの	(2) ケーススタディ 水道を救え AI ベンチャー「フラクタ」の挑戦⑧
第 13 回	ベンチャービジネスの実例を調べる（グループワークによる資料作成） ビジネスモデル／戦略目標と戦術／成長の要因／ベンチャースピリットなど	
第 14 回	ベンチャービジネスの実例を調べる（グループワークによる資料作成） ビジネスモデル／戦略目標と戦術／成長の要因／ベンチャースピリットなど	
第 15 回	ベンチャービジネスの実例を発表する（グループによるプレゼンテーション） ビジネスモデル／戦略目標と戦術／成長の要因／ベンチャースピリットなど	

予 習 ・ 復 習

- 予習：教科書の指定された範囲を必ず講義までに読み、自分の意見をまとめておくこと （他に、授業内で事前準備の指示あり）。
- 復習：興味や関心を持ったこと／理解できなかったこと／感想や要望／質問などを、毎回配布するシート（ミニットペーパー） に記入し、次回講義までに必ず提出すること （他に、授業内で提出課題の指示あり）。

※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。

履修上の注意

1. 授業内容は、前半「(1)講義形式」、後半「(2)指定テーマ及びケーススタディについてのディスカッション（反転授業・アクティブラーニング形式)」とする。
2. 経済や産業の変化、最先端テクノロジーの進化や業界のトレンドを自ら学び、どの事象が自身にとって重要な出来事なのかを考え、将来のキャリアの方向性を見出すこと。
3. ベンチャー（スタートアップ）企業のホームページやニュース記事、起業家の著書などを調べる習慣を身につけること。
4. 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。
5. 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)。
6. 常識を逸脱したり、社会のルールを守れない場合には退室を命じる。

到 達 目 標

1. 自ら考え主体となって働くために（もしくは、起業・事業創造に）必要不可欠なマインドセットとスキルであるベンチャースピリット／アントレプレナーシップを理解する。
2. 「ベンチャービジネスの実例（または、オリジナルのビジネスプラン)」を説明することができる。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
ベンチャースピリット／アントレプレナーシップの理解（40%）	ベンチャースピリット／アントレプレナーシップの理解にとどまらず、事業構想力まで習得できている。	ベンチャースピリット／アントレプレナーシップを理解している。	ベンチャービジネスの特徴を理解している。	ベンチャービジネスの特徴をある程度理解している。	ベンチャースピリット／アントレプレナーシップもベンチャービジネスの特徴も理解していない。
ベンチャービジネスの実例の説明（60%）	特定のベンチャービジネスについて、根拠と論理的な説明に基づき、正確かつ説得力のある結論を導いている。	特定のベンチャービジネスについて、根拠に基づき、論理的な説明がほぼできている。	特定のベンチャービジネスについて、根拠を示して概ね正確に説明しているが、読み手を納得させる書き方や結論となっていない。	特定のベンチャービジネスについて、一部根拠を示しているが、参照したデータや文章の意味を取り違えたり、論理的な説明ができていなかったりする。	特定のベンチャービジネスについて、根拠がまったく示されておらず、情緒的な文章が続き、論理的な説明ができていない。

評価方法

前期定期試験 40%、グループワークによる資料作成とプレゼンテーション 30%、受講態度 30%

テキスト

・教科書名：水道を救え ―AI ベンチャー「フラクタ」の挑戦―
・著 者 名：加藤 崇
・出版社名：新潮社
・出 版 年（ISBN)：2022 年（978-4-10-610973-7)
※講義で用いた資料は Microsoft Teams の「ベンチャービジネス論」のチームにある「クラスの資料」のフォルダーにアップロードする（必要に応じてダウンロードすること)。

臨床心理学　～生きづらさを理解し支えるための学問～	赤城　知里

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	前期	2	選択	専門科目　選択

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

臨床心理学を「心の病気を知る学問」としてだけでなく、「人が悩みやつらさを抱えながら生きていく過程を理解し、支えるための学問」として学ぶ。公認心理師・臨床心理士として心理カウンセリングを行ってきた実務経験に基づき、うつ病・不安障害・適応障害などの代表的な精神疾患について基礎的な知識や青年期に特有の心の揺れや悩みについても取り上げ、実際の職場場面を踏まえながらグループワークを用い指導する。

授業計画

授業回	授業内容
第 1 回	オリエンテーション　授業のねらい、意図を伝え、受講にあたり心構えを共有する
第 2 回	臨床心理学とは　心の健康やストレスについて考える
第 3 回	青年期の病理①　恋愛関係の心理（解説と事例検討）
第 4 回	青年期の病理②　親子関係の心理（解説と事例検討）
第 5 回	青年期の病理③　友人関係の心理（解説と事例検討）
第 6 回	主な精神疾患①　うつ病・不安障害（解説と事例検討）
第 7 回	主な精神疾患②　適応障害・統合失調症・依存（解説と事例検討）
第 8 回	主な精神疾患③　パーソナリティ障害（解説と事例検討）
第 9 回	主な心理療法①　グループアプローチ（解説と実習）
第 10 回	主な心理療法②　クライエント中心療法　認知行動療法（解説と実習）
第 11 回	主な心理療法③　催眠療法　自律訓練法（解説と実習）
第 12 回	主な心理療法④　マインドフルネス　コンパッション・フォーカスト・セラピー（解説と実習）
第 13 回	事例検討① 見立てと方針を考える（グループワーク）
第 14 回	事例検討② グループ発表
第 15 回	まとめ

予習・復習

・予習：毎回の授業テーマについて、ネットで調べ自分なりに理解し、疑問点を明確にする。
・復習：授業での学びをリアクションペーパーで整理し理解する。

履修上の注意

・人と関わることや発言・発表の機会が多い授業である。
・教員と学生が双方向でやりとりしながら運営し、グループワーク等体感的なカリキュラムであり、主体的に参加することを求める。
・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）。
・提出物の締め切り厳守。

到 達 目 標

・主な精神疾患と青年期の心理的課題について理解することができる。
・代表的な心理療法の考え方を学ぶとともに、自分や身近な人の心の不調に気づき、適切に関わりながら自分自身の心を大切にできるようになる

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解度（30%）	授業内容を超えた自主的な学修ができる。	授業内容をほぼ100%理解している。	理解はしているが授業内容の理解に多少不足がある。	授業内容を最低限の理解をしている。	内容についての理解ができていない。
文章で説明する力（レポート）（30%）	自分の考えを他人に伝わるように論理的に記述する事ができる。	自分の考えを含めて記述する事ができる。	不足する点があるが、課題に沿った文を書く事ができる。	最低限の内容について文章で説明ができる。	内容について文章で説明ができない。
積極性（40%）	率先して自分の考えを発言する事ができる。	自分の考えを発言する事ができる。	自分の考えを発言する努力ができる。	リアクションを取るなど、人と関わろうという意思がある。	人と関わろうとしない。

評価方法

授業での積極性（発言、他者との関わり、意欲）３０％
毎回の授業レポート課題（リアクションペーパー）２０％
定期試験（レポート）５０％

テキスト

必要に応じてプリントを配付

産業心理学　～社会で働き、生きていくことを考える～	赤城　知里

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	後期	2	選択	専門科目　選択

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

産業心理学の観点から、社会で働き生きていくために必要な知識を学び、社会人として適切に対応する力を高めることを目的とする。会社組織で働く上で重要となる自立、モチベーション、リーダーシップ、職場のメンタルヘルスおよびストレス対処といった基本的テーマを扱い、公認心理師・臨床心理士として心理カウンセリングを実施してきた実務経験に基づき、実際の事例を用いながら実践的に指導する。

授業計画

授業回	授業内容
第 1 回	ガイダンス　授業のねらい、意図を伝え、受講にあたり心構えを共有する
第 2 回	自立とは何かを考える１　自立について考える
第 3 回	自立とは何かを考える２　経済的自立　精神的心理的自立について考える（解説とワーク）
第 4 回	自立とは何かを考える３　社会的自立について考える（解説とワーク）
第 5 回	ワークモチベーション１　モチベーションとは何か考える（解説とワーク）
第 6 回	ワークモチベーション２　想像性を生み出す働き方を考える（解説とワーク）
第 7 回	ワークモチベーション３　ワークモチベーションの理論（解説とワーク）
第 8 回	リーダーシップ１　リーダーシップとは何か理解する（解説とワーク）
第 9 回	リーダーシップ２　自分らしさを活かしたリーダーシップスタイルを考える（解説とワーク）
第 10 回	職場のストレスとメンタルヘルス１　ストレスとは　ストレス対処法を知る（解説と実習）
第 11 回	職場のストレスとメンタルヘルス２　職場のストレスについて事例検討する（解説とワーク）
第 12 回	職場のストレスとメンタルヘルス３　ハラスメントについて事例検討する（解説とワーク）
第 13 回	職場のストレスとメンタルヘルス４　メンタルケア（解説と実習）
第 14 回	キャリアビジョン　発達段階を踏まえて「キャリア」を考える（解説とワーク）
第 15 回	まとめ

予習・復習

・予習：毎回の授業テーマについて、ネットで調べ自分なりに理解し、疑問点を明確にする。
・復習：授業での学びをリアクションペーパーで整理し理解する。

履修上の注意

・人と関わることや発言・発表の機会が多い授業である。
・教員と学生が双方向でやりとりしながら運営し、グループワーク等体感的なカリキュラムであり、主体的に参加することを求める。
・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）。
・提出物の締め切り厳守。

到 達 目 標

・自立について理解し自分自身の自立について向き合う事ができる。
・社会で働く上で必要な理論や考え方を知ることで、職場で適応できる力を育む。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解度（30%）	授業内容を超えた自主的な学修ができる。	授業内容をほぼ100%理解している。	理解はしているが授業内容の理解に多少不足がある。	授業内容を最低限の理解をしている。	内容についての理解ができていない。
文章で説明する力（レポート）（30%）	自分の考えを他人に伝わるように論理的に記述する事ができる。	自分の考えを含めて記述する事ができる。	不足する点があるが、課題に沿った文を書く事ができる。	最低限の内容について文章で説明ができる。	内容について文章で説明ができない。
積極性（40%）	率先して自分の考えを発言する事ができる。	自分の考えを発言する事ができる。	自分の考えを発言する努力ができる。	リアクションを取るなど、人と関わろうという意思がある。	人と関わろうとしない。

評価方法

授業での積極性（発言、他者との関わり、意欲）３０％
毎回の授業レポート課題（リアクションペーパー）２０％
定期試験（レポート）５０％

テキスト

必要に応じてプリントを配付する

観光ビジネス論

～観光ビジネスを分類別に学び、就活や社会生活で活かそう～

齋藤　篤史

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	前期	2	選択	専門科目　選択

※実務経験のある教員による授業科目

授 業 概 要

旅行会社における、観光産業の様々な会社や組織との実務経験に基づき、観光ビジネスを分類し、具体的な業務内容や日本経済、環境に与える影響について、実例を交えて講義する。また観光関連の仕事に興味を持ち就職先の選択肢の一つとしたり、消費者目線で観光サービスを利用する際にも役立ちます。

授 業 計 画

授業回	授業内容
第 1 回	授業オリエンテーション　授業の進め方と評価方法についての説明
第 2 回	日本の観光ビジネスの概要と歴史
第 3 回	観光ビジネス①　〔運輸関連：ＪＲ、私鉄〕
第 4 回	観光ビジネス②　〔運輸関連：航空、観光バス他輸送〕
第 5 回	観光ビジネス③　〔運輸関連：クルーズ〕
第 6 回	観光ビジネス④　〔宿泊：ホテル、旅館、レストラン施設〕
第 7 回	観光ビジネス⑤　〔テーマパーク、他アミューズメント関連〕
第 8 回	理解度小テストの実施、課題レポートの提出
第 9 回	日本の観光政策と地域における観光ビジネス（地方創生）
第 10 回	観光ビジネス⑥　〔着地型テーマ旅行関連、他〕
第 11 回	観光ビジネス⑦　〔イベント〕
第 12 回	観光ビジネス⑧　〔ＭＩＣＥ〕
第 13 回	観光ビジネス⑨　〔ロードサイド〕
第 14 回	海外の観光ビジネス〔欧米、東南アジア、オセアニア他〕
第 15 回	まとめ及び課題レポートの提出

予 習 ・ 復 習

予習・復習は授業内で適宜指示します。

・予習：次回以降取り上げるテーマに関しての予習や情報収集を指示します。

・復習：授業の復習レポートや理解度小テストを定期的に実施します。

履修上の注意

・観光ビジネス（航空、鉄道、宿泊、テーマパーク、イベントなど）関連に興味を持って、日常的に情報収集（テレビ、新聞、雑誌、Web）を心掛けてください。
・授業の内容や進行順序は、変更になる場合があります。
・遅刻は授業開始後 30 分未満とし、30 分以降の場合は欠席扱いとなります。
・授業中に注意しても、引き続き寝ている場合は欠席扱いとなります。
・遅刻 3 回で欠席 1 回の扱いとなり、欠席の累計が 6 回以上の場合は、単位認定を致しません。

到 達 目 標

・観光ビジネスを分類別に学び、興味を持って、就職先の選択肢のひとつにする（消費者目線で利用する際に役立てる）
・「観光ビジネスが日本経済や環境に与える影響」について修得して、課題に対して情報収集・提案出来るようにする。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解・知識（４０%）	授業内容を十分に理解しており知識も身についている。	授業内容を十分に理解している。	授業内容の理解は十分ではないが、概ね満足できる。	授業内容の理解度・知識の習得がともに不足している。	授業内容の理解が極めて不十分であり、期待する状態にない。
発想力・創造力（４０%）	課題に対して期待以上の独創的なアイデアを生み出して提案ができている。	課題に対して期待通りの提案ができる。	創造力がやや不足気味ではあるが、概ね満足できる。	自分自身の発想が反映されていないが、最低限の内容で提案ができている。	課題に沿った提案がほとんど出来ておらず、内容も貧弱。
情報収集力・探求心（２０%）	自発的に探究心を持って積極的な情報収集の取組みができている。	情報収集が十分にできている。	情報収集力がやや不足しているが、概ね満足できる	課題に対する最低限の情報収集はできている。	課題に沿った情報集がほとんどできていない。

評価方法

課題レポート及び授業内の理解度テスト（70%）、受講態度（30%）を総合的に判断して評価します。

テキスト

使用しません。毎回授業資料を配付します。

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～

冨吉　光則

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	前期	2	選択	専門科目　選択

※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」はさまざまな業界・業種で必要とされる接客や対人関係の心構えにあたり、日本での「おもてなし」に通じるものでもある。旅行会社と航空会社に在籍し、お客様の満足度を高めるために実践してきた実務上の経験を元に取り上げる「ホスピタリティ」の基本を習得しながら、様々な業種・業界におけるマナー・ホスピタリティ・おもてなしの理解につなげていく。とりあげる「ホスピタリティ」の事例から企業やビジネス上の「顧客満足」とは何かを習得することも重要である。就活、実社会の仕事上、いずれにおいても本授業が非常に重要な意味を持つことを理解して履修すること。

授業計画

授業回	授業内容
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、対応方法のマナー
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、PC、スマホ、インターネット、SNS 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）・冠婚葬祭のマナー
第 6 回	ホスピタリティの基本⑤　外国人・ムスリムの受入対応のマナー
第 7 回	業界別ホスピタリティスの考察①　ブライダルのホスピタリティ
第 8 回	業界別ホスピタリティスの考察②　ホテルのホスピタリティ
第 9 回	業界別ホスピタリティスの考察③　テーマパークのホスピタリティ
第 10 回	業界別ホスピタリティスの考察④　医療事務のホスピタリティ
第 11 回	業界別ホスピタリティスの考察⑤　観光（インバウンド）におけるホスピタリティ
第 12 回	業界別ホスピタリティスの考察⑥　「和食・日本酒」のホスピタリティと会食マナー
第 13 回	日本伝統文化のホスピタリティ①　「金継ぎ」、本学の SDGs 活動
第 14 回	日本伝統文化のホスピタリティ②　体験授業「浴衣の着付け・生け花」
第 15 回	振り返り、小論文の提出

予習・復習

・予習：授業の最後に、次回の授業で取り扱うメインテーマやキーワード（関連する用語）を提示するので、それを予習として行った上で次回授業に臨むこと。
・復習：小論文の形で実施する。

履修上の注意

・授業計画は変更になることがある。
・外部講師を招いての特別講義を行うことがあり、体験・実習に参加するグループと、それを視聴するグループに分かれることがある。また、それに伴い実費が発生する場合は各自負担となる。
・フィールドワーク、企業訪問を実践する際の交通費など実費は学生負担となる。安全対策に留意して行う。
・体験授業は授業時間内で行わずに「オープンキャンパス開催時」に実施することがある。
・講義の理解を深めるため、講義テーマと関連する動画を視聴することがあり、欠席者は視聴できない。
・授業開始から 30 分までは遅刻として受講を認める。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。
・受講中の以下の行為には厳正に対処する。1 回目の注意のあと改善しない場合は受講させない処置をとる。〇私語、〇必要のないスマホ視聴、〇無届による退出行為、〇机に突っ伏しての爆睡状態

到 達 目 標

１．　ホスピタリティの実践に向けて、その方法を構想、立案することができる。
２．　ホスピタリティに溢れた利用すべきサービスやビジネスモデルを客観的に捉えることができる。
３．　ホスピタリティの現状や課題を客観的に捉えることができる。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解度（５０%）	授業内容を十分理解し、設定した課題の全てを学修している。	授業内容をほぼ理解できており課題も一通り対応できる。	授業内容と課題は理解してはいるが、課題対応が十分でない。	最低限レベルの理解のため、課題の対応ができない。	内容についての理解ができていない。
課題解決能力（３０%）	何も参照せずに独自の能力で課題を解くことができる。	問題の趣旨を理解し、概ね回答を導くことができる。	授業のファイルを参照しながら解決箇所を探すことができる。	課題の意味は把握しているが授業内容の一部にも理解ができていない。	授業の内容も課題に対する理解もなく課題解決能力がない。
解法を文章で説明する力（レポート）（２０%）	課題の趣旨を完全に理解し独自の視点から説得力のある記述ができる。	主張したい事柄に対する根拠をデータや先行研究で明記し、説得力がある。	理路整然とした記述ができず論理に飛躍があるため十分な説得力がない。	主張したい事柄に対する根拠を示すことはできるが記述にまとまりがない。	最低限の内容について説明ができる。

評価方法

以下の３項目を数値化し、それに受講姿勢と習得状況を精査した総合評価とする。
・定期試験　５０%
・平常点（毎回の授業内課題シート、予習課題の提出）　３０%
・小論文　２０%

テキスト

・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付する。

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～

冨吉　光則

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	前期	2	選択	専門科目　選択

※実務経験のある教員による授業科目

授 業 概 要

ホテルや日本旅館を中心とした宿泊サービスおよびホテルでのブライダル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。今後計画されている外資系５ツ星ホテルの日本開業にも対応可能な基礎知識の向上に役立てる。成功したビジネス事例・ホテ経営の数々を取り上げて講義する。人気のある「ホテルブライダルスタッフ」になるためのホテル分析の仕方やブライダル・コーディネーターを目指す方法にも触れる。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・１級」の受験対策も取り入れる。

授 業 計 画

授業回	授業内容
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、ホテル検定に対する理解
第 2 回	宿泊業研究①　大人気ディズニーランド：「ミリアルリゾートホテルズ」の魅力と応募
第 3 回	宿泊業研究②　都市型総合ホテル：帝国ホテル、西武プリンスホテルズワールドワイド等
第 4 回	宿泊業研究③　日本旅館：旅館の魅力、倒産の危機からＶ回復しＤＸを活用優良企業へ
第 5 回	宿泊業研究④　外資系ホテル：加速する日本への進出、外資系ホテルの魅力と就職機会
第 6 回	宿泊業研究⑤　今注目のホテル
第 7 回	宿泊業研究⑥　ＭＩＣＥビジネス：国際イベント、ＩＲ（統合型リゾート）
第 8 回	宿泊業研究⑦　宿泊で地方創生：町まるごと＆駅まるごとホテル、古民家再生事業
第 9 回	宿泊業界の実務①　ホテルの概要、ホテル英語の解説
第 10 回	宿泊業界の実務②　宿泊部門の業務、ホテルの接客の基礎
第 11 回	宿泊業界の実務③　料飲部門、調理部門、宴会部門の業務
第 12 回	宿泊業界の実務④　ホテルブライダル部門の仕事
第 13 回	宿泊業界の実務⑤　FB（Food & Beverage）・レストラン・企業の宴会（東京會舘、等）
第 14 回	宿泊業界の実務⑥　ニューオータニ「即位の礼」日本を表す祝賀パーティからの学び
第 15 回	振り返り、小論文の提出

予 習 ・ 復 習

・予習：授業の最後に、次回の授業で取り扱うメインテーマやキーワード（関連する用語）を提示するので、それを予習として行った上で次回授業に臨むこと。
・復習：小論文の形で実施する。

履修上の注意

・フィールドワーク、企業訪問、オンライン特別授業等により、授業計画は変更になることがある。
・「ホテルビジネス実務検定ベーシック 2 級」取得の対策を取り入れた講義も一部含まれるが、検定試験の対策は資格講座（エクステンションセンターで募集するもの）を受講すること。
・講義の理解を深めるため、講義テーマと関連する動画を視聴することがあり、欠席者は視聴できない。
・フィールドワーク、企業訪問を実践する際の交通費など実費は学生負担となる。安全対策に留意して行う。
・授業開始から 30 分までは遅刻として受講を認める。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。
・受講中の以下の行為には厳正に対処する。1 回目の注意のあと改善しない場合は受講させない処置をとる。〇私語、〇必要のないスマホ視聴、〇無届による退出行為、〇机に突っ伏しての爆睡状態

到 達 目 標

１．宿泊業界の知識を身に付け、それに基づき問題点や課題を指摘することができる。
２．ホテルビジネスの実践に向けて、その方法を構想、立案ができる。
３．ホテルでの「ブライダル・コーディネーター」に応募するための就活戦略が習得できる。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解度（５０%）	授業内容を十分理解し、設定した課題の全てを学修している。	授業内容をほぼ理解できており課題も一通り対応できる。	授業内容と課題は理解してはいるが、課題対応が十分でない。	最低限レベルの理解のため、課題の対応ができない。	内容についての理解ができていない。
課題解決能力（３０%）	何も参照せずに独自の能力で課題を解くことができる。	問題の趣旨を理解し、概ね回答を導くことができる。	授業のファイルを参照しながら解決箇所を探すことができる。	課題の意味は把握しているが授業内容の一部にも理解ができていない。	授業の内容も課題に対する理解もなく課題解決能力がない。
解法を文章で説明する力（レポート）（２０%）	課題の趣旨を完全に理解し独自の視点から説得力のある記述ができる。	主張したい事柄に対する根拠をデータや先行研究で明記し、説得力がある。	理路整然とした記述ができず論理に飛躍があるため十分な説得力がない。	主張したい事柄に対する根拠を示すことはできるが記述にまとまりがない。	最低限の内容について説明ができる。

評価方法

以下の３項目を数値化し、それに受講姿勢と習得状況を精査した総合評価とする。
・定期試験　５０%
・平常点（毎回の授業内課題シート、予習課題の提出）　３０%
・小論文　２０%

テキスト

参考図書として、「ホテルビジネス実務検定」にも使える以下の書籍をすすめる。
・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－（税込 6,600 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：2026 年 改訂版
・ISBN：記載なし

ホテル経営論　～ホスピタリティーマインド（思いやりを持って優しく温かく接する心）を学び社会生活でも役立てよう！！	齋藤　篤史

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	前期	2	選択	専門科目　選択

※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実務経験を基づき、この授業では、ホテルの歴史や分類、代表的なホテルやホテルチェーンの概要に加え、ホテルビジネスにおける経営の基礎知識、各部門の特徴・役割・実務、さらにホスピタリティに関する内容を学びます。さらに、この授業ではホテルビジネス実務検定試験に対応できるよう、必要な知識も講義する。
「ホスピタリティーマインド」とは思いやりを持って優しく温かく接する心のことです。

授業計画

授業回	授業内容
第 1 回	授業オリエンテーション　授業の進め方と評価方法についての説明
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、MICE に関する知識
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	レベニューマネージメント（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	ラグジュアリーホテルや旅行会社におけるホスピタリティーの事例
第 14 回	西洋料理（フランス料理）の歴史と基本ならびに各国料理について
第 15 回	ホテル業界を取り巻く環境、まとめ及び課題レポートの提出

予習・復習

予習・復習は授業内で適宜指示します。
・予習：次回以降取り上げるテーマに関しての予習や情報収集を指示します。
・復習：授業の復習レポートや理解度小テストを定期的に実施します。

履修上の注意

・関連する事（ホテル、レストラン、パーティー、各国料理、食文化、ホスピタリティー）に興味を持って日常的に情報収集（テレビ、雑誌、旅行パンフレット、Web）を心掛けてください。
・授業の内容や進行順序は、変更になる場合があります。
・遅刻は授業開始後 30 分未満とし、30 分以降の場合は欠席扱いとなります。
・授業中に注意しても、引き続き寝ている場合は欠席扱いとなります。
・遅刻 3 回で欠席 1 回の扱いとなり、欠席の累計が 6 回以上の場合は、単位認定を致しません。

到 達 目 標

・「ホテル実務・経営」がどのようなものかを理解して、ホテル関連の仕事に興味を持って就職先の選択肢のひとつにする（消費者目線でホテルを利用する際に役立てる）
・「ホテルビジネス実務検定」の合格を目指し、引き続き資格講座（エクステンションセンター）を受講する。
・ホテル関連の知識（ホテルチェーン、各国料理、料理関連の基礎知識など)」について修得して、社会常識としての知識を身に付ける。
・「ホテルや旅行業界におけるホスピタリティー」を学ぶことによって、他業界でも活用できるようにする。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解・知識＜宿泊、企画、経営＞（４０％）	授業内容を十分に理解しており知識も身についている。	授業内容を十分に理解している。	授業内容の理解は十分ではないが、概ね満足できる。	授業内容の理解度・知識の習得がともに不足している。	授業内容の理解が極めて不十分であり、期待する状態にない。
理解・知識＜料飲、宴会、調理＞（４０％）	授業内容を十分に理解しており知識も身についている。	授業内容を十分に理解している。	授業内容の理解は十分ではないが、概ね満足できる。	授業内容の理解度・知識の習得がともに不足している。	授業内容の理解が極めて不十分であり、期待する状態にない。
情報収集力・探求心（２０％）	自発的に探究心を持って積極的な情報収集の取組みができている。	情報収集が十分にできている。	情報収集力がやや不足しているが、概ね満足できる	課題に対する最低限の情報収集はできている。	課題に沿った情報集がほとんどできていない。

評価方法

課題レポート及び授業内の理解度テスト（70%)、受講態度（30%）を総合的に判断して評価します。

テキスト

使用しません。毎回授業資料を配付します。

旅行業法　～国家試験にチャレンジしよう～	齋藤　篤史

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	前期	2	選択	専門科目　選択

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

旅行の企画・販売など旅行業法関連の資格が必要とされる旅行会社における実務経験に基づき、この授業では旅行業務取扱業者（旅行会社）に関する法律や規程（旅行業法及びその関連命令）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。なお旅行業法の修得は、実際に旅行をする際にも役立つ知識となります。

授業計画

授業回	授業内容
第 1 回	授業オリエンテーション　授業の進め方と評価方法についての説明
第 2 回	旅行業法の基礎知識
第 3 回	登録制度と営業保証金制度
第 4 回	旅行業務取扱管理者と外務員
第 5 回	旅行業務取扱料金、旅行業約款、標識
第 6 回	取引条件の説明・書面の交付、広告・旅程管理、受託契約
第 7 回	禁止行為・業務改善命令・罰則、旅行サービス手配業、旅行業協会、弁済業務保証金
第 8 回	標準旅行業約款〔総則、企画旅行契約の締結・変更・解除〕
第 9 回	標準旅行業約款〔旅程管理・責任、旅程保証、特別補償規程、手配旅行契約〕
第 10 回	運送・宿泊約款〔国内旅客運送約款、モデル宿泊約款〕
第 11 回	国内旅行実務〔JR 運賃・料金〕
第 12 回	国内旅行実務〔国内航空運賃・料金〕
第 13 回	国内旅行実務〔国内地理：世界遺産、国立公園、ラムサール条約、伝統行事、郷土料理〕
第 14 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
第 15 回	旅行業界を取り巻く観光ビジネス、まとめ及び課題レポートの提出

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広いため、特に復習が大事です。
・予習：次回以降取り上げるテーマに関しての予習や情報収集を指示します。
・復習：授業の復習レポートや理解度小テストを定期的に実施します。

履修上の注意

・国内の地理や歴史、世界遺産などに興味を持ち、普段から情報収集（旅番組、ニュース、雑誌、旅行パンフレット、Web サイト）に取り組んでください。
・授業の内容や進行順序は、変更になる場合があります。
・遅刻は授業開始後 30 分未満とし、30 分以降の場合は欠席扱いとなります。
・授業中に注意しても、引き続き寝ている場合は欠席扱いとなります。
・遅刻 3 回で欠席 1 回の扱いとなり、欠席の累計が 6 回以上の場合は、単位認定を致しません。

到 達 目 標

・「旅行業法及びこれにも基づく命令」の各科目を修得する。
・「旅行業務取扱管理者試験（総合、国内)」の合格を目指し、引き続き資格講座（エクステンションセンター）を受講する。
・消費者目線で実際に旅行をする際に役立てる。
・「国内旅行実務（国内地理、JR、航空)」について修得して、社会常識としての知識を身に付ける。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解・知識 ＜旅行業法・関連法令＞ （５０％）	授業内容を十分に理解しており知識も身についている。	授業内容を十分に理解している。	授業内容の理解は十分ではないが、概ね満足できる。	授業内容の理解度・知識の習得がともに不足している。	授業内容の理解が極めて不十分であり、期待する状態にない。
理解・知識 ＜国内旅行実務：国内地理＞ （２５％）	授業内容を十分に理解しており知識も身についている。	授業内容を十分に理解している。	授業内容の理解は十分ではないが、概ね満足できる。	授業内容の理解度・知識の習得がともに不足している。	授業内容の理解が極めて不十分であり、期待する状態にない。
理解・知識 ＜国内旅行実務：JR、航空＞ （２５％）	授業内容を十分に理解しており知識も身についている。	授業内容を十分に理解している。	授業内容の理解は十分ではないが、概ね満足できる。	授業内容の理解度・知識の習得がともに不足している。	授業内容の理解が極めて不十分であり、期待する状態にない。

評価方法

課題レポート及び授業内の理解度テスト（50%)、受講態度（30%)、期末定期試験（20%）を総合的に判断して評価します。

テキスト

使用しません。毎回授業資料を配布します。

観光マーケティング論

～観光産業で楽しみながら仕事をしよう～

齋藤　篤史

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	後期	2	選択	専門科目　選択

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

旅行会社での多彩な販売・企画業務の実務経験に基づき、この授業では、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。具体的には、観光地にどのようにして多くのお客様を誘客・集客し、その地域の交流人口を増やすことで観光消費額の拡大ができるのかについて考察します。またこれまで魅力的な観光素材が無かった地域でも、アイデア次第で観光資源の発掘し、磨きをかけることによって新たな観光素材を創造し、地域経済の発展（＝地方創生）に繋げる方法を講義する。さらに、近年では他業種においても地方創生（地域共創）事業に積極的に取組む企業が増えており、就職活動や就職後の業務においても活かせる知識を紹介します。

授業計画

授業回	授業内容
第 1 回	授業オリエンテーション　授業の進め方と評価方法についての説明
第 2 回	国家的な観光政策と観光マーケティングの変遷
第 3 回	マーケティングのおける分析方法（PEST 分析、STP 分析、SWOT 分析、VRIO 分析）ほか
第 4 回	マーケティングのおける分析方法（3C 分析、4P・4C 分析、ｻｰﾋﾞｽﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞの７P 分析）ほか
第 5 回	観光マーケティングの考え方（観光消費による地域経済への波及効果：好循環のしくみ）
第 6 回	観光マーケティング事例研究：ニューツーリズム（インフラ・ツーリズム）
第 7 回	観光マーケティング事例研究：ニューツーリズム（コンテンツ・ツーリズム）
第 8 回	観光マーケティング事例研究：ニューツーリズム（ヘルス・ツーリズム）
第 9 回	観光マーケティング事例研究：ニューツーリズム （エコ・ツーリズムとサステイナブル・ツーリズム）
第 10 回	観光マーケティング事例研究：新しい観光地「道の駅」による地域の活性化
第 11 回	観光マーケティング事例研究：ニューツーリズム （スポーツツーリズムとスポーツホスピタリティービジネス）
第 12 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と MICE ビジネス
第 13 回	観光マーケティング事例研究：高付加価値なオリジナルイベント実施例
第 14 回	観光マーケティング事例研究：ニューツーリズム（ＹＡＫＥＩ・ツーリズム）
第 15 回	まとめ、課題レポートの提出

予習・復習

予習・復習は授業内で適宜指示します。

・予習：次回以降取り上げるテーマに関しての予習や情報収集を指示します。

・復習：授業の復習レポートや理解度小テストを定期的に実施します。

履修上の注意

・観光や様々なイベントに興味を持って、関連の情報収集（TV、新聞、雑誌、Web）を心掛けてください。
・授業の内容や進行順序は、変更になる場合があります。
・遅刻は授業開始後 30 分未満とし、30 分以上の場合は欠席扱いとなります。
・授業中に注意しても、引き続き寝ている場合は欠席扱いとなります。
・遅刻 3 回で欠席 1 回の扱いとなり、欠席の累計が 6 回以上の場合は、単位認定を致しません。

到 達 目 標

・「観光が経済に与える影響」について修得して、課題に対して情報収集・提案できるようにする。
・「地方創生と国の様々な観光政策」について修得して、課題に対して情報収集・提案できるようにする。
・「ニューツーリズムの種類と役割」について修得して、課題に対して情報収集・提案できるようにする。
・「観光におけるマーケティング分析の種類と内容」について修得して、説明できるようにする。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解・知識（４０%）	授業内容を十分に理解しており知識も身についている。	授業内容を十分に理解している。	授業内容の理解は十分ではないが、概ね満足できる。	授業内容の理解度・知識の習得がともに不足している。	授業内容の理解が極めて不十分であり、期待する状態にない。
発想力・創造力（４０%）	課題に対して期待以上の独創的なアイデアを生み出して提案ができている。	課題に対して期待通りの提案ができる。	創造力がやや不足気味ではあるが、概ね満足できる。	自分自身の発想が反映されていないが、最低限の内容で提案ができている。	課題に沿った提案がほとんど出来ておらず、内容も貧弱。
情報収集力・探求心（２０%）	自発的に探究心を持って積極的な情報収集の取組みができている。	情報収集が十分にできている。	情報収集力がやや不足しているが、概ね満足できる	課題に対する最低限の情報収集はできている。	課題に沿った情報集がほとんどできていない。

評価方法

課題レポート及び授業内の理解度テスト（50%）、受講態度(30%)、期末定期試験(20%)を総合的に判断して評価します。

テキスト

使用しません。毎回授業資料を配付します。

かしこい旅行実務論　～旅行プランナーの実務を学ぼう～	齋藤　篤史

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	後期	2	選択	専門科目　選択

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

旅行会社における国内外の企画・提案・販売などの多彩な実務経験に基づき、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目線また消費者目線で受講してください。どのように旅行企画商品が作られ、どの様に旅行が実施されるのかなど、現場における実務を講義する。

授業計画

授業回	授業内容
第 1 回	授業オリエンテーション　授業の進め方と評価方法についての説明
第 2 回	観光産業の概要、旅行会社の仕事の内容を知る
第 3 回	旅行会社社員（ホスピタリティー産業）に求められる創造力と企画力、人物像と業務知識
第 4 回	旅行業務知識　ヨーロッパ編①（地理、歴史、世界遺産、観光地、ほか）
第 5 回	旅行業務知識　ヨーロッパ編②（地理、歴史、世界遺産、観光地、ほか）
第 6 回	旅行業務知識　オセアニア編　（地理、歴史、世界遺産、観光地、ほか）
第 7 回	旅行業務知識　東南アジア編　（地理、歴史、世界遺産、観光地、ほか）
第 8 回	旅行業務知識　ハワイ、南太平洋編　（地理、歴史、世界遺産、観光地、ほか）
第 9 回	旅行業務知識　アメリカ、カナダ編　（地理、歴史、世界遺産、観光地、ほか）
第 10 回	旅行企画作成（日程表作成：資料収集、テーマ、ストーリー、主なポイントなど）
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などを学ぶ
第 15 回	まとめ、理解度小テストの実施、課題レポートの提出

予習・復習

予習・復習は授業内で適宜指示します。
・予習：次回以降取り上げるテーマに関しての予習や情報収集を指示します。
・復習：授業の復習レポートや理解度小テストを定期的に実施します。

履修上の注意

・旅行に関連する様々な事（名勝、史跡、歴史、文化、芸術、世界遺産、地理、ホテル、食）などに興味を持って情報収集（旅番組、ニュース、雑誌、旅行パンフレット、Web）を心掛けてください。
・授業の内容や進行順序は、変更になる場合があります。
・遅刻は授業開始後 30 分未満とし、30 分以降の場合は欠席扱いとなります。
・授業中に注意しても、引き続き寝ている場合は欠席扱いとなります。
・遅刻 3 回で欠席 1 回の扱いとなり、欠席の累計が 6 回以上の場合は、単位認定を致しません。

到 達 目 標

・「旅行実務」がどのようなものかを理解して、観光関連の仕事に興味を持って就職先の選択肢のひとつにする（消費者目線で旅行をする際に役立てる）
・「観光知識（地理、歴史、文化、芸術、食、世界遺産、ホテルなど)」について修得して、社会常識としての知識を身に付ける。
・「旅行企画書の作成」を通して企画力、情報収集力、プレゼンテーション力、コミュニケーション力を身に付けて、他業界でも活用できるようにする。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解・知識（４０％）	授業内容を十分に理解しており知識も身についている。	授業内容を十分に理解している。	授業内容の理解は十分ではないが、概ね満足できる。	授業内容の理解度・知識の習得がともに不足している。	授業内容の理解が極めて不十分であり、期待する状態にない。
発想力・創造力（４０％）	課題に対して期待以上の独創的なアイデアを生み出して提案ができている。	課題に対して期待通りの提案ができる。	創造力がやや不足気味ではあるが、概ね満足できる。	自分自身の発想が反映されていないが、最低限の内容で提案ができている。	課題に沿った提案がほとんど出来ておらず、内容も貧弱。
情報収集力・探求心（２０％）	自発的に探究心を持って積極的な情報収集の取組みができている。	情報収集が十分にできている。	情報収集力がやや不足しているが、概ね満足できる	課題に対する最低限の情報収集はできている。	課題に沿った情報集がほとんどできていない。

評価方法

旅行企画書の作成及びプレゼンテーション（40%)、受講態度（20%)、授業内の理解度テスト（20%)、課題レポート（20%）を総合的に判断して評価します。

テキスト

使用しません。毎回授業資料を配付します。

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～

冨吉　光則

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	前期	2	選択	専門科目　選択

※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、様々な関連業務、高い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。空港マネジメント・旅行会社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位置付けた航空ビジネス全体を捉える。講師のカンタス航空グループに在籍した実務経験を反映した現場感覚を中心とした講義により、社会人としての一般常識、就活アドバイスを含んだ幅広い航空業界の基礎を学ぶ。

授 業 計 画

授業回	授業内容
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、エアライン・ビジネスとは
第 2 回	航空業界と航空自由化の歴史、コロナ禍の分析
第 3 回	国内航空ビジネス①　ＪＡＬの歴史、コロナ前のポジション
第 4 回	国内航空ビジネス②　ＪＡＬのコロナ後の事業戦略
第 5 回	国内航空ビジネス③　ＡＮＡの歴史、コロナ前のポジション
第 6 回	国内航空ビジネス④　ＡＮＡのコロナ後の事業戦略
第 7 回	国内航空ビジネス⑤　ＭＣＣ・ＬＣＣのビジネスモデル
第 8 回	国内航空ビジネス⑥　空港ビジネス・エアライン関連ビジネス
第 9 回	外資系航空会社研究①　アメリカ・ヨーロッパ（欧米）主要キャリアの魅力と特徴
第10回	外資系航空会社研究②　アジア・オセアニア（豪亜）主要キャリアの魅力と特徴
第11回	エアライン・ビジネスの業務知識①　エアラインプロダクト
第12回	エアライン・ビジネスの業務知識②　ＣＲＳ（予約システム）・国際線予約、各種コード
第13回	エアライン・ビジネスの業務知識③　空港グランドハンドリング
第14回	エアライン・ビジネスの業務知識④　航空貨物事業、貿易事務
第15回	振り返り、小論文の提出

予 習 ・ 復 習

・予習：授業の最後に、次回の授業で取り扱うメインテーマやキーワード（関連する用語）を提示するので、それを予習として行った上で次回授業に臨むこと。
・復習：小論文の形で実施する。

履修上の注意

・授業計画は変更になることがある。
・フィールドワーク・ゲストスピーカーの招聘・オンライン授業等の実施によりシラバスの変更が生じることもある。
・フィールドワーク、企業訪問を実践する際の交通費など実費は学生負担となる。安全対策に留意して行う。
・後期選択科目「エアライン・ホスピタリティ」との関連が深いため、可能であれば一緒に受講することが望ましい。
・講義の理解を深めるため、講義テーマと関連する動画を視聴することがあり、欠席者は視聴できない。
・授業開始から 30 分までは遅刻として受講を認める。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。
・受講中の以下の行為には厳正に対処する。1 回目の注意のあと改善しない場合は受講させない処置をとる。〇私語、〇必要のないスマホ視聴、〇無届による退出行為、〇机に突っ伏しての爆睡状態

到 達 目 標

１．　エアラインの知識を身に付け、それに基づいたビジネスの問題点や課題を指摘することができる。
２．　エアライン・ビジネスの実践に向けて、その方法を構想、立案ができる。
３．　エアライン・ビジネスの現状や課題を客観的に捉えることができる。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解度（５０%）	授業内容を十分理解し、設定した課題の全てを学修している。	授業内容をほぼ理解できており課題も一通り対応できる。	授業内容と課題は理解してはいるが、課題対応が十分でない。	最低限レベルの理解のため、課題の対応ができない。	内容についての理解ができていない。
課題解決能力（３０%）	何も参照せずに独自の能力で課題を解くことができる。	問題の趣旨を理解し、概ね回答を導くことができる。	授業のファイルを参照しながら解決箇所を探すことができる。	課題の意味は把握しているが授業内容の一部にも理解ができていない。	授業の内容も課題に対する理解もなく課題解決能力がない。
解法を文章で説明する力（レポート）（２０%）	課題の趣旨を完全に理解し独自の視点から説得力のある記述ができる。	主張したい事柄に対する根拠をデータや先行研究で明記し、説得力がある。	理路整然とした記述ができず論理に飛躍があるため十分な説得力がない。	主張したい事柄に対する根拠を示すことはできるが記述にまとまりがない。	最低限の内容について説明ができる。

評価方法

以下の３項目を数値化し、それに受講姿勢と習得状況を精査した総合評価とする。
・定期試験　５０%
・平常点（毎回の授業内課題シート、予習課題の提出）　３０%
・小論文　２０%

テキスト

・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付する

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り、それを生かしていこう～

冨吉　光則

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	後期	2	選択	専門科目　選択

※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。本講義では、講師のカンタス航空グループに在籍した豊富な実務経験を踏まえ、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

授業回	授業内容
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	部門別ホスピタリティ①　プロダクトの違いによるホスピタリティ
第 3 回	部門別ホスピタリティ②　キャビンアテンダント（ＣＡ）のホスピタリティグ
第 4 回	部門別ホスピタリティ③　グランド・スタッフ（ＧＳ）のホスピタリティ
第 5 回	部門別ホスピタリティ④　グランドハンドリングのホスピタリティ①　ランプ・貨物
第 6 回	部門別ホスピタリティ⑤　グランドハンドリングのホスピタリティ②　運航管理・オペレーション業務
第 7 回	部門別ホスピタリティ⑥　最新の空港サービスによるホスピタリティ
第 8 回	部門別ホスピタリティ⑦　日本が誇る先端技術による空港のホスピタリティ
第 9 回	エアライン別ホスピタリティ①　国内顧客満足度 No.１エアライン
第 10 回	エアライン別ホスピタリティ②　空の安全　英国「コメット」の失敗と教訓、航空機事故減少に貢献した日本人科学者
第 11 回	エアライン別ホスピタリティ③　ＪＡＬフィロソフィーからの学び、ＪＡＬのＤＥＩ戦略
第 12 回	エアライン別ホスピタリティ④　２０２６エアラインランキング・空港ランキング
第 13 回	エアライン別ホスピタリティ⑤　超音速旅客機、プライベートジェットの新マーケット
第 14 回	エアライン別ホスピタリティ⑥　持続可能な航空燃料（ＳＡＦ）への取り組み
第 15 回	振り返り、小論文の提出

予 習 ・ 復 習

・予習：授業の最後に、次回の授業で取り扱うメインテーマやキーワード（関連する用語）を提示するので、それを予習として行った上で次回授業に臨むこと。
・復習：小論文の形で実施する。

履修上の注意

・授業計画は変更になることがある。
・フィールドワークの実施、ゲストスピーカーの招聘によりシラバスの変更が生じることもある。
・フィールドワーク、企業訪問を実践する際の交通費など実費は学生負担となる。安全対策に留意して行う。
・前期選択科目「エアライン・ビジネス」と一緒に受講することが望ましい。
・講義の理解を深めるため、講義テーマと関連する動画を視聴することがあり、欠席者は視聴できない。
・授業開始から 30 分までは遅刻として受講を認める。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。
・受講中の以下の行為には厳正に対処する。1 回目の注意のあと改善しない場合は受講させない処置をとる。〇私語、〇必要のないスマホ視聴、〇無届による退出行為、〇机に突っ伏しての爆睡状態

到達目標

１．エアラインに関するホスピタリティの知識を身に付け、それに基づき問題点や課題を指摘することができる。
２．エアライン・ホスピタリティの実践に向けて、その方法を構想、立案ができる。
３．エアライン・ホスピタリティの現状や課題を客観的に捉えることができる。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解度（５０％）	授業内容を十分理解し、設定した課題の全てを学修している。	授業内容をほぼ理解できており課題も一通り対応できる。	授業内容と課題は理解してはいるが、課題対応が十分でない。	最低限レベルの理解のため、課題の対応ができない。	内容についての理解ができていない。
課題解決能力（３０％）	何も参照せずに独自の能力で課題を解くことができる。	問題の趣旨を理解し、概ね回答を導くことができる。	授業のファイルを参照しながら解決箇所を探すことができる。	課題の意味は把握しているが授業内容の一部にも理解ができていない。	授業の内容も課題に対する理解もなく課題解決能力がない。
解法を文章で説明する力（レポート）（２０％）	課題の趣旨を完全に理解し独自の視点から説得力のある記述ができる。	主張したい事柄に対する根拠をデータや先行研究で明記し、説得力がある。	理路整然とした記述ができず論理に飛躍があるため十分な説得力がない。	主張したい事柄に対する根拠を示すことはできるが記述にまとまりがない。	最低限の内容について説明ができる。

評価方法

以下の３項目を数値化し、それに受講姿勢と習得状況を精査した総合評価とする。
・定期試験　５０％
・平常点（毎回の授業内課題シート、予習課題の提出）　３０％
・小論文　２０％

テキスト

・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付する。

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

冨吉　光則

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	後期	2	選択	専門科目　選択

※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、そして未来形を講義する。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輸送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、講師の航空業界・旅行業界に在籍した実務経験に基づく講義は、新しい気づきと学びが溢れたものとなっている。

授業計画

授業回	授業内容
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　観光と交通・環境保護の関係性
第 2 回	観光と交通の係わりと歴史
第 3 回	鉄道と観光交通①　鉄道の歴史と観光との関わり
第 4 回	鉄道と観光交通②　脱輸送ビジネス、エキナカビジネス
第 5 回	鉄道と観光交通②　夜行列車の復活、ラグジュアリートレイン戦略、鉄道各社の連携
第 6 回	モータリゼーションと観光交通①　自動車の歴史的変革、ライドシェア、自動運転
第 7 回	モータリゼーションと観光交通②　高速バス、特徴のあるバス会社の経営
第 8 回	航空と観光交通①　「空飛ぶクルマ」の時代
第 9 回	航空と観光交通②　ＳＡＦ・環境にやさしい航空燃料、超音速旅客機
第 10 回	観光地と交通①　観光におけるＤＸの導入事例（JTB の取組み①　国内）
第 11 回	観光地と交通②　観光におけるＤＸの導入事例（JTB の取組み②　海外）
第 12 回	テーマ別考察①　クルーズ旅行、日本版ディズニークルーズ
第 13 回	テーマ別考察②　観光促進に貢献した世界の大工事（パナマ運河、黒部ダム、他）
第 14 回	テーマ別考察③　海外事例：「モンブラン」の観光開発と公共事業開発
第 15 回	振り返り、小論文の提出

予習・復習

・予習：授業の最後に、次回の授業で取り扱うメインテーマやキーワード（関連する用語）を提示するので、それを予習として行った上で次回授業に臨むこと。
・復習：小論文の形で実施する。

履修上の注意

・授業計画は変更になることがある。
・フィールドワークの実施、ゲストスピーカーの招聘によりシラバスの変更が生じることもある。
・フィールドワーク、企業訪問を実践する際の交通費など実費は学生負担となる。安全対策に留意して行う。
・講義の理解を深めるため、講義テーマと関連する動画を視聴することがあり、欠席者は視聴できない。
・授業開始から 30 分までは遅刻として受講を認める。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。
・受講中の以下の行為には厳正に対処する。1 回目の注意のあと改善しない場合は受講させない処置をとる。〇私語、〇必要のないスマホ視聴、〇無届による退出行為、〇机に突っ伏しての爆睡状態

到 達 目 標

１．観光交通の知識を身に付け、それに基づき問題点や課題を指摘することができる。
２．観光に与える交通の実践に向けて、その方法を構想、立案ができる。
３．観光交通の現状や課題を客観的に捉えることができる。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解度（５０%）	授業内容を十分理解し、設定した課題の全てを学修している。	授業内容をほぼ理解できており課題も一通り対応できる。	授業内容と課題は理解してはいるが、課題対応が十分でない。	最低限レベルの理解のため、課題の対応ができない。	内容についての理解ができていない。
課題解決能力（３０%）	何も参照せずに独自の能力で課題を解くことができる。	問題の趣旨を理解し、概ね回答を導くことができる。	授業のファイルを参照しながら解決箇所を探すことができる。	課題の意味は把握しているが授業内容の一部にも理解ができていない。	授業の内容も課題に対する理解もなく課題解決能力がない。
解法を文章で説明する力（レポート）（２０%）	課題の趣旨を完全に理解し独自の視点から説得力のある記述ができる。	主張したい事柄に対する根拠をデータや先行研究で明記し、説得力がある。	理路整然とした記述ができず論理に飛躍があるため十分な説得力がない。	主張したい事柄に対する根拠を示すことはできるが記述にまとまりがない。	最低限の内容について説明ができる。

評価方法

以下の３項目を数値化し、それに受講姿勢と習得状況を精査した総合評価とする。
・定期試験　５０%
・平常点（毎回の授業内課題シート、予習課題の提出）　３０%
・小論文　２０%

テキスト

・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付する。

観光政策論　～観光政策が経済と環境に与える影響を学ぶ～

齋藤　篤史

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	後期	2	選択	専門科目　選択

※実務経験のある教員による授業科目

授業概要

旅行会社における、関連省庁や自治体との実務経験に基づき、観光が経済に与える影響が極めて大きい事を理解して、国の観光政策が今後の日本の経済（特に地方創生における地域の活性化）に重要な役割を果たすことを講義する。

授業計画

授業回	授業内容
第 1 回	授業オリエンテーション　授業の進め方と評価方法についての説明
第 2 回	日本の観光産業の概要
第 3 回	日本の観光政策の歴史❶〔明治～第 2 次世界大戦前〕
第 4 回	日本の観光政策の歴史❷〔戦後～高度経済成長期～バブル経済崩壊後～現代〕
第 5 回	国土交通省の観光政策❶〔観光庁：アクションプログラム〕
第 6 回	国土交通省の観光政策❷〔観光庁：観光地域づくり〕
第 7 回	国土交通省の観光政策❸〔観光庁：国際観光〕
第 8 回	国土交通省の観光政策❹〔港湾局、道路局、総合政策局：クルーズ振興ほか〕
第 9 回	関係省庁の観光政策①〔内閣府、復興庁〕
第 10 回	関係省庁の観光政策③〔農林水産省、経済産業省〕
第 11 回	関係省庁の観光政策②〔外務省、文部科学省、環境省〕
第 12 回	自治体の観光政策〔各都道府県観光協会、DMO，コンベンションビューロー〕
第 13 回	海外の観光政策①〔アメリカ、ヨーロッパ、ほか〕
第 14 回	海外の観光政策②〔東南アジア、オセアニア、ほか〕
第 15 回	まとめ、理解度小テストの実施、課題レポートの提出

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広いため、特に復習が大事です。
・予習：次回以降取り上げるテーマに関しての予習や情報収集を指示します。
・復習：授業の復習レポートや理解度小テストを定期的に実施します。

履修上の注意

・観光に関する様々な分野（航空、クルーズ、鉄道、宿泊、インバウンド、地方創生、環境）に興味を持って、関連の情報収集（TV、新聞、雑誌、Web）を心掛けてください。
・授業の内容や進行順序は、変更になる場合があります。
・遅刻は授業開始後 30 分未満とし、30 分以降の場合は欠席扱いとなります。
・授業中に注意しても、引き続き寝ている場合は欠席扱いとなります。
・遅刻 3 回で欠席 1 回の扱いとなり、欠席の累計が 6 回以上の場合は、単位認定を致しません。

到 達 目 標

・「各省庁の観光関連の政策」を理解して、概略を説明できるようにする。
・「観光政策と地方創生（経済に与える影響)」について修得して、課題に対して情報収集・提案できるようにする。
・「観光政策と環境に与える影響」について学び、課題に対して情報収集・提案できるようする。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解・知識（４０%）	授業内容を十分に理解しており知識も身についている。	授業内容を十分に理解している。	授業内容の理解は十分ではないが、概ね満足できる。	授業内容の理解度・知識の習得がともに不足している。	授業内容の理解が極めて不十分であり、期待する状態にない。
発想力・創造力（４０%）	課題に対して期待以上の独創的なアイデアを生み出して提案ができている。	課題に対して期待通りの提案が出来る。	創造力がやや不足気味ではあるが、概ね満足できる。	自分自身の発想が反映されていないが、最低限の内容で提案ができている。	課題に沿った提案がほとんど出来ておらず、内容も貧弱。
情報収集力・探求心（２０%）	自発的に探究心を持って積極的な情報収集の取組みができている。	情報収集が十分にできている。	情報収集力がやや不足しているが、概ね満足できる	課題に対する最低限の情報収集はできている。	課題に沿った情報集がほとんどできていない。

評価方法

課題レポート及び授業内の理解度テスト（70%)、受講態度（30%）を総合的に判断して評価します。

テキスト

使用しません。毎回授業資料を配付します。

テーマパーク論

～毎回ワクワク、テーマパークを知り尽くして、そして目指そう～

冨吉　光則

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	後期	2	選択	専門科目　選択

※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エンタメ産業を、講師の旅行会社在籍時の実務経験を生かして分かりやすく、さらに人気の職業に就くための構成とした他にはないテーマパーク論を講義する。

授業計画

授業回	授業内容
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、テーマパークとは
第 2 回	世界・日本のテーマパーク産業の成り立ちと発展の歴史、テーマパークランキング
第 3 回	東京ディズニーリゾート（TDR）の考察①　誘致のドラマと SCSE
第 4 回	TDR の考察②　非日常空間と独自の世界観
第 5 回	TDR の考察③　コロナ後の戦略、大型投資による今後の成長
第 6 回	TDR の考察④　日本版ディズニークルーズの実態とチャンス
第 7 回	ユニバーサルスタジオジャパン（USJ）の考察①　誘致～開園、そして低迷
第 8 回	USJ の考察②　USJ を蘇らせた V 字回復マーケティング戦略
第 9 回	USJ の考察③　USJ を再生したスタッフたちが手掛ける数々の事業戦略
第 10 回	沖縄新テーマパーク「ジャングリア沖縄」①　開園までの苦難
第 11 回	沖縄新テーマパーク「ジャングリア沖縄」②　開園後の動向、今後の戦略
第 12 回	サンリオピューロランドの考察　女性社長の改革による V 字回復、新テーマパーク開発
第 13 回	ハウステンボス（HTB）の考察　倒産からカリスマ経営者による再生、そして今後は
第 14 回	テーマパークの課題：どうする？真夏の暑さを乗り切れ
第 15 回	振り返り、小論文の提出

予習・復習

・予習：授業の最後に、次回の授業で取り扱うメインテーマやキーワード（関連する用語）を提示するので、それを予習として行った上で次回授業に臨むこと。
・復習：小論文の形で実施する。

履修上の注意

・授業計画は変更になることがある。
・フィールドワークの実施、ゲストスピーカーの招聘によりシラバスの変更が生じることもある。
・フィールドワーク、企業訪問を実践する際の交通費など実費は学生負担となる。安全対策に留意して行う。
・講義の理解を深めるため、講義テーマと関連する動画を視聴することがあり、欠席者は視聴できない。
・授業開始から 30 分までは遅刻として受講を認める。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。
・受講中の以下の行為には厳正に対処する。1 回目の注意のあと改善しない場合は受講させない処置をとる。〇私語、〇必要のないスマホ視聴、〇無届による退出行為、〇机に突っ伏しての爆睡状態

到 達 目 標

１．テーマパークの知識を身に付け、それに基づき問題点や課題を指摘することができる。
２．テーマパーク運営の実践に向けて、その方法を構想、立案ができる。
３．テーマパークの現状や課題を客観的に捉えることができる。
４．テーマパークに応募する準備や就活戦略を計画することができる。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
理解度（５０%）	授業内容を十分理解し、設定した課題の全てを学修している。	授業内容をほぼ理解できており課題も一通り対応できる。	授業内容と課題は理解してはいるが、課題対応が十分でない。	最低限レベルの理解のため、課題の対応ができない。	内容についての理解ができていない。
課題解決能力（３０%）	何も参照せずに独自の能力で課題を解くことができる。	問題の趣旨を理解し、概ね回答を導くことができる。	授業のファイルを参照しながら解決箇所を探すことができる。	課題の意味は把握しているが授業内容の一部にも理解ができていない。	授業の内容も課題に対する理解もなく課題解決能力がない。
解法を文章で説明する力（レポート）（２０%）	課題の趣旨を完全に理解し独自の視点から説得力のある記述ができる。	主張したい事柄に対する根拠をデータや先行研究で明記し、説得力がある。	理路整然とした記述ができず論理に飛躍があるため十分な説得力がない。	主張したい事柄に対する根拠を示すことはできるが記述にまとまりがない。	最低限の内容について説明ができる。

評価方法

以下の３項目を数値化し、それに受講姿勢と習得状況を精査した総合評価とする。
・定期試験　５０%
・平常点（毎回の授業内課題シート、予習課題の提出）　３０%
・小論文　２０%

テキスト

・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付する。

スポーツマーケティング論

～ｽﾎﾟｰﾂﾋﾞｼﾞﾈｽﾓﾃﾞﾙの理解とﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ戦略立案のための発想法～

織戸　恒男

年次	時期	単位	卒業	区分
1・2年	後期	2	選択	専門科目　選択

※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考え方の枠組み（フレームワーク）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・戦術策定のための発想法を、担当教員の広告会社及びリサーチ会社でのスポーツビジネス実務経験に基づいて、具体的な事例を取り上げて講義する。

授 業 計 画

授業回	授業内容
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／スポーツビジネスモデルとトリプルミッション
第 2 回	スポーツビジネスとマーケティングの基本 ① 日本プロ野球の概略／横浜 DeNA ベイスターズにみるスポーツビジネスの特徴
第 3 回	スポーツビジネスとマーケティングの基本 ② 横浜 DeNA ベイスターズのマーケティング戦略と戦術
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 スタジアム・アリーナの重要性／プロスポーツチームによるスタジアムの所有・管理
第 5 回	スポーツビジネスとメディア テレビ放映権／ネット配信事業者・SNS プラットフォーマーが獲得した放映権
第 6 回	スポーツビジネスと広告・プロモーション スポーツとスポンサーシップ／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 世界 No.1 のイベントブランド／オリンピックのブランドエクイティと課題
第 8 回	FIFA ワールドカップのマーケティング 世界 No.1 のスポーツコンテンツ／FIFA ワールドカップのマーケティング課題
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 プレミアリーグ／ブンデスリーガ／ラ・リーガ／セリエ A／リーグ・アン
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／MLS
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
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／プーマ
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	スポーツ関連企業のマーケティング活動の実例を調べる（グループワークによる資料作成） どのような人に・どのような価値を・どのように届けているのか
第 15 回	スポーツ関連企業のマーケティング活動の実例を発表する（ｸﾞﾙｰﾌﾟによるﾌﾟﾚｾﾞﾝﾃｰｼｮﾝ） どのような人に・どのような価値を・どのように届けているのか

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：興味や関心を持ったこと／理解できなかったこと／感想や要望／質問などを、毎回配布するシート（ミニットペーパー）に記入し、次回講義までに必ず提出すること（他に、授業内で提出課題の指示あり）。
※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。

履修上の注意

1. 身近なプロスポーツチームやクラブ、スポーツ用品メーカー・小売店、スポーツ施設、スポーツイベント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. 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。
3. 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）。
4. 常識を逸脱したり、社会のルールを守れない場合には退室を命じる。

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. マーケティングの考え方の枠組み（フレームワーク）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チームやクラブ、スポーツ用品メーカー・小売店、スポーツ施設、スポーツイベント等の「マーケティング戦略と戦術」を説明することができる。

ルーブリック

評価項目	評価基準				
	期待している以上である	十分に満足できる	やや努力を要する	努力を要する	相当の努力を要する
スポーツビジネスの課題・将来性の説明（30%）	スポーツビジネスモデルの知識の習得にとどまらず、分析力や創造力を発揮して、スポーツビジネスに関する説明ができる。	スポーツビジネスモデルのフレームワークを用いて、スポーツビジネスに関する説明ができる。	スポーツビジネスモデルの基本とフレームワークを説明できる。	スポーツビジネスモデルの基本を理解しているが、フレームワークまでは説明できない。	スポーツビジネスモデルの基本もフレームワークも十分に説明できない
マーケティングのスポーツビジネスへの応用（30%）	マーケティングの知識の習得にとどまらず、分析力や創造力を発揮して、スポーツビジネスに関する説明ができる。	マーケティングのフレームワークを用いて、スポーツビジネスに関する説明ができる。	マーケティングの基本とフレームワークを説明できる。	マーケティングの基本を理解しているが、フレームワークまでは説明できない。	マーケティングの基本もフレームワークも十分に説明できない
スポーツ関連企業のマーケティング活動の説明（40%）	スポーツ関連企業のマーケティング戦略と戦術について、根拠と論理的な説明に基づき、正確かつ説得力のある結論を導いている。	スポーツ関連企業のマーケティング戦略と戦術について、根拠に基づき、論理的な説明がほぼできている。	スポーツ関連企業のマーケティング戦略と戦術について、根拠を示して概ね正確に説明しているが、読み手を納得させる書き方や結論となっていない。	スポーツ関連企業のマーケティング戦略と戦術について、一部根拠を示しているが、参照したデータや文章の意味を取り違えたり、論理的な説明ができていなかったりする。	スポーツ関連企業のマーケティング戦略と戦術について、根拠がまったく示されておらず、情緒的な文章が続き、論理的な説明ができていない。

評価方法

後期定期試験 40%、グループワークによる資料作成とプレゼンテーション 30%、受講態度 30%

テキスト

- 特定の教科書は使用せず、必要に応じて資料を配布する。
- 講義で用いた資料は Microsoft Teams の「スポーツマーケティング論」のチームにある「クラスの資料」のフォルダーにアップロードする（必要に応じてダウンロードすること）。