

授業科目(ナンバリング)	旅行業論(CB216) (実践的教育科目)			担当教員	三浦 知子 (実務経験のある教員)		
展開方法	講義	単位数	2単位	開講年次・時期	2年・後期	必修・選択	選択
授業のねらい							アクティブ・ラーニングの類型
旅行業は観光のあらゆる分野とつながりがあり、都道府県の観光協会が旅行業の資格を持つ等の新たな動きがみられる。本講義では旅行業について、その役割と機能、関連法令、市場や形態など多面的に取り上げ、旅行業について総合的に理解することを目標とする。							①⑨⑩
ホスピタリティを構成する能力	学生の授業における到達目標				評価手段・方法	評価比率	
専門力	旅行業の全体像を理解し、現状の課題について関心を持ち、旅行業の最近の話題について批評することができる。 旅行業における商品、市場、営業についての基礎知識と専門用語について説明できる。				・定期試験 ・小テスト	60% 10%	
情報収集、分析力	データを分析し、文章を自分の言葉でまとめる力をつけ、自分の意見を論理的に発表できる。				・課題レポート ・小テスト	10% 10%	
コミュニケーション力							
協働・課題解決力	旅行業が現在抱える問題点や新しい動きについて学び、これからの旅行業のありかたについて提案することができる。				・課題レポート	10%	
多様性理解力							
出席					受験要件		
合計					100%		
評価基準及び評価手段・方法の補足説明							
定期試験(60%)、課題レポート(20%)、小テスト(20%)により総合的に評価する。課題レポートについては、授業内で内容について提示する。 定期試験では、テキストに沿って旅行業の前提となる「旅行業法」「旅行業約款」に始まり、旅行業の種別や旅行契約形態の理解、ビジネスモデルの理解など、広範囲な出題範囲となる。							
授業の概要							
講義を主とする。基本的にはテキストに準拠して進めるが、パワーポイントや映像を用いて、視覚面からの補完もしていく。毎回ポータルフォリオの「小テスト」またはレスポンスを用いた確認テストを行い、要点のフィードバックを行う。また関連資料の配布、参考文献の紹介を適宜おこなう。担当教員の旅行業での企画販売の実務経験と現役の実務家である外部講師の特別講義をもとに、旅行業の現状と今後の展望を多角的に学ぶ。この授業の標準的な1コマあたりの授業外学修時間は、180分とする。							
教科書・参考書							
教科書：『旅行産業論』、(公財)日本交通公社 参考書： 指定図書：『旅行産業論』、(公財)日本交通公社							
授業外における学修及び学生に期待すること							
「旅行産業論」で扱う範囲は広範にわたるため、授業前はそれぞれのテーマの箇所のテキスト本文を読んでおくこと。また意欲を持って授業にのぞんでください。授業後は特に業界の専門用語について、正しく理解できたかその都度復習してください。教科書は必ず毎回持参すること。「旅行業」には新しい発想が求められています。新たなビジネスモデルを構築するための基礎を固めてください。							

回	テ ー マ	授 業 の 内 容	予 習 ・ 復 習
1	旅行業とは	旅行業法によって規定されている旅行業としての要件、どのような業務があるのかを学ぶ。合わせて旅行業の役割・機能について理解を深める。	第1・2講を予習／旅行業務と役割・機能について復習
2	旅行業法・旅行業約款	旅行業法と旅行業約款についての基礎的な知識を学ぶ。旅行業に関する法律は、旅行産業の発展とともに、その実態に合わせて変遷した点の理解を深める。	第2講第2章を予習／旅行業法の変遷について復習
3	旅行契約形態と旅行商品	手配旅行、募集型企画旅行、受注型企画旅行の3つの契約形態の分類を学んだ上で、旅行商品についての理解を深める。	第3講1・2章を予習／募集型企画旅行について復習
4	旅行会社の形態	旅行会社の経営形態、事業形態の現状について、資本系列と事業形態の2つの側面から学び、主要な旅行会社についての理解を深める。	第3講第3章を予習／旅行会社の分類について復習
5	旅行に関するマーケット動向の変遷と変化の本質	1990年代から2000年代までの旅行に関するマーケット動向と変遷を学び、国内旅行、海外旅行、業務性旅行の現状についての理解を深める。	第5講を予習／旅行マーケットについて復習
6	旅行会社のビジネス展開 (1)店頭販売	旅行会社のビジネスモデルについて、販売形態からの理解を深める。最初に典型的なBtoC向けビジネスモデルである店頭販売業務の特徴と実態について学ぶ。	第7講第1章を予習／店頭販売のビジネスモデルについて復習
7	旅行会社のビジネス展開 (2)メディア販売とOTA	新聞広告等を利用したメディア販売やインターネット経由での旅行販売を行うOTAのシステムや仕組みについて学ぶ。	第7講第2・3章を予習／メディア販売とOTAのビジネスモデルを復習
8	旅行会社のビジネス展開 (3)ビジネストラベルマネジメント (BTM)	BTMは出張関連業務の効率化・合理化、出張コストの抑制・削減、危機管理について総合的に取り扱う。このビジネスモデルについての理解を深める。	第8講第1章を予習／業務性旅行とBTMについて復習
9	旅行会社のビジネス展開 (4)法人営業 (教育旅行)	法人営業の企業マーケット、教育マーケット、公務マーケットの3つに分類のうち、教育旅行について学ぶ。(実務家による特別講義予定)	第3講第1・2章を予習／教育旅行について復習
10	旅行会社のビジネス展開 (5)法人営業 (MICE)	観光立国推進や経済成長の観点から注目されるMICEについて学び、旅行業とMICEの関わりについての理解を深める。(実務家による特別講義予定)	第8講第3章を予習／MICEについて復習
11	インバウンドマーケットの変遷と現状	日本を訪れる外国人旅行者が急増している。インバウンドマーケットの変遷と現状を学び、旅行業の課題について理解を深める。(実務家による特別講義予定)	第9講を予習／インバウンドマーケットについて復習
12	旅行業の業界構造と戦略モデル	旅行業界の機能による分類として、ホールセラーとリテラー、ツアーオペレーターがある。これらを学び、旅行業の業界構造についての理解を深める。	第12講第1章を予習／業種別営業内容を復習
13	旅行業における事業開発戦略	旅行商品開発、仕入れ開発、販売チャネル開発など本業そのものの事業開発と、旅行関連・周辺事業に関する開発の現状について学ぶ。	第12講第2章を予習／事業開発戦略について復習
14	着地型観光と地域交流ビジネス	近年、旅行者の体験型・交流型旅行のニーズが高まり、「着地型観光」に関心が寄せられている。着地型観光と地域交流ビジネスについて学び、旅行会社の役割にと課題について理解を深める。	第13講第1・3章を予習／着地型観光と地域交流ビジネスについて復習
15	旅行業の未来像と求められる人材	グローバル社会への発展の中で、旅行業は単なる旅行の提供だけではない機能を持っている。これまで学んだ内容を踏まえ、求められる人材について考察する。	第14講を予習／主たる旅行会社の特徴について復習
16	定期試験	これまでの学修をふまえ、試験の準備をする。	