

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	森尾 真之 (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
本講義では、これまでの旅行業の歩みや旅行業に関わる業務やその役割、関連法令、マーケットや旅行業界を取り巻く業界の動きなどを多面的に学び、あらゆる業種との親和性があるとされる旅行業について総合的に理解することを目標とする。特に今後の旅行業務の中心となる法人営業（教育旅行、文化・スポーツ、ソリューション営業）や地域観光交流事業における新しいツーリズムに対する市場や受け入れについての全体像を重点的に学び、付加価値の高い企画提案の基礎の習得をねらいとする。具体的には、旅行業の成り立ちや旅行業の存在意義などについては、配布資料やスライド、映像をつかって 担当教員の旅行業での企画販売や法人営業の多様な実務経験と現役の実務家である外部講師の特別講義により多角的に学ぶ。							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	旅行業の全体を理解し、これまでのビジネスモデルや現状の課題やトピックスについて批評することができる。また旅行業における商品、市場等の基礎知識や専門用語について説明できる。				講義内試験 商品企画課題	40% 20%	
情報収集、分析力	現状を分析し、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。				レポート	20%	
コミュニケーション力						%	
協働・課題解決力	旅行業が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方向性について提案することができる。				レポート 授業の取組	10% 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							
講義内試験（40%）、課題（20%）レポート（30%）、授業態度や課題提出状況の評価（10%）により総合的に評価する。課題レポートについては複数回実施し、内容については授業内で提示する。フィードバックはポートフォリオや講義中に適宜行う。講義内試験については旅行業の歩みや仕組み、ビジネスモデルの理解に加え、今後の旅行業界に関する展望についての記述など広範囲な出題対象となる							
授 業 の 概 要							
旅行業の成り立ちから新型コロナ前の旅行業務については、配布資料、スライドや映像をつかって 担当教員の旅行業での企画販売や法人営業の多様な実務経験と現役の実務家である外部講師の特別講義により多角的に学ぶ。新型コロナ後の旅行業の展望やワークについては、本講義のオリジナル資料などの配布や参考文献の紹介を適宜行う。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：特になし 参考書：『旅行業概論―旅行業のゆくえ』（同友館） 指定図書：『1からの観光事業論』（碩学舎）							
授業外における学修及び学生に期待すること							
これまで旅行業界は国際情勢の変化や感染症の流行などで大きな打撃を被ってきたが、その都度人々に笑顔と感動をもたらしてきた旅行業の平和産業として果たしてきた役割は大きい。大きく変化するライフスタイルに対応するビジネスモデルへの確立は現状難しいが、受講生においては、旅に関わる仕事のすばらしさを理解し、自由な発想で旅行業の門戸を叩く人材に期待する。本講義で今後求められるスキルとされるコンサルティング力やコーディネータ力などを習得するきっかけをつかみ、普段からどうすれば喜ばれる企画やサービスができるかを考えるようになってほしい。							

回	テーマ	授業の内容	予習・復習
1	オリエンテーション	●講義内で学ぶ内容を理解する。①これまでの日本における旅行業の存在基盤とビジネスモデル②今後の経営軸となる法人営業③大きく環境が変化する旅行業の方向性 ●担当教員の旅行業の経緯	復：講義における旅行業に関する学びを整理する。
2	旅行業の成り立ちとしくみ①	「なぜ日本の旅行業の規模は大きい」～独自の発展経緯世界と日本における近代旅行業の成り立ちの歴史を学ぶ。 (日本における交通網と旅行業の発展、旅行市場の変化)	復：講義資料を読んで、日本の旅行業が大きくなった経緯を整理する。
3	旅行業の成り立ちとしくみ②	「なぜ旅行業は必要」旅行ビジネスの成り立ちを学ぶ。 ・旅行業の現状について(役割の機能の変化)	復：旅行業の存在意義について、その機能をまとめる。
4	旅行業の成り立ちとしくみ③	「旅行業にはどんな仕事があるのか」 ～主な業務とプレーヤー 旅行業務における仕事をバリューチェーンで理解する。(事例) ツアーオペレーター、添乗員の仕事について理解する。	復：旅行業における主な用語や職種を理解する。
5	旅行業の成り立ちとしくみ④	「旅行の価格はどのように決定されているのか」 旅行商品の現状と意義。パッケージツアーの成り立ち、企画旅行と手配旅行の違い。旅行商品の利益構造(原価計算、格安ツアーのからくり。)について学ぶ。	復：旅行代金の計算方法について復習する。
6	旅行業の成り立ちとしくみ⑤	「安心して旅行をするための決まりとは」 旅行業の登録、規則・規制、法務対応(クレーム処理)	復：6大義務、三大責任について整理する。
7	これからの旅行商品 ①テーマ型商品	「旅行商品の企画に大切なことは何か」 消費者のニーズを考え、どのように感動をプロデュースするのか。目的型旅行の「旅行による人生のアップデート」を、旅行商品の特性からそのポイントを考える。	復：テーマ型ツアーの観光商品を考える(課題)
8	これからの旅行商品 ②AT・着地型	「地域における観光商品の開発に必要なことは」 着地における滞在型観光を実現するアドベンチャーツーリズム(AT)について学び、着地型旅行商品の概要とディステーションにおける観光メニュー、地域交流ビジネスとしてのイベントや商品開発について学ぶ。	予：課題を完成させる 復：アドベンチャーツーリズムを構成する要素について理解する。
9	これからの個人旅行 ③(文化交流・イベント)	「人生をアップデートできる旅をどのようにプロデュースするのか」旅行を通じた人的な交流は、旅行における大きな価値であり、国際交流やイベントなどによる交流を演出する旅行商品の企画やビジネスモデル、プロデューサーとしてのその役割と向き合い方について学ぶ(外部講師)。	復：高付加価値な旅行企画のために必要な要素は何かを考える。
10	法人営業①(概要)	「旅行業の未来を支える仕事」企業・社会活動に貢献する法人営業のスタンスとは。MICE、B2B2Cなど旅行業の未来を支える仕事である法人営業の業務概要を学ぶ。	復：法人営業の事業の概要を理解する。
11	法人営業② (ソリューションビジネス)	「企業や社会の課題を自分事と考える仕事」 法人旅行において重要とされるソリューションビジネスとは何か。社会や地域の課題に取り組むための具体的な価値創造の形態を学ぶ(外部講師)	復：顧客企業の業績貢献を自分事として取り組むために大切なことは何かを考える。
12	法人営業③ (スポーツビジネス)	「夢と感動を旅行商品で実現する」旅行会社が扱うスポーツビジネスにおいて、「見る」「する」「支える」の3つの視点からその成り立ちや今後の市場、スポーツの経験がどのように旅行の仕事に生かせるのかを学ぶ(外部講師)	復：スポーツビジネスの可能性を最大化する旅行の役割を考える。
13	法人営業④ (教育旅行・その他)	「社会へのまなごしを育む旅行とは」 学校教育現場においては、学びの形の変化に伴い、行事としての修学旅行から教育的な意義のある探究的な授業との連続した学びが求められている。変化する市場において、旅行会社に求められる役割について学ぶ。	復：学校教育における旅行業務が果たせる可能性について考える。
14	旅行業のこれから 講義のまとめ	「これからの旅行業の役割とその担い手とは」 平和産業である旅行業は、不安定な世の中における存在意義とは何か。これからの旅行業界において、どんな人材が求められるのか。旅行業界のこれからの可能性と求められる考え方・スキルを考える。(メタ認知、英語、規範的判断力、集中力、コミュニケーション力)	復：自分が考える旅行業における強みとは何か。
15	講義内試験	講義の資料から、記述を中心とする問題が出題される。	予：あらかじめ講義での資料を読み返す。