

講義名	対1) 旅行事業経営論			授業形態	
担当教員	山川 拓也	開講期・曜日・時限	前期 火曜日 4 時限		
		単位数	2	履修開始年次	3 年生

主題と概要

旅行業を含む観光産業は世界的に成長を続けてきた産業の一つであった。日本でも、2019年の訪日外国人旅行者数は3188万人になり、日本人出国旅行者数も初めて2000万人を超える2008万人になるなど、いずれも過去最多を記録した。また世界中の国際観光客到着数（推計）は、2018年時点で年間14億人とされ、2030年時点で年間18億人に拡大すると予測されていた（国連世界観光機関/UNWTO）。ところが、COVID-19（新型コロナウイルス感染症）の影響を受けて、予測の見直しを余儀なくされている。

他方、観光産業を取り巻く環境や社会構造が大きく変化する中において、旅行者の移動や交流を下支えする旅行会社の果たす「流通的役割」はむしろ一層の重要性を増していくと考えられる向きもある。そこで本科目は、旅行業の成り立ちに始まり、ビジネスとしての基本構造と特性、市場や事業を取り巻く世界的変化、ビジネスモデルの拡張と変革などに関し、産業論や経営学の観点から幅広く解説する。それにより、旅行事業経営への理解を深める。

到達目標

我が国における現代の旅行事業および旅行ビジネスの産業的な構造を把握・理解できるようになる。
現在の旅行事業経営に関する気づきから、問題点・機会点を客観的に分析し、将来の旅行事業の在り方や方向性について考え、論理的に説明できるようになる。

提出課題

- ・毎回の授業終了後、期限内に提出を求める「ミニッツ・ペーパー」（responで実施予定）
- ・毎回の授業終了後、期限内に提出を求める「理解度確認（小テスト）」（Ryuka portal内のmoodleで実施予定）
- ・小論文/レポート（詳細については授業中に説明する）

課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバックの方法

「理解度確認（小テスト）」に関しては、Ryuka portal内のmoodleにフィードバックを開示する。また「ミニッツ・ペーパー」の記載内容で解説を加える必要があると認められたものは、適宜それも共有する。

評価の基準

下記による総合評価とする。
毎回の授業後に提出を求める「ミニッツ・ペーパー」「理解度確認（小テスト）」への取り組み：15%
小論文/レポート：33%
期末試験（対面方式にて実施予定）：50%

- * 毎回の出席確認は、responを用いて厳格に実施する。
- * 「ミニッツ・ペーパー」の提出がない場合、教室内に居た者であっても当日の出席は無効とする。
- * 〆の提出がない場合、得点は0（ゼロ）点となり、成績評価に影響を及ぼす。
- * 累積の欠席回数が5回以上になった場合、評価を受ける資格がなくなる。（失格/E）
- * 遅刻（時間の長短を問わない）は、2回で1回の欠席としてカウントする。
- * スマホ等の電子機器類の無許可かつ私的な使用、私語や睡顔の継続、教員の指示や指導に従わない等は態度不良・授業妨害と判断し、評価に重大影響を及ぼす。
- * ミニッツ・ペーパーの記述内容が優れた場合、一定基準のもとで加点する。
- * の期末レポートに対する評価指標の基本は、本シラバスに添付の「コンソルブリック」に基づく。

履修にあたっての注意・助言他

専門内容を多く含むものとなり、旅行業への就業希望者ならびに旅行事業に関心の高い人でない限り、安易な気持ちでの履修は苦しみことになる。その点を十分に考慮・理解した上で履修を検討すること。

教科書

.使用しない。					
---------	--	--	--	--	--

参考図書

.旅行産業論 改訂版。	立教大学観光学部旅行産業研究会（編集）	日本交通公社	2200	9784866313382
.パッケージツアーの文化誌。	吉田春生	草思社	2420	9784794225238
.改訂版 変化する旅行ビジネス。	小林弘二、廣岡裕一	文理閣	2750	9784892598913

その他

プリント資料：毎回の授業では講義レジュメを配布し、パワーポイントを使用して授業を実施する。

授業計画

- ガイダンス（科目概要・授業方法・成績評価等の説明）
旅の質的变化と旅行業創生 / 近代的旅行業の始まり
旅行会社の現状と業態 / 旅行業の自立的産業への過程
国内旅行市場の変遷と現状 / 海外旅行市場の変遷と現状
旅行商品と旅行業経営の特性
旅行業法の概略 / 旅行契約の様態
旅行商品の流通機構とバリューチェーン
旅行業における募集型企画旅行商品（パッケージツアー）の意義と課題
旅行者行動の変化と旅行市場
<展開事例研究> オンライン旅行会社（OTA）による旅行業のイノベーション
<展開事例研究> パッケージツアー販売における顧客参加型マーケティングの実践
<展開事例研究> ソリューションビジネスとしてのB2Mにみる業務派航・出張旅行の変化
<展開事例研究> 団体法人営業のソリューションビジネスへの変化
<展開事例研究> 日系旅行企業の海外進出にみる旅行業の国際経営
まとめと総括

授業形態（アクティブ・ラーニング）

ア：PBL（課題解決型学習）	イ：反転授業（知識習得の要素を授業外に済ませ、知識確認等の要素を教室で行う授業形態）
ウ：ディスカッション、ディベート	エ：グループワーク
オ：プレゼンテーション	カ：実習、フィールドワーク
キ：その他（A-L型であるけれども、以上の項目のいずれにも該当しない場合）	

準備学習（予習・復習等）の具体的な内容及びそれに必要な時間

- （予習：120分/回）
・旅行会社や旅行事業に関する記事・文献等を収集して整理し、授業に向けた予習に努める。
- （復習：120分/回）
・授業の内容（特に理論の説明）を整理し、周辺事例と照らし合わせるなどして理解に努める。

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

本科目で目標に到達することは、観光ビジネスを理解する上で必要となる旅行事業に関する知識を修得し(目標)、旅行事業に留まらない全体的な観光マーケティングや観光マネジメント等に接続して考えられるようになる(目標)ことであり、本学ならびに学部・学科が定めるDP(卒業認定・学位授与の方針)と関連する。
・旅行業は観光産業における代表的な流通機構であり、そこでの事業ならびに経営の構造を理解することは学部共通DPに貢献する。
・到達目標を達成することにより、学科共通DPに貢献できる。具体的には、到達目標は「観光事業の仕組みや経営構造を把握、理解する思考力」の涵養に貢献し、到達目標は「課題解決や新たな価値を自ら作り出す想像力と提案力」の涵養に貢献する。
・主に到達目標を達成することは、コースDPにある「旅行業、交通運輸業あるいは自治体や地域の観光団体での就業に必要な知識や技能の修得」に貢献する。
・主に到達目標を達成することは、コースDPにある「旅行業、交通運輸業あるいは自治体や地域の観光団体での就業現場において自ら考える力を発揮し、観光地づくりや観光ビジネスに係わる新たな取り組みへの提案を行うこと」に貢献する。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

- ・毎回の授業後に実施する「理解度確認（小テスト）」や「ミニッツ・ペーパー」等の課題への取り組みにおいて、moodleやrespon等のICTを活用する。
- ・必要に応じて授業中でもresponを使用し、意見収集等を行うことがある。

実務経験の有無及び活用

「実務経験あり」
旅行業および旅行サービス手配業の実務経験（欧州を中心とする海外団体旅行の企画造成、営業、添乗、海外駐在、市場戦略策定）ならびに「総合旅行業務取扱管理者」（国家資格）の知識・知見を活用し、本科目の目標に学生が到達できるように努める。

備考

- ・新型コロナウイルスの感染状況ならびに科目の進捗状況等によって授業方法や内容を変更する場合があります。その際には事前に告知する。