

ホテル旅館経営学科 教養科目

ホスピタリティ基礎トレーニング

ホームルーム

コンピューターの基礎知識

話し方講座1

ビジネスコミュニケーション

ホテル旅館経営学科 専門科目

観光総論

簿記・会計学

接遇マナー

ホテル総論Ⅰ

グローバルビジネス論

ホテル会計学

ホテル総論Ⅱ

危機管理論

宿泊マネジメント論

サービス介助論

旅館概論 1

旅館概論 2

旅館概論 3

料飲・宴会マネジメント論

ホテル・旅館経営実務 1

ホテル・旅館経営実務 2

ホテル・旅館経営実務 3

ホテル旅館経営学科 実習科目

企業実習

ホテル旅館経営学科 選択科目

接遇マナー 2

料飲サービス実務

東京YMCA国際ホテル専門学校 2021年度 科目一覧

総支配人論

労務管理論

手話 1

ショーマンシップ

リーダーシップ論

プロフェッショナルホテルマネジャー養成講座 1

プロフェッショナルホテルマネジャー養成講座 2

ツーリズム商品計画論

ツーリズム商品計画論 2

教養実務

食品衛生

観光心理学とデジタルマーケティング

【科目名】ホスピタリティ基礎トレーニング

【担当教員】陸 真祐子

【科目コード】20210M0209 【単位数】2単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】教養科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】実習科目

【履修条件】

【授業の目的】ホスピタリティ産業に従事する為の基礎を学ぶ

【教材】なし

【教材費（概算）】0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：「挨拶」「立居振舞」「身だしなみ」の講義、実践

第2回：

第3回：

第4回：

第5回：

第6回：

第7回：

第8回：

第9回：

第10回：

第11回：

第12回：

【成績算出法】授業に参加した場合「P」 不参加の場合「F」

【備考】2泊3日のオリエンテーション合宿内で実施。

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】ホームルーム

【担当教員】陸 真祐子

【科目コード】20210M0068 【単位数】2単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】教養科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】必修

【授業の目的】①お知らせ ②身だしなみ確認

【教材】証明写真代

【教材費（概算）】2600円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：学校生活におけるの注意事項の説明やインフォメーション

第2回：履歴書作成について 書き方、提出方法、注意事項の説明

第3回：球技大会の説明 身だしなみ確認 履歴書再指導

第4回：球技大会内容説明

第5回：ホテルリサーチのやり方説明 球技大会委員会からインフォメーション

第6回：ホテルリサーチ その他インフォメーション

第7回：ホテルリサーチ その他インフォメーション

第8回：外部講師 ライフプランについて

第9回：リゾート実習インフォメーション 野尻湖合宿インフォメーション

第10回：宿泊実務試泊の注意事項 ホテルリサーチ その他インフォメーション

第11回：予備日

第12回：予備日

【成績算出法】4回以上欠席は『F』 それ以外は『P』

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】コンピューターの基礎知識

【担当教員】ポイントコミュニケーションズ 派遣

【科目コード】20210M0004 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】教養科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】1年次必修

【授業の目的】この講座では「パソコンが正しく使える」ためのスキルを習得することを目的とする。商業、工業、総合学科出身のパソコンを使い慣れている学生から、なんとなくパソコンは使えるが基本的な知識のないままほぼ自己流で今日に至っている学生まで様々なレベルの学生を対象に、前者には復習を兼ねて、後者は正しい基礎知識とスキルの習得を目指し実技を交えた学習を展開する。

2年後の就職時に「ITスキルと知識をもったホテルスタッフ」となることが本講座の最大のテーマである。

【教材】世界一わかりやすいパソコン入門テキスト Windows 10+Office 2019/2016対応版・USBメモリ

【教材費（概算）】2108円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：Windowsとキーボード・マウス・基本操作①・授業オリエンテーション・パソコンの起動からデスクトップ画面の名称と役割

第2回：Windowsとキーボード・マウス・基本操作②・マウスの基本操作/タッチパネルの操作・スタート画面の名称/アプリの起動と終了・エクスプローラーの起動と画面構成・ウィンドウの基本操作とパソコンの終了 ★小テスト①

第3回：文字の入力①・キーボードの使い方 文字入力① ☆タッチタイピング練習

第4回：文字の入力②・キーボードの使い方 文字入力② ☆タッチタイピング練習

第5回：文字の入力③・キーボードの使い方 文字入力③ ☆タッチタイピング練習

第6回：ファイル・フォルダーの操作①・ファイルの基本操作 保存されているファイルの確認/ファイルの移動 ファイルのコピー・削除・フォルダーの基本操作/ファイルの圧縮と展開 ☆タッチタイピング練習

第7回：ファイル・フォルダーの操作②・フォルダーの基本操作 フォルダーの表示/新しいフォルダーの作成/名称の変更・ファイルの圧縮と展開・ファイルやフォルダーの検索 エクスプローラーやスタートメニューからの検索方法 ☆タッチタイピング練習 ★小テスト②

第8回：インターネットの安全な使い方とITリテラシー・インターネットでの検索方法・Webページの印刷方法・ホテルにおける個人情報の取り扱いと情報セキュリティの基礎知識 ☆タッチタイピング練習

第9回：メールの基礎知識①・メールの利用方法、アカウント設定、送受信・メール添付ファイルの送受信、CCとBCC・メールの作成、署名 ☆タッチタイピング練習 ★小テスト③

第10回：メールの基礎知識②・メール文章作成(社内文書編) 予約手配、変更、確認

第11回：メールの基礎知識③・メール文章作成(社外・お客様へのメール) ホテル案内、予約の確認、変更、交通案内 ★小テスト④

第12回：授業内試験

【成績算出法】

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】話し方講座1

【担当教員】柿沼 郭

【科目コード】20210M0133 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】教養科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】敬語力と説明力への関心と向上心を有すること

【授業の目的】話せる敬語力とわかりやすい説明力の体得を目指す

【教材】講師が作成・プリントしたテキストを使用

【教材費（概算）】0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：「話しことばは音のことば」 講座紹介、パブリックスピーキングとは？30秒自己紹介

第2回：「改まった場面で」 若者ことば、バイトことばは卒業！例文を直し言ってみよう！

第3回：「わかりやすく話す①」 組み立てて話す、そのポイントは？職場（部内）の連絡、迷子のお知らせ

第4回：「わかりやすく話す②」 お客様が店員に買いたいものを伝える。店員がお客様に商品説明。話の組み立て表の活用

第5回：「わかりやすく話す③」 電話で道案内。地図もメモ用紙もない。ことばだけでどう伝える？

第6回：「わかりやすく話す④」 電報料金の内訳。文字数、台紙によって違う料金の仕組みを説明。

第7回：「課題スピーチ『私のおもてなし体験』」（中間テスト）現場実習などを通じた体験報告。（2分・録音）

第8回：「敬語を上手に話す①」 敬語の基本。尊敬語、謙譲語、丁寧語の使い分け。

第9回：「敬語を上手に話す②」 例文を敬語表現に直す問題。話すことで自分のことばにしよう！

第10回：「敬語を上手に話す③」 敬語の誤りを直す問題。一見正しそうに見える“ニセ敬語”に要注意

第11回：「敬語力テスト」（筆記テスト） よく使う基本的な敬語を出題。敬語力を確かなものにしよう！

第12回：「課題スピーチ『私がYMCAで学んだこと』」（期末テスト） 2つの話題にしぼり、話を組み立てて生き生きと話そう！

【成績算出法】 普段の授業への取り組み、敬語力テスト、2度の課題スピーチを総合して評価する

【備考】 間違いやすい漢字の読み方、都道府県庁所在地など常識力を高めるドリルも随時取り入れる

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】ビジネスコミュニケーション

【担当教員】土井 里美 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】20210M0180 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】教養科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】1年次必修科目

【授業の目的】ビジネスシーンのコミュニケーションに必要な基礎的スキルと心構えを身に付ける

【教材】フラットファイル イエロー

【教材費（概算）】0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：ビジネスで通用する声（1）人の耳がとらえやすい声を出す。聞き取りやすく話すことはサービスであることを認識する。

第2回：ビジネスで通用する声（2）人の耳がとらえやすい声を出す。腹式呼吸の声のコツを身につける

第3回：人を惹きつける声 人を惹きつけて好感を抱かれる声を出す。

第4回：ビジネスで通用する発音 誰もが聞き取りやすい発音を手に入れる。決して聞き直されない発音を習得。

第5回：聞き返されない話のスピード 適切な話のペースを覚える。早口対策

第6回：わかりやすい話の構成① ビジネスの場で大切なわかりやすい話の構成を覚える。実践レポート①

第7回：わかりやすい話の構成② ビジネスの場で大切なわかりやすい話の構成を覚える。

第8回：1-1のコミュニケーション① 傾聴のポイントを知る

第9回：1-1のコミュニケーション② 1-1のコミュニケーションを豊かにするポイントを知る

第10回：もっと話が弾む1-1のコミュニケーション 楽しく会話するために有効なリアクションを身に付ける

第11回：好印象を与えるコツ 声や発音以外の印象アップスキルを習得する

第12回：実習レポート②とエレベータピッチ 人に届く声で思いを伝える

【成績算出法】① 毎回授業のエレベータピッチ（第2回～第11回で、8人/1回、ひとりあたり2回）② 第6週のレポート（授業を受けて考察したこと、授業内容を日常生活に活かした際のエピソードを書く）③ 最終日のエレベータピッチ④ 最終日のレポート（授業を受けて考察したこと、授業内容を日常生活に活かした際のエピソードを書く）

【備考】毎回の授業冒頭で、2つのルーティンワークを検討 ①発声練習 ビジネスで使える声を手に入れるための定

期練習 ②エレベーターピッチ 30秒フリートーク（毎回8名程度 氏名当番制）

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

アナウンサーとして現在も活躍。基礎的な発声方法から、人に伝えることを目的とする実践的な授業を展開する

【科目名】観光総論

【担当教員】宿谷 勝士 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】20210M0017 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】専門科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】講義を通じて、積極的に意見の交換をします。自発的な姿勢を求めます。

【授業の目的】観光全般において国の施策の柱である「インバウンド」「交通インフラ」「地方創生」といった切り口で幅広く知識の向上を目指す

【教材】観光ビジネス未来白書

【教材費（概算）】2750円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：インバウンドとは（1）現状と定義

第2回：インバウンドとは（2）消費と特徴

第3回：インバウンドとは（3）課題と今後の戦略

第4回：インバウンドとは（4）実習と考察、発表

第5回：交通インフラモデルとは（1）LCC、高速バス

第6回：交通インフラモデルとは（2）レンタカー、クルーズ

第7回：シェアモデルとは何か？

第8回：地方創生について （1）現状の課題

第9回：地方創生について （2）DMO

第10回：旅行業の成り立ち （1）リアルエージェントとオンライントラベルエージェント

第11回：旅行業の成り立ち （2）規模と業務内容

第12回：課題レポート作成とまとめ

【成績算出法】出席日数と最後の課題レポートの提出

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】簿記・会計学

【担当教員】遠谷 貴裕

【科目コード】20210M0011 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】専門科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】必修

【授業の目的】①簿記という言葉からイメージをつかむ ②会計の数値に触れる ③会計を通じて、組織の多角的なとらえ方を知る ④会計数値への感性を磨く ⑤簿記と会計の世界を味わう

【教材】なし

【教材費（概算）】円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：簿記と会計の世界を旅するにあたって

簿記の一連の流れを把握する

第2回：簿記の世界① 仕訳

第3回：簿記の世界② 仕訳

第4回：簿記の世界③ 転記

第5回：中間テスト

第6回：簿記から会計の世界へ

試算表・精算表・財務諸表を理解する

第7回：会計の世界① 試算表

第8回：会計の世界② 精算表

第9回：会計の世界③ 財務諸表

第10回：会計の世界④ 財務諸表

第11回：期末テスト

第12回：

【成績算法】出席（遅刻、欠席の回数の上限は他の授業と同じ） 試験の点数（中間：50点 期末：50点 合計：100点満点）

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】 接遇マナー

【担当教員】 木佐貫 美穂 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】 20210M0005 【単位数】 1単位 【履修対象】 2021カリキュラム年度

【科目区分】 専門科目 【選択必修区分】 必修科目 【講義実習区分】 講義科目

【履修条件】 1年次必修授業

【授業の目的】 9月からのホテル実習に向けて、実習現場に必要な身だしなみ・挨拶・立ち居振舞い・言葉づかいなどの基本的な接遇マナーを習得する

【教材】 オリジナルテキスト（「接遇マナー1」）

【教材費（概算）】 0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：オリエンテーション：自己紹介（講師・学生）、授業関連説明、「接遇マナー」とは

第2回：I 接遇サービスの基本：接遇マナーとは、第一印象、身だしなみ、挨拶

第3回：I 接遇サービスの基本：表情、笑顔、笑顔トレーニング

第4回：I 接遇サービスの基本：態度、接客時の位置、立ち居振舞い①(実技)

第5回：I 接遇サービスの基本：立ち居振舞い②（実技）

第6回：I 接遇サービスの基本：立ち居振舞い③（実技）

第7回：II 敬語・接遇用語の基本①

第8回：II 敬語・接遇用語の基本②

第9回：III 敬語・接遇用語の基本③ 確認小テスト

第10回：実技試験

第11回：ビジネスマナー(席次、名刺交換)、まとめ 実技試験（前回欠席者対象）

第12回：

【成績算出法】 小テスト、実技試験、授業参加態度、出席

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

国際線乗務員として約27年間接客業務に従事した経験をもとに授業を展開、マナースキルやコミュニケーション能力を高めるための授業を展開する。

【科目名】 ホテル総論Ⅰ

【担当教員】 茂木 義之 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】 20210M0015 【単位数】 1単位 【履修対象】 2021カリキュラム年度

【科目区分】 専門科目 【選択必修区分】 必修科目 【講義実習区分】 講義科目

【履修条件】 必修科目

【授業の目的】 ホテル全体の業務と実際に学び、全部門の基礎を理解する。また、問題解決能力の開発のための「危機管理」「関係法規」についても学ぶ。

【教材】 プリント配布

【教材費（概算）】 0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：宿泊部門①

第2回：宿泊部門②

—

第3回：料飲部門①レストラン

第4回：料飲部門②レストラン

第5回：料飲部門③宴会

第6回：料飲部門④宴会

第7回：セールス&マーケティング部門①

第8回：セールス&マーケティング部門②

第9回：管理部門

第10回：事業計画立案

第11回：危機管理

第12回：関係法規

【成績算出法】 レポート

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

46年間にわたるホテル料飲部門、また複数のホテルにおいて総支配人を歴任した勤務経験を基に、主として料飲部門における基礎力を高めるため授業、また総支配人を目指すために必要となる実践的な授業を展開する

【科目名】グローバルビジネス論

【担当教員】井上 朋子

【科目コード】20210M0195 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】専門科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】ホテル旅館経営学科必修

【授業の目的】宿泊施設にて多くの外国人のお客様をお迎えし、満足して頂くための対応や心構えを学ぶと共に、グローバルな環境で事業を行う上で求められる、論理的思考力や異文化対応力、コミュニケーション力のスキルを磨くこと。

【教材】プリント配布

【教材費（概算）】0円

【受講目安人数】特になし

【授業内容】

第1回：グローバル化が求められる理由、講義概要

第2回：訪日旅行者が日本に求めるもの

第3回：訪日旅行者の旅行消費行動 ①

第4回：訪日旅行者の旅行消費行動 （発表）

第5回：訪日旅行市場の販路開拓 ①

第6回：訪日旅行市場の販路開拓 ②

第7回：外国人顧客を想定した受入環境整備

第8回：外国人顧客向け体験型サービスの企画 ①

第9回：外国人顧客向け体験型サービスの企画 ②

第10回：外国人顧客向け体験型サービスの企画 （発表）

第11回：グローバル化する観光産業の今後

第12回：グローバル化する観光産業の今後（発表）

【成績算出法】レポート試験・課題の発表による

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】 ホテル会計学

【担当教員】 遠谷 貴裕

【科目コード】 20210M0012 【単位数】 1単位 【履修対象】 2021カリキュラム年度

【科目区分】 専門科目 【選択必修区分】 必修科目 【講義実習区分】 講義科目

【履修条件】 必修

【授業の目的】 ホテル会計の意義と役割を理解すること

【教材】 なし

【教材費（概算）】 0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：イントロダクション・講義概要の説明

第2回：ホテルの組織構造①

第3回：ホテルの組織構造②

第4回：財務諸表の理解と財務分析①

第5回：財務諸表の理解と財務分析②

第6回：利益管理①

第7回：利益管理②

第8回：収益管理と原価管理①

第9回：収益管理と原価管理②

第10回：業績管理①

第11回：業績管理②

第12回：まとめ

【成績算出法】 出席状況 レポート

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】 ホテル総論Ⅱ

【担当教員】 茂木 義之 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】 20210M0016 【単位数】 1単位 【履修対象】 2021カリキュラム年度

【科目区分】 専門科目 【選択必修区分】 必修科目 【講義実習区分】 講義科目

【履修条件】 必修科目

【授業の目的】 ホテル全体の業務と実際に学び、全部門の基礎を理解する。また、問題解決能力の開発のための「危機管理」「関係法規」についても学ぶ。

【教材】 プリント配布

【教材費（概算）】 0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：宿泊部門①

第2回：宿泊部門②

第3回：料飲部門①レストラン

第4回：料飲部門②レストラン

第5回：料飲部門③宴会

第6回：料飲部門④宴会

第7回：セールス&マーケティング部門①

第8回：セールス&マーケティング部門②

第9回：管理部門

第10回：事業計画立案

第11回：危機管理

第12回：関係法規

【成績算出法】 レポート

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

46年間にわたるホテル料飲部門、また複数のホテルにおいて総支配人を歴任した勤務経験を基に、主として料飲部門における基礎力を高めるため授業、また総支配人を目指すために必要となる実践的な授業を展開する

【科目名】危機管理論

【担当教員】茂木 義之 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】20210M0184 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】専門科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】必修授業

【授業の目的】 ホテル運営上の危機への発生のメカニズムと対応を学ぶ

【教材】 プリント配布

【教材費（概算）】 0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：危機管理（1）レストランサービス

第2回：危機管理（2）宿泊予約

第3回：危機管理（3）酔客対応

第4回：危機管理（4）婚礼披露宴 食中毒の申し出

第5回：危機管理（5）食中毒対応

第6回：危機管理（6）火災対応

第7回：危機管理（7）振り返り

第8回：危機管理（7）振り返り

第9回：危機管理（8）防災（地震等）

第10回：危機管理（8）防災（外国人客への対応）

第11回：期末試験

第12回：

【成績算出法】 試験の結果及び受講態度（理解度・積極性等）。出席回数を総合的に勘案する

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

46年間にわたるホテル料飲部門、また複数のホテルにおいて総支配人を歴任した勤務経験を基に、主として料飲部門における基礎力を高めるため授業、また総支配人を目指すために必要となる実践的な授業を展開する

【科目名】宿泊マネジメント論

【担当教員】岡崎 一朗 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】20210M0146 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】専門科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】校則を基とした判断と受講態度、期末試験の基準点数の取得を履修条件とする

【授業の目的】宿泊部門における優良顧客獲得のための接客術と留意点の習得。また、部門売り上げの理解と帳票の読み方及び算出法の習得

【教材】ホテル業職業能力・評価基準 フロントレベル2 テキスト

【教材費（概算）】2300円

【受講目安人数】特になし

【授業内容】

第1回：講師自己紹介。授業の目的と展開の説明。組織図による宿泊部門の役割と各部署間の関連説明。

第2回：テキスト第一部 1～3章

—

第3回：テキスト第二部 4～6章

第4回：部門業務1 ベルマン ドアマン

第5回：部門業務2 クローク オペレーター インフォメーション

第6回：部門業務3 レセプション 室料計算

第7回：部門業務4 リザーベーション キャッシャー

第8回：帳票類の読み方と理解 ルームレポート 営業収支表

第9回：ハウスキーピングの業務 FFEの維持管理 清潔の大切さ

第10回：感動を呼び接客に求められるもの 1Cと6S

第11回：室料計算・ルームレポート復習 リッツ・カールトン ゴールドスタンダード

第12回：期末試験

【成績算出法】期末試験の結果と上記履修条件により算出いたします。

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

25年間にわたるホテル勤務経験（フロント部門、営業部門、セールス部門、宿泊部門（部長））を基に、ホテル旅館が提供するサービス・部門別業務の基本知識を、6か月のインターンシップを行う学生への実践となる授業として展

開する。

【科目名】サービス介助論

【担当教員】上村 久子

【科目コード】20210M0165 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】専門科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】ホテル科2年次 必修

【授業の目的】ホテル、旅館などの宿泊施設、レストランなどの飲食サービス、ブライダルや商品販売施設等に従事するサービスパーソンが多種多様な個性を持つ利用者との円滑なコミュニケーションを図り、安全なサービス提供につながるポイントを学んでいきます。

【教材】改訂版 接客・接遇のためのユニバーサルサービス基本テキスト

【教材費（概算）】1650円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：ユニバーサルサービスとは

第2回：視覚障害のお客様に適切なサービスをするために

第3回：休講（課題① 実施）

第4回：休講（課題② 実施）

第5回：聴覚障害のお客様に適切なサービスをするために

第6回：身体が不自由なお客様に適切なサービスをするために

第7回：高齢者・認知症のお客様に適切なサービスをするために

第8回：知的障害、言語障害、その他不自由を感じているのお客様に適切なサービスをするために

第9回：発達障害、LGBT、マイノリティといわれる人への理解と社会参加の支援

第10回：休講（課題③ 実施）

第11回：まとめ

第12回：色々な背景を持つ人々を支援するサービスパーソンとなるために（試験）

【成績算出法】成績を評価するための項目は以下の3点、それぞれの点数の合計が75点以上を合格とします。尚、当授業においてはスマートフォンを使用することもあります。可能な限りご協力をお願い致します。

・出席率：60点 / ・授業参加における態度・積極性：20点 / ・試験結果：20点

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】旅館概論 1

【担当教員】山田 祐子

【科目コード】20210M0205 【単位数】2単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】専門科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

- 【履修条件】** 1. 本講座は、宿泊業の経営者または運営責任者をめざす学生を対象とします。
2. 授業は、講義のインプットとグループワークのアウトプットを繰り返し行いアクティブに進めます。
3. 4限の授業では各人の研究テーマに基づいた進捗を発表して頂きます。また、オンライン講義も取り入れる予定ですので、講義にはパソコンの持参を推奨します。
4. 1学期に1回程度、フィールドワーク（学外授業）を行う予定ですので、その際は、交通費や実費をご負担いただくことになりますので、ご了承ください。

- 【授業の目的】** 1. 旅館を中心とする宿泊業経営の知識を習得することができます。
2. 宿泊業経営に必要な課題解決力と事業構想力を多面的に高めることができます。

【教材】 毎回テーマに応じた資料、画像、動画をパワーポイントにて映写します。

【教材費（概算）】 0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：オリエンテーション 本講座の概要と到達目標を共有します。

第2回：・3限 講義 観光業界を読み解く ・4限 G W 自己紹介プレゼンテーション

—

第3回：・3限 講義 宿泊ビジネスを取り巻く環境① ・4限 G W 「事業構想計画書」について解説

第4回：・3限 講義 宿泊ビジネスを取り巻く環境② ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第5回：・3限 講義 宿泊ビジネスの経営① ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第6回：・3限 講義 宿泊ビジネスの経営② ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第7回：・3限 講義 宿泊ビジネスの運営① ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第8回：・3限 講義 宿泊ビジネスの運営② ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第9回：・3限 講義 宿泊ビジネスの人材① ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第10回：・3限 講義 宿泊ビジネスの人材① ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第11回：・3限 講義 宿泊ビジネスの人材① ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第12回：

【成績算出法】 1. 毎回の個人発表40% 2. 課題レポート40% 3. 授業態度20%

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】旅館概論 2

【担当教員】山田 祐子

【科目コード】20210M0206 【単位数】2単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】専門科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

- 【履修条件】1. 本講座は、宿泊業の経営者または運営責任者をを目指す学生を対象とします。
2. 授業は、講義のインプットとグループワークのアウトプットを繰り返し行いアクティブに進めます。
3. 4限の授業では各人の研究テーマに基づいた進捗を発表して頂きます。また、オンライン講義も取り入れる予定ですので、講義にはパソコンの持参を推奨します。
4. 1学期に1回程度、フィールドワーク（学外授業）を行う予定ですので、その際は、交通費や実費をご負担いただくことになりますので、ご了承ください。

- 【授業の目的】1. 旅館を中心とする宿泊業経営の知識を習得することができます。
2. 宿泊業経営に必要な課題解決力と事業構想力を多面的に高めることができます。

【教材】毎回テーマに応じた資料、画像、動画をパワーポイントにて映写します。

【教材費（概算）】0円

【受講目安人数】・3限 講義 旅館業の生産性向上①

・4限 G W 個人発表およびディスカッション

【授業内容】

第1回：・3限 講義 旅館業の生産性向上② ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第2回：・3限 講義 旅館業の生産性向上③ ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第3回：・3限 講義 旅館業の生産性向上④ ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第4回：・3限 講義 旅館業の生産性向上⑤ ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第5回：・3限 講義 旅館業の生産性向上⑥ ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第6回：・3限 講義 旅館業の生産性向上⑦ ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第7回：・3限 講義 旅館業の生産性向上⑧ ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第8回：・3限 講義 旅館業の生産性向上⑨ ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第9回：・3限 講義 旅館業の生産性向上⑩ ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第10回：・3限 講義 旅館業の生産性向上⑪ ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第11回：・3限 講義 旅館業の生産性向上⑫ ・4限 G W 個人発表およびディスカッション

第12回：

【成績算出法】 1. 毎回の個人発表40% 2. 課題レポート40% 3. 授業態度20%

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】旅館概論 3

【担当教員】山田 祐子

【科目コード】20210M0207 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】専門科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】1. 本講座は、宿泊業の経営者または運営責任者をを目指す学生を対象とします。

2. 授業は、講義のインプットとグループワークのアウトプットを繰り返し行いアクティブに進めます。

3. 4限の授業では各人の研究テーマに基づいた進捗を発表して頂きます。また、オンライン講義も取り入れる予定ですので、講義にはパソコンの持参を推奨します。

4. 1学期に1回程度、フィールドワーク（学外授業）を行う予定ですので、その際は、交通費や実費をご負担いただくことになりますので、ご了承ください。

【授業の目的】1. 旅館を中心とする宿泊業経営の知識を習得することができます。

2. 宿泊業経営に必要な課題解決力と事業構想力を多面的に高めることができます。

【教材】毎回テーマに応じた資料、画像、動画をパワーポイントにて映写します。

【教材費（概算）】円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：演習

第2回：演習

—

第3回：演習

第4回：演習

第5回：演習

第6回：演習

第7回：

第8回：

第9回：

第10回：

第11回：

第12回：

【成績算法】1. 毎回の個人発表40% 2. 課題レポート40% 3. 授業態度20%

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】料飲・宴会マネジメント論

【担当教員】茂木 義之 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】20210M0141 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】専門科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】必修授業

【授業の目的】 ホテルにおける宴会業務の基礎知識の修得。

【教材】 なし

【教材費（概算）】 0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：概論

第2回：宴会部門の位置づけと役割

第3回：宴会部門の組織

第4回：宴会の種類

第5回：宴会予約の業務1 宴会予約の手順

第6回：宴会予約の業務2 婚礼予約

第7回：宴会サービスの業務1 準備～出迎え～送り

第8回：宴会サービスの業務2 形式別サービスの種類

第9回：婚礼サービスとその他のサービス

第10回：総括

第11回：期末試験

第12回：

【成績算出法】筆記試験

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

46年間にわたるホテル料飲部門、また複数のホテルにおいて総支配人を歴任した勤務経験を基に、主として料飲部門における基礎力を高めるため授業、また総支配人を目指すために必要となる実践的な授業を展開する

【科目名】 ホテル・旅館経営実務 1

【担当教員】 宿屋大学派遣

【科目コード】 20210M0196 【単位数】 4単位 【履修対象】 2021カリキュラム年度

【科目区分】 専門科目 【選択必修区分】 必修科目 【講義実習区分】 講義科目

【履修条件】

【授業の目的】 宿泊企業におけるサービス・オペレーション及び、マネジメント手法の基礎を学ぶ

【教材】 なし

【教材費（概算）】 円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：イントロダクション

第2回：我が国におけるホテルの歴史と運営形態について

-

第3回：宿泊業の組織と役割について

第4回：サービス・オペレーション/サービス・マネジメント

第5回：サービス・オペレーション/サービス・マネジメント

第6回：サービス・オペレーション - 料飲編 -

第7回：サービス・オペレーション - 宴会編 -

第8回：サービス・オペレーション - 宿泊編 -

第9回：料飲マネジメント概論

第10回：料飲マネジメント概論

第11回：宿泊マネジメント概論

第12回：宿泊マネジメント概論

【成績算出法】 出席率と講義への参加意識

【備考】 学生の要望により、内容変更の可能性あり

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】 ホテル・旅館経営実務 2

【担当教員】 宿屋大学派遣

【科目コード】 20210M0197 【単位数】 4単位 【履修対象】 2021カリキュラム年度

【科目区分】 専門科目 【選択必修区分】 必修科目 【講義実習区分】 講義科目

【履修条件】 必修科目

【授業の目的】 働くことの意味、ホテルの存在意義と役割、業界概要、ホテルの種類、業界構造などを理解します

【教材】 惚れるホテルを創る 愛されるホテリエたち

【教材費（概算）】 1650円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：オリエンテーション

第2回：仕事とビジネスの意義を考える

第3回：ホテルの存在意義を考える

第4回：ホテルを数字で理解する

第5回：宿泊部門の仕事とは

第6回：料飲部門の仕事とは

第7回：宴会部門の仕事とは

第8回：バック部門の仕事

第9回：業界の構造

第10回：マーケティング

第11回：会計

第12回：最終試験

【成績算出法】 レポート（30%）、積極的な授業参加（30%）、最終テスト（40%）

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】 ホテル・旅館経営実務 3

【担当教員】 宿屋大学派遣

【科目コード】 20210M0200 【単位数】 2単位 【履修対象】 2021カリキュラム年度

【科目区分】 専門科目 【選択必修区分】 必修科目 【講義実習区分】 講義科目

【履修条件】 必修科目

【授業の目的】 ホテル経営の実際に近いプロジェクトを推進することを通して、ホテル経営の実際に触れていただきます

【教材】

【教材費（概算）】 円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：プロジェクトのオリエンテーション

第2回：ホテル開発のプラン作り①

—

第3回：フィールドワーク

第4回：ホテル開発のプラン作り②

第5回：フィールドワーク

第6回：ホテル開発のプラン作り③

第7回：中間シェア

第8回：ホテル開発のプラン作り④

第9回：ゲストスピーカー

第10回：ホテル開発のプラン作り⑤

第11回：ゲストスピーカー

第12回：ホテル開発のプラン発表

【成績算出法】 積極性とプランの質

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】企業実習

【担当教員】陸 真祐子

【科目コード】20210M0020 【単位数】4単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】実習科目 【選択必修区分】必修科目 【講義実習区分】実習科目

【履修条件】必修

【授業の目的】①ホテルの仕事・業界への理解を深める 自身が思い描いていた仕事・業界への現実の認識
②業務内容を理解すると同時に、実践力を身につける 「役割」を理解しながら、ホテルマンとしての適応力を養う。

【教材】なし

【教材費（概算）】0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：ホテルでのインターンシップ 企業実習中は各企業に判断を一任する

第2回：

第3回：

第4回：

第5回：

第6回：

第7回：

第8回：

第9回：

第10回：

第11回：

第12回：

【成績算出法】合格『P』 不合格『F』

【備考】実習期間の4分の1以上欠席した場合や無断欠勤を行った場合は、実習を中止し『F』判定とする。

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】 接遇マナー 2

【担当教員】 木佐貫 美穂 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】 20210M0006 【単位数】 1単位 【履修対象】 2021カリキュラム年度

【科目区分】 選択科目 【選択必修区分】 選択科目 【講義実習区分】 講義科目

【履修条件】 必修授業

【授業の目的】 接遇マナー I 並びにホテル実習の経験を踏まえ、ホスピタリティ業界で働くための接遇の知識とスキルを習得する

【教材】 ゼロから教えて 接客・接遇

【教材費（概算）】 1404円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：オリエンテーション

第2回：接客・接遇の基本

第3回：敬語・言葉づかいの基本①

第4回：敬語・言葉づかいの基本②

第5回：敬語・言葉づかいの基本③

第6回：手紙の書き方実践講座（ゲスト講師）

第7回：電話対応の基本①

第8回：電話対応の基本②

第9回：クレーム対応の基本

第10回：FAX・ビジネスメールの基本マナー 社会人1年生としての心がまえ

第11回：期末試験

第12回：試験用紙返却と解説、まとめ

【成績算出法】 学期末試験、授業参加態度、出席

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

国際線乗務員として約27年間接客業務に従事した経験をもとに授業を展開、マナースキルやコミュニケーション能力を高めるための授業を展開する。

【科目名】料飲サービス実務

【担当教員】 ホテルメトロポリタン ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】 20210M0008 【単位数】 2単位 【履修対象】 2021カリキュラム年度

【科目区分】 選択科目 【選択必修区分】 選択科目 【講義実習区分】 講義科目

【履修条件】

【授業の目的】 ホテルサービス産業に従事する者にとって必要な料飲部門の「基礎と知識」を習得し、「ホテル実習」に向けてスキルアップを図る

【教材】 西洋料理 料飲接客サービス技法（大改訂）

【教材費（概算）】 3718円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：日本ホテル(株) 会社概要と今後の展望を佐藤総支配人よりご講話／グラスについて

第2回：トレンチサービスについて

-

第3回：休講

第4回：シルバーについて

第5回：テーブルセッティングについて／お皿の持ち方、椅子の引き方

第6回：食中毒について／パーティーにおける席次

第7回：ご案内方法～オーダーの取り方 テーブルセッティング～サービスまで

第8回：反復練習（テーブルセッティング～サービスまで）

第9回：反復練習（テーブルセッティング～サービスまで）

第10回：休講

第11回：実技テスト／テーブルマナー事前学習

第12回：テーブルマナー実践

【成績算出法】 欠席数、授業態度、テスト

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

西洋料理の講義、マナー実習を実施。業務に5年以上従事する方を講師として招聘し、実践的な授業を行う。

【科目名】総支配人論

【担当教員】茂木 義之 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】20210M0022 【単位数】2単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】選択科目 【選択必修区分】選択必修科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】

【授業の目的】 総支配人の役割と責任を学ぶ

【教材】 プリント配布

【教材費（概算）】 0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：総支配人の現状と役割

第2回：総支配人の責任

第3回：総支配人の業務と行動

第4回：総支配人に求められる6つのスキル

第5回：日本のホテル業界が乗り越えるべき課題

第6回：総支配人への道

第7回：私版「総支配人の条件」

第8回：総支配人の職務記述書（Job Description）

第9回：総支配人の職務記述書（Job Description）

第10回：総括

第11回：DVD鑑賞（開業ホテルにおける総支配人の役割）

第12回：レポート作成

【成績算出法】 レポートの結果及び受講態度（理解度・積極性等）出席回数を総合的に勘案する

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

46年間にわたるホテル料飲部門、また複数のホテルにおいて総支配人を歴任した勤務経験を基に、主として料飲部門における基礎力を高めるため授業、また総支配人を目指すために必要となる実践的な授業を展開する

【科目名】労務管理論

【担当教員】田中 敏夫

【科目コード】20210M0029 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】選択科目 【選択必修区分】選択科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】

【授業の目的】 労務管理の概要を把握し、その必要性を理解すること

【教材】 プリント配布

【教材費（概算）】 0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：労務管理と企業マネジメント

労働社会保険諸法令の概要 1

第2回：

第3回：ライフステージの社会保障

人材管理の事例研究

第4回：

第5回：労働社会保険諸法令 2

海外ホテルの事例研究

第6回：

第7回：社員の採用から退職までの流れ

雇用形態と賃金体系のトレンド

セクハラ・パワハラ・メンタルヘルス対策/

第8回：

第9回：企業ビジョンへのコミットメントとプレゼンテーション

第10回：

第11回：ホテル・旅館業における労働時間管理

働き方改革とは

労務管理のケーススタディ

第12回：

【科目名】 ショーマンシップ

【担当教員】 春日 雅則

【科目コード】 20210M0132 【単位数】 1単位 【履修対象】 2021カリキュラム年度

【科目区分】 選択科目 【選択必修区分】 選択科目 【講義実習区分】 講義科目

【履修条件】 特になし

【授業の目的】 お客様に楽しんでいただくための「サービス精神」と「レストランサービスの高等技術」を学ぶ

【教材】 教材費（ショーマンシップ）

【教材費（概算）】 6500円

【受講目安人数】 16名まで

【授業内容】

第1回：フルーツカット

第2回：シーザーサラダ

第3回：アイリッシュコーヒー

第4回：サーモンカット

第5回：チェリージュビレ

第6回：ワイン

第7回：ピーチフランベ

第8回：カクテル

第9回：クレープシュゼット

第10回：チキンデクパージュ

第11回：予備日

第12回：筆記試験

【成績算出法】 出席率・授業態度・期末試験

【備考】 授業内容は前後することがあります。

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】 リーダーシップ論

【担当教員】 安藤 由美

【科目コード】 20210M0182 【単位数】 1単位 【履修対象】 2021カリキュラム年度

【科目区分】 選択科目 【選択必修区分】 選択科目 【講義実習区分】 講義科目

【履修条件】

【授業の目的】 VUCA時代を生き抜く『人間力』を身につけ、強靱なリーダーシップを発揮し続けるために必要なマインドとスキルを学ぶ。

【教材】 プリント配布

【教材費（概算）】 0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：【人は何のために動くのか？】 そもそも我々人間とはどういう動物なのか？ 「何のために」の目的やゴールがないと、行動に意義を持たせることが難しい。哲学を用いて紐解いていきます。

第2回：【良いリーダーの定義を知る】 定義を知ること、善悪の判断ができるようになります。間違いなく良いリーダーのもとで育つ人材は、良い業績を残している。リーダーにも種類が存在する。

第3回：【人を動かすコミュニケーション術】 コミュニケーションとは、人間関係を構築するツールである。人はどんな言葉、どんな言い方、どんな人の言葉に影響を受け、動こうとするのか。

第4回：【ロジカルシンキング①】 論理的であることは、誰もが納得できる。そして、できるリーダーは、判断力の精度とスピードが違う！

第5回：【ロジカルシンキング②】 ケーススタディを通して、自分の考え方の癖を知る。正しく事実を掴むために、情報収集のクオリティを上げるためにすることを演習で学ぶ。

第6回：【人のマネジメント①】 多様性を理解する。人が成長するために必要なもの。十人十色、10人いれば10通りの教え方が存在する。教える側の準備、教わる側の準備。

第7回：【人のマネジメント②】 進むべき道を間違えて進む人材も出てくる。『怒る』ではなく、『正しい叱り方』を学ぶ。

第8回：【組織のマネジメント】 チームビルディング概要、タックマンモデルを用いて組織はどのように変化をしていくのかを知る。『組織も風邪を引く』その時の対応方法さえ知っておけば何も怖くない。

第9回：【リーダーはどのように育つのか】 どのように学び、どのように活用するのか。学問（学校）と社会（会社）での学び方や正解の導き出し方は全く違う。

第10回：【社会で起こり得るエラー】 事前にエラーを知っておけば、実際に起きた時に迷う時間がなくなる。『即対応』を可能にする考え方や、実行方法を知る。

第11回：【プレゼンテーション基礎】欧米では、特に重要視されているプレゼンテーションスキル。グローバル人材として活躍するためにも、伝える表現力を身につけます。

第12回：【プレゼンテーション実践】学んだプレゼンテーションスキルを発揮してみる。『自分が考えるリーダーシップ論』 ＊全日程を終えて、総まとめ

【成績算出法】①レポート提出 テーマ【自身が考えるリーダーシップ論】（A4一枚にまとめ、最終日提出） ＊評価軸：ちゃんと信念があるか、論理的であったか？

②Day12の発表会の成果 ＊評価軸：『言った』ではなく、『伝わった』か？（表現方法）

【備考】 楽しく学ぶをモットーに、「知っている」だけでなく、「使える」技術を身につけます。

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】プロフェッショナルホテルマネジャー養成講座 1**【担当教員】宿屋大学派遣**

【科目コード】20210M0202 【単位数】2単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】選択科目 【選択必修区分】選択科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】

【授業の目的】 ●「200室規模のフルサービスホテルの総支配人が勤まるための基礎知識やスタンス」を伝えます。

●インプットして終わりの講座ではなく、受講者がプロフェッショナルホテルマネジャーに成長するのを、ずっと伴走して支援し続けるプラットフォーム（場所）です。8か月のクラスの期間内で関係が終わるのではなく、この講座で築いた関係はずっと続きます。今期受講される方は「10期生」となり、生涯つながる仲間になります。 ●第一回講義～最終講義までの全ての時間が学びの時間です（学びの時間は講義中だけではなく、講義の前の予習、復習、現場での落とし込み、プレゼンなどなど、8か月がすべて学びの時間になります）。 ●「アプリケーション」を学びながら「OS」を鍛えます。つまり、マーケティングや会計といったカリキュラムを習得しながら、ビジネスマンとしての基礎体力を養います。小手先の「儲けるテクニック」ではなく、堅強で健全な経営・運営のための「考える力」と「実行力」、そして「経営者・マネジャーとしての覚悟」を養います。 ●講師はその分野の最先端のノウハウやフレームワークを紹介しますが、受講者はそれを理解したうえで、現場の場面場面で、どう修正してそれらを活用すれば良いかを自分なりに考える「思考力・応用力」を身につけます。 ●レクチャーによるインプットだけではなく、受講者が自ら考えてアウトプットしていきます。講師からだけではなく、「自分で思考すること」と、「受講生同士から学び合うこと」で成長を促進させます。 ●「知っている」と「使える」は違います。PHM講座には、「成長・行動変容」と、「成果につなげられる学びを最大化する仕組み」があります。 ●グループワーク・ケース演習を多用します。（例）「自分が勤めるホテルを題材に、リスク・リターンを重視する金融投資家がオーナーであると仮定し、自分がGMだったとして『ホテルの価値を向上させる投資』をプレゼンしてください」 ●一つの講義の中で、レクチャー（インプット）の時間は少なく、講座時間は主に考える場、発言の場となります。知識やノウハウは、事前に課題図書や、宿屋大学の入門講座、DVDなどで予習してきていただきます。

【教材】なし

【教材費（概算）】0円

【受講目安人数】

【授業内容】**第1回：自己紹介プレゼンテーション会&チームビルディング**

第2回：ロジカルシンキング

第3回：ホテル総支配人の在り方

第4回：グローバルホテルエが備えるスタンダードな能力とは

第5回：リーダーシップ論

第6回：モチベーション・マネジメント

第7回：ホテルの労務管理と危機管理

第8回：ヒトと組織の強化と変革 & Organaization Theater

第9回：

第10回：

第11回：

第12回：

【成績算出法】

【備考】 プロフェッショナルホテルマネジャー養成講座 前半8回を対象とする

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】プロフェッショナルホテルマネジャー養成講座2**【担当教員】宿屋大学派遣**

【科目コード】20210M0203 【単位数】2単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】選択科目 【選択必修区分】選択科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】

【授業の目的】●「200室規模のフルサービスホテルの総支配人が勤まるための基礎知識やスタンス」を伝えます。

●インプットして終わりの講座ではなく、受講者がプロフェッショナルホテルマネジャーに成長するのを、ずっと伴走して支援し続けるプラットフォーム（場所）です。8か月のクラスの期間内で関係が終わるのではなく、この講座で築いた関係はずっと続きます。今期受講される方は「10期生」となり、生涯つながる仲間になります。●第一回講義～最終講義までの全ての時間が学びの時間です（学びの時間は講義中だけではなく、講義の前の予習、復習、現場での落とし込み、プレゼンなどなど、8か月がすべて学びの時間になります）。●「アプリケーション」を学びながら「OS」を鍛えます。つまり、マーケティングや会計といったカリキュラムを習得しながら、ビジネスマンとしての基礎体力を養います。小手先の「儲けるテクニック」ではなく、堅強で健全な経営・運営のための「考える力」と「実行力」、そして「経営者・マネジャーとしての覚悟」を養います。●講師はその分野の最先端のノウハウやフレームワークを紹介しますが、受講者はそれを理解したうえで、現場の場面場面で、どう修正してそれらを活用すれば良いかを自分なりに考える「思考力・応用力」を身につけます。●レクチャーによるインプットだけではなく、受講者が自ら考えてアウトプットしていきます。講師からだけではなく、「自分で思考すること」と、「受講生同士から学び合うこと」で成長を促進させます。●「知っている」と「使える」は違います。PHM講座には、「成長・行動変容」と、「成果につなげられる学びを最大化する仕組み」があります。●グループワーク・ケース演習を多用します。（例）「自分が勤めるホテルを題材に、リスク・リターンを重視する金融投資家がオーナーであると仮定し、自分がGMだったとして『ホテルの価値を向上させる投資』をプレゼンしてください」●一つの講義の中で、レクチャー（インプット）の時間は少なく、講座時間は主に考える場、発言の場となります。知識やノウハウは、事前に課題図書や、宿屋大学の入門講座、DVDなどで予習してきていただきます。

【教材】なし

【教材費（概算）】0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：ロジカルコミュニケーション

第2回：ホテル経営戦略&マーケティング

—

第3回：ホテルのデジタルマーケティング

第4回：レベニュー・マネジメントとCRM

第5回：ホテルオペレーション

第6回：数字によるホテル経営とユニフォーム会計

第7回：ホテル開発と不動産

第8回：オーナーリレーションズ&アセットマネジメント

第9回：最終プレゼンテーション

第10回：

第11回：

第12回：

【成績算出法】 事前課題・出席・事後課題・振り返り

【備考】 プロフェッショナルホテルマネジャー養成講座 前半9回を対象とする

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】 ツーリズム商品計画論

【担当教員】 高橋 康乃

【科目コード】 20210M0211 【単位数】 1単位 【履修対象】 2021カリキュラム年度

【科目区分】 選択科目 【選択必修区分】 選択科目 【講義実習区分】 講義科目

【履修条件】

【授業の目的】 ツーリズムと社会性・文化性についてケーススタディをグループ学習で「仮説」を設定する。近年マーケティングのキーワードとなっている女性対象のホテル／ツーリズム商品を造成する

【教材】 なし

【教材費（概算）】 0円

【受講目安人数】 20名まで

【授業内容】

第1回：ツーリズムについての基礎知識① オリエンテーション

第2回：ツーリズムについての基礎知識② 女子旅を考える

第3回：ツーリズムについての基礎知識③ 現代の「女子」観光事情

第4回：ツーリズムについての基礎知識④ 統計データから見る女性の観光旅行特性

第5回：ツーリズムと観光資源① 女性視点での旅行商品 1

第6回：ツーリズムと観光資源② 女性視点での旅行商品 2

第7回：課題発表 1

第8回：観光政策の歩み

第9回：地域振興とツーリズムの果たす役割

第10回：インバウンドビジネスとツーリズム 1

第11回：インバウンドビジネスとツーリズム 2

第12回：課題発表 2

【成績算出法】 課題発表内容、出席状況、授業態度の総合による

【備考】 進行状況によりフィールドワーク実施も検討。

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】教養実務

【担当教員】伊藤 有香

【科目コード】20210M0214 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】選択科目 【選択必修区分】選択科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】

【授業の目的】卒業後のファーストジョブとして就職したサービス業(対人サービス業＝感情労働)中で個人としてストレス対応対策の具体的な方法についてワークを中心に学ぶ。

次に社会人として最低限の法律知識と「人生とお金」についての基礎知識を概観する。

【教材】プリント配布

【教材費(概算)】0円

【受講目安人数】20名まで

【授業内容】

第1回：職場のコミュニケーション①・オリエンテーション ・職場に馴染むための「自己紹介」のスキル

第2回：職場のコミュニケーション②・感情労働とは何か ・職務内容から見る感情労働の4分類 ・感情労働が心にもたらす影響ープラスとマイナスの側面

第3回：職場のコミュニケーション③・自分の行動の特徴を測定する ・自分の行動が他者に与える傾向を知る

第4回：職場のコミュニケーション④・職場にいる人たちの行動の特徴を見分けるスキルの習得 ・職場にいる苦手な人とのより効果的な人間関係を築くためのアクションプランの作成

第5回：社会人に必要な法律・税務知識①・就業規則と職場の情報セキュリティ ・勤務条件と労働法とのかかわり ・入社と退職の手続き

第6回：社会人に必要な法律・税務知識②・給与明細の見方 ・社会保険と所得税・住民税 ・源泉徴収とは何か? ・契約書と印鑑、領収書と収入印紙について

第7回：社会人に必要な「お金」の知識①・人生のデザインとお金 これまでかかったお金とこれから必要なお金 働くこととお金

第8回：社会人に必要な「お金」の知識②お金の知恵① 収入と支出を把握する/銀行の賢い使い方

第9回：社会人に必要な「お金」の知識③お金の知恵② 貯め方/使い方

第10回：社会人に必要な「お金」の知識④お金の知恵③ 運用の仕方/借り方/損失に備え方

第11回：社会人に必要な「お金」の知識⑤・様々なリスクに対応するための手段 お金のトラブルの避け方

第12回：授業内試験

【成績算出法】出席率、授業態度、試験

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】食品衛生

【担当教員】宮川 純子 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】20210M0215 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】選択科目 【選択必修区分】選択科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】

【授業の目的】食品中には、食中毒菌などの危害物質が含まれることがあり、正しい食品衛生の知識がないと甚大な被害をもたらすことがある。そのことを理解するとともに、リスク回避方法を学ぶ。

【教材】プリント配布

【教材費（概算）】0円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：オリエンテーション

第2回：食品衛生の定義

第3回：食品と微生物

第4回：食品の変質

第5回：食中毒とは

第6回：細菌性食中毒 1

第7回：細菌性食中毒 2

第8回：ウイルス性食中毒

第9回：自然毒食中毒

第10回：化学性食中毒

第11回：経口的寄生虫疾患

第12回：まとめ、テスト

【成績算出法】テスト、出欠点及び授業態度の総合

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

11年にわたり県立病院・保健所・リハビリテーション病院・個人医院等に勤務。栄養指導に関わるすべての業務に携わった経験をもとに、栄養学また食品衛生学について総合的な授業を展開する

【科目名】観光心理学とデジタルマーケティング

【担当教員】高橋 康乃

【科目コード】20210M0216 【単位数】1単位 【履修対象】2021カリキュラム年度

【科目区分】選択科目 【選択必修区分】選択科目 【講義実習区分】講義科目

【履修条件】

【授業の目的】旅行者の心理や行動に関わる心理学的知識の習得が目標である。観光消費者に関わる現象に対して心理学的な知見を持って接近できる態度を身につける。

【教材】DiSC® Classic

【教材費（概算）】5610円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：観光心理学についての基礎知識① オリエンテーション ・講義方針の説明

第2回：観光心理学についての基礎知識② 観光行動のプロセスに関するモデルについて

第3回：観光心理学についての基礎知識③ モチベーション1

第4回：観光心理学についての基礎知識④ モチベーション2

第5回：観光心理学についての基礎知識⑤ 選択肢の縮減過程と選択肢の決定方略

第6回：観光心理学についての基礎知識⑥ 旅行中の心理1

第7回：観光心理学についての基礎知識⑦ 旅行中の心理2

第8回：観光心理学についての基礎知識⑧ 旅行後の経験評価について

第9回：デジタルマーケティングについての基礎知識① ソーシャルメディアマーケティング

第10回：デジタルマーケティングについての基礎知識② インフルエンサーマーケティング

第11回：デジタルマーケティングについての基礎知識③ 課題作成

第12回：デジタルマーケティングについての基礎知識④ 課題発表

【成績算出法】試験（期末・小テスト等）／レポート／出席を含む通常点

【備考】観光消費者の心理・行動に関わる（社会）心理学的な基礎知識を中心に、周辺分野の紹介も含め、講義する。

また、近年観光消費行動に大きな影響を与えるデジタルマーケティングについても学習する。

【実務経験のある教員による授業科目の注記】