

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
キャリアデザイン
リーダーシップ論
教養実務
教養実務2

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
接遇マナー2
ホテル総論Ⅰ
ホテル総論Ⅱ
ホテル総論Ⅲ
サービス介助論
旅館概論 1
ブライダルマーケティング
ツーリズム商品計画論
ツーリズム商品計画論2
料飲サービス実務
ホテルDXマーケティング（概論）
プラクティカル・プレゼンテーション
SNSマーケティング
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

東京YMCA国際ホテル専門学校 2024年度 科目一覧

ホテル旅館経営学科 実習科目

企業実習

【科目名】 ホスピタリティ基礎トレーニング

【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】 20240M0209 【単位数】 2単位 【履修対象】 2024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】 サービス業に就職したい！ 改訂版

【教材費（概算）】 1430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】 使用教科書は新入生オリエンションで配布したもの

【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】ホームルーム

【担当教員】岡崎 一郎 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】20240M0068 【単位数】2単位 【履修対象】2024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）】2550円 【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：学校生活における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：その他インフォメーション

第7回：その他インフォメーション

第8回：宿泊実務試泊のルーミング決め

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】

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】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】20240M0004 【単位数】1単位【履修対象】2024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】**【授業の目的】 【授業の目的】**

現代社会においてパソコンは情報収集、情報発信のツールとして必要不可欠なものとなっている。ホテルにおいても顧客・予約管理、社内情報共有、メール、人事・給与管理等はデジタル化されている。この講座では、社会人として必要なパソコン活用の基礎の習得を目的とする。

【この授業から習得できること】

クラウド、通信環境、スマホ、SNS、タイピング、情報共有方法等も含め、パソコンを実際に操作して基本的な活用方法を学ぶことで、社会人として必要な情報リテラシースキルが身につくようになる。

ホテルエとして情報を十分に活用でき、簡単なパンフレット作成、シフト表、メール送受信等の情報作成ができるようになることを本講座の目標とする。

【教材】なし（パソコンで毎回配信する）

【教材費（概算）】0円 【受講目安人数】

【授業内容】**第1回：パソコンを知る①（スマホと機能をくらべてみる。ログイン・クラウドの仕組みを知る。）**

第2回：パソコンを知る②（個人認証、通信、電源、データ共有、USB等パソコン活用のための環境を理解する。）

第3回：パソコンを知る③（タイプアプリ「e-type」で文字入力する。データ管理、コピー&ペースト等基本操作を習得する。）

第4回：文章を作成する①（メール、SNS、チャットを使い分け、実際に送受信してみる。）

第5回：文章を作成する②（メールアプリで挨拶状、礼状をつくる。）

第6回：文章を作成する③（ホテル予約システムの基本理解、日報、社内報告書等つくる。）

第7回：計算をする①（Excelで集計表、カレンダーをつくる）

第8回：計算をする②（Excelでシフト表、宿泊者数グラフをつくる。作成したグラフから傾向を分析してみる）

第9回：パンフをつくる①（PowerPointでメニュー、イベント案内をつくる）

第10回：パンフをつくる②（PowerPointで写真入りパンフをつくる）

第11回：セキュリティを理解する（社会人としてのSNS発信ルール、個人情報、個人認証、パスワードの管理）

第12回：パソコンで楽しむ（youtube、スケジュール管理、チャットGDP等の活用、スマホで魅力的な写真撮影方

法を学ぶ。)

--

【成績算出法】 出席率20%、授業内課題60%、授業態度20%

【備考】 毎回学校のパソコンを使用する。各自のスマホを持参すること。

【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 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】20240M0133 【単位数】1単位【履修対象】2024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】20名まで。

【授業内容】

第1回：「磨こう！説明力、敬語力、音声表現力」 講座のねらい、パブリックスピーキングとは？音声表現のポイント。

第2回：「人前で話してみよう！」 皆の前で自己紹介。自分の声と話し方を知ろう。

第3回：「わかりやすく話す①」 組み立てて話す。「話の組立表」の作り方。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」 お客が店員に買いたいものを伝える。店員がお客に商品説明。話の組立表の活用。

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：「課題スピーチ『私のおもてなし体験』」（中間テスト）現場実習などでのおもてなしの体験報告。（2分・録音）

第7回：「敬語はことばの身だしなみ」敬語はなぜ必要？若者ことば、バイト敬語は卒業！「ウチ」と「ソト」の意識。

第8回：「敬語を正しく使う①」 敬語の基本。尊敬語、謙譲語、丁寧語の使い分け。付加型と変換型。

第9回：「敬語を正しく使う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：「敬語を正しく使う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】

【備考】滑舌ドリルの他、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】

NHKアナウンサーとして長年活躍、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】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】20240M0180 【単位数】1単位【履修対象】2024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】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：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① 声や発音以外の印象アップスキルを習得する

第12回：好印象を与えるコツ②好印象な電話のコツ 実践レポート②とエレベータピッチ

【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2回+最終日=ひとりあたり3回）② 第6週の実践レポート（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 最終日の実践レポート④日常の授業態度（授業と関係のない私語、居眠り、トイレで-5点/回）、発言で挽回の加点チャンスあり

【備考】毎回の授業冒頭に2つのルーティンワーク①発声練習 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】キャリアデザイン

【担当教員】黒滝 昌実 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】20240M0217 【単位数】1単位【履修対象】2024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）「働くこと」「生きること」「人生」の意味を考える

（2）「自律した人間」を目指す

（3）「社会人」になるための職業意識を育てる

（4）「自分」を知り、自分のキャリアを形成して今後の人生に備える

（5）2年次の就職指導に関連づける

【教材】教材費（キャリアデザイン）

【教材費（概算）】500円

【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：導入講義 授業の目標・グランドルール・講義概要・キャリアとは何だろう・3つの問いかけ・ジョハリの窓

第2回：自己理解（自分を知る）1 エゴグラムを書いてみる・自分の性格を知る・自分のホランドタイプを知る

第3回：自己理解（自分を知る）2 あなたは今、億万長者です・キャリアアンカーを探る

第4回：自己理解（自分を知る）3 「自律的キャリア社会」では「学習歴」が欲しがられている・ライフライン分析をする

第5回：自己理解（自分を知る）4 「やる気の絶対的な方程式」を知る・ライフロールを書こう

第6回：自己理解（自分を知る）5 「社会人基礎力」を自己分析してみる

第7回：自己理解（自分を知る）6 「強みと弱み」を探る

第8回：自己理解（自分を知る）7 「もっと分かった自分」はどんな人？

第9回：キャリアを考える（未来の自分を考える）1 ライフイベント表とキャッシュフロー表を作る

第10回：キャリアを考える（未来の自分を考える）2 働くうえで知っているのと得する知識・自分の働く意味を考える

第11回：キャリアを考える（未来の自分を考える）3 「夢の懸け橋」を考える・自分に手紙を書く・「キャリアデザイン」のまとめ

第12回：

【成績算出法】 学生要項に従い（１）出席状況（２）授業態度 の2つにより総合評価する

【備考】（１）定期試験はやらないので、出席状況を重視

（２）所定のファイル（自分ファイル）を必ず持参すること

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

専門学校での就職支援業務、また、独立後キャリアコンサルタントとして再就職支援・若者支援・職業訓練等の実績を基に、職業人となる学生への実践的、かつ、きめ細かい授業を展開する

【科目名】 リーダーシップ論**【担当教員】** 坂 勇次郎

【科目コード】 20240M0182 【単位数】 1単位 【履修対象】 2024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】

【授業の目的】 会社組織の中で業務を推進していくこと。プロジェクトリーダー、部門リーダーとしてチームプレイを円滑に行うこと。お客様に対し、さまざまな情報をわかりやすく伝え、ナビゲートすること。管理職でなくても、業務を遂行する中で自身がリーダーの立場となる場面は多々あります。この授業では、お客様やいっしょに業務に関わる人たちと信頼関係をつくり、成功に導かせるためのマインドとスキルを学んでいきます。

【教材】 なし（資料はパソコン配信もしくは配布する）

【教材費（概算）】 なし円 【受講目安人数】

【授業内容】

- 第1回：【自己を知る（対自己）】** 自分が楽しいと思うことはなにか、自分の目的、なりたい人材像、価値観を探る。
-
- 第2回：【自己を知る（対自己）】** 自分の強み、弱みはなにかを客観的に理解する。
-
- 第3回：【論理的思考】** 相手を納得させるために物事を論理的に考察するロジックを学ぶ。
-
- 第4回：【論理的思考】** 情報が事実か憶測なのか、自分の意見か統計データなのかを整理する。
-
- 第5回：【課題解決（対課題）】** 会社が目指す姿はなにか、そのために自分が達成しなければならない目標を認識する
-
- 第6回：【課題解決（対課題）】** 目標達成に向けて行うべきこと、チームで達成させるため必要なことを理解する。
-
- 第7回：【コミュニケーション（対人）】** 自分を理解したうえで他の人とのかかわり方の基礎を学ぶ。
-
- 第8回：【コミュニケーション（対人）】** 他の人は自分とどこが違うか、多様性を認めて人間関係を良い方向に導く。
-
- 第9回：【組織論】** チームビルディングのために行うべきことを理解する。
-
- 第10回：【組織論】** チームビルディングのために行うべきことを理解する。
-
- 第11回：【リーダーシップ】** いやなリーダーはどのような状態かを探り、解決策を考える。
-
- 第12回：【リーダーシップ】** 良いリーダーに必要な要素を考え、今後、自ら行動できるように習得する。

【成績算出法】 授業態度20%、授業貢献度40%、課題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】教養実務

【担当教員】

【科目コード】 20240M0214 【単位数】 1単位 【履修対象】 2024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】

【授業の目的】 現代社会において充実した生活を送るためにLIFEDESIGNする。人生において大きな出費はいつ頃なのか、結婚や親の介護等のLIFE EVENTを時系列にしてそのための準備から一般的な対応方法を学ぶ。

【教材】 なし（資料はパソコン配信もしくは配布する）

【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】 受講方法説明、なにを学びたいかアンケート調査をする。

第2回：【LIFE EVENT】 自分は将来どのような人になっているかを考える。

第3回：【LIFE EVENT】 卒業後の人生で起こりうること。収入、支出を年齢別にチャートにして自分にあてはめてみる。

第4回：【会社を知る】 株式会社の目的、目指す姿から社員に課せられたこととはなにかを知る。

第5回：【会社を知る】 社員のミッションと報酬（労務管理、給与明細、就業規則、情報セキュリティ）

第6回：【会社を知る】 労働者としての権利・義務（労働環境、残業、罰則、コンプライアンス、休暇、会社不祥事）

第7回：【社会を知る】 銀行の役割、クレジットカード、株投資、健康保険、厚生年金、積立預金。借金、詐欺等

第8回：【私生活を充実させる】 給与を計画的に使って、結婚、出産、子育て等仕事と両立させる。

第9回：【私生活を充実させる】 転勤、転職（ホテル業界、他業界）、ワーホリ、フリーランス、独立

第10回：【私生活を充実させる】 賃貸、住宅購入、親の介護、相続、税金、確定申告、年末調整

第11回：【課題発表】

第12回：【課題発表】

【成績算法】 授業態度40%、授業内課題40%、課題発表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】教養実務2

【担当教員】

【科目コード】20240M0218 【単位数】1単位 【履修対象】2024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】特になし

【授業の目的】 【この授業で習得できること】

- ①2025年4月からスタートする社会人として最低限必要で社会人生活に具体的な税金についての知識。
- ②身の回りで起きる就職・転職、労働、恋愛・結婚、生活上のトラブルに対処できる法律知識。

【この授業の目的】

何かあった時、知らないまま不利益を被った、ということがない社会人知識を習得することを目的とする。

【教材】担当教員が毎回配布する資料を使用する

【教材費（概算）】0円 【受講目安人数】最小10名、最大20名を履修人数としたい。

【授業内容】

第1回：税金①・授業オリエンテーション

- ・実習で受け取った給与の税金の還付は受けられる？
- パート・アルバイトの確定申告について

第2回：税金②・確定申告をやってみよう

-

第3回：税金③・源泉徴収・確定申告とは何か？

- ・住民税は入社2年目から
- ・退職するなら住民税に要注意

第4回：税金④・会社勤めで副業はOKか？

- ・正しく税金を申告しないと発生する3つのペナルティ
- ・車を買うなら4月2日に(自動車税について)

第5回：税金⑤・旅行と税金

- ・家を買ったときの税金は

第6回：法律①【新しい生活にともなう法律の知識】

- ・アパートを借り時の賃貸借契約
- ・ゼロゼロ物件に注意
- ・入居するとき、退去するときのトラブル
- ・ルームシェア・同棲をするときの注意点は

第7回：法律②【お金のトラブル】

- ・クーリングオフとは
- ・クレジットカードを利用するときのポイント

- ・携帯電話の分割購入、払えなくなったら
- ・美容院でケガをしたらどうしたらよい

第8回：法律③【ネット・SNSでのトラブル】

- ・ネットショッピングで買った品物が届かない
- ・ネットオークションで買ったものがひどい
- ・フリマアプリ、気を付けること
- ・インターネット上で詐欺にあったら

第9回：法律④【恋愛トラブル】

- ・女子高生と付き合ったらどうなる
- ・飲み会でお酒を飲みすぎて深い関係になってしまったら
- ・交際相手が妊娠した際の法的責任は
- ・ストーカー対処
- ・交際相手からの暴力、どうすれば
- ・交際相手のスマホを盗み見てしまったら

第10回：法律⑤【旅行トラブル】

- ・旅行とキャンセル料
- ・海外で盗難被害にあったら

第11回：法律⑥【交通関係のトラブル】

- ・交通事故による損害賠償請求・保険・紛争解決
- ・交通事故発生後の対応、請求のポイント
- ・自転車事故の恐怖
- ・お酒を飲んだ友人からドライブに誘われたら

第12回：法律⑦【結婚に関する法律】

- ・婚約とは
- ・婚姻の成立条件
- ・夫婦に関する主な法律
- ・離婚について
- ・同性パートナー制度について
- ・

【成績算出法】 ① 出席率60%

② 授業内で実施する小レポート(リアクションペーパー)20%

③ 課題20%

【備考】 授業では毎回PCを使用するので準備した上で出席すること。

【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】20240M0017 【単位数】1単位【履修対象】2024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」「地域創生」を中心に、幅広い知識の向上と視野の拡大を目指す。

【教材】観光ビジネス未来白書 2024年版

【教材費（概算）】3080円 【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：昨今の観光トレンド

第2回：インバウンドとは（1）現状と定義、消費トレンド

第3回：インバウンドとは（2）インバウンドにおける課題と解決策

第4回：インバウンドとは（3）今後の戦略

第5回：インバウンドとは（4）実習と考察、発表

第6回：地域活性化に向けて 共創モデルとは

第7回：地域創生について（1）現状の課題

第8回：地域創生について（2）コンテンツモデル

第9回：地域創生について（3）観光DX

第10回：地域創生について（4）実習と考察、発表

第11回：観光の意義・新しい価値の創造へ

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】

近畿日本ツーリストにて国内旅行商品本部課長、国内マルチメディア事業部長を歴任。現在は地方創世再生に向けた様々な社会課題を解決するための商品開発や顧客分析を行うカスタマーマーケティング部門の担当役員を担う。

【科目名】簿記・会計学

【担当教員】根岸 亮平

【科目コード】20240M0011 【単位数】1単位【履修対象】2024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】簿記を知り、会計に触れる

【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：簿記とは（簿記一巡の流れを把握する）

第2回：仕訳と転記（1）（仕訳の基本を学ぶ）

第3回：仕訳と転記（2）（転記の基本を学ぶ）

第4回：仕訳と転記（3）（小切手を用いた取引、商品売買）

第5回：仕訳と転記（4）（掛け取引、その他の取引）

第6回：中間テスト

第7回：会計とは（試算表・精算表・財務諸表を理解する）

第8回：試算表の作成

第9回：精算表の作成

第10回：財務諸表の作成（1）

第11回：財務諸表の作成（2）

第12回：期末テスト

【成績算出法】出席・テスト

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】 接遇マナー

【担当教員】 松平 裕美 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】 20240M0005 【単位数】 1単位 【履修対象】 2024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】 ホテル実習に向けて、実習現場での身だしなみ、挨拶、立ち居振る舞い、言葉づかいなど、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

【教材費（概算）】 0円円 **【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

第2回：Part1. 接遇サービスの基本：第一印象、身だしなみ、挨拶

第3回：Part1. 接遇サービスの基本：表情、笑顔、笑顔トレーニング

第4回：Part1. 接遇サービスの基本：態度、接客時の位置、立ち居振る舞い①（実技）

第5回：Part1. 接遇サービスの基本：態度、接客時の位置、立ち居振る舞い②（実技）

第6回：Part1. 接遇サービスの基本：態度、接客時の位置、立ち居振る舞い③（実技）

第7回：Part 2 . 言葉づかい 敬語・接遇用語の基本①

第8回：Part 2 . 言葉づかい 敬語・接遇用語の基本②

第9回：Part 2 . 言葉づかい 敬語・接遇用語の基本③

第10回：接遇の言葉づかい、敬語・接遇用語のロープレ、確認小テスト

第11回：実技テスト

第12回：プロトコールの基礎、接遇マナー 1 総括

【成績算出法】 授業態度、出席率、実技試験、小テスト

【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20年以上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】 接客マナー 2

【担当教員】 松平 裕美 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】 20240M0006 【単位数】 1単位 【履修対象】 2024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】 接客マナー 1、並びにホテル実習経験を踏まえホスピタリティー業界で働くための接客知識やスキルを習得する

【教材】 ゼロから教えて接客・接客

【教材費（概算）】 1240円円 **【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、接客の基本／敬語・言葉づかいの基本①

第3回：敬語・言葉づかいの基本②

第4回：敬語・言葉づかいの基本③

第5回：聴き方の基本と応用

第6回：電話対応の基本①

第7回：電話対応の基本②

第8回：クレーム対応の基本と応用

第9回：手紙のマナー・FAX・ビジネスメールの基本マナー

第10回：社会人としての心構えと5つのプロ意識

第11回：期末試験

第12回：試験用紙返却とまとめ

【成績算出法】 実技試験、小テスト、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20年以上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】 20240M0015 【単位数】 2単位 【履修対象】 2024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】 一学期より三学期へ通してホテル全体「宿泊部門」「料飲部門（レストラン・宴会・調理）」「セールス&マーケティング部門」「管理部門（人事・会計・施設・購買）」及び「事業計画立案」の業務と実際を学び、全部門の基礎を理解する。

また、「ホテル」の最も重要な職責である「総支配人」への道程として「危機管理」「関係法規」についても学ぶ。

【教材】 オリジナルテキスト

【教材費（概算）】 0円 **【受講目安人数】**

【授業内容】

第1回：はじめに／宿泊部門①

第2回：宿泊部門②／宿泊部門③

第3回：宿泊部門④／宿泊部門⑤

第4回：宿泊部門⑥／料飲部門・レストラン①

第5回：料飲部門・レストラン②／料飲部門・レストラン③

第6回：料飲部門・レストラン④／料飲部門・レストラン⑤

第7回：料飲部門・レストラン⑥／料飲部門・レストラン⑦

第8回：危機管理①／危機管理②

第9回：危機管理③／危機管理④

第10回：危機管理⑤／危機管理⑥

第11回：期末試験（レポート）

第12回：

【成績算法】 出席率・授業態度・試験・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】 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】 20240M0016 【単位数】 2単位 【履修対象】 2024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】 一学期より三学期へ通してホテル全体「宿泊部門」「料飲部門（レストラン・宴会・調理）」「セールス&マーケティング部門」「管理部門（人事・会計・施設・購買）」及び「事業計画立案」の業務と実際を学び、全部門の基礎を理解する。

また、「ホテル」の最も重要な職責である「総支配人」への道程として「危機管理」「関係法規」についても学ぶ。

【教材】 オリジナルテキスト

【教材費（概算）】 0円 【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：料飲部門・宴会①／料飲部門・宴会②

第2回：料飲部門・宴会③／料飲部門・調理①

—

第3回：試験（料飲部門）／危機管理⑦

第4回：危機管理⑧／危機管理⑧'

第5回：セールス&マーケティング部門①／セールス&マーケティング部門②

第6回：セールス&マーケティング部門③／セールス&マーケティング部門④

第7回：セールス&マーケティング部門⑤／セールス&マーケティング部門⑥

第8回：セールス&マーケティング部門⑦／セールス&マーケティング部門⑧

第9回：セールス&マーケティング部門⑨／セールス&マーケティング部門⑩

第10回：試験（危機管理）

第11回：管理部門①／管理部門②

第12回：管理部門③／管理部門④

【成績算出法】 出席率・授業態度・試験・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】 ホテル総論Ⅲ

【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】 20240M0219 【単位数】 1単位 【履修対象】 2024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】 一学期より三学期へ通してホテル全体「宿泊部門」「料飲部門（レストラン・宴会・調理）」「セールス&マーケティング部門」「管理部門（人事・会計・施設・購買）」及び「事業計画立案」の業務と実際を学び、全部門の基礎を理解する。

また、「ホテル」の最も重要な職責である「総支配人」への道程として「危機管理」「関係法規」についても学ぶ。

【教材】 オリジナルテキスト

【教材費（概算）】 0円 【受講目安人数】

【授業内容】

第1回： ホテル法規①

第2回： ホテル法規②

—

第3回： 事業計画①

第4回： 事業計画②

第5回： 事業計画③

第6回： 事業計画④

第7回： 事業計画⑤

第8回： 事業計画⑥

第9回： サービスのかたち①

第10回： サービスのかたち②

第11回： 総括①

第12回： 総括②

【成績算出法】 出席率・授業態度・試験・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】サービス介助論

【担当教員】上村 久子

【科目コード】20240M0165 【単位数】1単位【履修対象】2024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、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】 接客・接遇のためのユニバーサルサービス基本テキスト 改訂2版

【教材費（概算）】 1760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①

第2回：ユニバーサルサービスとは②

第3回：視覚障害のお客様に適切なサービスをするために

第4回：聴覚障害のお客様に適切なサービスをするために

第5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6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（実習あり）

第7回：休講（課題実施）

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：まとめ①

第11回：まとめ②

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】 20240M0205 【単位数】 1単位 【履修対象】 2024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. 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。

- 【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：旅館の業法と分類

第3回：旅館ビジネスの特質

第4回：旅館の経営形態(1)

第5回：旅館の経営形態(2)

第6回：旅館の収益構造

第7回：旅館の販売管理

第8回：旅館の業務管理

第9回：旅館の人材管理

第10回：ゲスト講師 予定

第11回：ゲスト講師 予定

第12回：個人発表会、総括

【成績算出法】 1. 各回のアウトプット内容50% 2. 期末個人発表30% 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】 ブライダルマーケティング

【担当教員】 安東 徳子

【科目コード】 20240M0104 【単位数】 1単位 【履修対象】 2024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】 ホスピタリティビジネス、ブライダル業界に興味があり、上質な接客について学びたいという強い意志がある学生

【授業の目的】 時代に合ったブライダルビジネスの全容の理解

【教材】 なし

【教材費（概算）】 0円 【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：ウエディングという仕事

第2回：結婚式の意味とホテルウエディングの価値

第3回：ウエディングマーケティング(集客)

第4回：ウエディングのお仕事紹介

第5回：ウエディングプランナーの仕事

第6回：ウエディングドレススタイリストの仕事

第7回：ウエディングヘアメイクの仕事

第8回：ウエディングフォトグラファーの仕事

第9回：ウエディングフラワーの仕事

第10回：ウエディングビデオグラファー

第11回：サウンド&ライティングの仕事

第12回：海外ウエディングの仕事

【成績算出法】 出席、授業毎の振り返りシート

【備考】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】 ツーリズム商品計画論

【担当教員】 高橋 康乃 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】 20240M0211 【単位数】 1単位 【履修対象】 2024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】 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】

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

国内外のホテルでセールス&マーケティング部門にて15年勤務の実務経験を活かし、実践的な授業を展開する。

【科目名】 ツーリズム商品計画論 2

【担当教員】

【科目コード】 20240M0213 【単位数】 1単位 【履修対象】 2024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】 ツーリズム商品計画論1を履修した学生が望ましい。

【授業の目的】 ホテルと密接な関係にある旅行・観光についての基礎知識を深めながら本科目ではコンテンツツーリズムを概観し、「スポーツ」「エンターテイメント」「映画」「アニメ」などの様々なコンテンツを活用したツーリズム商品を考えていくことを目的とする。また、1回程度の校外実習も予定したい。

【教材】 なし

【教材費（概算）】 0円 【受講目安人数】 10名ゼミ形式で行うため10名程度を目安とする。

【授業内容】

第1回：1：ガイダンス / 授業概要と進め方、成績評価説明、注意事項

第2回：2：旅行業界と旅行商品についての基礎知識① / ・インバウンドとアウトバウンドマーケット / ・国内と海外宿泊旅行の動向 / ・旅行商品と業種としての旅行業

第3回：3：旅行業界と旅行商品についての基礎知識② / ・旅行商品と業種としての旅行業 / ・旅行会社の業務としくみ

第4回：4：旅行業界と旅行商品についての基礎知識③ ・大手旅行会社の動向 / ・OTAについて / ・ホテルと旅行会社

第5回：5：旅行業界と旅行商品についての基礎知識④ / ・中間テスト

第6回：6：コンテンツツーリズムとは

第7回：7：スポーツイベントとツーリズムの基本構造

第8回：8：エンターテイメントツーリズムの基本構造

第9回：9：映画(フィルム)コンテンツツーリズムの基本構造

第10回：10：アニメツーリズムの基本構造

第11回：11：課題発表準備

第12回：12：課題発表

【成績算出法】 授業内での活動における達成度や参加姿勢（20%）、リアクションペーパーによるミニレポート（10%）、小テスト(20%)、最終講義での発表(50%) によって成績評価を行う。

【備考】 受講者の学習の進捗度に応じて上記授業内容を変更することもある。

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【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】 20240M0008 【単位数】 2単位 【履修対象】 2024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1年必修

【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（3版）

【教材費（概算）】 3718円 【受講目安人数】

【授業内容】

第1回：休講

第2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／シルバー・グラスについて

第3回：レストラン業務・宴会について/基本動作（お迎えからお見送りまで）

第4回：トレイ・サーバー・プラッター・チューリンサービスについて

第5回：衛生管理・食中毒予防について/飲料（カクテル・バーの実技練習）

第6回：テーブルセッティングについて/ボトルサービス・ワインの抜栓について

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：実技テスト／テーブルマナー事前学習

第11回：休講

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】 ホテルDXマーケティング（概論）

【担当教員】 ポントコミュニケーションズ派遣

【科目コード】 20240M0224 【単位数】 1単位 【履修対象】 2024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】 基礎的なPCの操作方法を習得している学生。個人でインスタグラムやTwitterを使った経験のある学生が望ましい。

【授業の目的】 ホテルオペレーションだけではなく「DX（デジタルトランスフォーメーション）の知見を活用できるスタッフ」になるためのDXの基礎知識と運用方法を習得することを本科目の目的とします。

単独での履修も可能ですが、「デジタルマーケティング概論」「観光心理学とデジタルマーケティングI」を合わせて履修することを推奨します。

【教材】 担当講師が用意するハンドアウトを使用する。

【教材費（概算）】 0円 【受講目安人数】 10名ゼミ形式で行うため人数は最大10名とします。

【授業内容】

第1回：デジタルトランスフォーメーションの基礎知識①

第2回：デジタルトランスフォーメーションの基礎知識②

—

第3回：デジタルトランスフォーメーションの基礎知識③

第4回：ホテルのデジタルトランスフォーメーション①

第5回：ホテルのデジタルトランスフォーメーション②

第6回：課題発表①

第7回：ホテルデジタルトランスフォーメーションの事例研究①

第8回：ホテルデジタルトランスフォーメーションの事例研究②

第9回：ホテルデジタルトランスフォーメーションの事例研究③

第10回：AR（拡張現実）とは

第11回：チャットボットの導入

第12回：課題発表②

【成績算出法】 出席60%、小テスト20%、課題20%

【備考】 受講者の学習の進捗度に応じて上記授業内容を変更することもある。

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】 プラクティカル・プレゼンテーション

【担当教員】 ポントコミュニケーションズ派遣

【科目コード】 20240M0225 【単位数】 1単位 【履修対象】 2024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】 【授業の目的】

ホテルスタッフとして「初対面」であるお客様へホテルの魅力を伝えるため、発声、アイコンタクト、ボディアクション等を駆使し基礎的な「自己表現」の方法を学ぶことを本講座の目的とする。

【教材】 担当講師作成の印刷物

【教材費（概算）】 円 【受講目安人数】 5

【授業内容】

第1回：オリエンテーション

第2回：動画編集の基本

第3回：人に言葉を伝える技術を身に着ける（メニュー説明）

第4回：人に言葉を伝える技術を身に着ける（館内施設の案内）

第5回：人に言葉を伝える技術を身に着ける（わかりやすい道案内）

第6回：伝える内容を整理する（ゲストとのコンプレイン対応1）

第7回：伝える内容を整理する（ゲストとのコンプレイン対応2）

第8回：ロールプレイ実習

第9回：課題を作成する（メニューカードの作成）

第10回：課題を作成する（館内案内の作成）

第11回：課題を作成する（周辺観光スポットの作成）

第12回：課題発表

【成績算法】 出席率20%、課題40%、授業態度20%、授業内発表内容20%

【備考】 学校のパソコンを使用する。

【実務経験のある教員による授業科目の注記】

【科目名】 SNSマーケティング

【担当教員】 坂 勇次郎

【科目コード】 20240M0226 【単位数】 1単位 【履修対象】 2024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】 SNSなどインターネットを使って宿泊先のホテルや観光地を探すことは一般的となっているが、ホテル等の企業はどのようにして消費者へ情報を提供し、購買（宿泊）に結び付けているのか、消費者の行動プロセスを分析して、様々な事例を見ながらその仕組みを理解することを目的とする。

2では、1で学んだことを実践的に行うため、「東京YMCA国際ホテル専門学校」をクライアント（広報依頼主）として、実際に広報活動に参加・協力していく。

【教材】 なし（資料はパソコン配信もしくは配布する）

【教材費（概算）】 なし円 **【受講目安人数】**

【授業内容】

第1回：【オリエンテーション】 受講方法、アンケート調査等

第2回：【SNSマーケティング】 1の振り返り（1）

—

第3回：【SNSマーケティング】 1の振り返り（2）

第4回：【クライアント理解】 東京YMCA国際ホテル専門学校広報担当の方から現状の確認、目的、あるべき姿を聞き取る。

第5回：【クライアント理解】 クライアントの現状を調査する（自身の出身高校の情報、競合校情報等）

第6回：【企画立案】 どのように広報活動すべきか、SNSをどのように活用するかをチームで立案する（1）

第7回：【企画立案】 どのように広報活動すべきか、SNSをどのように活用するかをチームで立案する（2）

第8回：【企画提案】 企画内容をクライアントへプレゼンテーションし、具体的行動計画をつくる。

第9回：【資料作成】 動画・画像撮影、サムネール作成、編集作業、本校広報担当と連携、随時投稿

第10回：【資料作成】 動画・画像撮影、サムネール作成、編集作業、本校広報担当と連携、随時投稿

第11回：【資料作成】 動画・画像撮影、サムネール作成、編集作業、本校広報担当と連携、随時投稿

第12回：【資料作成】 成果の確認、キャンペーン、クイズ等の集計

【成績算出法】 授業態度20%、プロジェクト貢献度60%、成果物20%

【備考】 オープンキャンパス、イベント、他授業取材等授業時間以外に活動することがある。

【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 1

【担当教員】 宿屋大学派遣

【科目コード】 20240M0196 【単位数】 3単位 【履修対象】 2024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】 宿泊業界の概要、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】 惚れるホテルを創る 愛されるホテリエたち

【教材費（概算）】 1700円円 【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：ホテルとは、旅館とは、その理論と実践

-

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】 20240M0197 【単位数】 4単位 【履修対象】 2024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】 健全経営をしているホテル・旅館の事例を考察します

【教材】 『巡るサービス』『包むマネジメント』

【教材費（概算）】 円 【受講目安人数】

【授業内容】

第1回： ホテルグリーンコアの成功事例解説

第2回： ホテルグリーンコア視察

—

第3回： ホテルグリーンコアの取り組みを、いかに自社に落とし込むか

第4回： ゲストスピーカー①

第5回： クラスメイトの宿 視察ツアー①

第6回： ゲストスピーカー②

第7回： クラスメイトの宿 視察ツアー②

第8回： ゲストスピーカー③

第9回： クラスメイトの宿 視察ツアー③

第10回： ゲストスピーカー④

第11回： クラスメイトの宿 視察ツアー④

第12回： 総括

【成績算出法】 出席率と講義への参加意識

【備考】 ゲストスピーカーは、北堀氏（美やま・秩父）、リクルートの山田修司氏、事業継承コンサルタントの関根氏など

【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】

【科目コード】 20240M0200 【単位数】 2単位 【履修対象】 2024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】岡崎 一郎 ☆実務経験のある教員（詳細は注記参照）

【科目コード】20240M0020 【単位数】4単位 【履修対象】2024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）】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】

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。