

第4期MICE・地方観光人材育成プログラム 授業計画 (案)

授業科目名	インバウンド・マネジメント	担当者	松田充史	実施月	2023年6月～7月
-------	---------------	-----	------	-----	------------

■講義目的

本講義では、受講生がインバウンドマーケットとは何かについて理論的枠組みから理解するとともに、国や地域、さまざまな観光産業のケーススタディから、自らの課題解決の実践的手法を構築することを目的とする。

■各回の授業内容

第1回 1-2 講時 【6月4日(日) 13:00～16:20】

「インバウンドマーケットの歴史的背景と理論的枠組み」

- ・インバウンドマーケットの歴史的背景を理解し、ニーズおよび経済効果の面からインバウンドマーケット市場を把握する。受講生のインバウンドに関する課題認識を共有し、理論的枠組みの探索と考察、課題解決につなげる。
「なぜインバウンドが必要なのか」

第2回 3-4 講時 【6月11日(日) 13:00～16:20】

「日本におけるインバウンドの現状と課題」

- ・訪日観光客の誘致に取り組む公的機関 JNTO は、いかにインバウンドに取り組んでいるのか、またプロモーションを行っているのかについて理解を深める。受講生の課題について基本フレームを使い明確にした上で対策を考える。
ゲストスピーカー：日本政府観光局 (JNTO) 理事 中山 理映子 氏
「ケース：日本のインバウンドの現状」

第3回 5-6 講時 【6月18日(日) 13:00～16:20】

「大阪・関西におけるインバウンドの現状と課題」

- ・大阪・関西におけるインバウンドについての現状と具体的な取り組みから市場把握の視点を得る。そして、それらの事例をいかに地域やビジネスでの販売戦略に実践・応用できるかを議論する。
ゲストスピーカー：大阪観光局 マーケティング事業部長 塩見 正成 氏
「ケース：インバウンドの市場細分化」

第4回 7-8 講時 【6月25日(日) 13:00～16:20】

「インバウンド消費動向からみるマーケティング戦略」

- ・訪日観光客の消費動向を販売現場の事例から学び、基礎的理論を踏まえ、インバウンド観光におけるマーケティング戦略を学ぶ。その上で、現場レベルでのインバウンド・ビジネスとグローバル化について検討する。
スピーカー：関西学院大学専門職大学院 経営戦略研究科 教授 山本 昭二
「ケース：インバウンドの営業戦略」

第5回 9-10 講時 【7月2日(日) 13:00～16:20】

「インバウンドにおける日本の価値」

- ・ヨーロッパ人が設立した DMC の日本マーケットのビジネス・デザインから、インバウンドにはどのような商品開発のアイデアが求められるかを学ぶ。更に、インターナル・マーケティングについてもアプローチする。
ゲストスピーカー：THE J TEAM 取締役 James Kent 氏
「ケース：ビジネス・デザイン」

第6回 11-12 講時 【7月9日(日) 13:00～16:20】

「観光産業の B to B」

- ・観光産業のエージェンシーによる先端的事例から、インターネットによって構築された新たなビジネスモデルについて理解する。そこからインバウンドにおける新しい商品およびオペレーションの構築を考察する。
ゲストスピーカー：JTB ヨーロッパマイバス事業部長 深澤 秀徳 氏
「ケース：リレーションシップ・マーケティング」

第7回 13-14 講時 【7月16日(日) 13:00～16:20】

「受講生によるプレゼンテーション」

- ・これまでの講義での理論的枠組みとケーススタディの知見を基に、受講生がそれぞれのインバウンド課題に関するプレゼンテーションをおこない、双方向の議論によりコ・クリエーションによる新たな理論の構築をめざす。
*講義日程によりプログラムが変更になる場合があります。

■授業方法

毎回、前半は講義により理論的枠組みを学び、ゲストスピーカーのケーススタディにより考察を深める。後半でディスカッションを行い、受講生間の対話を通し、コ・クリエーションによる現場課題解決をめざす。

■参考文献<著者『タイトル』出版社、出版年>

講義時に紹介します。

■成績評価の基準と評価方法

1. 平常レポート：60% 2. グループワークへの参加：20% 3. プレゼンテーション：20%