

インバウンド需要に対応した MICE・地方観光人材育成プログラム 授業計画

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	2025 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事例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議論し、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8日 日曜日 (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15日 日曜日 (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3回 5-6 講時 6月22日 日曜日 (13:00～16:20)

「インバウンドにおける日本の価値」

- ・前回講義での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グループディスカッションをおこない、双方向の議論により考察を深める。

ゲストスピーカー：THE J TEAM 取締役 James Kent 氏

「グループディスカッション①」

第4回 7-8 講時 6月29日 日曜日 (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 観光事業部長 塩見 正成 氏

「ケース：インバウンドの市場細分化」

第5回 9-10 講時 7月6日 日曜日 (13:00～16:20)

「大阪・関西におけるインバウンドの現状と課題」

- ・前回講義での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グループディスカッションをおこない、双方向の議論により考察を深める。

ゲストスピーカー：大阪観光局 観光事業部長 塩見 正成 氏

「グループディスカッション②」

第6回 11-12 講時 7月13日 日曜日 (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：大丸松坂屋百貨店 大丸心齋橋店 山本 昭二 先生

「ケース：インバウンドの営業戦略」

第7回 13-14 講時 7月20日 日曜日 (13:00～16:20)

まとめ

*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、ゲストスピーカーのケーススタディにより考察を深め、ディスカッションを行う。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. 受講態度：40% 2. グループディスカッションへの参加：30% 3. レポート：30%