

授業シラバス

科目名 (英)	外国語 I (英会話Ⅲ) General English I	必修 選択	必修	年次	2	担当教員	
学科名	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義 演習	総時間 (単位)	30 2	開講区分	曜日/時限

【担当教員_実務者経験】

私はシェラトンホテル、マリオットホテル、そしてウォルトディズニーワールドホテルとレストランで働いた経験があります。

【授業の学習内容】

日常生活や、ビジネスなどの様々な場面で使える頻度の高いコミュニケーション英語を学ぶ。

【到達目標】

様々な場面で出てくるトピックに関して、自信を持って話せるようになる。

授業計画・内容

1回目	ビジネス電話でのリクエスト対応や、情報提供が出来るようになる
2回目	ビジネス電話での取次や、メッセージのやり取りが出来るようになる
3回目	クレームについての文化の違いを学ぶ
4回目	対面でのクレーム処理が出来るようになる
5回目	ビジネス電話でのクレーム処理が出来るようになる
6回目	電話での部屋の予約とレストランの予約を受けることが出来るようになる。
7回目	外貨両替についての英語でのやり取りが出来るようになる
8回目	クレジットカード会社とのやり取りを学ぶ
9回目	支払に関しての対応が出来るようになる
10回目	様々なエージェントとのやり取りを総括的に学ぶ
11回目	ディベートとロールプレイ
12回目	ディベートとロールプレイ
13回目	ディベートとロールプレイ
14回目	試験
15回目	試験返却と振り返り

評価基準

A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。
点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。

評価方法

出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。
なお、本授業においての技術(もしくは試験・レポート等)評価は、「プレゼンテーション」とする。

受講生への メッセージ

【使用教科書・教材・参考書】

オリジナルテキスト

授業シラバス

科目名 (英)	外国語Ⅰ (実践英会話Ⅲ) Practical English Ⅲ	必修 選択	必修	年次	2	担当教員
学科名	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義 演習	総時間 (単位)	30 2	開講区分 曜日/時限

【担当教員 実務者経験】

私はシェラトンホテル、マリオットホテル、そしてウォルトディズニーワールドホテルとレストランで働いた経験があります。

【授業の学習内容】

授業の内容は説明とプレゼンテーションの準備方法です。テキスト、フォーマット、視覚教材など。学生は自分でプレゼンテーションを作成し、定期的にそれらを練習し、そして毎週オンライン課題を提出します。
最終発表は各学生が行います。ビデオ、オンラインタスク、プレゼンテーション資料など、さまざまな資料がレッスンで使用されます。

【到達目標】

このクラスの目的は、生徒が自信を持ってプレゼンテーションをする経験を積むことです。この経験を積むことにより、公の場で話し、ゲストに情報を提供する準備をします。

授業計画・内容

1回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
2回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
3回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
4回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
5回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
6回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
7回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
8回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
9回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
10回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
11回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
12回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
13回目	英語でプレゼンテーションをするための基本的なテクニックを学び、各プレゼンテーションの内容と手法を理解することができます。
14回目	前期末試験
15回目	前期末試験/答え合わせ・振り返り

評価基準

A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。
点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。

評価方法

出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。
なお、本授業においての技術(もしくは試験・レポート等)評価は、「プレゼンテーション」とする。

**受講生への
メッセージ**

【使用教科書・教材・参考書】

オリジナルテキスト

授業シラバス

科目名 (英)	ホスピタリティヒューマンスキル (キャリアプログラムⅢ)	必修 選択	必修	年次	2	担当教員
	Career Program Ⅲ	授業 形態	講義 演習	総時間 (単位)	30 2	開講区分 曜日/時限
学科名	IR・ホテル&リゾート科					

【担当教員、実務者経験】

高校卒業後に、単独NZに渡り、ホテルにて勤務。帰国後は、東京ディズニーランドで準社員として5年間Disneyサービスに触れ、サービスの真髄を学ぶ。退社後、ヒルトン大阪、ヒルトン東京ベイ、ヒルトン小田原リゾート&スパなどで、合計15年以上勤務。主に宿泊部フロント、ベル、コンシェルジュ業務、社内トレーニング業務、人材育成や、オーベルジュの支配人として職務に携わる。

【授業の学習内容】

ワークブックとテキストを使用しながら、コミュニケーションの技法を学んでいく。事前学習⇒演習⇒グループ討論⇒振り返りの順に行い、皆が取り組むようにする。

【到達目標】

コミュニケーション力ををあげるため、様々なワークを行いながら"自分自身"・"対話相手"を考えて対応ができるようになる。またその学びから接客対応につなげていく。

授業計画・内容

1回目	【授業内容の説明】テキストとワークブックの使用説明、授業内容を説明し、この授業の目的を理解することができる。
2回目	【伝達ゲーム】言葉だけで伝えることの難しさを実感し、伝え方の見直しをすることができる。
3回目	【ブレインストーミング・KJ法①】前回の振り返りを行う。ブレインストーミングとKJ法を使い、グループ討論を実際に行っていく。
4回目	【ブレインストーミング・KJ法②】前回の振り返りを行う。ブレインストーミングとKJ法を使い、前回の技法の復習も含め、グループ討論を実際に行っていく。
5回目	【ブレインストーミング・KJ法③】前回の振り返りを行う。ブレインストーミングとKJ法を使い、前回の技法の復習も含め、付箋の使用を無しでグループ討論を実際に行っていく。発表につなげることで、考え方は一つではないことを実感することができる。
6回目	【聞き上手の技法】自己紹介を行い、聞き方はどうだったかをお互いに評価し合うことで、相手の受け取り方、自分の態度を改めることができる。
7回目	【話し上手の技法】話し上手とはどのようなことをいうのか。グループワークを行い、「話し上手」の態度を探し出し、普段の自分と比べて態度を改めることができる。
8回目	【説得上手の技法①】説得はどのように行えば気持ちよく話を受け入れられる態度となるのかを考えながらグループワークを行うことができる。
9回目	【説得上手の技法②】前回の授業を振り返り、説得上手の姿勢で、他のグループを説得する「売り込みゲーム」を行い、どの姿勢が良かったのか検証することができる。
10回目	【読み上手①】技法を学び、文章をうまく読む方法をつかむことができる技法を学ぶ。
11回目	【読み上手②】技法を学んだ上で、課題を読み感想を記入する。以前の読み方とどのような変化があったか検証することができる。
12回目	【読み上手③】課題の感想「なぜそこに惹かれたのか」を発表し合い、様々な意見があり、読む人によって感じ取り方が異なることを理解することができる。
13回目	【自己PR①】ブレインストーミング・KJ法を振り返る。技法を使い、自己PRを考える。
14回目	【自己PR②】自己PRを行い、相手に「自分はどんな人間なのか」をテーマを付けて発表。相手の良いところを発見することができる。「自分が努力してきたこと」について次回までに考える。
15回目	【自己PR③】「自分が努力してきたこと」の課題について相手に発表し、良かったポイントを評価してもらい、授業の学びから自分の成長を発見することができる。

評価基準

A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。
点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。

評価方法

出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。
なお、本授業においての 技術評価 は、以下の割合にておこなう。

・最終課題評価 + ノート提出の仕上がり

受講生への メッセージ

【使用教科書・教材・参考書】

オリジナルテキスト

授業シラバス

科目名 (英)	ビジネス (就職対策Ⅰ)	必修 選択	必修	年次	2	担当教員	
	Employment SupportⅠ	授業 形態	演習	総時間 (単位)	30	開講区分	
学科名	IR・ホテル&リゾート科				2	曜日/時限	
【担当教員、実務者経験】							
株式会社キーエンスで西日本1位になった営業力を駆使し、希望企業から内定獲得させる「内定獲得塾」を15年間主宰している							
【授業の学習内容】							
あり方(リーダーシップ・分かち合える人材)・やり方(マーケティング)・読み方(時流把握)・届け方(面接力)の4つの力を高め、希望企業から内定獲得させる講座							
【到達目標】							
「企業が学生を選ぶのではなく、学生が企業を選ぶのだ」という当たり前のことを理解してもらい、講座参加者全員が希望企業から内定獲得することを目指す							

授業計画・内容	
1回目	(オリエンテーション)就職活動とは何か?についてグランドルールを理解
2回目	はたらくとはどういうことなのか～安楽の欲求と充実の欲求について学び、充実感ある社会人像とは何か知る
3回目	就職活動のツボとコツ(一次面接・二次面接・最終面接の違い)を伝授することで、就職活動対策力が上がる
4回目	キャッチコピーを鍛えることで一次面接突破力を高める
5回目	傾聴力を鍛えることで、一次面接突破力を高める
6回目	企業が求める8要素を伝授することで、ロールモデルが明確になる
7回目	説明会必勝法を伝授することで、就活力が高まる
8回目	自立型姿勢を伝授することで、一人ひとり就活におけるメンタルが鍛えられる
9回目	チャンス会議を行うことで、どんな事象もプラスに解釈できるだけではなく、他喜力も高まる
10回目	自己分析法を伝授することで、今までの体験がまとまり、面接力が高まる
11回目	「伝える⇒伝わる15箇条」を学ぶことで、伝達力が得られる
12回目	「伝える⇒伝わる15箇条」を活かした自己PRの作り方を得られる
13回目	自己PR発表ができるようになることで、就職力が高まる
14回目	志望動機・トラプトークなど面接で通過するための手法を教えるだけでなく、面接100質問について教え、答えられるように導く
15回目	面接会を開催し、面接力を高めるだけでなく、今後の就職力を高める戦略も伝授。その他、質疑応答に答える
評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。 ・「課題提出と小テストの完成度」
受講生へのメッセージ	「就職活動が人生の中で一番楽しい」。私や私の15年間行っている塾生の言葉である。それは、就職活動において、希望企業から内定をもらえたからである。では、「どうすれば、希望企業から内定獲得できるようになるのか?」それは、就職活動を早く始めた人であることだ。もっと言えば、本番面接を早く受けてきたからだ。「時間は有限だが、時間の使い方は無限大」という言葉があるように、この就職活動という限られた時間を最大限活かして、自分が行きたい企業からの内定を獲得してほしい。そして、最後に「就職活動が人生の中で一番楽しい」と全員が言えるように、みんなで成長していきましょう。
【使用教科書・教材・参考書】	

授業シラバス

科目名 (英)	ビジネス (電話対応 I)	必修 選択	必修	年次	2	担当教員
	Telephone Reception I	授業 形態	演習	総時間 (単位)	30	開講区分
学科名	IR・ホテル&リゾート科				2	曜日/時限

【担当教員 実務者経験】

関西電力株式会社に入社。コールセンター実務を経て社内講師として指導に携わる。本社人事部門に移動後は社員教育・採用全般に携わる。2002年からマナー・コミュニケーション講師としての活動を開始。独立後の現在は年間200件を超える企業研修を担っている。日本電話ユーザ協会講師として電話応対コンクール指導やコンクール審査員を務める。コンクール指導においては、全国大会出場者を多数輩出する実績を持つ。また、日本マナー・プロトコル協会初の認定講師としても活動。インバスケカードゲーム認定トレーナー、メンタルヘルスマネジメント検定 I 種講師としても活動する。大学・専門学校非常勤講師。

【授業の学習内容】

業種、業界問わず、社会人になくはならないビジネススキルの一つに電話応対スキルがある。取引先やお客様との電話応対を正確、迅速、丁寧に行うことができれば、企業イメージの向上につながり、CS実現にもつながる。当授業は、ビジネスにおける電話応対の重要性や具体的な知識・スキル・マインドを学び、習得するものである。講義に加え、音声トレーニング、電話応対ロールプレイングを行うことにより、自身の電話応対に自信をつけることができ、就職活動や社会人生活におけるキャリア形成にも役立てていただける。

【到達目標】

- ・電話応対の重要性を理解し、好印象を与える電話応対が実践できるようになる。
- ・就職活動や今後の社会人生活をより有意義なものにする「電話応対知識・スキル・マインド」を学び、自信をもって振る舞えるようになる。

授業計画・内容

1回目	オリエンテーションにより、授業の目的、進め方等を理解できる。電話の特性を知るとともに、自分の声を知ることができる。発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現の重要性を知り、説明できるようになる。
2回目	発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。口唇改善の重要性、第一印象の重要性、電話応対の基本マナー、掛け方と受け方の注意点について説明できるようになる。オープニング練習により電話応対の第一印象が磨かれ、自信を持った応対ができるようになる。
3回目	発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。言葉遣いについて正しい知識を持つとともに、適切な言葉を活用できるようになる。
4回目	発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。就職活動時の電話応対マナーについて理解するとともに、企業からの受電応対練習、メモの練習、企業に問い合わせをする際の架電応対練習をすることで就職活動時の電話応対が磨かれ、自信を持った応対ができるようになる。
5回目	発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。担当者不在時の応対ポイントと、伝言メモの書き方を理解したうえで、基本の取次対応練習、担当者不在時の応対練習をすることで、取次ぎ・伝言対応ができるようになる。
6回目	発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。受電応対総合練習と発表をすることで、電話応対スキルが磨かれ、自信を持った応対ができるようになる。
7回目	発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。コミュニケーションの重要性、電話における観察スキル、傾聴スキル(相づち、復唱、共感)のポイントの説明ができるようになる。傾聴練習を通じて、傾聴スキルを高め、自信を持った応対ができるようになる。
8回目	発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。質問スキル(クローズ質問、オープン質問)、説明スキル(わかりやすい話し方、好印象の話し方)のポイントを説明できるようになる。質問・説明練習を通じて、質問スキル、説明スキルを高め、自信を持った応対ができるようになる。
9回目	発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。問い合わせを受ける際の応対ポイントおよび問い合わせをする際の応対ポイントを説明できるようになる。問い合わせ応対練習を通じて、問い合わせに対応するスキルを高め、自信を持った応対ができるようになる。
10回目	発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。架電応対総合練習と発表をすることで、電話応対スキルが磨かれ、自信を持った応対ができるようになる。
11回目	発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。携帯電話のマナーを知り、正しいマナーで行動できるようになる。クレーム対応(クレームの定義、お客様心理、クレームの基礎知識、クレームが企業に与える影響)のポイントについて説明できるようになる。
12回目	後期試験:1~11回目の授業を振り返り、試験を行う
13回目	後期試験の振り返りにより、自身の強み・弱みを認識するとともに、弱みの改善ができる。発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。クレーム対応(クレームの基礎知識、電話におけるクレーム対応フロー、オープニング)のポイントについて説明できるようになる。
14回目	発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。クレーム対応(気持ちを静める傾聴、謝罪の種類と使い分け、質問による現状把握、説明・提案による解決、クローズング)のポイントについて説明できるようになる。クレーム対応練習を通じて、クレーム対応スキルを高め、自信を持った応対ができるようになる。
15回目	発声発音練習を含めた音声強化練習を通じて、音声表現を磨くことができる。電話応対総合練習・発表により、総合的な電話応対スキルを習得し、自信を持った応対ができるようになる。

評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点~70点をB、69点~60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
------	---

評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40% とする。 なお、本授業における技術評価は「筆記試験点数」とする。
------	--

受講生へのメッセージ	就職活動や就職後の社会人生活において、電話応対スキルは欠かせないビジネススキルです。当授業は、講義だけではなく、音声トレーニングやロールプレイング等、実技も多い授業ですので、確実にスキルを習得することができます。自身の成長に気づける楽しい授業ですので、是非、向上心を持ってご参加ください。
------------	--

【使用教科書・教材・参考書】

講師作成テキスト

授業シラバス

科目名 (英)	ホスピタリティマナー (マナー・プロトコールⅠ)	必修 選択	必修	年次	2	担当教員
	Manor protocol Ⅰ	授業 形態	講義 演習	総時間 (単位)	30 2	開講区分 曜日/時限
学科名	IR・ホテル&リゾート科					

【担当教員 実務者経験】

関西電力株式会社に入社。コールセンター実務を経て社内講師として指導に携わる。本社人事部門に移動後は社員教育・採用全般に携わる。2002年からマナー・コミュニケーション講師としての活動を開始。独立後の現在は年間200件を超える企業研修を担っている。日本電信電話ユーザ協会講師として電話応対コンクール指導やコンクール審査員を務める。コンクール指導においては、全国大会出場者を多数輩出する実績を持つ。また、日本マナー・プロトコール協会初の認定講師としても活動。インバスケカードゲーム認定トレーナー、メンタルヘルスマネジメント検定Ⅰ種講師としても活動する。大学・専門学校非常勤講師。

【授業の学習内容】

日本において長く継承されてきた礼儀作法・しきたり、国際儀礼として習得すべきプロトコール、ビジネスにおけるマナー等について、知識はもちろんのこと、意味や歴史を学ぶことで、「相手を尊重し、思いやる心」がより一層高まるとともに、目に見える「形」としてスムーズに表現できるようになると考える。当授業は、マナーやプロトコールを習得することで自身に自信をつけ、就職活動や社会生活におけるキャリア形成にも役立てていただける内容である。

【到達目標】

- ・相手を尊重し、思いやる心を持ち、その心を「立ち居振る舞い」や「言葉」で表現できるようになる。
- ・就職活動や今後の社会人生活をより有意義なものにする「マナー」や「プロトコール」を学び、自信をもって振る舞えるようになる。
- ・前・後期授業終了後、後期授業最終回に学内で実施するマナー・プロトコール検定3級にチャレンジし、納得のいく結果を出す。

授業計画・内容

1回目	オリエンテーション:授業の目的、進め方を理解できる。マナー・プロトコール検定3級の検定概要が理解できる。 マナーとは何か:慶事・弔事の意味、マナー・エチケット・礼儀・作法の違い、マナーやプロトコールを学ぶ意義が説明できるようになる。
2回目	マナーの歴史と意味①:日本の礼儀・作法の成り立ち、西洋のマナー、エチケットの成り立ちについて説明できるようになる。
3回目	マナーの歴史と意味②:アジアのマナーについて説明できるようになる。確認テスト①:序章・一章の授業内容を出題するテストにより、自身の理解度が確認でき、課題点が明確になる。国際人としてのプロトコール①:プロトコールの原則、具体的な席次例が説明できるようになる。
4回目	国際人としてのプロトコール②:社交の場でのコミュニケーション、パーティの種類とマナー、挨拶・握手と紹介のマナーについて説明できるようになる。
5回目	国際人としてのプロトコール③:外国人への贈り物、国旗の扱い、礼拝の場でのマナー、異文化コミュニケーション、日本の伝統文化について説明できるようになる。国旗掲揚ワークで掲揚方法を体感することにより、正しい国旗掲揚ができるようになる。
6回目	確認テスト②:二章の授業内容を出題するテストにより、自身の理解度が確認でき、課題点が明確になる。社会人に必要なマナー①:第一印象の重要性、表情、挨拶、お辞儀、身だしなみ、立ち居振る舞い、敬語の種類と変換について説明できるようになる。
7回目	社会人に必要なマナー②:敬語の注意点、敬称のつけ方、クッション言葉、聴き方の基本、話し方の基本について説明できるようになる。言葉遣いワークで正しい言葉遣いを徹底的に習得することにより、就職活動や社会人生活で適切な言葉が活用できるようになる。
8回目	社会人に必要なマナー③:和装・洋装のマナーについて説明できるようになる。
9回目	社会人に必要なマナー④:喜ばれる贈答、祝儀袋・不祝儀袋のマナーと使い方について説明できるようになる。祝儀袋・不祝儀袋ワークで表書きを練習することにより、正しく表書きできるようになる。
10回目	社会人に必要なマナー⑤:手紙のマナーについて説明できるようになる。手紙作成ワークで書き方を練習することにより、正しく手紙が書けるようになる。
11回目	確認テスト③:三章の授業内容を出題するテストにより、自身の理解度が確認でき、課題点が明確になる。ビジネスシーンのマナー①:ビジネスマナーの必要性、社会人の心構え、会社の仕組み、プロ意識、仕事の進め方、名刺の扱い方について説明できるようになる。名刺交換ワークで名刺交換を練習することにより、正しく名刺交換できるようになる。
12回目	ビジネスシーンのマナー②:電話応対のマナー、トラブル対応、来客対応のマナーについて説明できるようになる。電話応対・来客対応ワークで応対練習をすることにより、好印象な接客応対ができるようになる。
13回目	ビジネスシーンのマナー③:ビジネス文書のマナー、電子メールのマナーについて説明できるようになる。
14回目	期末試験:1~12回目の授業を振り返り、試験を行う。自身の強み・弱みを認識する。
15回目	前期試験の振り返りにより、自身の強み・弱みを認識するとともに、弱みの改善ができる。確認テスト④:四章の授業内容を出題するテストにより、自身の理解度が確認でき、課題点が明確になる。総合の振り返りおよび質疑応答をすることで、さらに自信を持ってマナーを実践できるようになる。

評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点~70点をB、69点~60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
------	---

評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業における技術評価は「筆記試験点数」とする。
------	---

受講生へのメッセージ	期末終了後にマナープロトコール3級検定を受験する授業です。合格することで自信につながり、就職活動時にもアピールができます。また、1年間かけてマナーを学ぶことで好印象を与えるマナーが実践できるようになります。
------------	---

【使用教科書・教材・参考書】

マナー&プロトコールの基礎知識

授業シラバス

科目名 (英)	伝統文化 (書道 I・III)	必修 選択	必修	年次	2	担当教員	
	Japanese calligraphy I	授業 形態	演習	総時間 (単位)	30	開講区分	
学科名	IR・ホテル&リゾート科				2	曜日/時限	

【担当教員、実務者経験】

1983年より書家としての活動をはじめ。日展作家。他、外部展(読売展:理事、全関西展:招待、日本の書展:招待)等に出品中。

【授業の学習内容】

日本の伝統である、《書道》に触れ親しむことで、おもてなしの心と精神を養う。前期は、ボールペン字で《漢字と平仮名等》を正しく、美しく書けるようになる。縦書きは勿論、横書きにも取組む。

【到達目標】

ボールペン字で、暑中見舞いの葉書、封筒、便箋の書き方。履歴書の書き方に取り組み、印刷文字に依らない《手書き》の基本を習得する。

授業計画・内容

1回目	オリエンテーション。自己紹介。PPIにて書道についての説明。
2回目	50音の練習。
3回目	自身の名前、暑中見舞いを出したい相手、親、兄弟、親戚、友人、知人等、名前の練習。
4回目	先週の続き。住所(県名、学校名等...)の練習①。
5回目	先週の続き。住所(県名、学校名等...)の練習②。
6回目	暑中見舞い 練習①
7回目	暑中見舞い 練習②
8回目	暑中見舞い完成。ポストへ投函。
9回目	封筒の書き方(表書き、裏書)の練習。
10回目	便箋の書き方(つづけ文字)の練習①。
11回目	先週のつづき...便箋の書き方の練習②
12回目	履歴書の書き方の練習①
13回目	履歴書の書き方の練習②
14回目	【試験】封筒(表裏)と便箋の書き方
15回目	1年間の振り返り

評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
------	---

評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。 ◎ 演習課題:暑中見舞い(7/31投函予定)の完成度 50% ◎ 試験(9/18)課題:封筒(表裏)と便箋の書き方の完成度 50%
------	---

受講生へのメッセージ	スマホなどの普及で、世の中が便利になり、気持ちを言葉で伝えたりする手段としての【文字を書く】ということが少なくなっています。この授業では、【文字を美しく書く】ことを目標にしますが、上手く出来なくてもかまいません。上手く書こうとする姿勢を大切にします。心を落ち着けて、真剣に丁寧に取組んで欲しいです。そして、その先に人間的に少しでも大きくなって、おもてなしの心を養って欲しいです。
------------	---

【使用教科書・教材・参考書】

ペン字練習用箋(中村作生のオリジナル)

授業シラバス

科目名 (英)	サービススキル (ウォーキング I)	必修 選択	必須	年次	2	担当教員
	Walking & Posture I	授業 形態	講義 演習	時間数 (単位)	30	開講区分
学科	IR・ホテル&リゾート科				2	曜日/時限

【担当教員、実務者経験】

大学卒業後 株式会社りそな銀行へ入行。この頃からO脚や身体の不調に悩まれる。その原因が無意識にとっていた自己流の姿勢や歩き方が原因と知り、「正しく立つ・歩く」ことによりO脚が改善される。一般社団法人Cs'にてウォーキング講師の資格を取得し、2014年に独立。多くの人に「正しく立つ・歩く」ことで起きる健康面での変化や内面の変化、そして身だしなみの中には「姿勢や歩き方」が含まれることを伝えたく様々な企業様で研修も行う。現在、教室を軸に、イベント、セミナー等で幅広く活躍中。

【授業の学習内容】

「正しい姿勢・正しい歩き方」「立ち居振る舞い・所作」を学ぶ。外面と整えることは相手に対する思い遣りの気持ちを表すことであり、また見えない自分自身の心を整えるためでもあることを理解する。信頼感の与えられる人材を育てる。

【到達目標】

人前にでた際に自信を持って立ち居振る舞いが行えるよう、身だしなみを完璧に整えることができるようになる。身だしなみの中には「姿勢や歩き方・所作・表情」まで含まれることを理解しながら、360度どの角度から見られても印象の良い綺麗な立ち居振る舞いができるようになる。

授業計画・内容

1回目	講師自己紹介。学生自己紹介。なぜ「正しく立つ・歩く」「立ち居振る舞い」が大切かを「心×形の法則」と共に学び理解できるようになる。BEFORE写真として普段の姿勢を撮影。
2回目	正しい靴の履き方・脱ぎ方・姿勢作りのポイントを理解できるようになる。ウォーキングの前に動的ストレッチを行い、歩行に必要な筋肉の使い方を理解できるようになる。
3回目	姿勢・靴の履き方・脱ぎ方の復習。ウォーキングレッスンは下半身のポイント(着地方法・歩幅・つま先の角度・足首の曲げ伸ばし、膝・ふくらはぎの筋肉の使い方・骨盤の角度・位置・大殿筋意識するなど)を1つずつ丁寧に練習しながら、頭と身体で理解できるようになる。前半の回数までは筋肉強化レッスンを行うことで筋肉をより意識できるようになる。
4回目	
5回目	
6回目	
7回目	
8回目	途中経過として姿勢写真撮影を行い、折り返し時点での成長具合を確認。動的ストレッチ、姿勢・靴の履き方・脱ぎ方を復習。ウォーキングは上半身の意識するポイントを比重を置きながら、トータルで美しく歩行ができるようになる。スピードアップをしてもフォームが崩れないように筋肉を使いながら歩行ができるようになる。
9回目	動的ストレッチ、姿勢・靴の履き方・脱ぎ方を復習。ウォーキングは上半身の意識するポイントを比重を置きながら、トータルで美しく歩行ができるようになる。スピードアップをしてもフォームが崩れないように筋肉を使いながら歩行ができるようになる。
10回目	
11回目	
12回目	
13回目	夏季休暇明け、試験日対策として総復習を行い、苦手な点を再度練習できるようになる。
14回目	前期試験日
15回目	フィードバックを行い、試験でできていた点、できていなかった点を振り返る。姿勢のAFTER写真撮影をし、綺麗に作られるようになったか確認する。そして前期の総復習ならびに前期終えての感想、反省点など後期の目標を改めて落とし込み後期への意識を高めることができるようになる。

評価基準

A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。
点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。

評価方法

出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。
なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。
・入退出時の挨拶・お辞儀が行えているかどうか プラスα
・姿勢作り・ウォーキングのポイントを意識して正しくできているかどうか 50%(筆記試験50%)

受講生へのメッセージ

ウォーキングを習うと聞くと、モデルさんや舞台上に立つ人だったり何か特別な人が習うものと感じていると思いますが、人間はみな二足歩行です。特別な人だけでなく「正しく立つ・歩く」知識や技術は皆さんも知る必要があります。私自身がそうだったように無意識にとっているその姿勢や歩き方が実はマイナスな印象にうつっていたり、身体の不調を引き起こす原因になっている可能性もあります。人前に立った際に、またどんなシーンにおいても好感の持てる人になるよう身につけていきましょう。

【使用教科書・教材・参考書】

教科書は適時、配布
持ち物:スニーカー(紐靴)・動きやすい服装・飲み物

授業シラバス

科目名 (英)	サービススキル (電話対応Ⅱ) Telephone Reception II	必修 選択	必須	年次	2	担当教員
学科	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義 演習	時間数 (単位)	30	開講区分 曜日/時限
					2	

【担当教員 実務者経験】

大学卒業後 株式会社りそな銀行へ入行。この頃からO脚や身体の不調に悩まされる。その原因が無意識にしていた自己流の姿勢や歩き方が原因と知り、「正しく立つ・歩く」ことによりO脚が改善される。一般社団法人Csにてウォーキング講師の資格を取得し、2014年に独立。多くの人に「正しく立つ・歩く」ことで起きる健康面での変化や内面の変化、そして身だしなみの中には「姿勢や歩き方」が含まれることを伝えたく様々な企業様で研修も行う。現在、教室を軸に、イベント、セミナー等で幅広く活躍中。

【授業の学習内容】

日本電信電話ユーザ協会主催の電話対応コンクールは、電話対応の技術と心を競う伝統のある大会である。電話対応に力を入れる多くの企業が参加するこの大会に参加することで電話対応に関する知識やスキル・マインドを高めていただけると確信している。
当授業は、ビジネスにおける電話対応の重要性や具体的な知識・スキル・マインドを学び、習得することで自身に自信をつけ、就職活動や社会人生活におけるキャリア形成にも役立てていただける内容である。

【到達目標】

- ・電話対応の重要性を理解し、好印象を与える電話対応が実践できるようになる。
- ・就職活動や今後の社会人生活をより有意義なものにする「電話対応知識・スキル・マインド」を学び、自信をもって振る舞えるようになる。
- ・日本電信電話ユーザ協会主催の電話対応コンクール出場にチャレンジし、自身にとって納得のいく競技をする。

授業計画・内容

1回目	オリエンテーション: 授業の目的、進め方等を理解できる。また、電話対応コンクールの概要が理解できる コンクール問題の理解①: 2019年度の電話対応コンクール問題の概要が理解できる
2回目	コンクール問題の理解②: コンクール参加に向けて必要な知識・スキル・マインドが理解でき、説明できるレベルになる 音声表現練習: 発声発音の実践練習を通じて、音声表現を磨き、良い対応ができるようになる
3回目	対応スクリプトの作成①: 理解したコンクール問題を踏まえて、対応フローとスクリプトを作成することで言葉とコミュニケーション力が身につく、実践できるようになる 音声表現練習: 発声発音の実践練習を通じて、音声表現を磨き、良い対応ができるようになる
4回目	対応スクリプトの作成②: 理解したコンクール問題を踏まえて、対応フローとスクリプトを作成することで言葉とコミュニケーション力が身につく、実践できるようになる 音声表現練習: 発声発音の実践練習を通じて、音声表現を磨き、良い対応ができるようになる
5回目	対応スクリプトの作成③: 理解したコンクール問題を踏まえて、対応フローとスクリプトを作成することで言葉とコミュニケーション力が身につく、実践できるようになる 音声表現練習: 発声発音の実践練習を通じて、音声表現を磨き、良い対応ができるようになる
6回目	対応実践練習①: 作成したスクリプトを活用して対応練習することで高い対応力が身につく 対応スクリプトの修正①: 練習結果を踏まえてスクリプト修正することで、より高いレベルの電話対応力が身につく、実践できるようになる 音声表現練習: 発声発音の実践練習を通じて、音声表現を磨き、良い対応ができるようになる
7回目	対応実践練習②: 作成したスクリプトを活用して対応練習することで高い対応力が身につく 対応スクリプトの修正②: 練習結果を踏まえてスクリプト修正することで、より高いレベルの電話対応力が身につく、実践できるようになる 音声表現練習: 発声発音の実践練習を通じて、音声表現を磨き、良い対応ができるようになる
8回目	対応実践練習③: 作成したスクリプトを活用して対応練習することで高い対応力が身につく 対応スクリプトの修正③: 練習結果を踏まえてスクリプト修正することで、より高いレベルの電話対応力が身につく、実践できるようになる 音声表現練習: 発声発音の実践練習を通じて、音声表現を磨き、良い対応ができるようになる
9回目	一次予選出場に向けた直前練習①: コンクール本番を想定した対応練習をすることで本番で実力を発揮できる電話対応ができるようになる 音声表現練習: 発声発音の実践練習を通じて、音声表現を磨き、良い対応ができるようになる
10回目	一次予選出場に向けた直前練習②: コンクール本番を想定した対応練習をすることで本番で実力を発揮できる電話対応ができるようになる 音声表現練習: 発声発音の実践練習を通じて、音声表現を磨き、良い対応ができるようになる
11回目	一次予選出場に向けた直前練習③: コンクール本番を想定した対応練習をすることで本番で実力を発揮できる電話対応ができるようになる 音声表現練習: 発声発音の実践練習を通じて、音声表現を磨き、良い対応ができるようになる
12回目	前期試験: 1～11回目の授業を振り返り、試験を行う。自身の強み・弱みを認識する
13回目	地区大会出場に向けた直前練習①: コンクール本番を想定した対応練習をすることで本番で実力を発揮できる電話対応ができるようになる 音声表現練習: 発声発音の実践練習を通じて、音声表現を磨き、良い対応ができるようになる
14回目	地区大会出場に向けた直前練習②: コンクール本番を想定した対応練習をすることで本番で実力を発揮できる電話対応ができるようになる 音声表現練習: 発声発音の実践練習を通じて、音声表現を磨き、良い対応ができるようになる
15回目	コンクール地区大会当日: 自身の対応競技で自信をつけるとともに、他の出場者のレベルの高い対応を肌身で感じて、多くの学びを得る
評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業における技術評価は「電話対応技術試験点数」とする。
受講生へのメッセージ	電話対応コンクールは多くの企業が参加する大変レベルの高いコンクールです。出場することで自身の対応に自信をつけることができるとともに、就職活動時にもアピールができます。また、予選突破できればさらなる自信につながります。 電話対応向上と予選突破を目指し、半年間頑張りましょう。
【使用教科書・教材・参考書】	
	・コンクール資料一式

授業シラバス

科目名 (英)	企業研究 (企業研究Ⅱ) Company Reserch II	必修 選択	必須	年次	2	担当教員
学科	IR・ホテル & リゾート科	授業 形態	講義 演習	時間数 (単位)	30 2	開講区分 曜日/時限

【担当教員 実務者経験】

ウェスティン大阪レストランMGR及びフロントMGR、客船飛鳥F&Bヘッドウェイター、ヒルトン大阪レストラン統括MGR等を務める。1996年第1回 日本メートルドテルコンクール第5位。現在はホテル・レストランコンサルタントとして活動。ラグジュアリーホテル副総支配人、全日本メートルド・テル連盟 副会長、メートルド・セルヴィスの会 幹事、国際メートルド・テル連盟 会員。CGB(フランス・ジョルジュバティスト協会)主催サーヴィスコンクール世界大会運営委員。 CGB後援サーヴィスコンクール日本大会(メートルド・セルヴィス杯) 審査員

【授業の学習内容】

企業様(ホテル)よりホテルプロモーションのテーマを頂き、クライアント(ホテル)の現状、プロモーションのターゲット、ゴール等をヒアリングする。授業では、グループワークにより実際にマーケティング、企画立案、提案構築、制作、発表することにより、企画提案書の立案方法、制作方法、プレゼンテーションの技法を学ぶ。

【到達目標】

実際に商品化が可能なホテルプロモーションをグループワークで制作することにより、マーケティングによる顧客ニーズの理解、効果的なホテルプロモーションの作り方、企画広報の進め方を学び、効果的なプレゼンテーションができるようになる。

授業計画・内容

1回目	科目概要・目標解説： 企画書制作の基本が理解できるようになる。
2回目	テーマ発表： 1. 企業訪問、ショールーム、課題説明、情報収集、ヒアリング、質疑応答等。
3回目	科目概要・目標解説： 企画書制作の基本が理解できるようになる。
4回目	研究概要の構築： 1. 企画書の目的設定 2. ゲストターゲットの設定、マーケットリサーチ、ブレインストーミング、プラン案の抽出
5回目	研究内容の構築： 1. プランの絞込み 2. 提案内容の実行できる方法論の策定 3. 予算、スケジュールの策定 4. 提案段階で考えられる注意点、留意点事項、不利益の確認
6回目	プレゼンテーション内容決定： 1. 問題点の整理 2. 提案内容(プラン)の決定 3. 提案のメリット構築 4. 提案段階で考えられる注意点、留意点事項、不利益の解決方法の決定。
7回目	プレゼンテーション資料作成： 1. 問題点の整理 2. 提案内容 3. 提案のメリット 4. 予算 5. スケジュール 6. 問題点とその解決方法
8回目	プレゼンテーション資料作成： 1. 問題点の整理 2. 提案内容 3. 提案のメリット 4. 予算 5. スケジュール 6. 問題点とその解決方法
9回目	プレゼンテーション資料完成： 1. プレゼンテーション内容の確認、精査、修正等 2. 最終準備
10回目	第1回プレゼンテーション： 1. プレゼンテーション 2. フィードバック
11回目	プレゼンテーション内容レビュー： 1. 企画書の目的設定精査 2. ゲストターゲットの設定精査 3. プレゼンテーション・プランの最終決定
12回目	プレゼンテーション内容レビュー： 1. 提案内容の実行できる方法論の確認、予算、スケジュールの設定 2. 提案段階で考えられる注意点、留意点事項、不利益の再確認と解決。
13回目	授業内プレゼンテーション： 1. 授業内でのプレゼンテーション 2. レビュー 3. 内容の最終確認、精査、修正 最終準備
14回目	プレゼンテーション内容レビュー： 1. 提案内容の実行できる方法論の確認、予算、スケジュールの設定 2. 提案段階で考えられる注意点、留意点事項、不利益の再確認と解決。
15回目	最終プレゼンテーション： 1. 各班プレゼンテーション 2. 企業様審査 3. レビュー

評価基準

A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。
点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。

評価方法

出席評価50%+授業態度(授業を聴く態度、制作する態度、チームワーク)10%+企画内容評価40% を評価基準とする。

受講生への メッセージ

ホテル現場の方からのお話を参考に、実際に商品化できる企画立案を目標としてグループワークにより構築・制作します。企画提案を実践することにより、他者の意見や業界の様々な考え方の基礎を学ぶ事が出来ます。

【使用教科書・教材・参考書】

授業のテーマについて、講師が参考資料を適宜準備する。
使用ソフト： Power Point 他

授業シラバス

科目名 (英)	外国語Ⅱ (TOEICⅠ)	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員
	TOEICⅠ	授業 形態	講義	時間数 (単位)	30	開講区分
学科	IR・ホテル&リゾート科				2	曜日/時限

【担当教員 実務者経験】

ニューヨークでの留学を経験後、留学カウンセリング事業を立ち上げて代表を務める。留学に関するアドバイスを行う傍ら、複数大学にて初級～上級までのTOEICの指導を行っている。TOEICの対策ではなく英文法の基礎を応用させる教育スタイルを採用しており、今までの指導学生数は延べ500人以上になる。また社会人向けの英文法講座のメイン講師も務めており、あらゆる年齢層・レベルに対応した指導を積極的に行っている。

【授業の学習内容】

TOEIC試験では単純な英語力だけでは高得点は望めません。まずは文法のおさらいをし、その後TOEICの各パートごとの傾向と対策を学ぶ。また、それらを踏まえた上で実際に問題をたくさん解き、より本番に近い形での演習を行う。

【到達目標】

TOEIC試験で500点を突破できるような知識を習得する。
また、TOEICを通して中高の英文法を網羅し、あらゆる問題に対応できるようになる。

授業計画・内容

1回目	品詞について①：形容詞の働きが理解できるようになる。
2回目	品詞について②：副詞の働きが理解できるようになる。
3回目	接続詞について①：名詞節の働きが理解できるようになる。
4回目	接続詞について②：副詞節の働きが理解できるようになる。
5回目	文法演習・解説①：今まで習ったことを活用し、文法の知識を実践問題で使えるようになる。
6回目	文法演習・解説②：今まで習ったことを活用し、文法の知識を実践問題で使えるようになる。
7回目	リスニング Part1・2 について：TOEICのリスニングの傾向を掴むことで、効率よく解くことができるようになる。
8回目	リスニング Part3・4 について：TOEICのリスニングの傾向を掴むことで、効率よく解くことができるようになる。
9回目	長文読解：スラッシュリーディングのコツが掴めるようになる。
10回目	長文読解：スラッシュリーディングを応用して長い文章でも内容をつかめるようになる。
11回目	長文読解：前の2回で身につけた力を使うことで、設問に対して正しい答えを導くことができるようになる。
12回目	リスニング通しテスト：実際の試験を想定した形式でテストを行うことで、自分の弱点が見えるようになる。
13回目	定期試験
14回目	定期試験返却
15回目	後期学習内容の振り返りと総まとめ：これまでの総復習を行うことでこれから自分が取り組まないといけない課題が見えるようになる。

評価基準

A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。
点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。

評価方法

出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。
なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。

・後期筆記試験(100点満点)を実施し、40%計算を行う。

受講生への メッセージ

TOEICは闇雲に解いてもスコアは伸びません。
毎回の授業に積極的に出席し、TOEICの対策を立てられるようになってください。

【使用教科書・教材・参考書】

公式TOEIC Listening&Reading 問題集4

授業シラバス

科目名 (英)	コミュニケーション (コアマネジメント・アドバンス I) Core Management Advance I	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員
学科	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義	時間数 (単位)	60 4	開講区分 曜日/時限

【担当教員、実務者経験】

プライダル企業を中心に、様々な企業に対する人材育成トレーニング歴15年、および部下指導歴20年の経験を持つ。井上は「禁断の気質学 フォートロジー®」の著者。

【授業の学習内容】

行動心理学のベーススキルを学ぶことで、問題解決の糸口を見つけることができる。それによって社会人としてのストレスフリーの環境を作り出すことは、学生が社会人になった時にとっても有効なスキルとなり得る。この授業を通して、社会人として必須となるコミュニケーションスキルを学ぶ。

【到達目標】

<コアマネジメント> 人による言葉の違いと効果的な使い方を理解し、相手の心にきちんと届く言葉を効率よく活用することができる
 <気質学> 生まれ持っている人間の4つのエネルギーバランスから、人との接し方を理解し、「場に合わせた行動」を実践することができる
 <特別講義> 学生から新入社員(社会人)として成果、結果をだしやすい、企業が求める人材のコンピテンシーである能力、知識、コミュニケーション技術に渡って、意識してそれを必要時に選択でき、効果的に発信できるようになる。

授業計画・内容

1回目	(特別講義①)～オリエンテーション・何を学ぶのか、どのように効果的に学ぶのか～ 企業や現在の社会ニーズとしてオンライン(テレワーク)を導入されている企業も多く、オンラインとリアルの融合をテーマにオンラインにて効果的に学習をすすめる為の方法について理解し、オンラインに対応できるようになる。皆さまのラポール(心理的安全性)を創り出し、強いチームになる素地を築き上げます
2回目	(気質学基礎知識①)4つのエネルギーの特徴について復習し、理解を深める
3回目	(気質学基礎知識③)第4の扉の問題点と対処法を理解することができる
4回目	(気質学基礎知識④)4つのエネルギーのタイプ別の相性と攻略法を理解することができる(2)
5回目	(気質学基礎知識⑦)接客における4つのエネルギーのタイプ別の接し方を理解することができる(2)
6回目	(特別講義②)～イントロダクションなぜ学ぶのか、何を学ぶのか～ 企業人事に求められる人材になる為に必要なことを理解する質の高いコミュニケーション、場創りメソッドを理解することができるようになる
7回目	(気質学基礎知識④)4つのエネルギーのタイプ別の指導の仕方・褒め方を理解することができる(2)
8回目	(特別講義③)～主体性を作り出す～ 圧倒的な成果を創り出す為の「場創り」(意識・質の高いコミュニケーションを使えるようになる)を再現性高く生み出す知識・技術力が身につく、成果を出しやすい自分自身の習慣を理解することができるようになる
9回目	(気質学基礎知識の応用②)4つのエネルギーの特徴を学び人間関係を円滑にする方法を理解することができる(2)
10回目	(コアマネジメント基礎知識①)心理学的な脳の仕組みについて復習し、理解を深める(1)
11回目	(コアマネジメント基礎知識③)自分自身の内面に意識を向ける方法を理解することができる
12回目	(特別講義④)～ゴールイメージを思い描く～ チームが一丸となる 理念浸透の構造理解と圧倒的Vision構築ができるようになる
13回目	(コアマネジメント基礎知識⑥)自分の内面とコミュニケーションをとって、自分自身を知ることができる(1)
14回目	(特別講義⑤)～最優先事項を優先する～ 成果に繋がるリーダーシップと効果性の高い時間管理を理解し、使えるようになる
15回目	前期授業内容の理解度確認と復習(1)／影響言語診断テスト

評価基準

A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。
 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。

評価方法

出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。
 なお、本授業においての技術評価は以下の割合にておこなう。
 ・テスト演習50%
 ・制作課題の提出率および完成度50%

受講生へのメッセージ

ベーシックでの学びをさらに深め、影響言語も学ぶことで、コミュニケーションスキルが格段と上がります。社会人直前の準備として、様々な年代、様々なタイプの人に対応できるコミュニケーションスキルの習得はとても重要ですので、楽しく身に付けていきましょう。

【使用教科書・教材・参考書】

・コアマネジメントアドバンス／一般社団法人国際ライセンスマネジメント機構
 の気質学

・禁断

授業シラバス

科目名 (英)	コミュニケーション (フォートロジー気質学Ⅰ) Fortology I	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員	
学科	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義	時間数 (単位)	60 4	開講区分 曜日/時限	
【担当教員_実務者経験】							
プライダル企業を中心に、様々な企業に対する人材育成トレーニング歴15年、および部下指導歴20年の経験を持つ。井上は「禁断の気質学 フォートロジー®」の著者。							
【授業の学習内容】							
行動心理学のベーススキルを学ぶことで、問題解決の糸口を見つけることができる。それによって社会人としてのストレスフリーの環境を作り出すことは、学生が社会人になった時にとっても有効なスキルとなり得る。この授業を通して、社会人として必須となるコミュニケーションスキルを学ぶ。							
【到達目標】							
<コアマネジメント>人による言葉の違いと効果的な使い方を理解し、相手の心にきちんと届く言葉を効率よく活用することができる <気質学>生まれ持っている人間の4つのエネルギーバランスから、人との接し方を理解し、「場に合わせた行動」を実践することができる							

授業計画・内容	
1回目	(オリエンテーション) 前期授業内容を説明し、学ぶ意義を理解することができる
2回目	(気質学基礎知識②)第1の扉と第2の扉の組み合わせにより、変化する特徴を理解することができる
3回目	(気質学基礎知識④)4つのエネルギーのタイプ別の相性と攻略法を理解することができる(1)
4回目	(気質学基礎知識⑥)接客における4つのエネルギーのタイプ別の接し方を理解することができる(1)
5回目	気質学基礎知識①～⑦での授業内容の理解度の確認と復習
6回目	(気質学基礎知識⑧)4つのエネルギーのタイプ別の指導の仕方・褒め方を理解することができる(1)
7回目	(気質学基礎知識⑩)4つのエネルギーのタイプ別のノルマに対する反応を理解することができる
8回目	(気質学基礎知識の応用①)4つのエネルギーの特徴を学び人間関係を円滑にする方法を理解することができる(1)
9回目	気質学基礎知識 前期授業内容の理解度の確認と復習
10回目	(コアマネージメント基礎知識②)心理学的な脳の仕組みについて復習し、理解を深める(2)
11回目	(コアマネージメント基礎知識④)情報の認識は自分の世界観であり、それが外的表現に現れることを理解することができる
12回目	(コアマネージメント基礎知識⑤)自分にとって良い助言者の存在や、スポンサーシップを理解することができる
13回目	(コアマネージメント基礎知識⑦)自分の内面とコミュニケーションをとって、自分自身を知ることができる(2)
14回目	(コアマネージメント基礎知識⑧)心理的に作用する言語の組み立て方を理解することができる
15回目	授業内容の理解度確認と復習(2)
評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業においての技術評価は以下の割合にておこなう。 ・テスト演習50% ・制作課題の提出率および完成度50%
受講生へのメッセージ	ベーシックでの学びをさらに深め、影響言語も学ぶことで、コミュニケーションスキルが格段と上がります。社会人直前の準備として、様々な年代、様々なタイプの人に対応できるコミュニケーションスキルの習得はとても重要ですので、楽しく身に付けていきましょう。
【使用教科書・教材・参考書】	
・コアマネジメントアドバンス／一般社団法人国際ライセンスマネジメント機構 の気質学	

・禁断

授業シラバス

科目名 (英)	F&B概論・演習 (料飲・レストランオペレーションⅢ) Food & Beverage・Restaurant OperationⅢ	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員
		授業 形態	講義 演習	時間数 (単位)	30 2	開講区分 曜日/時限
学科	IR・ホテル&リゾート科					

【担当教員 実務者経験】

ウェスティン大阪でレストラン及びフロントMGR、客船飛鳥でF&Bヘッドウェイター、ヒルトン大阪レストラン統括MGR等を務める。1996年第1回 日本メートルドテルコンクール第5位。現在はホテル・レストランコンサルタントとして活動。ラグジュアリーホテル副総支配人、全日本メートルド・テル連盟 副会長、国際メートルド・テル連盟 会員。CGB(フランス・ジョルジュバティスト協会)主催サービスコンクール世界大会運営委員。CGBサービスコンクール日本大会 審査員

【授業の学習内容】

レストラン・オペレーションの全ての要素を現場での具体的な事例を挙げて解説し、レストラン・マネジメント習得するための基礎が理解を習得する。

【到達目標】

ロジックを持った実際のレストランオペレーションを学ぶことにより、レストランビジネスでの様々な方法論や効果的な運営方法、目的を理解して、現場での一つ一つの作業、サービス、オペレーションの意味を理解する事ができるようになる。

授業計画・内容

1回目	レストランの概要① 1. レストランとサービスの歴史と変遷 2. レストランサービスの概念とレストラン・カテゴリーを理解できるようになる。
2回目	レストランの概要② 1. レストランサービスの目的と意義 2. レストラン・サービスの社会的及び文化的環境 3. レストランサービスの素養を理解できるようになる。
3回目	レストランの概要③ 1. レストランの業務構成 2. レストラン・サービスの業務抽出 3. レストラン・サービスの組織 4. 組織における業務の分担を理解できるようになる。
4回目	レストランの概要④ 1. レストランの営業時間帯 2. レストランの基本的商品知識 3. 基本的な接客 4. お客様のタイプと心理的作用 5. 資材管理を理解できるようになる。
5回目	レストラン・サービス部門の設備と備品 1. ダイニングの設備 2. ダイニング備品の種類と知識(Linen, Chainaware, Silverware, Glassware, Hollowware) 3. サービス用備品を理解できるようになる。
6回目	レストランの準備作業 1. コンソールの仕込み 2. ダイニングの仕込み 3. ゲリドンの準備を理解できるようになる。
7回目	基本的な実技と商品知識 1. 基本的なサービス技術 2. サービスの種々の方法を理解できるようになる。
8回目	レストラン・サービスの流れ① 1. テーブルマナーとプロトコールを理解できるようになる。
9回目	レストラン・サービスの流れ② 1. 開店前の確認事項 2. 迎賓 3. 誘導と着席 4. 着席順位 5. アペリティフとアミューズ・ギユール 6. オーダー 7. パンとバター 8. 料理 9. フロマージュ 10. デセール 11. カフェとミニアルディーズ 12. デジエスティフ 13. 会計を送賓 14. 離席とセルヴィエットを理解できるようになる。
10回目	料飲の基本的な知識と技術① 1. 飲料の概念 2. アルコール飲料 3. アペリティフ 4. デジエスティフ 5. カクテルの基本を理解できるようになる。
11回目	料飲の基本的な知識と技術② 1. 飲料の概念 2. アルコール飲料 3. アペリティフ 4. デジエスティフ 5. カクテルの基本を理解できるようになる。
12回目	料飲の基本的な知識と技術③ 1. フロマージュの基本的知識 2. フロマージュのサービス技術を理解できるようになる。
13回目	料飲の基本的な知識と技術④ 1. シガーの基本的知識 2. シガーの基本的なサービス技術を理解できるようになる。
14回目	期末試験: 1. 用語定義・概念解説 2. 論述式
15回目	振り返り: 1. 試験解説 2. その他質疑応答

評価基準
A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。
点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。

評価方法
出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す等の取り組み態度)10%+(試験評価)40%とする。
なお、本授業においての試験評価は、「筆記試験」とする。

受講生へのメッセージ
ホテリエとしての目標を達成する為に、日々の業務の理由付けを行い、ロジックを持った学習が必要です。
この授業では具体的な例を挙げて、分かり易くレストランオペレーションの基本とマネジメントを学びます。

【使用教科書・教材・参考書】

毎回のテーマについて、講師がレジュメを準備する。

授業シラバス

科目名 (英)	F&B概論・演習 (料飲・レストランオペレーションⅣ)	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員
	Food & Beverage・Restaurant OperationⅣ	授業 形態	講義 演習	時間数 (単位)	30	開講区分
学科	IR・ホテル&リゾート科				2	曜日/時限

【担当教員 実務者経験】

ウェスティン大阪でレストラン及びフロントMGR、客船飛鳥でF&Bヘッドウェ이터、ヒルトン大阪レストラン統括MGR等を務める。1996年第1回 日本メートルドテルコンクール第5位。現在はホテル・レストランコンサルタントとして活動。ラグジュアリーホテル副総支配人、全日本メートルド・テル連盟 副会長、国際メートルド・テル連盟 会員。CGB(フランス・ジョルジュパティスト協会)主催サーヴィスコンクール世界大会運営委員。CGBサーヴィスコンクール日本大会 審査員

【授業の学習内容】

レストランにおける売り上げ管理、顧客サービス向上、マーケティング、スタッフの教育から衛生・健康管理に至るまでを講義形式で学ぶ

【到達目標】

レストランマネジメントに必要な知識を習得し、レストラン組織への理解を深め、レストランマネージャーに必要な心構えと技術を説明できる

授業計画・内容

1回目	ホテルの組織・レストランの組織) 料飲部が、ホテル組織の中でどのように位置しているのかを知り、またレストランにはどのような役割がありオペレーションしているのかを説明できる。
2回目	スタッフィング・フリーフィング) 営業前にどういった話し合いが必要かを知り、オペレーションに必要なスタッフィングについて説明が出来る
3回目	グリーター・グリートレス・会計業務) お客様をどのように案内し、どのような観察能力が必要かと、お客様の会計業務で必要なことを説明ができる。
4回目	ランナー・ウェ이터・キャプテン) レストランではどのような役割があり、どのように遂行しているのかを知り、説明ができる。
5回目	マネージャー・売り上げ管理) 売り上げ管理についてと、その活用方法を学び、説明が出来る
6回目	マーケティング・集客) 集客するために必要なことを実際の例にそって学び、自らも提案ができる。
7回目	イベント) レストランに関するイベントの種類や、予算、マーケティング方法を学び、体系的に説明が出来る
8回目	フランス料理のサービス) フランス料理のサービスについて、説明ができ、ロールプレイングにて実践が出来る
9回目	日本料理のサービス) 日本料理のサービスについて、説明ができ、ロールプレイングにて実践が出来る
10回目	中国料理のサービス) 中国料理のサービスについて、説明ができ、ロールプレイングにて実践が出来る
11回目	ソムリエのサービス) ソムリエがどのように、ワインをセールスして、サービスするかをロールプレイングにて実践が出来る
12回目	コンプレイン・ハンドリング) レストランマネージャーとして、苦情に対してどう処理しているかを理解する
13回目	後期試験対策(総復習)
14回目	期末試験
15回目	試験解答説明

評価基準
A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。
点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。

評価方法
出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す等の取り組み態度)10%+(試験評価)40%とする。
なお、本授業においての試験評価は、「筆記試験」とする。

受講生へのメッセージ
ホテリエとしての目標を達成する為に、日々の業務の理由付けを行い、ロジックを持った学習が必要です。
この授業では具体的な例を挙げて、分かり易くレストランオペレーションの基本とマネジメントを学びます。

【使用教科書・教材・参考書】

毎回のテーマについて、講師がレジュメを準備する。

授業シラバス

科目名 (英)	ホテル概論・演習Ⅰ (ホテル基礎Ⅱ)	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員	
	Hotel Basic Ⅱ						
学科	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義 演習	時間数 (単位)	30 2	開講区分	曜日/時限
【担当教員 実務者経験】							
1981年4月神戸ポートピアホテル入社。フレンチレストランをはじめ、宴会サービス、レストランマネージャー、VIPアテンドなど携わる。1992年4月トラジャル旅行ホテル専門学校入社。ホテル学科長、キャリアサポート、ブライダル学科設立など経験する。ホテル学科だけで3000名の卒業生を輩出する。2004年9月関西唯一のホテル専門の教育・人材会社、株式会社ホテルエスタップ設立。関西のホテル業界を中心に教育と人材の供給に努めている。							
【授業の学習内容】							
ホテル業界の接客・接客、ホテルの歴史、ホテル業界の現状・将来性・課題などを幅広く学び、ホテル業界の魅力を持ってもらうこと目標とする。また、国内および海外のホテルチェーンも学び、将来の就職先の目安を決められるようになります。そして、ホテル業界の基本的なマナー・ホスピタリティを学び、ホテル業界での心構えも習得する。							
【到達目標】							
国内の様々なホテルチェーンや外資系のホテルチェーンを学び、それぞれの希望の将来の就職先のホテルを決めることができるようになる。そして、ホテルの基本を学び、ホテルマンらしい振る舞いや行動、言動などができるようになる。							

授業計画・内容	
1回目	初回は授業の概要と目標をしっかりと正しく把握して前向きに授業に望む気持ちを高める。
2回目	日本の最近の観光業界及びホテル業界の状況を正しく理解できるようになる。
3回目	関西のホテル業界の状況及び内情を正しく理解することができるようになる。
4回目	関東のホテル業界の状況及び内情を正しく理解することができるようになる。
5回目	国内のリゾートホテル業界の状況及び内情を正しく理解することができるようになる。
6回目	海外のホテル業界の状況を正しく理解することができるようになる。
7回目	ホテル業界の最新の取り組みを調べ、ホテル業界の今後の動きを把握し、現在のホテル業界の動向を理解できるようになる。
8回目	ホテル業界の最新の取り組みを調べ、ホテル業界の今後の動きを把握し、現在のホテル業界の動向を理解できるようになる。
9回目	ホテル業界の最新の取り組みを調べ、ホテル業界の今後の動きを把握し、現在のホテル業界の動向を理解できるようになる。
10回目	今までの調査の結果、ホテル業界の魅力・課題・将来性などを個々にまとめ、将来に向けて役立つことが出来るようになる。
11回目	今までの調査の結果、ホテル業界の魅力・課題・将来性などを個々にまとめ、将来に向けて役立つことが出来るようになる。
12回目	希望先のホテルをいくつか選考し更に徹底して調べることで希望先のホテルをよく把握することができるようになる。
13回目	希望先のホテルをいくつか選考し更に徹底して調べることで希望先のホテルをよく把握することができるようになる。
14回目	希望先のホテルをいくつか選考し更に徹底して調べることで希望先のホテルをよく把握することができるようになる。
15回目	ホテル業界の最新の取り組みレポート、ホテル業界の魅力、課題、将来性レポート・希望先ホテルの調査レポートの提出
評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業においての技術評価は以下の割合にておこなう。 ・ホテル業界の最新の取り組みレポート ・ホテル業界の魅力、課題、将来性のレポート ・希望先のホテルの調査レポート 以上3件のレポートの合計100点で100%の評価とする。
受講生へのメッセージ	ホテル業界を幅広く、そして新しい動向や課題などを調べていきますので、個々の調査が必要になりレポートにて評価する授業です。今後のホテル業界の就職活動や就職してからのカリキュラムアップ、スキルアップの方向性や方法も勉強出来ますので真剣に取り組んでいただくことを期待しています。
【使用教科書・教材・参考書】	

授業シラバス

科目名 (英)	宿泊オペレーション (宿泊オペレーションⅢ) Front Office Operation III	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員	
学科	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義 演習	総時間 (単位)	30 2	開講区分	曜日/時限

【担当教員 実務者経験】

高校卒業後に、単独NZに渡り、ホテルにて勤務。帰国後は、東京ディズニーランドで準社員として5年間Disneyサービスに触れ、サービスの真髄を学ぶ。退社後、ヒルトン大阪、ヒルトン東京ベイ、ヒルトン小田原リゾート&スパなどで、合計15年以上勤務。主に宿泊部フロント、ベル、コンシェルジュ業務、社内トレーニング業務、人材育成や、オーベルジュの支配人として職務に携わる。

【授業の学習内容】

宿泊部門の各セクションの役割と運動を認識し、ロールプレイングを行うことで接客スキルの向上と基本業務スキルを習得する。
現在のホテルゲストのニーズや傾向を学び、おもてなしの引き出しを多く持てる実践型の授業内容とする。

【到達目標】

ホテルの顔として、宿泊部門で必要とされる表情・姿勢・接客用語を習得し実践演習を行うことによって即戦力としての技能を身につけ、自信を持って活躍できるようになる。

授業計画・内容

1回目	後期授業の概要説明並びに全員で宿泊部門の疑問点や達成目標に向けてのコミュニケーションを図る。
2回目	(宿泊部門の使命と役割) (予約⇒チェックイン⇒チェックアウト⇒清掃)までの一連の流れを学び理解する。
3回目	(ベル業務の理解) ベル業務の1日を通しての内容を理解し、ゲストの誘導方法やワゴンの使い方をロールプレイングを通じて理解する。
4回目	(ベル業務の実践①) お部屋までのご案内や観光施設へのインフォメーション業務が出来るようになる。
5回目	(課外学習) 在阪ホテルの客室にてベッドメイク・客室チェック・ショールーム/フロント・クローク見学を通じて実際の業務内容を習得する。
6回目	(リザーベーション業務の実践) 宿泊予約業務での(電話対応⇒受注⇒TAP宿泊システムへの入力)まで出来るようになる。
7回目	(フロントレセプション業務の実践) フロントカウンターでのおもてなしと、(ゲストご到着⇒チェックイン)まで出来るようになる。
8回目	(コンシェルジュ業務の実践①) 観光施設やレストラン案内業務をゲストの要望を組み取った観光プランが策定出来る。
9回目	(コンシェルジュ業務の実践②) 策定した観光プランを全員の前でプレゼンテーションが出来る。
10回目	(エグゼクティブフロア業務の実践) エグゼクティブラウンジでの(チェックイン⇒ウェルカムティーの提供⇒ラウンジサービス)が出来るようになる。
11回目	(ハウスキーピング業務の実践①) ハウスキーピング業務の備品管理やお部屋セット、デリパリー業務が出来るようになる。
12回目	(ハウスキーピング業務の実践②) ベッドメイク業務を(未清掃状態⇒清掃完了)まで時間管理を行いながら出来るようになる。
13回目	(期末試験) 1～12回目の授業を振り返り、期末試験を実施する。宿泊部門全般のオペレーション業務の再確認を行う。
14回目	(振り返り) 試験の解説後、宿泊部門を流れて再確認して宿泊業務への自信と意欲を手に入れることができる。
15回目	(宿泊業務統括) 宿泊部門の業務全般の流れ(お出迎え⇒チェックイン⇒滞在中のおもてなし⇒お見送り)まで出来るようになる。

評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。 ・実技試験 50点 + 筆記試験 50点の合計100点として40%計算を行う。
受講生へのメッセージ	接客(おもてなし)に、ここまでという言葉はありません。 おもてなしの引き出しを増やせるように全員で取り組み、皆さまがホテルの顔として自信を持って目指せるように共に頑張りましょう!!!

【使用教科書・教材・参考書】

・使用教本: 宿泊業務の基礎 *財団法人日本ホテル教育センター監修

授業シラバス

科目名 (英)	インバウンド I (MICEビジネス概論 I)	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員	
	MICE Business I	授業 形態	講義 演習	総コマ数 (単位)	30	開講区分	
学科	IR・ホテル&リゾート科				2	曜日/時限	

【担当教員・実務者経験】

旅行会社勤務を経て、91年よりちば国際コンベンションビューローに勤務。99年～2000年、日本政府観光局へ出向し、国際会議のマーケティングおよびセールスを担当。G20大阪サミット関西推進協力協議会特別アドバイザーとして、G20の準備から開催まで一貫して関わった。韓国MICE産業協会諮問委員、MPI Japan Chapter 会長、観光庁MICE推進検討委員会委員を歴任し、日本のMICE業界の発展に尽力する。

【授業の学習内容】

MICEビジネスとは何か、関連する仕事や施設も含めて総合的に学ぶ。またMICEビジネスの歴史と現状・今後の発展について学び、仕事の面白さ・楽しさを理解する。

【到達目標】

MICEについての概要・業務内容を理解し、MICEビジネスの成り立ちや業界における役割、今後の発展について説明できるようになる。

授業計画・内容

1回目	ガイダンス-MICE産業とは？ 一般的には未だあまり理解されていないMICE産業についての概念を知る
2回目	Meeting(企業会議、企業イベント)ビジネスの世界 一般に知られることの少ない企業イベントについて実例を踏まえて、その業務に携わる面白さや楽しさなどについて知る。
3回目	Incentive(報奨旅行)ビジネスの世界 MICEビジネスの中でも最も知られにくいインセンティブパーティーについて、その業務の面白さや楽しさなどについて知る。
4回目	Convention(国際会議)ビジネスの世界 国際会議を運営するさまざまな関連産業について、その業務の面白さや楽しさについて知る。
5回目	Exhibition(展示会)ビジネスの世界 展示会運営に携わる様々な関連産業について、その業務の面白さや楽しさについて知る。
6回目	MICE産業の歴史 世界や日本のMICE産業の歴史を成り立ちから現在に至るまでどのような過程を経てきたかを理解し、今後のMICE産業の発展について理解する。
7回目	MICE産業の現状①(世界、日本) 世界や日本におけるMICE産業の実態や現在のトレンド等について理解を深める。
8回目	MICE産業の現状②(大阪) 大阪におけるMICE産業の実態についてG20大阪サミット開催実例等を含めて理解し、今後大阪にとってのMICEビジネスの重要性について知る。
9回目	MICE産業を支える仕事①(観光庁、JNTO、コンベンションビューロー) 公的な立場でMICE産業を支える国、自治体参加の組織についてその役割や活動について知識を深める。
10回目	MICE産業を支える仕事②(PCO、PEO、イベント会社等) MICE事業実施にあたって最前線で実務を執り行う業務について理解を深める。
11回目	MICE産業を支える仕事③(ケータリング、旅行業等) MICE事業実施にあたって最前線で実務を執り行う業務について理解を深める。
12回目	MICE産業を支える施設①(国際会議場) MICE産業とは一面装置産業であり、その中でも特に大きな役割を果たす国際会議場の役割について理解を深める。
13回目	前期試験
14回目	国際会議場視察(国立京都国際会議場) 日本最古で唯一の国立国際会議場である国立京都国際会議場を訪問し、担当者から施設の概要や運営について説明を受けるとともに細部を視察し理解を深める。
15回目	前期講義のレビュー

評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
------	---

評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。 ・前期試験の点数
------	---

受講生へのメッセージ	
------------	--

【使用教科書・教材・参考書】

--	--

授業シラバス

科目名 (英)	インバウンド I (MICEビジネス概論 II)	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員	
	MICE Business II	授業 形態	講義 演習	総コマ数 (単位)	30	開講区分	
学科	IR・ホテル&リゾート科				2	曜日/時限	
【担当教員、実務者経験】							
<p>旅行会社勤務を経て、91年よりちば国際コンベンションビューローに勤務。99年～2000年、日本政府観光局へ出向し、国際会議のマーケティングおよびセールスを担当。G20大阪サミット関西推進協力協議会特別アドバイザーとして、G20の準備から開催まで一貫して関わった。韓国MICE産業協会諮問委員、MPI Japan Chapter 会長、観光庁MICE推進検討委員会委員を歴任し、日本のMICE業界の発展に尽力する。</p>							
【授業の学習内容】							
<p>展示場・ホテル・ユニークベニュー等のMICEビジネス関連施設を実際に視察しながら、具体的な仕事内容についてイメージし、理解を深める。</p>							
【到達目標】							
<p>MICEビジネスが実際にどのように誘致、準備、運営されるかなどの一連の流れを把握し、実務内容について説明できるようになる。</p>							

授業計画・内容	
1回目	MICE産業を支える施設と仕事②(展示場) 地域の経済産業の活性化に必要な不可欠装置である展示場の役割について理解を深める。
2回目	展示場視察(インテックス大阪) 西日本最大規模の本格的展示場を訪問し、担当者から施設の概要や運営について説明を受けるとともに展示場細部を視察し理解を深める。
3回目	MICE産業を支える施設と仕事③(ホテル) ホテルのMICE機能について知識を深め、どのようなMICEビジネスを受入れ運営するかについての理解を深める。
4回目	ホテル視察(ハイアットリージェンシー大阪 o. ヒルトン大阪) MICEビジネスの取り組みに実績のある外資系ホテルを訪問し、担当者から施設の概要や運営について説明を受け、ホテルにおけるMICEビジネスの理解を深める。
5回目	国際会議の作り方 国際会議が実際にどのように誘致、準備、運営されるかなどの一連の流れを把握し国際会議ビジネスについて理解を深める。
6回目	展示会の作り方 展示会がどのように企画され、実施されていくかの一連の流れを把握し展示会ビジネスについての理解を深める。
7回目	インセンティブ・イベントの作り方 MICEビジネスの中で一般ではほとんど触れることのないインセンティブ・イベントについて映像等の事例も踏まえ実態を把握し理解を深める。
8回目	国際会議におけるプロトコール 国際会議、特にハイレベル国際会議受入れに必要な不可欠なプロトコール(国際儀礼)についてG20サミットの実例などを踏まえて理解を深める。
9回目	ユニークベニューの開発と活用 ユニークベニューの概念や実際にどのように開発し活用していくか等を実例を踏まえて理解し、開発や活用に関する演習を行う。
10回目	ユニークベニュー視察(大阪市中央公会堂、大阪市立自然史博物館) 大阪で実際に活用されているユニークベニューを訪問し、担当者から施設の概要やMICEイベントを開催する際の留意点などをの説明を受け理解を深める。
11回目	MICEの統計、経済波及効果及びMICE商品の作り方 MICEビジネスの効果測定に必要な統計や経済波及効果について理解を深めるとともに経済波及効果を高めるために必要なMICE商品の作り方について理解する。
12回目	MICEトレードショーの実務体験(インターンシップ)2020年12月2日(水) 大阪観光局が主催するMICEトレードショー「大阪MICEデスティネーション・ショーケース2020」の運営に一部携わり、展示商談会の運営を実体験する
13回目	後期試験
14回目	IR(統合型リゾート)におけるMICEビジネス 今後の日本におけるMICEビジネスにとって重要な施設となるIR内のMICE施設に関して知識を深めるとともに、今後のビジネスへの発展性について理解を深める。
15回目	MICEビジネス概論総括 2020年度の講義を振り返り理解を深めるとともに、次年度実施される海外実習でのMICEビジネス実務習得のポイントを認識する
評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。 ・後期試験の点数
受講生へのメッセージ	
【使用教科書・教材・参考書】	

授業シラバス

科目名 (英)	インバウンドⅡ (グローバルホスピタリティⅠ) Gloval Hospitality I	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員	
学科	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義 演習	時間数 (単位)	30 2	開講区分	曜日/時限

【担当教員 実務者経験】

株式会社JALスカイ大阪に勤務。伊丹空港のグランドスタッフとしてVIPのお客様を数多く対応している。

【授業の学習内容】

訪日外国人が増えている現状からこの授業の必要性を理解する。
前期では、訪日外国人に対する基本的な理解、接客マナーと、英語を使つての接客表現を学ぶ。

【到達目標】

訪日外国人に接する際の基本的な英語表現を覚え、使うことができるようになる。
また、世界には多様な文化があることを理解し、その都度相手を尊重する姿勢を身に着ける。

授業計画・内容

1回目	シラバス説明:この授業の内容、目的、ルールを理解できる。 日本のインバウンドの現状を理解する。
2回目	IRの仕組み、可能性と課題を理解した上で議論し、考えを深めることができる。
3回目	表情、挨拶、身だしなみ、話し方、仕草の重要性を理解し、場に適した対応をすることができるようになる。
4回目	初対面のお客様と英語で自己紹介・挨拶(お辞儀、握手)をすることができるようになる。
5回目	多文化において様々なタブー(宗教、政治など)があることを理解し、どのように対応すればいいかを学ぶことができる。
6回目	顧客満足とは何かを理解することができる。
7回目	フォーマルな場での席次とドレスコードについて理解し、場に適した対応をすることができるようになる。
8回目	VIP対応の基本的なマインドを理解し、日本語・英語ロールプレイングで実践することができる。
9回目	英語で道案内ができるようになる。
10回目	関西の観光スポットを英語で紹介することができるようになる。
11回目	日本の観光名所を英語で紹介することができるようになる。
12回目	インバウンドのお客様に食事を提供する際に気を付けることを理解し、その際に使う英語フレーズを学ぶことができる。
13回目	メニューをつくらう:日本料理を英語で表現することができるようになる。
14回目	期末試験
15回目	試験・前期授業の振り返り

評価基準

A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。
点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。

評価方法

出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。
なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。
・期末試験の点数

受講生への メッセージ

【使用教科書・教材・参考書】

授業シラバス

科目名 (英)	インバウンドⅡ (グローバルホスピタリティⅡ) Gloval Hospitality Ⅱ	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員	
学科	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義 演習	時間数 (単位)	30 2	開講区分	曜日/時限

【担当教員・実務者経歴】

株式会社JALスカイ大阪に勤務。伊丹空港のグランドスタッフとしてVIPのお客様を数多く対応している。

【授業の学習内容】

訪日外国人が増えている現状からこの授業の必要性を理解する。
前期では、訪日外国人に対しての基本的な理解、接客マナーと、英語を使つての接客表現を学ぶ。

【到達目標】

訪日外国人に接する際の基本的な英語表現を覚え、使うことができるようになる。
また、世界には多様な文化があることを理解し、その都度相手を尊重する姿勢を身に着ける。

授業計画・内容

1回目	前期の復習:VIP対応の基本マインドを理解し、日本語ロールプレイングを実践することができる。
2回目	前期の復習:VIP対応の基本マインドを理解し、英語ロールプレイングを実践することができる。
3回目	国際儀礼とドレスコード 席次、フォーマル、セミフォーマルについて理解し、関連する語彙を学ぶことができる。
4回目	日本の食べ物を英語で表現 一汁三菜、そば、天麩羅、しゃぶしゃぶ、寿司などについて英語で表現することができる。
5回目	プレゼンテーション①:日本の伝統的な食べ物をひとつ選び、英語でプレゼンすることができる。
6回目	プレゼンテーションの振り返りを行い、お互いの発表について共有し知識・語彙を深めることができる。
7回目	日本の習慣を英語で表現 靴を脱ぐ習慣、畳、挨拶の仕方などについて英語で表現することができる。
8回目	プレゼンテーション②:日本の習慣をひとつ選び、英語でプレゼンすることができる。
9回目	プレゼンテーションの振り返りを行い、お互いの発表について共有し知識・語彙を深めることができる。
10回目	ホームタウンを英語で表現 自分の生まれた土地、住んでいる土地について英語で表現することができる。
11回目	プレゼンテーション③:ホームタウンについて英語でプレゼンすることができる。
12回目	プレゼンテーションの振り返りを行い、お互いの発表について共有し知識・語彙を深めることができる。
13回目	期末試験の準備
14回目	期末試験
15回目	試験・前期授業の振り返り
評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。 ・期末試験の点数
受講生への メッセージ	
【使用教科書・教材・参考書】	

授業シラバス

科目名 (英)	旅行観光Ⅱ (旅程管理主任者Ⅰ) Tour Conductor License I	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員	
学科	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義	総時間 (単位)	30	開講区分	
					2	曜日/時限	

【担当教員、実務者経験】

株式会社オリエントツリストに入社。カウンター販売・旅行企画・営業・添乗を経験。現在は株式会社TEIに派遣登録し、旅行会社各社にて添乗・受付・営業補佐など、旅行業界の色々な分野を担当する。専門学校や大学などで国家資格・旅行業務取扱管理者資格取得講座を担当

【授業の学習内容】

- ・大まかな旅行業・添乗員の地位と役割を理解し、旅行業界用語と打合せの手順を習得する。
- ・実際のバスツアー参加やJRツアーの受付現場見学し、自分で添乗業務をしているイメージをつかむ。
- ・お客様に楽しんでいただくための各種案内・誘導方法を身に付け正しく理解し業務に活かす。

【到達目標】

国内旅程管理主任者(通称:ツアーコンダクター)として添乗業務内容の把握と必要知識の取得

添乗員に限らず、サービス業に携わる者としてのリーダーシップ、現場力や即戦力を養います。

授業計画・内容

1回目	ガイドンス	・添乗員(正式名称:国内旅程管理主任者)の役割と仕事内容を知る。 ・募集型企画旅行 通称:パッケージツアーでの添乗員の仕事を知る
2回目	受付	・バス添乗での受付・集合の流れを理解します。・乗務員との打ち合わせ時の留意点を確認します。 ・出発までの注意点やよくあるトラブルについて学びます。
3回目	出発あいさつ	・バス出発後の車内業務の流れを理解します。・ツアーのリーダーとしての車内挨拶のポイントを確認します。 ・出発の挨拶原稿を作成します。(出発挨拶の原稿なし実施を目指します。)
4回目	観光地案内	・観光地到着前の車内案内のポイントを確認します。 ・観光地での業務の流れと誘導方法を理解します。(出発挨拶の原稿なし実施を目指します。)
5回目	誘導練習① (校外授業)	・徒歩誘導の練習に出かけます。 ・屋外誘導のポイントに留意し、実践する。
6回目	振り返り	・練習での成功点や改善点を確認します。 ・バス研修などの実践に活かせるよう共有します。
7回目	食事・立寄り	・食事・立寄り施設到着前の車内案内のポイントを確認します。 ・観光地での業務の流れと誘導方法を理解します。
8回目	復路	・解散場所到着前の車内業務の流れを理解します。 ・ツアーのリーダーとしての車内挨拶のポイントを確認します。
9回目	受付(JR編)	・バス添乗での受付との違いを理解します。・受付業務の留意点を確認します。 ・出発までの注意点やよくあるトラブルについて学びます。
10回目	誘導練習② (校外授業)	・新大阪駅での受付・誘導の練習に出かけます。 ・屋内受付・誘導のポイントに留意し、実践する。
11回目	振り返り	・練習での成功点や改善点を確認します。 ・バス研修などの実践に活かせるよう共有します。
12回目	打合せ①	・今まで学んだ旅行中の業務を考えて打合せの重要性を確認します。 ・クーポン券とバウチャーの違いと使用方法を理解します。
13回目	打合せ②	・今まで学んだ旅行中の業務を考えて各種関係機関への確認連絡の重要性を確認します。 ・各種関係機関への確認連絡の方法を理解します。
14回目	期末テスト	・知識習得の確認をします。 ・筆記試験の実施
15回目	振り返り	・期末試験の答え合わせを行い、ご認識を正します。 ・バス研修などの実践に活かせるよう共有します。

評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
------	---

評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業においての技術評価は以下の割合にておこなう。 ・第5回・10回目で行う校外学習での演習と終了レポート(20点×2回) + 不定期実施朝の挨拶(10点) + 14回目期末試験(50点) 以上の合計100点とし、40%計算を行う
------	---

受講生へのメッセージ	今や旅行は生活の中では外すことのできない行事です。 学生～職場～結婚～家族と立場や状況によって旅行タイプも様々で評価や求めるゴールも違います。 そんなお客様の様々な節目をお手伝いする旅行の仕事の先にはたくさんの笑顔が待っています。 お客様の旅を笑顔で終えるための様々なルールを正しく知り活用しましょう。 添乗員としてだけでなく、サービスに携わる業務に役立つことがたくさんあります。
------------	--

【使用教科書・教材・参考書】

「旅程管理研修教本」 「添乗員のための旅行業法令と各種約款」

授業シラバス

科目名 (英)	旅行観光Ⅱ (旅程管理主任者Ⅱ) Tour Conductor License Ⅱ	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員	
学科	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義	総時間 (単位)	30	開講区分	後期
					2	曜日/時限	

【担当教員、実務者経験】

株式会社オリエントツーリストに入社。カウンター販売・旅行企画・営業・添乗を経験。現在は株式会社TEIIに派遣登録し、旅行会社各社にて添乗・受付・営業補佐など、旅行業界の色々な分野を担当する。専門学校や大学などで国家資格・旅行業務取扱管理者資格取得講座を担当

【授業の学習内容】

- ・大まかな旅行業・添乗員の地位と役割を理解し、旅行業界用語と打合せの手順を習得する。
- ・実際のバスツアー参加やJRツアーの受付現場見学し、自分で添乗業務をしているイメージをつかむ。
- ・お客様に楽しんでいただくための各種案内・誘導方法を身に付け正しく理解し業務に活かす。

【到達目標】

国内旅程管理主任者(通称:ツアーコンダクター)として添乗業務内容の把握と必要知識の取得
添乗員に限らず、サービス業に携わる者としてのリーダーシップ、現場力や即戦力を養います。

授業計画・内容

1回目	配車確認 集合知での業務に関して学びます。乗務員との打合せ時の留意点を確認します。
2回目	休憩地での業務 出発後の業務について学ぶマス。業務の流れや気を付けるべき点を確認し練習します。
3回目	観光地での業務① 旅程管理に関するポイントを学びます。観光地でのお客様への案内事項を練習します。
4回目	観光地での業務② 旅程管理に関するポイントを学びます。観光地でのお客様への案内事項を練習します。
5回目	確認電話 利用機関への確認電話をロールプレイングします。自信をもって電話をかけられるよう、確認事項をまとめます。
6回目	確認電話(出発前作業) 利用機関へ実施に電話をし、手配内容の確認を行います。配布物やバス座席表などの準備をします。
7回目	
8回目	終日バス研修
9回目	
10回目	バス研修を終えて、学んだことが行かせたかどうか、改善点はないか振り返りを行うことができる。
11回目	課題 添乗員に必要な旅行地理 日本国内の業務する可能性の高い観光地を確認し、調べ、課題として提出することができる。(旅程管理試験の出題範囲)
12回目	
13回目	資格認定のための「旅程管理研修」 「業法・約款」「国内実務」2科目(修了テストあり)
14回目	
15回目	振り返り

評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
------	---

評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。 ・第5回・10回目で行う校外学習での演習と終了レポート(20点×2回) + 不定期実施朝の挨拶(10点) + 14回目期末試験(50点) 以上の合計100点とし、40%計算を行う
------	--

受講生へのメッセージ	今や旅行は生活の中では外すことのできない行事です。 学生～職場～結婚～家族と立場や状況によって旅行タイプも様々で評価や求めるゴールも違います。 そんなお客様の様々な節目をお手伝いする旅行の仕事の先にはたくさんの笑顔が待っています。 お客様の旅を笑顔で終えるための様々なルールを正しく知り活用しましょう。 添乗員としてだけでなく、サービスに携わる業務に役立つことがたくさんあります。
------------	--

【使用教科書・教材・参考書】

「旅程管理研修教本」 「添乗員のための旅行業法令と各種約款」

授業シラバス

科目名 (英)	ディーリング (カジノディーリング I) Casino Dealing I	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員
学科	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義 演習	時間数 (単位)	60 4	開講区分 曜日/時限

【担当教員、実務者経験】

ラスベガス・ディーラーズスクールと韓国7LUCKカジノでディーリングトレーニングを修了した後、シンガポール・マリーナベイサンズのカジノに勤務。
大阪観光大学および神戸山手大学のツーリズムプロデューサー養成講座の客員教授。トラジャル旅行ホテル専門学校のカジノマネージャー講座の非常勤講師を歴任。
日本カジノスクール大阪校のマネージャーとして世界基準のカジノディーラー人材教育とスクール運営。(著書:「IRの有効性とカジノの本質」)
大阪府と地元企業のIR関連アドバイザー支援(大阪府議会・IR代表質問の作成補助、地元企業のIR参画「大阪IR推進100社会」広報担当)

【授業の学習内容】

・海外事例にみるIR(統合型リゾート)の有効性 ・世界のカジノの歴史と文化 ・日本IRの有効性(法律・制度設計・開発計画)
・カジノの本質とレスポンスブルゲーム ・カジノディーリング実技(基礎・ブラックジャック・バカラ・ルーレット・ポーカー) ・カスタマーサービス

【到達目標】

世界で通用するカジノディーリング技術と知識の習得。日本のIRを正しく理解することで将来のIRビジネスへのビジョンを持つこと。

授業計画・内容

1回目	IR講義: オリエンテーション、海外IRの成功事例と有効性、世界のカジノの歴史と文化、近隣アジアのIR事例、日本IRの法制化と開発計画
2回目	IR講義: カジノの本質とレスポンスブルゲーム、カジノディーラーの心得、カジノの組織体系とオペレーション、大阪IR・地元企業の取り組み
3回目	カジノマネージャー体験: ブラックジャック/ルーレットのテーブルマナーとゲームルールを学ぶことができる
4回目	カジノマネージャー体験: バカラ/ポーカーのテーブルマナーとゲームルールを学ぶ
5回目	カジノディーリング実技: 基礎(カードシャッフル、マルチデックシャッフル/チップワーク、ドロップカット、サイジング)を習得できる
6回目	カジノディーリング実技: 基礎(キャッシュチェンジ、カラーチェンジ/クロージングテーブル)を習得できる
7回目	カジノディーリング実技: ブラックジャック(基礎)を習得できる
8回目	カジノディーリング実技: ブラックジャック(基礎)を習得できる
9回目	カジノディーリング実技: ブラックジャック(応用)を習得できる
10回目	カジノディーリング実技: ブラックジャック(応用)を習得できる
11回目	カジノディーリング実技: ブラックジャック(総合)を習得できる
12回目	カジノディーリング実技: ミディバカラ(基礎)を習得できる
13回目	カジノディーリング実技: ミディバカラ(基礎)を習得できる
14回目	期末試験
15回目	映画鑑賞「バグジー」(1991年:150分)

評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
------	---

評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。 ・前期試験: 実技試験(30問) ・後期試験: 筆記試験(いずれか1ゲーム)
------	--

受講生へのメッセージ	IR(統合型リゾート)は近い将来日本に誕生する新規産業であり、カジノディーラーは日本で初めて誕生する特殊技能職です。 IRの有効性とカジノの本質をしっかりと理解し、楽しくディーリングを学んでください。
------------	---

【使用教科書・教材・参考書】

講師が用意するハンドアウト資料、プレイングカード(1人に1デッキ配付)

授業シラバス

科目名 (英)	ディーリング (カジノディーリングⅡ) Casino Dealing Ⅱ	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員	
学科	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義 演習	時間数 (単位)	60 4	開講区分	曜日/時限

【担当教員・実務者経験】

ラスベガス・ディーラーズスクールと韓国7LUCKカジノでディーリングトレーニングを修了した後、シンガポール・マリーナベイサンズのカジノに勤務。
大阪観光大学および神戸山手大学のツーリズムプロデューサー養成講座の客員教授。トラジャル旅行ホテル専門学校のカジノマネージャー講座の非常勤講師を歴任。
日本カジノスクール大阪校のマネージャーとして世界基準のカジノディーラー人材教育とスクール運営。(著書:「IRの有効性とカジノの本質」)
大阪府と地元企業のIR関連アドバイザー支援(大阪府議会・IR代表質問の作成補助、地元企業のIR参画「大阪IR推進100社会」広報担当)

【授業の学習内容】

・海外事例にみるIR(統合型リゾート)の有効性 ・世界のカジノの歴史と文化 ・日本IRの有効性(法律・制度設計・開発計画)
・カジノの本質とレスポンスフルゲーミング ・カジノディーリング実技(基礎・ブラックジャック・バカラ・ルーレット・ポーカー) ・カスタマーサービス

【到達目標】

世界で通用するカジノディーリング技術と知識の習得。日本のIRを正しく理解することで将来のIRビジネスへのビジョンを持つこと。

授業計画・内容

1回目	カジノディーリング実技: ミディバカラ(応用)を習得できる
2回目	カジノディーリング実技: ミディバカラ(応用)を習得できる
3回目	カジノディーリング実技: ミディバカラ(総合)を習得できる
4回目	カジノディーリング実技: ルーレット(基礎)を習得できる
5回目	カジノディーリング実技: ルーレット(基礎)を習得できる
6回目	カジノディーリング実技: ルーレット(応用)を習得できる
7回目	カジノディーリング実技: ルーレット(応用)を習得できる
8回目	カジノディーリング実技: ルーレット(総合)を習得できる
9回目	カジノディーリング実技: テキサスホールデムポーカー(基礎)を習得できる
10回目	カジノディーリング実技: テキサスホールデムポーカー(応用)を習得できる
11回目	カジノディーリング実技: テキサスホールデムポーカー(総合)を習得できる
12回目	カスタマーサービス: ブラックジャック/ルーレットを習得できる
13回目	カスタマーサービス: ミディバカラ/テキサスホールデムポーカーを習得できる
14回目	期末試験
15回目	映画鑑賞「ラスベガスをぶっつぶせ」(2008年:123分)

評価基準

A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。
点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。

評価方法

出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。
なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。
・前期試験:実技試験(30問)
・後期試験:筆記試験(いずれか1ゲーム)

受講生への メッセージ

【使用教科書・教材・参考書】

講師が用意するハンドアウト資料、プレイングカード(1人に1デッキ配付)

授業シラバス

科目名 (英)	カジノマネジメント (カジノ e-learning I)	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員	
	Casino e-learning I	授業 形態	講義	総時間 (単位)	60	開講区分	
学科名	IR・ホテル&リゾート科				4	曜日/時限	

【担当教員、実務者経験】

【授業の学習内容】

最新のテーブルゲームの運営手法について学ぶ。

【到達目標】

ゲームの生産性、計算法、宣伝や勧誘、不正防止戦略、顧客のおもてなし、担当者管理、収益性の詳細な分析法について考察することができる。

授業計画・内容

1回目	テーブルゲームの種類とルールを把握することができる。
2回目	ブラックジャックの収益性に影響を与える様々な要因を分析することができる。
3回目	ブラックジャックの運営に影響するマーケティング手法を学ぶことができる。
4回目	バカラの収益性に影響を与える様々な要因を分析することができる。
5回目	バカラの運営に影響するマーケティング手法を学ぶことができる。
6回目	クラップスの収益性に影響を与える様々な要因を分析することができる。
7回目	クラップスの運営に影響するマーケティング手法を学ぶことができる。
8回目	テーブルゲーム部門で用いられるスタッフ管理の手法を考察することができる。
9回目	テーブルゲームの収益性を、ゲームの種類ごとに考察することができる。
10回目	ブラックジャックの不正防止戦略について学ぶことができる。
11回目	バカラの不正防止戦略について学ぶことができる。
12回目	クラップスの不正防止戦略について学ぶことができる。
13回目	お客様へのおもてなしや、それらがテーブルゲーム部門の収益にどのように影響するか考察することができる。
14回目	オンライン筆記試験
15回目	授業の振り返り、テーブルゲームの運営手法について論じることができる。

評価基準

A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。
点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。

評価方法

出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。
なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。
・オンライン筆記試験の点数

受講生への メッセージ

【使用教科書・教材・参考書】

『Casino-Ology』、パソコン、インターネット環境

授業シラバス

科目名 (英)	カジノマネジメント (カジノ e-learning II) Casino e-learning II	必修 選択	必須 選択	年次	2	担当教員	
学科名	IR・ホテル&リゾート科	授業 形態	講義	総時間 (単位)	60 4	開講区分	
【担当教員、実務者経験】							
【授業の学習内容】							
カジノの経済学、ホテル事業との関係、組織や関連用語の学習を行う。							
【到達目標】							
カジノの経済学、ホテル事業との関係を学び、組織や関連用語を習得することができる。							

授業計画・内容	
1回目	授業の概要説明 カジノの歴史を学ぶことができる。
2回目	統合リゾート施設の収益構造について理解することができる。
3回目	リピーター型リゾート施設の収益構造について理解することができる。
4回目	カジノ部門の組織構造について理解することができる。
5回目	ネバダ州のゲーミング規制について理解することができる。
6回目	カジノの現金精算プロセスについて理解することができる。
7回目	カジノ各施設の基本的な運営方法について理解することができる。
8回目	外国通貨の取り扱いおよび不審行為の報告手続きについて理解することができる。
9回目	スロット部門の運営について学び、理解することができる。
10回目	ブラックジャックのルールとディーリングについて学ぶことができる。
11回目	シュマンドファーのルールとディーリングについて学ぶことができる。
12回目	バカラのルールとディーリングについて学ぶことができる。
13回目	クラップスのルールとディーリングについて学ぶことができる。
14回目	オンライン筆記試験
15回目	試験、授業内容の振り返り
評価基準	A・B・Cを合格とし、Dを不合格とする。 点数 80点以上をA、79点～70点をB、69点～60点をC評価とし、59点以下はD評価(不合格)とする。
評価方法	出席評価50% + 授業態度評価(聴く、書く、話す、制作する等の取り組み態度)10% + 技術評価(もしくは試験・レポート等評価)40%とする。 なお、本授業における技術評価は以下の割合にておこなう。 ・オンライン筆記試験の点数
受講生への メッセージ	
【使用教科書・教材・参考書】	
『Introduction to Casino Management』、パソコン、インターネット環境	