

科目名	観光研究ゼミナール	科目コード	1234	単位数	2
担当者名	田辺 隆司	開講セメスター	第5セメスター	開講年次	3年次

● 授業のねらい

観光地の景観は人々の印象に大きな影響を及ぼします。旅行者は店舗に入る判断基準として外観の魅力度(入りやすさ)を重視します。そこで、土産物店やレストラン等の観光に関わる店舗を対象として、その正面入口(ファサード)に対する印象をイメージ調査から魅力度を分析します。これら一連の調査・分析・考察を通して、店舗の集客UPを図る手法を身につけます。

● 到達目標

1)研究課題を完成させる解析力や効率的な情報活用力を高めること、(2)コミュニケーション能力や独創的な表現力を高めること、これらを通じて論理的な思考能力や問題解決能力を修得すること、(3)観光資源に対する意識を統計解析によって定量的に把握できること。

● 授業内容

- 1週目 オリエンテーション - 観光地や観光施設の魅力とは何か -
- 2週目 店舗の魅力度の判断基準を調べる - 店舗入口のデザイン・色彩等の効果 -
- 3週目 店舗の魅力度の判断基準を調べる - 店舗前の空間におけるディスプレイの効果 -
- 4週目 課題として、札幌市中心部の商店街をフィールドに店舗の魅力度を調べる。2～3名でグループをつくり、撮影計画(店舗の種類等)を作成する。
- 5週目 店舗の撮影のために市内中心部のフィールド調査を行う。
- 6週目 店舗の写真からアンケート用スライドと調査票を作成しアンケート調査を行う。
- 7週目 アンケートのデータ入力を行う。複数の店舗の順位づけのための分析を行う。
- 8週目 店舗ごとのイメージを分析しプロフィール図を作成する。
- 9週目 各店舗の長所と短所を整理し、外観と入りやすさの関係を考察する。
- 10週目 各店舗の改善点を整理し、フォトタッチ・ソフトで「修景」加工する。
- 11週目 「修景」後の写真からスライドと調査票を作成しアンケート調査を行う。
- 12週目 アンケートのデータ入力と順位づけを行う。
- 13週目 店舗ごとのイメージを分析する。正面入口(ファサード)の重要性を考察しレポートにまとめる。
- 14週目 レポートをもとにして発表スライドを作成する。
- 15週目 プレゼンテーションを実施し、その後に各自の内容についてグループ・ディスカッションを行う。
- 16週目 授業で作成したレポートに関わる全体的な講評、ポイントの整理を行います。但し、やむを得ず、15週目までの授業内容を実施できなかった場合は、補講授業を行います。

● 準備学習(予習・復習)等の内容

- ・講義前に、適宜資料(授業内容の概要)をCoursePower上に公開します。予め、内容を熟読してから受講してください。
- ・授業後に、配付した教材を使用して学習事柄を整理してください。さらに、キーワードや短文からなる要約を作成してください。
- ・週3時間の予習・復習を行ってください。

● 成績評価の方法・基準

- ・成績は分析結果とレポート内容から習熟度を把握し評価します。また、札幌市のフィールド調査・アンケート調査やデータ整理・「修景」加工への取り組み方についても評価対象とします。

● 履修上の留意点/課題に対するフィードバックの方法

- ・当科目は全員が意見を出しながら、アプリケーション・ソフトを用いて分析を行います。したがって、毎週遅刻することなく出席することが必須条件です。また、無断欠席などで注意を受け改善しない者は、不合格となることがあります。
- ・レポートの返却やプレゼンテーションに関わる講評は、その都度実施します。講評に基づいて、必ず復習をしてください。

● テキスト

- ・授業時に自作の教材(プリント)を配付します。また、CoursePower上に自作の資料を適宜公開します。

● 参考書

- ・阿部貴行『売場表現、販促で勝負する！地域密着繁盛店のつくり方』（同文館出版）1,600円

● 更新日付

2019/02/25 05:32