北海商科大学　講義概要（シラバス）

2026年度

科目名	旅行企画論	科目コード	1430	単位数	2
担当者名	張　美慶	開講セメスター	第6セメスター	開講年次	3年次
授業の方法	講義	到達目標	G	実務経験	無
ナンバリング	KTb608	※DP（ディプロマポリシー）と到達目標の関連性については、カリキュラムマップ参照			

授業のねらい

旅行企画とは、単に旅行商品を販売することではなく、心に残る体験をデザインするプロセスである。
つまり、日程をただ並べるのではなく、現地での本物の体験や交流を取り入れ、最終的に顧客満足を実現することこそが、旅行企画の本質である。
本授業では、最新の旅行トレンド（需要・ニーズ）や各種データを踏まえ、差別化された旅行商品の企画方法を学ぶ。特に北海道を事例地域として取り上げ、地域活性化につながる企画立案に取り組む。

到達目標

(1)旅行企画の基礎概念と意義を体系的に理解する。
(2)体験・交流要素を適切に企画へ反映する能力を身につける。
(3)トレンド分析およびデータ活用力を高め、実践的な企画へ反映できる。
(4)地域特性を踏まえ、地域振興に貢献する旅行商品を提案する。
(5)国際的視野に立つ異文化コミュニケーション能力を身につける。

授業内容

1週目 オリエンテーション、 旅行企画とは何か
2週目 観光動向、商品の基礎理論について
3週目 旅行会社におけるマーケティングの理解
4週目 旅行企画商品の戦略策定について
5週目 旅行企画商品の特性
6週目 旅行商品の構成要素
7週目 旅行企画商品の市場分析
8週目 旅行企画商品の開発
9週目 旅行企画商品の基本テンプレート、班分け、役割
10週目 現地実地学習1
11週目 現地実地学習2
12週目 現地学習成果の作成方法
13週目 現地学習成果の作成とまとめ
14週目 企画の重要性、 旅行企画の班発表1(フィードバック)
15週目 企画の重要性、 旅行企画の班発表2(フィードバック)
16週目 全体振り返り、ミニ交流会(学びの共有と班同士の感想など)

準備学修（予習・復習）の具体的な内容及びそれに必要な時間

・(予習） 旅行企画の基礎理論や市場データ、事例地域（北海道）に関する資料を事前に確認し、自分なりの考えや疑問点をまとめておくこと。(90分程度)
・(復習） 授業で指示された課題（調査、企画書作成、班活動の準備など）に取り組み、次回授業までに必要な作業を進めること。(90分程度)

成績評価の方法・基準

・成績評価は70%以上授業に出席した履修者を対象とします。
・評価は、授業内で課される課題、最終発表会、現地実習、そして授業およびグループワークにおける主体的な参加態度を総合的に勘案して行います。

履修上の留意点

?【必須】授業に関する連絡はすべて manaba を通じて行います。常に受信・確認できる状態を整えておいてください。
?【必須】授業では PC などを使用して資料閲覧、情報検索、グループワーク、資料作成を行います。授業時には必ず各自で PC 等を持参してください。
※教室には十分な電源がありませんので、事前に充電を済ませておくこと。
?私語、遅刻、欠席などにより注意を受け、改善が見られない場合は、不合格となる可能性があります。
?本授業はグループワークや現地実習などのアクティブラーニングが中心です。グループ活動に支障が出ないよう、原則として欠席しないようにしてください。
?学内無線 LAN（Wi-Fi）を活用し、授業時間に限らず、授業外の時間も有効に学修に取り組み、学習効果の向上に努めてください。

課題に対するフィードバックの方法

・授業中、または担当教員のメールを通じて、適宜フィードバックを実施いたします。

テキスト

・授業資料はmanaba上で公開します。プリントは必要に応じて配布します。

参考書

・福本 賢太・田中 祥司・廣岡 裕一 他 (2024) 『観光ビジネスの新展開　未来を切り拓く旅行会社』(晃洋書房) 2970円

更新日付

2026/03/02 12:12