

2020年度「専修学校リカレント教育総合推進プロジェクト」  
観光業の生産性向上に資するデザイン人材育成プログラム開発事業

# 事業成果報告書

---

2021年3月

学校法人 KBC学園

インターナショナルデザインアカデミー

本報告書は、文部科学省の教育政策推進事業委託費による委託事業として、学校法人KBC学園インターナショナルデザインアカデミーが実施した、2020年度「専修学校リカレント教育総合推進プロジェクト事業」の成果をとりまとめたものです。

## 目次

1 事業の概要	
1.1 事業の概要	1
1.1.1 人材育成協議会の「設置」	1
1.1.2 人材育成協議会の「運営」	1
1.1.3 人材育成協議会の「評価・改善」	1
1.1.4 人材育成協議会の「自立・普及」	1
1.2 各機関の役割・協力事項について	2
1.2.1 教育機関の役割	2
1.2.2 行政機関の役割	2
1.2.3 企業・団体の役割	2
1.3 事業の趣旨・目的	3
1.3.1 事業の趣旨・目的	3
1.3.2 学習ターゲット	3
1.3.3 目指すべき人材像	3
1.3.4 当該教育カリキュラム・プログラムが必要な背景	4
1.3.4.1 沖縄県を訪れる外国人観光客の動向（総数）	4
1.3.4.2 沖縄県を訪れる外国人観光客の動向（国別）	4
1.3.4.3 沖縄県を訪れる外国人観光客の満足度	5
1.3.4.4 観光業の人手不足	6
1.3.5 プログラム開発の必要性	7
1.3.6 観光業を活性化するデザイン人材	7
1.4 開発する教育カリキュラム・プログラムの概要	8
1.4.1 名称	8
1.4.2 教育カリキュラム・プログラム案	8
1.4.2.1 コンセプト	8
1.4.2.2 「BASIC」科目案	9
1.4.2.3 「ADVANCE」科目案	9
1.4.2.4 「MEETING」科目案	9
1.5 事業を実施する上で設置する会議	10
1.5.1 プログラム検討委員会	10
1.5.1.1 プログラム検討委員会の目的と役割	10
1.5.1.2 プログラム検討委員会の具体的検討内容	10
1.5.1.3 プログラム検討委員会の開催回数	11

1.5.1.4	プログラム検討委員会の構成員（委員）	11
1.5.2	プログラム検証評価委員会	12
1.5.2.1	プログラム検証評価委員会の目的と役割	12
1.5.2.2	プログラム検証評価委員会の具体的検討内容	12
1.5.2.3	プログラム検証評価委員会の開催回数	12
1.5.2.4	プログラム検証評価委員会の構成員（委員）	12
1.6	プログラム開発に際して実施する実証講座	13
1.7	開発する教育カリキュラム・プログラムの検証	13
1.8	事業実施に伴うアウトプット（成果物）	13
1.9	事業実施に伴うアウトプット（成果物）	13
2	事業の取り組み	14
2.1	事業の取り組み全体像	14
3	教育プログラム検討	15
3.1	目指すリカレント教育後の姿の検討	15
3.2	開発プログラムの指針の検討	15
3.3	開発プログラムのコンセプト	16
3.4	開発プログラムの特徴	17
3.5	開発プログラムの詳細	18
3.6	開発プログラムの総合評価	20
3.7	開発プログラムの定量評価	21
4	公開授業	22
4.1	目的	22
4.2	公開講座開催日時	22
4.3	公開講座社会人評価	22
4.4	公開講座学生評価	26
5	公開講座検証評価委員会	30
5.1	目的	30
5.2	公開講座検証評価委員会開催日時	30
5.3	公開講座検証評価委員会委員	30
5.4	公開講座検証評価委員会評価（評価シート）	31
5.5	公開講座検証評価委員会評価（自由記述）	32
6	開発プログラム	34
6.1	企画提案力育成プログラム	34
6.2	総合デザイン力育成プログラム	34
6.3	地域課題解決力育成プログラム	34

6.4	開発プログラムに対する質疑応答・意見	35
7	公開講座の検証	36
7.1	公開講座評価委員会報告	36
7.2	公開講座評価委員会に対する質疑応答・意見	36
8	社会人受講環境整備の検討	37
8.1	社会人受講環境整備に関する委員意見	37
8.2	安慶名委員からの「都市経営プロフェッショナルスクール」 についての情報提供	38
9	2020年度開発教材とシラバス	39
9.1	開発教材	39
9.2	開発シラバス	40
9.2.1	CX 経営シラバス	40
9.2.2	最新観光動向シラバス	41
9.2.3	インバウンドマーケティングシラバス	42
9.2.4	マーケティング概論シラバス	43
9.2.5	デザインのためのマーケティングツールシラバス	44
9.2.6	トリプルシンキングシラバス	45
9.2.7	企画書の書き方シラバス	46
9.2.8	デザインと法令シラバス	47
9.2.9	中国・台湾の色文化シラバス	48
9.3	開発コマシラバス	49
9.3.1	CX 経営コマシラバス	49
9.3.2	最新観光動向コマシラバス	56
9.3.3	インバウンドマーケティングコマシラバス	67
9.3.4	マーケティング概論コマシラバス	85
9.3.5	デザインのためのマーケティングツールコマシラバス	103
9.3.6	トリプルシンキングコマシラバス	111
9.3.7	企画書の書き方コマシラバス	130
9.3.8	デザインと法令コマシラバス	145
9.3.9	中国・台湾の色文化シラバス	155
10	開発教材評価と委員会活動評価	160
10.1	人材育成協議会の開催	160
10.2	開発教材への意見・質問	160
10.3	2020年度委員会活動評価	162

## 図 目次

図 1-1	沖縄県入域観光客数（総数）	4
図 1-2	外国人観光客（空路）満足度	5
図 1-3	沖縄県ホテルの人手不足状況	6
図 1-4	観光業の生産性向上に資するデザイン人材育成プログラム	7
図 4-1	講座参加者年齢（社会人）	22
図 4-2	講座参加者年齢（社会人）	23
図 4-3	講座で印象に残ったこと（社会人）	23
図 4-4	今後講座で学ぶ上で必要な条件（社会人）	24
図 4-5	新しい分野の勉強の必要性（社会人）	24
図 4-6	講座参加者年齢（学生）	26
図 4-7	講座参加者年齢（学生）	26
図 4-8	講座で印象に残ったこと（学生）	27
図 4-9	今後講座で学ぶ上で必要な条件（学生）	28
図 4-10	新しい分野の勉強の必要性（学生）	28

## 表 目次

表 1-1	沖縄県入域観光客数（国別）	4
表 1-2	教育カリキュラム案の概念図	8
表 1-3	デザイン基礎カリキュラム案	9
表 1-4	デザイン実践 専攻コース案	10
表 1-5	プログラム検討委員会の検討内容	11
表 1-6	プログラム検討委員会の構成員（委員）	10
表 1-7	プログラム検証評価委員会の構成員（委員）	12
表 1-8	実証講座概要	13
表 2-1	事業の取り組み全体像	14
表 3-1	開発プログラム（BASIC）案	18
表 3-2	開発プログラム（ADVANCE）案	18
表 3-3	開発プログラム（MEETING）案	19
表 3-4	開発プログラム時間配分案	19

表 3-5	開発プログラムの定量評価	21
表 4-1	公開講座開催日時	22
表 5-1	公開講座検証評価委員会開催日時	30
表 5-2	検証評価委員会の構成員（委員）	30
表 5-3	公開講座検証評価委員会 評価	31
表 5-4	公開講座検証評価委員会評価（自由記述）	33
表 6-1	企画提案力育成プログラム	34
表 6-2	総合デザイン力育成プログラム	34
表 6-3	地域課題解決力育成プログラム	34
表 6-4	企画提案力育成プログラム	35
表 7-1	公開講座評価委員会に対する質疑応答・意見	36
表 8-1	社会人受講環境整備に関する委員意見	37
表 8-2	「都市経営プロフェッショナルスクール」についての情報提供	38
表 10-1	人材育成協議会の開催	160

## 議事録 目次

第1回プログラム検討委員会	議事録	164
第2回プログラム検討委員会	議事録	168
第3回プログラム検討委員会	議事録	173



## 1 事業の概要

### 1.1 事業の概要

#### 1.1.1 人材育成協議会の「設置」 【PLAN：計画】

＜分野横断型リカレント教育プログラムの開発＞

- ・事業責任者、コーディネーター、事務員の選定
- ・設置する人材育成プログラムの内容選定
- ・地域課題から求められる人材像の素案
- ・委員選定、産官学に委員依頼、調整
- ・産官学の役割、協力事項の確認
- ・委員会開催に向けての準備

#### 1.1.2 人材育成協議会の「運営」 【DO：実行】

＜開発プログラムの検討委員会開催・実証講座開催＞

- ・委員会の開催（人材育成協議会、検証評価委員会）
- ・調査（アンケート、ヒアリング、視察）の実施
- ・教育プログラム開発と実証
- ・教材開発
- ・成果物

#### 1.1.3 検証評価委員会の「評価・改善」 【CHECK：評価】

＜検証評価委員会による実証講座の評価＞

- ・人材育成協議会の運営・協議内容を評価する評価委員会の設置
- ・委員による人材育成協議会の運営・協議内容を評価及び改善の提案

#### 1.1.4 人材育成協議会の「自立・普及」 【ACTION：改善】

＜教育プログラムの改善と普及＞

- ・人材育成協議会の組織図を作成
- ・自立に向けた産官学の役割、協力体制明文化
- ・自立までのプロセスをまとめる
- ・他県での人材育成協議会の設置・活動サポート（普及活動）

## 1.2 各機関の役割・協力事項について

### 1.2.1 教育機関の役割

①人材ニーズの把握

アンケート調査・ヒアリング調査・視察調査を行い、行政・産業界が求める人材ニーズを明らかにする

②カリキュラムの開発

アンケート調査・ヒアリング調査・視察調査で得た人材ニーズ像を基に、教育プログラム・カリキュラムの開発を行う

③教育プログラムの提供と実証講座の運営

実証講座検証評価委員会の設置・運営を行い、プログラムの改善を行い社会が求める人材を輩出する。

④開発したリカレント教育の全国普及

社会が求める人材を輩出するため、学び直しの機会と場を広く提供する。

### 1.2.2 行政機関の役割

①地域課題や解決の方向性提示、データ提供

沖縄県内地域の実情や課題、行政としての解決案や方向性を委員会で提示する。また、人材育成プログラム開発への助言を行う。

②行政関連機関や企業等の連携支援

地域調査や実証講座に際し、助言や行政機関や関連機関への連携要請など人材育成委員会の支援を行う。

### 1.2.3 企業・団体の役割

①観光業界・デザイン業界の課題、人材ニーズの情報提供

各産業界の課題抽出、人材ニーズ等の情報について人材育成委員会に提供を行う。

②現地視察・ヒアリング調査協力

人材育成ニーズを明確にするための調査協力と支援。

③開発プログラム評価

人材育成委員会への提言・助言を行い、開発プログラムの産業界ニーズとのギャップを埋める

## 1.3 事業の趣旨・目的

### 1.3.1 事業の趣旨・目的

沖縄県を訪れる外国人観光客は2018年度に300万800人となり、11年連続で過去最高を更新、初の300万人台となった。飛行機の増便や台湾・上海からのクルーズ船就航により、中国、台湾、韓国、香港からの観光客が爆発的に増加している。さらなる外国人観光客の獲得や滞在日数の延伸、一人当たりの平均消費額増大には、外国人観光客の満足度をさらに向上しなければならない。

「沖縄で急増する外国人観光客の満足度向上」と「沖縄観光業の生産性向上、高付加価値化、業務効率化」という2つの課題解決に向け、異分野能力である『デザイン力』を活用したリカレントプログラム「観光業の生産性向上に資するデザイン人材育成プログラム」の開発を提案する。外国人観光客の国別嗜好デザイン、訴求力のある土産品開発・販売促進、文字ではなく写真やイラストで伝えるユニバーサルデザイン、視覚的にマナーを啓蒙できる力を備えたデザイン人材を育成し、外国人観光客の満足度向上と沖縄県観光業の生産性向上を同時に実現する。

さらに、開発プログラムの全国普及を目指し、「小さなインプットで大きなアウトプットを生み出す」という生産性革命の基礎を浸透させ、観光業を我が国の基幹産業へと発展させる。

### 1.3.2 学習ターゲット

入職3年以上のデザイン業従事者

### 1.3.3 目指すべき人材像

目指すべき人材像観光業の生産性向上に向け、異分野能力であるデザイン力を活用したリカレントプログラムを開発する。プログラムでは、外国人観光客の国別嗜好デザイン、訴求力のある土産品開発・販売促進、文字ではなく写真やイラストで伝えるユニバーサルデザイン、視覚的にマナーを啓蒙できる力を備えたデザイン人材を育成する。

### 1.3.4 当該教育カリキュラム・プログラムが必要な背景（沖縄インバウンド観光の現状と課題）

#### 1.3.4.1 沖縄県を訪れる外国人観光客の動向（総数）



図 1-1 沖縄県入域観光客数（総数）

2018年度、沖縄県を訪れる外国人観光客は対前年度比で30万8,800人、率にして11.5%増の300万800人となり、11年連続で過去最高を更新し、初の300万人台となった。

#### 1.3.4.2 沖縄県を訪れる外国人観光客の動向（国別）

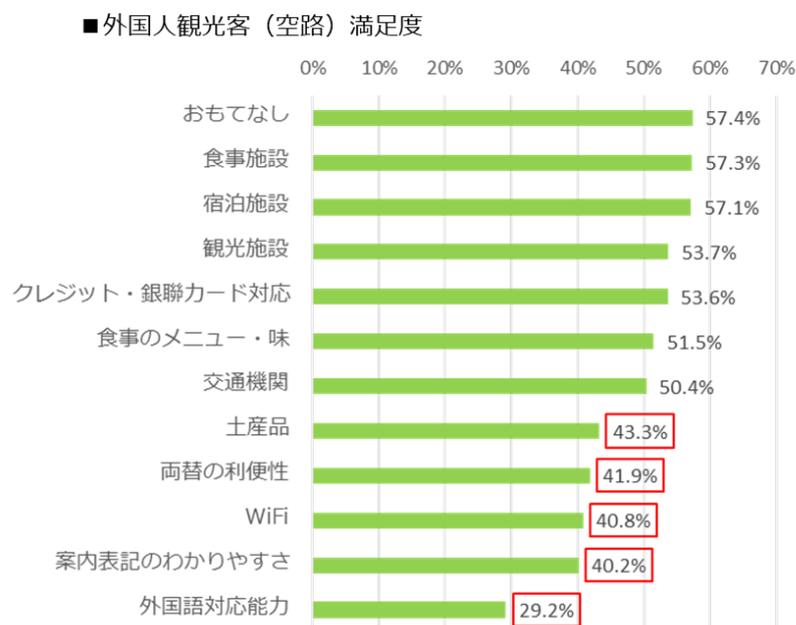
単位：千人

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
台湾	254.1	362.2	505.4	652.1	813.0	917.7
韓国	98.4	191.7	332.8	452.0	544.8	553.8
中国	68.7	129.6	354.8	435.4	546.0	694.8
香港	92.4	137.5	201.9	218.1	259.7	233.7
その他	113.6	165.0	275.4	371.5	528.5	600.8
合計	627.2	986.0	1670.3	2129.1	2692.0	3000.8
増減率	64.0%	57.2%	69.4%	27.5%	26.4%	11.5%

表 1-1 沖縄県入域観光客数（国別）（出典：沖縄県 入域観光客数）

飛行機の増便や台湾・上海からのクルーズ船就航により、中国、台湾、韓国、香港からの観光客が爆発的に増加している。沖縄県は第5次沖縄県観光振興基本計画で、2021年度入域観光客数（外国）400万人、外国空路客1,000万人泊、一人当たり（国内客、外国客ともに）平均消費額93,000円（2018年度実績72,853円）を目標とし、滞在日数の延伸や一人当たりの平均消費額増大に注力している。

### 1.3.4.3 沖縄県を訪れる外国人観光客の満足度



【引用】沖縄県「2018年度外国人環境客実態調査概要報告」

図 1-2 外国人観光客（空路）満足度

外国人観光客の満足度を項目別に見ると「おもてなし」、「食事施設」、「宿泊施設」に対する満足度は比較的高いが、「外国語対応能力」が最も低く、「案内表記のわかりやすさ」、「WiFi」、「両替の利便性」、「土産品」項目の満足度が5割に達していない。

沖縄県は「外国語対応能力」向上のために「沖縄県地域通訳案内士育成等事業計画」を2018年に策定。沖縄県地域通訳案内士育成研修、有資格者に対するスキルアップ研修等を実施し、外国語対応能力の向上に努めている。さらに外国人観光客の満足度を向上させるには「外国語対応の促進」、「案内表記のわかりやすさ」、「外国人観光客の心を掴む訴求力のある土産品の開発及び販売促進」を強化しなければならない。

## 1.3.4.4 観光業の人手不足

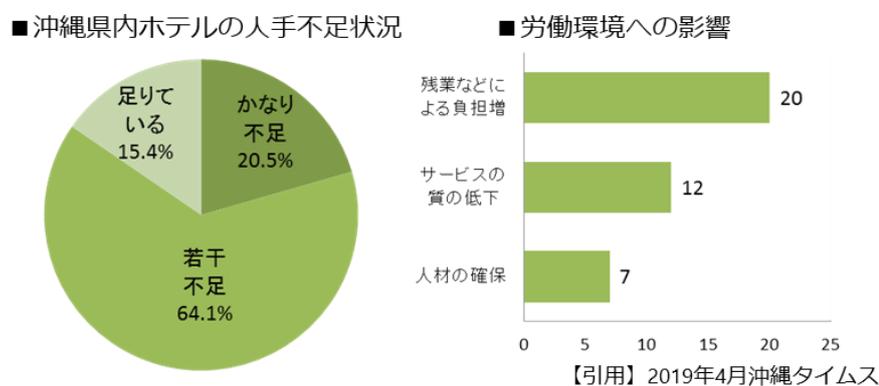


図 1-3 沖縄県ホテルの人手不足状況

沖縄タイムスは今年4月、沖縄県内主要ホテルを対象に労働環境等に関するアンケートを実施した。（県内ホテル120施設を対象にFAXで実施。回答率32.5%）アンケートに回答した39社のうち、84.6%の33社で人手が不足し、その多くで残業や休日出勤などによるスタッフの業務負担の増加、サービスの質の低下などを懸念している。

観光客数の増加を追い風に、沖縄経済を牽引する観光業だが、多くのホテルが人手不足にあえいでいる。沖縄観光業のさらなる発展には生産性向上（年間通した観光客の平準化、滞在日数延伸、一人当たりの消費額、観光人材の育成・確保）や高付加価値化、（安全・安心・快適な観光地であること、多様化するニーズにきめ細やかな対応ができること）業務効率化が重要である。

## 1.3.5 プログラム開発の必要性

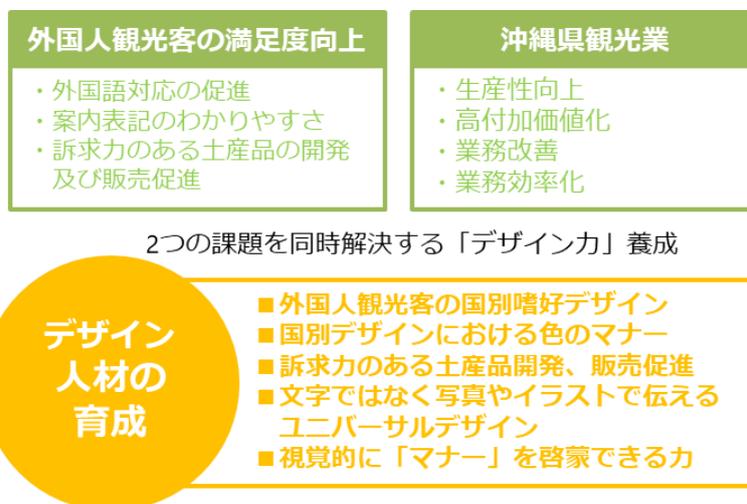


図 1-4 観光業の生産性向上に資するデザイン人材育成プログラム

「沖縄で急増する外国人観光客の満足度向上」と「沖縄観光業の生産性向上、高付加価値化、業務効率化」という2つの課題解決に向け、異分野能力である『デザイン力』を活用したリカレントプログラム「観光業の生産性向上に資するデザイン人材育成プログラム」の開発を行う。

## 1.3.6 観光業を活性化するデザイン人材

2020年に開催されるオリンピックを契機に、今後も多くの外国人観光客が沖縄県に限らず日本全国を訪れると予想される。日本にとってビジネスチャンスだが、このチャンスにどうアプローチすればいいかわからない観光業従事者は多い。

観光業の活性化と生産性向上を同時に後押しできるデザイン人材の育成は必要不可欠であり、開発プログラムを全国普及することで我が国のさらなる成長を実現する。

## 1.4 開発する教育カリキュラム・プログラムの概要

### 1.4.1 名称

観光業の生産性向上に資するデザイン人材育成プログラム

### 1.4.2 教育カリキュラム・プログラム案

#### 1.4.2.1 コンセプト

デザインの基礎を学ぶ「BASIC」、デザイン専門領域を学ぶ「ADVANCE」、制作作品発表の場「MEETING」の3レイヤに分かれ段階的「学びの機会」を創りデザイン人材育成を図る。ADVANCEは、5つの専門領域にわかれそれぞれのデザインを追求していく。以下に教育カリキュラム・プログラム案のコンセプト（概念）図を示す。

レイヤ	内容・コース				
MEETING	制作作品発表				
ADVANCE	国別志向デザイン	訴求力のある商品開発	案内表記	マナー啓蒙	自由テーマ
BASIC	外国人観光客の心を掴む訴求力のある「デザイン基礎」				

表 1-2 教育カリキュラム案の概念図

## 1.4.2.2 「BASIC」科目案

外国人観光客の心を掴む訴求力のある「デザイン基礎」(6時間×6日=36時間)

項目	内容
沖縄観光の現状と課題	沖縄観光を取り巻く環境
	沖縄観光の現状、課題
	観光とデザインの関係性
デザイン概論	ブランニング、コピー、スラング、アイデア発想法
	CI、コンセプトワーク
	色彩感覚、配色
	マーケティングの基礎
	グッズデザイン演習
	トータルデザイン展開の企画提案
	伝わるためのプレゼンテーションスキル
外国人観光客向けデザイン力養成	国別(中国、台湾、韓国)嗜好デザイン・デザインにおける色のマナー
	外国人向け訴求力のあるグッズデザイン
	マーケティング・販売促進
	外国人のためのユニバーサルデザイン
	デザインワーク(演習)

表 1-3 デザイン基礎カリキュラム案

## 1.4.2.3 「ADVANCE」科目案

外国人観光客の心を掴む訴求力のあるデザイン実践(6時間×6日=36時間)

各専攻に分かれ、デザイン実習を行う。

専攻	内容
国別志向デザイン	国別(中国、台湾、韓国)嗜好に合わせたデザイン実習
訴求力のある商品開発	外国人向け訴求力のあるグッズデザイン実習
案内表記、ユニバーサルデザイン	外国人のための案内等ピクトグラムデザイン実習
マナー啓蒙	外国人マナー改善ピクトグラム等デザイン実習
自由テーマ	自由テーマによるデザイン実習

表 1-4 デザイン実践 専攻コース案

## 1.4.2.4 「MEETING」科目案

制作作品発表(6時間×1日=6時間)

- ・制作作品発表、作品講評

## 1.5 事業を実施する上で設置する会議

「プログラム検討委員会」と「プログラム検証評価委員会」の二つの会議を設置する。

### 1.5.1 プログラム検討委員会

#### 1.5.1.1 プログラム検討委員会の目的と役割

①産官学連携によるプログラム検討委員会を組織運営し観光業の生産性向上に資するデザイン人材育成プログラムを開発する。

②開発プログラムを全国に普及していくための方策を検討する。

#### 1.5.1.2 プログラム検討委員会の具体的検討内容

2019年度は、アンケート、ヒアリング調査内容検討・実施・結果考察を行い、育成する人物像を明らかにした。

2020年度は、前年度の成果を踏まえ、具体的プログラム案の策定、受講生募集方法の検討、プログラムの実施報告、課題とその解決策検討、プログラムの見直しを行った。

#### 1.5.1.3 プログラム検討委員会の開催回数

2020年度	3回
--------	----

## 1.5.1.4 プログラム検討委員会の構成員（委員）

氏名		所属・職名	役割等	都道府 県名
1	鈴木 幹直	学校法人 KBC 学園 インターナショナルデザインアカデミー	教務部長	沖縄県
2	龍澤 尚孝	学校法人龍澤学館 盛岡外国観光&ブライダル専門学校	理事	岩手県
3	荒木 俊弘	学校法人麻生塾 麻生専門学校グループ 国際交流センター	センター長	福岡県
4	松本 龍也	株式会社 名護パイン園	MICE 広告マーケティング担当マネージャー	沖縄県
5	大城 直樹	株式会社 宣伝	バイスディレクター	沖縄県
6	久田 友太	沖縄クリエイターズ結	代表	沖縄県
7	安慶名 豊美	沖縄市経済文化部観光振興課	課長	沖縄県
8	仲宗根 真	学校法人 KBC 学園 学園本部 地域創生室	アドバイザー	沖縄県
9	山城 豊	学校法人 KBC 学園 学園本部 地域創生室	部長	沖縄県
10	前川 潤平	学校法人 KBC 学園 インターナショナルデザインアカデミー	教務主任	沖縄県
11	謝敷 宗邦	学校法人 KBC 学園 インターナショナルデザインアカデミー	教務主任	沖縄県

表 1-5 プログラム検討委員会の構成員（委員）

## 1.5.2 プログラム検証評価委員会

### 1.5.2.1 プログラム検証評価委員会の目的と役割

①実証講座の成果と評価、及び受講生アンケートに基づき、カリキュラム詳細と達成度評価基準及び評価方法について検証・評価を実施する。

②PDCAサイクルを元に評価・検証・改善。

### 1.5.2.2 プログラム検証評価委員会の具体的検討内容

#### ①プログラムの評価

- ・各分野の講座毎に、受講者を対象としたアンケート及び自己評価を照らし合わせ講師による達成度を評価する。

- ・人材育成ニーズに合致した達成度評価を基に、シラバスに記載されている内容に沿った検証を行う。また、外国人観光客の滞在日数の延伸や一人当たりの平均消費額増大に寄与しているかの検証も実施。

#### ②プログラムの改善

検証評価委員会において評価内容を協議し、各分野のスキルマップ及び実証・実践講座を修正するため、カリキュラムにフィードバックさせる。

### 1.5.2.3 プログラム検証評価委員会の開催回数

2021 年度 1 回

### 1.5.2.4 プログラム検証評価委員会の構成員（委員）

氏名		所属・職名	役割等	都道府 県名
1	鈴木 幹直	学校法人 KBC 学園 インター ナショナルデザインアカデミー	教務部長	沖縄県
2	松本 龍也	株式会社 名護パイン園	MICE 広告マーケティング担当 マネージャー	沖縄県
3	大城 直樹	株式会社 宣伝	バイスディレクター	沖縄県
4	仲宗根 真	学校法人 KBC 学園 学園本 部 地域創生室	アドバイザー	沖縄県

表 1-7 プログラム検証評価委員会の構成員（委員）

## 1.6 プログラム開発に際して実施する実証講座

プログラム開発に際して実証講座を実施する。実証講座の概要を表示する。

実証講座の対象者	入職して5年程度のデザイン業従事者
講座時間	78時間（1.5時間×52コマ）
実施手法	デザイン業に従事する者を受講生とし、「沖縄で急増する外国人観光客の満足度向上」と「沖縄観光業の生産性向上、高付加価値化、業務効率化」という2つの課題を解決できるデザイン人材へと教育する。 通学と通信講座での教育プログラムを開発。働きながらでも受講しやすい環境を整える。
想定受講者数	20名

表 1-8 実証講座概要

## 1.7 開発する教育カリキュラム・プログラムの検証

### 1. 評価（Check）

- ・各分野の講座毎に、受講者を対象としたアンケート及び自己評価を照らし合わせ講師による達成度を評価する。
- ・人材育成ニーズに合致した達成度評価を基に、シラバスに記載されている内容に沿った検証を行う。

### 2. 改善（Action）

検証評価委員会において評価内容を協議し、各分野のスキルマップ及び実証・実践講座を修正するため、カリキュラムにフィードバックさせる。

## 1.8 事業実施に伴うアウトプット（成果物）

2019年度は、事業成果報告書として、①アンケート、ヒアリング調査分析報告書、②事業報告、③Webサイトでの活動報告を成果物として作成した。

2020年度は、事業成果報告書として、①事業報告、②実証講座報告、③Webサイトでの活動報告を成果物として作成した。また、開発教材等として、①通学カリキュラム、②シラバス・コマシラバス、③教材（テキストベースのもの）を作成した。

## 2 事業の取り組み

### 2.1 2020 年度事業の取り組み全体像

<p>1. 通学カリキュラムの開発と実証</p> <p>1) 通学カリキュラムの開発</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・スキル・能力を体系的に整理</li> <li>・指導法及び評価手法の開発</li> <li>・シラバス、コマシラバスの作成</li> </ul> <p>2) スクーリング教材の開発</p> <p>3) 通学講座の開催</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・募集（チラシ、Web 制作等）、講座運営、評価</li> </ul> <p>2. 講座・開発教材の評価分析</p> <p>1) アンケート、評価シートの分析</p> <p>2) 評価手法の分析</p> <p>3) 指導法、開発教材の評価・分析</p> <p>3. 委員会開催</p> <p>1) 講座、開発教材の課題整理</p> <p>2) カリキュラムの見直し検討</p> <p>3) 次年度のスケジュール策定</p> <p>4. 報告と成果物</p> <p>1) カリキュラム（成果物一式）</p> <p>2) 事業報告書</p> <p>3) Web サイトでの活動報告</p> <p>特記事項</p> <p>（海外視察中止）</p> <p>当初の3年事業案では、本年度海外視察を実施し急増する台湾観光客の動向・嗜好を知り、デザインに反映させる予定であったが、本年度、新型コロナウイルスに係る日本からの渡航、日本人に対する各国・地域の入国制限措置が取られたため視察を中止した。</p>
--

表 2-1 事業の取り組み全体像

### 3 開発プログラムの検討

#### 3.1 目指すリカレント教育後の姿（プログラムが目指す人物像）の検討

第一回人材育成協議会で以下の人物像案を提示し検討を行った。

- ①マーケティング等の経営専門知識を身につけ、経営感覚を備えた「総合デザイン」ができる人になる
- ②お客様から学び、お客様の立場・目線に立って提案ができる人になる
- ③地域の文化を知り、地域の課題解決に寄与できる人になる

その結果、以下の意見・質問を得ることができた。

- ・「総合デザイン」とはどのようなイメージか。

これに対し、委員会で次の確認を行った。

- ・「総合デザイン」とは広義の「問題解決手法」である。市場調査や顧客からのヒアリング、各種データ分析などマーケティング手法を活用し、観光産業や観光地が抱える課題解決に結びつけるための知見を習得し、デザインに活かすことである。

#### 3.2 開発プログラムの指針の検討

第一回人材育成協議会で以下の開発プログラムの指針案を提示し検討を行った。

- ①意識づけや動機付けを行うプログラム
- ②「業界の同志」のグループワークによるプログラム
- ③働きながら受講できるプログラム
- ④職場での「行動」につながるプログラム
- ⑤ステップアップできるプログラム

その結果、以下の意見を得ることができた。

- ・特に意識づけや動機付けが重要である。
- ・働きながら受講することに配慮したプログラムであって欲しい。

### 3.3 開発プログラムのコンセプト

第一回人材育成協議会で以下のコンセプト案を提示し検討を行った。

「新しい仕事を創造する力を育てる」

デザインやマーケティング、法律など幅広い知識を持ち、クライアントに総合デザインの提案ができる10年後の未来を切り拓くヒトを育成します。

その結果、以下の意見を得ることができた。

「デザインやマーケティング、法律など幅広い知識を持ち、クライアントに総合デザインの提案ができる10年後の未来を切り拓くヒトを育成します。」コンセプトとてもシンプルで分かりやすく良いと思います。

今観光業界で求められている事は地元資源である人・物・サービスを止めない事です。弊社に置き換えると地元農家が大切に育ててくれた特産物をお客様が沖縄に来くことができない中かつ動けない中で、どう販売していくか&どうプロダクトにしていくのか。すべてマーケティング×デザインです。

消費者行動リサーチをしながら戦略/戦術を立てるマーケティングと、お客様へ訴求出来る確率が高いデザインを組み合わせしていく作業はとても困難です。自分本位なもの、自己満足的なデザインではなくマーケティングとのバランスは重要です。又、販路拡大には現在越境ECや海外取引なども含めて国内外へのPRも必要不可欠です。その中で法律や国独自の慣習はある程度までは調べ上げないといけません。その調べ上げる手法を理解しているのと、していないのでは成果が変わってくると思います。

今後の沖縄観光はSDGs/ワーケーション/ローカル/孤立アウトドア/ロードツーリズムなど様々なコンテンツにぶつかって進化していくと思います。プログラムを通して、柔軟かつ貪欲に案件に取り組むデザイナーが生まれる事を期待しておりますし、そんな人材と一緒に育てていきたいと考えております。

### 3.4 開発プログラムの特徴

第一回人材育成協議会で以下のプログラムの特徴案を提示し検討を行った。

「学び」続けることができるプログラムをつくります。

働きながら学びやすい教育プログラムを実施します。

「行動」が変化することを重視します。

職場で行動を変えることを目的としたグループワーク・ワークショップを行います。

「対話」を重視します。

参加者同士が対話（コミュニケーション）を行うことで、学びの質を高めます。

「ネットワーク」を広げます。

多業種からの参加者によるグループワークを通じて、新しいネットワークを創ります。

特に意見質問はなく、委員は特徴案を了承した。

### 3.5 開発プログラムの詳細

第一回人材育成協議会で以下のプログラム案を提示し検討を行った。

- ◆自分が興味ある分野を選択する事で「学びのモチベーションアップ」を図ります。
- ◆プログラムが目指すゴールを達成するため、「知識・理論の学び」と「グループワークによる学び」を行います。
- ◆「ネットワークを創る」は集合研修で行われるグループワークを通じて身につけます。

#### BASIC

	観光とデザイン	インバウンドとデザインなど	総合デザイン
知識・理論 36 時間 通信	★沖縄デザイン学 沖縄観光の現状と課題 ツーリズム研究	インバウンド事情 ★アジア諸国の色彩文化	企画書の書き方 ★マーケティング理論 ★デザインマーケティング ブランディング理論 デザインと法令

表 3-1 開発プログラム (BASIC) 案

★は必須科目。それ以外は選択科目（最低 2 科目選択）。受講確認はレポートなどの提出で行う。

#### ADVANCE

	プロダクトデザイン	ユニバーサルデザイン	自由課題
知識・理論 36 時間 ※課題選択	土産品企画を作成し、企業にプレゼン	ピクトグラムを作成し、行政に提案	グループで新しいモノやコトをデザインし、外部にプレゼンする

表 3-2 開発プログラム (ADVANCE) 案

3つの課題（プロダクトデザイン、ユニバーサルデザイン、自由課題）より選択し、グループで課題に取り組む。

## MEETING

	プロダクトデザイン	ユニバーサルデザイン	自由課題
発表・展示 6時間	成果の発表会	成果の発表会	成果の発表会

表 3-3 開発プログラム（MEETING）案

ADVANCE で選択した課題について、グループごとに発表。

BASIC（テキスト&Web）研修	36時間（課題やレポート提出をもって科目履修証明とします）
ADVANCE デザイン実習	36時間（1日90分×4コマを6日）
MEETING 制作発表会	6時間（1日90分×4コマを1日）

表 3-4 開発プログラム時間配分案

その結果、以下の意見・質問を得ることができた。

①デザインに携わる人が対象とのことだが、どのような業界、職種の方を想定されているのか。

これに対し、委員会で次の確認を行った。

プログラムの対象はデザイン並びに観光の業界で活躍できる人材の育成としているが、まずスタートの段階ではデザインの業務に従事されている3年から5年の職務経験をお持ちの方を想定している。

②ADVANCE は集合研修か。

これに対し、委員会で次の確認を行った。

学習時間の確保、仕事をしながらの学びの負担軽減を目指し、ADVANCE は通信教育を中心とした自主学習を想定している。

③MEETING は6時間という長い時間を確保しているが、外部での発表、評価を行うのか。内部での評価なのか。

これに対し、委員会で次の確認を行った。

MEETING は人的ネットワークの構築も目的としているので、グループワークが中心。最終発表段階では、外部経験者からのアドバイスを頂く場も設けたいが、その際に成果を図る評価を入れるかは今後の検討課題とする。

④このプログラムの期間は、どのくらいを想定しているのか？

これに対し、委員会で次の確認を行った。

自主学習、グループワークを含み約6カ月を想定している。

⑤BASIC プログラムの必修科目以外で、受講者が選択を行わなかった講義については、講座の範囲外で受講（閲覧・視聴）することは可能なのか？（動画でのアーカイブや資料としてのストックなど）

これに対し、委員会で次の確認を行った。

各講座ごとに講義内容の動画を作成します。受講生は Web 上にある映像を利用した選択後の必修科目以外の受講も可能。

#### 3.6 開発プログラム案の総合評価

実施の際に、企業（依頼側）からの参加者と、作り手側の営業やプランナー、デザイナーなどの参加者のバランスや、どういう人に参加して欲しいか、ペルソナを想定しておいても良いのではと思う。

プログラムで成果発表があるので、各チームのクオリティーを上げるためにメンター役割の方や、「参加者の質」も関わってくるのではと思う。

できる人が学び直しても、あまり意味がないかもしれないが、できなさ過ぎる人が参加しても上手くいかないのでは考える。

意欲があり、学んでチャレンジできる人に参加してもらうためにも少し縛りの入った「参加者の規定」をつくってもいいのでは考える。参加者の属性（経験年数や業務内容、デザイナーなら実績など）と受講動機の提出など。

成果発表の際には、受講企業の代表や役員などに参加してもらえる仕組みにすれば、直接どう感じたか意見を聞く事もでき、より良くしていく事に繋がるのでは考える。

プログラムの特徴をみると「都市経営プロフェッショナルスクール」(ppp-ps.net)が参考になるのではないだろうか。こちらも通信とリアルを組み合わせ、選択というか、さらに学びたい人向けの副読本と課題レポートもあるので似ている。学習スタイルは 1 科目あたり約 20 分×4~7 回のレクチャー映像があり、小レポートと最後に 1000 字程度のレポートプラスと課題図書レポートが課せられる。レポートは、受講生同士でコメントをつけあい（コメントをつけないと次の動画に進めない仕組み）、さらに OBOG がコメントを付ける仕組みになっており、全体で 16 科目ある。集合研修が 2 度、実地研修が 2 回（これは自分で探して実費で参加）、全部で 5 カ月の講座で、講座終了後も、講師も含めてお互いが相談し合えるように関係性づくりも Facebook を活用して行っている。受講生同士、何を行って

いるかがわかると刺激にもなるし仕事のつながりも持てるので、終了後にもつながりがもてる工夫があってもよいと思う。

内容は特に意見はないが誰が教えるのかはとても重要。講師の人物像も設定していただきたい。「経営感覚」は実践者からしか学べない。また、観光×デザインはさらにその先をチャレンジしている人がふさわしいと思う。

### 3.7 開発プログラムの定量評価

受講生が学びやすくするための配慮が 4.17、受講生を送り出す事業所への配慮が 4.00 だった。

	よくできている	できている	ある程度できている	あまりできていない	できていない	Index
学びやすさへの配慮	2	3	1	0	0	4.17
送り出す事業所への配慮	1	4	1	0	0	4.00

表 3-5 開発プログラムの定量評価

## 4 公開講座

### 4.1 目的

開発した教育プログラムを全国に普及するための評価を行い、実効性や継続性あるいは発展性を確保するための提言をまとめることを目的とする。

### 4.2 公開講座開催日時

日時	令和2年11月28日(土) 13:00~17:00
場所	学校法人 KBC 学園 専修学校インターナショナルデザインアカデミー
対象	デザインに携わっている会社員(社会人) 8名 KBC 学園でデザインを学んでいる学生 7名
講師	株式会社 野村総合研究所 プリンシパル 坂口剛氏
講座内容	コロナ禍がもたらしたもの コロナ禍でクリエイターはどうあるべきか プロデューサー型人材になるために
講座形態	座学とグループワーク

表 4-1 公開講座開催日時

### 4.3 公開講座社会人評価

講座に参加した社会人の75.0%が30代、25.0%が20代だった。

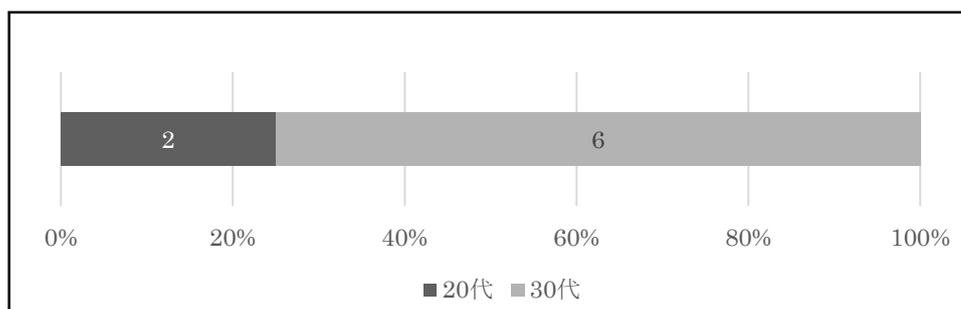


図 4-1 講座参加者年齢 (n=8)

講座に参加した社会人の感想は、85.7%がとても良いと答えた。

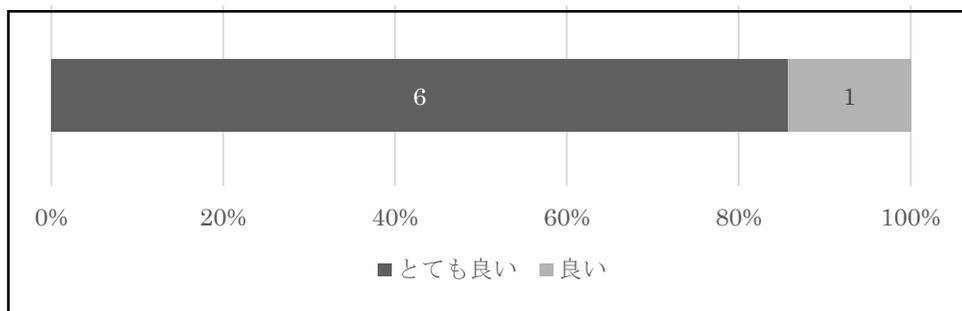


図 4-2 講座参加者年齢 (n=7：無回答 1)

講座で印象に残ったことについて、62.5%が「考え方」「アイデア発想法」を挙げ、50.0%が「課題解決法」を挙げた。

「経営的思考」は12.5%、「異分野の情報」は25.0%だった。

「その他（自由記述）」は、「アイデア出しを練習すればできるようになるというのは嬉しかった。」「プロデュース的な動きができるようになりたいと思っていたので、とても良い経験ときっかけになった。」

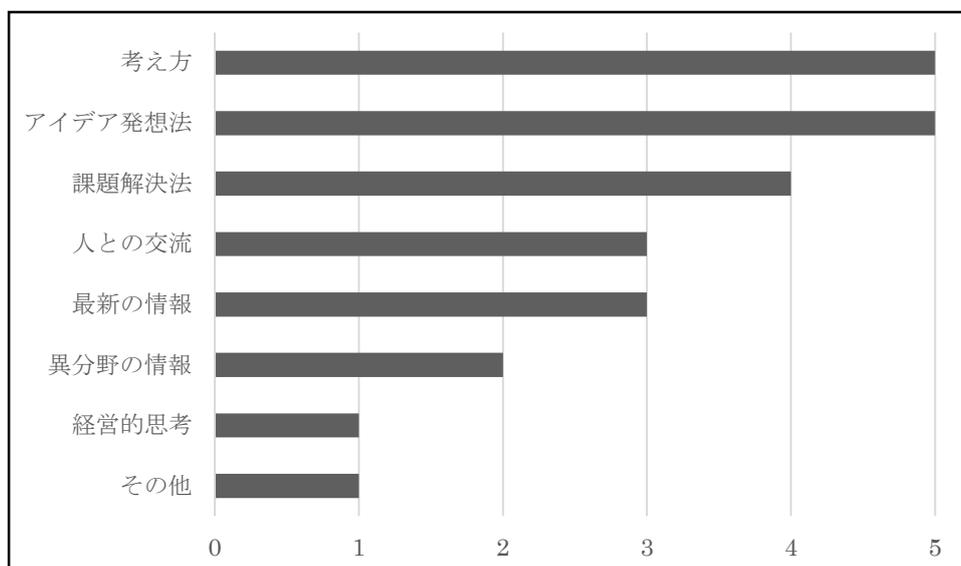


図 4-3 講座で印象に残ったこと (n=8)

今後このような講座で学ぶ上で必要な条件（3つ選択）について、75.0%が「教師」、62.5%が「学ぶ仲間」、50.0%が「職場の協力」「学習時間の確保」を挙げた。

「ネット環境」「教科書」は12.5%だった。

「その他（自由記述）」は、「コース設定やゴール設定」だった。

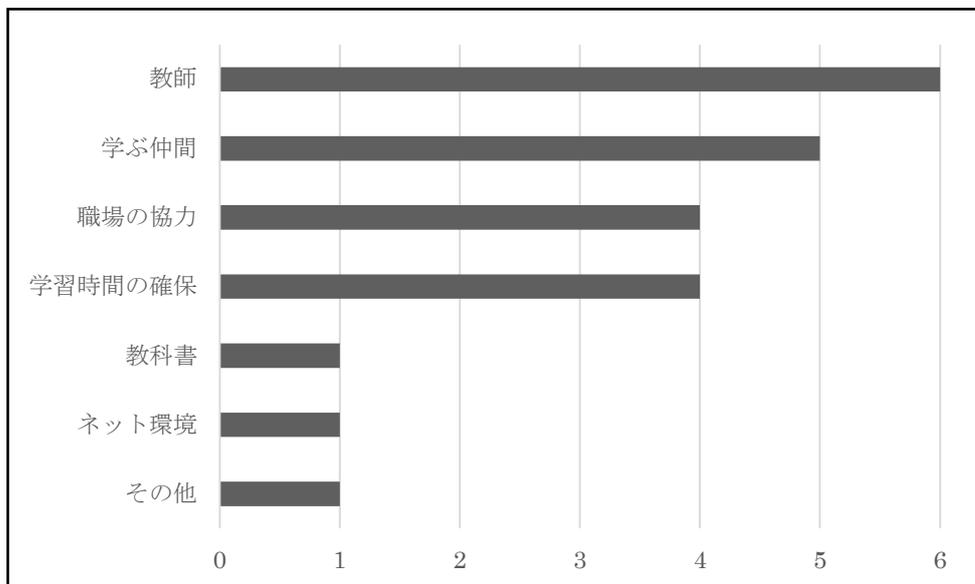


図 4-4 今後講座で学ぶ上で必要な条件（n=8：3つ選択）

新しい分野（専門分野外）の勉強の必要性を感じるかについて、87.5%が「とても感じる」を挙げた。

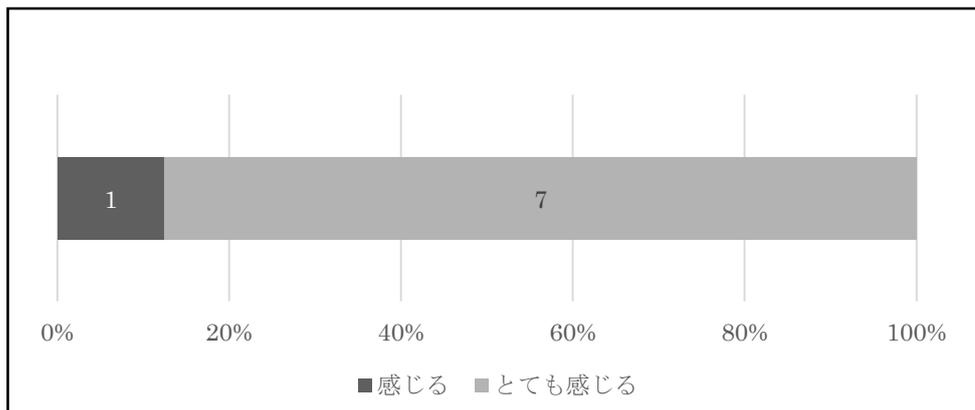


図 4-5 新しい分野の勉強の必要性（n=8：3つ選択）

講座の総合的感想（自由記述）

- 次回、お金の事（マネタイズ）やビジネスモデルの作り方までが聞けるとうれしい
- 色々な方たちと交流でき、色々なアイデア（自分ではでないような）話を聞いて、とても良い経験になった
- 大変勉強になった。原点に戻る気持ちを久しぶりに感じた
- 学生と一緒に参加できて良いシゲキになった
- これからプロデューサー人材が必要とされること、自分でもそんな人材になれる方策があること、講義を通してワクワクさせられた
- アイデアの出し方はすぐに実践できるので、何度も繰り返して自分の力にしたい
- ワークショップの時間が何度もあったのが良かった
- 仕事でコンセプトを考えたり、アイデア企画を提案する時に悩んだり、煮詰まったりする事が多かったので今回の講座内容がすごくためになった。早速、実践してみたいと思う
- 自分自身、プロデュース的な動きが今後必要不可欠と感じていたので、とても良い機会になった
- 社会人の学びの場として実際に出向いて、チームとして交流できる環境も必要だと感じた
- 学生との交流もよかった
- 知的好奇心をくすぐられる楽しいセミナーでした
- アイデア発想法はとても面白かった。これから使えるようにしたい
- グラフを説明する時、非常に伝わりにくいので2軸の考え方はこれから使えると思った
- 学生時代に聞きたかったのは「アイデアの出し方」「お金とクリエイティブ」でした

## 4.4 公開講座学生評価

講座に参加した学生の71.4%が10代、28.6%が20代だった。

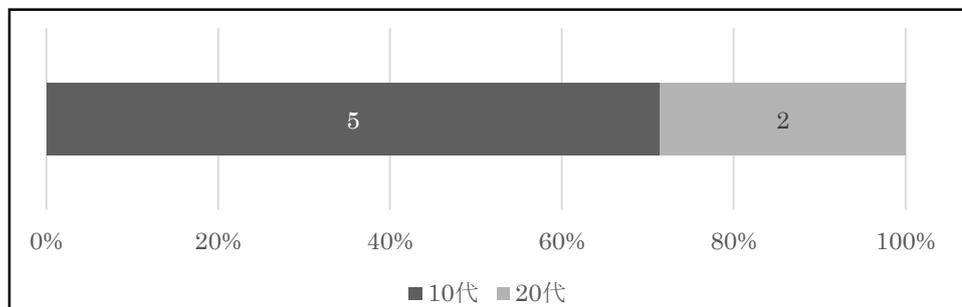


図 4-6 講座参加者年齢 (n=7)

講座に参加した学生の感想は、100.0%がとても良いと答えた。

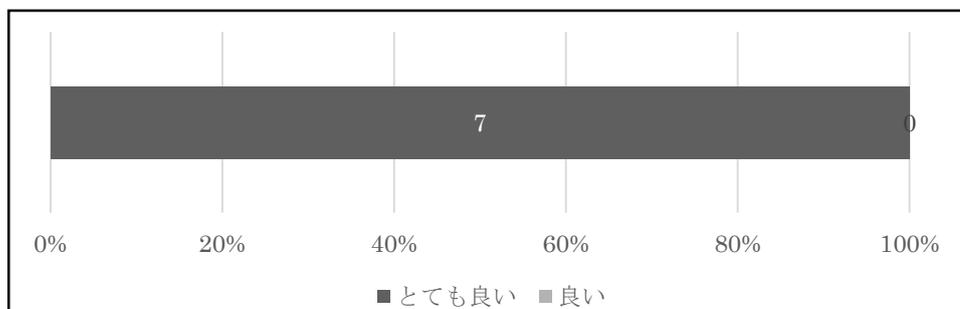


図 4-7 講座参加者年齢 (n=7: 無回答 1)

講座で印象に残ったことについて、100.0%が「アイデア発想法」を挙げ、71.4%が「考え方」、57.1%が「課題解決法」を挙げた。

「経営的思考」は28.6%、「人との交流」は42.9%だった。

「その他（自由記述）」は、「悪い方の考え方から発展させていく方がスムーズに行くことを知れた」「だから→だからこそ、2軸で考える、マイナス面から考える、未来を予想する、スピード感、極をとる、0.001」「レジリエンス部分の話が一番印象的かつ面白かった」

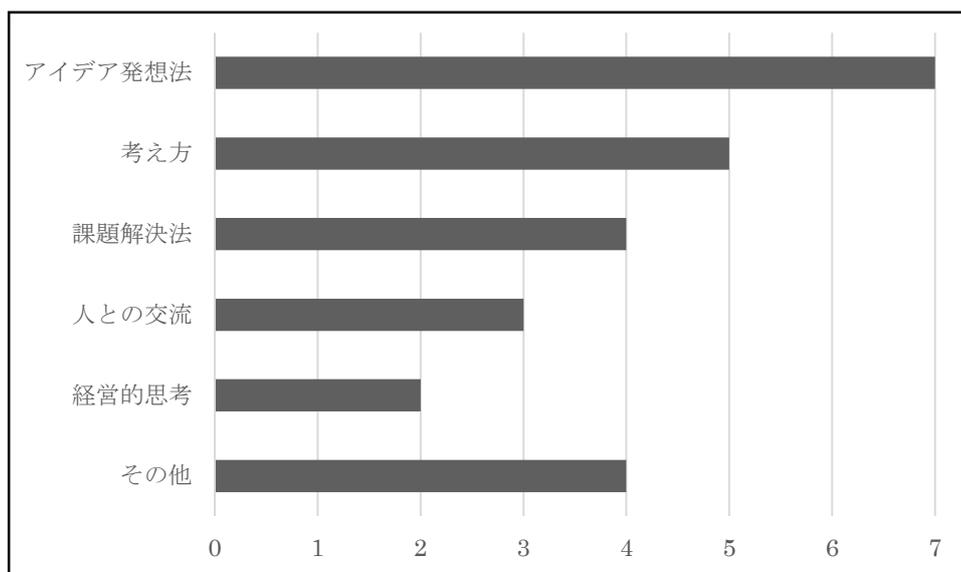


図 4-8 講座で印象に残ったこと (n=7)

今後このような講座で学ぶ上で必要な条件（3つ選択）について、71.4%が「学ぶ仲間」、42.9%が「教師」「ネット環境」「学習時間の確保」を挙げた。

「映像教材」「職場の協力」は14.3%だった。

「その他（自由記述）」は、「少し難しい内容もあったので、事前に少し勉強をしたかったと思った」だった。

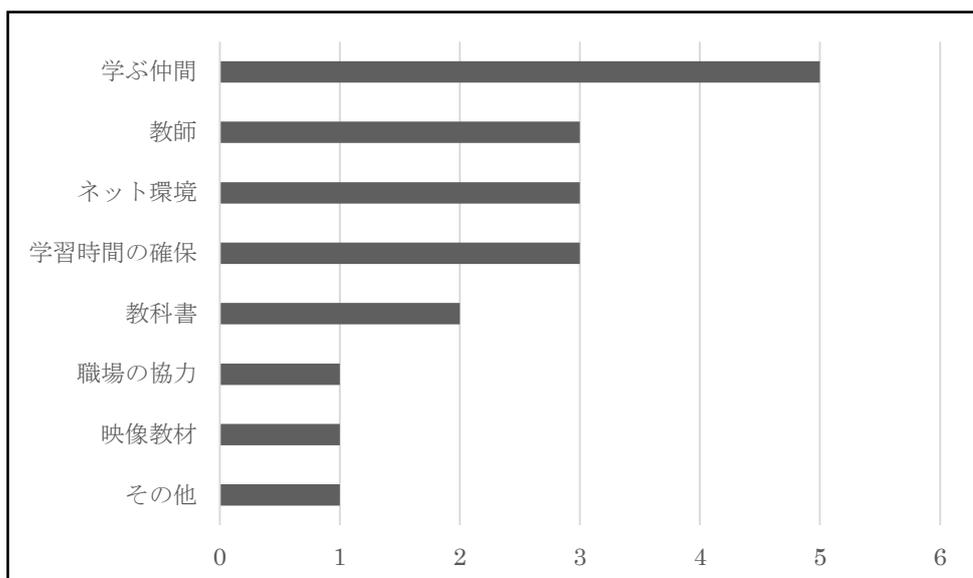


図 4-9 今後講座で学ぶ上で必要な条件（n=7：3つ選択）

新しい分野（専門分野外）の勉強の必要性を感じるかについて、71.4%が「とても感じる」を挙げた。

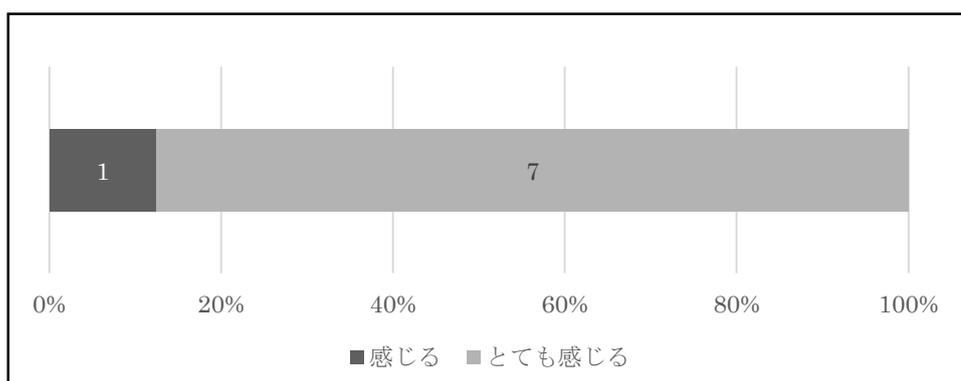


図 4-10 新しい分野の勉強の必要性（n=7）

講座の総合的感想（自由記述）

- 今まで左脳を鍛えるということを考えたことがなかった
  - プロデューサー人材になるために 2 軸での考え方、人との対話による「ねり方」など新しいことばかりで大変ためになった
  - 社会人の方と交流できて、とてもいい機会になった
  - コロナの感染拡大の中、今回講座に出席することを迷っていたが参加できてとても良かった
  - 現在、19 歳で常識と非常識の狭間にいる感じですが、そんな中で柔軟に型にはまらないアイデアを出すことはとても大切なんだと実感した。
  - 自分のことを信じ、視点、視野を広げます
  - 講師の坂口先生はもちろん、現場で働いている方も多く、自分の中にない考えやアイデアばかりだったのでとても充実した時間になった
  - 今日学んだことを自分でもう一度考えて、今後に生かしたい
  - 講座でも課題に対してどう解決するか、具体的にデザインで表現していくかを考える機会がたくさんあるのでアイデアの出し方や 2 軸の考え方など、役にたちそうなことをたくさん学べて良かった。積極的に使っていこうと思う
  - 四事やレジリエンスなど今まで触れなかった考え方が新鮮で面白かった
  - 社会人の方とも作業する機会は初めてだったが、雰囲気の良い方で話しやすく、社会に出た時の不安も多少晴れた

## 5 公開講座検証評価委員会

### 5.1 目的

実証公開講座の成果と評価、及び受講生アンケートに基づき、カリキュラム詳細と達成度評価基準及び評価方法について検証・評価を実施する

### 5.2 公開講座検証評価委員会開催日時

日時	令和2年11月28日(土) 公開講座終了後
場所	学校法人 KBC 学園 専修学校インターナショナルデザインアカデミー
講座内容	コロナ禍がもたらしたもの コロナ禍でクリエイターはどうあるべきか プロデューサー型人材になるために

表 5-1 公開講座検証評価委員会開催日時

### 5.3 公開講座検証評価委員会委員

氏名	所属・職名	役割等
鈴木 幹直	学校法人 KBC 学園 インターナショナルデザインアカデミー	教務部長
松本 龍也	株式会社 名護パイン園	MICE 広告 マーケティング担当マネージャー
大城 直樹	株式会社 宣伝	バイスディレクター
仲宗根 真	学校法人 KBC 学園 学園本部 地域創生室	アドバイザー

表 5-2 検証評価委員会の構成員(委員)

検証委員会当日、諸般の事情で株式会社 名護パイン園 松本委員が欠席のため、KBC 学園本部東氏が委員に加わり、株式会社 宣伝大城委員、インターナショナルデザインアカデミー教務部長鈴木委員、KBC 学園本部地域創生室アドバイザー仲宗根委員の4名によって委員会を開催した。

## 5.4 公開講座検証委員会評価（評価シート）

※index は、よい5点、どちらかといえば4点、普通3点、どちらかといえば悪い2点、悪い1点とした。

すべての項目で、5.00 のインデックスであった。

	よい	どちら かとい えよ い	普通	どちら かとい えよ い	悪い	無 回 答	Index1 人平均
今日の講座・実習の流れや内容等全体的な印象はどうですか。（全体評価）	4	0	0	0	0	0	5.00
この教育プログラムは、学習ポイントを押さえていると思いますか。（学習効果評価）	4	0	0	0	0	0	5.00
この教育プログラムで、学生が現場の疑似体験をすることができたと思いますか。（体験効果）	4	0	0	0	0	0	5.00
学生はこの教育プログラムに熱心に取り組んでいましたか。（学生態度評価）	4	0	0	0	0	0	5.00
このような教材を使って講座をしたい（させたい）ですか。（教材評価）	4	0	0	0	0	0	5.00

表 5-3 公開講座検証評価委員会 評価（単肢選択 n=4）

## 5.5 公開講座検証評価委員会 評価（自由記述・原文ママ）

<p>○現在、現場で活躍しているデザイナーに向けて今後必要とされるデザイナーの資質を分かり易く解説されていた。この内容に関してはデザインを教授している学校（芸大、美大、専門）の段から必要であると思われる。</p> <p>○これまでデザイナーの役割としては範囲が広く「デザイナー」称している者でもオペレーター、アイデアレベルの内容を主な仕事としている者や、企画、開発、運営を受けているプロデューサーレベルの仕事を行っている者がいる中、沖縄では殆どが前者のアイデア、オペレーターレベルの仕事を行っているデザイナーが多い。</p> <p>それは、依頼者（企業）側の理解と、デザイナー本人の意識の低さ（狭さ）が要因と思われるが、今後沖縄の業界が次のステージに向かうために必要なのは、業界の「デザインに対する理解向上の機会」と、デザイナー自身の意識（知識・技術の向上）を目的とした「デザイナー向け学習プログラム」の実施が必要だと強く感じた。</p> <p>○今回、沖縄の観光とデザイナーをテーマにした講座の内容は、現在沖縄が抱える課題「今後の観光産業を活性化」を解決するためするためにデザイナーの立ち位置、役割を自覚させる良いプログラムだった。</p> <p>デザインの力でどの様に解決できるか基本的な内容を身近な課題を使用し情報収集（リサーチ）から分析、対策方法をグループワークで考える事で「チームで取り組む重要さ」も同時に体験させる事が出来ていた。</p>
<p>新しい学習へのチャレンジについて、参加者がどれくらい積極的にかかわるかが事前の課題であったが、適切なテーマと担当する教師の適切な指導があれば、仕事を持ちながら学ぶ社会人であれ、自主的に取り組むことがよく分かった。</p> <p>今後も適宜、集合して学ぶスタイルをプログラムに取り入れ学びへのモチベーション維持を図ることが重要である。</p>
<p>参加者が社会人、学生、男女比等でほぼ半数だったので、平均的に意見や感想が調査できているのではと感じた。オンライン化が進んでも学びに関する必要条件は「教師（指導者）」そして「学ぶ仲間」のポイントが上位を占めていた結果をみると、講師や参加者数などによって受講者の理解度や受講後の行動などに大きく影響すると思った。</p> <p>プログラムの内容と合わせ、参加（申し込み）のしかけや進行方法なども考慮する必要性があると感じた。実際に複数回開催しての振り返りでさらに充実した内容にできればと思う。</p>
<p>右脳型人材に左脳型のロジカルな思考を理解することは直感や感性が生きるデザインの業界の中で生産性を高める意味では、きわめて重要な要素であると感じた。</p> <p>既存の情報から未来を予測し、デザイナーがどう切り込んでいくか？新規性はあるが、そこに勝算があるのか？など、さまざまな事象を予測しながら人々の気持ちをとらえ動かしていくことはデザインの世界のなかでとても重要であると今回のセミナーであらため</p>

て確認できる内容であった。

社会人と学生の混合チームだからこそお互いを尊重し、フォローしあいながら提案をまとめていけたと思われる。学生は社会人の考え方を刺激する反面、学生にとって社会経験の不足面をカバーすることができる発表があり、チーム編成も学生とデザイナー（社会人）を半々にすることが今回の研修で効果が出た点であると思われる。また、講義と演習の場を分けた緩急をつけた講義、演習内容もメリハリがあり、受け身のセミナーにならなかった点も大きいと思われる

表 5-4 公開講座検証評価委員会評価（自由記述）

## 6 開発プログラム

第1回人材育成協議会の開発プログラムの検討の結果作成した開発プログラムを、第2回人材育成協議会で発表し検討を行った。

### 6.1 企画提案力育成プログラム

◎企画書の書き方	アピールや裏付けなどができる力を習得 企画を立案する実習を取り入れる
○トリプルシンキング	自ら発想して、課題解決や新たな企画を実現させる力を習得 クリティカルシンキング（本当に正しいのかと疑問を持つ批判的思考） ラテラルシンキング（さまざまな視点から自由に発想する水平的思考） ロジカルシンキング（物事を体系立てて整理する論理的思考）
○デザインと法令	表示方法、コピーの制限など法令を知る

表 6-1 企画提案力育成プログラム

### 6.2 総合デザイン力育成プログラム

◎マーケティング概論	売れる商品・仕組みを提案する総合力を習得
○デザインのためのマーケティングツール	新しいアイデア・発想のテクニックを習得
○カスタマーエクスペリエンス CX 経営	商品やサービスに関わるシーンごとに顧客の感情を探り、顧客体験重視の商品・サービスが提案できる力を習得

表 6-2 総合デザイン力育成プログラム

### 6.3 地域課題解決力育成プログラム

○インバウンドマーケティング	地域を訪れる外国人観光客に売れる商品・サービスを提案する力を習得
○最新観光動向	最新の観光動向を知り提案に活かす
○中国台湾の色文化	台湾からの観光客にターゲットを絞った商品を作る

表 6-3 地域課題解決力育成プログラム

## 6.4 開発プログラムに対する質疑応答・意見

質問・意見	回答
教材映像（動画）は制作したのか？	次年度に制作予定なので、現時点では無い。
テキスト（文字）だけでは少し難しいので、教材映像はよいと思う。	
必修と選択があるが、必修のみ履修で、目的としている知識習得になるのか	実習の際、理解の差が大きいと実践に支障が出る可能性があるため、必要最低限の知識として必修科目は受講してもらう。選択は受講者の持つスキルや興味によって選んで学んでもらうプログラムとしている
これから作成する動画は「文字」が中心なのか。「絵」や「図」が多いのか。マーケティングは各分野につながっているので絵や図があれば習得が上がると思う。	工夫して次年度動画を制作する。
フレームワークを学んで、それを使えるかどうか重要。受講後に実践していくことが大事。途中に「実技」や「演習」があるとよいと思う。	

表 6-4 企画提案力育成プログラム

## 7 公開講座の検証

### 7.1 公開講座評価委員会報告

- ワークショップを重点的に取り入れた
- 社会人の受講者は主に入社 5 年目程度（20 代後半から 30 代前半）
- 参加者たちのネットワークを構築する目的も達成されたと感じる
- 社会人は教師（指導者）、学ぶ仲間を重要視。
- モチベーションを保つために、ワークショップの取り入れ方が重要
- 予想通り「学習時間の確保」を気にしている受講生が多い
- 社会人が学生と一緒に参加できたことはよかったという意見があった。

### 7.2 公開講座評価委員会に対する質疑応答・意見

質問・意見	回答
主催者側の目的とその目的が達成されたかどうか。	公開講座の実施目的として学習の継続、学ぶことの大切さについて動機付けを行った。 また継続して学習する動機付けとなるような授業を講師にお願いした。 受講者のアンケートからの反応では、新しい分野の学習に興味を持っていただけたと思う。
社会人の受講者はデザイナーの方が中心か	広告代理店、デザイナー、デザイン関係の仕事に就いている人で、中には 5 年以上の中堅レベルの人もいた。

表 7-1 公開講座評価委員会に対する質疑応答・意見

## 8 社会人受講環境整備の検討

### 8.1 社会人受講環境整備に関する委員意見

<p>公開講座に弊社の女性社員（中堅）が参加した。仕事をしているから気付くこともあり、すぐ実践に移りたい内容だった。各所にグループワークがあり、知識だけではなく実践できる点、講師が非常によかった。テンポよく早いと感じるところもあったので、つまずいた時のフォローが重要だと感じた。</p> <p>広告代理店、マーケターに受けてもらいたいと感じたが、リモート中心で受講する環境ではレベルが高いかもしれないので文字だけではなく、視覚的に理解できるようにしてほしい。</p> <p>学ぶ意識が高い受講者でないと感じたかもしれない。</p>
<p>内容ボリュームがある。実際、デザイナーがここまで考えて仕事を実践できていないと感じる。デザインと観光にはアートディレクション（視覚的表現方法）が関係してくると思うので、この点は実践していくことが大切。</p> <p>受講者のターゲットとして、デザイナーというよりはデザインシンキング（デザイン思考）を身につけたい人にしてほしいのかもしれない。動画の中で誰が講師になるかが重要だと思う。</p> <p>内容が多かった。受講直前は理解度も高く深まるが、継続して実践できるということが大切。現状としては継続実践していくことが難しいと思う。</p>
<p>内容が観光業の生産性向上につながるもの。いくつかの候補から「インバウンドマーケティング」が選ばれたのか。「マイクロツーリズム」や「非接触」「オンライン」などの内容に置き換えることはないのか。</p> <p>今回の講師（坂口氏）と同レベルの講師がいるかどうか。理解しやすい資料作成、現場で学べるかなどが気になる。</p>
<p>今後も基本的にはインバウンドマーケティングを基本とした内容なのか</p>
<p>受講期間、自分が成長できているかどうかを感じられるか、1つひとつ階段を上るように成長実感できるかどうか大切。</p> <p>マーケティングを学ぶ理由、がターゲット層（入職5年目）というのはわかったが、内容がインバウンドマーケティングにつながっているかどうかはわかりにくいと感じた。</p>
<p>公開講座のアンケート結果から「誰が教えたか（講師を務めたか）」という点が重要だと感じた。</p>

表 8-1 社会人受講環境整備に関する委員意見

## 8.2 安慶名委員からの「都市経営プロフェッショナルスクール」についての情報提供

<p>参加者について</p> <p>8～9割が公務員、ベテランから若手まで幅広く参加している。参加については所属先が費用負担していることが多いが、一部は自費で参加している方もいらっしゃる、おおよそ30名程度が一緒に学んでいる。</p> <p>学習の進捗について</p> <p>レポートのボリュームがかなり大きいため、途中実施される集合研修に合わせて進める人が多い。最終的には7～8割の参加者がプログラムを修了していると思われる。このプログラムの目的は学んだあと、どのように実践するかがメインなので、人とのつながりを重視した内容になっている。</p> <p>学習へのサポートについて</p> <p>過去のプログラムを修了した卒業生がアシスタントコーチに入り受講生のサポートを行う。具体的には、受講生のレポートにコメントをくれたり、SNSを利用して激励のメッセージを送ってくれるなどのサポートを行っている。様々な人からの反応は学習を続けるモチベーションにもつながっている。また、講義や集合研修を担当される講師がその業界で名の通った方々なので、このような人から学べるという事も受講生の一つの学ぶモチベーションにもなっていると思われる。</p> <p>参加者のモチベーションの差について</p> <p>プログラムに参加した経緯（自主的か否か）にもよって多少差があるような気もする。</p>
--

表 8-2 「都市経営プロフェッショナルスクール」についての情報提供

## 9 2020年度開発教材とシラバス

### 9.1 開発教材

印刷物及び事業報告 HP で公開

## 9.2 開発シラバス

事業報告HPでも公開する

## 9.2.1 CX経営シラバス

シラバス

講座名	CX経営	
概要	カスタマージャーニーマップを作成し、顧客の感情を知る	
到達目標	カスタマージャーニーマップを基に、CX計画を立てることができる。	
講義計画	内 容	
	1	CXとCS
	2	CX向上戦略
	3	カスタマージャーニーマップ実習
	4	CX計画策定1
	5	CX計画策定2
	6	CX計画策定3
	7	
	8	
	9	
	10	
	11	
	12	
	13	
	14	
	15	
	16	
	17	
	18	
	19	
	20	
	21	
	22	
	23	
	24	
	25	
	26	
	27	
	28	
	29	
	30	
	合計時間数	6
教材	CX経営	
評価方法	CX計画提出で6時間履修とする	

## 9.2.2 最新観光動向シラバス

## シラバス

講座名	最新観光動向	
概要	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える準備をする。	
到達目標	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える企画を立てる。	
講義計画	内 容	
	1	訪日旅行市場
	2	国別旅行市場(中国)
	3	中国人旅行者対策レポートグループ作成
	4	国別旅行市場(韓国)
	5	韓国人旅行者対策レポートグループ作成
	6	国別旅行市場(台湾)
	7	台湾人旅行者対策レポートグループ作成
	8	国別旅行市場(香港)
	9	香港人旅行者対策レポートグループ作成
	10	国別旅行市場(タイ)
	11	タイ人旅行者対策レポートグループ作成
	12	
	13	
	14	
	15	
	16	
	17	
	18	
	19	
	20	
	21	
	22	
	23	
	24	
	25	
	26	
	27	
	28	
	29	
	30	
		合計時間数
教材	最新観光動向等	
評価方法	レポート課題提出をもって9時間履修とする	

## 9.2.3 インバウンドマーケティングシラバス

## シラバス

講座名	インバウンドマーケティング	
概要	国別外国人旅行者情報を学び、マーケティングを考える。	
到達目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる	
講義計画	内 容	
	1	韓国人旅行者のインバウンド状況
	2	韓国人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	3	台湾人旅行者のインバウンド状況
	4	台湾人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	5	香港人旅行者のインバウンド状況
	6	香港人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	7	フィリピン人旅行者のインバウンド状況
	8	フィリピン人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	9	タイ人旅行者のインバウンド状況
	10	タイ人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	11	マレーシア・シンガポール人旅行者のインバウンド状況
	12	マレーシア・シンガポール人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	13	インドネシア人旅行者のインバウンド状況
	14	インドネシア人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	15	アメリカ・カナダ・オーストラリア人旅行者のインバウンド状況
	16	アメリカ・カナダ・オーストラリア人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	17	イギリス・フランス人旅行者のインバウンド状況
	18	イギリス・フランス人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	19	
	20	
	21	
	22	
	23	
	24	
	25	
	26	
	27	
	28	
	29	
	30	
	合計時間数	18
教材	インバウンドマーケティング	
評価方法	マーケティング企画発表で18時間履修とする	

## 9.2.4 マーケティング概論シラバス

## シラバス

講座名	マーケティング概論		
概要	マーケティング全般を学びデザインに生かす。		
到達目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
講義計画	内 容		
		時間数	
	1	マーケティングの歴史と市場分析実習	1
	2	SWOT分析実習	1
	3	マーケティング目標の設定実習	1
	4	市場細分化と標的市場実習	1
	5	市場ポジショニング分析実習	1
	6	マーケティングリサーチ実習	1
	7	消費者購買行動・ニーズとウォンツ実習	1
	8	製品ライフサイクル・ブランド戦略	1
	9	ブランド製作実習(ネーミング・ロゴタイプ)	1
	10	ブランド製作実習(マーク)	1
	11	サービスマーケティング・価格戦略	1
	12	チャネル戦略・プロモーション戦略	1
	13	プロモーション戦略実習(総合計画)	1
	14	プロモーション戦略実習(媒体別広告作成)	1
	15	プロモーション戦略実習(媒体別広告作成)	1
	16	リレーションマーケティング	1
	17	リレーションデザイン実習	1
	18	リレーションデザイン実習	1
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		
	合計時間数		18
教材	マーケティング概論テキスト等		
評価方法	実習成果物で18時間履修とする		

## 9.2.5 デザインのためのマーケティングツールシラバス

## シラバス

講座名	デザインのためのマーケティングツール	
概要	様々なマーケティングツールの活用方法を学ぶ	
到達目標	アイデアやデザインのために、様々なマーケティングツールを活用する	
講義計画	内 容	
	1	デザインとマーケティング
	2	デザイン思考とデザイナー、ジョブ理論
	3	ジョブマップ作製実習
	4	ポジショニング分析実習
	5	ファネル分析実習
	6	エスノグラフィー実習
	7	タスク分析実習
	8	ラダリング法実習
	9	
	10	
	11	
	12	
	13	
	14	
	15	
	16	
	17	
	18	
	19	
	20	
	21	
	22	
	23	
	24	
	25	
	26	
	27	
	28	
	29	
	30	
		合計時間数
教材	デザインのためのマーケティングツール等	
評価方法	実習課題提出で8時間履修とする	

## 9.2.6 トリプルシンキングシラバス

## シラバス

講座名	トリプルシンキング	
概要	様々な思考法を学び発想法を身につける	
到達目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる	
講義計画	内 容	
	1	ロジカルシンキング
	2	トールミンモデル、因果関係
	3	MECE実習
	4	課題発見実習
	5	ロジックツリー実習
	6	PDSA、ECRSフレームワーク実習
	7	KPT、マンダラートフレームワーク実習
	8	SCAMPERフレームワーク実習
	9	ブレインストーミング実習
	10	KJ法実習
	11	マーケティングのファイブフォースフレームワーク実習
	12	マーケティングのVRIO、STPフレームワーク実習
	13	プロモーションのAIDMA、AISAS、AARRR分析実習
	14	クリティカルシンキング
	15	ラテラルシンキング、なぜなぜ5回法実習
	16	シックスハット法実習
	17	ブレインライティング法実習
	18	マインド・マップ実習
	19	オズボーンのチェックリスト実習
	20	
	21	
	22	
	23	
	24	
	25	
	26	
	27	
	28	
	29	
	30	
合計時間数		19
教材	トリプルシンキングテキスト等	
評価方法	実習参加で19時間履修とする	

## 9.2.7 企画書の書き方シラバス

## シラバス

講座名	企画書の書き方		
概要	企画書の基本構造とテクニックを学ぶ		
到達目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
講義計画	内 容		
	1	企画書の構造と現状分析実習	1
	2	現状分析実習	1
	3	企画作成実習(概要・ターゲット、コスト、単価、流通、販売目標の設定)	1
	4	企画作成実習(概要・ターゲット、コスト、単価、流通、販売目標の設定)	1
	5	企画実施フロー図作成実習(人・金の動き)	1
	6	企画競合優位性図表作成実習	1
	7	売上計画・損益計画作成実習	1
	8	売上計画・損益計画作成実習とKGI・KPI作成	1
	9	顧客獲得・販売目標達成のためのプロモーション企画作成実習	1
	10	顧客獲得・販売目標達成のためのプロモーション企画作成実習	1
	11	企画全体スケジュール作成実習	1
	12	企画実行後の展開・ビジョン作成	1
	13	プレゼン準備	1
	14	プレゼン準備	1
	15	企画プレゼンと評価	1
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		
	合計時間数	15	
教材	企画書の書き方等		
評価方法	実習参加で15時間履修とする		

## 9.2.8 デザインと法令シラバス

シラバス

講座名	デザインと法令		
概要	デザインに関わる諸法令を知る		
到達目標	デザインに関わる法令の概要を知り、適切な広告・デザインを作成する。		
講義計画	内 容		時間数
	1	医薬品等適正広告基準	1
	2	医薬品等適正広告基準	1
	3	食品表示法	1
	4	食品表示法	1
	5	景品表示法	1
	6	景品表示法	1
	7	健康増進法	1
	8	インターネット消費者広告表示	1
	9	不当価格表示	1
	10	屋外広告物条例	1
	11		
	12		
	13		
	14		
	15		
	16		
	17		
	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		
		合計時間数	10
教材	デザインと法令		
評価方法	講義実習出席で10時間履修とする		

## 9.2.9 中国・台湾の色文化シラバス

## シラバス

講座名	中国・台湾の色文化	
概要	中国・台湾の色意匠文化を知る。	
到達目標	中国・台湾人旅行者向け商品や広告に、文化的裏付けをもったデザインが行える。	
講義計画	内 容	
	1	陰陽思想
	2	五行思想
	3	陰陽五行説
	4	吉祥如意
	5	台湾・中国人向けパッケージデザイン作成実習
	6	台湾・中国人向けパッケージデザイン作成実習
	7	台湾・中国人向けパッケージデザイン作成実習
	8	台湾・中国人向けパッケージデザイン作成実習
	9	台湾・中国人向けパッケージデザイン作成実習
	10	台湾・中国人向けパッケージデザイン作成実習
	11	台湾・中国人向けパッケージデザイン作成実習
	12	台湾・中国人向けパッケージデザイン作成実習
	13	
	14	
	15	
	16	
	17	
	18	
	19	
	20	
	21	
	22	
	23	
	24	
	25	
	26	
	27	
	28	
	29	
	30	
	合計時間数	12
教材	中国・台湾の色文化	
評価方法	実習参加で12時間履修とする	

## 9.3 開発コマシラバス

## 9.3.1 CX 経営コマシラバス

## コマシラバス

科目名	CX経営	時間	60分
科目目標	カスタマージャーニーマップを基に、CX計画を立てることができる。		
コマ目標	CXの感情を明らかにする		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起		CXとは	
	学習目標の提示		CX計画とは	授業態度
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP1	CXとは	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)	テキストP1	P1の経験(体験)表の説明	
	学んだ事項の練習	P1の経験(体験)表の感情と課題の記入	P1の経験(体験)表の感情と課題の記入	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	発表	発表	
まとめ (10分)	評価	他グループ発表の評価	発表に対する評価	課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	CX(感情・課題)まとめ	

## コマシラバス

科目名	CX経営	時間	60分
科目目標	カスタマージャーニーマップを基に、CX計画を立てることができる。		
コマ目標	心理的・感情的な経験価値を理解する		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示	経験価値を理解する	授業態度	
	前提条件の確認 (復習)	前回の復習		
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP2~6	心理的感情的経験価値とは、CSが生まれた背景とCS	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)	身の回りの経験価値抽出	身の回りの経験価値抽出	
	学んだ事項の練習	身の回りの経験価値抽出	身の回りの経験価値抽出	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	発表	発表評価とCXの違い	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	今日のまとめ	

## コマシラバス

科目名	CX経営	時間	60分
科目目標	カスタマージャーニーマップを基に、CX計画を立てることができる。		
コマ目標	CXの目的と評価指標		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示	評価の大切さ	授業態度	
	前提条件の確認 (復習)	前回の復習		
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP7~11	CXの評価尺度の説明	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)	学校のCX評価指標を作成	学校のCX評価指標を作成	
	学んだ事項の練習	学校のCX評価指標を作成	学校のCX評価指標を作成	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	発表	発表評価	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	今日のまとめ	

## コマシラバス

科目名	CX経営	時間	60分
科目目標	カスタマージャーニーマップを基に、CX計画を立てることができる。		
コマ目標	カスタマージャーニーマップを作成する		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		カスタマージャーニーマップの説明	授業態度
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP12とカスタマージャーニーマップ資料	CXのゴールとカスタマージャーニーマップ	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)	カスタマージャーニーマップを作成	カスタマージャーニーマップを作成	
	学んだ事項の練習	カスタマージャーニーマップを作成	カスタマージャーニーマップを作成	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	発表	発表評価	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	今日のまとめ	

## コマシラバス

科目名	CX経営	時間	60分
科目目標	カスタマージャーニーマップを基に、CX計画を立てることができる。		
コマ目標	ロイヤルティ獲得のための手法		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		ロイヤルティ	授業態度
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP13とロイヤルティ分析	ロイヤルティ分析	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)	学校CX調査をもとにロイヤルティ分析	学校CX調査をもとにロイヤルティ分析	
	学んだ事項の練習	学校CX調査をもとにロイヤルティ分析	学校CX調査をもとにロイヤルティ分析	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	発表	発表評価	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	今日のまとめ	

## コマシラバス

科目名	CX経営	時間	60分
科目目標	カスタマージャーニーマップを基に、CX計画を立てることができる。		
コマ目標	CX計画策定(カスタマージャーニーマップ)		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		CX計画策定の流れ	授業態度
	前提条件の確認(復習)		前回までの復習	
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や事項の提示			
	学習方法の提示(理解を促進する手法)	テーマに従ったカスタマージャーニーマップ作製	テーマを提示しカスタマージャーニーマップ作製	
	学習活動(学んだ事項の練習)	カスタマージャーニーマップ作製		課題取り組み
展開 学習活動 (30分)	練習に対するフィードバック	発表	発表評価	
	まとめ (10分)	評価		
まとめ (10分)	学習内容の振り返りと次回の講義の予告	気づきレポート提出	今日のまとめ	

## コマシラバス

科目名	CX経営	時間	60分
科目目標	カスタマージャーニーマップを基に、CX計画を立てることができる。		
コマ目標	CX計画策定(CX評価・ロイヤルティ獲得計画)		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢・計画総合評価		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		ロイヤルティ獲得計画策定の流れ	授業態度
	前提条件の確認(復習)		前回までの復習	
展開 情報提示(5分) 学習活動(30分)	新しい知識や事項の提示			
	学習方法の提示(理解を促進する手法)		CX評価表の作成とロイヤルティ獲得計画	
	学んだ事項の練習	CX評価表の作成とロイヤルティ獲得計画		課題取り組み
	練習に対するフィードバック	発表	発表評価	
まとめ (10分)	評価	他グループの計画評価		
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告	気づきレポート提出	全体のまとめ	

## 9.3.2 最新観光動向コマシラバス

## コマシラバス

科目名	最新観光動向	時間	60分
科目目標	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える企画を立てる。		
コマ目標	訪日旅行市場を知る		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示	訪日旅行市場を知る意義	授業態度	
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP3～10	訪日旅行市場	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習 活動 (30分)	学んだ事項の練習	訪日旅行市場の確認テスト	訪日旅行市場の確認テスト
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	本日のまとめ	

## コマシラバス

科目名	最新観光動向	時間	60分
科目目標	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える企画を立てる。		
コマ目標	中国人旅行者動向を知る		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示	テキストP3~11	中国人旅行者動向を知る	授業態度
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	中国人旅行者動向を知る	中国人旅行者動向を知る	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	本日のまとめ	

## コマシラバス

科目名	最新観光動向	時間	60分
科目目標	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える企画を立てる。		
コマ目標	中国人旅行者対策レポートグループ作成		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		中国人旅行者対策をグループでまとめる	授業態度
	前提条件の確認(復習)			
展開	情報提示(5分)			
	学習方法の提示(理解を促進する手法)		土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他の4ワーキンググループに分かれ、中国人旅行者対策をグループでまとめて発表	
	学習活動(30分)	土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他の4ワーキンググループに分かれ、中国人旅行者対策をグループでまとめて発表	土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他の4ワーキンググループに分かれ、中国人旅行者対策をグループでまとめて発表	課題取り組み
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価	グループ発表	グループ発表	
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告	気づきレポート提出	本日のまとめ	

## コマシラバス

科目名	最新観光動向	時間	60分
科目目標	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える企画を立てる。		
コマ目標	韓国人旅行者動向を知る		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起		
	学習目標の提示	テキストP14～26	韓国人旅行者動向を知る 授業態度
	前提条件の確認 (復習)		
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	韓国人旅行者動向を知る	韓国人旅行者動向を知る
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)		
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト 課題取り組み
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説
まとめ (10分)	評価		
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	本日のまとめ

## コマシラバス

科目名	最新観光動向	時間	60分
科目目標	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える企画を立てる。		
コマ目標	韓国人旅行者対策レポートグループ作成		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		韓国人旅行者対策をグループでまとめる	授業態度
	前提条件の確認(復習)			
展開	情報提示(5分)			
	学習方法の提示(理解を促進する手法)		土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他の4ワーキンググループに分かれ、韓国人旅行者対策をグループでまとめて発表	
	学習活動(30分)	土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他の4ワーキンググループに分かれ、韓国人旅行者対策をグループでまとめて発表	土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他の4ワーキンググループに分かれ、韓国人旅行者対策をグループでまとめて発表	課題取り組み
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価	グループ発表	グループ発表	
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告	気づきレポート提出	本日のまとめ	

## コマシラバス

科目名	最新観光動向	時間	60分
科目目標	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える企画を立てる。		
コマ目標	台湾人旅行者動向を知る		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起		
	学習目標の提示	テキストP27～33	台湾人旅行者動向を知る 授業態度
	前提条件の確認 (復習)		
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	台湾人旅行者動向を知る	台湾人旅行者動向を知る
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)		
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト 課題取り組み
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説
まとめ (10分)	評価		
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	本日のまとめ

## コマシラバス

科目名	最新観光動向	時間	60分
科目目標	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える企画を立てる。		
コマ目標	台湾人旅行者対策レポートグループ作成		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		台湾人旅行者対策をグループでまとめる	授業態度
	前提条件の確認(復習)			
展開	情報提示(5分)	新しい知識や事項の提示		
	学習方法の提示(理解を促進する手法)		土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他の4ワーキンググループに分かれ、台湾人旅行者対策をグループでまとめて発表	
	学習活動(30分)	学んだ事項の練習	土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他の4ワーキンググループに分かれ、台湾人旅行者対策をグループでまとめて発表	課題取り組み
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価	グループ発表	グループ発表	
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告	気づきレポート提出	本日のまとめ	

## コマシラバス

科目名	最新観光動向	時間	60分
科目目標	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える企画を立てる。		
コマ目標	香港人旅行者動向を知る		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起		
	学習目標の提示	テキストP34～39	香港人旅行者動向を知る 授業態度
	前提条件の確認 (復習)		
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	香港人旅行者動向を知る	香港人旅行者動向を知る
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)		
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト 課題取り組み
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説
まとめ (10分)	評価		
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	本日のまとめ

## コマシラバス

科目名	最新観光動向	時間	60分
科目目標	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える企画を立てる。		
コマ目標	香港人旅行者対策レポートグループ作成		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		香港人旅行者対策をグループでまとめる	授業態度
	前提条件の確認 (復習)			
展開	情報提示 (5分)	新しい知識や事項の提示		
	学習方法の提示 (理解を促進する手法)		土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他の4ワーキンググループに分かれ、香港人旅行者対策をグループでまとめて発表	
	学習活動 (30分)	学んだ事項の練習	土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他の4ワーキンググループに分かれ、香港人旅行者対策をグループでまとめて発表	課題取り組み
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価	グループ発表	グループ発表	
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告	気づきレポート提出	本日のまとめ	

## コマシラバス

科目名	最新観光動向	時間	60分
科目目標	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える企画を立てる。		
コマ目標	タイ人旅行者動向を知る		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起		
	学習目標の提示	テキストP40～45	タイ人旅行者動向を知る 授業態度
	前提条件の確認 (復習)		
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や 事項の提示	タイ人旅行者動向を知る	タイ人旅行者動向を知る
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)		
	学習活動 (30分)	学んだ事項の練習	確認テスト
まとめ (10分)	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説
	評価		
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	本日のまとめ

## コマシラバス

科目名	最新観光動向	時間	60分
科目目標	最新観光動向を知り、1年後の需要に応える企画を立てる。		
コマ目標	タイ人旅行者対策レポートグループ作成		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		タイ人旅行者対策をグループでまとめる	授業態度
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示			
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)		土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他 の4ワーキンググループに分かれ、タイ 人旅行者対策をグループでまとめて発 表	
	学んだ事項の練習	土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他 の4ワーキンググループに分かれ、タイ 人旅行者対策をグループでまとめて発 表	土産物店・飲食店・ホテル旅館・その他 の4ワーキンググループに分かれ、タイ 人旅行者対策をグループでまとめて発 表	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	グループ発表	グループ発表	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	本日のまとめ	

## 9.3.3 インバウンドマーケティングコマシラバス

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	韓国人旅行者のインバウンド状況		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示	インバウンドマーケティングの重要性	授業態度	
	前提条件の確認 (復習)			
展開	情報提示 (新しい知識や事項の提示)	韓国のインバウンド状況	韓国のインバウンド状況	
	学習方法の提示 (理解を促進する手法)			
	学習活動 (学んだ事項の練習)	確認テスト	確認テスト	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	韓国人旅行者のインバウンドマーケティング企画		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開	情報提示 (分)	新しい知識や 事項の提示		
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 (分)	学んだ事項の練習	韓国人旅行者のインバウンドマーケティング企画	韓国人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	練習に対する フィードバック	発表		
まとめ (10分)	評価		発表	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	台湾人旅行者のインバウンド状況		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		インバウンドマーケティングの重要性	授業態度
	前提条件の確認 (復習)			
展開	情報提示 (新しい知識や事項の提示)	台湾のインバウンド状況	台湾のインバウンド状況	
	学習方法の提示 (理解を促進する手法)			
	学習活動 (学んだ事項の練習)	確認テスト	確認テスト	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	台湾人旅行者のインバウンドマーケティング企画		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開	情報提示 (分)	新しい知識や 事項の提示		
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 (分)	学んだ事項の練習	台湾人旅行者のインバウンドマーケティング企画	台湾人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	練習に対する フィードバック	発表		
まとめ (10分)	評価		発表	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	香港人旅行者のインバウンド状況		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		インバウンドマーケティングの重要性	授業態度
	前提条件の確認(復習)			
展開	情報提示(新しい知識や事項の提示)	香港のインバウンド状況	香港のインバウンド状況	
	学習方法の提示(理解を促進する手法)			
	学習活動(学んだ事項の練習)	確認テスト	確認テスト	課題取り組み
	練習に対するフィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	香港人旅行者のインバウンドマーケティング企画		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開	情報提示 (分)	新しい知識や 事項の提示		
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 (分)	学んだ事項の練習	香港人旅行者のインバウンドマーケティング企画	香港人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	練習に対する フィードバック	発表		
まとめ (10分)	評価		発表	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	フィリピン人旅行者のインバウンド状況		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示	インバウンドマーケティングの重要性	授業態度	
	前提条件の確認 (復習)			
展開	情報提示 (新しい知識や事項の提示)	フィリピンのインバウンド状況	フィリピンのインバウンド状況	
	学習方法の提示 (理解を促進する手法)			
	学習活動 (学んだ事項の練習)	確認テスト	確認テスト	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返りと 次回の講義の予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	フィリピン人旅行者のインバウンドマーケティング企画		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起				
	学習目標の提示				
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習		
展開	情報提示 (1分)	新しい知識や 事項の提示			
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)				
	学習活動 (1分)	学んだ事項の練習	フィリピン人旅行者のインバウンドマーケティング企画	フィリピン人旅行者のインバウンドマーケティング企画	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	発表			
まとめ (10分)	評価		発表		
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	まとめ		

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	タイ人旅行者のインバウンド状況		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		インバウンドマーケティングの重要性	授業態度
	前提条件の確認 (復習)			
展開	情報提示 (新しい知識や 事項の提示)	タイのインバウンド状況	タイのインバウンド状況	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 (学んだ事項の練習)	確認テスト	確認テスト	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	タイ人旅行者のインバウンドマーケティング企画		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開	情報提示 (分)	新しい知識や 事項の提示		
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 (分)	学んだ事項の練習	タイ人旅行者のインバウンドマーケティング企画	タイ人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	練習に対する フィードバック	発表		
まとめ (10分)	評価		発表	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	マレーシア・シンガポール人旅行者のインバウンド状況		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		インバウンドマーケティングの重要性	授業態度
	前提条件の確認(復習)			
展開	情報提示(新しい知識や事項の提示)	マレーシア・シンガポールのインバウンド状況	マレーシア・シンガポールのインバウンド状況	
	学習方法の提示(理解を促進する手法)			
	学習活動(学んだ事項の練習)	確認テスト	確認テスト	課題取り組み
	練習に対するフィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	マレーシア・シンガポール人旅行者のインバウンドマーケティング企画		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開	情報提示 (5分)	新しい知識や事項の提示		
	学習方法の提示 (理解を促進する手法)			
	学習活動 (5分)	学んだ事項の練習	マレーシア・シンガポール人旅行者のインバウンドマーケティング企画	マレーシア・シンガポール人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	練習に対するフィードバック	発表		
まとめ (10分)	評価		発表	
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	インドネシア人旅行者のインバウンド状況		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		インバウンドマーケティングの重要性	授業態度
	前提条件の確認 (復習)			
展開	情報提示 (新しい知識や事項の提示)	インドネシアのインバウンド状況	インドネシアのインバウンド状況	
	学習方法の提示 (理解を促進する手法)			
	学習活動 (学んだ事項の練習)	確認テスト	確認テスト	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返りと 次回の講義の予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	インドネシア人旅行者のインバウンドマーケティング企画		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
情報提示 (分)	新しい知識や 事項の提示			
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
展開 学習活動 (分)	学んだ事項の練習	インドネシア人旅行者のインバウンド マーケティング企画	インドネシア人旅行者のインバウンド マーケティング企画	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	発表		
まとめ (10分)	評価		発表	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	アメリカ・カナダ・オーストラリア人旅行者のインバウンド状況		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示	インバウンドマーケティングの重要性	授業態度	
	前提条件の確認(復習)			
展開	新しい知識や事項の提示	アメリカ・カナダ・オーストラリアのインバウンド状況	アメリカ・カナダ・オーストラリアのインバウンド状況	
	学習方法の提示(理解を促進する手法)			
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	課題取り組み
	練習に対するフィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	アメリカ・カナダ・オーストラリア人旅行者のインバウンドマーケティング企画		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や 事項の提示			
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 (5分)	学んだ事項の練習	アメリカ・カナダ・オーストラリア人旅行者のインバウンドマーケティング企画	アメリカ・カナダ・オーストラリア人旅行者のインバウンドマーケティング企画
	練習に対する フィードバック	発表		
まとめ (10分)	評価		発表	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	イギリス・フランス人旅行者のインバウンド状況		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示		インバウンドマーケティングの重要性	授業態度
	前提条件の確認 (復習)			
展開	情報提示 (新しい知識や事項の提示)	イギリス・フランスのインバウンド状況	イギリス・フランスのインバウンド状況	
	学習方法の提示 (理解を促進する手法)			
	学習活動 (学んだ事項の練習)	確認テスト	確認テスト	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返りと 次回の講義の予告	気づきレポート提出	まとめ	

## コマシラバス

科目名	インバウンドマーケティング	時間	60分
科目目標	誰に、何を、どうやって売るかというインバウンドマーケティング計画を立てる		
コマ目標	イギリス・フランス人旅行者のインバウンドマーケティング企画		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開	新しい知識や 事項の提示			
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 (学んだ事項の練習)	イギリス・フランス人旅行者のインバウンドマーケティング企画	イギリス・フランス人旅行者のインバウンドマーケティング企画	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	発表		
まとめ (10分)	評価		発表	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告	気づきレポート提出	まとめ	

## 9.3.4 マーケティング概論コマシラバス

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	マーケティングの歴史と市場分析		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示	マーケティングとデザイン	授業態度	
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (1分) 学習活動 (1分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP1~3	マーケティングの歴史と市場分析	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	市場分析実習	市場分析実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	市場分析提出	市場分析提出	課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	SWOT分析		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起				
	学習目標の提示				
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習		
展開	情報提示 (1分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP3	SWOT分析	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)				
	学習活動 (1分)	学んだ事項の練習	SWOT分析実習	SWOT分析実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック				
まとめ (10分)	評価	SWOT分析提出	SWOT分析提出	課題取り組み	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ		

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	マーケティング目標の設定		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開 情報提示 (分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP4	マーケティング目標の設定	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 学んだ事項の練習	マーケティング目標の設定実習	マーケティング目標の設定実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	マーケティング目標提出	マーケティング目標提出	課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティングの視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	市場細分化と標的市場		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開 情報提示 ( )分	新しい知識や 事項の提示	テキストP5~6	市場細分化と標的市場	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 ( )分	学んだ事項の練習	市場細分化と標的市場実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	市場細分化と標的市場提出	市場細分化と標的市場提出	課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	市場ポジショニング分析		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開 情報提示 (1分) 学習活動 (1分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP6	市場ポジショニング分析	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	市場ポジショニング分析実習	市場ポジショニング分析実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	市場ポジショニング分析提出	市場ポジショニング分析提出	課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	マーケティングリサーチ		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開 情報提示 ( )分 学習活動 ( )分	新しい知識や 事項の提示	テキストP8	マーケティングリサーチ	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	マーケティングリサーチ実習	マーケティングリサーチ実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	マーケティングリサーチ提出	マーケティングリサーチ提出	課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	消費者購買行動・ニーズとウォンツ実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認(復習)		前回の復習	
展開 情報提示 (分)	新しい知識や事項の提示	テキストP9~11	消費者購買行動・ニーズとウォンツ実習	
	学習方法の提示(理解を促進する手法)			
	学習活動	ニーズとウォンツ実習	ニーズとウォンツ実習	課題取り組み
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価	ニーズとウォンツ実習提出	ニーズとウォンツ実習提出	課題取り組み
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	製品ライフサイクル・ブランド戦略		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開 情報提示 (分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP12~18	製品ライフサイクル・ブランド戦略	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 (分)	学んだ事項の練習		
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	ブランド製作実習(ネーミング・ロゴタイプ)		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認(復習)		前回の復習	
展開 情報提示 (1分) 学習活動 (1分)	新しい知識や事項の提示			
	学習方法の提示(理解を促進する手法)			
	学んだ事項の練習	ブランド製作実習(ネーミング・ロゴタイプ)	ブランド製作実習(ネーミング・ロゴタイプ)	
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価	ブランド製作実習提出	ブランド製作実習提出	
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	ブランド製作実習(マーク)		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認(復習)		前回の復習	
展開	情報提示			
	新しい知識や事項の提示			
	学習方法の提示(理解を促進する手法)			
	学習活動	学んだ事項の練習	ブランド製作実習(マーク)	ブランド製作実習(マーク)
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価	ブランド製作実習提出	ブランド製作実習提出	
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告		まとめ	

コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	サービスマーケティング・価格戦略		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認(復習)		前回の復習	
展開 情報提示 (分)	新しい知識や事項の提示	テキストP18~22	サービスマーケティング・価格戦略	
	学習方法の提示(理解を促進する手法)			
	学習活動 学んだ事項の練習			
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	チャネル戦略・プロモーション戦略		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開 情報提示 ( )分 学習活動 ( )分	新しい知識や 事項の提示	テキストP23～26	チャネル戦略・プロモーション戦略	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習			
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	プロモーション戦略(総合計画)		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認(復習)		前回の復習	
展開 情報提示 (分)	新しい知識や事項の提示			
	学習方法の提示(理解を促進する手法)			
	学習活動 学んだ事項の練習	プロモーション戦略(総合計画)	プロモーション戦略(総合計画)	
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価	プロモーション戦略提出	プロモーション戦略提出	
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	プロモーション戦略(媒体別広告作成)		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認(復習)		前回の復習	
展開 (10分)	情報提示 新しい知識や事項の提示			
	学習方法の提示 (理解を促進する手法)			
	学習活動 学んだ事項の練習	プロモーション戦略(媒体別広告作成)	プロモーション戦略(媒体別広告作成)	
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	プロモーション戦略提出	プロモーション戦略提出	
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	プロモーション戦略(媒体別広告作成)		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認(復習)		前回の復習	
展開 情報提示 (分)	新しい知識や事項の提示			
	学習方法の提示(理解を促進する手法)			
	学習活動 学んだ事項の練習	プロモーション戦略(媒体別広告作成)	プロモーション戦略(媒体別広告作成)	
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価	プロモーション戦略提出	プロモーション戦略提出	
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	リレーションマーケティング		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開 情報提示 ( )分 学習活動 ( )分	新しい知識や 事項の提示	テキストP27～	リレーションマーケティング	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習			
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	リレーションデザイン実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開 情報提示 (分)	新しい知識や 事項の提示			
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 学んだ事項の練習	リレーションデザイン実習	リレーションデザイン実習	
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	リレーションデザイン提出	リレーションデザイン提出	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	マーケティング概論	時間	60分
科目目標	マーケティング的視点を取り入れたデザインを行う事ができる。		
コマ目標	リレーションデザイン実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)		前回の復習	
展開	情報提示 ( )分	新しい知識や 事項の提示		
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 ( )分	学んだ事項の練習	リレーションデザイン実習	リレーションデザイン実習
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	リレーションデザイン提出	リレーションデザイン提出	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## 9.3.5 デザインマーケティングツールコマシラバス

## コマシラバス

科目名	デザインのためのマーケティングツール	時間	60分
科目目標	アイデアやデザインのために、様々なマーケティングツールを活用する		
コマ目標	デザインとマーケティング		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP1~5	デザインとマーケティング	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 学んだ事項の練習	デザインとマーケティング課題	デザインとマーケティング課題	課題取り組み
展開 学習活動 (30分)	練習に対する フィードバック			
	まとめ (10分)	評価	課題提出	課題提出
まとめ (10分)	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインのためのマーケティングツール	時間	60分
科目目標	アイデアやデザインのために、様々なマーケティングツールを活用する		
コマ目標	デザイン思考とデザイナー、ジョブ理論		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP6~8	デザイン思考とデザイナー、ジョブ理論	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習			課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

コマシラバス

科目名	デザインのためのマーケティングツール	時間	60分
科目目標	アイデアやデザインのために、様々なマーケティングツールを活用する		
コマ目標	ジョブマップ作成実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認(復習)			
展開 情報提示(5分) 学習活動(30分)	新しい知識や事項の提示	テキストP9~10	ジョブマップ	
	学習方法の提示(理解を促進する手法)			
	学んだ事項の練習	ジョブマップ課題	ジョブマップ課題	課題取り組み
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価	課題提出	課題提出	課題取り組み
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインのためのマーケティングツール	時間	60分
科目目標	アイデアやデザインのために、様々なマーケティングツールを活用する		
コマ目標	ポジショニング分析実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP11	ポジショニング分析	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	ポジショニング分析課題	ポジショニング分析課題	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	課題提出	課題提出	課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインのためのマーケティングツール	時間	60分
科目目標	アイデアやデザインのために、様々なマーケティングツールを活用する		
コマ目標	ファネル分析実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP12～13	ファネル分析	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	ファネル分析課題	ファネル分析課題	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	課題提出	課題提出	課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインのためのマーケティングツール	時間	60分
科目目標	アイデアやデザインのために、様々なマーケティングツールを活用する		
コマ目標	エスノグラフィー分析実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP14	エスノグラフィー分析	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習 活動 (30分)	学んだ事項の練習	エスノグラフィー分析課題	エスノグラフィー分析課題
まとめ (10分)	練習に対する フィードバック			
	評価	課題提出	課題提出	課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインのためのマーケティングツール	時間	60分
科目目標	アイデアやデザインのために、様々なマーケティングツールを活用する		
コマ目標	タスク分析実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP14	タスク分析	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	タスク分析課題	タスク分析課題	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	課題提出	課題提出	課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインのためのマーケティングツール	時間	60分
科目目標	アイデアやデザインのために、様々なマーケティングツールを活用する		
コマ目標	ラダリング法実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP14	ラダリング法	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	ラダリング法課題	ラダリング法課題	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	課題提出	課題提出	課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## 9.3.6 トリプルシンキングコマシラバス

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	ロジカルシンキング		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP1～6	ロジカルシンキング	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価		課題取り組み	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	トゥールミンモデル・因果関係と相関関係		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP7～11	トゥールミンモデル・因果関係と相関関係	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	課題取り組み
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	MECE実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P12	MECE	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	MECE実習	MECE実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	課題発見実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P13	課題発見	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	課題発見実習	課題発見実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			課題取り組み
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	ロジックツリー実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P14~16	ロジックツリー	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	ロジックツリー実習	ロジックツリー実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	PDSA、ECRSフレームワーク実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P17	PDSA、ECRSフレームワーク	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	PDSA、ECRSフレームワーク実習	PDSA、ECRSフレームワーク実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	KPT、マンダラートフレームワーク実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 ( 5 ) 分	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開  情報提示 ( 5 ) 分  学習活動 ( 30 ) 分	新しい知識や 事項の提示	P17	KPT、マンダラートフレームワーク	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	KPT、マンダラートフレームワーク実習	KPT、マンダラートフレームワーク実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ ( 10 ) 分	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	SCAMPEフレームワーク実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P18	SCAMPEフレームワーク	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	SCAMPERフレームワーク実習	SCAMPEフレームワーク実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	ブレインストーミングフレームワーク実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P18	ブレインストーミングフレームワーク	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	ブレインストーミングフレームワーク実習	ブレインストーミングフレームワーク実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	KJ法フレームワーク実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P18	KJ法フレームワーク	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	KJ法フレームワーク実習	KJ法フレームワーク実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	ファイブフォースフレームワーク実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P18	ファイブフォースフレームワーク	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	ファイブフォースフレームワーク実習	ファイブフォースフレームワーク実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	VRIO・STPフレームワーク実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や 事項の提示	P19	VRIO・STPフレームワーク	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習 活動 (30分)	学んだ事項の練習	VRIO・STPフレームワーク実習	VRIO・STPフレームワーク実習
まとめ (10分)	練習に対する フィードバック			
	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	AIDMA、AISAS、AARRRフレームワーク実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P19~20	AIDMA、AISAS、AARRRフレームワーク	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	AIDMA、AISAS、AARRRフレームワーク 実習	AIDMA、AISAS、AARRRフレームワーク 実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	クリティカルシンキング		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P21～22	クリティカルシンキング	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	クリティカルシンキング実習	クリティカルシンキング実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	ラテラルシンキング実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P21~24	ラテラルシンキング	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	なぜなぜ5回法実習	なぜなぜ5回法実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	シックスハット法実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P25	シックスハット法	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	シックスハット法実習	シックスハット法実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	ブレインライティング法実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P25	ブレインライティング法	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	ブレインライティング法実習	ブレインライティング法実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	マインド・マップ法実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P26	マインド・マップ法	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	マインド・マップ法実習	マインド・マップ法実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	トリプルシンキング	時間	60分
科目目標	新しい発想を取り入れたデザインや企画ができる		
コマ目標	オズボーンのチェックリスト法実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P27	オズボーンのチェックリスト法	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	オズボーンのチェックリスト法実習	オズボーンのチェックリスト法実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## 9.3.7 企画書の書き方コマシラバス

## コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	企画書の構造と現状分析実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP1~3	企画書の構造	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	企画決定と現状分析実習	企画決定と現状分析実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	企画決定と現状分析実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や 事項の提示			
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 (30分)	学んだ事項の練習	企画決定と現状分析実習	企画決定と現状分析実習
まとめ (10分)	練習に対する フィードバック			
	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	企画作成実習(概要・ターゲット、コスト、単価、流通、販売目標の設定)		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP4~6	企画の提示	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習 活動 (30分)	学んだ事項の練習	企画作成実習(概要・ターゲット、コスト、単価、流通、販売目標の設定)	企画作成実習(概要・ターゲット、コスト、単価、流通、販売目標の設定)
まとめ (10分)	練習に対する フィードバック			
	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	企画作成実習(概要・ターゲット、コスト、単価、流通、販売目標の設定)		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP4~6	企画の提示	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	企画作成実習(概要・ターゲット、コスト、単価、流通、販売目標の設定)	企画作成実習(概要・ターゲット、コスト、単価、流通、販売目標の設定)	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	企画実施フロー図作成実習(人・金の動き)		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や 事項の提示			
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 (30分)	企画実施フロー図作成実習(人・金の 動き)	企画実施フロー図作成実習(人・金の動 き)	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	企画競合優位性図表作成実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示			
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	企画競合優位性図表作成実習	企画競合優位性図表作成実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	売上計画・損益計画作成実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P7~9	事業計画	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	売上計画・損益計画作成実習	売上計画・損益計画作成実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	売上計画・損益計画作成実習とKGI・KPI作成		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示			
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	売上計画・損益計画作成実習とKGI・KPI作成	売上計画・損益計画作成実習とKGI・KPI作成	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	顧客獲得・販売目標達成のためのプロモーション企画作成実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や 事項の提示	テキストP10	顧客獲得・販売プラン	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習 活動 (30分)	学んだ事項の練習	顧客獲得・販売目標達成のためのプロモーション企画作成実習	顧客獲得・販売目標達成のためのプロモーション企画作成実習
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	顧客獲得・販売目標達成のためのプロモーション企画作成実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認(復習)			
展開	情報提示(新しい知識や事項の提示)			
	学習方法の提示(理解を促進する手法)			
	学習活動(学んだ事項の練習)	顧客獲得・販売目標達成のためのプロモーション企画作成実習	顧客獲得・販売目標達成のためのプロモーション企画作成実習	課題取り組み
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	企画全体スケジュール作成実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P11	スケジュール	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	企画全体スケジュール作成実習	企画全体スケジュール作成実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	企画実行後の展開・ビジョン作成		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P12	企画実行後の展開・ビジョン	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	企画実行後の展開・ビジョン作成実習	企画実行後の展開・ビジョン作成実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	プレゼン準備		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や 事項の提示	P13	プレゼンの準備	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 (30分)	学んだ事項の練習	プレゼン準備実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	プレゼン準備		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点	
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P13	プレゼンの準備	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	プレゼン準備実習	プレゼン準備実習	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	企画書の書き方	時間	60分
科目目標	社内やクライアントに説得力のある企画書を提示することができる		
コマ目標	企画プレゼン		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分)	新しい知識や 事項の提示			
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 (30分)	学んだ事項の練習	企画プレゼン	課題取り組み
	練習に対する フィードバック			
まとめ (10分)	評価	企画プレゼン相互評価	企画プレゼン	
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## 9.3.8 デザインと法令コマシラバス

## コマシラバス

科目名	デザインと法令	時間	60分
科目目標	デザインに関わる法令の概要を知り、適切な広告・デザインを作成する。		
コマ目標	医薬品等適正広告基準		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 ( )分	注意喚起		
	学習目標の提示		
	前提条件の確認 (復習)		
展開 情報提示 ( )分 学習活動 ( )分	新しい知識や 事項の提示	医薬品等適正広告基準	名称と効果効能
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)		
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説
まとめ ( )分	評価		
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ

## コマシラバス

科目名	デザインと法令	時間	60分
科目目標	デザインに関わる法令の概要を知り、適切な広告・デザインを作成する。		
コマ目標	医薬品等適正広告基準		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 ( 分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 ( 分)	情報提示 新しい知識や 事項の提示	医薬品等適正広告基準	効果効能、成分原材料、推薦表現	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ ( 分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインと法令	時間	60分
科目目標	デザインに関わる法令の概要を知り、適切な広告・デザインを作成する。		
コマ目標	食品表示法		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 ( 分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 ( 分) 学習活動 ( 分)	新しい知識や 事項の提示	食品表示法	農産物、畜産物	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ ( 分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインと法令	時間	60分
科目目標	デザインに関わる法令の概要を知り、適切な広告・デザインを作成する。		
コマ目標	食品表示法		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 ( 分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 ( 分)	情報提示 新しい知識や 事項の提示	食品表示法	水産物、加工食品、機能性食品	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ ( 分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインと法令	時間	60分
科目目標	デザインに関わる法令の概要を知り、適切な広告・デザインを作成する。		
コマ目標	景品表示法		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 ( )分	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 ( )分 学習活動 ( )分	新しい知識や 事項の提示	景品表示法	優良誤認表示、有利誤認表示	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ ( )分	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインと法令	時間	60分
科目目標	デザインに関わる法令の概要を知り、適切な広告・デザインを作成する。		
コマ目標	景品表示法		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

	学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 ( 分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開  情報提示 ( 分)  学習活動 ( 分)	新しい知識や 事項の提示	景品表示法	誤認表示、景品額の制限、公正競争	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ ( 分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

コマシラバス

科目名	デザインと法令	時間	60分
科目目標	デザインに関わる法令の概要を知り、適切な広告・デザインを作成する。		
コマ目標	健康増進法		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 ( 分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 ( 分) 学習活動 ( 分)	新しい知識や 事項の提示	健康増進法	虚偽誇大表示、違反事例	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ ( 分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインと法令	時間	60分
科目目標	デザインに関わる法令の概要を知り、適切な広告・デザインを作成する。		
コマ目標	インターネット消費者取引広告表示		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 ( 分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 ( 分)	情報提示 新しい知識や 事項の提示	インターネット消費者取引広告表示	フリーミアム、ロコミサイト、フラッシュ マーケティング、アフィリエイトプログラ ム、ドロップ SHIPPING等	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ ( 分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインと法令	時間	60分
科目目標	デザインに関わる法令の概要を知り、適切な広告・デザインを作成する。		
コマ目標	不当価格表示		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 ( 分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 ( 分) 学習活動 ( 分)	新しい知識や 事項の提示	不当価格表示	販売価格表示、二重価格表示、割引率 又は割引額の表示等	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ ( 分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## コマシラバス

科目名	デザインと法令	時間	60分
科目目標	デザインに関わる法令の概要を知り、適切な広告・デザインを作成する。		
コマ目標	屋外広告物条例		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 ( 分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 ( 分)	情報提示 新しい知識や 事項の提示	屋外広告物条例	設置位置等基準、既成概念、禁止地域	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学習活動 学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ ( 分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		まとめ	

## 9.3.9 中国の色意匠文化コマシラバス

## コマシラバス

科目名	中国・台湾の色文化	時間	60分
科目目標	中国・台湾人旅行者向け商品や広告に、文化的裏付けをもったデザインが行える。		
コマ目標	陰陽思想		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢・計画総合評価		

学習段階	受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起		
	学習目標の提示		
	前提条件の確認 (復習)		
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P1~2	陰陽思想
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)		
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説
まとめ (10分)	評価		
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		全体のまとめ

## コマシラバス

科目名	中国・台湾の色文化	時間	60分
科目目標	中国・台湾人旅行者向け商品や広告に、文化的裏付けをもったデザインが行える。		
コマ目標	五行思想		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢・計画総合評価		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P3~4	五行思想	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		全体のまとめ	

## コマシラバス

科目名	中国・台湾の色文化	時間	60分
科目目標	中国・台湾人旅行者向け商品や広告に、文化的裏付けをもったデザインが行える。		
コマ目標	陰陽五行説		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢・計画総合評価		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P5~9	陰陽五行説	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		全体のまとめ	

## コマシラバス

科目名	中国・台湾の色文化	時間	60分
科目目標	中国・台湾人旅行者向け商品や広告に、文化的裏付けをもったデザインが行える。		
コマ目標	中国の吉祥意匠		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢・計画総合評価		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認 (復習)			
展開 情報提示 (5分) 学習活動 (30分)	新しい知識や 事項の提示	P10~15	中国の吉祥意匠	
	学習方法の提示 (理解を促進する 手法)			
	学んだ事項の練習	確認テスト	確認テスト	
	練習に対する フィードバック	確認テスト解説	確認テスト解説	
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返り と次回の講義の 予告		全体のまとめ	

コマシラバス

科目名	中国・台湾の色文化	時間	60分
科目目標	中国・台湾人旅行者向け商品や広告に、文化的裏付けをもったデザインが行える。		
コマ目標	台湾・中国人向けパッケージデザイン作成実習		
評価方法	授業態度・課題取り組み姿勢・計画総合評価		

学習段階		受講者の学習活動	講師の指導・支援	評価の観点
導入 (5分)	注意喚起			
	学習目標の提示			
	前提条件の確認(復習)			
展開 情報提示(5分) 学習活動(30分)	新しい知識や事項の提示			
	学習方法の提示(理解を促進する手法)			
	学んだ事項の練習	台湾・中国人向けパッケージデザイン作成実習	台湾・中国人向けパッケージデザイン作成実習	
	練習に対するフィードバック			
まとめ (10分)	評価			
	学習内容の振り返りと次回の講義の予告			

## 10 開発教材評価と委員会活動評価

### 10.1 人材育成協議会の開催

以下の日程で人材育成協議会を開催した

日時	2021年1月29日(金) 15:00~17:00
場所	—
方法	オンライン会議
議題	開発教材評価・意見 2020年度委員会活動評価
会議資料	①「動画教材のポイント」：動画教材の解説を行った動画 <a href="https://youtu.be/i2qQ5AIHt5Y">https://youtu.be/i2qQ5AIHt5Y</a> ②「動画教材サンプル」：動画教材のサンプル <a href="https://youtu.be/Hj4zxXCSJYI">https://youtu.be/Hj4zxXCSJYI</a> ③「動画教材全体イメージ」：教材一覧 HP <a href="http://anabuki-cs.jp/kbc_design_bd/">http://anabuki-cs.jp/kbc_design_bd/</a>

表 10-1 人材育成協議会の開催

### 10.2 開発教材への意見・質問

●いかに継続してもらうかが以前からの課題。基本的に個人学習だが、定期的にチームでの学習を盛り込むことを考えている。

●座学で基本を学んでワークショップへの参加を想定していたが、逆にワークショップを先に受講した後、必要と感じた部分を動画から選んで学ぶ方法も継続的により深い知識を得られると感じた。両方をうまく活用して学べるようにできるシステムをと考えている。

●ワークショップを受講するタイミングや受講期間の流れはどうなっているのか？

(事務局)

○初めに動機づけのワークショップを行い、次回のワークショップ日程を案内する。その間に動画で受講しておいてほしいところを伝える。同時並行で学習を行うことで、基本的な部分を理解するイメージで考えている。

●受講者は受講後も、動画やテキストをダウンロードしてよいのか？また、補足の動画を作る基準はあるのか？

（事務局）

○開発教材は、ネット上ですべての人々に公開し、受講後も視聴やダウンロードが可能。補足動画は、すべての分野を作成する予定。

●プログラム完成後、テキストは毎年継続的に使用できるが、ワークショップはどうなるのか。動画などにする予定なのか？

（事務局）

○事業委託終了後は、過去の公開講座やワークショップを「事例」として公開する考え。

●プログラムのタイトルに「ベーシック」という文言が入っているが、さらに発展した「アドバンス」へ繋がっていくのか？

（事務局）

受注先の国、完成したプログラムを取り入れた企業などからの要請等があれば制作する可能性はある。今回は入職3～5年目の人をターゲットとしたカリキュラムとなっているので「ベーシック」という文言を入れている。

### 10.3 2020年度委員会活動評価

- わかりやすい説明だった。内容を考えるとどうしてもこれだけのボリュームになってしまうのかと思う。具体的に公開講座などを含めどのようにわかりやすく伝えていくか、引き続きの課題かと感じる。
- テキスト化すると内容がマーケティング寄りになってしまう。具体的な手法をどれだけ理解してもらえるかを検討すると学びが広がっていくと感じた。
- これだけの内容を理解できることは良いと思う。
- 公開講座のワークショップで得られたものが多かった。テキストでそこを伝えられるか、視聴したいと思わせる動画かなど、難しい課題もあると思う。
- 入職3～5年目の現場を知っている人たちが、プログラムで学んだことが「活かしている」事を成長として実感できるかが課題と感じる。
- 委員会に参加することは自身の勉強になった。テキストだけではなく、ワークショップなど体感できるコンテンツだと理解度が増すと思う。
- 配信した映像に、成功事例として他の動画にもつながることができるコンテンツになれば、学ぶ理由を理解しやすいのではないかな。
- コロナ禍の影響を通じて、お客様の「インサイトや本質」を見極めたマーケティング&提案企画力、状況に合わせ軌道修正していく課題解決力の2点の必要性を痛感しております。テキストにはこの点が盛り込まれていた。根本はテキストだけでも十分に学べると感じた。
- 内容が多いのでモチベーションを保つ工夫は必要。
- 学んだ内容と、実践（実際の現場）でのギャップをどう埋めていくか。ワークショップの内容に盛り込んでいくと、受講したいという動機、参加した意味に繋がると思う。
- 地域課題について I HAVE A PLANではなく、I HAVE A DERAM を描けるデザイナーを育成されると、沖縄の観光に寄与されるのではないかと思います。
- デザイナーが商品開発を行う際、多くの悩みがあることを知ることができた。
- デザイン系の学科では技術の学習が中心となってしまう。企業との連携を通じて、ニーズを掴んだ商品開発プログラムを行っている。学生の成長に有効だと感じている。
- 卒業後、3年程度の人々が感じる課題や、その解決に向けた取り組みが気になる。
- キャリアを積んでいくことによって、多くのことを学ばないといけな、学び続けることが大事。
- デザイナーの人々の学びに興味がある。
- ユーチューバーのような面白い動画であれば、デザイン系の人でも視聴しやすいのではないかな。

- 学びのスタイルが堅苦しいものでなければ学びやすいのではないかと思う。
- 受講者の「モチベーション」が何かが大切。
- チューター的な立場の人が日々アドバイスしてくれる仕組みも必要なのでは。声掛けがモチベーションにも繋がるのではないか。
- 数年間にわたり使い続けられる教材を目指すの良いと思う。
- 受講前と受講後の成長感や達成感を図れるスケール（基準や方法）がないかと思う。

## 議事録

## 第1回人材育成協議会 議事録

開催日時	令和2年8月28日(金) 15:00~17:00
形式	動画・資料を使った書面会議 (会議形式に関する特記事項) 会議形式に関しては、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、予定していた日程並びに会場ではなく各委員への資料並びに映像を通して内容を説明。その後頂いた質問並びにご意見を集約し、議事録にとりまとめた。
出席者	【検討委員(5名)】敬称略・順不同 ①株式会社 名護パイン園 企画部部长 松本 龍也 ②株式会社 宣伝 営業本部 バイスディレクター 大城 直樹 ③ギルドオキナワ 株式会社 沖縄クリエイターズ結 取締役 アートディレクター 久田 友太 ④沖縄市経済文化観光振興課 課長 安慶名 豊美 ⑤学校法人麻生塾 荒木 俊弘
議題	議題1 プログラム概要説明 議題2 プログラム内容に関する意見交換
プログラムに関する質問と回答	【荒木委員】デザインに携わる人が対象とのことですが、どのような業界、職種の方を想定されているのでしょうか。 〈回答〉プログラムの対象はデザイン並びに観光の業界で活躍できる人材の育成としていますが、まずスタートの段階ではデザインの業務に従事されている3年から5年の職務経験をお持ちの方を想定しています。  【荒木委員】ADVANCEについては集合研修でしょうか。 〈回答〉学習時間の確保、仕事をしながらの学びの負担軽減を目指し、ADVANCEは通信教育を中心とした自主学習を想定しています。  【荒木委員】MEETINGは6時間という長い時間を確保されていますが、外部での発表、評価を行うのでしょうか。それとも内部での評価でしょうか。 〈回答〉MEETINGは人的ネットワークの構築も目的としていているので、グループワークが中心です。最終発表段階では、外部経験者からのアドバイスを頂く場も設けたいと思います。その際に成果を図る評価を入れるかは今後の検討課題と致します。  【荒木委員】目指す人物像にある「総合デザイン」とはどのようなイメージでしょうか。 〈回答〉広義で「課題解決手法」と捉えています。市場調査や顧客からのヒヤリング、各種データ分析などデザイン的手法を活用し、観光産業や観光地が抱える課題解決に結

	<p>びつけるための知見を習得します。</p> <p>【久田委員】このプログラムの期間は、どのくらいを想定されていますか？</p> <p>&lt;回答&gt;主学習、グループワークを含み約6カ月を想定しています。</p> <p>【大城委員】BASIC プログラムの必修科目以外で、受講者が選択を行わなかった講義については、講座の範囲外で受講（閲覧・視聴）することは可能になるのでしょうか？（動画でのアーカイブや資料としてのストックなど）</p> <p>&lt;回答&gt;各講座ごとに講義内容の動画を作成します。受講生は Web 上にある映像を利用した選択後の必修科目以外の受講も可能です。</p>
<p>プログラムに関してご意見、ご感想があればご記入ください。</p>	<p>【松本委員】</p> <p>「デザインやマーケティング、法律など幅広い知識を持ち、クライアントに総合デザインの提案ができる 10 年後の未来を切り拓くヒトを育成します。」コンセプトとてもシンプルで分かりやすく良いと思います。</p> <p>今観光業界で求められている事は地元資源である人・物・サービスを止めない事です。弊社に置き換えると地元農家が大切に育ててくれた特産物をお客様が沖縄に来れない中かつ動けない中で、どう販売していくか&amp;どうプロダクトにしていくのか。すべてマーケティング×デザインです。</p> <p>消費者行動リサーチをしながら戦略/戦術を立てるマーケティングと、お客様へ訴求出来る確率が高いデザインを組み合わせしていく作業はとても困難です。自分本位なものの、自己満足的なデザインではなくマーケティングとのバランスは重要です。又、販路拡大には現在越境 EC や海外取引なども含めて国内外への PR も必要不可欠です。その中で法律や国独自の慣習はある程度までは調べ上げないといけません。その調べ上げる手法を理解しているのと、していないのでは成果が変わってくると思います。</p> <p>今後の沖縄観光は SDGs/ワーケーション/ローカル/孤立アウトドア/ロードツーリズムなど様々なコンテンツにぶつかって進化していくと思います。プログラムを通して、柔軟かつ貪欲に案件に取り組むデザイナーが生まれる事を期待しておりますし、そんな人材と一緒に育てていきたいと考えております。</p> <p>弊社は教育のプロでも広告代理店のような PR のプロでもありませんが、消費者行動リサーチや現場マーケティングからの統計分析を基礎に 40 年間会社経営をさせて頂いております。弊社に足りないのはそれをデザインする力と考えております。当プログラムが弊社にとっても私個人にとっても今後の財産となるように努めて参ります。</p> <p>&lt;委員会事務局&gt;</p> <p>貴重なご意見ありがとうございます。これまでのお客様の声とデザインの連動、それを実現するための新たなる知見の習得などの課題解決の端緒になることを念頭にプログ</p>

ラム作成に取り組みます。

【久田委員】

実施の際に、企業（依頼側）からの参加者と、作り手側の営業やプランナー、デザイナーなどの参加者のバランスや、どういう人に参加して欲しいか、ペルソナを想定しておいても良いのではと思う。

プログラムで成果発表があるので、各チームのクオリティを上げるためにメンター役割の方や、「参加者の質」も関わってくるのではと思う。できる人が学び直しても、あまり意味がないかもしれないが、できなさ過ぎる人が参加しても上手くいかないのではと考える。意欲があり、学んでチャレンジできる人に参加してもらうために少し縛りを入った「参加者の規定」をつくってもいいのではと考える。参加者の属性（経験年数や業務内容、デザイナーなら実績など）と受講動機の提出など。

成果発表の際には、受講企業の代表や役員などに参加してもらえる仕組みにすれば、直接どう感じたか意見を聞く事もでき、より良くしていく事に繋がるのではと考える。

<委員会事務局>

貴重なご意見ありがとうございます。受講生の募集、構成に関しては、取り組まなければならぬ課題であると実感しております。今後プログラムの構築と並行して受講生の募集についても討議を深めて参ります。

【安慶名委員】

プログラムの特徴をみると「都市経営プロフェッショナルスクール」(ppp-ps.net)が参考になるのではないのでしょうか？こちら通信とリアルを組み合わせ、選択というか、さらに学びたい人向けの副読本と課題レポートもあるので割と似ていると思います。

学習スタイルは1科目あたり約20分×4~7回のレクチャー映像があります。小レポートと最後に1000字程度のレポートプラスと課題図書レポートが課せられます。レポートは、受講生同士でコメントをつけあい（コメントをつけないと次の動画に進めない仕組みになっています）、さらにOBOGがコメントを付ける仕組みになっています。全体で16科目あります。

集合研修が2度、実地研修が2回（これは自分で探して実費で参加）、全部で5カ月ぐらいの講座です。講座終了後も、講師も含めてお互いが相談し合えるように関係性づくりもFacebookを活用して行っています。受講生同士、何を行っているかがわかると刺激にもなるし仕事のつながりも持てるので、終了後にもつながりがもてる工夫があってもよいと思います。

<委員会事務局>

貴重なご意見ありがとうございます。ご紹介頂いたプログラムも参考とし、今後の内容充実に努めます。特に映像教材の内容、受講者の学習内容定着の確認方法、受講生間のネットワーク構築支援などは重要課題として研修してまいります。

【安慶名委員】

内容は特に意見は有りませんが誰が教えるのかはとても重要だと思います。講師の人物像も次回は見せていただけませんか？特に「経営感覚」は実践者からしか学べません。また、観光×デザインはさらにその先をチャレンジしている人がふさわしいと思います。

<委員会事務局>

貴重なご意見ありがとうございます。

今回のプログラムは沖縄でスタートしますが、将来的には全国への普及を念頭に置いて作られてゆきます。その中で担当する講師にも求められる経験、知見を具体的に示せるよう検討いたします。

## 第2回人材育成協議会 議事録

開催日時	令和2年12月11日(金) 15:00~17:00
場所	インターナショナルデザインアカデミー 7階
形式	直接参加及びオンライン会議
出席者	<p>【検討委員(11名)】敬称略・順不同</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・沖縄市経済文化部観光振興課 課長 安慶名豊美</li> <li>・学校法人龍澤学館 理事法人本部長 龍澤尚孝</li> <li>・学校法人麻生塾 麻生専門学校グループ 国際交流センター校長 荒木俊弘</li> <li>・株式会社宣伝 営業本部 バイスディレクター 大城直樹</li> <li>・GUILD OKINAWA 株式会社 取締役 アートディレクター 沖縄クリエイターズ結久田 友太</li> <li>・株式会社名護パイン園 企画部部长 松本龍也</li> <li>・学校法人KBC学園 鈴木幹直、前川潤平、謝敷宗邦、仲宗根真、山城豊(オブザーバー)</li> <li>・株式会社 穴吹カレッジサービス 広原敬幸</li> </ul>
議題	<p>議題1 プログラム内容説明</p> <p>議題2 公開講座 実施報告</p> <p>議題3 受講環境を整えるための意見交換</p>
配布資料	<p>資料① プログラム検討委員名簿</p> <p>資料② カリキュラム関連図</p> <p>資料③ 観光業の生産性向上に資するビッグデータに対応した観光人材育成プログラム 開発教材</p> <p>資料④ 公開講座実施報告書</p> <p>資料⑤ 第1回 プログラム検討委員会 議事録</p>
会議概要	<p>鈴木の挨拶の後、今年度より就任頂く荒木委員紹介。その後仲宗根進行の下で議題を進める。議題1・2の後、各委員より質問。その後、議題3へ移った。最後に仲宗根より次年度の予定を確認し終了。</p>
議事	<p><b>議題1：プログラム内容説明</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・資料②カリキュラム概要を仲宗根が説明</li> <li>・資料③を広原が説明</li> </ul> <p>企画提案力を育成するプログラム</p> <p>デザイナーが「オペレーター」から「クリエイター」へ</p> <p><b>必要な時に見てもらえる教材を目指す</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・アピールや裏付けなどができる力を習得する。</li> <li>・その知識を踏まえた「企画書の書き方(必修科目)」</li> <li>・30分ほどで読み終わる教材だが課題を出し、企画を作成してもらうため24時間程</li> </ul>

度かかる。

- ・自ら発想して、課題解決や新たな企画を実現させる「トリプルシンキング」クリティカルシンキング（本当に正しいのかと疑問を持つ批判的思考）ラテラルシンキング（さまざまな視点から自由に発想する水平的思考）ロジカルシンキング（物事を体系立てて整理する論理的思考）

- ・デザインと法令（表示方法について）

#### **総合デザイン力の育成**

マーケティングの理論、概論、リサーチ、リレーションマーケティング、「デザイン」のためのマーケティングツール

#### **地域課題解決力育成**

インバウンドマーケティング JNTO 訪日旅行データハンドブック。必修だが内容が多いため、自分が興味のある国をピックアップしてよい。

#### **テキストについて**

- ・デザインに特化したマーケティングを学ぶ
- ・中国、台湾の文化を学ぶ → 色の文化に合わせたデザイン

#### **質疑応答**

（松本委員）教材映像（動画）は制作したのか？

（広原）次年度に制作予定なので、現時点では無い。

（松本委員）テキスト（文字）だけでは少し難しいので、教材映像はよいと思う。

（荒木委員）必修と選択があるが、必修のみ履修で、目的としている知識習得になるのか

（仲宗根）

実習の際、理解の差が大きいと実践に支障が出る可能性があるため、必要最低限の知識として必修科目は受講してもらおう。選択は受講者の持つスキルや興味によって選んでもらうプログラムとしている。

（松本委員）これから作成するテキストは「文字」が中心なのか。「絵」や「図」が多いのか。マーケティングは各分野につながっているので絵や図があれば習得が上がると思う。

（広原）退屈しないよう、工夫して次年度動画を制作したい。

(久田委員) フレームワークを学んで、それを使えるかどうかが重要。受講後に実践していくことが大事。途中で「実技」や「演習」があるとよいと思う。

#### 議題 2：公開講座 実施報告

- ・資料④をふまえて仲宗根が報告
- ・ワークショップを重点的に取り入れた
- ・社会人の受講者は主に入社 5 年目程度 (20 代後半から 30 代前半)
- ・参加者たちのネットワークを構築する目的も達成されたと感じる
- ・社会人は教師 (指導者)、学ぶ仲間を重要視。
- ・モチベーションを保つために、ワークショップの取り入れ方が重要
- ・予想通り「学習時間の確保」を気にしている受講生が多い

#### 受講者感想 (報告書より一部抜粋し紹介)

- ・社会人が学生と一緒に参加できたことはよかったと思ってもらえた。
- ・学生より「左脳を使う」ということを今まで考えたことがなかったという新しい発見の意見。学生からも社会人と交流できたことがよかったという意見があった。今後も学生と社会人の融合も考えていきたい。

#### 質疑応答

(安慶名委員) 主催者側の目的とその目的が達成されたかどうか。

(仲宗根) 公開講座の実施目的として学習の継続、学ぶことの大切さについて動機付けを行った。また継続して学習する動機付けとなるような講座を講師にお願いした。受講者のアンケートからの反応では、新しい分野の学習に興味を持っていただけたと思う。

(荒木委員) 社会人の受講者はデザイナーの方が中心か？

(仲宗根) 広告代理店、デザイナー、デザイン関係の仕事に就いている人で、中には 5 年以上の中堅レベルの人もいた。

#### 議題 3：受講環境を整えるための意見交換

(大城委員) 公開講座に弊社の女性社員 (中堅) が参加した。仕事をしているから気付くこともあり、すぐ実践に移したい内容だった。各所にグループワークがあり、知識だけではなく実践できる点、講師が非常によかった。テンポよく早いと感じるところもあったので、つまずいた時のフォローが重要だと感じた。

広告代理店、マーケターに受けてもらいたいと感じたが、リモート中心で受講する環境ではレベルが高いかもしれないので文字だけではなく、視覚的に理解できるようにしてほしい。学ぶ意識が高い受講者でないと難しいかもしれない。

(仲宗根) 公開講座を実施する点で、誰が講師をするかということが重要。今後、すべての会場で同じ同レベルので実施できるか次年度、3年目に向けて考えていきたい。

(久田委員) 内容ボリュームがある。実際、デザイナーがここまで考えて仕事を実践できていないと感じる。デザインと観光にはアートディレクション(視覚的表現方法)が関係してくると思うので、この点は実践していくことが大切。

受講者のターゲットとして、デザイナーというよりはデザインシンキング(デザイン思考)を身につけたい人にしてほしいのかもしれない。動画の中で誰が講師になるかが重要だと思う。

内容量が多かった。受講直前は理解度も高く深まるが、継続して実践できるということが大切。現状としては継続実践していくことが難しいと思う。

(仲宗根) カリキュラムを作るうえで、受講者のバックボーンを絞って考えていこうと思っていたが、様々な職業経験の方がいてもいいのではないかと感じた。

(松本委員) 内容が観光業の生産性向上につながるもの。いくつかの候補から「インバウンドマーケティング」が選ばれたのか。「マイクロツーリズム」や「非接触」「オンライン」などの内容に置き換えることはないのか。今回の講師(坂口氏)と同レベルの講師がいるかどうか。理解しやすい資料作成、現場で学べるかなどが気になる。

(仲宗根) 近年は社会的な情勢が大きく変化し、特に今年はコロナ禍で1年前とは環境が全く変わっており、今後も大きく環境が全く変わってしまうことがあるかもしれない。予測できない変化に対応できるか、つまりは常に学び続けられるかどうかが重要であり、そのきっかけになるプログラム作りをめざす。

(松本委員) 今後も基本的にはインバウンドマーケティングを基本とした内容なのか

(仲宗根) インバウンドは基本カリキュラムとして進めてゆく予定。

(安慶名委員) 公開講座のアンケート結果から「誰が教えたか(講師を務めたか)」という点が重要だと感じた。事前に事務局から「都市経営プロフェッショナルスクール」についていくつか質問があったので回答したい。

#### 参加者について

8~9割が公務員、ベテランから若手まで幅広く参加している。参加については所属先が費用負担していることが多いが、一部は自費で参加している方もいらっしゃるり、おおよそ30名程度が一緒に学んでいる。

#### 学習の進捗について

レポートのボリュームがかなり大きいので、途中実施される集合研修に合わせて進める人が多い。最終的には7~8割の参加者がプログラムを修了していると思

われる。このプログラムの目的は学んだあと、どのように実践するかがメインなので、人とのつながりを重視した内容になっている。

#### 学習へのサポートについて

過去のプログラムを修了した卒業生がアシスタントコーチに入り受講生のサポートを行う。具体的には、受講生のレポートにコメントをくれたり、SNSを利用して激励のメッセージを送ってくれるなどのサポートを行っている。様々な人からの反応は学習を続けるモチベーションにもつながっている。

また、講義や集合研修を担当される講師がその業界で名の通った方々なので、このような人から学べるという事も受講生の一つの学ぶモチベーションにもなっていると思われる。

(仲宗根) 参加者間の学びに対するモチベーションに差はあるのか。

(安慶名委員) プログラムに参加した経緯(自主的か否か)にもよって多少差があるような気もする。

(荒木委員) 受講期間、自分が成長できているかどうかを感じられるか、1つひとつ階段を上るように成長実感できるかどうかが大変。マーケティングを学ぶ理由、ターゲット層(入職5年目)というのはわかったが、内容がインバウンドマーケティングにつながっているかどうかはわかりにくいと感じた。

(仲宗根) 学んだ内容をどう職場で発揮するか、職場から受講者の成長度合いがわかりにくい。ということ踏まえていく必要がある。また受講者のターゲットは、受講生募集にも関係しているので今後検討していく。

その他: 本日の参加お礼(鈴木)

今後の予定を確認(仲宗根)

(終了)

## 第3回人材育成協議会 議事録

文部科学省事業 専修学校リカレント教育推進プロジェクト <b>第3回 プログラム検討委員会 議事録</b>	
開催日時	2021年 1月29日(金) 15:00~17:00
会場並びに 開催方法	KBC学園 泉崎校舎 5階 ZOOM 利用によるリモート方式にて開催
出席者	(プログラム検討委員) ・沖縄市経済文化部観光振興課 課長 安慶名 豊美 ・学校法人龍澤学園 理事法人本部長 龍澤 尚孝 ・学校法人麻生塾 麻生専門学校グループ 国際交流センター 校長 荒木 俊弘 ・株式会社宣伝 営業本部 バイスディレクター 大城 直樹 ・GUILD OKINAWA 株式会社 取締役 アートディレクター 沖縄クリエイターズ結 久田 友太 ・株式会社名護パイン園 企画部 部長 松本 龍也 ・学校法人KBC学園 鈴木 幹直 仲宗根 真 (教材説明) ・株市会社 穴吹カレッジサービス 広原 敬幸 (議事録作成) ・学校法人KBC学園 東 知範
議題	議 事 議題1 テキスト内容並びに次年度制作動画教材について 議題2 次年度スケジュールと今年んどの活動評価について 21年度委員会日程並びに21年度公開講座について
配布資料	事前送付 資料① 動画教材のポイント 資料② 動画教材イメージ 【トリプルシンキング】26ページ「オズボーンのチェックリスト法」より 追加資料 「トリプルシンキング」テキスト(PDF) 資料③ 動画教材ホームページイメージ
会議概要	仲宗根よりスケジュール、配布資料の確認後、鈴木が挨拶。その後仲宗根進行の下で議題を進める。議題1で仲宗根、広原氏より教材について説明。説明後、各委員より感想・意見。その後、議題2に移り、仲宗根より次年度のスケジュール概要を説明し、各委員より今年度の振り返り、感想を承った。鈴木の挨拶にて終了。

目次	<p><b>議題1：プログラム内容説明</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・資料②を仲宗根が説明</li> <li>・動画教材について広原氏が説明</li> <li>・資料② 「デザイン」×「観光」 （仲宗根）</li> </ul> <p>画面共有を使って説明、解説。</p> <p><u>目指す人材像</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企画提案</li> <li>・地域の課題解決</li> <li>・総合デザイン</li> </ul> <p><u>学び方</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実習系授業（座学）</li> </ul> <p>必修科目と個人の意欲、学習状況にあわせた選択科目</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ワークショップ形式の授業（実践）</li> </ul> <p>講義で学んだ知識をワークショップにて実践</p> <p><u>ポイント</u></p> <p>専門以外の分野を学ぶ（異なる2つの分野）メイン教材はテキスト、補助教材として動画を利用各科目とも、講義 → 実践の学習方法</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・広原氏より教材の説明</li> </ul> <p><u>これまでの通信教育の段階</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>①テキスト、紙媒体で受講生に配布</li> <li>②講義の様子を録画して配布</li> </ol> <p>今回作成した動画は、基本テキストで学び、受講内容で難しいところ、わかりにくいところがあれば動画を視聴する形式。原則は、テキストを使って個人のペースで学ぶ、自主学習をメインとする。受講生の講義内容の補足として、必要部分については動画教材を利用。</p> <p><u>動画に対する感想、質疑応答</u></p> <p>（久田）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・すべてを受講するにはどのくらいの時間になるのか？</li> </ul> <p>（仲宗根）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・選択する人にもよるか、100時間を超えることもある。</li> <li>・いかに継続してもらおうかが以前からの課題。基本的に個人学習だが、定期的にチー</li> </ul>
----	---

	<p>ムでの学習を盛り込むことを考えている。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>座学で基本を学んでワークショップへの参加を想定していたが、逆にワークショップを先に受講した後、必要と感じた部分を動画から選んで学ぶ方法も継続的により深い知識を得られると感じた。両方をうまく活用して学べるようにできるシステムをと考えている。</li> </ul> <p>(安慶名)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ワークショップを受講するタイミングや受講期間の流れはどうなっているのか？</li> </ul> <p>(仲宗根)</p> <p>初めに動機づけのワークショップを行い、次回のワークショップ日程を案内する。その間に動画で受講しておいてほしいところを伝える。同時並行で学習を行うことで、基本的な部分を理解するイメージで考えている。</p> <p>(大城)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>受講者は受講後も、動画やテキストをダウンロードしてよいのか？</li> </ul> <p>(仲宗根)</p> <p>原則、ネット上ですべての人々に公開する。</p> <p>(大城)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>補足の動画を作る基準は？</li> </ul> <p>(広原)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>すべての分野を作成する予定。受講者が自身の進捗状況で視聴できるようにする。</li> </ul> <p>(大城)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ある程度の知識がある人が、辞書的に動画だけを活用することも可能か</li> </ul> <p>(仲宗根)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>可能であり、またそのようにも活用してほしい。</li> </ul> <p>(荒木)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>プログラム完成後、テキストは毎年継続的に使用できるが、ワークショップはどうなるのか。動画などにする予定なのか？</li> </ul> <p>(仲宗根)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>次年度は沖縄県ではテキストによる座学とワークショップを並行して行う計画。県外は公開講座も合わせて検討中。</li> </ul> <p>(広原)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>事業委託終了後は、過去の公開講座やワークショップを「事例」として公開する考</li> </ul>
--	---

え。また委員会を通じて検討を行い、別の方法も考察していきたい。

## 議題2 次年度スケジュールについて

21年度委員会日程並びに21年度公開講座について案内（仲宗根）

### ●2021年度委員会について

- ・第1回（8月）公開講座及び動画教材進捗状況について
- ・第2回（12月）公開講座報告 カリキュラム完成版案内
- ・第3回（1～2月）成果報告会

### ●2021年度公開講座について

- ・沖縄及び県外2か所程度での実施（10月～12月）
- ・対象：社会人+学生

## 質問

（荒木）

・プログラムのタイトルに「ベーシック」という文言が入っているが、さらに発展した「アドバンス」へ繋がっていくのか？

（仲宗根）

受注先の国、完成したプログラムを取り入れた企業などからの要請等があれば制作する可能性はある。今回は入職3～5年目の人をターゲットとしたカリキュラムとなっているので「ベーシック」という文言を入れている。

## 今年度の振り返り、感想

（大城）

・わかりやすい説明だった。内容を考えるとどうしてもこれだけのボリュームになってしまうのかと思う。具体的に公開講座などを含めどのようにわかりやすく伝えていくか、引き続きの課題かと感じる。

・テキスト化すると内容がマーケティング寄りになってしまう。具体的な手法をどれだけ理解してもらえるかを検討すると学びが広がっていくと感じた。

（久田）

- ・これだけの内容を理解できることは良いと思う。
- ・公開講座のワークショップで得られたものが多かった。テキストでそこを伝えられるか、視聴したいと思わせる動画かなど、難しい課題もあると思う。
- ・入職3～5年目の現場を知っている人たちが、プログラムで学んだことが「活かしている」事を成長として実感できるかが課題と感じる。

（松本）

・委員会に参加することは自身の勉強になった。テキストだけではなく、ワークショ

ップなど体感できるコンテンツだと理解度が増すと思う。

- 配信した映像に、成功事例として他の動画にもつながることができるコンテンツになれば、学ぶ理由を理解できやすいのではないか。
- コロナ禍の影響を通じて、お客様の「インサイトや本質」を見極めたマーケティング&提案企画力、状況に合わせて軌道修正していく課題解決力の2点の必要性を痛感しております。テキストにはこの点が盛り込まれていた。根本はテキストだけでも十分に学べると感じた。

(安慶名)

- 内容が多いのでモチベーションを保つ工夫は必要。
- 学んだ内容と、実践（実際の現場）でのギャップをどう埋めていくか。ワークショップの内容に盛り込んでいくと、受講したいという動機、参加した意味に繋がると思う。
- 地域課題について I HAVE A PLAN ではなく、I HAVE A DERAM を描けるデザイナーを育成されると、沖縄の観光に寄与されるのではないかと思います。

(龍澤)

- デザイナーが商品開発を行う際、多くの悩みがあることを知ることができた。
- デザイン系の学科では技術の学習が中心となってしまう。企業との連携を通じて、ニーズを掴んだ商品開発プログラムを行っている。学生の成長に有効だと感じている。
- 卒業後、3年程度の人々が感じる課題や、その解決に向けた取り組みが気になる。
- キャリアを積んでいくことによって、多くのことを学ばないといけない、学び続けることが大事。デザイナーの人々の学びに興味がある。
- ユーチューバーのような面白い動画であれば、デザイン系の人でも視聴しやすいのではないか。学びのスタイルが堅苦しいものでなければ学びやすいのではないかと思う。

(荒木)

- 受講者の「モチベーション」が何かが大切。
- チューター的な立場の人が日々アドバイスしてくれる仕組みも必要なのでは。声掛けがモチベーションにも繋がるのではないか。
- 数年間にわたり使い続けられる教材を目指すと良いと思う。
- 受講前と受講後の成長感や達成感を図れるスケール（基準や方法）がないかと思う。

その他：本日の参加お礼（鈴木）

以上 委員会を終了する。



2020年度文部科学省委託

「専修学校リカレント教育総合推進プロジェクト」

観光業の生産性向上に資するデザイン人材育成プログラム開発事業

## 2020年度 事業成果報告書

2021年3月 発行

学校法人KBC学園 インターナショナルデザインアカデミー

〒901-2131 沖縄県浦添市牧港 1-60-14