



観光マネジメント専攻

地方でも、世界と戦える 普遍の経営力が必要だ

立命館大学ビジネススクール(RBS)

ハイフレックスで
双方向の学び実現

立命館大学ビジネススクール（RBS）、大学院経営管理研究所）は、2024年「観光産業の企業・団体などでビジネスを創造するリーダーを育成する」「観光マネジメント専攻」を立ち上げた。ビジネスパーソンを対象にした「観光事業マネジメントプログラム」と学生を対象にした「観光事業キャリア形成プログラム」の2つのプログラムを開講。定期合宿0人1と国内の観光系学術院は最大規模を誇り、教授陣は専任、客員、非常勤講師を含めて約50人。学術系だけでなく、観光業界の各分野でホスピタリティ・マネジメントを実践してきた実務家教員も、フランスより所属する。国因有数の総合私立大学である立命館のさまざまなリソースやネットワークを活用できる点も魅力だ。

今年3月に初めての修業生を送り出した観光マネジメント専攻。40、50代を中心に、官公庁や交通、運輸業、旅行・宿泊事業のほか、不動産、教育、コンサルティング業、観光業に関わる幅広い業種の起業家など、幅広いバックグラウンドを持つ学生が集まる。

「最新設備と実務経験豊富な教授陣、多様な同級生。地方にいても時間と距離の問題を超越し、課題と向き合いながら視野を広げ、実践的な学びが得られる」とアヒルさんは、牧田正裕研究科長。会計学の専門家が、大分県別府温泉「ハートウオンパク」に開く暖かい、温帯地経営や旅館事情にも精通する人物だ。

RBS最大の特徴は「ハイフックス」と呼ぶオンラインとリアルを併用した

講義スタイル。各地からのアクセスに優れた大阪・梅田のキャンパスで、平日午後6時30分から、土日は終日開講する講義は、原則全てオンライン受講が可能だ。講義は、実例に基づき経営判断に至るまでを学ぶグループディスカッションが中心で、各学生が自分の課題も持ち寄ることから、より現場実践につながるはず。オンライン受講者もリアル同級生グループで議論に参加し、双方でのアクティブラーニングを実現している。

旅館経営にこそ、
問いを立てる力を

人手不足や生産コストへの対応に加え、国内の観光産業のグローバル化の中で、地方の宿泊産業もこれまでの経験則による経営だけでは難しい局面が来ている。牧田雅一郎氏は、単発の研究で対処療法は得られるが、今経営者が求めているのは、「国への経営に対する」として、正しく本質的な問いを立てる力だと指摘する。

例えば米国のホテルチェーンでは、異国の会計報告様式である「ニフォム」システムに対応できるかどうかで支配人要件になっている。そのようなホビエタリか？ マネジメントの世界標準を知った上、経営者のフレームワークによる経営判断を行っていくことは、日本の旅館ホテルが経営を持続し、さらに世界と戦うためには必要である。MRSAで取得できる「観光経営修士」は決して過剰スペックではない。地方の旅館ホテルの経営者、後継者は必ずBSで本物の経営力を得てほしい」と力を込めて語った。

理論と実践をつなぐ、RBS教授陣



宮口直人教授

に学ぶべき講義 宿
泊ビジネス未経験
者はもちろん、地
域のDMO関係者
にも受講を勧め
る。「宿泊費は旅
行費用の一部で
なく、経営判断を
基つて経営判断
を身に付けるこ
とが、経営者で
あるべきこと」

経営手法をどこまで継承し、どこから変えるべきか判断する転換期にある。こうした中、MB

Aで財務・マーケティングなどを体系的に学び、数値や論理を

「旅館経営」は、ファイナンスマーケティング、人事管理(HR)、AI活用など、旅館の全体像を7回で体系的に解説する。三つの講義を担当する宮口教授は、会計の専門家であると同時に、自ら長野県内で旅館を営む実務家でもある。

「旅館経営」は、ファイナンスマーケティング、人事管理(HR)、AI活用など、旅館の全体像を7回で体系的に解説する。三つの講義を担当する宮口教授は、会計の専門家であると同時に、自ら長野県内で旅館を営む実務家でもある。

経済への波及効果も大きい。地方の旅館は、経費の仕組みを適切に設計すれば、地域でさらに大きな役割を果たせるのではないかと宮口教授は話す。

宿泊業界向けの研修講師経験にも豊富な宮口教授は、「経営に苦しむ地方の旅館は少なくなっていく」と指摘する。家族経営の旅館は、世代交代を控へ、従来の

授業では、受講生それぞれの
実務経験を引き出すフィシリテ
ーションを重視する。宿泊業界
内の閉じたネットワークにとど
まらず、異業種の人々と交流し
自己投資を重ねることが経営革
新の契機になると強調。「迷っ
ているのならば絶対に来てほし
い」と呼びかけた。

大島知典准教授

性や利益も高めるための具体的な方法や考え方を紹介する。「サービス業の場合、経験や勘を頼りに、ある程度は事業を続け

に、経験則だけでない議論が求められるという。講義は主に、教科書やケーススタディを読んだ上で、事例や課題について議論するスタイル。課題発表と課題解決に向けた施策展

マーケティングと顧客サービスに専門とする大冨准教授。担当するのは「マーケティング」「サービス・ペーシジョン」「サービス・ペーシジョンのデザイン」など。このうちサービス・ペーシジョンでは、顧客に満足してもらえるサービスを提供し、その品質を維持・向上させるのが、生産より、その後の旅順経や交通

てのコレクターズを身に付ける。

RBSは実務家教員も多いが、大島准教授は「芸術系ながら自らゲストハウスを開業、運営する一面も持つ。理論と実務を往復しながら、実務家でもある院生の皆さんと共に経営改善などをすすめた」とい。

「R・Dは教授陣の字や
やヒジネススクールでの講
びに触れてもらおうと、各
専攻の説明会の他にも体験
クラスやセミナーイベント
を実施している。

観光マネジメント専攻で
は2月入試に向けて、10月
31日（土）に大阪梅田キャ
パスで、ハイフレックス
る。

西本恵子教授による「カ
ン説明会を開催。」「ヒ
ネススクール」などとい
「R・D観光マネジメント
専攻の特色」などについて
説明する。また観光・ネジ
メント専攻の在校生も参加
することから、ヒジネスス
クール生の生の声も聴け
る。

特別セミナーとRBS説明会
11月20日に東京で開催
オンライン説明会も随時

からは、JR東京駅から徒歩1分に位置する立命館東京キャンパスで、iComユニケートの岩下智之氏を講師に、「観光特別セミナー」インバウンドによるビジネス創造」を開く。同日には東京での対面説明会（事前申込制）も行う。



説明会・入試情報

在校生に聞く、RBS

日々さまざまな業務に忙しめられる宿泊業。RBSにはその宿泊業と二足のわらじをはく院生がいる。なぜRBSで学ぶに至ったのか。RBSで学ぶ魅力とは。現在1回生の夏原秀樹さん、タッセルホテル三葉白川・タッセルイン京都河原町1 案、企画営業統括支配人1に話を聞いた。

（聞き手は本社関西西支部・小林茉莉）

くことになりました（笑）。その後子猫も進学などをきくにつれ、京都のホテルで働くことにしました」

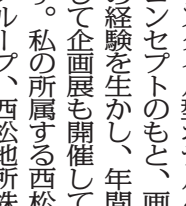
——進学は以前から考えていたのですか。

「いえ、コロナ禍がなければ考えなかったと思います。地方にいた時は観光客をどう呼んでくるかという工夫し、観光に面白さは

イフタル型ホテルというコンセプトのもと、回廊の縁側を生かして、年間を通して企画展も開催しています。私の所属する西松建設グループ、西松地所株式会社にとってホテル直営は新たな取り組みであり、経営と運営の違いや、観光事業におけるホテルの位置付け、収蔵造や時間軸の違いなどについて、社内だけでなく、

「学は考えていませんでした」

「[学]び直しを真剣に考え出した一番のきっかけは、23年に登場したペンA Iです。急速に発達した



夏原秀樹さん

のうちに履修可能上
単位を取得しました
—— 彼の大学院は
かったのですか。
「実は他にも調べ
すが、立地や会社員
ながら在籍できる時
やサポート体制など
ると、RBSが最適

「RPGを生としての生活はいかがですか。」

「学ぶことで学術的体系的に整理するの目的だったのですが、今は知れ尽くしたのと聞いて増えていく。学んだ分析方法や理論を

「科目履修の場合、業科が科目4万8千円なのですが、7回の

[illegible]

問いと学びと実践の循環が面白い

身なの。船乗りや外国文化が身近であり、これが有り、商船高等で学びながら、実習で訪れたスペインに引かれた。大学に留學するの、その後、コンパスのサタマリア号の復元、航海再現のプロジェクトなどに関わったのですが、元々好きだった美術に関わる仕事がないと、ホテル業界に身を置けた。ホテル業界に身を置

き、私も転職しました。『現在のホテルでは、ラ

の難しさも感じていました。そうした経験から、観光事業に上事における設計図書という、関係者が共通して理解し、議論できる『共通言語』が必要ではなにかと考えるようになった。営業をやった当初の観光経営修士(観光MBA)が取れるシネスクールが、通ることを知りながら、通ることを信もなく、進んで、24年には、『後O.T』はなくなり、宿泊予約経路がはらりと変わるのでは『業界界にハ・ラ・イム・シフト』が起るそれと考えるようになった。それと同時に観光業界や宿泊業について、これまで自分が体系的には何も学ばないと思い、に至るようになった。

「長年空手をやっているのですが、空手は単刀でなんの動きをするのかわからないという『不確信性』に

も全く分解して、この先必要としないもの、体系化、再編集したい。より質の高い『基本簿記』（全科目）が必要だと思い、RBSの牧田先生を紹介いただきました。ちょっと相談のつもりだったのですが、その場で入学を決めました。そのままだが、専ら修生となり、昨年度

たので、対面講義に参加しやすかったのも魅力でした。

——入試準備は？

「学修・研究・キャリア構想が必要でしたが、自分のままの業務を棚卸しする良ききっかけになりました。自分の疑問や何を解決したのかを整理して言語化することもできました。ただ、研究テーマは入るごとにどんどん変わると言われました。」

きた人の資源管理など、な
んとなくやっていたことが
体系化されてここでもクリ
アに見えるし、自分が次に
打つべき事も明確になるよ
うに感じています」

——時間や受講料などの
悩みはありませんでした
か。

「科目等履修生として各
ターム週2、3コマずつ取
つたのですが、200分の
講義に、最初は『えらい分
こにやってきました！』と思

今年3月に行われた、修了生5人による座談会

修了生が語る、RBS

[illegible]

RBSでは今年3月に修了した第1回修了生による座談会を実施した。大島知典准教授をファシリテーターに、5人の修了生が、「現場の課題意識から観るMBAへの進歩」「仕事や生活と両立する多様な学び方」「異業種の仲間との学びによる視野の広がり」「観るMBAの学びの先に描く、これから挑戦」をテーマに率直に語った。

◆座談会はこちら

