

2.今年度の成果

(1) 前期 6 講座、後期 5 講座の全 11 講座を開講

前期：飲食ビジネス概論、宿泊サービス概論、通訳サービス概論、サービスマネジメント論、スポーツビジネス論（集中講義）、インターンシップ特別コース

後期：国際物流概論、交通サービス概論、グローバルサービス経営入門、沖縄ツーリスト寄附講座旅行ビジネス論（集中講義）、富士通寄附講座情報とサービス入門（集中講義）

実習：宿泊）リゾートホテル見学・シティホテル見学・ブライダル施設見学

交通）航空会社施設見学・緊急時非難訓練体験・クルーズ船見学

物流）空港貨物ハブ見学

グローバル）レンタカー・ホテル・航空会社施設見学、機内サービス体験

通訳）同時通訳実習、泡盛酒造逐次通訳実習、首里城通訳ガイド実習

旅行）国際通りフィールドワーク、南城市フィールドワーク

インターンシップ）機内販売商品企画、web 制作企画、着地型旅行商品企画

外部講師：コンソーシアム機関、協力機関より 47 名招聘

受講者：述べ 391 名

(2) インターンシップ特別コース

日本トランスオーシャン航空と包括連携協定を締結したことから、「JTA×琉球大学インターンシップ特別コース」を設置。従来の職場体験型インターンシップではなく、新しく「価値創造型インターンシップ」として、機内販売商品企画、web 制作企画、着地型旅行商品開発企画を実施した。

機内販売商品企画では、宮古島をアピールする商品を機内販売するという課題に取り組み、マーケティング、商品調査、商談、販売計画、広報活動などを経て、2 ヶ月間限定で「ちゅらちゅらピアス」を販売し、売上額、売上数ともに目標を達成した。

web 制作企画では、宮古島をアピールし、若者の web 閲覧率を上げるという課題に取り組み、ペルソナ設定、取材、記事制作、広報活動を経て、「PHOTOGENIC TRIP」を制作、景勝地、お店などの web に記載された情報を twitter で拡散することで閲覧率向上を目指した。

着地型旅行商品企画は、東洋大学の学生との合同インターンシップで、沖縄に滞在中の外国人旅行者向けのツアーを企画した。2 週間で視察や商談などを行い、空手、泡盛、手作りかりゆし、インスタ映えスポット巡り、コザの夜街歩きの、5 つの旅を商品にし、JALJTA セールスの旅行商品として実際に発売した。

(3) グローカルサービス経営入門報告会

グローバルサービス経営入門の講義後に、3 週間に渡るチーム活動で、視察、インタビュー、アンケートなどを実施。それを元に作成した提案について、訪問先企業を招き、発表した。プレゼンをするだけでなく、会の運営にも携わり、自ら作り上げた会となった。協力企業 4 社に向け、企業間コラボレーション案や、キャンピングカーのラッピング、コンドミニアム滞在者向け地域情報や生活情報誌、グランピングの新スタイル、沖縄らしさの演出、機内誌の活用な

どの提案を行った。その後、企業の会議に参加しプレゼンを行ったチームもあった。

(4) サービス経営人材育成委員会の開催（9月、2月）

9月は、前期の報告と後期カリキュラムへの助言をいただいた。2月は後期の報告と、3年間の総括、新年度の事業、学部改組について報告をした。また、企業と学生の交流会を実施した。就職活動ではないところで、企業と学生が交流し意見交換ができる、貴重な機会となった。

(5) 包括連携協定締結

4月に株式会社かりゆしと包括連携協定を締結。昨年度締結した、沖縄ツーリスト、日本トランスオーシャン航空に続き3社目となる。今後の発展的・継続的な協力連携体制を構築し、価値創造型の教育に取り組んでいく。

(6) 自走化へ向けた取組

3年間の産学連携の協力体制を継続し、次年度は、7科目を継続して開講する。また、今年度合同インターンシップに取り組んだ東洋大学とは、次年度以降も協働していくこととなった。