

「高校生バスツアー」実施報告

① 経緯

神戸市立神港橘高等学校は、平成28年に開校した1学年8クラスの商業高校である。2年生から会計類型・情報類型システム開発コース・システム活用コースに分かれ学習している。システム活用コースの目標は、検定資格だけでなく調査、企画、プレゼン力など多方面な力を伸ばすことであり、特に「商品開発」の授業では形のないサービスを開発することに主眼を置いて取り組んできた。そして「地元の魅力を伝えよう」という視点から、観光会社と連携しバスツアーを開発した。幅広いお客様が利用でき、楽しむことのできる「高校生が立案したバスツアー」の企画・販売を続けて4年目となる。

② 今年度の目標と課題

昨年度は新型コロナウイルス感染症の影響により実施することができなかった。その無念を5期生で果たすために尽力した。今回のテーマは「高校生バレンタイン大作戦」である。高校生がマップを作り、チョコレートのお土産を渡することで他の一般的なバスツアーとの差別化を図った。行き先は「有馬温泉散策コース」と決定した。

③ コロナに対応するバスツアーの企画

“Withコロナ”の時代となった今、コロナ対策の徹底、密を避け安心してバスツアーに参加できることが求められる。そのため例年以上にバスの車内、換気状況に気を配りバスツアーを設定した。

④ 商品化までの取り組み

様々な制約がある中、安心・安全を念頭に企画を始めた。まず始めに、活用コースの生徒一人ひとりがバスツアーの企画を計画した。それをクラス内で発表し、活用コース全員の良いところを抜粋し、ツアーを作成した。その結果、「淡路島方面コース」「有馬温泉散策コース」の2つの企画を、連携させて頂いている神姫観光株式会社様に提案した。

その後、2つに分かれて実際にコースを生徒が体験をし、課題を集約し企画に磨きをかけた。そこで感じられたのは、時間設定の大切さ、季節を考えたコース設定である。時間は余裕を持ちすぎても時間が持たずにお客様が暇をしてしまう。少なすぎると、満喫せずに帰ることとなってしまう。それを肌で実感することができた。適切な時間設定を行うためには実際に自分で体験する必要があることを全員が感じることができた。次に、季節を考えたコース設定である。今回のツアーは、冬での実施を計画していた。企画を机上で考える上では楽しそうな企画でも、気温を鑑みると、少しつらいコースになってしまうこともある。そのため、「淡路島方面コース」では充実したコースの反面、外での活動が多く、2月の実施には少し不向きなコースであると気づくこともできた。これらを通して、生徒たちは下見の大切さを経験することができた。



⑤ 商品化してからの取り組み

下見の結果、神姫観光株式会社様との相談の結果「有馬温泉散策コース」で行き先が決定した。コースが決定してからの取り組みとして行った活動は大きく3つである。

1つ目は大々的な宣伝活動である。行った活動としては、「駅の商業施設でのチラシ配り」「学校ホームページへの掲載」「ネットニュースへの掲載」の3つである。チラシ配りでは、商業施設のイベントに参加させて頂き、チラシを配布し、ステージで実際に紹介トークも行わせて頂いた。合計で1000枚以上のチラシを配ることができ、「高校生バスツアー」の存在を少しでも広めることができたように感じている。

2つ目はさらなる現地の情報収集である。宣伝活動をするにあたって、かなりの数の質問に応じる必要がある。そのため、答えることができなければ、ツアーソのものへの不信感を募らす結果となってしまう。それを未然に防ぐためにも、それまで以上の情報収集を行った。情報収集方法はインターネットでの検索、現地での下見、SNSを用いた写真検索等である。

3つ目はバスガイドとしてのおもてなしである。全員ではないが、去年参加できなかった4期生を中心にバスガイドとしておもてなしができるよう、実際に行われているバスツアーに乗車し、ガイドさんの動きを勉強しに行った。そこでは学校では味うことのできない刺激を感じることができ、将来的にも役に立つ力を身につけることができた。

⑥ 新型コロナウイルス感染症拡大によるツアー中止

今回のツアーは13,000円の値段で販売をしていたが、県民割が適用となるため5,000円引きの実質8,000での販売となった。しかし、約9か月間かけて企画・宣伝してきたバスツアーであったが、新型コロナウイルス感染症の第6波の影響によりやむを得なく中止となってしまった。今までの努力もあり、中止でかなり落ち込んでしまっていたが、学んだことも多い。残念だけれど終わらないようにするために振り返りを丁寧に行った。

自分たちで考えた企画が商品化するという経験は高校生ではなかなかできない。そう考えると貴重な体験ができたと生徒たちは振り返っている。そこで学んだものとして、「お客様の立場になって考えることが大切である。」「知ってもらうことの難しさ」「集客するには宣伝活動に工夫が必要である」など感じたことも多く、決して無駄な9か月間ではなかったと思っている。今回5期生が学んだものが無駄にならないように来年度の6期生にバトンをつなぐことができることを願っている。

お客様に満足していただけるツアーを企画するには多くの知識と経験が必要となる。常に改善すべき点を検討しつつ、お客様に最高の旅をお届けできるよう来年度も精一杯取り組んでいきたい。コロナ禍の厳しい状況がいつまで続くかは分かりませんが、発売を開始できた際には一人でも多くのご参加を心よりお持ちしております。

⑦ おわりに

今回の取り組みを通して、サービス業に興味を持った生徒も多く、進路にも大きな刺激となっている。商業高校として実社会で活躍できる人材を育てることが、この取り組みを通して行うことができたことに達成感を感じている。これからも今ある活動だけに留まらないように走り続けていきたいと心から思っている。

