③「丹後ツアー企画」

～学びのフィールドは地域にあり～

―地域密着型の商業教育を目指して―



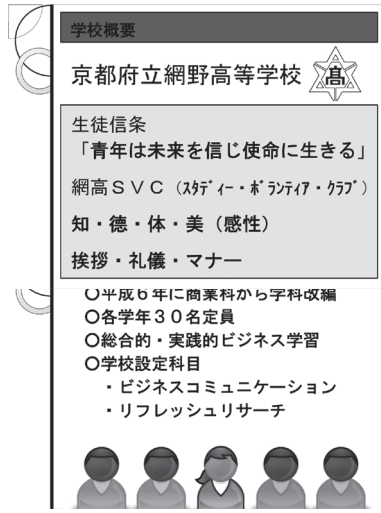
京都府立網野高等学校　教諭　廣瀬雅美

１．はじめに

京都府に海があることをご存じでしょうか。今年、京都府丹後地域では丹後王国建国1300年祭として、海の京都をテーマにさまざまなイベントが行われています。本日は、平成22年に世界ジオパークに認定された山陰海岸のすぐ側から参りました。京都府の丹後と言えば夏の海水浴や冬の間人ガニで知られています。そんな風光明美で観光資源が豊かな地域で商業教育に携わっております。

２．学校概要

本校は京都府北部の京丹後市網野町に位置しており、昭和23年４月に開校しました。現在普通科３クラス、商業クラスの企画経営科１クラスで構成されています。生徒信条「青年は未来を信じ使命に生きる」の精神にのっとり、網高SVC（スタディ・ボランティア・クラブ）に力を入れています。知･徳･体に加えて芸術などの美（感性）のバランスのとれた人間育成に努めています。挨拶・礼儀・マナーが校風でもあり、地域からの信頼も厚く、兄弟姉妹の入学者も多くいます。本校は地域に根差した、地域とつながる学校づくりに努めています。



京都府の高校生全体に占める商業科の生徒数が、ここ数年で全国最下位という厳しい状況の中、普通科志向が叫ばれて京都府の商業教育の存続の意義がますます求められていま

す。本校の企画経営科も例外ではありません。

企画経営科は平成６年に商業科から学科改編された商業の専門学科です。現在、各学年 30 名１クラスで構成しています。現在、教諭が３名、常勤講師が１名、非常勤講師が１名の５名体制で、就職・進学ともに対応できるように幅広いビジネス学習を展開しています。

各学年、学校設定科目を置いています。１年次はコミュニケーション能力を磨く「ビジネスコミュニケーション」、２年次は観光ビジネスに関する知識やサービスを習得し、地域活性化に向けて調査研究を行う「リフレッシュリサーチ」の授業があります。この科目は本科の特色にもなっています。豊かな観光資源に恵まれた地域に位置しているので、地域の方と地域活性化という共通の目標に向けた取組を比較的行いやすいと言えます。

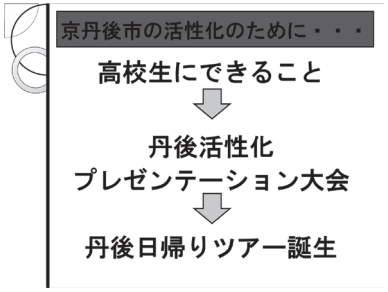
３．京都府丹後市について

京丹後市の丹後ちりめんをはじめ、地場産業の他に海岸線すべて国立国定公園に指定された素晴らしい景色、古代丹後王国の歴史伝説など、観光資源が豊富です。平成 14 年ごろは夏の海水浴や冬の間人ガニを中心に大きく成長し、年間の観光客が 220 万人までに達しました。近年、旅行ニーズの多様化や海外旅行の増加など、停滞する経済状況の要因によって、観光客が減少傾向にあり、大変厳しい状況になっています。

日本が観光立国を目指そうとしたその翌年、平成 21 年に京丹後市も観光立市を目指して観光振興計画が立てられました。そのコンセプトとして「住んでよし、訪れてよしの極上のふるさと」を目指して、行政だけでなく、観光関係団体、市民が観光立市の実現に向かって、それぞれの立場で取組むものと位置づけられています。

４．丹後の活性化に向けて（５年間の取組）

京丹後市の活性化のために地元の教育機関ができることは何か、市民や高校生の視点で何か企画できないかと考えました。そして、本校で地域活性化案を企画発表することとなり、丹後活性化プレゼンテーション大会を実施しました。当時の校長と学科長が市役所に出向いて協力依頼を図り、審査委員には市長をはじめ観光関係者の方にもお越しいただくようにお願いしました。このプレゼンテーション大会のアイディアの中で誕生したのが「丹後日帰りツアー」です。

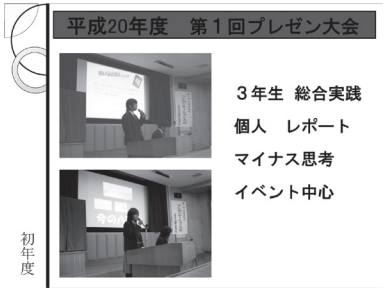


過去５回の大会と共に丹後日帰りツアーを振り返ってみます。プレゼンテーション大会は研究調査をもとに３年生がアイディアを企画提案します。その発表を２年生が見学することで縦のつながりを図っています。

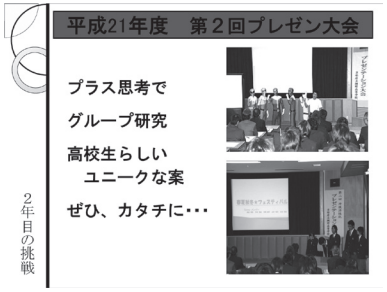
平成 20 年度に第１回プレゼンテーション大会を開催しました。１学期に総合実践で、地域活性化案を考え、個人単位でレポートを作成しました。また、京丹後市役所の商工観光部の方にお越しいただき、丹後の観光における現状と課題についてお話しをいただきました。発表を個人形式にすることにより、発表する生徒はモチベーションが上がるのですが、発表しない生徒はモチベーションが下がるため、個人単位の取組に課題が残りました。

都会にあこがれを持っている生徒が多いです。生徒が、「地元には何もないし、田んぼしかない。ビルを建てたらいいのではないか。」、「テーマパークを作ればいいのではないか。」と、マイナス思考の生徒がほとんどです。

審査員からは、「田んぼしかない、畑しかない、海しかないということではなく、こんなにいいところはない。」「都会にはないすごく魅力的な観光資源が豊富にあるのでもっと調べてプラス思考に考えてほしい。」とアドバイスをいただきました。発表内容は、例えばギネスブックに載るような大会を作ればどうかなど、イベントの考案が多くありました。第１回目の大会は下を向いて棒読みしている発表となってしまい、プレゼンの仕方としては、まだまだ課題が残りました。



平成 21 年度は、前年のアドバイスを活かしマイナス思考からプラス思考へと転換させ活性化案を出しました。また、発表形式を個人からグループに変えて、クラス全体で取組めるようにしました。原稿を見ずに発表するなどの技術面もアップしました。この年はイベントやスイーツの提案の他に、「ローカルヒーローが丹後を救う」や、「春夏秋冬のフェスティバルなどの季節ごとのツアー企画」についての発表がありました。



高校生らしいユニークなアイディアだと講評がありましたが、私自身の指導不足で、アイディアの実現化に課題が残るような内容でした。審査員からは、アイディアを提案するだけではもったいないので、ぜひかたちにしてほしいとのお言葉をたくさんいただきました。

平成22年の４月、京都すばる高校の先生から１本のお電話がありました。プレゼンテーション大会でアイディアを提案しているのに、カタチにしないともったいないと言われました。京都すばる高校のビジネス探求科は学校設定科目「京都探究」を置き、京都の伝統や歴史を学んでいます。丹後へのツアー商品を販売したいので、企画経営科に丹後の日帰りツアー企画をしてくれないかとのことでした。府立高校南北のコラボ商品の誕生です。

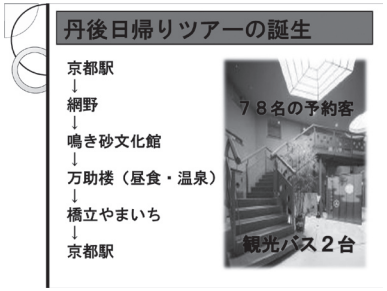
早速、２年生の学校設定科目である「リフレッシュリサーチ」という授業でツアーを企画することにしました。京都すばる高校とともにJTBのレクチャーを受けました。１学期に個人単位でツアーの調査研究を行い、２学期にグループで企画書を作成し、パワーポイントでそのツアーを紹介したものを京都すばる高校ビジネス探求科に送りました。その中から行程を一つ選んでもらいました。

ツアーを購入してくださったお客様は78名で、観光バス２台分となり、お一人様約7,000円と安く設定していただきました。

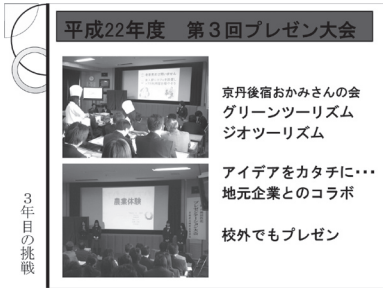
行程の特徴としては、網野高校の生徒がおもてなしをするので、できたら網野に来てもらいたいということ、近くにある琴引浜の鳴き砂文化館で体験していただくこと、とても奇麗な砂浜しか鳴らない鳴き砂があります。鳴き砂は踏むとキュッキュッと鳴ります。

そして、万助楼という旅館で懐石料理と温泉を満喫していただくことです。ツアー当日は生徒がデザインした丹後オリジナルカレンダーと、特産物を使ったスイーツの試作品を地元企業にお願いして作って頂きプレゼントをしました。

ある旅行会社の方には「なんでこんなに予約客が増えるの？」と不思議に思われていました。冬の懐石料理と温泉だけでも十分ですが、やはり魅力は高校生が企画したということだと個人的に思っています。



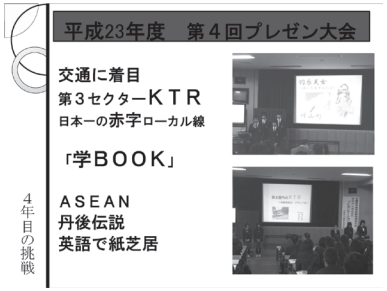




平成22年度の第３回プレゼンテーション大会は、とにかくアイディアをかたちにしたいという思いで取組みました。研究内容がツアーやイベント、スイーツなどの企画だったので、現状を知らなければいけないと考えました。そこで、京丹後宿おかみさんの会の座長を講師としてお迎えし、丹後への旅行を企画する上でのアドバイスをいただきました。

「グリーンツーリズム」や、ジオパークに認定されたところでしたので、ジオパークにちなんで「ジオツーリズム」というキーワードをたくさんいただきました。特産物を使用したスイーツ企画を提案したグループもありました。

生徒の企画をカタチにしたいと、無我夢中で地元の企業様に連絡を取りました。その後何度か訪問して交渉や打ち合わせをし、パン屋と農場のアイスクリーム屋のご協力で、クッキー・クレープ・マドレーヌ・アイスクリームの試作品を作っていただきました。とにかくカタチにできたということで、生徒と共に喜びました。また、この年は全国信用金庫協会主催の「高校生わがまちビジネスアイデア・コンテスト」の大会に参加し、校外において発表する機会ができました。発表回数を重ねていく度に、生徒の成長する様子が分かりました。



過去のプレゼンテーションはイベントやスイーツの発表が多かったので、平成23年度は改革を行いました。そこで交通と歴史に着目しました。丹後には第３セクターのKTR（北近畿タンゴ鉄道）という鉄道があります。地元のローカル線で高校生の通学の手段にもなっています。日本一の赤字ローカル線ということを、あらためて知り、高校生にできることは何かと考え、「チームKTR」という名前を付けて活動しました。

また、丹後には浦島太郎伝説や、世界三大美女の小野小町等の丹後伝説があります。その伝説を外国人の観光客に紹介できるようにと、紙芝居を英語

で作成したグループもありました。前年に山陰海岸ジオパークが世界ジオパークに認められた関係で、ASEAN大使が来校したのですが、急遽、英語で丹後七姫伝説を紹介することになり、英語指導及び当日の司会は英語科教員に依頼しました。

「チームKTR」が生徒会と協力し、「学BOOK」を街頭で配布しました。また、本校だけでなくKTR沿線の府立高校にマナーブックを持参しマナーアップを呼びかけました。このような地域活性化ならぬKTR活性化に向けての取組を地元ケーブルテレビやラジオでも紹介していただきました。

その翌年、第２回丹後日帰りツアーを実施することになり、第１回目のツアーが好評でリピーターの確約もあり37名の申し込みがありました。１回目と同様観光バスを利用し、昼食は万助楼にお世話になりました。

企画書を作るにあたり次のことに注意しました。昨年と同じ内容ではリピーターのお客様にも喜んでもらえないこと、網野高校生ならではのおもてなしということで、サプライズが重要なことを強調しました。最終的に京都すばる高校に選んでいただき、北近畿タンゴ鉄道を利用するツアーに決定しました。

３年生がKTRを何とかしようとする取組を見て、２年生もKTRを利用するツアーを考えようと取組みました。ツアー当日まで旅館とKTR、京丹後市役所と何度も連絡や打ち合わせ









を行いました。悪天候の場合は運休停止になってしまいますので、大雪が降った時点でツアーがキャンセルとなってしまいます。とにかく晴れるように祈っていました。

当日は大雪にならず無事にKTRに乗車していただくことができました。

生徒たちが企画したサプライズは、丹後の伝統料理であるばらずしのレシピをミニブックにしてプレゼントすることと、KTRに一緒に乗り車内で丹後の魅力をクイズ形式でガイドすることです。指導者として思うサプライズは、日本一の赤字列車を企画に組み込んだことではないかと思います。実際、一緒に乗り一番予想外だったのがエンジンの音です。地声でしたので、声を張り上げて説明しました。お客様も生徒も自然に笑顔になり大盛況でした。丹後弁、歴史、観光資源のクイズを20分ぐらい行い、正解したお客様には生徒が作った丹後カレンダーをプレゼントしました。


列車に乗り、クイズ形式で丹後を紹介する網野高生（京丹後市内）

ぶかぶか カニぼくぼく

高校生考案 丹後の旅満喫

網野高と京都すばる高 ツアーを販売

網野高（京丹後市）と京都すばる高（京都市伏見区）の生徒たちが企画販売した日帰りバスツアー「高校生が描く丹後の旅」が23日行われた。参加者は京丹後市網野町の温泉旅館で食事と温泉を堪能した後、KTR（北近畿タンゴ鉄道）網野駅で網野高生と合流。生徒たちは定番のカニ料理と温泉に、列車での移動を盛り込んだオリジナルの旅を満喫した。

網野高企画経営科の生徒が提案したツアーを2年奥田康孝君（17）は「参加者との触れあいを楽しみ、丹後をPRできた」と話していた。（榊原良）

取材の方にもたくさんお世話になりました。後々、生徒商業研究発表大会の近畿大会、全国大会に向けても取材していただき、生徒たちは熱く意気込みを語っていました。

平成24年度は第５回プレゼンテーション大会という節目でもありましたので、過去４年間に発表した内容を再度見直し、良いアイディアは継承し、課題点は改善していこうとしました。合計四つのグループが出ました。丹後日帰りツアーの報告を行ったグループと丹後七姫の伝説を調査して紙芝居や絵描き歌を作ったグループ、特産物を使用したスイーツを作りたいというグループもありました。

スイーツをどうしようかと悩んでいた時に生徒の保護者がドーナツショップを手掛けられている方でしたので、企画して丹後のオリジナルドーナツを作ってみないかと声をかけていただきドーナツを販売することになりました。

丹後のオリジナルドーナツとして、ばらずしドーナツ、イノシシドーナツ、

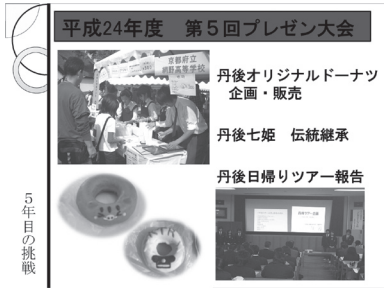
KTR のドーナツ等の試作をいただきました。1,000 個作っていただいたドーナツは２時間で完売しました。また、第２回丹後日帰りツアー企画を実施したグループがチーム KTR を引き継ぎ、ツアーを振り返って発表しました。

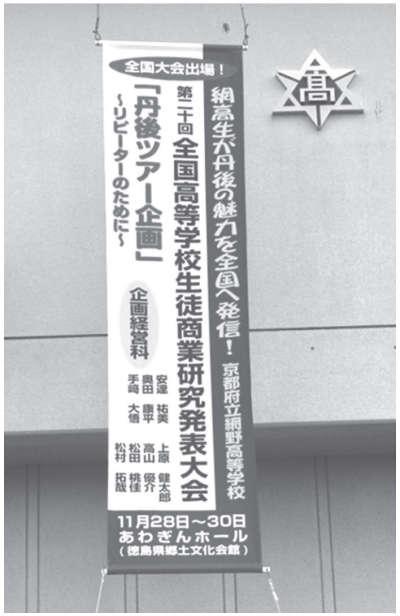
５．成果と課題

５年間を振り返って思うことはがむしゃらに動いてきたということです。プレゼンテーション大会と丹後日帰りツアーについては、さまざまな方にご協力をいただいてきたおかげで継続してこれたのだと思います。商品開発についてはただ企画し販売して終わりとならないようにしたいと考えています。

過去４年間の成果としては、毎年、生徒商業研究発表大会の京都府大会で観光ビジネスをテーマに発表をしてきました。昨年、京都府北部では初の最優秀賞を受賞することができました。また、生徒商業研究発表大会近畿大会でも最優秀賞を受賞し、全国大会出場を祝って、本校正門前に立派な懸垂幕を掲げていただき、京丹後市を挙げて大変喜んでいただきました。

今回､高校生が日帰りツアーを企画、販売、実施するというテーマの設定が珍しかったということと、日本一の赤字列車の KTR を利用したということも話題性がありました。また、京丹後市を元気にしたいという地域の方の熱い思いも重なり、最高の発表を作り上げた生徒たちにも恵まれたおかげで、徳島県で開催された全国大会に出場することができたのだと思います。







全国大会の行程の中に、高校生たちが名刺交換をする交流会があるのですが、私が会場の隅で心配をしているのをよそに生徒たちの積極的なコミュニケーションを見て、うれしくも頼もしくも感じました。彼らのプレゼンテーション能力には、府大会、近畿大会、全国大会へと続けるごとに成長が見られました。極限の緊張の中で本当によく頑張ってくれました。指導者として誇りにも思います。うれし涙も悔し涙も見せてくれましたので、私にとっても一生忘れられない経験になったと思います。

６．おわりに

工業はものづくりだとすれば商業は人づくりだと言われます。私が商業教育に携わる中で、さまざまな方に協力もいただき、声もかけていただきました。私一人の力ではできなかったことだと思います。人づくりという商業教育のために大切なことは、最終結果は別として、生徒の取組過程においてどれだけ達成感を持たせられるかだと思います。そのためにも、もっと上手く黒子役に徹したいと思います。これからも人とのつながりや人と地域のつながり、またその出会い、縁を大切に、感謝の心を忘れず人的ネットワークを構築して教育のフィールドを維持し発展させていきたいと思っています。

