課題研究「観光ビジネス」の取り組みと地域連携について

静岡県立伊東商業高等学校教諭　齋藤　伸吾

1. はじめに

本校は伊豆半島の東海岸に位置し，伊豆地域唯一の単独商業高校であり，平成24年に創立50周年を迎えた。地域に根差し，地元企業からの信頼も厚く，古くから地域の産業を支える人材を輩出している学校であると言っても過言ではない。

2. 概要

課題研究「観光ビジネス」は開講して9年目となり，本年度は3年生17名（男子7名，女子10名）が週3単位で受講している。

(1) 目標

伊豆に住むものとして地域の産業の柱である観光について学び，観光業の今後について研究することと，観光をビジネスの観点から捉えることで実践的な学習を行い，地域を背負って立つ後継者としての土台をつくることを目標としている。

(2) 3つのコンセプト

目標を達成するために以下に挙げる3つのコンセプトを設定し，授業を展開している。

① 地元を知る

私たちは，伊東に住んでいても伊東のことを知らないのではないか？伊東の歴史や伊東の良いところ悪いところを知ることで地元に対する意識を変化させよう。

② 地元を好きになる

私たちは，地元に誇りを持っているのだろうか？伊東のことを学習し，「伊東は私たちの地元である」と自覚し，伊東を好きになろう。

③ 伊東のまちを元気にする

高校生として，伊東を活性化する行動をしているのだろうか？積極的にイベントに参加し，多くの人と触れ合おう。

3. 地域連携に対する取組

(1) 伊東市高校生おもてなし特派員

伊東市は平成23年度をピークに年々観光客が減少している。そうした事態を打開するために昨年度より設置されることとなり，観光ビジネス受講生徒が特派員として活動している。

(2) 目標

特派員の活動を通じて若い世代に本市への親しみ・関心を高めてもらうことで本市の観光振興に寄与することを目的とし，本市の魅力を高校生の感性で表現し，情報を発信することにより，伊東ファンを増やすことを目標とする。

(3) 活動内容

① 観光講座等への参加

7月11日「第1回研修会」

8月5～7日「第70回按針祭キャンドルナイト」

特派員の自由な発想で並べられた約7,000本のキャンドルが幻想的な雰囲気を演出し，その様子をSNSから発信・拡散，イベントを成功に導いた。

8月17日「第2回研修会」など

② パンフレット等のツールの作成

「伊東市の紹介動画を作成しよう」

地元観光資源を特派員自身が取材，編集を行い制作した。

③ 市外高校生へのおもてなし

8月22～23日「奈良市高校生特派員交流事業」

おもてなし特派員にとって最大のイベントである市外高校生との交流である。奈良市から特派員を迎えるということで授業や研修で交流会の準備を進めてきた。しかし本年度は台風の影響で中止

となってしまった。

4. 課題

伊東市高校生おもてなし特派員の活動を通じて観光ビジネスの目標を達成できるのではないかと考えていたが，いくつかの課題が浮上した。

(1) 観光ビジネスの目標にある観光を「ビジネスの観点」から捉えることができているか

おもてなし特派員の活動内容は伊東市より提案される。その提案を授業や研修を通じて検討，計画が行われ特派員としての活動が行われる。このサイクルの中にビジネス要素を組み入れての活動がほとんどできていないのではないか，ということ。

(2) おもてなし特派員に対する反響が想像以上に大きく対応に苦慮したこと

この活動は地元新聞などのメディアでも大きく取り扱われている。記事を目にした企業の方からの協力依頼の問い合わせが市役所や学校へ多数寄せられた。ありがたい申し出ではあったが，授業を計画通りに進められない恐れがあり，本年度は依頼を断ってしまった。

5. 来年度の目標

上記に挙げたこと以外にも細かい課題はいくつかある。その課題を解決するために来年度は「高校生によるアンテナショップ」の開催を目標とした。

(1) 開催に向けての課題

一番大きな問題は資金の調達である。模擬会社の設立なども考えたが，大きなリスクを伴うことになってしまうため別の方法を考えることとした。

(2) 課題を解決するために

そこで資金の問題やビジネス要素を組み込むために以下のサイクルを考案した。

① 企業募集と依頼

先に述べた通り，伊東市高校生おもてなし特派員の活動については地元でも知られるようになってきている。その活動の一環として地元の魅力を発信するために協力していただける企業を，学校HPや地元新聞で募集する。

② 情報発信

おもてなし特派員による取材を週1回程度行う。本年度協力依頼のあった企業の中には，あまり知られていない魅力的な商品の生産や取組をしているところがあった。新規特産品の掘り起しや，定番の特産品なども改めて「おもてなし特派員認定商品」として紹介する。また企業にも取材の様子などを発信してもらうなどお互いの活動をリンクさせることによって相乗効果を図る。

③ 出品依頼

取材の折に高校生によるアンテナショップの開催についての趣旨説明と出品をお願いする。交渉はおもてなし特派員が行う。

④ 高校生によるアンテナショップの開催

12月開催を目標として計画を進める。

① から ③ の活動を定期的に行うことにより，協力を得ることができた企業の商品販売や施設の紹介，伊東の魅力を高校生の目線で発信させたい。

また上記 ① から ④ の活動に，より実践的なビジネス的要素を組み込むことが可能であり，このサイクルを繰り返すことによって，資金面など課題の解決ができるのではないかと考えている。

6. まとめとして

これから伊東市が観光地として生き残っていくためには，観光客に選ばれる観光地づくりをしていかなければならない。そのためにはこれからの伊東を担っていく若い人（高校生）の力が必要だということを私自身も感じている。伊東市との地域連携は始まったばかりであるが，地域に根差した学校としての役割を果たせるよう，今後も伊東市の活性化のために尽力していきたい。

伊東市高校生おもてなし特派員委嘱式