

水都大阪アカデミア成果発表会 発表資料

2025年2月20日 グランフロント大阪北館 ナレッジキャピタル2F アクティブラボ

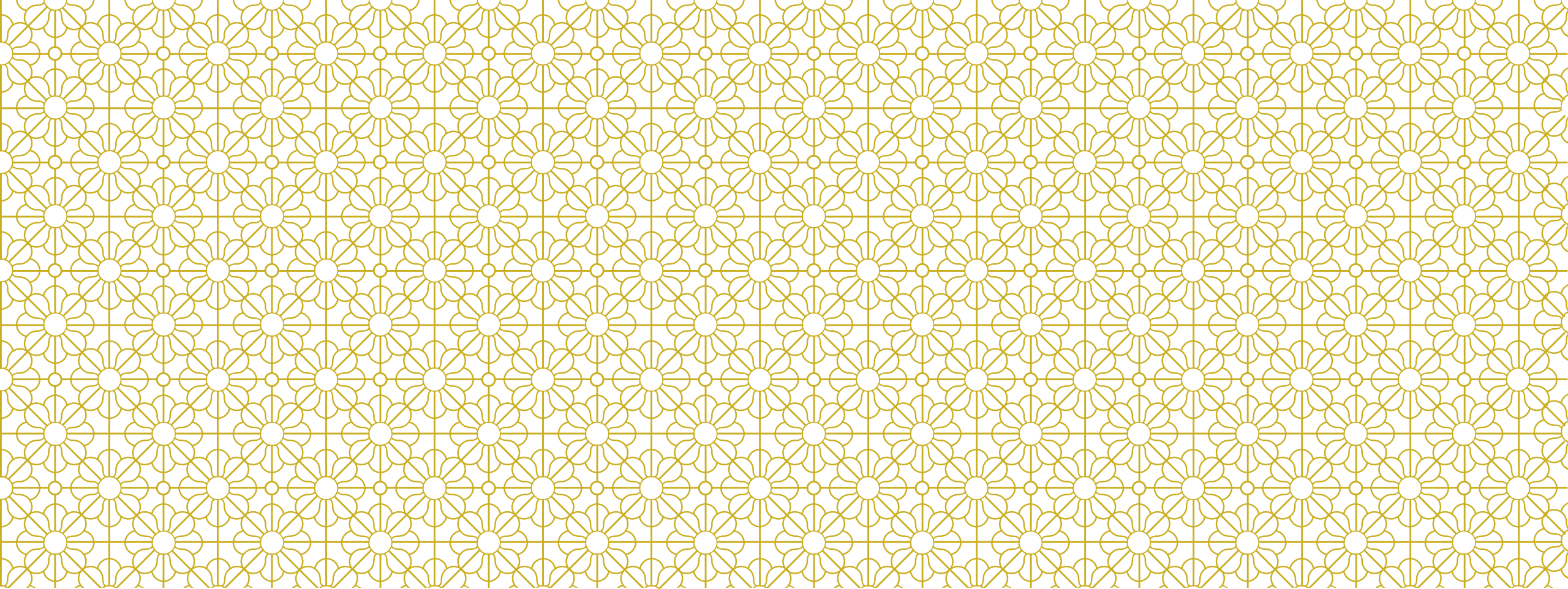
発表主体： **梅花女子大学 日本文化学科 産学連携対象授業**
「問題発見・解決セミナー」（2年生対象 40名）

連携テーマ： **水都大阪の活性化**

（この授業では上記テーマの一環として、**大阪水上バスの利用拡大に向けた具体的な方策**をグループごとに検討し、プレゼンテーションを行った）

発表内容： プレゼン終了後、大阪水上バスさんにより実際に企画化された、Bグループの提案した**〈ファミリープラン〉**について発表する。

発表者： 三木雅博（授業担当者 日本文化学科教員）



Bグループ

安達
岡嶋
佐野
中島
山元

現在の利用者が一番多いのは高年齢層。

そのお客様を大切にしつつ、新たに若者を集客するには？



ファミリープラン



高年齢者は・・・

- ・ いつも安い値段で利用することができる
- ・ かわいい孫と出かけるきっかけになる
- ・ 同じ思い出を共有することで孫とのつながりを感じることができる
- ・ 利用したことのない方も、ファミリープランがあると知れば訪れるきっかけになる

若者世代は・・・

- ・ SNS映えする景色の写真や、船の写真を撮ることができる
- ・ 家族と行くことで、家族での思い出が作れる
- ・ 家族で一度行くことにより、友達同士で再び訪れることができる

>>> 昔からの利用者は孫と出かけることができ、
さらに安く利用できる。若い世代はきれいな写真が撮れる。
核家族化が進み、家族の希薄化が進んでいるが、
両者ともに家族団らんの時間が増える！

ファミリープランの内容

たとえば・・・

- ・ 65歳以上の方 = 10%引き
- ・ 二世代で訪れた方 = 20%引き
- ・ 三世代で訪れた方 = 30%引き
- ・ おばあさま×孫の方 = 30%引き

など、家族で訪れてくれた方に、お得に楽しんでもらう

発表者からのコメント

○プレゼンでは他に4グループがプランを提案。

- ・船内で季節のスイーツを作る。
- ・船内で足湯を楽しみながらクルージング。
- ・流し灯籠のキットを利用して、願い事を書いた灯籠流しを行う。
- ・紅葉を楽しみながら秋の味覚を楽しむ（秋の旬の食材を使ったお弁当）。

○いずれも船内で何かを行う、というコンセプトで、実現にはいくつものハードルをクリアする必要がある。

○しかし〈ファミリープラン〉は、船や運航には何も手を加えず、現状のままでプランを設定するだけですぐに実施できる、という速効性がある。単純だが、価格設定にさえ気をつければ、大きなリスクはない。

➡「夏のファミリープラン」として昨夏に企画化

夏

家族でおでかい

のファミリープラン

