



O/OCF-PBL2
2023 活動報告書

2023年度 課題提供機関等一覧

| 課題提供機関等 | 課題 | 担当教員 | ページ |
|-------------------------|---|--------|---------|
| 株式会社イシダ | デジタルコミュニケーションを活用し、イシダの知名度をアップさせよう！ | 田畑 恒平 | p.2-5 |
| 株式会社ユーシン精機 | 若手・中堅社員の確実な成長を促進するための研修プログラムはどのようなものか？ | 小山 治 | p.6-9 |
| 株式会社JTB京都支店 | JTBのリソースを利用し、社会課題を解決するビジネスモデルを構築せよ | 松本 高宜 | p.10-13 |
| 京阪ホールディングス株式会社 | 京都・伏見の「新しい歩き方」について！ | 山田 幸代 | p.14-17 |
| シミズ薬品株式会社 | ベビーからお年寄りまで：多様なお客様の「正解」を探したくなる教育プログラムの開発 | 松尾 智晶 | p.18-21 |
| 株式会社フラットエージェンシー | コロナ終息の状況でどのように集客・効率化を目指すか。様々な角度から提案してください。 | 松高 政 | p.22-25 |
| TOWA株式会社 | スマホアプリなどのメディアを使った「楽しく手軽に学べる」半導体教育ツールを企画しよう！ | 鈴井 清巳 | p.26-29 |
| 京都市動物園 | 生物多様性って何？ どうして大事なの！？ —生物多様性の大切さを知り、わかりやすく伝えてほしい— | 染谷 梓 | p.30-33 |
| 京都市交通局 | 観光客の京都駅前バスターミナルへの一極集中を解消する施策を考案せよ | 中尾 憲司 | p.34-37 |
| 日新電機株式会社 株式会社日新システムズ | 地域住民間でコミュニケーションが図れる参加率の高いイベントを企画してみよう！ | 吉中 三智子 | p.38-41 |

目次

| | |
|---------------------------|---------|
| ■ まえがき | p.1 |
| ■ 各クラスの取り組み報告 | p.2-41 |
| ■ アンケート結果報告 | p.42-43 |
| ・学生アンケート集計結果 | |
| ・課題提供機関アンケート集計結果 | |
| ■ 『0/OCF-PBL1・2』を通じての能力伸長 | p.44 |

まえがき

本報告書は、例年、課題解決型科目である『0/OCF-PBL 2』の2023年度の活動およびその成果を本学8学部にも所属する履修生自らが作成しています。1クラスごとに、4ページにわたる「活動目的・概要」「活動の成果」「活動を振り返って」「課題提供者からのコメント」「担当教員からのコメント」「活動資料」の6項目によって具体的な学びの軌跡が記されております。今年度10クラスの活動を開講できましたこと、課題提供機関の皆様にご心より御礼申し上げます。

新型コロナウイルスはその後にも大学教育及び大学生生活に影響を与え続けています。BYOD (Bring Your Own Device: 個人所有のPC等電子機器を現場で活用すること) とオンラインコミュニケーションツールが一般的となつて、学びの自由度が高まり履修生同士の交流や学外の方々とのかかわりを深化・拡大できたいっぽうで、本質的なコミュニケーションが難しくなりチームビルディングに当初苦労したクラスもみられました。おかげさまで最後の成果報告会におきましては、例年よりもレベルが高く実効性のある課題解決提案がなされ、評価者の皆様、課題提供機関のみなさまにお褒めの言葉をいただきましたことは、履修生・教職員ともに真摯にこの科目に向き合った証左と自負しております。

対面とオンラインそれぞれの特質を活かした課題解決活動は大学生生活および卒業後の将来にも活かせる貴重な経験であり、ワンキャンパスにすべての学部が集う本学ならではの、学部の専門性を実践に活用する協働体験です。今年度の履修生にとりまして、大学生生活における大きな学習の成果を得られた活動のひとつになったと思います。

この科目は本学共通教育の〈キャリア形成支援教育科目〉に属しております。本学の理系3学部、文系7学部を合わせた10学部すべての学生が履修し得るこの科目には、複数学部の学生同士が協働し学び合う希少価値があります。自学部の学びを活かして課題解決に尽力する履修生は、学びを社会の発展に資する、実効性ある実践に活かせる、高等教育におけるアクティブ・ラーニング型教育の価値を最大化する力を養成しています。

企業に加えて行政機関もふくめた産学協働型の教育プログラムであることも、本学プロジェクト科目のありがたい特徴です。『京都』という地の利を活かすとともに、課題提供機関の皆様から温かいご理解と真摯なご協力を賜りますからこそ、運営できる科目です。企業・団体のご担当者とは本学教職員は“教育チーム”として事前の課題設定から意見交換を重ね、課題説明・中間報告・最終報告会へのご参加という温かいご支援の下で良好な教育環境の提供を実現しております。大学生は同級生とも十分な交流ができておらず、ましてや社会人の方の交流機会も激減しております中で、履修生の指導・成長にご尽力いただきました関係者の皆様に重ねて深く感謝を申し上げます。

2023年度『0/OCF-PBL 1・2』統括担当者
京都産業大学共通教育推進機構 准教授
松尾智晶

課題提供：株式会社インダ

デジタルコミュニケーションを活用し、 インダの知名度をアップさせよう！

受講生・担当教員

■受講生

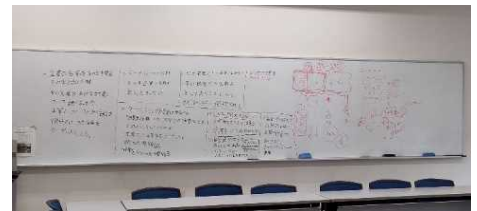
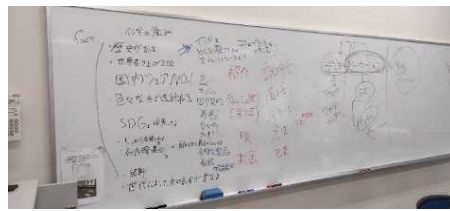
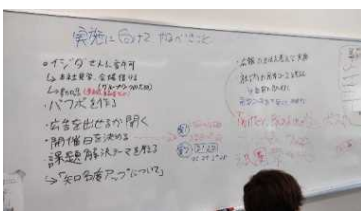
原田 一樹(経済)、松浦 空(経済)、松原 淳樹(経済)、山田 拓人(経済)、
山口 翔生(情報理工)

■担当教員

田畑 恒平

活動目的・概要

私たちは、株式会社インダの知名度をアップさせる方法に焦点を当てて考えました。その方法をしつかりと考えたうえで、それをより活かせるような形でのデジタルコミュニケーションの方法を考えました。また、ターゲット層である学生に対して、B to Bの企業である株式会社インダ様の知名度が上がる策を考えました。具体的には、大学1・2年生向けの働くことの意味を考えるワークショップを開催することを提案しました。ターゲットは大学1・2年生、中でも就職活動のために何をすればいいかわからないと困っている人や、就職活動について具体的な情報を知りたい人と設定しました。ターゲット選定の理由は、私たち自身の立場で考えた場合、就職活動に向けてどのようなアクションをしていいかわからないと焦っている人がたくさんいると考えたからです。イベントは、実際に社会人の方に会社での業務や就職活動の経験について話していただくことで、大学生が将来のプランを立てる手助けになるような内容としました。



◆主な活動

2023. 4. 17 ・ 課題説明
2023. 6. 12 ・ 中間報告会
2023. 7. 19 ・ 本社での打ち合わせ
2023. 8. 23 ・ 全体ミーティング

2023. 9. 7 ・ 最終成果報告会
2023. 11. 7 ・ イベント開催

<提案> 『イシダとはかる私の未来』

私たちは、先ほど述べたように大学生に焦点を当てたイベントを考えました。これから就職活動を迎える大学2年生の立場から見て、就職活動のために何をすればいいのか、将来に向けて何をすればいいのか、しっかり決まらず不安に思っている人が多いと感じました。そこで、そのような不安を払拭するためのイベント『イシダとはかる未来』を考えました。

<提案内容>

イベント内容は、実際に株式会社イシダの社員の方と話す機会を設け、学生時代にしたことや、これからのに向けてのアドバイスをいただくというものです。それに加えて、実際の企業のオフィスはどのようなものなのかを知ることができるよう、社員の方による社内ツアーを実施します。

<メリットと得られる効果>

このイベントを実施するメリットと、得られる効果は以下の通りです。

株式会社イシダ様にとっては、学生とのコミュニケーションを通して、自社の魅力や特徴をアピールすることができます。また、学生からのフィードバックや質問を受けることで、自社の改善点や課題に気づくこともできます。これらのことは、株式会社イシダの経営やブランディングに有益なものとなります。

学生にとっては、株式会社イシダの社員の方と直接交流することで、就職活動や将来に対する不安を解消することができます。アドバイスや経験談を聞くことで、自分の進路や目標について考えるきっかけになります。また、社内ツアーを通して、実際の仕事の雰囲気や環境を知ることができます。これらのことは、学生のキャリア形成に大きく貢献します。

社会にとっては、学生と企業間のコミュニケーションが促進されることで、就職市場や産業界の活性化に寄与することができます。学生が自分の適性や興味に合った企業を見つけることで、離職率や不満度が低下する可能性があります。また、企業が学生のニーズや期待に応えることで、競争力やイノベーションが向上する可能性があります。これらのことは、社会全体の経済や文化の発展に貢献します。

○最後に、今回の提案内容を株式会社イシダが掲げる

「三方良し（自分良し、相手良し、第三者良し）」の考えに準えて、まとめました。



活動を振り返って

私たちは企業の課題を解決する活動が全員初めてで、右も左も分からないような状態でしたが、チームの仲間と試行錯誤し、先生や株式会社インダの方々のお支えもあってやり遂げることができました。課題の提案から実施まで期限が延びてしまったり、反省点は色々ありましたが、本当に良い経験ができ、学びも多かったと思います。

この課題を頂いた時に、私たちは「デジタルコミュニケーション」という言葉に囚われすぎて課題の本質を見落としていました。そのような中で出したいくつかの案は当然受け入れられるはずもなく、社会の厳しさを知りました。そして、改めてこの課題に取り組むことへの責任を感じ、課題の本質について考え、解決策を具体化することができました。

また、私たちが色々な苦難がありながらも、やり遂げることができたのは、チームの存在だと思います。株式会社インダ様より与えられた課題に取り組む中で、最初は各々の役割を理解していなかったため、チームとして成立していませんでした。しかし、この半年間でチームの中で各々が自分の役割を理解し、信頼しあい、仕事を任せ合うことができ、とても成長できたと思います。チーム内での役割の負担に差はありましたが、誰であっても1人ではここまでやり遂げることではできなかったと思います。

今回の経験で得たことを活かしてこれからも成長していこうと思います。

課題提供者からのコメント

株式会社インダ 総務人事部 広報室 室長 寺田 悠美

弊社からの課題は、企業知名度の向上をデジタルコミュニケーションで解決するという、世の中の多くの企業が挑戦中のテーマです。だからこそ正解はなく、難問だったでしょう。なぜその課題なのか？と疑問を持ち、課題理解を深めターゲットを設定し、リアルとデジタルの複合施策を提案してくれました。粘り強く考え、実行に移し、より成功に近づけるために振り返るプロセスを踏めたこと、またチームで補い合う重要性や現実の厳しさを知ったことも貴重な経験です。今回の学びを様々な場面で活かし、更なる成長に繋げて欲しいと願っています。予定より長いプロジェクトとなりましたが、皆さんとの時間は楽しく有意義なものでした。ありがとうございました。

担当教員からのコメント

外国語学部 教授 田畑 恒平

「人の頭ではなく、自分の頭で考えなければならない。」初回授業の時に、私は君たちに「デジタルコミュニケーションは手段であって、そこに魂は無いよ」と伝えたと思います。そこから今まで紆余曲折ありながらも、頑張って駆け抜けてきました。なぜここまで来られたのか？それは君たちが課題の本質を考え、自分たちのやるべきことを考え、チームへの貢献を考え、込めるべき魂を考えてきたからです。つまり、君たちは「考えながら走ること」を実践してきたのです。そのスピードは、今は遅いかもかもしれませんが、社会と関わりながらトレーニングを繰り返していくことで、飛躍的に伸びていきます。これからの人生も考えて走ることを続けてください。



社内ツアー1



社内ツアー2



社内ツアー3



グループワーク



株式会社イシダの社員による
プレゼンテーション



三方良しの
モニュメント

課題提供：株式会社ユーシン精機

若手・中堅社員の確実な成長を促進するための研修プログラムはどのようなものか？

受講生・担当教員

■受講生

堤 友香(経営)、池部 稜人(法)、今川 大輔(経営)、寺岡 諒太郎(経営)

■担当教員

小山 治

活動目的・概要

私たちは株式会社ユーシン精機様から、「若手・中堅社員の確実な成長を促進するための研修プログラムはどのようなものか」という課題を提供していただき、課題解決に向けて提案内容を検討しました。株式会社ユーシン精機様へ企業訪問と二度の質問状の提出を行い、株式会社ユーシン精機様で行われている研修プログラムの現状はどうなっているのかやどのような提案を期待されているのか、成長を感じられる社員と感じられない社員の特徴は何か等の確認を行いました。

また、クラス内で文献調査や発表資料の作成等の作業分担を行い、資料作成の効率化を図りながら活動を行いました。発表資料の作成では、配色や構成等の工夫を行い、視覚的にも理解しやすい資料の作成に注力しました。そのような活動の中で、今回の課題がそのままでは解決困難であることを鑑み、私たちが手に負える範囲の提案はどのような内容かを再検討し、最終的に明らかにする問いを私たちが手に負える範囲内のものに再設定しました。この問いに対する答えが今回提案する研修プログラムとなります。

◆主な活動

| | | | |
|-------------|---------|------------|-----------|
| 2023. 4. 17 | ・ 課題説明 | 2023. 9. 7 | ・ 最終成果報告会 |
| 2023. 6. 6 | ・ 企業訪問 | | |
| 2023. 6. 12 | ・ 中間報告会 | | |

・ 忍耐力の水準を自覚するための研修プログラム — 「成長スピードが遅い」特徴を持つ若手社員に向けて—

● 問いの設定

株式会社ユーシン精機様のお話から「成長スピードが遅い」社員の特征として「諦めが早い」「教えてもらわないとできない」「困ったときに助けを求められない」という点が挙げられていました。そこで、私たちはその特徴の中から「諦めが早い」という点にフォーカスし、提供された課題を「若手社員（新卒2～3年目）が忍耐力（粘り強く課題に取り組む姿勢）の水準を自覚するための訓練ができる研修プログラムはどのようなものか」という問いに再設定しました。株式会社ユーシン精機様によれば、「諦めが早い」ことの原因として、社会に出て仕事を始めると答えのないものが多く、「答えがすぐに出ないことに対して継続的に議論し取り組む経験値や忍耐力が足りないこと」が指摘されました。そこで、私たちは研修受講者が自分自身の忍耐力の水準を自覚できる研修プログラムを提案しました。この研修プログラムを踏まえて仕事に対する自身の取り組み方や振る舞いに問題がないかを客観的に把握することができれば、その後の成長につながると考えました。

● 提案した研修プログラムの概要

私たちは、主な研修受講者を「諦めが早い」若手社員に設定し、忍耐力の水準を自覚できる場を設ける必要があるのではないかと考えました。そこで、グループディスカッションを取り入れた研修での題材を「答えのないもの」としました。株式会社ユーシン精機様はプラスチック製品の製造に必要なロボットを開発していることから、身近に存在する答えのない題材例として環境問題等をヒントにしながら考えました。

まず、答えのない題材例として「1000人規模の会場を貸し切り、学生を対象とした就職説明会を開催するにはどのように集客を行うべきか」「プラスチックのごみ削減のために開発された紙ストローは実際に環境に配慮ができているのか」「若手・中堅社員の確実な成長を促進するための研修プログラムはどのようなものか」の3つを考え、それぞれの難易度を低・中・高と設定しました。この難易度は具体性がより高いものは難易度を低く、抽象度がより高いものは難易度を高く設定しました。例えば、グループディスカッションの人数が多い場合には、難易度が高いものを選択することで、より抽象度の高い題材の中で思うように進まないときでもどれだけ忍耐強く議論をすることができるのかを測定します。

次に、研修を行う会議室を実際に訪問し、研修講師と研修受講者との距離感や位置関係を確認しました。現在、株式会社ユーシン精機様が行っている研修には、コミュニケーションやロールプレイングを交えた研修が多く、座席のレイアウトとしてアイランド形式をよく使用しているとのことでした。そこで、私たちが提案する研修プログラムでも議論の中で意見を述べてもらい、コミュニケーションを取りやすくするために、会議室の座席レイアウトをアイランド形式にすることにしました。そして、よりグループディスカッションを効果的なものにするために、違う部署の社員をあえて同じグループにすることで普段仕事上で接点のない社員が出会い、他部署の業務や社員を知るきっかけになるようにしました。そうすることで組織理解が深まり、社内ネットワークが広がるという副次的効果も期待できます。

最後に、研修プログラムの効果検証を行うために、研修後のフィードバックについても検討しました。株式会社ユーシン精機様によれば、研修に関するデータはとっているが、その後のフィードバックや満足度調査は行っていないとのことでした。そこで、研修の中で研修受講者と研修講師（人事課）が記入する評価シートを開発し、それぞれの評価結果を比較できるようにしました。研修講師は、面談形式で研修受講者に対して個別フィードバックを実施することにしました。また、研修受講者の配属先の上司に対しても、研修受講者の忍耐力の水準が向上したかを事後的に確認することにしました。

活動を振り返って

私たちは今回研修プログラムを提案するにあたり、文献の調査に力を入れ、提案する内容がなぜ効果的なのかということについて説得力を持たせることに注力しました。そのため私たちが提案した内容は、対象を極めて狭い範囲に絞ったものの、効果的な研修であるという観点においては非常に説得力のある内容になったと考えます。今回の提案が研修に効果があるという部分は最重要と考え、その裏付けとなる証拠の調査は特に力を入れました。効果的という部分のみならず、他の観点にも注力を惜しまず活動したので、抜け漏れのない満足いく提案になったと考えています。もちろん、一筋縄でこの提案を行うところまで到達したわけではありません。班活動では様々な苦勞もありました。私たちは忍耐力をテーマとした内容の研修を考案しましたが、班活動は皮肉にも否応なしに忍耐力が向上するものでした。提案内容は途中で大きく方向転換し、クラス内での意見の齟齬も多々ありました。そういった苦勞を乗り越えての結果だからこそ、今回の提案は非常に重みのあるものとなったのではないかと思います。

私たちは、株式会社ユーシン精機様への企業訪問、質問状の送信等を行い、株式会社ユーシン精機様が求める提案を模索しながら今回の提案に到達しました。答えづらいであろう質問にも一つ一つ丁寧に回答してくださり、そのお陰で満足いく提案ができました。最後に、この度課題を提供してくださった株式会社ユーシン精機様におかれましては、益々のご発展をお祈りしますとともに、衷心より御礼申し上げます。ありがとうございました。

課題提供者からのコメント

株式会社ユーシン精機 人事課 西田・山口

弊社が提供した課題は目下弊社の解決すべき課題でもあり、抽象度の高い非常に難しいものでしたが、限られた活動期間の中で扱えるものとして再定義し、一つの答えを提示していただきました。粘り強く取り組む姿に感銘を受けるとともに、学生の皆様におかれましてはそのプロセスが経験値になっていればと願います。

当科目は論理的思考力・協調性・忍耐力・多角的な視野など様々なスキルを高めることができる素晴らしいプログラムだと感じております。私ども課題提供側としても、どこまで開示すれば皆様の自由な発想を妨げることなく情報提供できるのか、といった教育的視点をもって取り組めたことが良い経験となりました。是非とも多くの学生の方に参加いただき、恵まれた環境を活かしていただきたいと思います。

担当教員からのコメント

全学共通教育センター 准教授 小山 治

今回の課題は職業人を前提としたものであり、難易度が高かったと思われます。様々な苦勞がありましたが、何とか解決に値する問いを立てることができました。課題解決の際に重要なのは、いきなり解決策（どうすべきか）を考えるのではなく、①どうなっているのか（実態の把握＝問題の発見）、②なぜか（因果関係の解明）という小さな問いを解くことです。問題を発見し、その原因を突き止めることによって初めて有効な解決策を提案できます。最初から解決策を考えるだけであれば、高校生以下でもできます。しかし、それでは科学的思考とはいえません。本科目を通じて科学的思考が実際の課題解決にも有効であることを理解してもらえればと思います。

《研修目的》

答えのない題材に対して継続的に議論し取り組むことで
忍耐力の水準を自覚してもらうこと。

《研修概要》

対象者：新卒2～3年目までの若手社員。
 想定人数：6～12人（3人グループまたは、4人グループを想定）。
 座席指定（レイアウト）：アイランド形式（オフィス棟研修室を使用）。

《研修の流れ》

- ・研修目的の説明（約10分）。
- ・題材例に関する説明（約5分）。
 題材例は全グループ同じ内容を提示する。
- ・研修前評価シートの記述（約15分）
- ・グループディスカッション（約45分）。
 研修受講者：題材例についてグループ内で1つの回答を導き出す。
 研修講師：研修受講者のグループディスカッションに取り組む姿勢に対する評価シートを記述。
- ・研修後に評価シートの記述（約15分）。

評価シート

部署名： 氏名： 年 月 日

| 研修受講者の達成度 | | |
|-----------|----|----------------------------|
| 評価項目 | 配点 | 評価観点 |
| 忍耐力 | 1 | 全く粘り強くもなく、課題に取り組む姿勢が見られない。 |
| | 2 | 粘り強くはないが、課題には取り組む姿勢が見られる。 |
| | 3 | やや粘り強く、課題に取り組む姿勢が見られる。 |
| | 4 | かなり粘り強く課題に取り組む姿勢が見られる。 |
| | 5 | 十分に粘り強く課題に取り組む姿勢が見られる。 |

※以上の評価項目の評価観点から自身の研修に対する達成度についての数字を評価レベルの欄に記入してください。
 ※記入した評価レベルの根拠となる具体的な行動を下の欄に記入してください。

| 評価レベル | 評価レベルの根拠となる具体的な行動 |
|-------|--|
| 例) 1 | 例) 感情的な反応や怒りを表現しやすい傾向があり、議論が緊張した状況になる。 |
| | |

図1 評価シートの例

課題提供：株式会社JT B京都支店

JT Bのリソースを利用し、
社会課題を解決するビジネスモデルを構築せよ

受講生・担当教員

■受講生

横見 純一(経済)、泉 球心(法)、松田 玄道(法)、屋我 露美(外国語)、桐山 栞里(文化)

■担当教員

松本 高宜

活動目的・概要

初めに、株式会社JT B京都支店様と関わっている物やイベント、人などを図で表し、どのようなリソースがあるかをまとめました。日本にある社会課題の中から私たちは「食品ロス」を選び、まとめたリソースの中からピックアップし、解決策を考えました。中間報告会では食品ロスアプリを用いた解決策を提案しましたが、ターゲット層にした大学生と食品ロスアプリの繋がりが薄いと指摘を受け、もう一度考え直しました。中間報告会后に反省会をし、メンバー全員が「社会課題から考え直す」という方向性で納得し、新しいビジネスモデルと向き合い始めました。そして、「空き家問題」を取り扱う「京空き家くらぶ」という事業を展開することを提案しました。「京空き家くらぶ」は、自治体と所有者と連携を取り、リフォーム後に所有者と空き家の賃貸借契約を結び、空き家を新たなスペースとして活用する事業です。今回頂いた課題は「京都らしさ」が求められています。そこで京都の伝統工芸品に目を付け、町家風の空き家を活用し、外国人観光客に向けて伝統工芸品の販売を行うことを考えました。

◆主な活動

| | | | |
|-------------|----------|------------|-----------|
| 2023. 4. 17 | ・ 課題説明 | 2023. 9. 7 | ・ 最終成果報告会 |
| 2023. 6. 12 | ・ 中間報告会 | | |
| 2023. 6. 26 | ・ 中間評価面談 | | |
| 2023. 7. 24 | ・ 反省会 | | |

食品ロス問題を解決するアプリの提案

私たちは日本にある様々な社会課題の中から「健康」と「食品ロス」を選びました。メンバー5人中2人がひとり暮らしをしており、「食品を使いきれずに腐らせてしまう」「バランスの良い食事が取れていない」などという悩みを抱えていました。また、「全国ひとり暮らし.com」によると朝食の摂取状況は、自宅生は68%以上が朝食を取れていましたが、一人暮らしの学生は48%しか朝食が取れていませんでした。このような生活環境の改善と食品ロスを解決するために、廃棄予定の食品を定価よりも安価な価格で販売するアプリの開発を考えました。また、購入した食品を活用し、栄養バランスを考えた健康的なレシピをアプリ上で公開し食品の消費方法まで提案することを考えました。

※全国ひとり暮らし.com (https://www.hitorigurashi-japan.com/living/eating_habits)



中間報告会でのアドバイスを受け、社会課題と解決策を再度考え直しました。

空き家問題を解決する「京空き家くらぶ」事業の提案

京都には多くの空き家があるという社会課題があります。平成30年の総務省の調査では、京都府の総住宅数が133万7100戸に対して空き家は17万9400戸あり、全体の13.4パーセントを占めていることが分かっています。空き家の取り壊しは行政が大きな負担を負うことから私たちは、「観光都市京都」をベースにした行政の負担が減る空き家対策を考えました。

新たな案として、自治体の空き家問題を「京空き家くらぶ」に委託し、空き家の所有者に自治体からリフォーム資金を貸与し、リフォーム後に「京空き家くらぶ」と賃貸借契約を結び、その空き家を新たなスペースとして、体験や販売などができる場所にするというものです。株式会社JTB様は集客（外国人観光客の誘致や旅行プランの作成）というリソースからこの新たなスペースを利用し、イベントの開催やそのスペースを提供する仲介などを行います。

活用例として、甲冑や刀、和服、酒類の販売や居合の鑑賞、和食の料理体験やレストランなど多くの方法が考えられます。

こうした取り組みとして「近江八幡まちや倶楽部」があります。活動としては、酒蔵跡や醤油蔵の一部であった町家を改装し旅館などの運営を行っています。

このような例も参考にして私たちの案を作成しました。

※まちや倶楽部 - 近江八幡の歴史ある町家の維持保全・再活用を通じて地域の賑わいを- (<https://machiya-club.org>)



活動を振り返って

0/OCF-PBL 2では学んだことが2つあります。

1つ目は「個人」ではなく、「チーム」で活動することの難しさです。授業は週一コマの90分、議論などの活動に使える時間は60分もない状況で全員の意見の確認とすり合わせ、方向性の決定などを行うことは大変難しかったです。作業を進めるにあたり役割分担ができることはチーム活動の強みですが、作業の目的・目標や誰がどこまでその作業をするのかなどの共有が甘かったことで、作業に遅れが出てしまったことがありました。チーム活動よりも個人で考えることを得意としていたメンバーは、このような予想外のチーム活動の厳しさに戸惑っていました。また、メンバーに対する思いやりが足りなかったこと、誰かがやってくれるのではと責任の所在が曖昧になることも活動中には見受けられたため、同じチームの一員としてメンバーのことを気遣う姿勢も大切だと感じました。

2つ目は課題の理解と整合性のとれた解決案の作成です。私たちのチームが苦勞したことの一つに株式会社JTB京都支店様から頂いた課題の理解がありました。私たちは解決案を考える段階で、間違った解釈と制限をかけてしまったために解決案を思考する事が遅れているように感じ、その焦りが小さなミスが発見を遅らせるという悪循環に陥ってしまいました。中間報告会では、株式会社JTB京都支店様より先入観や自分の決めつけで物事を進めていくと危険であるというアドバイスを伺い、根拠や調査の重要性も学びました。中間報告会での指摘からモチベーションが下がってしまったメンバーもいましたが、自分の関わり方やモチベーションを回復・維持する方法を知るきっかけとなりました。0/OCF-PBL 2では多くのものを得られて、私たちを大きく成長させてくれました。これからの大学生活や社会人になった私たちに勇気を与えてくれることと信じています。

課題提供者からのコメント

株式会社JTB京都支店 営業一課 営業担当課長 久保田 敬三

長期間に渡ってのプロジェクト大変お疲れ様でした。なかなか掘みどころのない課題でしたので、取り組みに苦勞されたのではないかと思います。我々JTB社員も今回の課題と同じ考え方でソリューションや解決策をお客様に提案し新たな価値を創造しています。旅行という枠にとらわれず交流創造事業をドメインとする弊社の業務を実感していただけたのではないかと思います。最終発表をお聞きして、中間報告会后にメンバー間で様々な意見交換をされたのだと思いました。それこそが本授業の最大の目的であり、今回の体験を今後活かしていただきたいと思います。

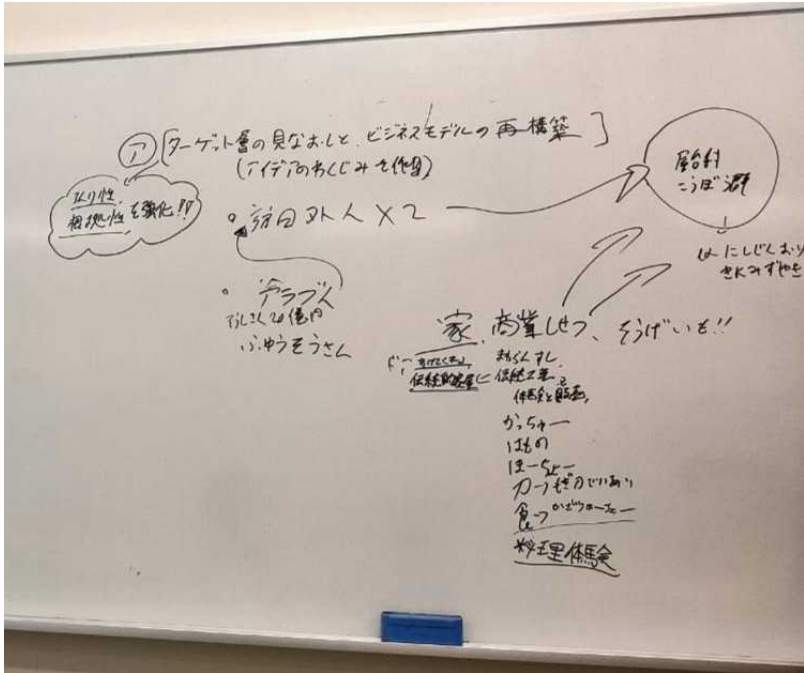
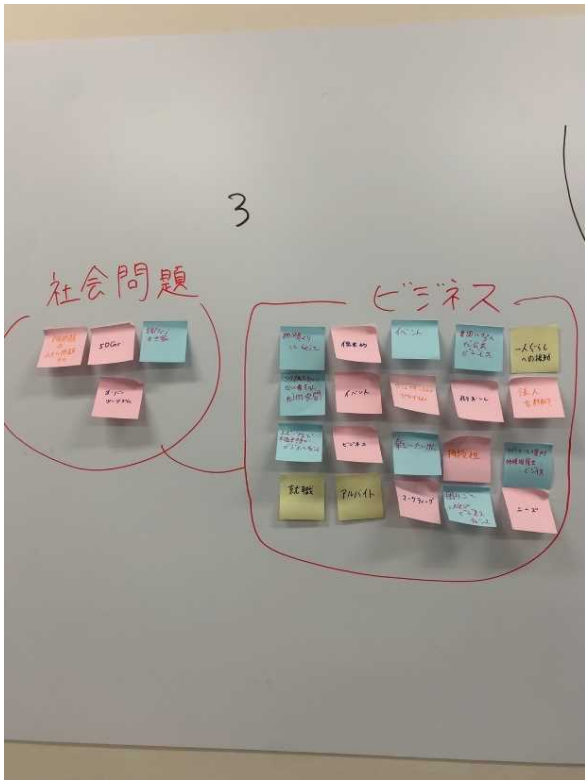
担当教員からのコメント

全学共通教育センター 非常勤講師 松本 高宜

JTBクラスの皆さん、半年間の取組お疲れ様でした。課題の中心が社会課題の解決ということだったため、その点を少し意識しすぎたことが結果的に豊かな発想につながらず、視点を狭めてしまったかもしれません。さて、活動について、振り返ってほしいことがあります。それは、チームの論理的思考を進めていく上で、論拠を作る活動があまりできなかったことです。なぜ、そのように考えるのかその説明のためにアンケートをとったり、分析をしたりすることができなかったことです。課題提供企業様に対して解決策の論拠、あるいはデータなどの提供が十分にできなかったことは、ビジネスモデルを構築、提案していく上で不十分であったと思います。

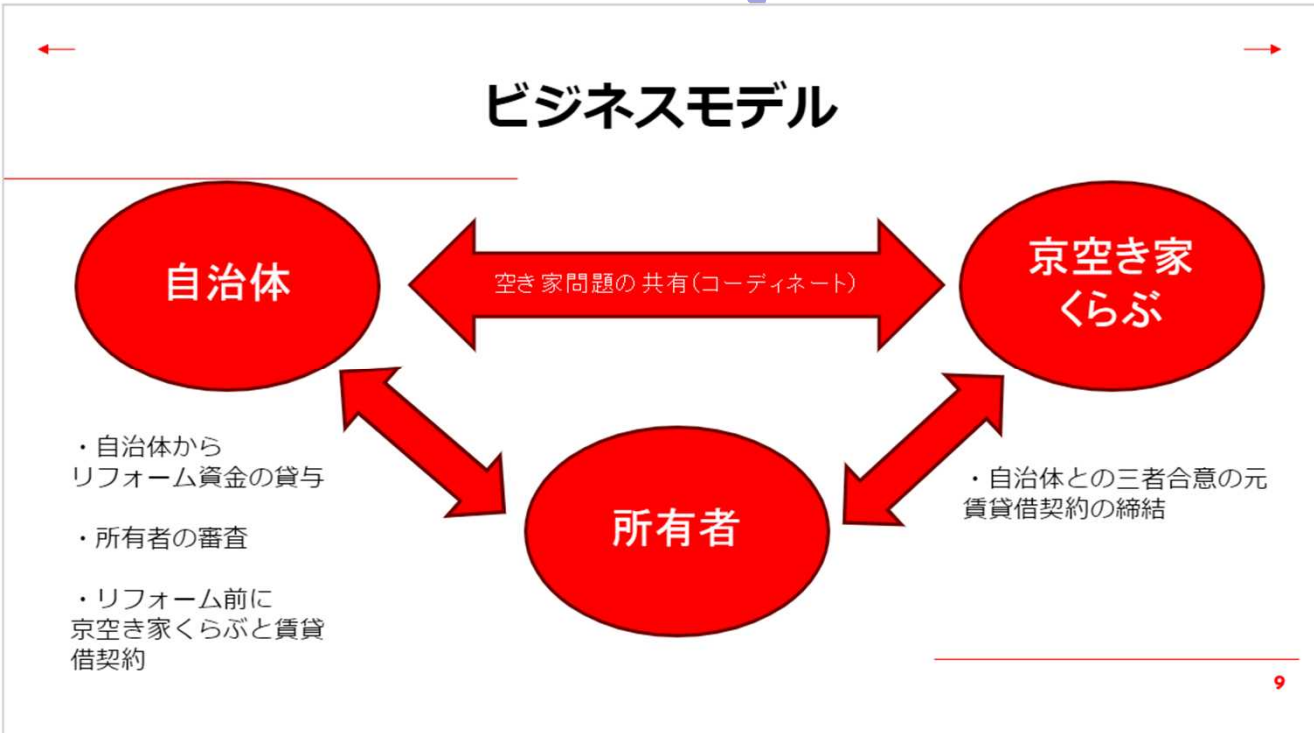
活動資料

中間報告会を経てターゲットを絞っている様子



株式会社JTB京都支店様と関わっている人やモノをKJ法で考えた様子

私たちが考えたビジネスモデル



課題提供：京阪ホールディングス株式会社

京都・伏見の「新しい歩き方」について！

受講生・担当教員

■受講生

吉田 陽葵(経済)、平岡 ありさ(経営)、藪田 悠月(経営)、
品川 真輝(法)、植田 涼花(外国語)

■担当教員

山田 幸代

活動目的・概要

本活動はマンネリ化、高齢化している街歩きのイベントを学生の斬新なアイデアをもとに、新しい街歩きを提案することを目的としています。

そこで、私たちはこれまで実施されてきた街歩きのイベントはどのようなものかを調べ、それをもとに「ありきたりな」イベントについて話し合いました。

またGoogleフォームを活用し、どのような街歩きのイベントであれば参加したいかについてのアンケート調査をおこないました。

調査の結果、「次回使えるクーポンの提供」や「おすすめ写真スポットなどの紹介」の要望が多く挙がっていたため、現地調査を行う中で、おすすめの写真スポットを見つけ、次回使えるクーポンの交渉を行い、クーポンの入手に成功しました。その後話し合いを進める中で、SNSを活用したクロスワードゲームとフォトグランプリの二つの企画を行うを決定し、クロスワードを行うことでその土地にしかないものに触れ、フォトグランプリを行いSNS(Instagram)を活用したクロスワードゲームとフォトグランプリの二つのイベントを企画・実施しました。クロスワードはその土地にしかないものに触れてもらうことを、フォトグランプリはInstagram上に投稿することで、参加者だけではなく、多くの方に伏見の魅力に触れてもらうことを目標としました。



◆主な活動

| | | | |
|-------------|-----------------------|-------------|---------------|
| 2023. 4. 17 | ・ 課題説明 | 2023. 8. 7 | ・ 実地調査 |
| 2023. 6. 10 | ・ 実地調査 | 2023. 8. 22 | ・ イベントリハーサル |
| 2023. 6. 12 | ・ 中間報告会 | 2023. 9. 2 | ・ イベント（街歩き）実施 |
| 2023. 6. 19 | ・ 京阪ホールディングス株式会社様と打合せ | 2023. 9. 7 | ・ 最終成果報告会 |
| 2023. 7. 26 | ・ アンケート実施 | | |

活動の成果

●クロスワード・全体の成果

私たちはこの企画を実施するにあたり、京阪ホールディングス株式会社様のほかに協賛企業として株式会社L u p様や商店街の皆様にご協力いただき、多くのクーポンを提供していただきました。

そして参加者を20名募ることができ、9月2日に街歩きイベントを実施しました。

内容は上記の通りInstagramを活用したクロスワードとフォトグランプリを行いました。クロスワードは実際にその場所に訪れなければ、わからない問題を解くことで、楽しみながら伏見の魅力に触れてほしいと思い、実施しました。また御香宮神社や竜馬通りなどの名所を巡る際には、学生が添乗員としてガイドを行い、伏見の歴史や魅力を発信しました。

タイムスケジュールの通りに進めることはかなわなかったものの、参加者の方々にはイベントを楽しんでいただき、酒や食などの伏見の魅力に触れていただくことができました。



▲街歩き当日の様子



▲実際にストーリーに投稿したヒント



●フォトグランプリ

フォトグランプリは参加者以外の方にも伏見の魅力を知ってもらうために企画・実施しました。具体的には参加者の方が「ここだ」と思った場所で写真を撮ってもらい、その写真をハッシュタグをつけてInstagram上に投稿していただきました。

このイベントは、優秀賞を用意していたこともあり、多くの方に楽しんでいただくことができました。

優秀賞の賞品として協賛企業「株式会社L i t t l e S u n f l o w e r」様より7000円相当のホテルペアランチチケットも用意していただき、贈呈しました。

#ぶらり伏見街歩き
フォトグランプリ
優秀賞「錯時」
©白川 裕都様



活動を振り返って

イベントを開催するにあたって、様々な企業の方々からご協力を頂いて開催することができました。活動を振り返ると、自分たちでイベントに関するポスターの制作やInstagramのアカウント作成、各店舗様にクーポン配布の交渉など準備することが山ほどあり、時間との戦いでした。また、まち歩きイベント開催当日はスケジュールが予定よりも遅れてしまい、参加者の皆様には満足していただけただけのもの、反省点が多くみられました。私たちはイベントを実行する難しさを実感すると共に、一人一人が責任を持って取り組むことができました。

また、私たちがこの課題を通して特に苦労したことは集客でした。私たちはターゲット層を20代から30代と決め、アンケート調査を行い、その調査をもとにターゲット層に刺さる企画を検討しました。運営にあたり、集客を効率的に行うためにSNSアカウントを作成しました。しかしながら、想像以上にフォロワー数が増えなかったこと、募集期間がおよそ1か月しか設けなかったこともあり、思うような集客ができませんでした。この経験を通してチームメイトと話し合い、SNSアカウントの有効な活用の仕方や、イベントの運営方法など一つ一つの課題に対して真剣に向き合うことの大切さを学ぶことができました。

限りある時間の中でここまで成し遂げられたことは私たちにとってとても大きな経験となり、今後の人生に大いに役立つものであると感じています。メンバーが誰も欠けることなく最後まで取り組むことができて良かったです。

課題提供者からのコメント

京阪ホールディングス株式会社 経営企画室 事業推進担当 課長補佐 若林 浩吉

難易度の高い課題にもかかわらず、最後まで熱心に取り組んでいただきありがとうございました。メンバー全員が、課題解決策の提案に向けて積極的に意見を出し合い、何度も現地に足を運び、精力的に取り組んでいただいたこと、本当に感謝しております。そして何よりも、実際にまち歩きイベントを開催し、机上の論議だけでは分からない課題さえも抽出し、その課題を解消した上での提案内容となっていましたので、とても説得力がありました。そのような一連の行動が、最終成果報告会での素晴らしいプレゼンテーションに繋がったのではないかと考えています。

最後に、この授業を通して気づいたことや経験したことを、様々な場面で活かしていけるように頑張ってください。皆さんが今後活躍されることを期待しております。

担当教員からのコメント

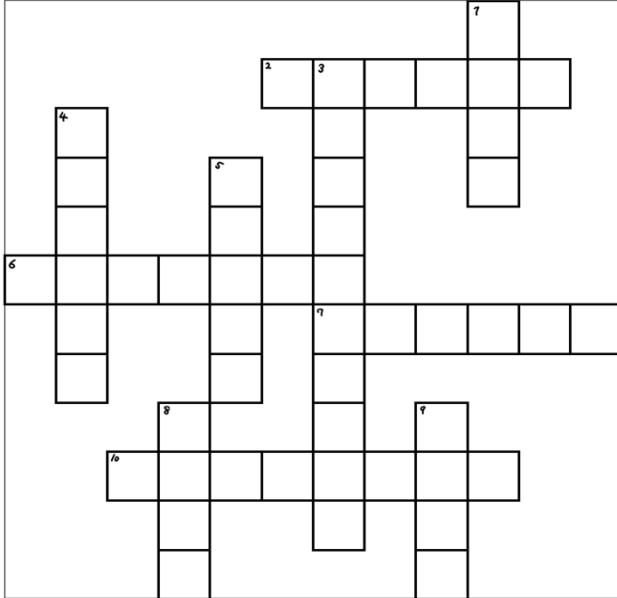
全学共通教育センター 非常勤講師 山田 幸代

この授業を通して、各自役割分担を行ってから、それぞれの良さを出し合えた形になっていったと思います。進捗の遅さに、当日イベントを実行できるかどうかは難しい状況ではありましたが、リーダー、外商担当筆頭に、各自のやるべきことを行い、実行までできたことは本当にすばらしかったと思います。集客でのむずかしさや、自らの行動の遅さを実感でき、今後何か活動をする際に、経験として成長した学生たちが力を発揮してくれると確信しています。また、街歩きの内容自体は、新しい形での提案を出せたことも良かったです。

5人という少ないメンバーの中で、それぞれが助け合いながら行えたことは、本当にすばらしい結果だったと思います。本当にお疲れ様でした。

活動資料

〇□な伏見 発見クロスワード



▲クロスワード台紙

〇□な伏見
～ぶらり伏見街歩きの旅～

クロスワードや
フォトグランプリを通じて
伏見の魅力探しませんか？

伏見でしか見られない風景を写真に収めたり、地域特有の問題を各スポットを巡って解きながら伏見の魅力を発見しましょう！

- ◆開催日時 **2023年 9月2日(土)**
am10:00～pm1:00予定
- ◆参加費 **無料**
※飲食代は各自でご用意ください
- ◆募集人数 **30人**
- ◆特典 クロスワード、
フォトグランプリ
それぞれ**豪華景品あり!**
(グッドネイチャーステーションERUTANでのペアランチ券7000相当分など！)
- ◆集合場所 **御香宮神社の表門(南側)**

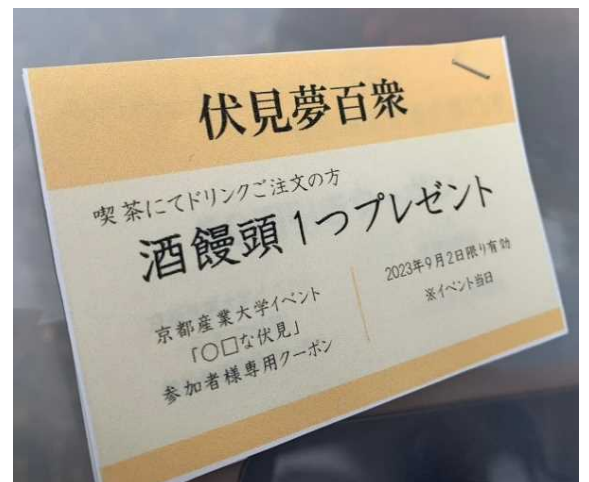
◆お申し込み方法
【締切: 8月31日(金) 23:59】
右下のQRコードを読み取り、googleフォームに必要事項を入力してください。

主催: 京都産業大学O/OCF-PBU2クラス5
協力企業: 京阪ホールディングス株式会社
協賛企業: 株式会社LUUP, 株式会社Little Sunflower

▲イベントポスター



▲参加者の投稿写真



▲クーポン券

課題提供： シミズ薬品株式会社

ベビーからお年寄りまで：多様なお客様の「正解」を探したくなる教育プログラムの開発

受講生・担当教員

■受講生

大脇 宏介(経営)、瀧波 優月(経営)、布村 夏愛(経営)、松田 武蔵(法)、
宮田 英作(現代社会)、森田 のえる(外国語)

■担当教員

松尾 智晶

活動目的・概要

シミズ薬品株式会社様から提供していただいた『ベビーからお年寄りまで：多様なお客様の「正解」を探したくなる教育プログラムの開発』を提案するために、私たちはこの課題を分析するところから活動を始めました。

「正解」を探したくなるためには、まず接客に興味を持ってもらう必要があると考えました。そこから①接客の楽しさを知ること、②自分の良さに気が付くこと、③自信をつけること、の3つを目標としました。

この目標を達成するために、現在シミズ薬品株式会社様のインターンシップに参加する学生の特徴を伺ったり、店舗での販売の工夫や、実際に接客を受けるために店舗に訪問して調査を行ったりしました。また、ほかの接客業に勤める方の話をオンラインで伺い、接客に関する相違点や共通点を調査し、教育プログラムの開発に活かしました。オンラインの日程は全員が参加できるわけではなかったので、メモを取り、後々メンバーに共有して全員の認識を一致させることを心がけました。授業では、ホワイトボードを使用し、全員が意見を言いやすいような雰囲気を作り、活動しました。



【ダックス宝ヶ池店】



【授業の様子】

◆主な活動

2023. 4. 20 ・課題説明

2023. 4. 27 ・小澤様 [シミズ薬品(株)] にONL-INT

2023. 4. 25～5. 11・ダックス各店舗に個人で訪問

2023. 5. 11 ・飯田様 [シミズ薬品(株)] の接客体験

2023. 5. 15 ・本学OB [(株)ユナイテッドアローズ販売員] にONL-INT

2023. 5. 27 ・同上 接客見学

2023. 5. 31 ・本学4年生

[ザ・リッツカールトン・大阪販売員] にONL-INT

2023. 6. 8 ・中間報告会

2023. 7. 25 ・高橋様 [シミズ薬品(株)] にONL-INT

2023. 9. 4 ・企業成果報告会

2023. 9. 7 ・最終成果報告会

※ONL-INT：オンラインインタビュー

インターンシップで行う販売体験プログラムの企画を立案

- ①グループ分け（3人×5組程度）
 - ・事前に参加者にアンケートを取り、パワーバランスが平等になるようにする。
 - ・3人1組のグループごとに分かれてもらう。
 - ・あえて名前だけの簡単な自己紹介にする。（初対面の状況を作りたいため）
- ②学生のみで販売体験を行う（10分）【学生のフィードバック（以下FB）付き販売体験】
 - ・グループ内で、お客様（1人）、店員（1人）、FB（1人）の役割を決める
 - ・FBは1人3分行う
 - ・FBのルールとして、「ポジティブな意見」を伝える
- ③過去の事例を問題形式で紹介（問題数自由）【ケース検討】（接客の楽しさを知ること）

「〈あるある〉〈喜ばれる販売〉〈難しい販売〉〈達成感がハンパない販売〉」

 - ・お客様に求められる接客とは何か話し合う（5分）
 - お客様目線に立って考える
- ④FBを踏まえて販売体験【社員からのFB付き販売体験】
 - ・FBを意識しながら②同様販売体験を行う
 - ・スタッフからFBをもらう

+③の問題答え合わせ、そこから自ら接客で意識することを3つ抽出
- ⑤すべてを踏まえて販売体験（集大成）（自信をつけること）
 - ・FBや過去の事例を踏まえて「お客様の正解探しコンテスト」を行う
 - ねらいは楽しく、わくわく、販売っていいかも！私も正解を探せるかも！私もお客様の正解を探したい！と思ってもらうため
- ⑥振り返りシートの記入+他己分析（自分の良さに気が付くこと）
 - ・グループごとに、自分の分と2人分記入し、互いに交換
 - ・接客時のFB同様グループの人を思いやって書く

| | | |
|---|--|---|
| <p>ダックス販売体験 振り返りシート</p> <p>名前 _____ グループ名 _____</p> <p>全ての項目について100字以上で述べてください</p> <p>1.このプログラムを通して得たこと、これからは何かそうと思ったことは何ですか？</p> <p>2.自分が求められた接客方法、言われて嬉しかったことはなんですか？</p> <p>3.自分の接客時の魅力は何ですか？または自分の接客を色で例えると何色ですか？</p> <p>チームメイトからのFB1</p> <p>1. 接客時の私の魅力について教えてください</p> <p>2. 私をほめちぎってください</p> <p>チームメイトからのFB2</p> <p>1. 接客時の私の魅力について教えてください</p> | <p>2. 私をほめちぎってください</p> <p>事後調査アンケート</p> <p>1. 将来は接客業につきたいですか？</p> <p>とてもつきたい <input type="radio"/> 中 <input type="radio"/> とてもつきたくない <input type="radio"/></p> <p>10 9 8 7 6 5 4 3 2 1</p> <p>2. 接客に対する考え方は変わりましたか？またどう変わりましたか？（100字以上）</p> <p>3. 今回のプログラムを通して自分の魅力について理解することはできましたか？自分の一番の魅力を教えてください。（100字以上）</p> <p>4. お客様の「正解」を探すことは利だと思いますか？（100字以上）</p> <p>5. このプログラムについての意見をお願いします。（50字以上）</p> | <p>コンテストの手順、評価基準と方法</p> <p>【手順】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.グループごとにFBと経験談を踏まえて、最高の接客（お客様に喜ばれる）について話し合う（20分） 2.接客のテーマを決める（10分） 3.三人で役割を分担する（5分） 4.全員の前で披露する（5分×5） <p>【評価基準】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様の正解を探しているか ・接客を楽しんでいるか ・自分たちのテーマ（笑顔で帰ってもらえる など）があり、接客に魅力を感じるか ・3人ともに役割があるか（心理的安全性をうまく活用） <p>評価方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全チームから1票ずつ自分以外のグループへ投票とFB ・グループごとのFBを聞いてからスタッフが投票と全グループへFB ・コンテスト景品→ダックス商品券（ダックスに来る機会を増やす） |
|---|--|---|

→振り返りシート

→コンテストの手順

活動を振り返って

大脇 私は今までゼロから何かを生み出したことがありませんでした。今回の活動を通して初めての経験が多く、社会に出てからもつながるような濃い経験をすることができて本当に良かったと思っています。これからの人生に活かせる経験をさせていただきありがとうございました。

瀧波 私は今回の活動を通して、課題に対してどのような手順で議論を進めていけばいいのか学ぶことができました。目的を忘れず、一つ一つの活動を逆算して行っていくことが議論を進めていく上で大切だと感じました。今回の学びを今後の人生にしっかりと活かしていきます！

布村 グループワークを進めていく中で、発言のしやすい場作りや職場の雰囲気作りが大切ということを考え始めました。そこで先生にお勧めしていただいた心理的安全性の本を読み、実践することができました。今後のグループワークや将来の職場等でも活かしていきたいです。

松田 私は今回の活動の振り返りとして、グループワークやインタビューから多角的な視野で「お客様の正解」に対する様々な考えについて触れることができました。この経験を自分の中で統廃合しつつ、自分の中の正解を創り上げて行きたいと感じました。また、本社での報告会や最終成果報告会で多くの人に対し、自分たちが創り上げたものを発表し、評価された経験はこれからの人生で必ず活きると感じました。

宮田 今回PBL 2を履修した上で1番感じたのは報連相や実践の難しさでした。1つの内容を固めるにしても全員の意見から上手く抽出することが必須で、途中参加の私は特に皆の意見の出し方に気づくまでが他のメンバーよりも遅れていたもので、より難しく感じました。また、信頼関係においても、報連相や意見の共有にいたるまで急速に進めることが必要でした。スピードのある信頼関係を築く経験ができ、良い経験になりました。

森田 企業様の課題を解決することは今まで経験したことがなかったので、とても貴重なものでした。私はこの活動を通して異なる意見を持つメンバーと活動することの難しさ、企業様との連携、自分の良いところと伸ばすべきところを学ぶことができました。様々な人と関わることで私自身とても成長できました。ありがとうございました。

課題提供者からのコメント

シミズ薬品株式会社 人事部採用・教育担当 飯田 喜子

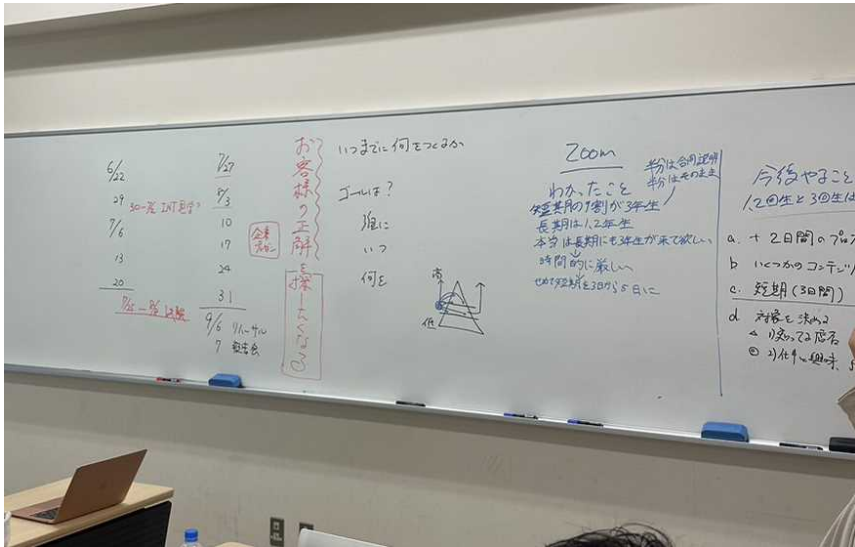
弊社からの課題「正解を探したくなる教育プログラムの開発」は弊社にとってもある意味永遠の課題でございます。私たちが最も大切にしている『接客』に本当の正解は無いのかもわかりません。この難しい課題に取り組んで頂いた半年間ですが、本当にチームとして真摯に向き合っていました。度重なるオンラインでのミーティングや弊社の店舗での接客体験。また、弊社新入社員へのインタビューや接客業に従事されている卒業生や、先輩へのインタビュー等、様々なアクションをチームとして発案し実行に移していかれました。初めての参画で戸惑い気味の私共をエスコートして頂き、最終成果報告会に至りました。まさにこのプロジェクト科目の目標を到達されたのではないかと評価しております。

担当教員からのコメント

共通教育推進機構 准教授 松尾 智晶

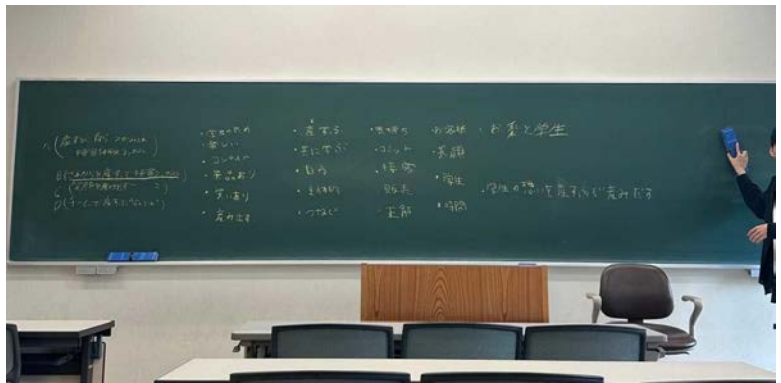
今年度は当科目に初めてご参画されるシミズ薬品株式会社様から、非常に実践的な課題を頂戴しました。ご担当の飯田様、小澤様から、ドラッグストアを利用される多様なお客様の健康な生活を支える真摯なご姿勢を伺い、学生さんたちは大いに刺激を受けました。ところが！そもそもドラッグストアで接客を受けたことがない…という本質的な大問題に直面。彼ら彼女らは接客業に就く本学の先輩方へのインタビュー、店舗見学を重ね文献を読みながら自分たちなりの『接客をしたいと思うための要素』を抽出しました。その結果をインターンシップで実践する【お客様の正解を探したくなるプログラム】として提案し、評価をいただいて今年度の実施を検討くださっています。メンバー6名はそれぞれの個性・持ち味を活かして、色々な局面を乗り越え最後までチーム全員で活動できました。この経験を、みなさんの豊かな大学生活にぜひ活かしてください。

活動資料



→会議中のホワイトボード

→中間報告会



→本社に訪れた際の写真

→プロジェクトの名前決め

| 5W1H | 具体的な内容 |
|-------|--|
| When | 大学3年生向けのインターンシップを行う際 |
| Where | ダックスの店舗 (5グループに分かれて接客体験可、振り返りシートの記入が可能な店舗) またはシミズ薬品株式会社様のオフィス (模擬陳列棚の置くスペースのあるオフィス) |
| Who | ダックスでの勤務に興味があり、 インターンシップに申し込んだ大学3年生 |
| What | コンテスト形式の教育プログラムを提案 |
| Why | ヘビーからお年寄りまで多様なお客様の「正解」を探ることのできる人材を教育するため【課題】 |
| How | 我々の考えた教育プログラムによって |

プログラムの流れ

産すび、自ら掴み取れ！最高の接客体験コンテスト！

- ①グループ分け (工夫あり)
- ②学生のみで接客体験を行う【学生からのFB付き】
- ③過去の接客事例を問題形式で出題
- ④FBを踏まえて再度接客体験【スタッフからのFB付き】
- ⑤最後に全てを踏まえて接客体験
【お客様の正解を探せ！最高の接客コンテスト】
- ⑥振り返りシート記入
→企業、参加者共に今後に活かせる仕組み

5つの要素を実現できるプログラムの提案

→最終成果報告会の際の提案内容の一部

課題提供：株式会社フラットエージェンシー

コロナ終息の状況でどのように集客・効率化を目指すか。
様々な角度から提案してください。

受講生・担当教員

■受講生

大谷 紅奈(経済)、阪口 豪(経済)、山本 恋子(経済)、若月 拓海(経済)、
東内 咲蘭(経営)、谷口 光汰(法)

■担当教員

松高 政

活動目的・概要

私たちは株式会社フラットエージェンシー 京都産業大学前店様にいただいた集客と効率化という課題を解決するために、今回の課題を出された意図と背景、そしてフラットエージェンシー京都産業大学前店の現状について分析するところから始めました。その中で出てきた疑問を解決するために本社を訪れたり、メールで質問をするなどをして集めた情報をもとにさらに議論を進めていきました。議論の結論として「集客」は、大学の指定業者であるにもかかわらず、どうしても大手の不動産会社に顧客を取られてしまうことを、「効率化」は、繁忙期は特に事前予約をせず来られる方が多く、店舗もそこまで広くないうえに、基本的には2人で対応されているため、手が回らなくなる状況を解決したいのだと解釈しました。またこれら二つの課題の本質な問題は売り上げを上げたいことであると考えました。

私たちが一つめに考えた案は、オープンキャンパス内での宣伝による集客とその際に事前予約をすることのメリット、また事前予約をしていただいた方対象にキャンペーンを行うことです。しかし大学に問い合わせしてみたところ、実施の許可を得ることはできませんでした。

そこで代替案としてパンフレットに京都産業大学周辺のエリアの紹介と不動産会社でよくある質問への回答といった内容の動画を作成しました。この案は、不動産会社は入りにくいといったイメージを持たれやすいということだったので、不動産会社、特にフラットエージェンシー京都産業大学前店について知ってもらうこと、そして訪問していただいた際によくある質問や希望するエリアについてある程度知ってもらうことで、一人当たりの滞在時間の短縮を狙っています。またショート動画にすることによって短い時間で気軽に見られるようになっています。

◆主な活動

| | | | |
|-------------|---------------------------|------------|-----------|
| 2023. 4. 20 | ・ 課題説明 | 2023. 8. 8 | ・ 素材集め |
| 2023. 6. 12 | ・ 株式会社フラット エージェンシー本店訪問 | 2023. 9. 7 | ・ 最終成果報告会 |
| 2023. 7. 13 | ・ 中間報告会 | | |

活動の成果

オープンキャンパスにて ・店舗に案内する

フラットエージェンシー京都産業大学前店を知ってもらうために、まず、オープンキャンパスに来場した受験生を店舗に案内するサービスを提案しました。実際に京都産業大学に通っている学生が受験を控えた新入生の悩みや質問に答えながら店舗まで案内することで、1人暮らしを考えている人やそうでない人にも気軽に相談できる場所があることを知ってもらう機会を作ります。

実際に本学に通っている学生でも、大学の目の前に不動産会社があることを知っている人は少ないのが現状です。そこで、1人暮らしをしようと思ったときに近くに大学の指定業者があると知っている人と安心できるため、このサービスを通して1人でも多くの人に店舗の存在を知ってもらい、店舗を訪れる人を増やすことができるのではないかと考えました。

新たなキャンペーン ・予約特典

さらに、店舗に来られる際に事前予約をした方には予約特典がつくというキャンペーンを提案しました。新規顧客開拓のためには、従来の効果が少なかったキャンペーンから、より多くの人に気軽に来てもらえるようなキャンペーンを企画する必要があると考えました。

従来のキャンペーンは、契約完了に至ったお客様を対象に抽選でテーマパークの入場チケットがもらえるという豪華なものでした。しかし高額な特典ゆえに、受け取れるのは1ペアのみという狭域的なものでした。そこで、今後は店舗の来店予約をした人全員に1000円分のクオカードをプレゼントするというキャンペーンを増やすことを提案しました。

金額の高い特典を用意するのではなく、まずは来店者数の増加を目指し、新規顧客の獲得へと繋げるためのアプローチとしてのキャンペーンを行います。それにより、キャンペーン内容にも興味を持ってくれる人が増えるのではないかと考えました。

代替案

・エリア紹介動画

上記の案を実施することができなかつたため、代替案として株式会社フラットエージェンシー様のYouTubeチャンネルに掲載していただく予定の動画を作成しました。動画をYouTubeに掲載していただくことで、誰もが好きなタイミングで何度でも見ることができます。

この動画は、京都産業大学付近での1人暮らしを考えている学生向けに、大学周辺の西賀茂・大宮・紫竹・北大路・北山・二軒茶屋の6つのエリアごとに、大学へのアクセスやその土地の魅力をもとめた紹介動画になっています。1人暮らしを検討している人やその保護者にとって、その地域にどのような施設があり、どのような魅力があるのかは、事前に知っておきたい情報だと考え、地図や写真だけでは分かりづらかったことや学生目線の感想も参考にしてもらえるようにしています。

今回作成したエリアの紹介動画の特徴は、ショート動画で且つvlog風の動画となっているところです。これらは複数の動画素材を編集しコンパクトな動画に収めています。短時間で盛りだくさんの情報を提供することができ、忙しい人や若い人にも気軽に見ることができます。

例



活動を振り返って

まず、いただいた課題の本質的な課題をあぶり出すことと、根本的な解決になるようなアイデアを出すことに苦勞しました。しかし時間をかけた分、事前準備がしっかりでき、急遽代替案を考える時に対応できたため、事前準備の大切さを実感しました。（大谷紅奈）

今回の活動を通じ、私はグループワークの難しさやコミュニケーションを取ることの難しさを実感しました。また活動全体の振り返りとしては、いただいた課題に対して短い時間ながらも課題や企業全体の分析、そして提案まで結びつけることができました。（阪口豪）

今回の活動を通して不動産業界の課題を知ることができました。あまり頻繁に利用する機会のない業界ゆえに、硬い印象やこわい印象を持っていましたが、調べたり、様々な方から話を伺ったりすることで、状況を知ることの大切さに気づくことができました。（山本恋子）

この授業を通して私はチームで協力し、課題に取り組むことの大切さを学びました。最初はまだ打ち解けられず、自分自身の意見を出すことに躊躇していました。しかし、グループディスカッションを行うごとに、一人ひとりが自分自身の役割を理解し、行動することの大切さに気づき、難しい課題に対し、ベストの答えを出すことができました。（若月拓海）

私たちは本来違う取り組みを提案しようと活動していましたが、終盤になって実施することは困難という結果に至り、短い時間の中で自分たちの方向性にあった代替案を考え直すことが一番苦勞しました。ルールや条件がある中で自分たちがやりたいこと、やらなければならないことを実現させる難しさを学びました。（東内咲蘭）

私は今回の活動を通して大きく成長できたと感じています。活動内容は企業の課題を学生の視点をもって解決に導くという内容であり、半年の短い期間で分析から解決策の提案まで行うことに困難な部分も多かったですが、その分、班員と協力し計画を立てて迅速に行動することができました。（谷口 光汰）

課題提供者からのコメント

株式会社フラットエージェンシー 小島・數井・鈴木

課題に対してそのまま受け止めるのではなく、本質的な課題を見出そうという姿勢は今までの学生さんたちの中で一番見られました。最初の提案は、残念ながら実施するまでには至りませんでした。臨機応変に軌道修正を試みてくれました。

代替案の動画制作は、短い期間の中でエリアごとに複数作成いただきました。日常にお部屋探しの現場でお客様から聞かれることに対してのアンサーを見せられるものとなりました。権利関係など商業用として利用して良いものかが判明すれば、すぐにでも使えるレベルのものです。

今回は真剣に課題に向き合っていただきありがとうございました。

担当教員からのコメント

経営学部 准教授 松高 政

何が課題なのか？何を解決する必要があるのか？その点を深くしっかり考えてもらいたいと思っていました。そのためには、多くを調べ、多くの情報を入手する必要がありますが、入手困難な情報も多く、時間的にも厳しかったと思います。しかし、その経験は、卒業後社会に出た際に大いに役立つ思考サイクルであり、今後の大学生活にも活かして欲しいと思います。

導き出された実施案は実現できず残念でしたが、その代替案を事前に準備しておいた点はとても評価できます。短期間で完成まで到達したのは全員で取り組んだ成果です。

6人全員がほぼ無遅刻・無欠席で取り組んでくれました。この経験を活かして、大きく成長していくことを願っています。その可能性を感じる6人です。

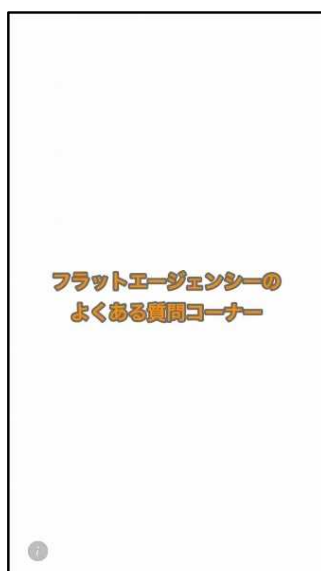
・ 情報提供していただく際に作成した質問の一部

○売上について

以下の資料を提供して頂きたいです。

| | |
|---|------------------------------------|
| 1 | フラットエージェンシー全体の過去5年の売上（年単位・月単位） |
| 2 | 京都産業大学前店の過去5年の売上（年単位・月単位） |
| 3 | 寮生に対しての過去5年の売上 |
| 4 | 各指定業社の過去5年の売上（年単位・月単位） 他社さんのは知らない。 |
| 5 | 指定業者以外の5年の売上（年単位・月単位） 他社さんのは知らない。 |

・ 7つの動画を作成しました



- ・ 西賀茂
- ・ 大宮
- ・ 紫竹
- ・ 北大路
- ・ 北山
- ・ 二軒茶屋
- ・ 質問動画

課題提供：TOWA株式会社

スマホアプリなどのメディアを使った 「楽しく手軽に学べる」半導体教育ツールを企画しよう！

受講生・担当教員

■受講生

村上 夏菜子(経営)、森山 こころ(経営)、安川 知里(経営)、
若杉 真愛(経営)、品川 侑里(現代社会)

■担当教員

鈴井 清巳

活動目的・概要

私たちは、TOWA株式会社様から『スマホアプリなどのメディアを使った「楽しく手軽に学べる」半導体教育ツールを紹介しよう』という課題を提供いただきました。

そこでターゲットを高校生、大学生と定め、進路決定や就職活動の際に役立つように、半導体について楽しく学ぶことができるツールを作成しました。

ツールを作成するにあたり、まず半導体について理解を深めることから始めました。またTOWA株式会社様の本社に訪問させていただき、働いている方々の姿を間近に見学させていただきました。

さらに学生とTOWA株式会社様に対し、異なる2つのアンケートを実施しました。そこから得た情報とTOWA株式会社様より中間報告会でいただいた意見をもとに、最適なツールを考えました。

◆主な活動

| | | | |
|-------------|---------------------|-------------|----------------------------|
| 2023. 4. 22 | ・ 課題説明 | 2023. 7. 29 | ・ アンケート実施 (TOWA株式会社様対象) |
| 2023. 5. 31 | ・ 会社訪問 | | |
| 2023. 6. 8 | ・ 中間報告会 | 2023. 9. 7 | ・ 最終成果報告会 |
| 2023. 7. 13 | ・ アンケート実施 (学生対象) | | |

活動の成果

①ターゲット設定

まず最初に、私たちはターゲットを設定しました。私たちは半導体業界を盛り上げていきたいという思いから、この先、進路や就職について考えるようになる高校生や大学生をターゲットとし、少しでも興味を持ってもらえるようなツールを考えていくことにしました。

②半導体についての情報集め

次に、この課題を解決するにあたり半導体について情報を集めました。

主に、半導体とは何なのか、半導体の歴史、身近にある半導体が使われた家電について詳しく調べ、まとめました。

③ツール作成

私たちは提供された課題に対し、1からアプリケーションを作ることは、かなりの時間と労力、そして費用がかかると考えました。そこで既存のアプリケーションを活用した動画を配信することを提案しました。

より多くの学生に興味を持ってもらう動画を作成するために、Googleフォームを用いて学生約90名に、就職活動の際にどのような動画を見たいかアンケートを取り、その結果を動画に反映させることにしました。

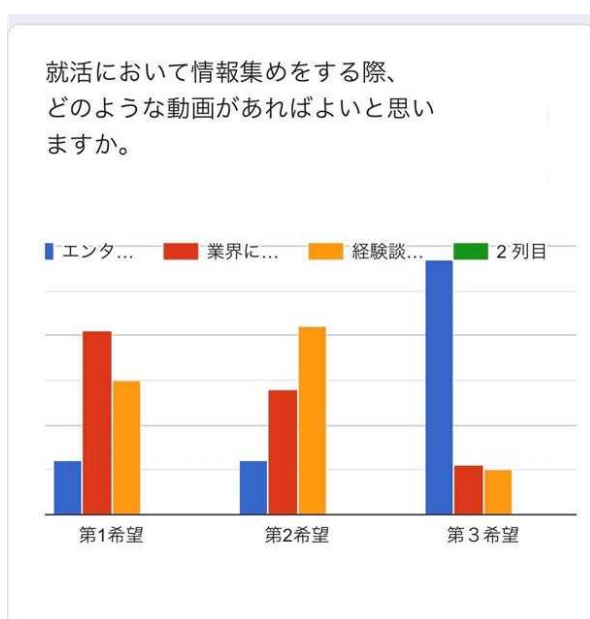
アンケートより学生は業界についての情報と経験談を載せた動画を見たいということが分かったので2種類の動画を作成することを考えました。

1つは約30秒のもので、興味を持ってもらうきっかけとなる動画を作成しました。半導体が「ない」世界と「ある」世界を比較したモーニングルーティンを人形を用いて撮影し、半導体が身近なものであると感じてもらえるものです。

もう1つは約5分のもので、アンケート結果をもとに、業界についての情報と経験談を多く載せた動画です。業界の情報と経験談については、TOWA株式会社様の社員の方にアンケートを実施させていただき、情報を集めました。

これらの動画はTikTokとYouTube、2つのアプリケーションを活用し配信することとしました。総務省やマイナビが行った調査を参考にし、若者の目に留まりやすいアプリケーションを作成しました。

しかしながら、時間の都合上、実際に動画をWeb上に配信するまでには至りませんでした。



・青色
エンタメ要素多め

・赤色
業界についての情報多め

・オレンジ色
経験談多め

「就活の際どのような動画を見たいか」
についてのアンケートより

活動を振り返って

TOWA株式会社様やチームのメンバーと関わる機会を通して広い視野で物事を見る力を身に付けることができました。自分たちが納得できるものを作成することができて良かったです。（森山）

チームが力を合わせることの大切さを、この活動を通して知ることができました。また企業の方と関わる機会が今まであまり無かったのですが、今回企業の方と関わる機会を頂き社会人とはどういうものかを感じることができて良かったです。（安川）

課題を達成することができ、責任感やチームワークの大切さを感じられる活動でした。自分の長所や短所も発見でき、今後のキャリアにプラスとなることを学びました。実際に企業様に協力していただいて活動するという貴重な経験をさまざまな場面で生かしていきたいです。（品川）

企業様から頂いた課題に対して、学生ならではの視点からみんなでアイデアを出しながら取り組むことができたと思います。長期にわたる活動を最後までやり抜くことができ、良かったと思います。（若杉）

これまでの活動で私が、チームに貢献したことは積極性を持って発言したことです。そこで自分が発言した内容へのアドバイスや間違いを正してくれることで、ディスカッションの幅をより広げることができたと思います。そのおかげで、困難にぶつかったとしても、チームの協力で乗り越えることができました。反省点としては、体調を崩してしまい、せっかくみんなで計画した動画内容の制作にあまり貢献できなかったことです。自分の体調が良い時に少しでもチームの為に何かできることはないかもっと考えれば良かったと心残りがあります。（村上）

課題提供者からのコメント

TOWA株式会社 総務部人事課 井上 一騎

テーマは「半導体」という馴染みのない領域に関わるものでしたが、前向きに専門知識、製品、業界について深く情報収集を行い、高いレベルで成果を出すことができていました。様々な解決策が考えられる大きなテーマでしたが、得たい結果を常に念頭に置きながら、アプローチする対象者の設定および効果的な具体案の決定を行うことができていました。作成した動画はととてもユーモアに溢れた魅力的な内容であり、聞き手を惹きつける発表となっていました。また、発表の論理は整然としており、主張の根拠も丁寧に示され、全体を通して予想を超えるレベルで課題を進めることができていたと思います。これからも身の回りの様々な領域への興味や、一歩立ち止まって考える視点を持って、学問を深めていただきたいと思います。

担当教員からのコメント

国際関係学部 客員教授 鈴木 清巳

TOWA株式会社様から頂いた課題は、「スマホアプリを使った半導体の教育ツールの企画」。5名のメンバーは全員文系学部で、半導体そのものについて殆ど基礎知識のない所からのスタートでした。5名で分担し、半導体関連の情報を調査し、毎週、報告を積み重ねて知識を共有し、理解を深めていきました。その間、先方のご厚意で工場見学の機会を頂き、また社員様にはアンケート調査にもご協力頂き、最終的にTikTokとYouTubeを使った教育動画を完成させることができました。メンバーは積極的に自分の役割を果たすとともに、協力しあって課題に応えることができたと思います。成果報告会で、TOWA株式会社様から高い評価を頂いたのも、学生たちの努力と協働の賜物だと思います。Well done!

活動資料

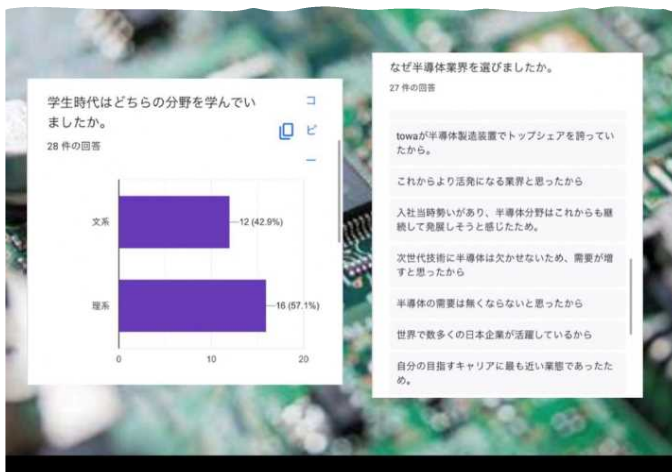


半導体がある世界

この世界ではスマートフォンがあるため目覚ましをかけ余裕をもって起きることができている

半導体がない世界

この世界ではスマートフォンがないため遅刻をしてしまっている



YouTube動画

TOWA株式会社様の社員の方に協力していただいたアンケートをもとに動画を作成

課題提供：京都市動物園

生物多様性って何？どうして大事なの！？

— 生物多様性の大切さを知り、わかりやすく伝えてほしい —

- ① 動物園が社会に伝えたいメッセージを私たち自身が知ること
- ② 動物園からのメッセージにどのような価値があるのかを、大学生に発信すること
- ③ ②を基にして、京都市動物園の来場者向けにリアルに「発信」すること

受講生・担当教員

■受講生

守屋 風(経済)、原 世熙(現代社会)、原田 莉子(国際関係)、樋口 七優(国際関係)、古川 園夏(国際関係)

■担当教員

染谷 梓

活動目的・概要

■活動目的

現在、地球環境問題の二大テーマとしてとして「気候変動」と「生物多様性の喪失」が問題視されています。気候変動と比較して、生物多様性に対する関心は低い傾向です。その結果、生物多様性がなぜ重要なのかを説明できる人はあまりいません。そこで、生物多様性の重要性をどの様に社会に効果的に伝えるべきか思考し、活動しました。

■概要

第一課題の達成に向けて、まずは私たちが生物多様性の重要性について考えるべく、京都市動物園を直接訪問しました。さらに生物多様性の理解を深めるために、きょうと生物多様性センターにも訪問しました。生物多様性を考える上で主体となるものは何か、人間を含む地球上の生物の相関関係はどのようなものか。様々な議論を通して私たちなりの生物多様性の定義を考えました。

次に、第二課題を達成すべく大学生の「生物多様性への理解度」を調査するアンケートを実施しました。結果を基にクイズを通して重要性を発信することとし、秋学期の授業開始時と同時に実施し、結果を得ました。

第三課題は、京都府立植物園で開催された「きょうと☆いきものフェス！2023」に出展し、カードゲームを実施しました。その結果、一般の方に生物多様性について発信することができました。

◆主な活動

2023. 4. 13 ・ 課題説明

2023. 4. 22 ・ 京都市動物園訪問

2023. 5. 10 ・ きょうと生物多様性センター訪問

2023. 6. 1 ・ アンケート実施

2023. 6. 8 ・ 中間報告会

2023. 6. 18 ・ 「生物多様性はなぜたいせつか」に参加

2023. 7. 5 ・ 京都精華大学に向けたプレゼンテーション

2023. 9. 7 ・ 最終成果報告会

2023. 9. 19- ・ 学内にてクイズ実施

2023. 10. 8 ・ きょうと☆いきものフェス！2023への参加

○第一課題取り組みと成果

京都市動物園を訪問し、動物の展示の他、野生生物の保護活動、絶滅危惧種や外来種についての現状を知ってもらう広報活動等を通して、生物と人間を繋ぐ役割を担っていると知りました。

また、きょうと生物多様性センターでは外来種と法律の関係、人が手を加えた自然の話等を聞きました。

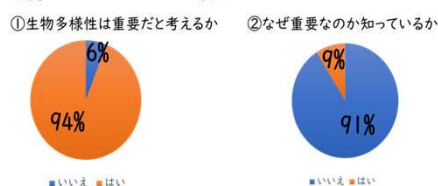
上記の訪問を通して、外来種は必ずしも悪い影響を与えるばかりではないこと、人間の生活との関わり、生物多様性保護の方法等を知ることができました。これを機に、私たちの考える生物多様性の定義を「人と生物の豊かな個性の繋がり」「保全すべきもの」の2つに決定しました。

○第二課題取り組みと成果

大学生に発信する前に、彼らの生物多様性に関する理解度の現状を把握する目的で、アンケートを学内で行いました。

その結果、生物多様性が重要だと考える人は9割を超え、なぜ重要かを知っている人は1割未満という結果になりました。

アンケート結果



重要だと考えるが、なぜ重要かまではわからない人が多い！
→学内向けのクイズを用いて、生物多様性についての知識の向上を試みる

これを基に、大学生の生物多様性に対する理解度を高めるべく、身近な例を取り入れた面白いクイズを実施しました。大学生が積極的に参加でき、クイズの解説を読むことで生物多様性と人間の深い関わりを学べます。

具体的には、祇園祭や京野菜を用いた地産地消など、身近で要点を伝えられるクイズを作成しました。クイズに用いる写真の著作権問題、解説に必要な情報収集、その添削などに時間を要したため、秋学期からの実施となりました。

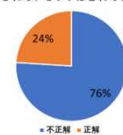
京都の祇園祭で販売されている厄除けチマキに使用されているササはどれでしょう。



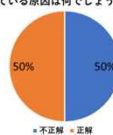
クイズ例 写真：京都府HPより引用

「祇園祭で販売されている厄除けチマキザサを選ぶ」クイズの正解率は24%で「再生活動を行うものの、チマキザサが減少している原因」についてのクイズは正解率が50%でした。この結果から、生物多様性の重要性についての大学生の意識は低いということがわかりました。

京都の祇園祭で販売されている厄除けチマキに使用されているササはどれでしょう？



再生活動を行うものの、チマキザサが減少している原因は何でしょう？



○第三課題取り組みと成果

この課題では、生物多様性がなぜ重要であるか伝えるため、10月8、9日に行われた「きょうと☆いきものフェス！2023」でのワークショップに参加しました。このワークショップでは、幅広い年齢層を対象に神経衰弱のルールを基にした、生物同士の関わりについて学ぶカードゲームを実施しました。このカードゲームは、身近な生物多様性を事例にした11種類のペアでできています。参加された子ども連れの方からは、「勉強にもなるし子どももとても楽しそうに遊んでいた」と、高評価を得ることができました。また、大人の方にもゲームを通して生物多様性の重要性について知って頂き、博識な方からはアドバイスを頂きました。

最終的には、老若男女問わず楽しめるイベントとなったと言えます。この活動を通して、京都市動物園からの第三課題を達成することができました。

活動を振り返って

経済学部 守屋風

PBLの活動を通して、普段関わることのない他学部の仲間との交流や外部の大人の方とのメールのやり取りなど、初めての経験をたくさんしました。計画通り進めることは難しかったですが、みんなで分担しながらやり遂げることができたので良かったと思います。

現代社会学部 原世熙

今回の活動を通して、チームで活動することの難しさと良さのどちらも経験しました。他学部の学生とこのような経験をしたことは、私にとってとても良い刺激になりました。自分自身の不甲斐なさを感じるとともに何度もチームに助けられました。このチームでこの活動ができて良かったです。

国際関係学部 原田莉子

約半年にわたる活動を通して、チーム全体の意見をまとめること、協力して何かを達成すること、の難しさを痛感しました。また、通常の授業では体験できない、少人数での企業が抱える問題解決という実践的な授業は本当に様々な面で実力が付き、自分自身に自信を持つこともできました。

国際関係学部 樋口七優

この授業での活動を通して、物事を分析する力がついたのではないかと考えます。企業の方から提供していただいた課題に対して、自分たちなりに内容や現状を理解し、どのような方法が最も効果的で実現可能なのかチーム内で話し合うことができました。

国際関係学部 古川園夏

全員の足並みを揃えて計画通り実行する難しさを実感しました。状況共有と、タスクの可視化の大切さも学んだので今後活かしたいです。生物多様性についても、多くの知識を得ることができました。

課題提供者からのコメント

京都市動物園 生き物・学び・研究センター長 田中 正之

京都産業大学のPBL 2への課題提供としては、2021年から3年連続になります。今年度から「生物多様性って何？ どうして大事なの！？ -生物多様性の大切さを知り、わかりやすく伝えてほしい-」としました。誰かに「わかりやすく伝える」ためには、伝えようとする自分たちが、伝えるものについてよく理解していなければなりません。今年度の学生で生物多様性について詳しく知っている人は一人もおらず、まず生物多様性についての勉強がたいへんだったと思います。中間報告会の時点では、与える課題が大きすぎ、難しすぎたかと反省しましたが、10月の「きょうと☆いきものフェス」では、とても楽しいカードゲームを作り上げてくれました。実際に参加してくれた人の評判も上々で、5人の努力の成果だと思いました。

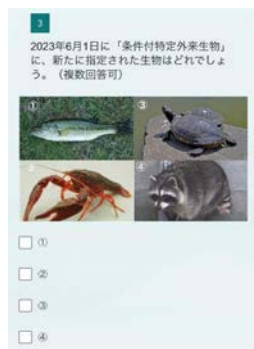
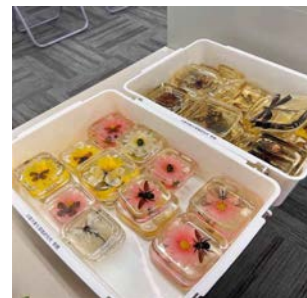
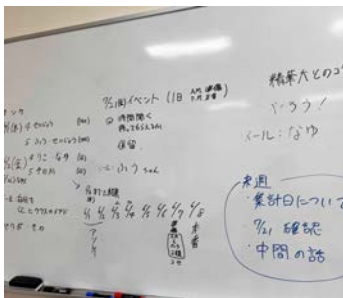
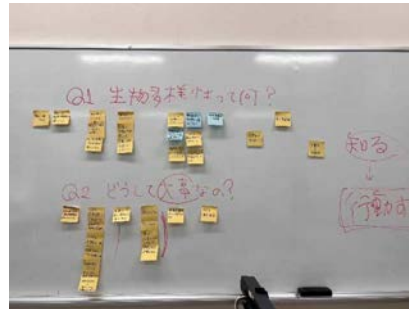
担当教員からのコメント

生命科学部 准教授 染谷 梓

「生物多様性」に関わる問題は、実はわたしたちの生活にも関わってくるような身近な課題なのですが、それを認識できている人は多くありません。また、さまざまな要因が複雑に絡み合っていて、受け止め方も人によって異なります。それに関心の薄い人に伝えるのは、非常に困難だったと思いますが、限られた時間の中で、「たのしく学べる」ゲームを考案し、実際にイベントで実践することができました。その過程で、クラスのメンバー、課題提供者と意見を交わし、意見の違いをすり合わせながらひとつの形にまとめるという経験を積むことができたのでないでしょうか。今後もこの活動で培った力を発揮し、さまざまな課題に立ち向かっていってください。

活動資料

半年の活動を通して、生物多様性に関する理解を深め、その重要性を多くの人に発信することができました！



課題提供：京都市交通局

観光客の京都駅前バスターミナルへの一極集中を解消する施策を考案せよ

受講生・担当教員

■受講生

神谷 拓海(経済)、齊藤 美樹(経済)、石井 季菜紗(経営)、下 諒太郎(経営)、古田 光穂(国際関係)

■担当教員

中尾 憲司

活動目的・概要

現在、京都駅には多くの交通機関が集中しています。しかし、京都駅を出た観光客の大半は観光地への移動のために京都駅バスターミナルから市バスを利用するため、観光シーズンには市バスに大変混雑が発生しています。秋の行楽シーズンによる混雑の解消に向け、私たちは京都駅前から市バスを使わない観光方法の促進のために、地下鉄の認知度を上げること、魅力を伝えることの2つに重点を置いて案を考えました。具体的には、地下鉄と市バスを組み合わせた移動方法を提案し、その内容に基づいて、わかりにくいという声が多かった地下鉄への行き方の動画や、地下鉄駅周辺のおすすめの店などを紹介したマップを作成しました。動画の作成では、観光客の方の視点から見て分かりやすいように、実際に駅や店に出向き撮影しました。また、混雑を避けたおすすめ観光方法の動画も作成し、マップに掲載することで、より多くの人に見てもらえるようにしました。さらに幅広い年齢層にアプローチするために、若年層向けには動画を、デジタルに不慣れな方にはマップを掲示しました。マップは英語版も作成し、海外からの観光客の方にも配慮をしています。これらのマップを、実際に京都駅バスターミナルに並んでいる観光客の方へ配布し、地下鉄への誘導と認知度を図るためのアンケートを行いました。



◆主な活動

| | | | |
|-------------|--------------------|-------------|-----------------|
| 2023. 4. 20 | ・ 課題説明 | 2023. 8. 3 | ・ 動画作成、検証 2 日目 |
| 2023. 6. 4 | ・ 中間報告会 | 2023. 8. 25 | ・ マップ配布、アンケート実施 |
| 2023. 6. 8 | ・ 京都市交通局様 打ち合わせ | 2023. 9. 7 | ・ 最終成果報告会 |
| 2023. 7. 29 | ・ 動画作成、検証 1 日目 | | |

●動画の作成・所要時間の比較

地図や案内のパンフレットのように、印刷された文字だけでなく、視覚的にわかりやすく地下鉄利用を促進する取り組みとして、動画による“ルート案内”を作成しました。

また、せっかく地下鉄を利用してもらえるなら、地下鉄利用の魅力も伝えることでより地下鉄を利用したいと思ってもらえるのではないかと考え、地下鉄周辺のおすすめスポットを紹介する“ショート動画”も作成しました。

この活動と同時並行で、「京都駅前」停留所から「五条坂」停留所までのバスと地下鉄の所要時間をそれぞれ計測しました。結果、バスと地下鉄の所要時間はどちらも約27分前後で、所要時間においては差がないことがわかりました。今回は夏の閑散期での結果ですが、秋の行楽シーズンなどの繁忙期においては、バスの混雑具合によっては、地下鉄利用の方がより効率的に観光ができるのではないかと考えられます。

●マップの作成&配布（アンケートの実施）

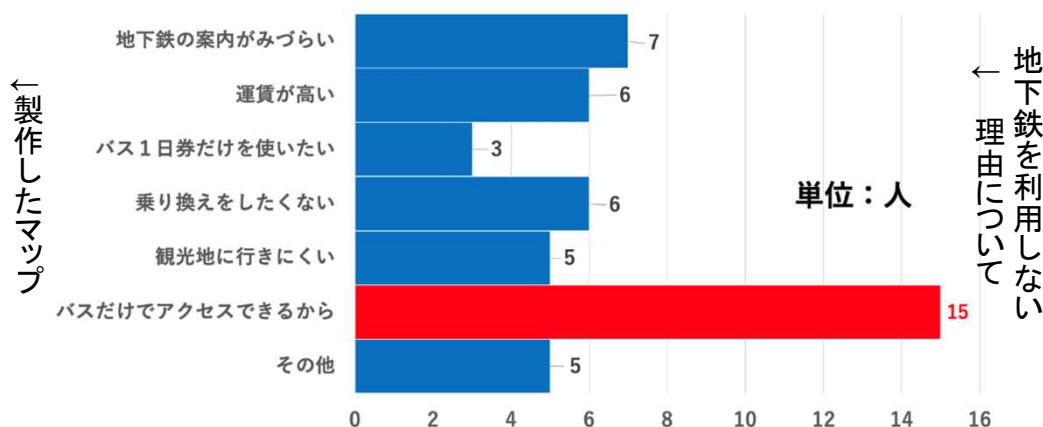
地下鉄利用を促進する取り組みとして、地下鉄の案内をわかりやすく伝えるために、マップを作成しました。これは、地下鉄とバスを組み合わせることによって、地下鉄でも主要な観光地へ向かうことができることを周知します。今回は、市バス路線の中で最も混雑するバスとして有名な市バス206系統「祇園・清水寺」方面をメインに、地下鉄を活用したルートを作成しました。このマップには上記で説明したような動画をQRコードにして貼り付け、視覚的にわかりやすくしています。このマップを実際に京都駅前バスターミナルの206系統のバスに並んでいる観光客の方へ配布し、地下鉄の利用を促進しました。

また、上記のマップの配布とともに、バスに並ばれている観光客の方へアンケートを実施しました。アンケートの内容としては、

- ①観光目的かどうか ②地下鉄・バス1日券を知っているか
- ③観光の際に地下鉄を利用するかどうか ④地下鉄を利用しない場合の理由や目的

以上、4つの項目に答えていただきました。結果、地下鉄・バス1日券の存在を知っていながら、地下鉄利用への抵抗があり、利用しないと答えた方が半数以上を占めており、以下のグラフの結果となりました。また、観光客の方々の意見からもさまざまなことを知ることができました。意外にも、地下鉄からも同じ観光地へ向かうことができる点に驚きの声をあげる人や、バスは混んでいるので、進んで地下鉄の利用方法を教えて欲しいと、すすんで声をかけてくださる方もいました。

以上のことから、このマップとアンケートから、地下鉄を利用するメリットを共有することができたのと同時に、バスだけではなく、地下鉄でも観光ができることを伝える良い機会となったのではないかと考えています。秋の行楽シーズンにも来られる予定の方もいましたので、市バス利用者による京都駅前バスターミナルの一極集中の解消につながる結果となったのではないかと感じています。



活動を振り返って

課題の解決策を見つけるときに次々と問題点が出てきたので、それに応じて考えていくのが難しかったです。また、作業を進めていくときには役割分担を決めることも難しかったです。（斉藤）

学生である私たちが実際に課題解決に向けて、この問題に関われたことが本当に良い経験となりました。社会人の方との関わりを通じて、今後にも役立つ様々な知見を得ることができました。（下）

活動を振り返り、課題解決までのロジックをより詳しく実用的な形として学んだり、社会問題や地域課題について自分なりに考えたりするようになりました。ただ、タイムスケジュールが上手くいかなかったなので、そこを反省として今後につなげていこうと思います。（石井）

初めて課題を確認したとき、内容が漠然としていたので半年後に成果を報告できるのかがわかりませんでした。しかし、様々なことを議論するうちに成果が少しずつ出てきて最終的に成果を発表できて達成感がありました。（神谷）

課題を解決したいときに様々な確認が伴い、たくさんの人を説得する必要がありました。自分達の好きなように進めることができず、今までに経験したことのないことで苦勞しましたが社会経験として多くのことを学べたと思います。（古田）

課題提供者からのコメント

京都市交通局 企画総務部営業推進課 本川 史佳

プレゼンでの現状分析とたくさんアイデア、皆さんの熱量には驚かされました。

実験がうまくいかなかったとき、その場で実施可能な取組に計画変更され、お客様に対し積極的にお声かけする姿、その後、限られた時間で結果をまとめ、堂々と発表される姿は立派でした。実験当日は期待していた結果を得られなかったと思いますが、思わぬ制約や、情報の不足、状況の変化によって、計画通り進まないことは、これからもたくさんあります。

「自分たちがやろうとしている取組に意味があるのか悩んだ」と仰っていましたが、社会の課題を解決しようと悩むこと、それ自体がとても貴重な体験ですし、交通局が直面する課題に真剣に向き合っていたいただき、本当にありがたく思います。

皆様のこれからの御活躍を楽しみにしております。

担当教員からのコメント

全学共通教育センター 非常勤講師 中尾 憲司

京都市交通局クラスの5名は、本当に熱心に課題解決に取り組んでくれました。中間報告会の際に京都市交通局のご担当の方から、イベント企画についてこのままでは実施が難しい旨、ご指摘を受けた際、一度は落ち込んだものの、方向性を変えて再度チャレンジをしてくれました。また、提供課題のロジックツリー分析やイベントでのアンケート分析もしっかり行い、論理的に分かりやすい最終成果報告を行ってくれました。一貫して、5名でチームワークを発揮し、主体的に課題解決に取り組んでくれたように感じています。今回の授業での貴重な経験を、是非、今後活かしてもらえると嬉しいです。最後に、8月25日に実施したJR京都駅前でのフィールドワークには京都市交通局の本川様にもお越しいただきました。学生も励みになったかと思います。この場を借りて、感謝申し上げます。

活動資料

仮説へのプロセス ロジックツリー



※観光客による混雑を前提としています

動画の概要



おすすめスポット紹介動画



ルート案内を目的とした動画

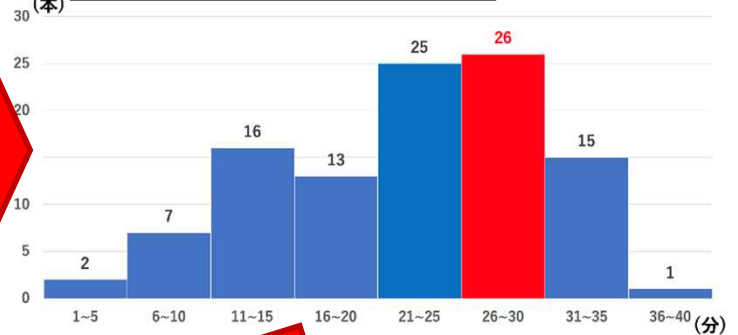
「京都駅前」停留所～「五条坂」停留所の(1)待ち時間と(2)移動時間の分析

(1-1) 待ち時間分析(概要)

| | |
|--------|--------------------------|
| 収集時期 | 2023年のゴールデンウィーク期間 午前中～夕方 |
| 収集場所 | 京都駅前バスターミナルD2乗り場 |
| 有効要素数 | 105 |
| 収集日の天候 | 3日：晴れ 6日：雨のち曇り |
| 収集方法 | 現地にて観察して収集 |

※交通状況は考慮しています。

(1-2) 待ち時間分析(分布図)



(1-3) 待ち時間分析(結果)

- 平均値 22.16分 (※小数点第3位を四捨五入)
- 中央値 23.00分
- 最頻値 27.00分

(2) 移動時間分析(試算)

- 結果を踏まえての試算(京都駅→五条坂バス停)・考察
 - 移動にかかる時間は約20分 (京都市バスのみ)
 - 約25分 (京都市バス+地下鉄)
- 上記に分析済の待ち時間(中央値)を足すと、、、
20+23=43(分)
- 結果として、移動時間より多く待つことになる
- こうなってくると、、、
地下鉄と組み合わせると有効!



課題提供： 日新電機株式会社/株式会社日新システムズ

地域住民間でコミュニケーションが図れる参加率の高いイベントを企画してみよう！

受講生・担当教員

■受講生

川人 湖夏(経営)、大西 花歩(現代社会)、田口 碧音(国際関係)、軒端 来実(国際関係)、馬場 美有(文化)

■担当教員

吉中 三智子

活動目的・概要

私たちは、提供頂いた課題「地域住民間でコミュニケーションが図れる参加率の高いイベントを企画しよう！」を解決するにあたり、朝活イベントを提案しました。

京都は大学生と高齢者の街にも関わらず、両者の関わりが少ないという問題を私たちで見い出しました。この課題解決のために、両者にメリットがある朝活をメインとした段階的なイベントを実施することを考案しました。この課題をより深く理解するために、幅広い世代の新しいコミュニティづくり、参加率の高いイベント、L1m-netの新しい用法という3本柱に着目し、これらを解決するために上記のイベントを立案しました。L1m-netとは、IT機器に不慣れな高齢者でも、機械にカードを置いてボタンを押すだけという簡単な操作でコミュニケーションを図ることができる機器です。

さらに、株式会社日新システムズ様に訪問してL1m-netの管理者側の様子をお聞きし、今後の課題解決に向けての助言もいただきました。また、地域住民の意見を聞いてみることで、ニーズに沿ったイベントを開催できると思いインタビューも行いました。インタビューから地域住民の悩みを再確認することができました。



◆主な活動

| | | | |
|-------------|-----------------------|-------------|--------------|
| 2023. 4. 20 | ・ 課題説明 | 2023. 6. 8 | ・ 中間報告会 |
| 2023. 5. 11 | ・ 鈴木教授(現代社会学部)にインタビュー | 2023. 7. 7 | ・ 企業訪問 |
| 2023. 5. 18 | ・ 企業とオンライン打ち合わせ | 2023. 7. 27 | ・ 街頭インタビュー実施 |
| | | 2023. 9. 7 | ・ 最終成果報告会 |

活動の成果

【イベントの概略】



私たちは「朝活は三文の徳」というイベントを企画しました。このイベントは、段階的にイベントを行っていくことで規模・参加率・地域住民間の関係性をより深めていくことができます。このようにすることで、地域住民間でコミュニケーションが図れる参加率の高いイベントが可能になると考えました。

京都は大学生と高齢者の街です。そこで、メインのターゲットは大学生と高齢者にしました。しかし、イベントの規模が広がるにつれて様々な世代が参加できるようになればと考えています。

➤ ステップ1 朝活

毎週日曜日、朝8時から北山大橋の周辺で京都産業大学教授の監修の元、ヨガを実施します。この内容は、イオンモール北大路で男女10人（20代と60代から90代）に街頭インタビューを行った結果に基づいています。ヨガをすることで精神的に不安が解消されることや交流を図ることが期待できます。また、本学と地域の関わりを深めることができます。

一方で、早朝であるためターゲットである大学生の参加率が低いことが懸念されます。そこでステップ2ではその問題に重点を置きました。

➤ ステップ2 朝ごはん

大学生の参加率を高めるため、ヨガの後に地元のお店の賞味期限が近いものを朝ごはんとして販売します。大学生は作るのが面倒であることもあり、朝ごはんを食べない人が多いです。賞味期限が近いものであれば安く売ることが可能なため、大学生でも買いに来てくれるのではないかと考えました。メリットは、朝ごはんがきっかけでヨガに参加する人や訪れる人が増えさらに交流を深められることです。さらに賞味期限が近いものを活用することでSDGsに貢献することができます。

➤ ステップ3 スペシャルイベント

高齢者と大学生が興味を持てるようなイベントを2、3か月に1回行います。例えば、早朝に大文字への山登りや神社仏閣巡りなどです。このイベントを行うことで、ヨガや朝ごはん販売でできたコミュニティがより深まり、世代を超えた交流が可能になります。

【広報の方法】

チラシ(回覧板、商店街のお店)、同様の活動を行っている団体に広報(社会福祉協議会)、大学のpost、SNS(Instagram、X)、朝活サイトへの掲載、ラジオ等が考えられます。

【L1m-netの使用方法】

L1m-netを使ったポイント制を実施します。朝活に来た参加者はL1m-netにカードをかざすことでポイントを獲得できます。そのポイントをあらかじめ商店街に設置したL1m-netにかざすことで参加者はポイントを使って購入できるようになります。

効果として、商店街のお店やL1m-netを知ってもらうきっかけになり、地域活性化につながります。また、イベントの参加に興味を持つ人が増加するためイベントの参加率が高められます。

【L1m-netの新しい使用方法】

上記のポイント制を実現するために、L1m-netに新しい機能を2つ提案します。

1つ目は、L1m-netにカードをかざすことでポイントを獲得できる機能です。2つ目はカードをその場で簡単に個人登録できる仕組みを導入することです。これにより、誰でも簡単にポイントを集めることができます。

【イベント実現に向けて】

今後イベントを実施するにあたり解決したい課題は、L1m-netの地域の人への普及方法、協力してくれるお店の模索、規模の検討、ヨガの講師(音声以外にも)、雨天の際の対応などがあげられます。

活動を振り返って

この活動を通して、私たちは普段の大学生活ではなかなかできない貴重な経験ができました。他の授業とは対照的に、この授業では毎回自分たちで目標を決めて話し合いを進める必要があります。そのため活動が計画的に行えているかという不安や、1からイベントを考えることの大変さを感じることも多くありました。しかし、主体的に皆が動くことで、良い案を生み出すことができました。さらに、普段なかなかできない企業見学やオンライン質問会の実施など、企業の方と意見交換会も行いました。この活動から、学生の私たちでは思いつかないような視点を得ることができ、自分たちの成長に繋がったと考えています。

また、この授業を通して自分たちの長所や個性を活かすことがグループ活動する上で大切なことだと学びました。私たちのチームには、リーダーシップのある人や、パワーポイントを作成することが得意な人、場を盛り上げ意見が言いやすいような雰囲気作りができる人など様々な得意分野を持ったメンバーが集まっています。それぞれが自分の得意分野で力を発揮することで、お互いの不得意な分野を補い、満足のいくイベント案を提案することができました。

今考えると、私たちはO/OCF-PBL2を受講する中で多くの困難に直面してきました。しかし、最後まで妥協せずに取り組んだことは、メンバー各々が成長を感じることができる貴重な経験でもありました。これらの経験ができたことに感謝し、今後の他の場面でも活かしていきたいと思えます。

課題提供者からのコメント

株式会社日新システムズ システム・ソリューション事業部

ソーシャルビジネス推進部 グループ長 森 夏樹

「地域住民間でコミュニケーションが図れる参加率の高いイベントを企画してみよう！」というテーマで半年間取り組んでいただきました。

段階的にイベントを実施していくことで、規模・参加率・地域住民間の関係性をより深めていく“朝活は三文の徳”という企画を提案いただきました。企画提案の中でのL1m-net利用法と提案内容は非常に興味深く、今後弊社の企画検討の際に参考とさせていただきたいと思えました。

また発表後の振り返り会では、より良い提案とするためにぎりぎりまで提案内容(資料)を推敲されたこと、地域の方々へのインタビューやアンケートなどを通じて視野が広がったこと、チームで協力しながら難しい課題に対しての最後までやりきれたことなど、皆さんが本授業を通じ尽力されたことをお聞きしました。

この度のPBL体験は今後の社会生活において貴重な経験になると思えます。この度の経験を活かし、今後の成長の糧にさせていただければと思えます。私どももこの授業を通じ、地域の課題を学ぶ良い機会となりました。ありがとうございました。

担当教員からのコメント

全学共通教育センター 非常勤講師 吉中 三智子

学生たちは取り組んでみて、初めて1からものを作り出すという課題の難しさを実感していたように思います。調べれば調べる程、ハードルが高く険しい道のりだと思ったかもしれません。しかし、学生たちは誰ひとり、諦めていませんでした。全員、個性的なメンバーが集結したクラスでしたが、株式会社日新システムズ様への会社訪問や会議を繰り返し、意見の相違があった時も互いを尊重し合いながら最適な方向を見出し前向きに歩んでくれ結果を出せたと思えます。また、私にとっても忘れられない時間でした。そして、何より日新電機株式会社、株式会社日新システムズの皆様が親身にチームとなって支えてくださいました。本当に、ありがとうございました。

活動資料

2

課題

地域住民間でコミュニケーションが図れる参加率の高いイベントを企画してみよう！

提供された課題内容



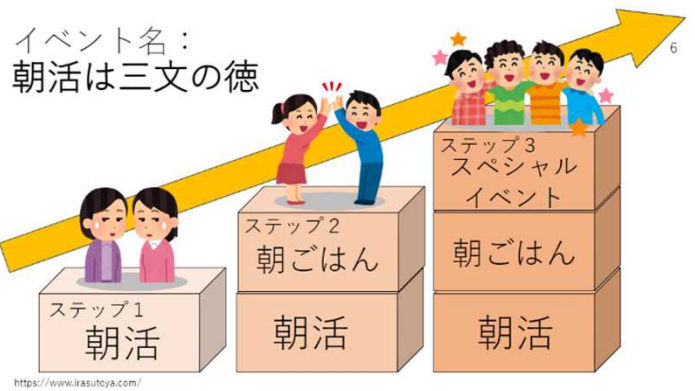
高齢者と大学生の問題の共通点：食・健康・生きがい

3

目標達成のための3本柱

1. 幅広い世代間の新しいコミュニティづくり
2. 参加率の高いイベント
3. L1m-netの新しい活用方法

目標達成のための3つの三本柱



ステップアップ方式のイベント案

21

L1m-net の提案

・カードをその場で簡単に個人登録できる仕組みの導入 (ICカード、マイナンバーカード)

→

- ・ L1m-netが気軽に誰でも利用しやすい
- ・ 顧客層(性別・年齢など)が集計しやすい

↓

他のイベント企画者や商店街のお店でも活用可能

その他にも…

- ・ ヨガ、瞑想の音声カードを作り、L1m-netを利用して音声を出す (京都産業大学現代社会学部健康スポーツ社会学科教授監修)

L1m-netの新しい提案



オンライン質問会



最終成果報告会の様子



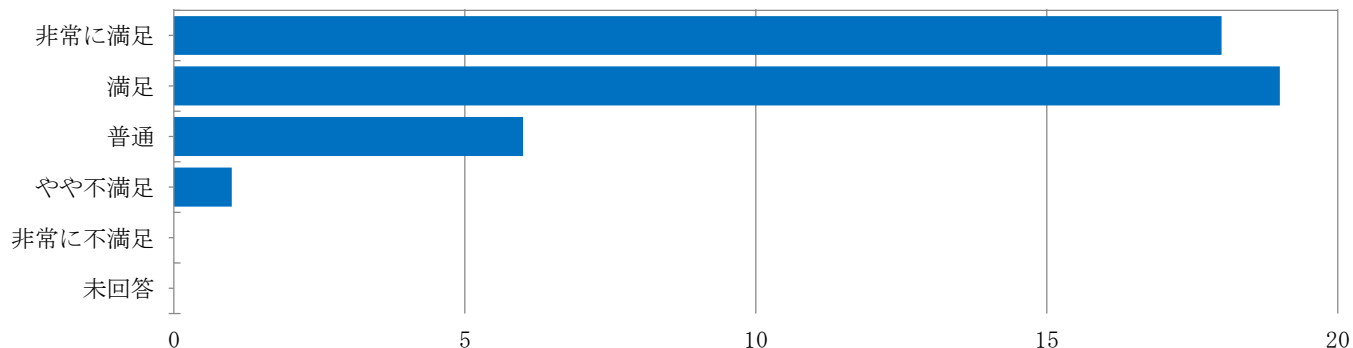
最終成果報告会終了後

学生アンケート集計（受講生51名/回答数44名）

■プログラム全体の内容の満足度について

| 非常に満足 | 満足 | 普通 | やや不満足 | 非常に不満足 | 未回答 | 総計 |
|-------|----|----|-------|--------|-----|----|
| 18 | 19 | 6 | 1 | 0 | 0 | 44 |

単位:名



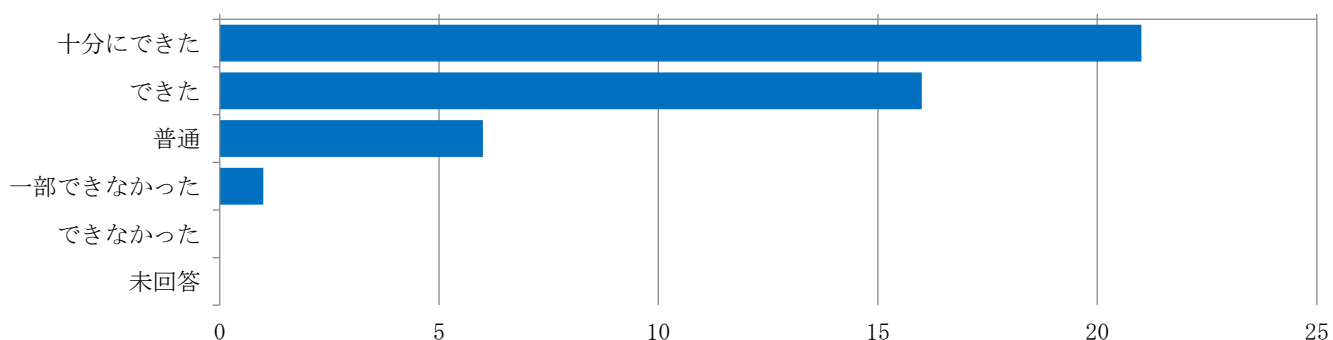
【具体的な理由（抜粋）】

- ・他学部の学生と一つの目標に向かって努力し、成し遂げたことで達成感が得られた。また、イベント参加者から満足の声をたくさん頂き、頑張った甲斐があった。
- ・実際に企業の方と関わる中で多くのことを学べただけではなく、自身の更なる成長に繋がる良い機会となった。
- ・提案がなかなか通らずかなり苦戦したが、主体性やチームワーク力を身に付けることができ良かった。
- ・課題解決のためのプログラムをチームメンバーで協力して作成することができた。

■課題に対する自らの取り組みについて（自己評価）

| 十分にできた | できた | 普通 | 一部できなかった | できなかった | 未回答 | 総計 |
|--------|-----|----|----------|--------|-----|----|
| 21 | 16 | 6 | 1 | 0 | 0 | 44 |

単位:名



【具体的な理由（抜粋）】

- ・課題に対して、一つずつ現実的に考え、どのような取り組みを行うべきかについて常に考えることができた。
- ・企業とのやり取りや、活動計画について積極的に提案できた。
- ・自分に任された役割を責任感をもってやり遂げることができた。
- ・答えのないものをチームで考えることは難しかったが、積極的に自分の意見を伝え、話し合いを進めることができたと思う。しかし、もっと自分の長所などを活かしながら活動できたのではないかと思う部分がある。

課題提供機関アンケート集計結果（協力機関10機関/回答数10機関）

■プログラム全体の内容に関する満足度について

| 非常に満足 | 満足 | 普通 | 不満足 | 非常に不満足 | 未回答 |
|-------|----|----|-----|--------|-----|
| 3 | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 |

単位：機関

【理由（抜粋）】

- ・ 課題解決をする過程で私たちの視点とは異なった学生からの新しい意見や考え方で、新たな気づきを得ることができた。
- ・ 学生と触れ合うことで、自分自身が刺激を受けるため。
- ・ 学生に課題を伝える中で、自分たちも勉強になるから。
- ・ 学生の思考に触れることができた。
- ・ 提案・内容ともに良かった。

■学生の課題報告（中間報告会・最終成果報告会）の成果について

| 非常に満足 | 満足 | 普通 | 不満足 | 非常に不満足 | 未回答 |
|-------|----|----|-----|--------|-----|
| 3 | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 |

単位：機関

【理由】

- ・ プレゼンテーションの出来は大満足。
- ・ プレゼン力が高く、会場の方々に訴求できたいと思う。
- ・ 実際にイベント実施を最終成果報告会まで進められなかったが、イベント提案まで進めてもらえたため
- ・ 中間報告から最終成果報告会まで様々な議論をされたことを実感した。
- ・ 提案含め素晴らしかった。

■課題に対する学生の取り組みについて

| 十分にできた | 概ねできた | 普通 | 一部できなかった | 全くできなかった | 未回答 |
|--------|-------|----|----------|----------|-----|
| 4 | 6 | 0 | 0 | 0 | 0 |

単位：機関

【理由】

- ・ 課題に対するニーズの調査が提案まで概ねできていた。
- ・ 学生は継続してイベントの準備に取り組んでおり、まだ「これから」なので引き続き見ていきたい。
- ・ 街頭アンケートを含め、十分に出来ていた。
- ・ 学生が夏休み返上で一生懸命取り組んでいたのが、大変満足している。
- ・ 初めて会った仲間たちと一緒に取り組む姿勢は素晴らしかった。
- ・ 熱心に取り組んでいただいた。
- ・ 熱心に取り組んでいる姿勢は伝わった。
- ・ 非常に積極的に取り組んでいただいたと思うが、取り組みの度合いが均一ではなく、一部の学生が頑張っているように見えたのが残念だった。

『0/OCF-PBL 1・2』を通じての能力伸長

『0/OCF-PBL 1』『0/OCF-PBL 2』では「社会人基礎力」「自他肯定感」「自在に人と関わる力」の3つの【能力】の獲得を目指しています。中でも特に重視するのが「自在に人と関わる力」です。課題解決活動を進めていく中で困難に直面したり調整が必要な場面に遭遇しますが、どのような状況においても最適な振る舞い、自分自身が納得できるよう行動することで、チーム活動は円滑に進みます。これは、ある個人がその場に合わせて過剰に適応することを意味するのではなく、チームが取り組む課題解決に向けてアサーティブなコミュニケーションを実践し、お互いの意見を適切に主張し合うという態度を指します。PC エゴグラムという測定ツールを用いてエゴグラムの5つの自我状態とともに、PC (Permeability Control Power: 透過性調整力) 値＝「自在に人と関わる力」の伸長を測定しています。当該科目ではPC 値を上昇するための様々なく仕掛けを授業の設計に埋め込んでおり、『0/OCF-PBL 1』の履修の事前事後(この事後調査は『0/OCF-PBL 2』の事前調査にも該当します)、『0/OCF-PBL 2』の履修事後の全3回、全履修生を対象にPC 値を測定しています。以下、今年度の『0/OCF-PBL 2』履修生のPC 値について説明いたします。

測定結果によるPC 値の平均値は、『0/OCF-PBL 1』事前調査(2022年9月実施)が12.60、『0/OCF-PBL 1』事後調査(2023年1月実施)が13.50、『0/OCF-PBL 2』事後調査(2023年9月実施)が14.00と、着実な伸びがみられました。本学のプロジェクト科目は、継続履修を前提としてアクティブ・ラーニング型の学びを段階的に発展させる設計となっております。今年度の『0/OCF-PBL 2』履修生のPC 値の平均値は、1年次の受講前と2年次の課題解決活動終了時とを比較すると、1.40ポイントの伸長がみられました。今年度の『0/OCF-PBL 2』は対面開講となりましたが、履修生は高校時代に新型コロナウイルスの影響で十分にアクティブな高校生活を送れた者ばかりではありません。今年度の『0/OCF-PBL 2』は、体調管理に留意しながらフィールドワークや会社訪問等を実践いたしました。この科目の経験のみが学生のPC 値に影響を及ぼすわけではなく一概にはいえませんが、受講前後でPC 値すなわち「自在に人と関わる力」が上昇したことは、『0/OCF-PBL 1』で習得した「プラスのストローク」「アクティブ・リスニング」「アサーション」を『0/OCF-PBL 2』で実践したことを示していると考えられます。2023年度の『0/OCF-PBL 2』履修生のPC 値の伸長の特徴は、3回の受検結果の変化にばらつきがみられたことです。3回目の値が1回目の値より高い者がほとんどですが、中には2回目のPC 値が下降した上で3回目が高くなっていたり、2回目の値がとても高くなった上で3回目に微減した履修生もいます。同じ教育プログラムを履修し、同じクラスで活動をしていても、履修生の成長はそれぞれに異なります。全員が能力伸長を実感できる評価の工夫をさらに努めて参りたいと思います。

【能力】は、意識してそれを伸ばそうとし実践を重ねることで成長する、という考えの下に『0/OCF-PBL 2』は授業設計されています。履修生のみなさんには、大学生活を豊かにし社会での活躍に資するPC 値を上昇させるにはどのようなことを普段から意識して行動するのがよいか、この授業を振り返りながら、今後の実践に活かしてほしいと願っています。

2023年度『0/OCF-PBL 1・2』統括担当者
京都産業大学共通教育推進機構 准教授
松尾 智晶

2023年度 O/OCF-PBL 担当教員・事務スタッフ

■教員

| 氏名 | 所属 | 担当科目 |
|--------|------------|---------------------------------|
| 松尾 智晶 | 共通教育推進機構 | 【O/OCF-PBL 統括】 O/OCF-PBL 1・2 |
| 後藤 富士男 | 経済学部 | O/OCF-PBL 1 |
| 藤井 秀昭 | 経済学部 | O/OCF-PBL 1 |
| 行待 三輪 | 経営学部 | O/OCF-PBL 1 |
| 松高 政 | 経営学部 | O/OCF-PBL 2 |
| 日渡 紀夫 | 法学部 | O/OCF-PBL 1 |
| 木原 麻子 | 現代社会学部 | O/OCF-PBL 1 |
| 横森 匡弘 | 現代社会学部 | O/OCF-PBL 1 |
| 鈴井 清巳 | 国際関係学部 | O/OCF-PBL 2 |
| 田畑 恒平 | 外国語学部 | O/OCF-PBL 2 |
| 山取 圭澄 | 外国語学部 | O/OCF-PBL 1 |
| 染谷 梓 | 生命科学部 | O/OCF-PBL 2 |
| 中澤 正江 | 共通教育推進機構 | O/OCF-PBL 1 |
| 小山 治 | 全学共通教育センター | O/OCF-PBL 1・2 |
| 川出 健一 | 全学共通教育センター | O/OCF-PBL 1 |
| 中尾 憲司 | 全学共通教育センター | O/OCF-PBL 1・2 |
| 松本 高宜 | 全学共通教育センター | O/OCF-PBL 1・2 |
| 山田 幸代 | 全学共通教育センター | O/OCF-PBL 1・2 |
| 吉中 三智子 | 全学共通教育センター | O/OCF-PBL 1・2 |

■事務スタッフ

| 氏名 | 所属 |
|--------|------------|
| 檀上 恵利奈 | キャリア教育センター |
| 宇佐美 毅 | キャリア教育センター |
| 川原崎 ふみ | キャリア教育センター |

| | |
|-----|--|
| 発行 | 京都産業大学 キャリア教育センター（4号館4階） 〒603-8555 京都市北区上賀茂本山 TEL：075-705-1754 FAX：075-705-1939 URL：http://www.kyoto-su.ac.jp |
| 発行日 | 2023(令和5)年12月25日 |