

## 募 集 要 項

氏 名：伊吹 勇亮	研究室：第 1 研究室棟 851 研究室
専 攻 分 野：経営戦略論， 広告産業論， コーポレート・コミュニケーション論	
演習テーマ： コミュニケーションと経営戦略・組織	E-mail：ibuki@cc.kyoto-su.ac.jp

### 演習内容・主なテキスト

伊吹ゼミでは、「コミュニケーション」と「経営戦略・組織」の交点について実課題に取り組みながら学ぶことを通じ、就職活動時はもちろんのこと、就職してからも活かせる様々な能力を身につけていただくことを最大の目標としています。具体的には、次の 3 つの能力の育成を意識しながらゼミを運営しています。

#### 1. 「聞く」「調べる」能力

……世の中で今何が起きているのかを、その背景とともに把握することを通じて、与えられた<問い>を理解したり、<問い>を自ら設定したりする能力

#### 2. 「考える」能力

……<問い>に対して、批判的に問題の本質を把握し、論理的に<解決策>を考え出す能力

#### 3. 「話す」「伝える」能力

……考え出した<解決策>を、言語的・非言語的な方法を駆使して、他者に伝達する能力

これらの能力は、ある 1 つの事柄を経験しただけでは身につけません。ある経験を自らの中で咀嚼し、その本質を突き止める（経験の中にある「普遍的に活用できるなにか」を見いだす）ことではじめて、他の事柄にもその経験を活かすことができるようになります。このことを 3 年間のゼミ活動を通じて何度も何度も繰り返すことで、最終的にこれらの能力が身につく……という仕組みになっています。

【演習 1】【演習 2】では、問題解決技法に関する基礎的な知識を身につけた上で、コミュニケーションに関するグループ・ワークや簡単なフィールド・リサーチを行うことを通じて、上記能力の基本を身につけてもらいます。さらに、【演習 3】【演習 4】では、企業や行政等から実際に抱えているコミュニケーション関連の課題を提供してもらい、コンサルタントとして実際に解決策を考え提案・実行するという活動を通じて、就職活動および卒業論文執筆に必要なレベルにまで上記の能力を引き上げます。【演習 5】【演習 6】での卒業論文執筆を経て、最終的には、今後社会人として happy に生きていく際に必要な能力を、しっかりと身につけて卒業していただきます。

2023 年度の活動を例に紹介すると、2 回生はサステナブルファッションの普及をテーマとしたファッションショーの開催を行うべく活動しています。ショーの開催にあたっては、会場選定、協力者確保、イベント内容策定、参加者募集といった多岐にわたる活動を行っています。3 回生は、啓明商事株式会社よりいただいた「ハレの日における着物着用者増加施策の検討」という課題を解決すべく、現在具体的なキャンペーン案の立案中です。11 月 8 日（水）のゼミ活動報告大会ならびに 11 月 17 日（金）のオープンゼミにて、主に 2 回生の活動内容に実際にふれていただけます（11 月 17 日（金）は担当教員学会出張のため、学生だけの活動の様子を見学することになります）。

過去の2回生の活動を見ると、たとえば2009年度は「大規模災害とコミュニケーション」というテーマで（サギタリウス・チャレンジに採択）、神戸や新潟で現地調査を行い、その結果の報告と識者による講演などを組み合わせたシンポジウムを、100人以上の聴衆を集めて開催しました。サギタリウス・チャレンジ採択企画では、2012年度に社会的課題をコミュニケーションによって解決することを目指し、放置竹林問題を扱った「なが〜い流しそ〜うめん大会」を実施し、1200人の来場者にお越しいただいただけでなく、TVニュースでの放映や複数の新聞への掲載をも成し遂げました。2013年度には京都市「北区民まちづくり提案支援事業」に採択された、大学のある京都市北区と大学や大学生との間の絆を深めることを目指した「つなぐキズナプロジェクト」を実施し、手形押しイベントを開催したり（約500人の市民が参加）、神山祭で2500枚近くの写真を使った約5m四方のフォトモザイクアートを展示したりしました。2014年度は「きなこ家」「まんぷくおにぎり米都」という2つの専門店とコラボレーションを行い、それぞれ「京きなこっぺ」「男子おにぎり／女子おにぎり」というコラボ商品を新たに開発し、実際にお店で販売しました。2018年度は脱出ゲームを活用して防災知識を身につけるイベント「避難訓練×脱出ゲーム」を開催し、複数の新聞に取り上げていただきました。2021年度は昆虫食の普及をテーマとしたカフェイベントを実施し、想定を大きく上回るお客様に来店いただきました。なお、2024年度も同じテーマでゼミを行うというわけでは必ずしもなく、年間のテーマはゼミ生間の議論によって決めています。

また、3回生で実施する企業からの課題提供では株式会社クボタ（2010年度）、象印マホービン株式会社（2011年度）、株式会社伍魚福（2012年度）、株式会社藤井大丸（2013年度）、荒川株式会社（2014年度）、公益社団法人ACジャパン（2015年度）、京都市交通局自動車部（2016年度）、株式会社フラットエージェンシー（2017年度）、株式会社松栄堂（2018年度）、光自動車工業株式会社（2019年度）、京都航空宇宙産業ネットワーク（2020年度）、株式会社フューチャースピリッツ（2021年度）、ジャパン・リスク・マネジメント株式会社（2022年度）にご協力をいただいております。たとえば2016年度の活動においては、課題解決の一環として実施した「人生〇度目の修学旅行」というイベントが、全国ネットを含むテレビ局5局、新聞社3社、Yahoo!ニュースやLINEニュースにも情報が掲載されるなど、社会的に大きなインパクトを与えることができました。また、2019年度の活動では課題解決として「ありがと〜くるまのおいしゃさん」という絵本の制作を行いました。また、国土交通省にも注目いただいたほか、今でも全国各地から絵本購入の問い合わせがきています。2022年度の活動についても財務省から詳細問い合わせの連絡が入り、先方と学生との間でミーティングを持つに至りました。

こういった活動やその他の活動（神山祭での模擬店出店、ゼミ旅行、ゼミ合宿、球技大会、ゼミコンパ、HP作成、韓国での広告祭参加（有志）、関西5私大合同演習会参加（有志）、etc）を通じ、ゼミ開始当初に比べて、在籍学生の3つの能力は格段に成長しています。

なお、ゼミで用いるテキスト等も、必要に応じて、自分たちで探し、読み、そして実際に活かすこととなります。そしてその結果として、インターネットを通じた情報収集はもちろんのこと、それ以外に数多くの書籍や資料に触れることとなります。ただし、「コミュニケーション」と「経営戦略・組織」の交点を考える上で、次のテキストはその全体の見取り図を把握するのに役立ちますので、必携のものとして教科書指定しています。

- ・ 関谷直也・菌部靖史・北見幸一・伊吹勇亮・川北眞紀子（2022）『広報・PR論 改訂版』有斐閣
- ・ 佐藤達郎（2015）『「これからの広告」の教科書』かんき出版
- ・ 水野由多加・妹尾俊之・伊吹勇亮（編）（2015）『広告コミュニケーション研究ハンドブ

## 教員からの要望

上記のような内容でゼミを運営しますので、意欲（ないしは野望）を持って主体的・積極的にゼミに参加する学生を希望します。ゼミに在籍していれば能力が身につくわけではなく、ゼミに入った後どれだけ自分から行動できるかが重要です。例年、「コミュニケーション能力を伸ばしたいので志望した」という学生が散見されますが、伊吹ゼミに在籍していれば勝手にそのような能力が伸びるのではありません。ゼミに入る前も、ゼミに入ってから、ゼミを卒業してからも、コミュニケーション能力を伸ばすために一所懸命努力するからこそ能力が伸びるのです。そして、担当者はフリーライドする（ただ乗りする：他人のがんばりに乗っかるだけで自分からはなにもしない）だけの学生の存在を許しません。単位が欲しいだけの学生に在籍していただくつもりもありません。

演習時間内はもちろんのこと、ゼミコンパや旅行をはじめとする様々な課外活動にも必ず参加していただきます。クラブやサークルで忙しい中でも時間のやりくりをしてもらう必要がありますし、これまでのゼミ生は他の諸活動とうまく折り合いをつけてゼミでも活躍しています（体育会系のクラブに所属している学生もいますし、サークルの代表者もいます）。大学時代のゼミの仲間は一生モノです。学内外での様々な活動を通じて、共に学び、共に遊び、共に笑い、共に感動する、そういうゼミを目指していきたいと考えています。

担当者は、2009年4月に京都産業大学に赴任した、学部の中ではそろそろ中堅という立場の教員です。伊吹ゼミの京都産業大学での記念すべき16期生として、「伊吹ゼミの伝統を自分達で作るのだ！」という気概を持った学生の参加を期待します。

ご参考までに、2009年度および2012年度はゼミ生が主体的に決めた活動計画を基にサギタリウス・チャレンジ【チャレンジ部門】に応募したところ、ゼミ開始からたった1~2ヶ月での応募でしたが、見事合格を勝ち取りました（活動資金として約40万円を受領）。2013年度は京都市が実施している「北区民まちづくり提案支援事業」に応募し、こちらもゼミ活動が始まってすぐの応募でしたが、採択を勝ち取っています（活動資金として約20万円を受領）。また、2009年度のゼミ結成以来毎年神山祭で模擬店を出店（2012年度以降は複数／神山祭中止期間を除く）、2010年度3回生は神山祭部展企画としてゼミでの活動内容を基にした展示を出展、2011年度3回生は神山祭でフリーマーケットを出店、2010年から11年連続してゼミ生有志でADSTARSという韓国で開催されるグローバルな広告祭の学生コンペティション部門に参加（2016年・2017年はクリスタル賞受賞、2019年度は会長賞受賞、2020年度は審査員特別賞受賞）、2018年から関関同立などの大学とともに広告キャンペーンに関する課題解決コンペに参加（2018年は8チーム中3位入賞、2020年は7チーム中2位入賞、2021年は8チーム中1位に輝く）するなど、ゼミ生は学内外で積極的に活動しています。結果として、ゼミ生は例年、学内平均よりもはるかに早いタイミングで、そして多くは本人の希望通りのところから、内定を獲得しています。こういう先輩に続いてくれるような、何事にも前向きに取り組める学生の応募を待っています。

ゼミナールの内容等について何か質問がある場合は、E-mailにて問い合わせてください（直接話を訊きたい場合にも、まずは、メールにてアポイントを取ってください）。メールでの問い合わせの際は、迷惑メールとして処理されることを防ぐために、メールのタイトルに学生証番号・氏名・「ゼミに関する質問」という文言、以上3点を必ず記載するようにしてください。

## 履修希望科目

経営学に関する基礎的な科目は履修済であることが望ましいですが、履修済でなければゼミ生になれない、というわけではありません。また、経営戦略、マーケティング、コミュニケーションに関する科目は、積極的に履修していただくよう指導する予定です。

## 教員の自己紹介

京都生まれの京都市育ち、生粋の京都人です。前任校時代はラジオ番組のDJとして週1回の番組を担当していました。また、最近、昔からの念願だった音楽活動を開始し、これまで4回、ライブハウスのステージに立ちました。美味しいものには目がありませんが、中でもスープが大好きで、SNSはスープの写真で溢れています。

<https://www.kyoto-su.ac.jp/faculty/professors/bu/ibuki-yusuke.html>

## ゼミ生からの紹介

伊吹ゼミは椅子に座って教科書を読む授業ではなく、考え、議論し、実際にやってみるという実践的な授業です。これまでに得た知識や経験を使って、実際に行動することで新たな発見に出会うことができることが、このゼミの醍醐味であると考えています。

2年次のゼミの活動は、まず各々が意見を出し合ってイベント開催や店の出店など、ゼミとして取り組みたいことを決めます。なにか社会問題を解決するようなものをテーマにすることが多いです。問題を解決するために、自分たちは何をすべきなのかを逆算し、それを実現するためにはどうすれば良いのかを話し合います。どうやってそれぞれの意見をまとめるのか、それは本当に実現可能なのかなど議論し、全て学生自らが主体となって進めていきます。

このような活動を通して、論理的思考力や分析力、コミュニケーション能力など社会で必要な力を養うことができます。しかし、ゼミに入ったからといって、受け身の姿勢ではこれらの能力は身につけません。主体的に行動することが重要です。またゼミでは、人前で話す機会がたくさんあります。そのため、自分が思っていることを正確に伝える必要があります。自分自身、コミュニケーションをとるのが苦手でしたが、人と話す機会が増えるので、自然と自分の意見を伝えることが上手になりました。

何か行動したいけど何から始めて良いか分からない、大学生活で何か一つ頑張れるものがほしい、という方は、ぜひ伊吹ゼミに来てください。

(岩田登喜央/2回生/記録担当)

伊吹ゼミでは、主に、世の中の様々な社会問題から一つ問題取り上げて、それが改善されるような企画を立ち上げます。そして、意見を出し合い、そのテーマを実現するための取り組みを行います。学生が主体となって取り組み、長い時間をかけて話し合い、進めていきます。時には、授業時間内だけでなく、授業外の時間を利用することもあるため、大きな意欲を持ち、積極的に取り組むことが求められます。

このように、多くの時間と労力をかけて案を出します。しかし、そのような案でさえ、伊吹先生からご指摘を頂き、白紙に戻ることがあります。また一から考え直すことは大変ですが、このような苦労も、切磋琢磨し合える仲間がいるからこそ乗り越えることができます。そのような過程を経て、多くの刺激をもらい、スキルアップすることが出来ます。

私自身、大学生活で何か一つでもいいからやり遂げたい、やり切ったと言える自分に

なりたいと思い、伊吹ゼミを志望しました。同じ志を持った方や、何事にも積極的に取り組める方をぜひお待ちしております。

(荻野向日葵／2回生／副ゼミ代表)

伊吹ゼミでは2年次は自らテーマを決め、全員でテーマ実現に向けて活動します。ゼミ活動は進行・準備等すべて自分たちで行いますが、決まったやり方などは一切なく、学年によってその色は様々です。

プレゼン活動やディベート、グループディスカッションなどを含む日々の活動で、社会に出てからも役に立つ“一生モノ”のコミュニケーション能力を体系的に学ぶことができます。伊吹ゼミで身につけることができるのはコミュニケーション能力だけではありません。ゼミというのは組織ですので、組織をうまく運営していく方法についても考えます。また、活動の中で課題に直面することがありますが、その課題を1つずつ解決していくことで論理的思考力や分析力、協調性といった、就職活動時やその後の社会で必要とされる様々な基礎的能力を養うことができます。

しかし、ゼミの中で成長できるかできないかはあなたにかかっています。伊吹ゼミは決して「楽なゼミ」ではなく、ゼミに費やす時間と労力は大きいです。「ほかの人がやってくれるから大丈夫」という受け身の考えの人は、いつまでたっても成長できません。反対に主体性をもって積極的に行動したり、周囲を巻き込んでいったりする意欲のある人は、必ず成長できるでしょう。

伊吹ゼミでは係活動も行っており、私は合宿・イベント係に所属しています。ゼミ活動をスムーズに進めるためには、スムーズなコミュニケーションが欠かせません。そしてコミュニケーションをスムーズにとるためには、親睦を深めることが効果的です。そういった意味では、イベントの開催もゼミの目標を達成することにおいて重要な役割を担っているため、非常にやりがいを感じています。今年度はボーリングなどのイベントで交流を深めました。

仲間と意思を合わせ、協力してひとつのものを創り上げる。このような経験は、伊吹ゼミでしかできないと思います。そして個性的なメンバーが多く、刺激を受けることができます。大学生活で何か一つでも頑張りたい、大学生活を実りあるものにしたい方、ぜひお待ちしております。

(大場梨央／3回生／合宿・イベント担当)

伊吹ゼミでは、高校までの学習の仕方とは全く異なります。より自由で、社会で活用できる実践的な学習方法で学ぶことができます。

2回生の活動は、自分達で決めた企画を1年かけて行います。企画の決め方は、まず1人1人がやりたい企画を考え、それをプレゼンします。1年間かけて行う企画を決めるため、何回もプレゼンを繰り返し行います。私たちの代では、「ロケットを打ち上げる」や「音楽フェスを運営する」等のユニークな企画が提案されました。そこで、プレゼンを何回も重ね1つの企画に絞ります。プレゼンの途中で、「他の人の意見と似ているな」「他の人の意見の方が魅力的だな」と思ったら他の班に移ることもできます。もちろん、自分の考えた企画を通したいと思ったら、1人で企画を考え続けることもできます。

私は、京都産業大学内で学年を超えて交流できるような、「マッチングアプリを作りたい」と提案しました。内容がマッチングアプリのため、情報理工学部の教授にお話を聞きに行き、インスタグラムの投票機能でデータを取り、たくさんの文献を用いてプレゼンを作成しました。私は、プレゼンに必要な要素を考え、詰め込みました。しかし、私のプレゼンは落選しました。自分で落選した原因が分析できなかったため、伊吹先生に意見を求めました。伊吹先生は、「馬場君のプレゼンは正確だが、魅力にかけるのではないか」と言われました。そこで、私は、1年間みんなで行いたい企画を決めるため、プレゼンの完成度に加えて魅力も大切だと気が付きました。高校の授業では、多様な要素を取り入れ、より完成度の高いプレゼンが要求されました。しかし、ゼミや今後の社

会に出てプレゼンを行う際には完成度に加えて、より魅力的な提案をすることが大切だと学びました。

また、みなさんは「広告」「広報」「宣伝」の違いをしっかりと説明できますか。私たちが企画を運営するにあたっていくつかの班を作りました。私たちは、班のひとつに「広告班」と名付けました。その際、伊吹先生から「広告、広報、宣伝の違いをしっかりと識別して班を設定しているのか」と聞かれました。私は、「なんとなく、活動的に広告っぽいから良いか」と思っていました。しかし、実際に「広告」「広報」「宣伝」について調べてみると、それぞれの言葉の意味は異なりました。伊吹ゼミでは、事前に調べず、「言葉」を使用すると指摘されます。私は、指摘されないために、事前に本等を使い言葉の意味を調べるようになりました。

このように、集団での活動もとても大切ですが、それ以上に主体的に行動することが、なによりも大切になります。主体的に行動することで、同じゼミ生の間での成長度合はかなり異なると思います。伊吹ゼミに入ったら、「主体的に」「積極的に」「真面目に」活動することをお勧めします！

(馬場真斗／3回生／会計担当)

伊吹ゼミでは自分の行動次第で大きく成長することができます。2回生時から自分達で考えた企画を実行していくのですが、この活動は自分達が主役です。企画を大成させるには、自分の力と一緒に頑張るゼミ生の力を合わせる事が重要になってきます。ゼミ活動で、自ら行動し、考え、仲間と共有して活動していく。多く的人数で実行していくので自ら仕事を見つけていく必要があります。見つけて自ら行動する。この行動が自分の成長につながります。「他の人がやってくれるだろう」このような考えで活動をしていると、成長できません。ゼミ活動自体も大成できなくなってしまうかもしれません。

伊吹ゼミは、自ら行動して成長したい、挑戦したい、と考えている方にはとてもオススメのゼミです。自ら行動し、企画を運営、大成してみませんか？仲間と切磋琢磨し仲間と頑張る楽しさを味わってみませんか？新しいことにチャレンジして自分を変えてみませんか？

上記を全て読まれた方は、ここまででとても堅苦しいゼミかもしれないと思われたかと思います。ですが安心してください。伊吹ゼミはとても面白くて、ユニークな人が多くいるゼミでもあります。13期生(現3回生)のメンバーにはとてもおもしろい人がたくさんいます。ゼミ活動の内容も話しますが、自分の私生活の話など休み時間やゼミ終わりには楽しい話題が飛び交っています。伊吹先生もとても気さくな先生で話しやすく、ゼミ生との距離も近く、いつもニコニコ笑顔な先生です。

今年は新型コロナウイルスの影響により先輩との交流ができなかったのですが、例年はBBQなど先輩との交流もさまざまおこなっているゼミでもあります。

楽しんで、成長したい15期生の皆さんのことを心待ちにしています！

(林星／4回生／飲み会担当)

2回生では自分たちが決めた企画を1年かけて行うのですが、その活動をする中で伊吹ゼミは自ら考え行動する、主体性がとても大切なゼミだと感じています。13期生が2回生の時は「昆虫食カフェ」開催に向けて準備を進めました。何度も話し合う中で時には仲間と意見がぶつかることもあります。それだけ積極的に意見を出し、真剣に取り組む人が多いということだと思います。思うように進まないこともあります。伊吹先生に助言をいただきながら、仲間とともにこの企画を成功させようと頑張りました。

また、伊吹ゼミでは全員で行うゼミ活動とは別に課外活動もあります。わたしは夏にオンライン上で開催されたADSTARSという国際広告祭に参加しました。この広告祭は与えられた課題に対して解決策を考え、全て英語で一から作り上げるというものでした。わたしにとって、今まで経験したことがないような難しいものだったのでとても大変でしたし、たくさん時間をかけました。しかし、その分仲間とともにやり遂げたという達成感はとても大きかったです。結果がどうであれ、参加したことに意味があるし学ぶことも多かった

と感じています。

このような課外活動はもちろん強制ではありませんし、自分の意志で参加するものです。しかし、伊吹ゼミでは主体的に行動することがとても大切だと思っています。ただゼミに入り、言われたことをするだけでは何も成長できません。大変だとしても何かをやり遂げたい、成長したいと思うなら是非伊吹ゼミに入ってください。きっと充実した大学生活を送れますよ！

(松永萌々夏／4回生／神山祭担当)

以上