



## 2022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	田畑 恒平	p.2-5
株式会社ユーシン精機	当社営業職の募集に関して、求める人材へアプローチするためにはどのような方策があるか	小山 治	p.6-9
TOWA株式会社	企業と学生のマッチング率を高める新たな採用選考方法を企画しよう！	松本 高宜	p.10-13
Dai gas エナジー株式会社	SDGs達成に貢献！15,000人で創る「ECO・ONLY ONE CAMPUS」とは？	吉中 三智子	p.14-17
京阪ホールディングス株式会社	「お茶と宇治のまち歴史公園」を中心とした販わり創出について！	山田 幸代	p.18-21
京都市動物園	生き方の多様性は尊重されているか？ -野生動物と動物園の関係を知り、若者へメッセージを発信しよう-	松尾 智晶	p.22-25
株式会社イシダ	滋賀の子どもたちが学び笑顔となる 「イシダ×京産大 CSR活動」を企画しよう！	田中 寧	p.26-29
京都鉄道博物館	京都鉄道博物館に「京都市在住者」を誘致せよ！	松高 政	p.30-33
京都市交通局	持続可能な地域社会の在り方と公共交通機関との繋がりを明確に提示せよ	中澤 正江	p.34-37
株式会社フラットエージェンシー	コロナ禍でどのように集客を目指すか。 あらゆる角度から提案してください。	中尾 憲司	p.38-41
日新電機株式会社 株式会社日新システムズ	社会的孤立のない、住み続けられるまちづくりを実現していくためのしくみを提案してみよう！	谷口 節子	p.42-45

## 目次

■ まえがき	p.1
■ 各クラスの取り組み報告	p.2-45
■ アンケート結果報告	p.46-47
・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	
■ 『O/OCF-PBL1・2』を通じての能力伸長	p.48



## まえがき

本報告書は、課題解決型科目である『0/OCF-PBL 2』の2022年度の活動およびその成果を履修生自らがまとめたものです。1クラス4ページに「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項目で活動開始から終了までの様子、今回の経験を履修生が今後どのように活かそうとしているかなどの具体的な学びの軌跡を記載しております。今年度はおかげさまで、11クラスを開講いたしました。課題提供機関の皆様に心より御礼申し上げます。

2020年に発生した新型コロナウイルスの影響で、大学教育及び大学生活は変化を余儀なくされました。従来の教育活動が困難になりました一方で、新たな学び方や方法が発展し学びの自由度が高まる好機でもありました。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は履修生同士の交流や学外の方々とのかかわりを深化・拡大する一助となり、例年よりも活動の広がりや質的向上を果たしたクラスが多くみられました。今年度は教室での対面授業の実施が通常となり、2021年の入学直後からオンライン授業と対面授業を併用していた履修生はいずれのクラスでも良好なチームワークを実践し、例年よりも積極的な姿勢がみられました。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活および卒業後の将来にも活かせる貴重な経験であり、履修生にとりまして大きな収穫であったと思います。

この科目は本学共通教育の〈キャリア形成支援教育科目〉に属します。科目の特徴の1つは、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できることです。一拠点総合大学に約15,000人の学生が集う本学ですが、複数学部の学生同士が協働し学び合う科目は多くありません。本科目は、1クラスが4～6学部の学生で構成されており、自学部の学びを活かしながら課題解決に尽力する履修生は、学部で得た知識を活用しその意義を実感できる経験を得ています。学びを社会改善に実効性ある実践に活かす、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できる機会であるといえます。

もう1つの特徴は、産学協働型の教育プログラムであることです。課題提供機関の皆様のご理解とご協力があったからこそ運営できる科目です。課題を提供くださる企業・団体のご担当者と本学教職員は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、活動期間中に温かいご支援を賜っています。コミュニケーションにおける新型コロナウイルスの影響は大きく、学生は同級生とも十分な交流ができていない状況です。ましてや社会人の方の交流機会も例年より激減しております中、感染対策に留意くださりながら、履修生の指導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。

2022年度『0/OCF-PBL 1・2』

統括担当者

共通教育推進機構 准教授 松尾智晶

## 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

津々見 優壮(経済)、小川 大空(経営)、北川 陸人(経営)、鈴木 尊(経営)、  
橋本 波音(経営)、永原 拓(法)、新井 宇仁(現代社会)、伊藤 淳仁(現代社会)

## ■担当教員

田畑 恒平

## 活動目的・概要

私たちは、株式会社JT B京都支店様より「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」という課題をいただき、提案内容の構築に取り組んできました。提案を構築していくにあたり、「社会課題」とは何か？を追求し、検討する時間を多く費やしましたが、顕在化している社会課題の解決は、多くの人々がすでに取り組んでおり、ビジネスの観点で市場性が乏しいことがわかりました。さらに、社会課題は企業活動単体では解決しきれないこと（例えば地球温暖化など）も多く、ビジネスとして成立することが困難であるという点にも気づきました。こうした壁に直面していく中で、中間発表にて担当者の久保田様から、「もっと身近な学生の視点で考えてみてはどうか？」というアドバイスをいただき、再度自分たちの身の回りにある「社会課題」について議論を重ねました。そこで、私たちは地球温暖化、貧困、少子高齢化、地方衰退などの社会課題の解決に対して、若者が「関心はあるが、（解決のために）動いていないこと」が**社会課題の根本**にあるのではないかと、という結論に至り、今回の提案内容を構築し提案することにしました。



## ◆主な活動

2022. 4. 18	・ 課題説明	2022. 9. 8	・ 最終成果報告会
2022. 5. 10	・ 大学広報部に相談		
2022. 6. 6	・ 中間報告会		
2022. 7. 18	・ 大学生ヒアリング		

## 活動の成果

### <提案>

# 「大学における選挙の臨時期日前投票所開設支援ビジネス」の提案

### <提案の背景>

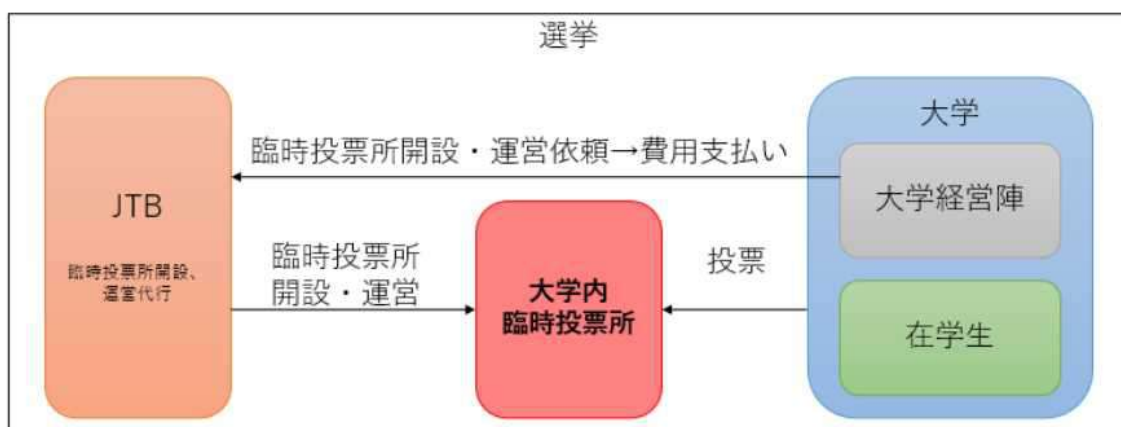
#### (外的要因)

- ・社会課題の解決には、「政治」や「法律」、「経済」など様々な手法が考えられるが、多くのものは「政治」がまず推進することによって解決に向かっていく側面が強く、即効性が高そうだということ。
- ・多くの若者は「政治」が重要であることはなんとなく理解しているが、「政治」への参加のハードルを高く感じていること。
- ・実際に「政治」に参加するための手段として「選挙」があるが、若者の投票率も低く参加していない現状が明らかであること。
- ・臨時投票所を大学に設置することは、教育的な側面で大学にメリットがあること。
- ・選挙は規模の大小にかかわらず日本全国で行われており、かつ多数回行われていることからビジネスとしての継続性が高いこと。

#### (内的要因)

- ・多くの大学とのビジネス上でのつながりがあること。
- ・Go toトラベル事業の事務局運営など政府の事業を多く手掛けており、公共サービス代行の実績が豊富なこと。
- ・国家規模のイベント実施ノウハウや豊富な外部リソースがあること。

### <ビジネスモデル図式>



#### ●株式会社JTB様のメリット

- ・リソースを活かした「永続的」なビジネス展開
- ・営利追求だけではなく教育への参加というレピュテーション

#### ●大学のメリット

- ・投票所開設による話題化
- ・政治的な関心を学生に持たせるための実践教育的な側面

#### ●学生のメリット

- ・投票に行く時間がなくても大学に来るついでに投票ができる  
気軽な政治参加 → 政治への関心につながる

#### ●社会のメリット

- ・投票率の向上、若者の政治参加 → 社会課題解決へのきっかけに！

## 活動を振り返って

今回の活動を通じて、私たちは主に2つのことに取り組みました。

1つ目は、株式会社JTB京都支店様から頂いた課題を理解し、その課題に示されている条件一つ一つについて考えることです。株式会社JTB様のリソースについては、久保田様から分かりやすく説明を頂いたことで、理解し課題解決に役立てることができました。その一方で、私たちがビジネスモデルを通じて解決すべき社会課題とは何なのか、それを解決する方法について考えることはとても困難であり、一番時間をかけて取り組みました。最初は分かりやすい、目に見える課題ばかりについて考えていましたが、簡単に解決することはできませんでした。また、環境問題や過疎問題などの大きな課題について考えることは、私たち大学生にとって想像しにくく、とても困難でした。そのような状態の中で中間発表に臨み、久保田様から身近な問題に目を向けてみてはどうかとアドバイスを頂きました。そこで、私たちと同世代の学生の問題や課題について考えた結果、若者の投票率が低いという問題にたどり着くことができました。

2つ目は、ビジネスモデルを構築することです。具体的には、誰にどのようなメリットがあり、料金を払うのかを考えることですが、選挙に若者が行くことで誰がメリットを得るのかを考えることは難しいと感じました。他の高校、大学等で実際に行われている先行事例について調べていくことで、作業を進めていくことができました。

この授業を通じて、身近な課題について考えることでアイデアを生み出す重要性や、先行事例をもとにアイデアを具体化していく手法について学ぶことができました。

## 課題提供者からのコメント

株式会社JTB京都支店 営業第一課 営業担当課長 久保田 敬三

約5ヶ月間に渡るプロジェクト、大変お疲れ様でした。弊社からの課題は非常に抽象的であり、課題への取り組みが難しかったのではないのでしょうか。一般的にJTB＝旅行という認識をいただいておりますが、事業ドメインを「交流創造事業」とし、様々な交流を通じてお客様に新たな価値をご提供していることを、プロジェクトを通じてご理解いただけたいと思います。プレゼン内容をお聞きして、メンバー間で様々な議論が行われ、その結果課題の本質にまでたどり着かれたのだと実感いたしました。今回の経験を、是非今後の皆さんの行動に繋げてくれることを願っています。

## 担当教員からのコメント

外国語学部 准教授 田畑 恒平

今回の株式会社JTB京都支店クラスの君たちに伝えたいことが2つあります。1つ目は本質を見つけることの大切さです。どんなことにも「根っこ」が必ずあります。それを掴まえることができるかがソリューション開発の分かれ目です。2つ目は四六時中、課題に考えを巡らせることができるかということです。アイデアが突然降って湧いて来るようなことは、よほどの天才でない限り、まずありません。どれだけ真剣に課題に向き合えるか？が問われます。これが今回の活動を通じて、私が君たちに残したかったことの核心です。PBL2での経験を活かして、学生生活を実り多きものにして下さい。

## まとめ

いただいた課題

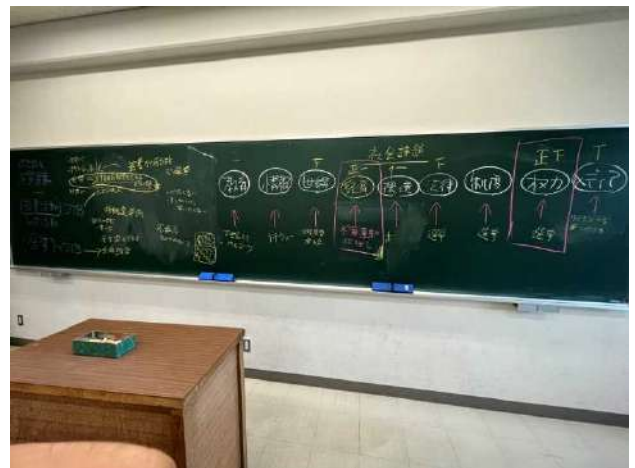
JTBのリソースを活用し、社会課題を解決するビジネスモデルを構築せよ



私たちのご提案

「大学における選挙の臨時期日前投票所開設支援」事業の展開

- ・大学生を対象としたアンケート
- ・各種統計資料、報道資料





## 課題提供：株式会社ユーシン精機

# 当社営業職の募集に関して、求める人財へアプローチするためにはどのような方策があるか

### 受講生・担当教員

#### ■受講生

宮田 知輝(経済)、宮本 康太郎(経済)、村岡 明佳(経済)、中村 晴哉(経営)、  
吉澤 和馬(法)、酒井 眞尋(現代社会)、山本 耕市(外国語)

#### ■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「当社営業職の募集に関して、求める人財へアプローチするためにはどのような方策があるか」という課題を提供していただきました。課題解決に向けて、私たちは採用活動や広報活動等について、どのような問題があるのかを調べました。

そこで2班に分かれて中間報告会までの間、各班で解決に向けて取り組みました。中間報告会が終わった後、小山先生や株式会社ユーシン精機様の担当の方のアドバイスを基に、チームメンバーを大幅に変更したり、発表資料を吟味したりして、株式会社ユーシン精機様の理想の解決策に近づけるよう努力しました。

また、今回は担当の方へ質問をするだけでなく、全員で企業訪問をおこない、企業理解を深めました。それぞれの班で行き詰まることもありましたが、試行錯誤を繰り返し、解決策の修正をおこないました。

そして、株式会社ユーシン精機様が抱える求める人財へのアプローチの問題を解決できるようなプランを提案しました。

#### ◆主な活動

2022. 4. 18	・ 課題説明	2022. 9. 8	・ 最終成果報告会
2022. 6. 3	・ 企業訪問		
2022. 6. 6	・ 中間報告会		
2022. 6. 28～7. 15	・ 大学生向けの ウェブ調査実施		



## 活動の成果

### ・京都産業大学キャリア教育センターに広告を載せよう －0から始める広告掲載－

1班は、課題の中から法人営業職志望者に訴えかける広報展開をするにはどうすればよいか、という問いをメイン・クエスチョンとしました。

私たちはこの問いを解くために、「0/OCF-PBL2 株式会社ユーシン精機の認知度に関する調査」をおこないました。調査は関西圏の10大学の学部生に対するGoogleフォームを使用したウェブ調査です。回収数は398ケースで、回収率は2.5%でした。株式会社ユーシン精機様が求める人財である、文系男子大学生を分析対象としました。

広告を出すことは法人営業職志望度を上げるかについて調べるためにクロス表を作成しました。調査の結果から、広告の企業名を確認しているかの質問に「あてはまる」と回答し、法人営業職志望に「あてはまる」と回答した人は37.0%でした。一方、広告の企業名を確認しているに「あてはまらない」と回答し、法人営業職志望に「あてはまる」と回答した人は22.0%と15ポイントの差が出ました（ $p=0.018$ 、詳細については後述する表1を参照）。 $p$ 値とは、偶然である確率で、今回の $p$ 値は0.018であるため、この結果は偶然でないといえます。よって、広告の企業名を確認しているほど法人営業職志望度が高いということがいえます。

以上から、私たちの班は課題の解決策として、京都産業大学のキャリア教育センターに広告（チラシ）を置くことを提案しました。なぜなら、無料でチラシを置くことができ、そこに訪れる人はインターンシップに興味がある学生が多いと考えられるからです。

### ・あなたをはなさない！ インターンシップ後のアフターフォロー －手書きの手紙で学生をつなぎとめる－

2班は、中間報告会の際に、インターンシップ後の学生の引きとめが難しいと担当者様よりうかがいました。そこで、私たちは提供された課題を「インターンシップ参加者の中で求める人財である法人営業職志望者をエントリーへつなげるためにどうすべきか」という問いに再定義しました。この問いを明らかにできれば、インターンシップ後のアフターフォローを現状よりも活性化させることができると考えたからです。

この問いを解くために、現状のインターンシップ後のアフターフォローについて株式会社ユーシン精機様に質問しました。回答より、インターンシップは社会貢献としておこなわれているため、十分なアフターフォローがおこなわれていないことがわかりました。私たちは、一般の学生よりも企業研究が進んでいると考えられるインターンシップ参加者を引きとめないのは得策ではないと考えました。

以上から、私たちの班は課題の解決策として、インターンシップ参加者に対するキャッチコピー入りの手書きの手紙の送付（デザインを独自に設計）を提案しました（図1、図2）。キャッチコピーは「つかんで、はなさない。」というものを提案しました。これは、株式会社ユーシン精機様の工場見学をした際に観察したロボットよりアイデアを得ました。広報展開において汎用的に活用できることからキャッチコピーを、企業の熱意やメッセージを学生にダイレクトに伝えることができることから手書きを提案しました。



図1 手紙の試作品① 手形



図2 手紙の試作品② 伝書鳩型

## 活動を振り返って

【1班】私たちはデータ分析に力を入れて取り組みました。今回の調査では多くの回答を得ることができました。授業外の自主ゼミで分析の種類や方法、表の読み方を学び、分析ソフトの使い方等も調べて分析をおこないました。クロス表の作成は班の全員が初めてだったこともあり、異なる結果が出てしまったり、予想とは違った結果になってしまったりと、とても苦戦しました。途中、分析を諦めそうにもなりましたが、多くの方々の協力の上のデータであることを再認識し、最後まで続けることができました。解決策は分析結果を基に考えました。分析が遅れてしまい、解決策を考える時間も少なくなりましたが、2班の協力もあり発表資料をつくることができました。アンケート調査をおこない、分析し、根拠に基づいて解決策を考えるということは、今後に活かしていきたいです。

【2班】私たちが苦労したことは大きく分けて2つありました。1つ目は解決案に独創性を出すことです。自分たちのアイデアは既存のものが多く、独創性に欠ける部分がありました。それを解決するために、大学生の視点を大切にしました。その結果、学生の視点から解決策を提案することができたと思います。2つ目は、企業様からの課題を自分たちの手に負える範囲に落とし込むことです。最初は壮大な課題であったため、それをすぐに解決することはできませんでした。そこで、いくつかの問いに分解してひとつずつ考えていきました。

課題解決をする上で、論理的な考え方が重要になるということを実感しました。問いの立て方や問いの展開方法といった、課題解決の際に必要な基本的なスキルをこの授業で学びました。そのスキルを活かして、活動を進めることができました。このスキルは、これからの大学での学びに大いに生きてくるものだと思います。この授業で学んだことを他の場面で発揮するようにしたいと思います。

## 課題提供者からのコメント

株式会社ユーシン精機 総務部人事課 課長 牧 祐介

昨年度に引き続き、当社の営業職募集に関する内容に関して取り組んでいただきました。

- ・市場調査をベースに提案いただいたこと
- ・大問題を細かく砕く手法で小さな問いを複数抽出、それらに対する解を導き出す手法により、ズレのない状態で根本課題に向き合っていたいただいたこと
- ・身の丈に合った実現可能性が大いにある解決策をご提案いただいたことに感謝いたします。

皆さんが今回の授業を通じて苦労して得た知見やご経験は、実は社会に出てから必要なものばかりです。現在皆様は他の同年齢の方よりもアドバンテージを持った状態にあることは間違いありません。その自信を胸に残りの学生生活を有意義にお過ごしください。

## 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

本クラスは、課題提供機関から過去最高の評価を獲得できました（2班の発表資料）。この要因として挙げられるのは、①課題提供機関からの抽象度の高い課題を自分たちの手に負える範囲に落とし込めたこと、②どうなっているのか（実態の把握）、なぜか（因果関係の解明）、どうすべきか（解決策の提案）という学術的な問いの展開を試みて徹底的に事実（量的・質的データと文献）に基づいた検討をおこなったことです。課題解決型授業にありがちな、チームビルディングの自己目的化や思いつきの提案に陥ることなく、試行錯誤した結果が前述した評価に結実したように思われます。学問と社会をむすぶという学習経験から得た教訓を今後のキャリア形成に活かすことを期待しています。

## 活動資料

### ■ 関西圏の大学生(学部生)に対するウェブ調査

#### 〈調査名〉

・ 0/OCF-PBL 2 株式会社ユーシン精機の認知度に関する調査

#### 〈調査目的〉

・ 関西圏に在住の学部生が株式会社ユーシン精機様の企業名や事業内容についてどのくらい認知しているのかという現状を把握すること。

#### 〈調査対象者〉

・ 関西圏に在住の学部生。調査対象大学は10大学。

#### 〈調査方法〉

- ・ 関西圏の10大学の学部生に対するGoogleフォームを使用したウェブ調査。
- ・ 京都産業大学では、学内ウェブ掲示板（POST）での告知・回収と3科目の授業での告知・回収を併用した。
- ・ 他大学では、学内ウェブ掲示板での告知・回収、授業での告知・回収等によって実査をおこなった（対応は大学によって多少異なる）。

#### 〈調査時期〉

・ 2022年6月28日（火）～2022年7月15日（金）（ただし、大学によって調査時期は多少異なる）。

#### 〈回収状況〉

- ・ 回収数は、398ケース（うち、京都産業大学が136ケース）。
- ・ 在学生数（京都産業大学）・履修登録者数（他大学）を分母とした回収率は、2.5%（京都産業大学が0.9%、他大学が22.6%）。

### ■ 主な集計・分析結果

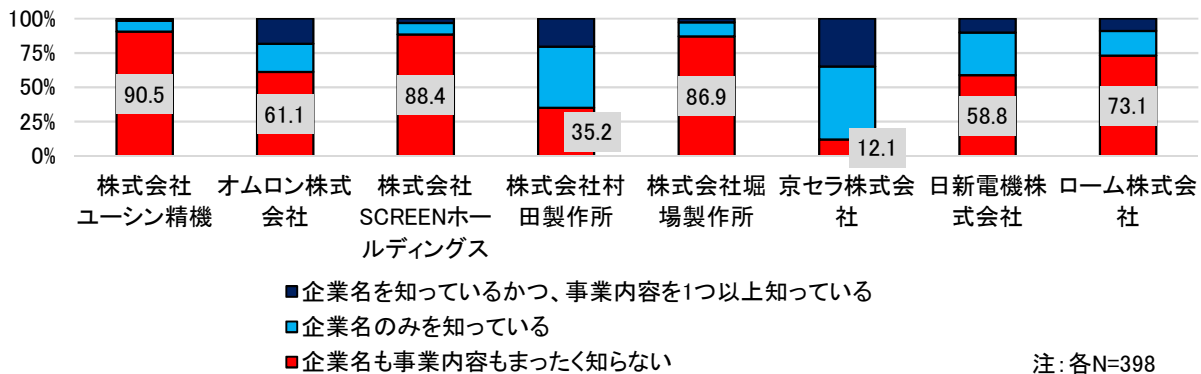


図3 京都市の主な機械系企業の認知度

#### 法人を顧客とした営業職に就きたい

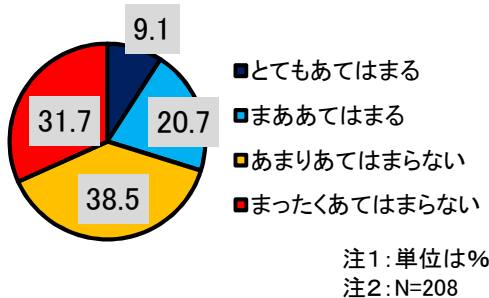


図4 文系男子大学生における法人営業職志望度の分布

#### 表1 広告の企業名の確認度と法人営業職志望度とのクロス表

広告を出している 企業名を確認している	法人を顧客とした営業職に就きたい		合計	N
	あてはまる	あてはまらない		
あてはまる (%)	37.0	63.0	100.0	108
あてはまらない (%)	22.0	78.0	100.0	100
合計 (%)	29.8	70.2	100.0	208

p=0.018

注: 分析対象は、文系男子大学生である。



## 課題提供：TOWA株式会社

# 企業と学生のマッチング率を高める 新たな採用選考方法を企画しよう！

### 受講生・担当教員

#### ■ 受講生

網島 滯仁(経済)、橋 潤世(経済)、山元 翔馬(経済)、伊田 稚菜(現代社会)、  
芝 元春(現代社会)、河野 聖(外国語)、江口 遥(文化)

#### ■ 担当教員

松本 高宜

### 活動目的・概要

TOWA株式会社様から頂いた課題解決のために、チームを作ることで、人数が少ない中でも効率的に課題について色々な角度から考えました。

例えば、課題解決への理解を深めるために担当者様と連絡を取り合い、課題をより明確に捉えるという工夫をしました。さらに、よりTOWA株式会社様を知るために本社を訪問させていただきました。そこでは社員の方々にインタビューし、働いている環境を間近に見ることができました。

また、課題解決のための情報収集の一環として学生に向けてのアンケートを実施しました。中間報告会では、課題内容に記載があった「マッチング率の上昇」という言葉に執着しすぎるがあまり、担当者様に指摘を頂く形になってしまいました。そこからチーム全体が迷走してしまい、課題解決が進まない時期がありました。夏休みに頻繁に集まることで、チームの方向性がもう一度定まり、課題を解決する提案を出すことができました。



#### ◆ 主な活動

2022. 4. 18	・ 課題説明	2022. 9. 8	・ 最終成果報告会
2022. 5. 11	・ マッチング率定義		
2022. 6. 1	・ TOWA株式会社様訪問		
2022. 6. 6	・ 中間報告会		

## 活動の成果

### 3つの提案内容

TOWA株式会社様の課題である「企業と学生のマッチング率を高める採用選考方法を企画しよう！」を解決するために3つの案を考えました。

#### ・インターンシップの拡大

社風や雰囲気、業務などの企業理解を深め、マッチングに貢献するため。

#### ・規格外の文字数のエントリーシート

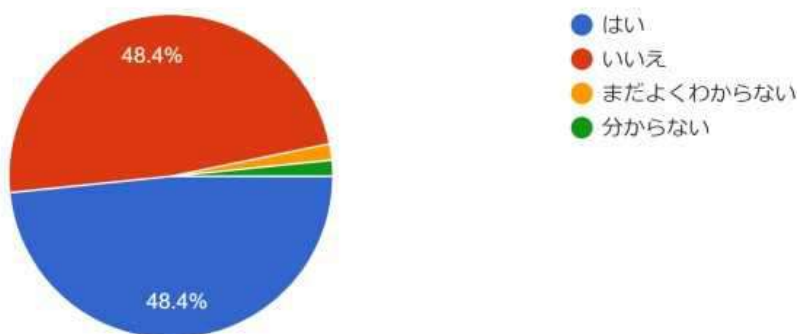
文字数の制限を無くすことで、さらに自分を表現しやすくなり、結果として本当に就職したい人しかエントリーしないため、企業側が見たい内容を読み取ることができる。

#### ・長く勤められる環境づくり

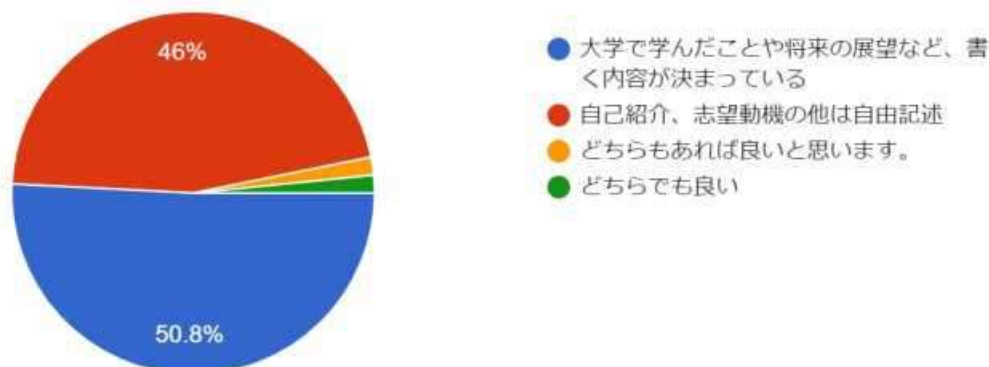
採用選考以外の課題解決の提案として、即時的なところのみだけでなく、入社後においてもより働きやすい環境を作るため。

### 実施したアンケート

5-1. あなたは、選考方法によってその企業に応募するかどうか決めますか？



5-2. エントリーシートはどちらのほうが良いと思いますか？



## 活動を振り返って

私たちはこの半年間を通して二つのことを学びました。一つ目はチームで課題に対して取り組むことの難しさです。特にチーム内での情報の共有が一番大切だということを学びました。例えば、課題解決に向けて取り組んでいる際に、それぞれが違う考えを持っていながら情報共有しなかったため、結果として錯綜してしまったことです。この経験から私たちはチーム内での密な話し合いの重要性を学ぶことができました。また個人の特性を知ることの大切さも実感することができました。

二つ目は、多様な視点から課題を考えることの大切さです。例えば、課題に対して学生側と企業側では、考え方が違うということを知ることです。そのため、学生にはアンケートをとり、企業様にはメールのやりとりを通して両方の考え方を知るために多くの時間を使いました。

これらのことはグループで活動するためにはいかなる時でも必要なことだと思います。私たちはこれからの大学における学習や社会に出てからもこの経験を生かして、成長していきたいと思っています。

私たちのためにご協力いただいたTOWA株式会社様をはじめ、多くの方々に感謝し、これからも精進していきたいと思っています。ありがとうございました。

## 課題提供者からのコメント

TOWA株式会社 総務人事課 坂田・金井

今年度のPBLは対面での機会も多く、実際に会社見学にお越しいただいたり、社員への質問会を実施できたりと、例年にない取り組みができたと思います。学生の皆様は、今回のテーマに対してさまざま苦戦されていたようですが、それを乗り越えて、期日である最終成果報告会までに内容をまとめ上げることができたことが、まずは良かった点だと思います。その中で、最終成果報告会后に皆さんがおっしゃっていた今回の取り組みで得た良かった点・反省点・今後の改善点というのが、今後もさまざまな場面で重要となる気づきだったのではないかと思います。ぜひ今回の取り組みから得た学びを活かして、今後も発揮して行ってほしいと思います。この度は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 松本 高宜

この授業で皆さんに期待することは、仕事ができる人になって欲しい事です。例えば、課題を発見し解決できる力です。この力を身につけるために必要なことは何でしょうか。私は、学んだことを生かす、泥臭い行動力を身につけることだと考えます。泥臭いとは、曖昧な表現ですが、地道に手間隙をかけて、体や時間を使って行うこと、あるいは裏方の仕事でもあります。自分自身の知見、経験、スキル、思考力を活かしていろいろな立場でハードワークしていくことです。さて、今年のクラスでは、こうしたハードワークができたでしょうか。皆さんには、もっと泥臭く多くの経験をして成長していくことを期待します。



## 活動資料

実際の本社見学をしているときの様子



TOWA株式会社様で用いられる金型について説明を受けている様子

説明だけでは実感しにくかった事業内容を理解することができました。



半導体事業以外に行っている事業の説明を受けている様子  
主な事業が半導体であるため、その陰に隠れやすいが高い  
シェア率を誇る他の事業についても知ることができ、別方  
向からの切り口として活用することができました。



TOWA株式会社様の半導体事業で扱うものの規模について説明を受けている様子  
半導体がどのような大きさで、どのような形なのかを実際に見せてもらいながら  
説明をしてもらうことで、事業内容について理解することができました。

## 課題提供： Daigasエナジー株式会社

## SDGs達成に貢献！15,000人で創る『ECO・ONLY ONE CAMPUS』とは？

## 受講生・担当教員

## ■受講生

小野 嵩真(経済)、山口 秀納(経済)、福畑 なごみ(経営)、野上 祐紀(現代社会)、  
泉 由夏(現代社会)、渡部 愛香(文化)、宮崎 快利(情報理工)

## ■担当教員

吉中 三智子

## 活動目的・概要

私たちはDaigasエナジー株式会社様から「学生がキャンパスに通いたくなる施設をSDGsの観点からエネルギーに関する事象を踏まえ具現化する」という課題をいただきました。課題解決にあたり、私たちは学生に欲しい機能・施設についてアンケートを行いました。また、SDGsの観点から京都産業大学が行っているSDGsの活動について調べました。

そこで実際にどのようなことが学内で取り組まれているのか気になり、管財部の方へインタビューを行いました。さらに、実際にの企業の方々にSDGsについてお聞きすることができるワークショップに参加し、他の企業様からSDGsに関する取り組みを知ることができ、企業様目線によるアドバイスで私たちのアイデアのブラッシュアップにも繋がりました。

何度もDaigasエナジー株式会社様とやり取りをし、最終成果報告会に向けスライドの作成に試行錯誤を繰り返しました。途中行き詰まることもありましたが、私たちらしくできる範囲で取り組み続け、修正を行いました。

そしてDaigasエナジー株式会社様からの課題解決になるような二つのプランを提案しました。



## ◆主な活動

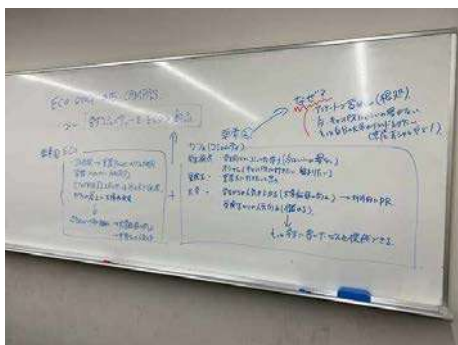
2022. 4. 18	・ 課題説明	2022. 9. 8	・ 最終成果報告会
2022. 4. 25	・ アンケート実施		
2022. 6. 6	・ 中間報告会		
2022. 6. 13	・ ワークショップ		
2022. 8. 4-9. 7	・ 打ち合わせ		

## 活動の成果

### カフェの設置

学内には4つのコモنزや空き教室がありますが、対面授業が増えた今では昨年に比べ、気軽に会話ができるような場所が減ってきているのが現状です。理想は、学生が周りを気にせず会話できる場所を作ること！

そこで、学生に京都産業大学に欲しい施設についてアンケート行いました。すると3人に1人がカフェと答え、理由を聞いたところ、「憩いの場が少ない」「他の学校にはあるが、京都産業大学にはない」などカフェに対する意見が寄せられました。ここで課題である「学生がキャンパスに通いたくなる施設」を見つけることができました。そこからカフェを設置する場合、どこのお店にするのかを考える際に、スターバックスコーヒー・タリーズコーヒー・ドトールコーヒーの3店舗の違いを調査しました。またアンケートの結果として、過半数がスターバックスコーヒーの設置を希望と回答していました。実際に設置されればお店に行くのかアンケートを実施したところ、9割超が「行く」に回答していました。ここから“学生数×行く割合×商品単価”を計算することで売上を計算することができます。このことから思いついたプランが“スターバックスコーヒーを京都産業大学に設置しよう”というものです。下のホワイトボードは私たちの思いを伝えたところ視覚的にわかりやすくしてくださったものです。



### ゴミ箱用のポスター作成

まず京都産業大学のSDGsに対する取り組みについて調査したところ、京都市から“2R及び分別・リサイクル活動優良事業所”として認定されていることを知りました。そこから実際に管財部の方へインタビューを行い、学内で行われているゴミの分別方法・圧縮方法を見学しました。また学校で出た紙や機密書類などは、トイレットペーパーとして再利用していることもインタビューを通じて知ることができました。管財部の方々より「分別しにくくするのはやめてほしい！」という声をいただき、このことを私たちが解決できないかと模索したところ、思いついたプランが“視覚的にわかりやすいポスターを作る”というプランに辿り着きました。





## 活動を振り返って

グループのリーダーとして、企業様とのメールのやり取りや、グループをまとめるなど、普段生活する上でできない体験をすることができました。またリーダーとしてグループ全体を統率する難しさも知る良い機会となりました。（宮崎快利）

普段間違えやすいゴミの分別を視覚的に理解できるようにポスターを作成しました。画力の問題もあり、弁当箱をチョコレートと間違われることもありましたが、自分なりに工夫して描くことができ、良い経験になりました。（小野嵩真）

実際にインタビューをして、事前準備をしっかりすることが大切だと学びました。準備をしっかりしたおかげでスムーズに進めることができましたと思います。初めてのインタビューで戸惑うこともありましたが、楽しく充実した時間になりました。（福畑なごみ）

私たちが参加したワークショップでは、日新電機株式会社様と株式会社インダ様にインタビューをさせていただきました。ワークショップを初めて体験し、緊張して自分が質問したかった事などを十分に質問しきれなかったなどの反省点はありますが、貴重な経験となりました。（山口秀納）

学校に欲しい施設として、憩いの場を作ることとアンケート結果で1番声が多かったカフェの設置を提案しました。どの場所に設置するかを考えたり、他店舗との違いを比較したり利点を考えるのに苦労しましたが、様々な問題点に触れ、普段考えないことに接する良い経験になりました。（渡部愛香）

京都産業大学がSDGsの取り組みを行っていることを知り、管財部の方にインタビューさせていただきました。職員の方のコメントから、学生にゴミの分別を促し、管財部の方々の負担を減らす、取り組みを多くの人に認知してもらう、この二つを目標に働きかけました。（野上祐紀）

半年間の取り組みを通し、チーム活動に必要な力を身につけることができました。大勢の前でプレゼンができ、とても良い経験になりました。（泉由夏）

## 課題提供者からのコメント

**D a i g a s エナジー株式会社 吉川 健太**

今回初めての参画でしたので、当方も勝手がわからない部分もあり、学生の方にもご苦勞をお掛けした事かと存じます。また、設定テーマが大枠過ぎて、学生の皆様に最後の最後まで頭を悩ませてしまった事を、改めてお詫び申し上げます。そのような環境の中で、宮崎さんを筆頭に、皆さん非常に一生懸命に議論されていました。自ら設定した課題に、議論が発散したり、対立したりと一筋縄ではいかない状況に立ち向かう様子を見て、感動と共に背筋の伸びる思いでした。今回、やり遂げたという経験は、今後必ず役に立つと思います。なお弊社の事業が皆さんに検討頂いた事業にもう少し組み込めたら…とは思いましたが、その点のファシリテート含め次年度に向けた当方の反省とさせていただきます。半年間という短い間でしたが、大変お世話になりました。今後ともよろしく願いいたします。

## 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 吉中 三智子**

D a i g a s エナジー株式会社様からの課題は、現代に必要とされる重要な核心を突く大きなものでした。学生たちは奔走し迷走することも多いと感じました。活動自体だけでなく最終報告会でトラブルもあり、その後のミーティングでも、もっとできることがあったのではないかと反省の弁がありました。その時に、担当の吉川様から、「この時期にこの経験ができたことは良いこと、今後につなげて欲しい」と暖かいお言葉を頂きとても胸が熱くなりました。お忙しい中、通常のスケジュール以外でも来校され、アドバイスを下さる熱心なご対応、感謝の気持ちで一杯です。この経験は私共のクラスメンバーの今後の糧になると確信しております。ありがとうございます。

## 最終成果報告会終了後



## 授業風景



## 学生たちが京都産業大学に欲しい機能、施設は？



1位 スターバックスコーヒー

2位 エレベーター

3位 マクドナルド

憩いの場が欲しい！

## 株式会社union.a様主催

## ワークショップ「おっちゃんとおばちゃん」の実施

私たちはDaigasエネルギー株式会社様から頂いた課題からSDGsに対する理解を深めるために、他の企業の方にご協力いただきワークショップを実施しました。

そこでは、「SDGsに対して企業の方々は具体的にどのような取り組みをされているのか、また、その取り組みはどのようなことがきっかけで行われるようになったのか、今後の取り組みとして考えていることは何か。」などを質問させて頂く機会を得ることができただけでなく、私たちの課題に対する提案を企業目線からアドバイスを頂くこともできました。これらの経験を経て学生たちが普段SDGsについて深く考える機会が少ないと感じると同時に、SDGsの重要性をより理解できるきっかけとなりました。



## 課題提供：京阪ホールディングス株式会社

# 「お茶と宇治のまち歴史公園」を中心とした 賑わい創出について！

### 受講生・担当教員

#### ■受講生

飯田 徳馬(経営)、妹尾 優斗(経営)、東出 里利亞(経営)、山本 まい(経営)、  
吉森 郁花(経営)、森脇 美莉(法)、小嶋 圭敬(現代社会)、三崎 愛加(文化)

#### ■担当教員

山田 幸代

### 活動目的・概要

2021年に宇治の新たな観光地として誕生した「茶づな」は、コロナ禍により来場者数が伸び悩んでいます。私たちの活動目的はその現状を打開し、より多くの人に、また、継続的に「茶づな」に来場してもらうことです。これが京阪ホールディングス株式会社様から頂いた課題です。その目標を達成するにあたり、まず10代から20代の若者をターゲット層としました。若者に焦点を当てた理由は、継続性と来場者増加の両方が期待できるからです。

まず継続性の点では、若い年代が継続的に宇治を訪れると、長期間の来場が見込めます。

次に来場の増加に関しては、現時点で茶づなについて知っている人が少ないため、企画が成功すれば多くの人に宇治に来てもらえると考えました。これはアンケートを実施して判明しました。また多くの若者が利用しているSNSで、宇治の魅力を拡散し魅力を伝えることで来場者増加も考えられます。以上の理由から私たちは茶づなの来場者を増やすために、若者に焦点を当てました。



#### ◆主な活動

2022. 4. 18 ・ 課題説明  
2022. 6. 6 ・ 中間報告会  
2022. 7. 4 ・ アンケート実施  
2022. 8. 12 ・ 現地視察

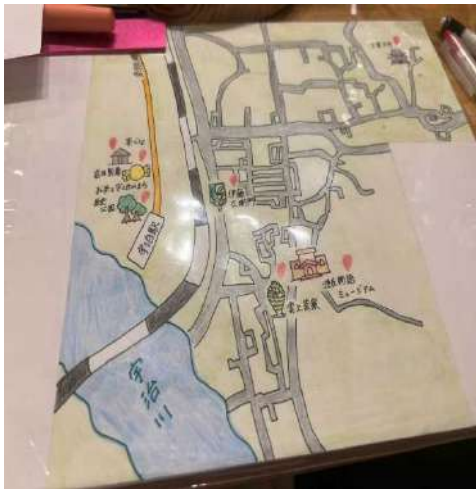
2022. 9. 8 ・ 最終成果報告会



## 活動の成果

### フォトラリー

提案内容は、茶づなだけでなく宇治市の地域活性化のための写真を使ったスタンプラリー、通称「フォトラリー」です。「フォトラリー」とは我々が指定した宇治市内の飲食店や観光地の写真を撮り、スタンプラリーのように一定数写真を集めると特典がもらえるという内容です。指定した宇治市内の飲食店や観光地の方にはショートムービー作成の協力、名前の使用を許可いただきました。協力いただいた飲食店や観光地は京阪ホールディングス株式会社クラス自作のマップに記載されています。またフォトラリーでのスタンプは平日土日問わず、参加者が自由に集めることができます。



<自作マップ>

### フォトラリー参加者の特典

特典としてオリジナルパフェの製作を提案します。フォトラリーと異なり、土日限定とします。こちらは茶づなで行われ、用意した豊富なトッピングを使って各々が好きなようにパフェを作ることができます。トッピングの中には京都ならではののお菓子もあり、個性的なパフェづくりを楽しむことができます。これだけではなく、このパフェをSNS上で拡散し、一番「いいね！」数がもらえた人を決定するグランプリも開催します。グランプリに輝いたパフェは商品化の提案をします。商品化できる点とこのようなイベントがない点からも差別化につながると考えられます。なお、参加者からはオリジナルパフェを作る際に500円頂戴します。また、この企画の認知度向上のために、フォトラリーで対象となる宇治市の飲食店や観光地のショートムービーを作成しました。以上の提案を実施することで私たちはより多くの若者が宇治に興味を持ってもらえるのではないかと考えています。



<パフェ試作品>



## 活動を振り返って

企画を実行するにあたって、協力していただける飲食店や観光地の方に対し、企画の説明や承認を得るまでのプロセスがとても大変だと感じました。ほかにも宇治のマップや宇治を紹介するショート動画の作成など、多くの時間を使いましたが、その分内容の濃いものになり、達成感もとても大きかったです。この科目を履修してよかったと思います。（飯田徳馬）

他のメンバーと意見が食い違ったときに既存の意見を否定せず、どう自分の意見を言うかと伝え方に関してはかなり試行錯誤しました。しかし、何度も話し合いを重ね、メンバー同士が信頼し合い、最終報告では満足いく成果を発表できたので、ここで得たチーム力は私の今後の人生の糧になると信じています。（吉森郁花）

このチームメンバーそれぞれの個性が活かされた企画を提案することができたと達成感でいっぱいです。大変だったこともたくさんありましたが、それよりもチームで活動することのやりがいや楽しさを学ぶことができました。このチームだったからこそ最後まで楽しく活動できたと心から思います。（三崎愛加）

活動を振り返ってみて、約半年間、京阪ホールディングス株式会社様から頂いた課題に取り組み、企画決定・実行の難しさを学びました。また、チームワークの構築・自身の成長を大きく感じました。この授業で学んだことは、社会に出たときにきっと役立つと思います。（森脇美莉）

この活動を通して、チームで一つの目標に向けて取り組むことの大変さと、それぞれが自分の役割を發揮し、協力することの大切さを学びました。ここで得たことを活かしながら、自分に自信を持って、これからも頑張っていきたいです。貴重な経験を山田先生とこのメンバーとでできて良かったです。（山本まい）

この授業を通して、最も重要だと感じたことは協調性です。企画会議で様々な意見が飛び交い、まとめることに時間がかかった時もありましたが、各メンバーがお互いを尊重し合ったことにより、結果的にチーム全体で満足のいくものができました。これらを含め、この半年間で多くのことを学び、充実した時間を過ごすことができましたと感じます。（東出里利亜）

始まる前は不安なことが多かったですが、活動を通して企画を考え、作り上げていく流れの難しさや、チームで活動することがいかに重要なのかなど大切なことを学べた良い経験となりました。この経験は必ず今後の生活に生きてくるものであると感じています。（小嶋圭敬）

活動を通して企業の方々や交渉し、学生とイベントをしたいという声や学生だと伝えると良い返事をいただくこともあり、学生であることの価値の高さや可能性に気づくことができました。また、今回得られたチーム活動の経験はとても有意義なものであったと思います。（妹尾優斗）

## 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

課題は抽象的で難易度の高いものでしたが、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。課題に対して、現地に足を運び聞き込みを行うなど、あらゆる角度から検討し、精力的に取り組んでいただいたことが、根拠が明確で説得力のある課題解決策の提案に繋がったのではないかと考えております。また、最終成果報告会でのプレゼンテーションは、皆さんの自信に満ち溢れた表情が印象的でした。聞き取りやすく、とても分かりやすく伝えることが出来たのではないかと思います。訴求点に強弱をつけるなど、工夫を加えることで更に訴求効果が高まったのではとも感じました。

最後に、チームで動くことの難しさなど、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

課題解決に取り掛かった当初は、どのような形で行うかととてもスロースタートでしたが、一人一人の役割を分担でき、それぞれが責任をもって各所のリーダーシップをとってくれたことから成長が著しく感じる事ができたのでとても素晴らしかったと思います。

また、アンケートを積極的に取ったり、現地に何度も足を運んで自分たちの課題に対して真剣に向き合っていたことで、普段だと見えなかったところまで細かく視野を広げて、答えを導き出せていたと思います。

授業の開始当初から人の意見を否定せず、自らの意見と他者の意見を合わせてチームの意見としてくところなど、チームワークがすばらしく、しっかりと課題解決に向けて取り組めたチームでした。



## 課題提供：京都市動物園

# 生き方の多様性は尊重されているか？

## ー野生動物と動物園の関係を知り、若者へメッセージを発信しようー

## 受講生・担当教員

## ■受講生

池浦 光志郎(経済)、久野 広登(経営)、王本 眞之介(現代社会)、  
磯谷 美乃加(国際関係)、樽木 渉(文化)、長崎 加奈(文化)

## ■担当教員 松尾 智晶

## 活動目的・概要

京都市動物園様からの課題を解決するにあたり、3つの目標が与えられました。

1つ目の目標が「動物園が社会に伝えたいメッセージを知る」ことです。実際園内に訪問するだけでなく、1日動物園体験に参加することで、ふれあいが大きな課題であることを知りました。そのメッセージとは「動物はヒトと対等な(友達のような)存在である」、「動物にストレスを与えるふれあいを避ける」の2つです。

2つ目の目標が「そのメッセージにどのような価値があるかを考え、発信方法を探す」ことです。私たちは、このメッセージによって動物福祉を向上させることができると考え、キャッチコピー「ふれんず」を作成しました。また、発信方法として動画とポスターの作成を検討しています。

3つ目の目標が「実際に発信する」ことです。この目標については現在進めている途中です。動画はYouTube、TikTok、Instagramで投稿する予定です。ポスターは京都産業大学の掲示板や京都市動物園内、可能であれば京都市営地下鉄の駅構内など公共スペースにも掲載したいと考えています。

## 【京都市動物園へ訪問】



## 【1日動物園体験に参加】



## 【動物園で動画撮影】



## ◆主な活動

- 2022. 1. 23 ・ 課題説明
- 2022. 5. 22 ・ 生物多様性シンポジウム参加
- 2022. 5. 27 ・ 西田先生 (本学生命科学部) インタビュー
- 2022. 5. 30 ・ 足立先生 (本学現代社会学部) インタビュー
- 2022. 6. 9 ・ 中間報告会
- 2022. 6. 12 ・ 1日動物園体験参加

- 2022. 6. 30-7. 14 ・ アンケート実施
- 【見学】神戸どうぶつ王国
- 【見学】天王寺動物園
- 【動画班・ポスター班企画立案開始】
- 2022. 7. 21 ・ 調査報告会
- 2022. 9. 8 ・ 最終成果報告会



## 活動の成果

# 「ふれんず！！」

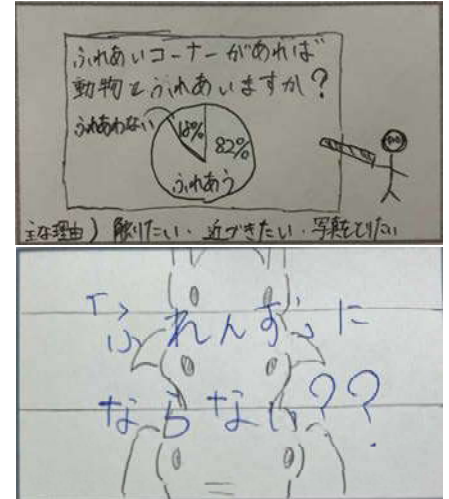
## 発信案1：ショート動画案（予定）

若者を対象者とし、YouTube・TikTok・Instagramで「ふれんず」というキャッチコピーを広められるような30秒程度の動画を投稿する予定です。

### 動画内容

動物園でのふれあいによって動物がストレスを感じていることを視聴者に認識してもらいます。そこで自分たちが考えた「ふれんず」という言葉を知ってもらい、ふれあいについてもう1度考え直してもらおう呼びかけをします。

この動画を見た人が人間と動物が対等な存在であることを認識し、動物に配慮したふれあいの仕方を考えるきっかけにしてもらいたいと思います。また、京都市動物園様にとっても来園者の動物福祉の向上というメリットがあるのではないかと考えました。



絵コンテ(下書き)

## 発信案2：ポスター案（予定）

若者を対象とし、「ふれんず」というキャッチコピーを広められるようなポスターを公共施設を利用し、掲載する予定です。

### ポスター内容

動物と人間が対等な存在であることを認識してもらい、自分たちが考えた「ふれんず」の言葉とその意味を知ってもらい、動物との関わり方についてもう1度考え直すきっかけにしてもらいます。

このポスターを見た人が動物に配慮した、動物と人間の両方にとっての新しい絆の形について考えるきっかけにして欲しいと思います。また、動画案と同様に動物福祉の向上に繋がるというメリットがあるのではないかと考えます。

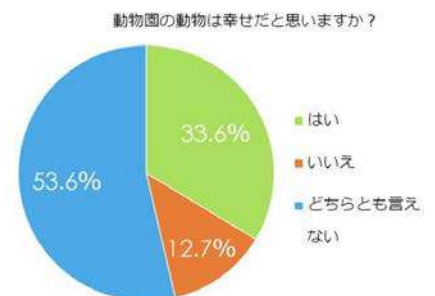


ポスター(下書き・ラフ案)

## アンケート調査

第一課題を解決するにあたり、大学生が動物園に対してどのような考えを持っているかを把握することを目的に、京都産業大学の学生を対象に2022年6月30日（木）～7月14日（木）にGoogleアンケートフォームを使用し、330件の調査を行いました。

アンケート結果から 5割以上の方がふれあい体験を楽しみにしていること、動物とふれあう理由は「せっかくだから」や「写真が撮りたい」など必ずしも動物が好きなのが動機になるわけではないことが分かりました。また、「動物園の動物は幸せだと思いますか」という質問では「どちらでもない」の回答が約5割でした。アンケート結果から、動物にとって動物園は動物を管理することに関して良い点も良くない点もあると大学生は感じており、ある程度は動物の幸せに関心を持っているのではないかと考えました。



アンケートの結果グラフ

回答数: 330件



## 活動を振り返って

**池浦** 課題提供機関様から実際に課題を頂いて、問題解決に取り組むという、中学・高校ではあまり体験したことのない、大学生ならではの実社会に直面した課題に深く関わり、実践的に取り組むことで、社会を身近に感じることができました。この活動を通して感じたことは、思い通りにならないことの方が多いということです。予期していたよりも修正点が多く、目標としていた期限に間に合わないことが多々ありました。今回の経験を踏まえて、全てが順調に進むことは珍しく、そして予想外の問題が発生することを前提として、何事にも早めに行動することが大切であると感じました。

**磯谷** 活動を通して、自分の得意不得意を改めて知ることができ、得意なところは率先して、不得意なことは挑戦する姿勢で活動に取り組むことで、受講前と比べ大きく成長することができました。また、学部と関連性がない課題に対して、どのように課題を解くか考え行動することや、課題解決に向けての話し合いを繰り返すことにより、問題解決能力や行動力、発言力が身につきました。この経験を今後の人生にうまく活用したいと思います。

**王本** 私はこの活動を通して、自分の持ち味と弱点を見つけることができました。チームには多様な役割がある中で、「私ができることはなんだろう」と考える機会が何度もあり、自分なりに試行錯誤しました。それだけ多く考える機会があったのは課題が難題であり、チームの協力が不可欠だったからです。失敗してもいい挑戦は大学生だからこそものだと感じます。この授業で学べたことにとっても感謝しています。

**久野** この活動を通して様々な方との関わりが増え、そこから多くの新たな考えを得ることができたと思います。初めの頃は、与えられた課題に対してゴールが全く見えず、戸惑いがありました。しかし段々とチームの仲間とも打ち解け合い、自分の意見や考えを伝えることができるようになっていきました。先生方にインタビューを行ったり、動物園に訪問したりするなど、とても活動量が多く大変だと感じる時もありましたが、この活動を通して自分自身を成長させることができたと思います。

**樽木** 今回、チーム活動を通し、普段関わりの無い他学部の人と協力して課題に取り組んだことは、価値観が違う人とどのように意見の折り合いをつけなければならないか、他人の意見も大切であるが、自分の意見も大切にするといったことを実践的に学ぶ上で貴重な経験でした。また、今回の活動を通しチームで動くことを意識したことで自己肯定感を高めることができ、自らの長所を発見することができました。これらから、チーム活動において意見を大切にすること、チームで協力することを改めて学ぶことができました。

**長崎** 活動を通して、チームとして活動することの難しさを痛感しました。自分の考えを分かりやすく伝えることの難しさや考え方の違いから活動が思うように進まないこともありました。しかし、自分の足りない部分をサポートしてくれるメンバーの存在が大きく、メンバーのおかげで失敗を恐れずに活動することができました。この半年間の活動からチームの大切さだけでなく、傾聴力や自分の役割に責任を持つことの重要性についても学ぶことができました。

## 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

昨年に続いて、「生き方の多様性は尊重されているか？一野生動物から学び、若者へメッセージを発信しよう」という同じ課題を出しました。ただし、この課題の背景にある動物福祉に関する状況は昨年度と同じではありません。コロナ禍で析出した、動物との「ふれあい」に伴う動物福祉的な問題について、中心的に動物園の現状を説明しました。この課題を深く理解してもらうために、学生たちとの質疑の時間を多くとりました。学生たちは自ら、他の先生や施設にインタビューをし、京都市動物園を取材し、インターネットを駆使したインタビューも行ってくれました。このような課題を深く理解した上で、学生として何をすべきか、何ができるかを真剣に考えてくれたと思います。その成果として動画班とポスター班に分かれてそれぞれ制作したものに対して、プロではない彼らにいろいろ注文を付けましたが、くじけずに改良に取り組んでくれました。半年間ではありましたが、この間の学生たちの活動には合格点をあげたいと思います。

## 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

昨年度と同じ課題ながら課題提供機関の田中先生曰く、動物園を取り巻く環境、動物の取り扱いに関する考え方が大きく変化しつつあるとのこと。すなわち、昨年度と同じアプローチでは足りないという困難倍増からのスタートでした。

今年度は6名のクラスで、まさに少数精鋭。自主的に往復はがきの抽選に応募して『1日動物園飼育員体験』に参加したり自然と動物に関するシンポジウムに参加したりと、6名の行動範囲はどんどん広がりつつもこの抽象的な課題を取り扱う難しさに愕然としていた様子もうかがえました。

専門書を読み、他園見学や専門の先生方に話を聴き議論を重ねる過程で、6名が産み出した言葉【ふれんず】。大切な存在、尊重するからこそあえて触れない選択をするのはどうか、という問いかけを含むこの言葉は、正鵠を射る成果です。大学生の発想の強さ、質の高さをあらためて実感した半年間でした。

活動資料

集合写真

京都市動物園に訪問した際の動物達の様子

発信案① 動画案



最終成果報告会で服装をストライプシャツに統一し、最後に撮った記念写真です。動物園に関わる「檻」をイメージしており、さらに5か月間共に活動してきたことを示すために服装を統一させました。



ポスターA



ポスターB



発信案② ポスター案

## 課題提供：株式会社インダ

### 滋賀の子どもたちが学び笑顔となる 「インダ×京産大 CSR活動」を企画しよう！

#### 受講生・担当教員

##### ■受講生

白水 大雅(経済)、吉川 雅基(経済)、吉田 寧央(現代社会)、井上 直也(文化)、  
中野 雅楽(文化)、藤田 咲奈(文化)

##### ■担当教員

田中 寧

#### 活動目的・概要

私たちの活動目的は、子どもたちの学力向上の機会と、学ぶきっかけ作りの場を提供することです。毎年行われる全国学力テストの結果、滋賀県の小学生は算数の成績がかなり低い傾向にあります。そこで、提供された「学力・体力・知力の向上に貢献する」というテーマのもと、「算数の問題に触れること」「楽しみながら学ぶこと」に焦点を当てて課題解決に取り組みました。

私たちは机上だけでなく主体的に取り組んでほしい、という思いがありました。受動的なイベントではなく、主体的に取り組んでもらうことで、学んだことが定着しやすいと考えたからです。また対象とした年齢が小学生低学年ということで、興味を持ってもらうために、クイズ形式の問題にし、答えに辿り着くことへの達成感や考える楽しさを知ってほしいと考えました。

企画を進めていく中で様々な課題が見つかり、最終的には当初描いていた構成とは大きく異なる内容になりました。しかし、新たな課題が出てくるたびに全員で意見を交換し、問題と向き合いました。子どもたちの学力向上と、学ぶきっかけ作りをする、という活動の目的からぶれることなく取り組むことができました。

##### ◆主な活動

2022. 4. 14	・ 課題説明	2022. 8. 10	・ 打ち合わせ (企画変更)
2022. 6. 9	・ 中間報告会	2022. 8. 19	・ 打ち合わせ
2022. 6. 15	・ 現地調査 (栗東市自然観察の森)	2022. 9. 8	・ 最終成果報告会
2022. 6. 30	・ 現地確認		

## 活動の成果

### 栗東自然観察の森でのイベントの提案

#### ●実施日

2022年8月27日（土）

#### ●内容

栗東自然観察の森にて、3つの問題を解いてゴールにたどり着く脱出迷路や、スライムづくりを行う企画です。

#### ●目的

体験型企画→子どもたちの興味を惹く

穴埋め問題、○×問題出題→子どもたちの知力、学力を向上させる

スライムづくり、重さの問題出題→はかりに触れる機会を与える

#### ●活動内容

イベント企画、現地調査、問題作成、チラシ作成、参加者募集、開催中止による企画の再検討

#### ●成果

8月27日に実施予定でしたが、コロナウイルス感染症拡大を踏まえ、株式会社イシダ様に開催可否を検討いただいた結果、安全面の確保が困難なことから、イベントは開催中止となりました。



### イシダクイズの提案（上記イベント代替案）

#### ●実施期間

2022年8月24日（水）～9月5日（月）

#### ●内容

○×、穴埋め、重さの3つの問題を含めた「イシダクイズ」を配布し、ワークシートに問題を解いて、提出してもらいました。

参加者には参加商品も用意しました。

#### ●目的

ゲーム形式→子どもたちの興味を惹く

穴埋め問題、○×問題出題→子どもたちの知力、学力を向上させる

重さの問題→身の回りの重さについて考える機会を与える

#### ●活動内容

クイズ作成、ワークシート作成、告知、配布、採点、返却

#### ●成果

8月24日から実施し、20名の小学生が参加しました。配布したワークシートの感想では、「楽しかった」や「難しかった」など様々な意見が寄せられました。





## 活動を振り返って

まず初めに学習することの楽しさを知ってもらうにはどのようなイベントを企画すればよいか、子どもたちの立場になってアイデアを出すのが難しく、苦労しました。そのため多角的な視点から情報を収集し、全員で意見を出し合いながら企画を考案しました。今年は受講生が少なかったこともあり、メンバー同士のコミュニケーションは取りやすく、円滑に作業を進められたと思います。しかし、夏休みに入ってから全員の時間を合わせることがなかなかできず、情報共有の詰めが甘くなってしまう、活動において余裕がなかったように感じます。

また、コロナ禍で予測できない状況にどのように対処していくか、現地調査を行ったり、中間報告会で担当者様から意見をいただいたにも関わらず、想定できていなかったことが多くあったと思います。その結果、新型コロナウイルス感染症拡大の恐れから、対面での企画をオンラインに変更せざるを得なくなった時は、振り出しに戻ってしまい、苦労しました。

以上から私たちが学んだことは目的を明確化することの大切さです。子どもたちの学力向上と学びきっかけを作るという目的から逸れずに取り組んだことで、短期間ながらも最大限できることを考え、インダクイズを作成しました。コメントを読むと子どもたちが楽しんでくれたことがわかり、達成感とやりがいを感じました。

## 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 前野 友哉

当初、皆様には「滋賀県の小学生に楽しく学んでほしい」とのコンセプトをベースに、屋内外を活用した体験型イベントを企画・準備いただいております。しかし、新型コロナウイルス第7波の直撃を受け、止む無く中止の判断をいたしました。

最終成果報告会までの限られた時間の中、諦めることなく、コロナ禍でも実施可能な企画へ見直し、結果として想定以上に多くの方が参加され、評価の言葉をいただき、最終成果報告会ではPDCAに沿った振り返りまで含めた素晴らしい発表をされました。これからも様々な場面で予定通りに進まないいいことも出てくるでしょうが、この経験を糧に、目的を見失わず変化に適応しながら大きく成長して頂けることを願っています。

## 担当教員からのコメント

経済学部 教授 田中 寧

近年私たちが経験したコロナ禍、異常気候、戦争などによる混沌とした世界は、君達が社会人となる今後も続くことが予想されます。そのような世の中を生き抜くには正しい知識の習得と自分の考え方の確立が不可欠です。そして、そのための「大学での座学と社会での実践を結びつける役割」を担うのがキャリア教育でありPBL2なのです。

社会に正答はなく、みんなで話し合っって予測困難な課題を解決することが求められます。その意味では、今回の企画で株式会社インダの担当者の方々や本学のPBL2担当の教職員のサポートのもとに大変貴重な経験が得られたと思います。

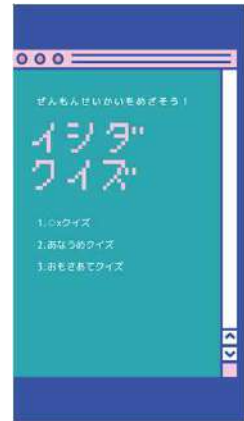
今後も卒業するまで、キャリア教育を通して理論と実践の融合を続けてください。

## 実施企画

### <イシダクイズ>

8月10, 19日 打ち合わせ  
 8月24~29日 企画実施、回答期間  
 8月30日 答案回収  
 9月8日 答案返却

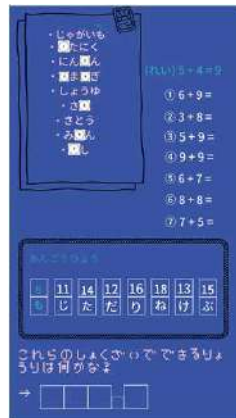
## 表紙



### ○×問題



### 穴埋め問題



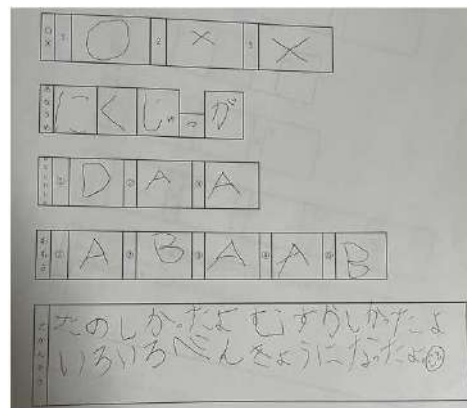
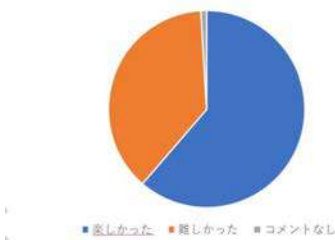
### 重さの問題



## ・ 回答結果、解答例

回答者数 20名 (小学生 低学年)  
 平均点 9.2点/12点 (後日、答案用紙返却)

感想



## 課題提供： 京都鉄道博物館

## 京都鉄道博物館に「京都市在住者」を誘致せよ！

## 受講生・担当教員

## ■受講生

伊勢 明弘(経済)、脇元 裕輔(経済)、坂本 万旺(経営)、白石 美優(経営)、  
西田 幸輝(経営)、松本 光雅(経営)、石田 朱乃(文化)

## ■担当教員

松高 政

## 活動目的・概要

私たち京都鉄道博物館クラスは、昨年に引き続き「京都鉄道博物館に『京都市在住者』を誘致せよ！」という課題をいただきました。まずは公益財団法人交通文化振興財団が公表している事業報告を基に京都鉄道博物館の来館者数推移を客層ごとに作成し、分析を行いました。この分析を通してファミリー層から絶大な人気を博しているのにも関わらず、高校生・大学生の来館者数が頭打ちであることが明らかになりました。そこで、私たちにより身近である大学生をターゲットに設定し、大学生が関心を持つ「インスタ映え」に焦点を当ててインスタ映えを実現すべく、高クオリティのコンテンツを作成することを考えました。

そこで私たちが考えたのが「深海列車」です。普段何気なく利用している列車ですが、その列車が海の中に入って行くことは勿論ありません。そこで、500系新幹線の車内を深海風に装飾することで、まるで海の中にいるような「非日常的な世界観」と「通常では味わえない京都鉄道博物館」を提供しようと考えました。また、著作権に頼らず自社のIP（知的財産）に付加価値をつけることで、著作権を使用したイベントよりもコストがかからず、実証実験後も導入できるようなコンテンツを作成しようと考えました。



## ◆主な活動

2022. 4. 14	・ 課題説明	2022. 8. 10	・ プレイメント仮設営
2022. 4. 23	・ 現地視察訪問	2022. 8. 25	・ プレイメント準備
2022. 6. 2	・ 中間報告会	2022. 8. 26～28	・ 「深海列車」企画
2022. 7. 21	・ 現地視察訪問	2022. 9. 8	・ 最終成果報告会

## 活動の成果

### SNSの取り組み

#### ➤ ターゲットの設定

まず、ターゲットは大学生に絞り込みました。京都鉄道博物館の来館者数推移を客層ごとに分析した結果、大学生の入館者数が横ばいであり、伸びしろがあると考えたためです。子供（幼児から小学生）、大人という客層に関しては既に京都鉄道博物館がターゲットにし、戦略的にイベントを開催していたため、ターゲット層が同じでは、単なる縮小版に過ぎないと考えたからです。

#### ➤ SNS活動

Instagramを中心にSNS発信を行いました。京都鉄道博物館が採用しているSNSのなかで最も10代が利用し、拡散力が高いためです。Instagramのフィード投稿を戦略的に活用し、京都市在住の大学生にリーチしてもらうことを目的としました。また、Instagramのリール動画もあげることで、大学生を含む若者に情報拡散ができたと思います。さらに、京都の大学生に向け、大学コンソーシアム京都の制度を利用することで、200円割引で入場可能なこともPRしました。

### イベント「深海列車」の取り組み

#### ➤ イベント「深海列車」の準備と来館につなげるための工夫

私たちは課題を達成するにあたり、実証実験を京都鉄道博物館で行いました。実証実験では「深海列車」というイベントを行いました。500系新幹線の車内に照明やプロジェクターを設置することで、深海を表現しました。また、プロジェクターの投影を布にすることで水中から見た波を表現し、幻想的な空間を作り上げました。「非日常的な世界観」と「通常では味わえない京都鉄道博物館」を提供することによりインスタ映えを実現し、大学生にも来館していただきました。また、「非日常的な世界観」を作り出すことで、鉄道に興味をもっていなかったお客様にも来館いただけると考えました。他にも、実際に来館していただくことで鉄道にも興味を持っていただけると考えました。

#### ➤ イベント「深海列車」の様子と感想

イベントの開催中は、多くのお客様に足を運んでいただきました。しかし、鉄道ファンのお客様のなかには本来の500系新幹線の姿ではないことを残念に思われる方もいました。その一方で、「綺麗！」と声を漏らすお客様や写真や動画を撮るお客様も多く見られました。また、「深海列車」の空間を気に入って複数回にわたり、足を運んでくださる方もいらっしゃいました。イベントを開催して良かったと思います。

### アンケート調査を実施

#### ➤ アンケート実施にあたって

イベント「深海列車」の開催によって、課題である「京都市在住者の誘致」がどの程度達成できたのかと自分たちが投稿したInstagramに効果があったのかを確かめるために、来館していただいたお客様にアンケート調査を実施しました。

イベント期間中は、500系新幹線の出入口付近でアンケート調査を実施し、「深海列車」を体験するために並ぶお客様や体験後のお客様にアンケートの協力をお願いしました。アンケートはQRコードを読み取ってもらう形で実施したため、その場にとどまる必要がなく、館内を回りながら回答できます。そのため、多くの方にアンケートに回答してもらえたと感じています。

#### ➤ アンケート調査の結果と考察

アンケート調査の結果、アンケートに協力した252名のうち27名（約10.7%）が京都市在住者でした。また、幼児、小学生、中学生、高校生、大学生、大人に分けて、「深海列車」を体験した人の内訳を調査したアンケートの結果、621名のうち65名（約10.5%）が大学生（専門学生、大学院生含む）、27名（約4.3%）が高校生で、高校・大学生でみると14.8%でした。2020年の京都鉄道博物館の入館者の高校・大学生の割合が約3.3%なので、Instagramの宣伝効果だと思われます。小・中学生に比べ高校・大学生のスマホ保持率が高いためと考えられます。



## 活動を振り返って

私たちが今回苦労したことは、情報共有とスケジュール管理です。ビジネスメールを初めて体験するだけでなく、実際にイベントの実施まで達成しなければいけないという点や、大学・企業・学生この三者間での早急な情報共有が必要な点でかなり追い込まれた部分が多々ありました。また、京都鉄道博物館様はイベントのほかにも多くの業務があり、多忙な中での会議の開催は大変難しいものでした。学生間での会議の開催もそれぞれプライベートの都合上合わせにくく、深夜の会議が当たり前でした。イベントこそ無事成功し、課題解決に何とかたどり着きましたが、今思い返せばもっとうまくできた点があいくつもあります。議事録の作成やリスクヘッジ、個人の意見を最大限に主張できる場の提供など、過ぎ去って気づいたことは今回私たちが得られたものであり、学んだことだと思います。

また、私たちは社会の厳しさを知るきっかけやチーム活動における役割の重要性を痛感しました。学生の立場ではまだ知ることのできない社会の現実を早期に知ることができ、その状況に合った解決策を導くことは大きな学びになったと考えます。チーム内でそれぞれの力を発揮することは課題解決への近道であることも学ぶことができました。社会に出る前に、この授業で学んだことを自分たちでもう一度整理し、今後役に立てていきたいと思っています。

## 課題提供者からのコメント

公益財団法人 交通文化振興財団（京都鉄道博物館 総務企画課） 主任調査係 廣田 琢也

当館からは今年度も例年同様、『京都鉄道博物館に「京都市在住者」を誘致せよ！』という課題を提供いたしました。課題は同じでも解決方法は毎年異なるものになるので、皆さんが過去の事例を分析、検討し自らの意見を提案することは大きな意義があると考えています。

また当館では課題解決にあたり、実証実験を実際に行っていただいております。今年度は多く上がった意見から最終的に一つに絞り込み、見た目、インパクト重視の企画で誘客を図っていただきました。実際に企画を計画、立案、実行するまでの間に多くの課題に直面し、時には挫けそうになったかもしれませんが、結果として多数のお客様にご来場いただくことができ、皆さんが解決方法を考えるための大きな力を与えたことと思います。お疲れ様でした。

## 担当教員からのコメント

経営学部 准教授 松高 政

実証実験としてイベントまで開催するという課題に対して、7名の学生は最後までモチベーションを保ちながら取り組んでいました。予算もなく、スケジュールも厳しい状況で、限られた選択肢の中から最善の方法を探り活動を進めていく作業は、大学2年生にとってはハードルも高く、常に課題に直面していたと思います。7名で力を合わせ乗り越えていく過程で、多くのことを学んだはずです。今回の経験を、今後の大学生、自身の成長につなげていって欲しいと願っています。

京都鉄道博物館の廣田様、数井様には、大変お世話になりました。深く御礼申し上げます。

## 活動資料

三日間の実証実験を通じてイベントに**4000人以上**が参加し、**内10.7%**を占める京都市在住者の誘致に成功した。

### 実証実験の結果①

#### 【全体概要】

- 実施日：8/26（金）～8/28（日）
- 8/20（土）～8/28（日）は貨物列車の特別展示が開催
- 来館者の増加とともに**車両公開の体験者数を増加**させることができた
- 繁忙期（お盆）と**同水準の体験者**を獲得できた



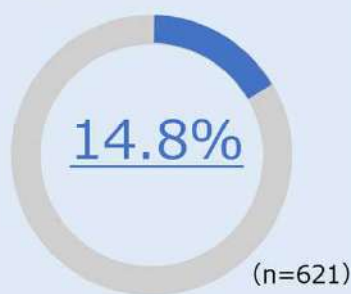
### 実証実験の結果②

#### 【課題を踏まえた結果】

- 右グラフから**ターゲット層の来館に貢献**できた
- **京都市在住者の誘致**も同時に実現した
- SNSの告知により**ターゲット層と京都市在住者を誘致**することができた

→この実証実験は提供された課題に対しての**解決策**となる

実証実験体験者に対する  
高校生・大学生の割合  
(8/26～8/28)



〈参考〉来館者に対する  
高校生・大学生の割合 (2020年度)



実証実験体験者に対する  
京都市在住者の割合  
(8/26～8/28)



## 課題提供：京都市交通局

# 持続可能な地域社会の在り方と公共交通機関との繋がりを明確に提示せよ

### 受講生・担当教員

#### ■受講生

岩田 朋紘(経営)、岡 千尋(経営)、小林 舜(経営)、川崎 祐輝(法)、  
中川 拓弥(法)、福永 真由(文化)、米原 万由佳(文化)

#### ■担当教員

中沢 正江

### 活動目的・概要

私たちは京都市交通局様から提示された課題解決のために、公共交通と地域社会との繋がりを明確にし、京都市民に意識をしてもらうことを目的として活動してきました。

頂いた課題をメンバー全員で分析し、「地域社会があるから公共交通があり、公共交通があるから地域社会がある」と再解釈して取り組みました。その上で京都市民やその他の一般の方のSDGsや地域社会、公共交通についての認識を調査するため、アンケート調査を実施しました。調査では、企業への電話での協力依頼、街頭アンケートも実施し、幅広い年齢層のデータを収集しました。併せて各年齢層にどのような広報が有効かを統計資料などを参照して検討しました。

頂いた課題は、地域社会と公共交通との繋がりをキャッチコピーやポスターなどの広報物として提案をせよとのことでしたので、調査結果を踏まえ年齢層に応じた情報媒体を選択し、老若男女問わず、京都市民に「公共交通と地域社会の繋がり」を意識させる方法を最終的に3つに絞りました。

具体的には1. キャッチコピー、2. フェイクニュース動画、3. ポスター案、を提案しました。

これらについて、京都市交通局の石田係長様、四方様、服部様よりコメントを頂戴し、さらにブラッシュアップをおこなった上で、最終成果報告会にて提示しました。

#### ◆主な活動

2022. 4. 14	・ 課題説明	2022. 7. 21	・ 成果物提出
2022. 6. 2	・ アンケート実施	2022. 9. 8	・ 最終成果報告会
2022. 6. 9	・ 中間報告会		

## 活動の成果

# 京都市交通局x京都産業大学 SDGsと京都市交通局的繋がりをPRする3つの方法の提案

課題：持続可能な地域社会の在り方と公共交通機関との繋がりを明確に提示せよ

求められた成果物：駅構内や市バス車内、関連施設にて配布するチラシ、駅・施設内の掲示板上やデジタルサイネージ、SNSに掲示するポスター、ミニ動画。または、それらの骨子となる「SDGsと市民・地域社会・京都市交通局との関連」を明確に示した図やアイコン、キャッチコピー。いずれか一点、または複数。

## SDGsと京都市交通局的繋がりとは？

中間発表にて、それまでに行った調査結果や課題の再解釈について京都市交通局様と議論しました。また、SDGsのうち、どの開発目標との関係が深そうかについても併せて議論しました。その時の議論で、双方にとって納得のいく表現であった「11. 住み続けられるまちづくりを」に着目した「地域社会があるから公共交通があり、公共交通があるから地域社会がある」を軸とした成果物を検討することにしました。

## キャッチコピー「地域社会のために乗ろう！」と キャッチコピーを中心とした成果物の作成

活動の成果として、以下の3つを提案しました。

### ①キャッチコピー「地域社会のために乗ろう！」

公共交通があるからこそ地域社会が成り立ち、地域社会があるからこそ公共交通が成り立つことから、地域住民が実際にできる小さな行動を起こすことが大切であると考え、その行動を促すキャッチコピーを作成しました。

### ②フェイクニュース動画

総務省の「令和2年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査」の結果から高齢者層の方々に向けてYouTube、若年層に向けてInstagramなどで幅広い年齢層の多くの京都市民の方々に見につくような広告の作成を行いました。

### ③ポスターレイアウト案

京都市交通局様が行っていた従来のポスターについて思索した結果、文字だけではなくイラストや写真などを利用して、よりインパクトのある3つのポスター案を作成しました。



動画撮影他の作業風景



作成した動画素材

## 意識調査の実施

本調査の目的：京都市在住者及び京都市に通学または通勤する人々に対し、「京都市交通局の現状」・「SDGsと公共交通との関連」・「現在、京都市交通局が行っているSDGsの取り組み」についての認知度・意見を把握する。

調査期間(第一期)：2022年6月2日～6月7日

調査期間(第二期)：2022年6月16日～7月21日

上記の内容で、Googleフォームで実施し、以下の状況を把握しました。

SDGsそのものは、むしろ若年層の方が意識している(高齢層の方が認知度が低い)。

高齢層・中間層は赤字であることを知っているが、若年層はそれほど知らない。

住み続けられるまちづくりがSDGsに含まれていることは若年層は知っているが、中間層・高齢層は知らない人が多い。



## 活動を振り返って

自分の常識や意識と社会の常識や社会人の方の意識とのギャップを強く感じました。この活動を通して、物事を俯瞰して考えることを意識しました。（岩田 朋紘）

チーム活動を進めていくうえで、意見のぶつかり合いも多々あり苦勞をしましたが、自分の意見をしっかりと伝え、チームメンバーの意見をしっかりと聞くことを意識することで、互いに納得できる意見をまとめることができました。（中川 拓弥）

今考えれば、悔しい点もありますが、この活動で自分はメールでの連絡窓口や調査協力機関への依頼など様々なことを担当し、良い経験になりました。（川崎 祐輝）

成果物を京都市交通局様に提示することが遅れてしまい申し訳なかったです。チームで一つの目標に向かって取り組むという今後にもつながる良い経験を積ませていただいたことに感謝しています。（小林 舜）

活動を通して様々な物事に触れて知見を得たことやチームで連携して活動することで、今回の活動は自身にとって大きな経験となりました。京都市交通局様、中澤先生、チームメンバーに本当に感謝しています。（米原 万由佳）

PBL 2の活動を終えて企画から成果物までの作成の大変さを痛感しました。しかし、大変な思いをしたからこそ達成感も大きく今できる最善を尽くす大切さを知りました。（岡 千尋）

PBL 2を通して、社会で課題解決することの難しさを知ることができました。正直、PBLの活動に参加する前はもっと簡単に提案まで持っていくことができると思っていたので、甘い考えだったなと思います。貴重な体験をさせていただき、ありがとうございました。（福永 真由）

この機会を頂いた京都市交通局様にメンバー一同感謝しています。

## 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 服部 康彦

今年度は、対面での最終成果報告会でしたので、学生の皆さんの真剣さや熱量が直接伝わってきて、良かったなと思います。交通局からの課題は、テーマが広く、どこから取り組めばいいか悩まれたかもしれませんが、クラス内でのミーティングや街頭でのアンケート調査など積極的かつ時間をかけて取り組んでいただき、ありがとうございました。報告会では、調査結果等を発表時間内に全て伝え切るために少し駆け足になってしまったので、時間配分やロジックの組立て方をもう少し工夫できれば、更に良い報告になったのではないかと思います。PBLで学んだことは、社会において様々な場面でいかせると思いますので、これからの御活躍に期待しております。

## 担当教員からのコメント

共通教育推進機構 准教授 中沢 正江

お疲れ様でした。本プロジェクトでは、学生の火事場の馬鹿力には何度か驚かされる経験をしました。「絶対そのスケジュールでは終わらないよね」というスケジュールでなぜか完成する資料、なぜか発表できてしまうメンバー、恐るべきスピードで繰り返しリメイクされる動画、スマホと指で素早く描かれるイラスト、即座に更新される複数のクロス集計分析結果、アプリを利用した画面作り、一日に複数の事業所に足を運んで調査紙を配布し回収してくるメンバー、思いついたその日から開始される街頭調査・・・実にさまざまなタレントを持ち寄って、本プロジェクトに取り組んでいただきました。最後は、それらのタレントに加えたチームワークも観察できました。課題に対して皆さんが考えた内容はどれも面白かったと思います。最終発表では論理的な構成に全てのアイデアを構成しなおすのに精一杯という感じでしたが、各成果物をデータに論理的に関連づけて再評価できた点はとても良かったと思います。

# 成果物一覧

## ○キャッチコピー

「地域社会のために乗ろう！」

## ○ポスター レイアウト案



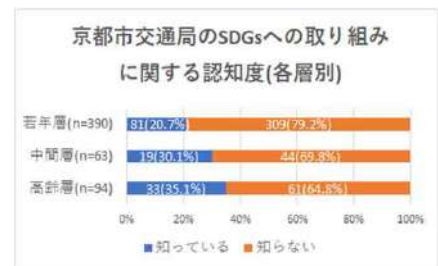
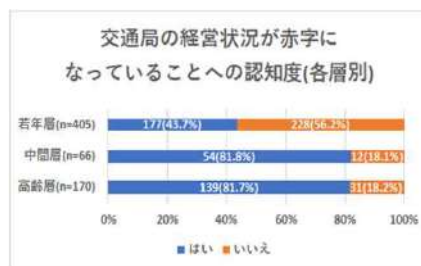
## ○動画



## ○調査結果(抜粋)



若年層:20代.大学生/専門学校生  
中間層:30~40代  
高齢層:50代~



## 課題提供：株式会社フラットエージェンシー

コロナ禍でどのように集客を目指すか。  
あらゆる角度から提案してください。

## 受講生・担当教員

## ■受講生

渡邊 杏実(経済)、山本 志聞(法)、大見 悠真(現代社会)、  
柳田 百合彩(国際関係)、大谷 賢之介(外国語)、松下 幸平(外国語)

## ■担当教員

中尾 憲司

## 活動目的・概要

私たちは、初めにGoogleフォームやInstagram等を使用してアンケートを実施した結果から、京都産業大学から近く、立地が良いにも関わらず、学生の間では知名度が比較的低いことが課題であると感じたため、知名度を上げることを目標に活動を始めました。また、店舗の外観から堅いイメージを持つ声が多かった一方で、私たちが実際に株式会社フラットエージェンシー京都産業大学前店の店内を訪れたところ、親しみやすさを感じたため、実際に店内に入ってもらうことが重要であると感じ、足を踏み入れやすいようなイベントを行うことに決定しました。さらに、フラットエージェンシー様より、今までは本学の先輩方からの口コミにより来店されることが多かったが、一つの寮がなくなってしまったことからそのような機会がなくなってしまったとお聞きしました。そこで、イベントと先輩からの声を載せたチラシの作成、店頭装飾を行うことにしました。イベントでは私たちが作成したチラシを引換券として景品を店舗に取りに来てもらうことを計画しました。12時から14時にピロティでチラシの配布を行うことで、多くの学生に株式会社フラットエージェンシー様を認知をしてもらうようにしました。景品はECサイトやコーヒーショップのギフトカード、カップ麺を用意していただきました。



## ◆主な活動

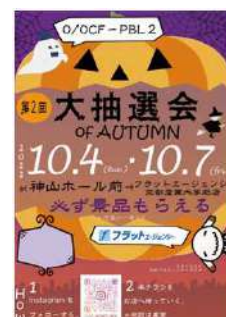
2022. 4. 21	・ 課題説明	2022. 7. 22	・ イベント実施
2022. 5. 13	・ アンケート実施	2022. 9. 8	・ 最終成果報告会
2022. 5. 26	・ 企業様と打ち合わせ	2022. 10. 4, 7	・ イベント実施 (2回目)
2022. 6. 9	・ 中間報告会		

## 活動の成果

### イベント

7月22日(金)、26日(火)の2日間、12時から14時にピロティにてチラシを配布する予定でしたが、一日目の7月22日(金)の13時ごろに予定していた100枚のチラシ(2日分)を配り終えたため、26日(火)は中止にしました。このイベントを行った結果、100名にチラシを配布した内、59名がアンケートに回答し、33名が景品を受け取りに来店されました。この結果から、チラシ配布の際に、アンケートの回答と株式会社フラットエージェンシー京都産業大学前店への来店を促すことができていると感じました。しかし、部屋探しを考えている学生もいたことから、部屋探しのきっかけを作ることができたと感じました。

イベント時の反省を生かし、10月4日(火)、7日(金)に2回目のイベントを行いました。配る枚数は前回と同じ100枚です。しかし、前回のイベントでは100枚配りきれなかったものの、33名しか景品を受け取りに来店されていないという反省を生かし、場所をピロティから神山ホール前に変え、株式会社フラットエージェンシー様が見えるところまで案内することを徹底しました。1日目は50枚以上配れたものの、2日目は雨の影響で20枚ほどしか配れなかったという結果になってしまいました。しかし、配った68枚中48枚は景品と交換されており、約7割の方が来店されたことを考えると大きな進歩ではないかと考えます。



### 店頭装飾

「企業向けの店」「堅い」というイメージを払拭するため、以下の2つの装飾を行いました。

- ①ブラックボード
- ②のぼり

ブラックボードは親しみやすさを感じる、手書きのイラストを描き、のぼりはひと目で不動産会社であることがわかるようなデザインにしました。

のぼりは株式会社フラットエージェンシー様が本学の前にあるにも関わらず、知らない人が多いというアンケート結果をもとに制作することにしました。初回のイベントには間に合わなかったものの、2回目の10月4日のイベントの前日に届きました。

こうしてみるととても存在感があるため、気づいてもらう良いきっかけになることを期待しています。





## 活動を振り返って

1回目の抽選会では目標配布枚数の100枚を予定より大幅に早く配り切ることができましたが、景品を受け取りに来店された人数は33人と伸び悩み、集客の難しさを実感しました。その後、抽選会の際に行ったアンケート結果を基に、どのようにすれば来店に繋げることができるか反省点を踏まえ考えた結果、配布場所とチラシの配り方を主に修正して2回目の抽選会を実施する運びとなりました。具体的には、配布場所と店舗の距離が近いことを生かして、チラシを配った方を店舗まで案内したり、1人では店舗に入り辛いことを踏まえ、2～3人の集団に声をかけました。その結果、1回目よりも13%高い来店率を実現できました。それでも用意していた全ての枚数を配り切ることができなかつたり、抽選会自体の認知度が低いなどの反省点が残りました。しかし、授業が始まった当初は成功するビジョンが見えないメンバーもいる中、株式会社フラットエージェンシー様をはじめ、たくさんの方々のおかげで、メンバー一丸となって最終的には2回もイベントを実施できたことを嬉しく思います。イベントを実施するには、様々な許可が必要となったり、企業様との密な連絡が不可欠でした。その中で、チームワークや協力の大切さ、また企業様の思いを確認しながら連絡することの大切さなど数多くのことを学ぶことができました。これらを是非、今後の実生活に生かしていきたいと思います。最後になりましたが、お忙しい中、半年間ご尽力くださいました株式会社フラットエージェンシー様に厚くお礼を申し上げます。

## 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 店長 金 大貴

私自身昨年につき参加させていただき、弊社京都産業大学前店の集客する方法をいろんな観点で考えていただきました。京都産業大学の前に位置する店舗ですので学生の皆さんに不動産会社があると認識いただいていると思っていたのですが、調査した結果、在学生の方に関してはあまりそういう認識がなく驚きました。不動産会社があるというアピールの観点から抽選会を提案いただきました。抽選会当日の呼びかけを積極的に行ったことで、当日は大盛況でした。あえて改善点をあげるのであれば、抽選会当日は、商品引き換えに来てもらえましたが、実施日以降で引き換えに来てもらえなかったもので、SNSや引き換え期限までに来店いただけるよう工夫が必要だと感じました。少ない人数の中で協力して頑張っていたいただきました。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 中尾 憲司

今年のフラットエージェンシークラスは、コロナ禍が少し落ち着いてきたこともあり、京都産業大学前店様への集客を促すイベントを実施しました。7月に学内のピロティにて1回目のアンケートイベントを行い、そこから課題を抽出してPDCAを回し、10月に神山ホール前で2回目のアンケートイベントを行いました。改善をする機会が持てたのは良かったと思います。また、チラシの配布許可申請や指定宅建業者としての活動の制約などを乗り越えてイベントを形にできたのは良い経験になったと感じています。学生のみなさんには今回の経験を今後の学生生活や就職活動に活かしてもらえると嬉しいです。最後に、アンケートイベントの景品などで多大なるご支援をいただきました小島様、金様、鈴木様にはこの場をお借りして心からお礼申し上げます。

## 当日の様子



## 振り返り会



## 景品

1等：Amazonギフトカード

2等：スターバックスカード

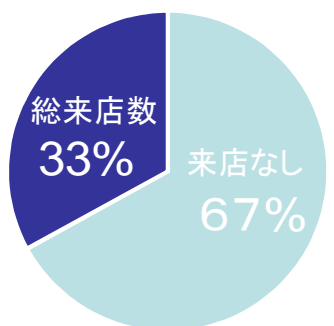
3等：インスタント食品

参加賞：うちわ、ガイドブック



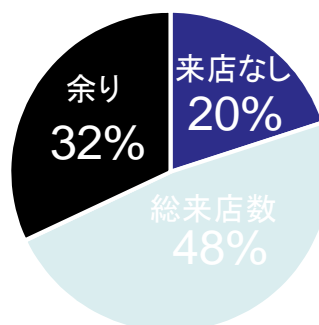
イベント1回目

イベント2回目



■ 来店なし ■ 総来店数

来店率  
33% → 約59%



■ 来店なし ■ 総来店数 ■ 余り

## 課題提供： 日新電機株式会社/株式会社日新システムズ

## 社会的孤立のない、住み続けられるまちづくりを実現していくためのしくみを提案してみよう！

## 受講生・担当教員

## ■受講生

中岡 駿一(経済)、山崎 星奈(経済)、坂 智風(経営)、林 翔梧(経営)、  
山本 千華(経営)、妹尾 拓真(法)

## ■担当教員

谷口 節子

## 活動目的・概要

提供頂いた課題「社会的孤立のない住み続けられるまちづくりを実現していくための仕組みを提案してみよう！」を解決するにあたり、L1m-netを使ったサービスを提案しました。

L1m-netとは、スマートフォンを扱うのが難しい高齢者向けの端末であり、カードを置いてボタンを押すだけで簡単に意思表示をすることができます。また、インターネットと繋がっているため、スマートフォンの使えない高齢者でも簡単に離れた人とコミュニケーションを取れる仕組みとなっています。

提供頂いた課題をより深く理解するために、「社会的孤立」「安心感」「生きがい」「住み続けられるまち」の4つの視点から課題の意味付けを行いました。そして、社会的孤立の原因を各々調べ、出てきた原因を「家族形態の変化」「地域の過疎化」「社会の仕組みの変化」として三要素図にまとめました。課題のベースを作っていくためにブレインストーミングでこれから考えていくべきことを書き出し、親和図法を用いてグループ化をしました。さらにそこから深掘りしたい三項目をもとにロジックツリーを作成し、そのロジックツリーの第四段階から課題解決の軸を作り、聞き取り調査や会社訪問を行いました。



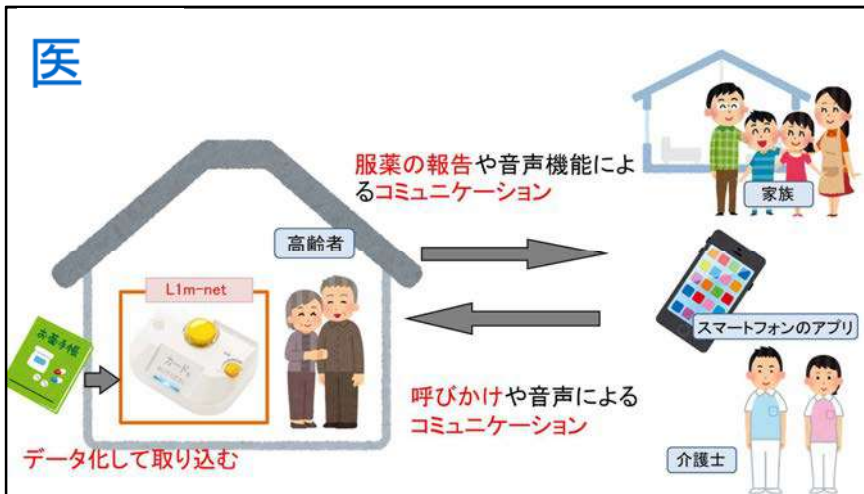
## ◆主な活動

2022. 4. 21	・ 課題説明	2022. 8. 20	・ 居宅介護支援事業所管理者へのインタビュー
2022. 6. 9	・ 中間報告会	2022. 8. 22	・ 京都市北区社会福祉協議会訪問
2022. 7. 26	・ 課題提供企業訪問	2022. 9. 8	・ 最終成果報告会
2022. 8. 15	・ 京都市保健福祉局へ聞き取り調査		

## 活動の成果

### 住み続けるための医・職・住に関するサービスを提案

・L1m-netを活用し、提供頂いた課題を解決していくにあたって、生活の三大要素「衣・食・住」を「医・職・住」となぞらえて提案しました。

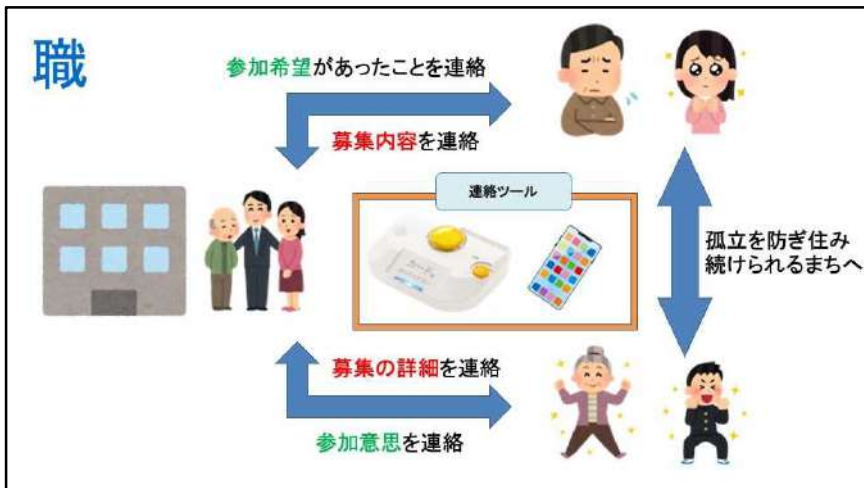


#### 医

・介護者の負担を減らすことで、より多くの人を介護することができるため、**孤独を感じる人が相対的に減少する**と考えました。

・音声によるコミュニケーションから認知症予防も期待ができます。

↓  
社会的孤立を防ぐことができる



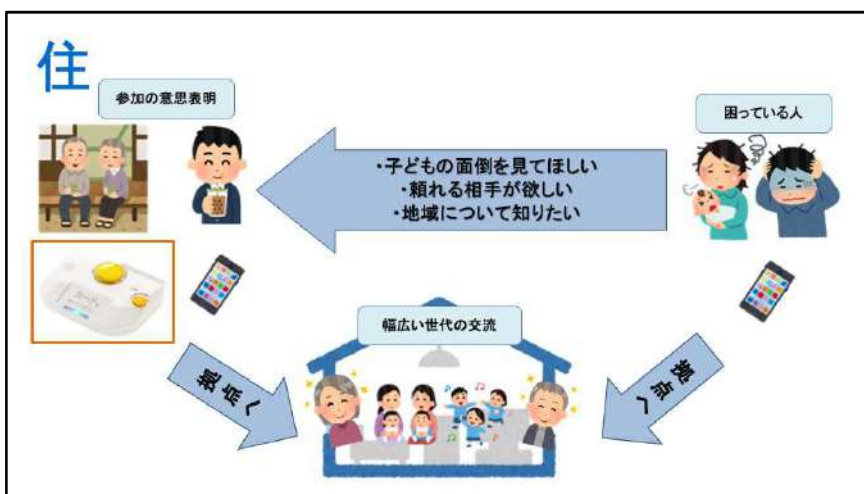
#### 職

・募集内容の**ハードルを低く設定**(話し相手になってほしい等)できるようにします。

・ボタンを押すだけなので、**気軽に**募集や参加ができます。

・相互扶助や新しい繋がりにより、新規の**コミュニティの発生を促進**します。

↓  
孤立を防ぎ住み続けられるまちへ



#### 住

・幅広い世代での**交流**、世代を超えた情報の伝達ができます。

・拠点を主として**子育ての幅**が広がり、**人間関係**が豊かになります。

↓  
生きがい・安心感を感じられるまちへ



## 活動を振り返って

私たちはこの活動を通して、単に大学生活を過ごすだけではあまり考える機会のない社会課題の一つである「社会的孤立」について学ぶことができました。社会的孤立と聞くと高齢者ばかりをイメージしてしまいがちですが、調べてみると若者も社会的に孤立をしているという現状を知り、社会的孤立という課題は今まで目を向けていなかっただけで身近な課題であると感じました。

提供頂いた抽象的な課題に対して、各々がどう考えるか課題を噛み砕いてチームで改めて課題を定義づけること、課題解決のフレームワークとしてブレインストーミングと親和図法で発散と収束の思考を行い、ロジックツリーとしてまとめたことなど、段階を踏んで論理的に考えることでチームの課題に対する認識を揃えることができ、この基盤をもとに課題の解決策を熟考できました。株式会社日新システムズ様への会社訪問にて得たヒント、京都市北区社会福祉協議会への訪問や福祉施設事業主様へのインタビューで知った現状、メンバー一人一人の経験など様々な部分から情報を持ち合わせ、持続可能性のあるより現実味を持った提案をすることができたと思います。

週に一回の対面で行っていた活動も夏季休業に入り、主に遠隔でのミーティングになりました。帰省やアルバイトなどでメンバーとの予定が合わず、今年はメンバーが少人数だったこともあり、一人、二人とメンバーが欠けることが大きなダメージでした。参加できるメンバーでミーティングを行っても、議論が滞り進まないというもどかしさに苦労しました。しかし、全員が主体性を持って活動を行っていたため、各々が参加できる場所で意見を出し合い、最後まで真摯に課題と向き合うことができました。

充実し、達成感を得られたこの活動は、大変有意義な半年間でした。

## 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

「社会的孤立のない、住み続けられるまちづくりを実現していくためのしくみを提案してみよう！」という非常に漠然としたテーマの社会課題について半年間取り組んでいただきました。普段の生活における三大要素“衣・食・住”になぞらえた“医・職・住”として今回提案いただいた内容は興味深く、今後の弊社の企画検討のなかで参考にさせていただきたいと思いました。

発表の後、みなさんからは、持続可能とするためにぎりぎりまで提案内容や資料について推敲されたことや、現場に足を運び、さまざまな方の話を聞くことで視野が広がったことなどを聞き、こうした経験を活かし、今後の成長の糧になれば良いと感じました。私どももこの授業を通じ色々な意見、考えに触れることができ、社会貢献について学び直すよ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 谷口 節子

考えたこともなかったであろう「社会的孤立」という課題に正面から切り込み、論理的思考を積み重ね、難解さを少しずつ解きほぐしていく確かさと、現実感のある豊かな創造力がすばらしい成果を生み出したと考えます。

それぞれが今、この状況で何をすればチームに貢献できるかを常に考え、行動していく力が早い段階から生まれていました。それが時の経過とともに熟成され、確実なチームワーク力となり、チーム活動を支え続けていたと思います。

見えにくい孤立の存在やそのリアルな声を聞いて視野を広げ、チーム活動で誰かのためにやってくれる人の存在の大きさに気づいた結果、「私たちはこれから誰かの役に立ちたいと思いながら生きていきたい」と結んだみなさんは私の誇りです。

最後になりましたが、温かくご指導・ご支援いただきました日新電機株式会社、株式会社日新システムズのみなさまに心より厚くお礼申し上げます。

# 活動資料

## 日新システムズの取組み：L1m-net（エルワンネット）



年代にもよっても状況が異なるので  
**それぞれに合った手段・手法で“簡単”に“わかりやすく”**  
**社会とつなぐ方法を実現する**

## L1m-netの機能：主な機能は2つ



① カードで依頼を伝える

(利用者 → 支援者)



② 音声でメッセージを伝える

(支援者 → 利用者)

高齢者の方でもかんたんに使える参加型コミュニケーション・ツールです

日新システムズ

© 2019 L1m-net

## 4つの観点から 課題を意味づける

### 社会的孤立

- ・家族や社会との関係が希薄
- ・他者との接触がない

### 安心感

- ・いつでも頼れる人・組織がある
- ・生活・精神的に余裕がある
- ・災害に強い

### 生きがい

- ・誰かの役に立つ
- ・知識技術の伝達
- ・他者との繋がり  
(コミュニケーション)

### 住みつけられるまち

- ・孤立をうまない
- ・福祉が充実
- ・相互扶助の関係が成り立つ

頂いた課題とL1m-netのテーマをもとに、4つの観点から以下のように課題を再定義しました。

「高齢者が頼れる組織や人を身近に感じ、いろんな人とコミュニケーションを取りながら、誰かの役に立っていることを実感できるまちづくりを実現していくための仕組みを提案してみよう！」

孤立に関する社会問題について調べ、「家族形態の変化」「地域の過疎化」「社会のしくみの変化」の3つに、親和図法を使ってグループ化しました。

### 孤立に関する社会問題

### 家族形態の変化

- ・老老介護
- ・ヤングケアラー
- ・ひとり親世帯
- ・独居老人の増加

- ・高齢者の孤独死
- ・近所付き合いの希薄化

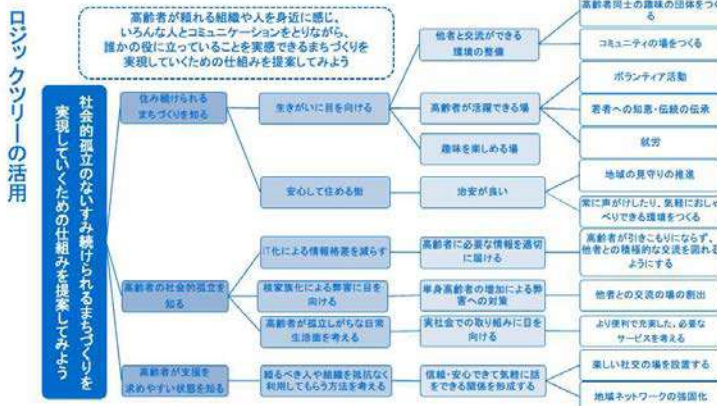
- ・高齢者の詐欺被害

### 地域の過疎化

- ・限界集落
- ・空き家の増加
- ・若者の流出
- ・廃校
- ・買い物難民

### 社会のしくみの変化

- ・若者の人材不足
- ・IT技術が進んだことによる情報格差
- ・引きこもり
- ・8050問題
- ・不登校の増加



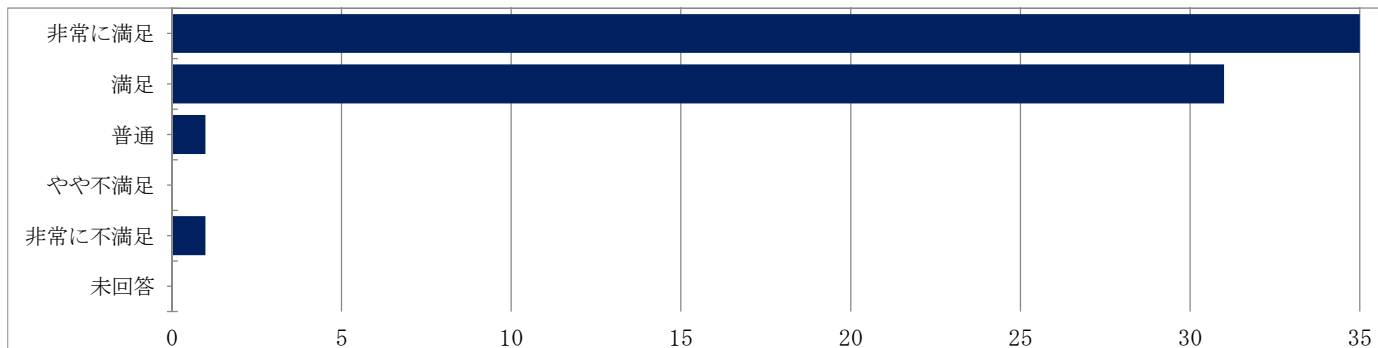
再定義した課題をHowロジックツリーを用いて分解し、課題解決に必要なアクションを分析しました。

## 学生アンケート集計結果（受講生75名/回答数68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
35	31	1	0	1	0

単位:名



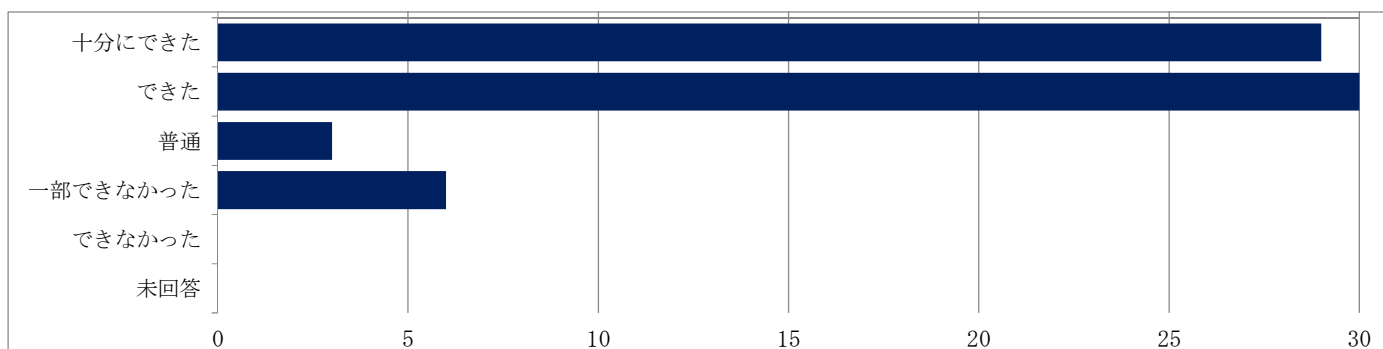
### 【具体的な理由（抜粋）】

- ・ 課題解決をする中で投げ出しそうになってしまった時もあったが、この授業を通して多くのことを学べた。
- ・ 課題を通して新たな分野に触れることができ、チームで同じゴールを目指して協働できたことに満足している。
- ・ 最初から最後まで自分たちで物事を進めることができ、良い経験になった。
- ・ 自分の成長を感じられた。また、半年間同じメンバーと一つの目標に向かって行動することで、チームメイトの良さを感じることができた。
- ・ 社会人基礎力が身についただけではなく、自分の実力や課題を知る良いきっかけになり、今後の目標が明確になった。

### ■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
29	30	3	6	0	0

単位:名



### 【具体的な理由（抜粋）】

- ・ 自分にできることは何かを考え、メンバーと協力して取り組めた。まだまだできることはあったと思うが、活動を全うしたので満足している。
- ・ 授業が進むにつれ、臨機応変に対応することができた。
- ・ チームで一丸となって課題に対して解決策を導き出すことができたから。
- ・ 目指している明確な目標には届かなかったものの、第一歩は踏み出せたのでとても良い経験になった。

## 課題提供機関アンケート集計結果（協力機関12機関/回答数12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
5	6	1	0	0	0

単位：機関

#### 【理由】

- ・ PDCAを回す経験を学生のうちに行えるのは良いと思う。
- ・ 意欲的に熱心に取り組んでくれたのでやりがいがあった。その分、その熱意に応えるには時間が足りなかった。
- ・ 課題の深掘りやフィールドワークを行ったことで、素晴らしい提案を出してもらえたと感じる。
- ・ 能動的に取り組んでいることが伝わった。
- ・ 意欲が素晴らしく、刺激を受けられるため。
- ・ 学生と触れ合うことができ、有意義に感じている。
- ・ 少人数であったことも影響しているのか、クラスとしてまとまっており、課題提案して貰えて良かった。
- ・ 学生の学びになる良い授業だと思う。一方で企業側の課題設定の難易度が高い印象を受けた。

### ■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
5	5	2	0	0	0

単位：機関

#### 【理由】

- ・ 課題を深く考えた積み重ねが伝わってきた。
- ・ きちんとまとめを作って発表できるレベルに持ってきたことに感心した。
- ・ 中間報告から最終成果報告会の間に、深い議論と思考があったことが発表を聞いて分かった。
- ・ 中間報告から最終成果報告会までの成長が良かった。
- ・ とっても良いプレゼンだった。また課題の捉え方も良かった。
- ・ 背景からやること（やったこと）、振り返りがしっかりとできていた。
- ・ 非常に良いところに目をつけて活動・発表を行っており、提案含め非常に満足している。

### ■課題に対する学生の取組みについて

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
7	3	1	1	0	0

単位：機関

#### 【理由】

- ・ 一生懸命さが伝わった。良い成長の機会になったのではないかと感じる。
- ・ 課題の深掘りからフィールドワーク、フィールドワークの結果のフィードバックまで十分に行われていた。
- ・ しっかり考え、行動できていたと感じた。
- ・ 深い議論で課題の本質的なところに行きついている。チームで真剣に取り組んだ結果と感じた。
- ・ 方針変更においても粘り強く、やり切ってくれた。
- ・ 良く考え、取材し、ディスカッションして提案を企画してくれた。限られた時間の中では十分にできていたと思う。
- ・ よく考えてくれたと思う。



## 『O/OCF-PBL 1・2』を通じての能力伸長

課題解決型のプロジェクト科目である『O/OCF-PBL 1・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。課題解決活動の最中には困難に直面したりコンフリクトが発生したりしますが、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。

『O/OCF-PBL 1・2』ではPC エゴグラムという測定ツールを用いて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。『O/OCF-PBL 1』『O/OCF-PBL 2』では、PC 値を上昇するための様々な＜仕掛け＞を授業運営に埋め込み、『O/OCF-PBL 1』の履修の事前事後（この事後調査は『O/OCF-PBL 2』の事前調査にも該当します）、『O/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『O/OCF-PBL 2』履修生のPC 値について説明します。

測定結果によるPC 値の平均値は、『O/OCF-PBL 1』事前調査（2021年9月実施）が12.92、『O/OCF-PBL 1』事後調査（2022年1月実施）が13.30、『O/OCF-PBL 2』事後調査（2022年9月実施）が13.95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学びを段階的に発展させるよう設計しています。今年度の『O/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ポイント以上の伸長がみられました。今年度の『O/OCF-PBL 2』は教室での対面開講となり、新型コロナウイルス対策をとりながらフィールドワークや会社訪問等を実践しました。このような中、受講前後でPC 値が上昇したことは、『O/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『O/OCF-PBL 2』で実践したことを示していると考えられます。いっぽうで、平均値は上昇していますが中にはPC 値が下降した履修生もいます。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、2022年度の『O/OCF-PBL 2』履修生は大学入学後にオンラインと対面の併用で講義を受講しており、学部によって提供される対面でのコミュニケーションの機会に違いがありました。慣れない対面授業に初めて直面した履修生もいたことから、これもPC 値の下降理由の一つとして推察されます。

【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します。『O/OCF-PBL 2』の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。

2022年度『O/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

## 2022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
田中 寧	経済学部	O/OCF-PBL 2
行待 三輪	経営学部	O/OCF-PBL 1
松高 政	経営学部	O/OCF-PBL 2
有吉 弘樹	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 1
田畑 恒平	外国語学部	O/OCF-PBL 2
倉科 岳志	文化学部	O/OCF-PBL 1
赤岩 香苗	情報理工学部	O/OCF-PBL 1
中澤 正江	共通教育推進機構	O/OCF-PBL 1・2
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
谷口 節子	全学共通教育センター	O/OCF-PBL 1・2
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
吉中 三智子	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

### ■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（10号館1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1月20日