平成 23 年度活動実績

行事名	実施日	関連資料	
「豊橋を知る」キックオフ講演会	4 月 12 日 4 月 19 日	概要 プロジェクト概要 スライド資料 アンケート結果	P24 P25 P26 P33
携帯情報端末 アプリケーション導入説明会	4 月 23 日 4 月 24 日	概要	P34
職業研究	5 月 23 日 6 月 20 日 6 月 27 日	概要	P35
社会人基礎講座	6 月 8 日	概要	P36
キャリアプランニング I	6 月 30 日	概要	P37
メンタルタフネスアセスメント講習	8 月 8 日 8 月 9 日	概要 テキスト	P38 P39
情報ビジネス学部 プロジェクト演習「中間発表会」	8 月 9 日	概要 配布資料	P43 P44
メンタルタフネス セルフモチベーション講座	9 月 6 日	概要 テキスト	P48 P49
卒業生業界別交流会	9 月 24 日	概要 実施報告書	P53 P54
在学生＆卒業生交流会	10 月 23 日	概要 実施報告書 アンケート結果	P55 P56 P57
メンタルタフネスを活かす ビジネス研究講座（1）	10 月 25 日	概要 テキスト スライド資料	P59 P60 P65
プロジェクト管理システム(version2) 導入説明会	10 月 25 日	概要	P67
メンタルタフネスを活かす ビジネス研究講座（2）	12 月 17 日	概要 テキスト スライド資料	P68 P69 P70
キャリアプランニング科 プロジェクト成果発表会	12 月 21 日	概要 配布資料	P74 P75
情報ビジネス学部 プロジェクト成果発表会	12 月 22 日	概要 配布資料	P82 P83

「豊橋について知る」プロジェクト演習キックオフ講演会は、プロジェクト演習が単なるゼミナール活動の延長ではなく、外部協力者との協働であることの意識づけを目的として、地域の実情についての理解を深めるために企画した。当日は豊橋市職員の方を講師としてお招きし、現在豊橋市が進めている第５次豊橋市総合計画を中心とした豊橋地域の行政・産業の講演とグループディスカッションが行われた。

参加した学生たちは熱心に耳を傾け、グループディスカッションにも積極的に取り組んでいた。

第１回「豊橋について知る」プロジェクト演習キックオフ講演会

開 催 日：平成 23 年 4 月 12 日（火）
会　場　：豊橋創造大学　B14 教室
参加人数：情報ビジネス学部 3 年生　43 名
キャリアプランニング科 2 年生　59 名
教職員　31 名
講　師　：豊橋市企画部政策企画課 主査　増田 明　様

第２回「豊橋について知る」プロジェクト演習キックオフ講演会

開 催 日：平成 23 年 4 月 19 日（火）
会　場　：豊橋創造大学　B14 教室
参加人数：情報ビジネス学部 3 年生　40 名
キャリアプランニング科 2 年生　40 名
教職員　27 名
講　師　：豊橋市産業部産業政策課 主査　田村 明浩　様

持続型職業人SOZO プロジェクト

学生全員参加の下、社会での活動を学生が主体的に取り組むことにより、学生の就業力を育み、継続した就業ができる力の養成に取り組む。

プロジェクト演習　キックオフ講演会
テーマ:「豊橋について知る」

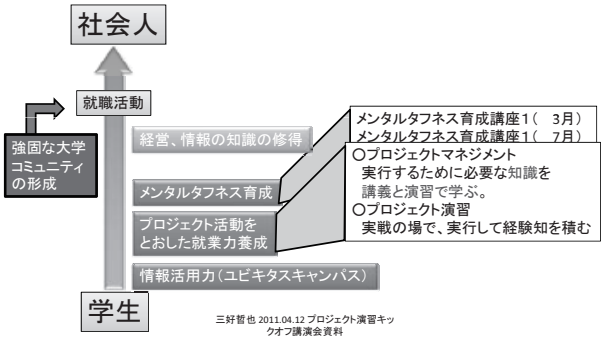
4月12日「豊橋の行政について」
豊橋市　企画部政策企画課
主査　増田　明　様

4月19日「豊橋の産業について」
豊橋市　産業部産業政策課
主査　田村　明浩　様

三好哲也 2011.04.12 プロジェクト演習キックオフ講演会資料

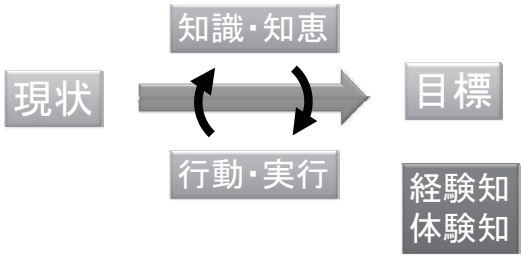
持続型職業人SOZO プロジェクト

目的:　就業力の養成(就業のために12の力)

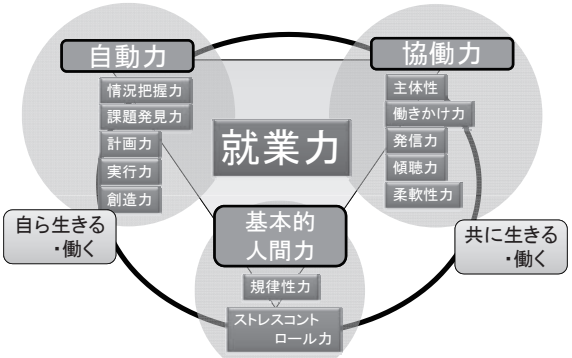


三好哲也 2011.04.12 プロジェクト演習キックオフ講演会資料

目標の達成に必要な力



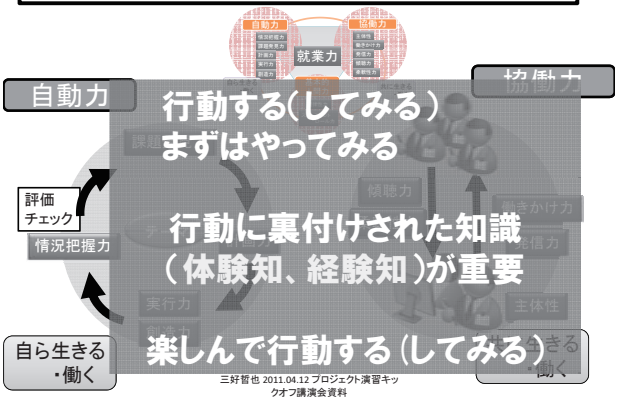
三好哲也 2011.04.12 プロジェクト演習キックオフ講演会資料



金沢大学で検討された就業力をさらに要約したもの。

三好哲也 2011.04.12 プロジェクト演習キックオフ講演会資料

就業力とは:自ら働く・共に働く



三好哲也 2011.04.12 プロジェクト演習キックオフ講演会資料

「豊橋を知る」

課　題
身近な「豊橋」をテーマとした課題解決をグループで対応・検討することを通して、グループで最良の成果を出す方法を考える

積極的に発言する
相手の意見を聞く、聞き出す
まとめるのは誰？
限られた時間を有効に使うためには？

まずは試してみる。やってみることが大切。

三好哲也 2011.04.12 プロジェクト演習キックオフ講演会資料

豊橋について知る

豊橋市役所企画部
政策企画課

PLAN 2020 of Toyohashi City

レジュメ

■豊橋市について
■総合計画とは
■私たちにできること
■戦略計画
■まとめ

PLAN 2020 of Toyohashi City

豊橋市の概要

■人口　382,228人（H23.3.1現在）

■面積　261.35km^2（H22.4.1現在）

PLAN 2020 of Toyohashi City

豊橋市の概要

市制施行　19.69km^2
（明治39年）
町村合併　105.41km^2
（昭和7年）
町村合併　247.29km^2
（昭和30年）
埋立て　261.35km^2
（昭和48年以降）

PLAN 2020 of Toyohashi City

豊橋市の概要

日本を代表する自動車
港湾　三河港

勇壮な
手筒花火

PLAN 2020 of Toyohashi City

豊橋市の概要

恵みの
豊川

湿地性植物の宝庫
葦毛湿原

PLAN 2020 of Toyohashi City

豊橋市の概要

アカウミガメの産卵地
表浜海岸

全国有数の産出額を誇る
農業

PLAN 2020 of Toyohashi City

豊橋市の概要

豊橋発祥の市民活動
530運動

まちのシンボル
市電

PLAN 2020 of Toyohashi City

第5次豊橋市総合計画

2011-2020

豊橋市役所企画部
政策企画課

PLAN 2020
of Toyohashi City

総合計画とは

夢、目指すまちの姿

PLAN 2020
of Toyohashi City

総合計画の位置づけ

市町村の最上位の計画

↓

すべての業務は総合計画に基づいている

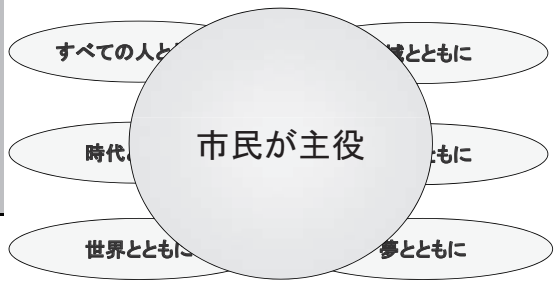
PLAN 2020
of Toyohashi City

基本理念

ともに生き、
ともにつくる

PLAN 2020
of Toyohashi City

「ともに生き、ともにつくる」とは



PLAN 2020
of Toyohashi City

目指すまちの姿

第5次

輝き支えあう
水と緑のまち・豊橋

○第1次基本構想 「豊かで明るく住みよい風格ある豊橋」
○第2次基本構想 「豊かで活力のある調和のとれた住みよい豊橋」
○第3次基本構想 「豊かで住みよい緑と人のまち豊橋」
○第4次基本構想 「笑顔がつなぐ緑と人のまち豊橋」

of Toyohashi City

『輝き支えあう水と緑のまち・豊橋』

水と緑に囲まれた豊かな自然の恵みの中で、私たちが輝き、互いに高めあい支えあいながら、安心して暮らせるまちの実現を願って設定

PLAN 2020
of Toyohashi City

目指すまちの姿

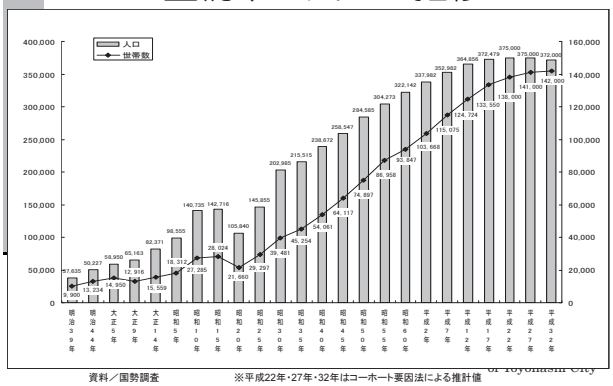
将来人口

372,000人

（平成32年度）

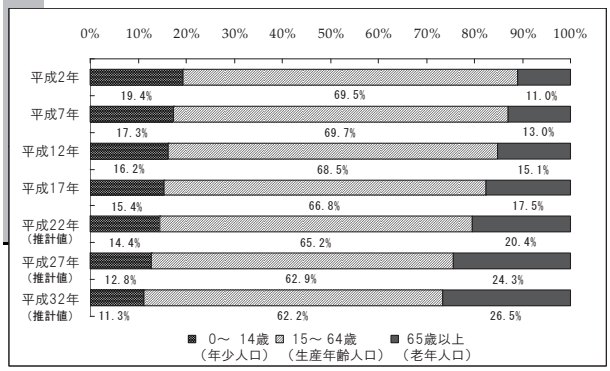
PLAN 2020
of Toyohashi City

豊橋市の人口の推移

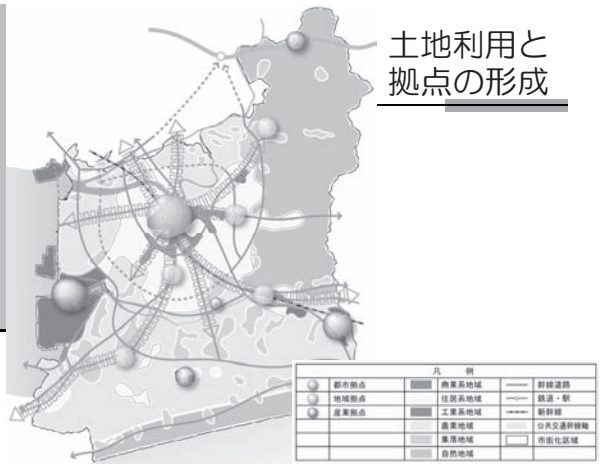


資料／国勢調査　※平成22年・27年・32年はコーホート要因法による推計値

年齢階層別(３区分)人口構成比の推移と推計



土地利用と拠点の形成



基本構想の体系

ともに生き、ともにつくる ＜基本理念＞

輝き支えあう水と緑のまち・豊橋 ＜目指すまちの姿＞

＜まちづくりの大綱＞

- 活力と魅力にあふれるまちづくり（産業・交流）
- 健やかに暮らせるまちづくり（健康・医療・福祉）
- 心豊かな人を育てるまちづくり（教育・文化）
- 環境を大切にするまちづくり（環境）
- 安心して暮らせるまちづくり（安全・安心）
- 快適で利便性の高いまちづくり（道路・公共交通・上下水道など）

PLAN 2020 of Toyohashi City

まちづくりの大綱

- **快適で利便性の高いまちづくり**（道路・公共交通・上下水道など）
- **安心して暮らせるまちづくり**（安全・安心）
- **環境を大切にするまちづくり**（環境）
- **心豊かな人を育てるまちづくり**（教育・文化）
- **健やかに暮らせるまちづくり**（健康・医療・福祉）
- **活力と魅力にあふれるまちづくり**（産業・交流）

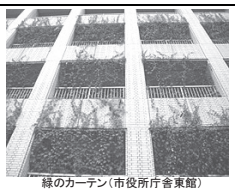
PLAN 2020 of Toyohashi City

戦略計画

1．環境実践都市プラン
2．産業活力創造プラン
3．まちなかにぎわいプラン
4．シティプロモーション実践プラン
5．生涯あんしん健康プラン
6．地域力強化プラン
7．次代を担う人づくりプラン

PLAN 2020 of Toyohashi City

１．環境実践都市プラン


緑のカーテン（市役所庁舎東館）

豊城中学校の校舎屋上のソーラーパネル

電動アシスト自転車の普及・促進

２．産業活力創造プラン

とよはし版植物工場（香港・フードエクスポ）

三河港のガントリークレーン

農産物輸出（香港）

東三河5市による企業誘致活動（東京ビッグサイト）

3．まちなかにぎわいプラン

ココラフロント（駅前大通）

芸術文化交流施設（イメージ）

旬彩☆楽市（南口駅前広場）

まちなかフェスタ（広小路二）

4．シティプロモーション実践プラン

「ふるさと再発見ガイドブック」「知るほど豊橋」によるPR

手筒花火を使った観光PR

のんほいパーク100万人プロジェクト

5．生涯あんしん健康プラン

保健所・保健センター（ほいっぷ内）

豊橋市民病院

総合周産期母子医療センター（イメージ）

6．地域力強化プラン

青色回転灯装備パトロール車（青パト）

「コミュニティバス・東部東山線（やまびこ号）

外国人市民会議

ボランティア活動ロゴマーク

7．次代を担う人づくりプラン

「英会話のできる豊橋っ子」の育成

子育てサークル

「豊橋」「こどもキャリアプログラム」の推進

地域教育ボランティアとのもちつき大会

最後に

＜ポイント＞

・戦後初めて長期人口減少時代が到来

・少子高齢化が急速に進む

最後に

＜目指すまちの姿を実現するためには・・＞

市民、事業者、行政それぞれが
自らの役割と責任を認識しながら
ともに考え、協力して
まちづくりに取り組むことが必要

地域が一体となって取り組む

ありがとうございました

豊橋市役所企画部
政策企画課

豊橋の産業について

産業部　産業政策課

〇豊橋市の産業発展の系譜

〈~江戸末期〉
- 東海道・豊川を中心に物資の集積（宿場町、湊町）として発展してきた城下町
- 魚市場が設置され、本陣・脇本陣・問屋場などの宿場の主要な機能や旅籠屋の大部分が札木町に置かれ繁栄
- 豊川や梅田川流域で新田開発が始まり稲作が盛んになる

〈明治～大正〉
- 廃藩置県により人の流入が増え、様々な物資が流通し始め、本町や関屋町周辺に問屋、銀行、病院・薬局、旅館、製糸工場などが立地し商業機能が充実
- 明治20年代に牟呂用水、神野新田が完成し、西部一体の稲作農業の基礎が築かれました。また明治30年代には全国に先駆けて温室栽培による近代農業が始まり、施設園芸産地として発展
- 開国により綿花が輸入品におされ、綿花栽培から養蚕業へ移行し、戦前まで全国屈指の製糸都市となる

〈昭和初期〉
- 昭和恐慌の影響で商店街は衰退していたが、横町（現在の新本町のあたり）や松葉町へ百貨店が進出
- 昭和4年の世界恐慌により製糸業をはじめあらゆる業種が打撃を受け多数の失業者がでた。昭和12年を境に戦時体制が強化され軍需産業の繁栄をもたらした一方で製糸業・紡績業などの地場産業の衰退を促した
- 生糸の価格暴落とともに養蚕業が衰退する一方で、技術・品種改良により養鶏が、温室や栽培技術の改良によりトマトなどの作物が全国一となった

〈戦後〉
- 朝鮮戦争での特需景気により、機械・金属工業が復興したほか、食料品、紡績・紡織業、木材工業や新産業として菓子業界も躍進。また大工場誘致の動きが始まると、昭和30年代には大工場の進出が一気に加速し、39年には東三河地区が工業整備特別地域に、三河港が重要港湾の指定を受ける。
- 24年と豊川用水事業と大規模開拓・圃場整備が始まり、30年代になると豊川放水路および豊川用水が整備され、農業用水・工業用水が確保される
- 豊橋駅周辺では駅を起点に広小路・駅前大通を中心として、魚町やときわ通りなど面的な広がりをもった商業地域が形成。39年には東海道新幹線が開通し、東三河の玄関口として駅を中心に商業が発展

〈昭和40年代～平成〉
- 昭和42年農業産出額が全国一になって依頼、平成16年まで続きました。昭和43年は豊川用水全面開通し生産性の高い近代農業始まる。
- 市街地では、40年代に入り大型店の出店が相次いだ。しかし、現在では郊外に大型スーパーが進出し、ロードサイド型店舗など新しい形態の店舗展開に変化
- 三河港では、50年代に入り自動車の輸出基地としての機能が高まってきた。平成入ると外資系自動車メーカーが進出し、平成15年には自動車の輸出で金額・台数ともに全国一となった

豊橋の産業の現状

①農業

全国市町村別農業産出額

（単位：億円）

	平成15年		平成16年		平成17年		平成18年	
1位	豊橋市	496	豊橋市	514	愛知県田原市	779	愛知県田原市	724
2位	北海道別海町	449	北海道別海町	447	新潟県新潟市	695	富崎県鶴城市	699
3位	愛知県福島町	387	愛知県福島町	404	茨城県鉾田市	593	新潟県新潟市	655
4位	愛知県田原市	395	愛知県田原市	388	静岡県浜松市	524	静岡県浜松市	540
5位	富崎県鶴城市	329	富崎県鶴城市	336	豊橋市	495	茨城県鉾田市	539
6位			群馬県前橋市	319	北海道別海町	499	豊橋市	474
7位			北海道帯広市	282	千葉県旭市	412	鹿児島県鹿屋市	449
8位			青森県弘前市	274	富崎県鶴城市	354	北海道別海町	427
9位			熊本県熊本市	255	鹿児島県曽於市	345	千葉県旭市	419
10位			静岡県浜松市	255	福岡県久留米市	339	青森県弘前市	384

資料：生産農業所得統計

農業産出額内訳

〈単位：千万円〉

	米	麦類	雑穀豆類いも類	野菜	果実	花き	畜産	その他	総計
平成　14年	235	2	23	2,792	248	408	1,560	116	5,384
15年	306	3	22	2,515	187	387	1,415	125	4,960
16年	244	2	17	2,743	198	365	1,447	119	5,135
17年	232	1	16	2,481	172	371	1,553	126	4,952
18年	233	1	17	2,262	201	458	1,476	90	4,738

資料：生産農業所得統計

〇　本市の農業産出額は、市町村合併の影響で順位の変動はあったものの、常に全国10位以内に位置しています。

〇全体での産出額は減少していますが、野菜（キャベツ）、果実（柿）、家畜（うずら）、花きなどの全国的な産地となっています。

②工業

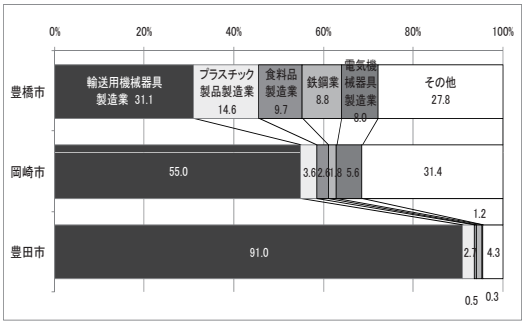
県内市町村別製造品出荷額等

（単位：百万円）

	平成15年		平成16年		平成17年		平成18年		平成19年		平成20年		平成21年	
1位	豊田市	9,496,711	豊田市	9,756,146	豊田市	11,037,971	豊田市	12,594,906	豊田市	13,242,766	豊田市	13,059,994	豊田市	9,017,267
2位	名古屋市	3,455,970	名古屋市	3,495,198	名古屋市	3,594,611	名古屋市	3,977,969	名古屋市	4,297,154	名古屋市	4,129,602	名古屋市	3,167,666
3位	田原市	1,974,527	田原市	1,999,251	田原市	2,002,348	田原市	2,355,161	田原市	2,717,042	田原市	2,305,343	刈谷市	1,370,006
4位	刈谷市	1,384,056	安城市	1,369,304	刈谷市	1,519,216	刈谷市	1,717,657	安城市	1,822,102	岡崎市	1,622,603	田原市	1,276,551
5位	幸田町	1,293,806	幸田町	1,293,888	安城市	1,434,314	安城市	1,656,089	岡崎市	1,816,507	刈谷市	1,778,093	岡崎市	1,294,792
6位	安城市	1,262,310	刈谷市	1,248,918	幸田町	1,410,786	岡崎市	1,542,006	刈谷市	1,767,589	蒲郡市	1,700,761	安城市	1,259,477
7位	岡崎市	1,221,553	岡崎市	1,219,259	岡崎市	1,221,593	幸田町	1,452,913	幸田町	1,596,559	安城市	1,532,599	幸田町	1,136,908
8位	西尾市	1,079,506	豊橋市	1,143,957	蒲郡市	1,268,540	蒲郡市	1,267,136	蒲郡市	1,481,220	豊橋市	1,426,093	小牧市	1,106,392
9位	小牧市	1,061,583	小牧市	1,094,772	豊橋市	1,173,699	豊橋市	1,239,011	豊橋市	1,421,156	幸田町	1,407,727	蒲郡市	1,100,275
10位	豊橋	1,049,322	西尾市	1,065,585	小牧市	1,159,822	西尾市	1,212,579	西尾市	1,404,547	小牧市	1,365,200	豊橋市	1,090,329
参考	湖西市	1,245,544	湖西市	1,295,592	湖西市	1,330,595	湖西市	1,454,278	湖西市	1,596,538	湖西市	1,760,744	湖西市	1,407,746

資料：工業統計調査

製造品出荷額等の産業分類別構成比の類似都市との比較（平成21年度）



資料：工業統計調査

③商業・サービス業

県内市町村別年間商品販売額

（単位：百万円）

	平成11年度		平成14年度		平成16年度		平成19年度	
1位	名古屋市	39,661,280	名古屋市	29,047,089	名古屋市	27,869,997	名古屋市	30,257,925
2位	豊橋市	1,589,908	豊田市	1,490,602	豊田市	1,040,000	豊橋市	1,040,209
3位	豊田市	1,429,782	豊橋市	1,147,551	豊橋市	1,198,207	豊橋市	1,242,374
4位	岡崎市	1,027,607	岡崎市	1,004,980	岡崎市	1,082,420	岡崎市	1,002,010
5位	一宮市	995,617	一宮市	790,257	一宮市	777,286	一宮市	998,881

資料：商業統計調査

小売業（左）と卸売業（右）の各指標の推移

区分	事業所数		従業者数		年間商品販売額		事業所数		従業者数		年間商品販売額	
	（事業所）	対前回比（%）	（人）	対前回比（%）	（億円）	対前回比（%）	（事業所）	対前回比（%）	（人）	対前回比（%）	（億円）	対前回比（%）
平成　6年	4,297	－	22,213	－	4,496	－	1,488	－	14,037	－	8,891	－
9年	3,996	▲ 7.0	21,649	▲ 2.5	4,622	2.8	1,402	▲ 5.8	12,845	▲ 8.5	11,440	28.7
11年	3,948	▲ 1.2	24,522	13.3	4,590	▲ 0.7	1,401	▲ 0.1	13,109	2.1	11,309	▲ 1.1
14年	3,606	▲ 8.7	23,425	▲ 4.5	4,086	▲ 11.0	1,336	▲ 4.6	12,387	▲ 5.5	7,390	▲ 34.7
16年	3,374	▲ 6.4	23,846	1.8	4,005	▲ 2.0	1,258	▲ 5.8	11,228	▲ 9.4	7,977	7.9
19年	3,159	▲ 6.4	23,425	▲ 1.8	4,181	4.4	1,124	▲ 10.7	10,837	▲ 3.5	8,243	3.3

資料：商業統計調査

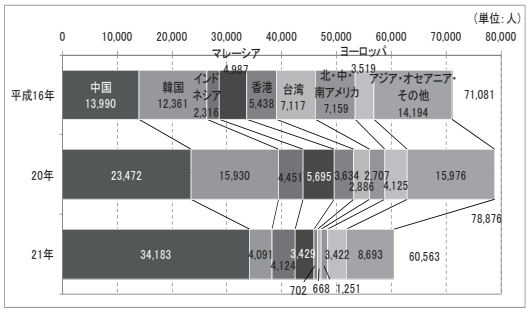
④観光・宿泊

観光レクリエーション利用者数の推移と資源・施設別利用者数（平成20年）

観光レクリエーション資源・施設名（資源・施設名）	利用者数（人）	構成比（%）	観光レクリエーション資源・施設名（行・祭事）	利用者数（人）	構成比（%）
正宗寺	8,000	0.3	鬼祭（安久美神戸神明社）	80,000	2.9
普門寺	23,000	0.8	うめまつり	40,000	1.5
嵩山蛇穴	20,000	0.7	さくらまつり	46,000	1.7
豊橋総合動植物公園	734,899	26.9	花しょうぶまつり(賀茂しょうぶ園)	195,000	7.1
豊橋公園	200,000	7.3	豊橋祇園祭（吉田神社）	100,000	3.7
二川宿本陣資料館	39,882	1.5	豊橋みなとフェスティバル	30,000	1.1
美術博物館	205,183	7.5	炎の祭典	37,000	1.4
視聴覚教育センター	76,714	2.8	羽田祭（羽田八幡宮）	10,000	0.4
地下資源館	53,920	2.0	豊橋まつり	490,000	17.9
伊古部海岸	80,000	2.9	エコカーチャンピオンシップ	8,000	0.3
葦毛湿原	34,000	1.2	東観音寺	20,000	0.7
石巻山	40,000	1.5			
豊橋自然歩道	100,000	3.7			
多米峠無料休憩所	60,000	2.2			
合計			2,731,598		

資料：愛知県観光コンベンション課　観光レクリエーション利用者統計

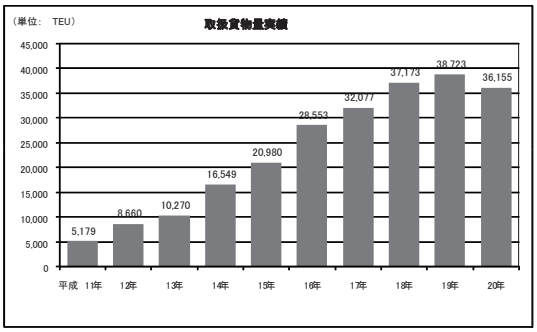
宿泊者数の推移と外国人宿泊者数



資料：愛知県観光コンベンション課　観光レクリエーション利用者統計

⑤港湾

取扱貨物量実績



資料：豊橋税関支署

三河港における輸出入自動車の金額と台数の推移

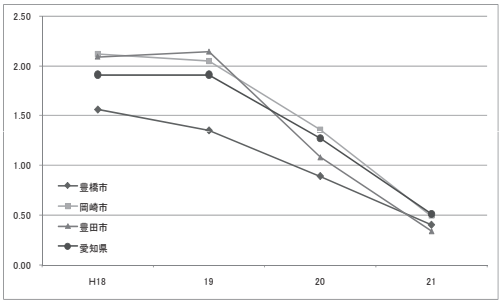
（単位：百万円、台）

年度	輸出				輸入			
	順位	金額	台数	（順位）	順位	金額	台数	（順位）
11	1	1,851,339	858,896	2	1	220,574	91,114	1
12	1	1,816,770	871,764	2	1	304,457	134,899	1
13	2	2,096,004	882,874	2	1	307,744	144,783	1
14	1	2,378,334	955,343	2	1	317,061	139,181	1
15	1	2,151,967	876,227	2	1	321,639	128,747	1
16	2	2,155,618	963,062	2	1	399,085	145,887	1
17	1	2,440,321	1,052,138	2	1	384,060	136,916	1
18	1	3,227,946	1,422,096	2	1	393,788	129,250	1
19	2	3,443,735	1,433,181	2	1	348,853	114,367	1
20	2	2,809,618	1,366,338	2	1	339,838	120,661	1
21	2	1,305,900	668,944	2	1	221,682	81,907	1
	全国計	6,693,277	4,385,357		全国計	454,948	158,603	

資料：豊橋税関支署

⑤雇用

有効求人倍率の推移



資料：愛知県労働局

現 状

- 農業
  - 全国有数の産地－　野菜、果実、畜産、花き
  - 産出額の減少（価格競争、輸入、地球温暖化による気候の変化の影響）
- 工業
  - 製造品出荷額を高い水準で維持、反面減 り続ける事業所数、求人倍率の低下
  - 強みとしての、バランスのとれた業種（食料品製造の 比率高い）
- 商業
  - 商品販売額の増加、店舗数、従業者数の減少－中小店舗の減少、店舗の大型化
- 港湾
  - コンテナ取扱量の増加、完成自動車の輸出入港

Ⅰ　豊橋市の産業の課題

・バランスのとれた産業構造を活かす

・情報発信の強化

・活力維持のための拠点強化

・中小規模の事業所・店舗等の支援

・安定した雇用

産業施策（個別）

①農業（農政課・農地整備課・農業委員会）

- **効率的・安定的な経営体と多様な担い手の育成**
  家族農業経営の活性化と農業経営の法人化、女性や高齢農業者
  新規参入、定年帰農
- **農業生産基盤の充実**
  優良農地(区画整理、かんがい排水、農業用水、農道）、ため池、
  土地利用区分の明確化
- **経営の規模拡大と合理化**
  農地の集団化、合理化、IT
- **市民に親しまれる農業の推進**
  地産地消、生消交流、食農教育、農業体験
- **環境保全型農業の推進**
  自然に優しく持続性の高い生産方式⇒安全・安心、省エネ

②商業（商業観光課）

○ 商業振興のための支援

商業活性化事業（共通駐車券事業、空き店舗活用事業など）
まちなかフェスティバル、イルミネーションフェスティバルなど
大規模小売店舗の適切な立地

○ 中小事業者への金融支援

資金融資の支援
信用保証料の補助

○ 観光振興

観光イベントの開催(豊橋まつりなど）
観光施設の整備
観光PR活動

③工業（工業勤労課）

Ø工業振興のための支援

- ISOの規格認証取得、設備投資、創業に伴う事務所等の賃借、販路開拓、特許取得等の取組みに対して助成
- 人材の育成（とよはしの匠、高校生技術アイデア賞）
- 「サイエンス・クリエイト21計画」

Ø企業立地

- 企業誘致活動（事業所用地、東三河5市企業誘致推進連絡会議）
- 企業立地促進奨励金を交付

Ø勤労者福祉

- 職業訓練センター
- 勤労青少年ホーム
- ニートや正規の仕事につけない若者たちの就業支援

これからの産業施策（産業戦略プラン）

キーワード

○農工商連携　クラスター、新産業、6次産業化、産学官連携
（食農産業クラスター、植物工場、省エネ技術　など）

○産業集積　三河港周辺、中心市街地

○地域資源の創出　特産物、生産技術、観光資源
（産業プロモーション、ええじゃないか豊橋ブランド）

○中小企業支援　新規参入者、中小企業、中小事業者
新たなビジネスモデル

○雇用・人材育成　継続的かつ地域産業の発展に貢献できる
人材の育成・確保

アンケート・出席票

プロジェクト演習 キックオフ講演会「豊橋について知る」2011 年 4 月 12 日

学部・学科 ＿＿＿＿＿＿＿＿

学籍番号 ＿＿＿＿＿＿＿＿

学年 ＿＿＿＿＿＿＿＿

氏名 ＿＿＿＿＿＿＿＿

質問1 「豊橋の概要」について理解できましたか？

A. とても理解できた
B. まあまあ理解できた
C. あまり理解できなかった

質問2 第5次豊橋市総合計画について理解できましたか？

D. とても理解できた
E. まあまあ理解できた
F. あまり理解できなかった

質問3 本日の講演は、これからプロジェクト演習を進める上で、参考になりましたか？

G. はい
H. いいえ

質問4 本日の講演会を聞いて、学んだことを書いてください。

質問5 その他感想を書いてください。

「持続型職業人SOZOプロジェクト」 プロジェクト演習
第1回 キックオフ講演会 アンケート集計 （1）

開催日：2011年4月12日（火） 第1限

出欠状況

	出席	欠席	計	出席率(%)
情報ビジネス学部	43	6	49	87.8
キャリアプランニング科	59	29	88	67.0
計	102	35	137	74.5

質問 1：「豊橋の概要」について理解できましたか？

	情ビ		キャリプラ		全体	
	人数	割合(%)	人数	割合(%)	人数	割合(%)
A とても理解できた	23	53.5	18	30.5	41	40.2
B まあまあ理解できた	17	39.5	36	61.0	53	52.0
C あまり理解できなかった	0	0.0	1	1.7	1	1.0
無回答	3	7.0	4	6.8	7	6.9

質問 2：第5次豊橋市総合計画について理解できましたか？

	情ビ		キャリプラ		全体	
	人数	割合(%)	人数	割合(%)	人数	割合(%)
D とても理解できた	10	23.3	15	25.4	25	24.5
E まあまあ理解できた	28	65.1	39	66.1	67	65.7
F あまり理解できなかった	1	2.3	1	1.7	2	2.0
無回答	4	9.3	4	6.8	8	7.8

質問 3：本日の講演は、これからプロジェクト演習を進める上で、参考になりましたか？

	情ビ		キャリプラ		全体	
	人数	割合(%)	人数	割合(%)	人数	割合(%)
G はい	36	83.7	52	88.1	88	86.3
H いいえ	2	4.7	1	1.7	3	2.9
無回答	5	11.6	6	10.2	11	10.8

質問 4：本日の講演を聞いて、学んだことを書いてください。 ≪ 文章は原文のまま ≫
・地域づくりの政策について市は将来のことを考えて行動しているということや、コンパクトシティ等の知らない言葉を学んだ。
・計画・企画をする時は大まかな流れを示すことが必要であると感じた。
・いい素材を持っていても、知らせなければ意味がないということ。
・私達がイベントに参加したりお店を利用するという消費をするだけでもひとつのまちづくりになるということを学びました。
・街ももっと盛んにするには自分達が動く事が大切。
・豊橋市は全国的にも大きい市町村だと思ってたけど、中の下だと知ってザンネンだった。
・「輝き支えあう水と緑のまち・豊橋」

質問 5：その他感想を書いてください。 ≪ 文章は原文のまま ≫
・プロジェクトが豊橋のPRなので、自分達がやる事の助けになり、より深く考えることができたと思います。
・町づくりは行政の力だけではできない。地域住民の人達と一緒にやっていくことが分かった。
・豊橋に住んでいるのに、案外やれていることは少ないと思いました。ボランティアに参加するなどできることからやっていきたいです。
・豊橋って、地味？
・市がやってくれなければ私達はなにもできないと思っていたが、私達ができることもあるとあると分かった。
・自分にできること、自分の役割をすることでまちづくりに貢献できたらいいなと思いました。
・ぜひ「三河48」をつくりましょう！

アンケート・出席票

プロジェクト演習 キックオフ講演会「豊橋について知る」2011 年 4 月 19 日

学部・学科 ＿＿＿＿＿＿＿＿

学籍番号 ＿＿＿＿＿＿＿＿

学年 ＿＿＿＿＿＿＿＿

氏名 ＿＿＿＿＿＿＿＿

質問1 「豊橋の産業の現状」について理解できましたか？

A. とても理解できた
B. まあまあ理解できた
C. あまり理解できなかった

質問2 豊橋のどの産業に興味を持ちましたか？ ※複数回答可

D. 農業　　G. 港湾
E. 工業　　H. 観光
F. 商業　　I. その他（　　）

質問3 本日の講演は、これからプロジェクト演習を進める上で、参考になりましたか？

J. はい
K. いいえ

質問4 本日の講演会を聞いて、学んだことを書いてください。

質問5 その他感想を書いてください。

「持続型職業人SOZOプロジェクト」 プロジェクト演習
第2回 キックオフ講演会 アンケート集計

開催日：2011年4月19日（火） 第1限

出欠状況

	出席	欠席	計	出席率(%)
情報ビジネス学部	40	9	49	81.6
キャリアプランニング科	40	48	88	45.5
計	80	57	137	58.4

質問 1：「豊橋の産業の現状」について理解できましたか？

	情ビ		キャリプラ		全体	
	人数	割合(%)	人数	割合(%)	人数	割合(%)
A とても理解できた	6	15.0	9	22.5	15	18.8
B まあまあ理解できた	28	70.0	29	72.5	57	71.3
C あまり理解できなかった	0	0.0	0	0.0	0	0.0
無回答	6	15.0	2	5.0	8	10.0

質問 2：豊橋のどの産業に興味を持ちましたか？ ※複数回答可

	情ビ		キャリプラ		全体	
	人数	割合(%)	人数	割合(%)	人数	割合(%)
D 農業	20	50.0	23	57.5	43	53.8
E 工業	9	22.5	5	12.5	14	17.5
F 商業	10	25.0	8	20.0	18	22.5
G 港湾	1	2.5	1	2.5	2	2.5
H 観光	16	40.0	26	65.0	42	52.5
I その他	0	0.0	0	0.0	0	0.0
無回答	1	2.5	1	2.5	2	2.5

質問 3：本日の講演は、これからプロジェクト演習を進める上で、参考になりましたか？

	情ビ		キャリプラ		全体	
	人数	割合(%)	人数	割合(%)	人数	割合(%)
G はい	36	90.0	29	72.5	65	81.3
H いいえ	1	2.5	2	5.0	3	3.8
無回答	3	7.5	9	22.5	12	15.0

質問 4：本日の講演会を聞いて、学んだことを書いてください。 ≪ 文章は原文のまま ≫
・この講義を通じて、豊橋の農業の凄さなどを知れてとても良い機会でした。
・他地域に負けないものを作り成功させる事は難しいと思った。
・豊橋が全国有数の農業地帯であるということは知らなかった。工業についても自動車業が大部分を占めている愛知県において、工業のバランスがとれているというのは意外だった。
・豊橋名産の新メニュー、新商品を作ること、イオンなどを建てることができても、売ること、商店街の維持は大変だってことがわかったから、街を活性化させることは本当に難しいことだなって思った。
・キャベツやトマトの収穫祭とかあると面白いと思います。
・いろんな発祥のものを使って食べ物がいっぱい出来ると街おこしにつながるのかな？と思った。

質問 5：その他感想を書いてください。 ≪ 文章は原文のまま ≫
・豊橋らしいお土産、豊橋新グルメの発想がおもしろい。
・今までにないアイディアを出すのは難しいと思った。
・農業がもうからないから農業をする人が減って自給率が減っているから、みんながもっと国産のものを買って助けないといけない。
・豊橋市の良いところがたくさん理解できた。だが自分自身でそのよいところを感じれていないのは住んでいるからなのかと思った。
・みんなの意見で新商品をつくるのも楽しいなぁと思いました。

「ユビキタス・キャンパスの始動」では、携帯情報端末（iPad）の利用を通じて学生の基礎的なITスキルの習得・向上を図っている。本事業においては、iPadを日常の情報検索用端末として使用させるとともに、プロジェクト活動（実践的スキルのブラッシュアップ）におけるプロジェクト管理端末として、さらに、就業力（社会人基礎力）を向上させるためのeラーニング用端末として、iPad利用機会を増やすよう企画して実施した。

3月に実施したiPadの基本的な利用方法説明会に引き続き、平成23年4月には、教職員および学生を対象とした「プロジェクト管理アプリ」のインストールおよび「プロジェクト管理システム」に関する説明会を実施した。さらに、eラーニングシステム（Handbook）を利用するためのiPadアプリインストールと同システムに関する説明も同時に行い、今後のプロジェクト活動や学習等で活用できるように体制を整えた。

アプリケーション導入説明会（教職員対象）
開 催 日：平成23年4月20日（水）
会　場　：豊橋創造大学　B23教室
参加人数：情報ビジネス学部教員　18名
キャリアプランニング科教員　9名
職員　9名
講　師　：キャラメルソース(株)代表取締役　　初見 康行　様

第1回アプリケーション導入説明会（学生対象）
開 催 日：平成23年4月21日（木）
会　場　：豊橋創造大学　B23教室
参加人数：情報ビジネス学部3年生　26名
教職員　13名

第2回アプリケーション導入説明会（学生対象）
開 催 日：平成23年4月26日（火）
会　場　：豊橋創造大学　B23教室
参加人数：情報ビジネス学部3年生　25名
教職員　9名

第3回アプリケーション導入説明会（学生対象）
開 催 日：平成23年4月27日（水）
会　場　：豊橋創造大学　B23教室
参加人数：キャリアプランニング科2年生　87名
教職員　11名

本学ではキャリア教育の一環として、「職業研究」という科目を開講し、社会で活躍する方々の話を伺う機会を提供している。今回は本学卒業生を講師としてお招きし、３回にわたる特別講義を行った。

記憶に新しい新入社員時代を語る先輩、自営業者として独立するまでに必要なことを考え続ける先輩、様々な経験を積み社会の第一線で活躍する先輩… それぞれが熱く語る姿に自分達の将来を重ね合わせ、真剣なまなざしを向ける学生達の姿が印象的であった。

第１回職業研究

開 催 日：平成 23 年 5 月 23 日（月）
会　場　：豊橋創造大学　A24 教室
参加人数：情報ビジネス学部 1 年生　57 名
　　教職員　3 名
講　師　：竹下 沙織　様　（ヤマトシステム開発株式会社 勤務：９期生）

第２回職業研究

開 催 日：平成 23 年 6 月 20 日（月）
会　場　：豊橋創造大学　A24 教室
参加人数：情報ビジネス学部 1 年生　41 名
　　教職員　4 名
講　師　：中谷 健太郎　様（自営業：７期生）

第３回職業研究

開 催 日：平成 23 年 6 月 27 日（月）
会　場　：豊橋創造大学　A24 教室
参加人数：情報ビジネス学部 1 年生　53 名
　　教職員　3 名
講　師　：井澤 友行　様　（株式会社センチュリーアンドカンパニー 勤務：２期生）

情報ビジネス学部２年生は豊橋商工会議所 専務理事　星野君夫様 を講師としてお招きした『社会人基礎講座』を受講しました。

商工会議所専務理事の立場から、実社会の中での人との関わり方、どのような人材が求められているのかを中心に、就職活動に備えるだけでなく、学生自身がよりよい将来を過ごすための「社会人としての心構え」についての講演に熱心に耳を傾けました。

社会人基礎講座　特別講義

開 催 日：平成 23 年 6 月 8 日（水）
会　場　：豊橋創造大学　A22 教室
参加人数：情報ビジネス学部 2 年生　33 名
　　教職員　5 名
講　師　：豊橋商工会議所 専務理事　星野君夫様

本学では、キャリアプランニングⅠの科目において、学生の健全な職業観を養い就職に対する意識を高める機会として、実社会で活躍する講師による特別講義を開催している。今年度は東愛知日産自動車(株)代表取締役社長　青木公貞 様 を講師としてお招きし、大変有意義な特別講義を受講した。

「『若者はかわいそう』論のウソ」と題された講演は、円高により製造業が日本で立ち行かなくなり、就職先は販売業・サービス業が主体になっていくことや、社会からコミュニケーション能力が要求されるようになっていることはそれと大いに関係があり、対人折衝能力をぜひ磨いてほしいなど、今後の就職活動にむけて大変参考となる内容であった。

また、「１年後に自分のやりたい仕事を見つけられる力を、この１年でつけなさい、センスを磨きなさい」「１年後の就活に向かって、これから１年間何をやるのか、どう過ごすのか、自分でよく考えなさい」という青木様の『人生の先輩として』のメッセージに、学生たちは真剣に耳を傾けていた。

短大の２年間をいかに有意義に過ごすか、今回の講演を聞いた学生たちの１年後の姿がとても楽しみとなる講演であった。

キャリアプランニングⅠ　特別講義

開 催 日：平成 23 年 6 月 30 日（木）
会　場　：豊橋創造大学　A32 教室
参加人数：キャリアプランニング科 1 年生　68 名
　　教職員　3 名
講　師　：東愛知日産自動車（株）代表取締役社長　青木公貞様

メンタルタフネスアセスメント講習を８月８日（月）・９日（火）の２日間にわたり、情報ビジネス学部およびキャリアプランニング科の教員を対象に実施しました。

メンタルタフネスアセスメント講習は、学生が持つ「就業力（卒業後、自らの素質を向上させ、社会的・職業的自立を図るために必要な能力）」が、就業後どのように発揮されるかを事前に発見・予測する手法を教員が身につけ、在学中の指導に活かす事を目的として開催された。

評価要件の定義や必要性、評定要件の行動例等の説明後、モデル学生によるグループ討議の様子を実際に見学しながら、観察ポイントチェック等のロールプレイングを行った。

これまでも、教員は授業だけでなく学生と接する様々な機会に、彼らの良いところを見出し足りない部分を少しでも伸ばすよう指導してきたが、さらにきめ細かい学生指導に役立てようと活発な質疑応答も繰り広げられた。

メンタルタフネスアセスメント講習

開 催 日：平成 23 年 8 月 8 日（月）・9 日（火）

会　場　：豊橋創造大学　E22 教室・E24 教室

参加人数：情報ビジネス学部教員　18 名

短期大学部キャリアプランニング科教員　9 名

講　師　：キャラメルソース(株)代表取締役　　初見 康行　様

メンタルタフネスアセスメント

アセッサー養成コース

対象者：教職員
実施日：○月○日　９：００(開講)　～　○月○日　１７：００（閉講）
２日コース

目　的：就業力を向上するために、学生のメンタルタフネスを評定する手法として、メンタルタフネスアセスメントスキルを習得する。

内　容：1）メンタルタフネスアセスメントとは
2）評定要件（評定項目と評定基準）
3）演習課題（将来、就業力を発揮する状況とタスク）
4）評定者（アセサー＝教職員）
6）（メンタルタフネスアセスメントによる）
アセスメント体験実習
・ＶＴＲ事例による基本実習
・モデル学生によるメンタルタフネス演習体験実習
（行動観察・記録・評定の実習体験）
7）メンタルタフネスアセスメントの活用ポイント
8）質疑応答

＊「メンタルタフネスアセスメント・アセサー養成コース」スケジュール参照

はじめに

就業力は、「学生が卒業後、自らの素質を向上させ、社会的・職業的自立を図るために必要な能力：大学設置基準による定義」です。

これまでも「就業力」の育成を目的とした講座はたくさんありましたが、これまでの講座というのは、どちらかと言えば就職をするためのハード（技術）面に注目したものが主でした。例えば、エントリーシートの書き方や面接のやり方、そしてＳＰＩや筆記試験の勉強方法です。もちろん就業力の育成のためには、こうした講座も非常に大切です。
しかし、現実に目を向けてみると毎年８万人以上の学生が進学も就職もしていません。
また、就職しても３年以内に３０％以上の人が会社を辞めてしまっているのも事実です。

なぜ、このような状況になっているかを推測すると、日本企業を取り巻く環境の変化にあります。
・経済のグローバル化の一層の進展にともなう国際競争の激化、
・少子・高齢化の進行、
・雇用形態の多様化など・・・・・・・です。
このような変化の中で、各企業の採用や育成も大きく変わってきています。
会社が社員の人生を丸ごと保証する時代は終わりました。

一般的に、ビジネス場面における個々人の能力は、次の６つが考えられます。
①個人特性：働く場面でしばしば「個人的資質」と呼ばれるような、行動面に現れた個性（性格）や個人特性（意識）に関係する要素です。これらの要素は能力開発が最も難しいものです。
②意思疎通：他者に効果的に対応する要素で、建設的な人間関係の構築と維持に関係したコミュニケーションに関する要素です。
③対人支援：個人やチームのゴール達成を支援するということに関係した能力要素です。社会的・職業的自立を図るためには、この行動を示す必要があります。
④問題解決：成果獲得に向け努力する要素で、業務を効果的に組立て実行して、成果を達成することに関係した能力要素です。
⑤技術／専門知識・スキル：ある職種や業務に必要な技術／専門知識・スキルを特定するための能力要素です。
⑥動機／意欲の適合：職種や業務で働いて、ある地域に勤務して、あるいは、ある組織の中で、「満足が得られるか、不満を感じるか」につながる動機・意欲（モチベーション）にマッチング（適合）するかどうかです。

就業力アセスメント・アセッサー養成コースでは、①～④を基本にヒューマンアセスメントという手法を活用します。就業力の向上の目的は、学生が「自分に合った仕事を見つけ、人生をより楽しく豊かにすることである」と考えています。
豊橋創造大学生の就業力の向上のためには、本手法を効果的に活用いただけるよう支援します。学校教育は年間計画に基づいて一定の時数の中で教育を行なっています。教育効果を上げるためには、事前・事後の指導が重要です。
本コースを通じて教育効果の向上に役立つことを期待します。

メンタルタフネスアセスメントとは

メンタルタフネスアセスメントとは、個々人の能力（就業力等）を評価する手法の一つです。学生のメンタルタフネス（能力・資質）が、就業後どのように発揮されるかを事前に発見・予測する手法です。

メンタルタフネスアセスメントの定義

メンタルタフネスアセスメントとは、個人のメンタルタフネス（潜在能力・資質）が、外面に観察しやすい行動として現れる状況を、心理学的に設計された数種類の演習課題を使ってつくり出し、複数の評定者が、一定の行動観察技法に基づいて、行動を観察・記録し、評定する手法です。

メンタルタフネスアセスメントを構成する要素

メンタルタフネスアセスメントを構成する要素は、次の３つです。
(1) 評定要件（評定する項目：Dimension）
(2) 演習課題（行動を観察する状況設定：Exercise）
(3) 評定者（スキルを評定する人：Assessor）

メンタルタフネスアセスメントの活用目的

メンタルタフネスアセスメントを活用する目的は、「就業力の強化」です。
具体的には、次の通りです。
(1) 育成・能力開発：学生（参加者）相互の啓発と就業力開発。
(2) 学生を就業先への推薦・就業支援の選抜を行なう際の基礎データ。
(3) 適性・特性診断：能力の特性診断、適合性認知。

評定要件の定義と必要性

本コースにおける評定要件は、豊橋創造大学メンタルタフネス要素として次の通りとします。

１．　イニシアティブ（Initiative ）
率先して行動し、より高いレベルで活動する能力
（組織は、状況に適応するだけではなく、他に先んじて自発的・積極的に行動する気力・活力のある人を求める。）

２．　バイタリティ（Energy）
独自の発想を展開し、斬新なアイデアに結びつける能力
（組織は、常識や経験の枠にとらわれず、多様な視点から新しい考え方や解決策を考え、進んで提供する人を求める）

３．　ストレス耐性（Stress Tolerance）
種々の圧迫や反対の中でも、安定して課題をやり遂げる能力
（組織は、打たれ強い人を求める。多少頭が良くても、自分の思い通りにならない時に、すぐに心が折れたり、すねたり、駄々をこねるようでは、就業に耐えることができない。思い通りにならない時に、自分を失わず、辛さに耐え、前向きに乗り越えて行くことが出来る人を求める）

４．　自主独立性（Independence）
他に依存することなく、自己の信念に基づいて行動する能力
（組織は、上司の指示に従うだけでなく、進言し進んで補佐・代行するなどの主体性を発揮する人を求める）

５．　感　受　性（Sensitivity）
人の気持ちや、状況の変化を鋭敏に察知する能力
（組織は、接する人たちの気持ちや期待、状況のニーズとその変化を敏捷に感じ取り、配慮できる人を求める）

６．　影　響　力（Influence）
個人または集団に対して、目指す方向や方針を示して働きかけ、課題達成に導き、影響を与えていく能力
（組織は、個人または集団を達成すべき目標の方向に動かし、自分の考え方や進め方を受容させ、成果に結びつけることのできる人を求める）

7. 説　得　力（Persuasiveness　Communication ）

自己の論点を整理し、確信をもって説き相手の納得を求める能力

（組織は、自分の主張や論点を理解させ、相手の同意や納得を得るために熱意をもって訴えることのできる人を求める）

8. 適　応　力（Adaptability）

状況や相手の変化に応じて、適宜に行動する能力

（組織は、状況の変転や、相手の動きに応じて、自らの考えや言動をタイムリーに修正し、融通性の高い行動をとる人を求める）

9. 情報把握力（Comprehension Skill）

情報を正しく、早く、広く、とらえる能力

（組織は、各方面の発信する情報の趣旨を正確かつ速やかに理解し、広く全体情報を包括して認識する人を求める）

10. 分析策定力（Analysis・Generating）

情報を吟味し、状況や課題を明確にする能力

（組織は、情報をよく吟味し、問題やさまざまな兆候を予測・発見・指摘し、問題の原因を究明して、課題を明確に示すことのできる人を求める）

11. 実行計画力（Action Planning）

自分（やチーム）の活動を実践的に設計する能力

（組織は、目標を実現するために、自分自身やメンバーの諸活動を具体的にスケジュール化し、現実的な計画・立案を行う人を求める。）

12. 成果管理力（Control）

計画・基準に則して事が運ぶように効果的に修正・確認する能力

（組織は、目標達成の過程で、自分、メンバー、システムの活動をチェックし、成果を上げているか正しく評価し、必要に応じてフォローアップを実行する人を求める）

評定要件別の行動例

1．イニシアティブ（Initiative ）	
（強） o 何事でも最初に口火を切るなど、自発的に他に先んじて行動し、発言する。 o 自分の考え方を積極的に売り込もうとする。 o 角度を変えた新しい考え方や、やり方を進んで試みる。 o 問題や必要性に気づき、先手を打って行動する。 o 他者が尻込みすることでも進んで引き受ける。	（弱） o 発言が少なく、終始受け身の立場に立つ。 o 他者から発言や行動を促されても逡巡したり、尻込みをする。 o 問題や状況の変化に対し、必要な手を打たず、後手に回る。 o 必要な時でも、変更や改善を試みようとしない。 o 必要以上のことにはチャレンジしない。
2．バイタリティ（Energy）	
（強） o 気力・活力に溢れ、はつらつとしており行動的である。 o 目標達成を目指し粘り強く頑張り続ける。 o 何事にも他に抜きんでたいという強い欲望をもち、精力的に働く。 o より高いレベルでの活動をやり抜こうとして全力を尽くす。 o 知的にも体力的にもエネルギッシュな活動を持続する。	（弱） o 動作が鈍く真剣味がない。 o やらなければならない時に、傍観者的態度をとる。 o 自分の提案が受け入れられないと、消極的になる。 o 悲観的で、あきらめが先に立つ。楽観的で、手抜きがある。 o 途中で意気ぬし、気力・活力にムラがある。
3．ストレス耐性　（Stress Tolerance）	
（強） o 時間の制約や課題の困難性の中でも安定した力を発揮する。 o 他者から受ける圧迫や反対の中でも落ち着きがあり、冷静に仕事を進める。 o 一貫してリラックスした態度を示し、状況の変化に対して動揺しない。 o 失敗や不測の事態に直面しても、立ち直りが早い。 o 余裕・ゆとりがある。	（弱） o 圧迫により業務遂行に影響を受ける。 o 他者から反対されると攻撃的になるか、または退いてしまう。 o 緊迫した状況下では、いらいらと神経質になる。 o プレッシャーを受けると、緊張しすぎたり、言動が乱れやすくなる。 o 打撃を受けると回復に時間がかかる。

4．自主独立性　（Independence）	
（強） o 他者に追随せず自己の見解を述べる。 o 自分の判断に基づき一貫した言動をとる。 o 意思決定の際、自分の納得できる根拠を追究する。 o 建設的な批評眼をもっている。 o どんな時でも、イエス・ノーをハッキリ打ち出し、上司に対して自信をもって進言する。	（弱） o 自ら進んでやるのではなく、他者から言われてやる。 o 他者の意見に振り回され、日和見的・迎合的・追随的態度をとる。 o 他者の提案は何でもそのまま受け入れる。 o 反対意見や圧迫があると、すぐに自分の意見や主張を引っ込めて責任を回避する。 o 基準を示されないと動けない。
5．感　受　性　（Sensitivity）	
（強） o 他者の立場や状況を尊重し、支援し、親切・丁寧に面倒を見る。 o 他者の気持ちや欲求を察知し、共感的・受容的に受け止める。 o 相手の反応に注意し、自分が与える影響を感じ取る（目が行き届く）。 o 場のニーズや雰囲気を察し、配慮ある行動をとる（勘が良く、気が利く）。	（弱） o 自分の都合のみを考え、人の立場や気持ちに配慮しない（無神経）。 o 自分の価値観や解釈・評価などを指示・命令調で押しつける（独断・独善）。 o 他者の行動や発言を遮ったり、無視したりする。 o 自分のとる行動の及ぼす影響に、気づかない（鈍感）。
6．影　響　力　（Influence）	
（強） o 個々の異なる見解を目標に向かって結集させるべく、グループに働きかけてゴールに導く o 困難な事態や意見の対立に直面した時、合意に達するよう懸命に働きかける。 o 積極的に提案したり、説得したりして、目的に向かって相手や集団を動かす。 o 議論を展開したり、まとめたりする上で中心的な役割を果たす。 o 目的や計画を示し、相手の理解と納得を得る。	（弱） o 議論に水をさし、皆にやる気をなくさせてしまう。 o 自分一人が発言するため、他の人達があまり考えなくなる。独善的に進める。 o 場当たり的な発言で、グループの課題（目標）達成に混乱を招く。 o 旗振りはするが、中身がなく、メンバーがついてこない。 o 錯綜した議論を整理できない。

7．説　得　力　（Persuasiveness）	
（強） o 自分の主張や論点を、適切な理由・事例を述べて、わかりやすく説明する。 o 自分のアイデアを体系的に示し、自分の思う方向に引きつけ、同意や受容を得る。 o 課題の意図や方針を踏まえて、対立する意見に誠意をもって対応する。 o 語調や視線が自信を伝え、納得を得ようとする強い意志を示す。 o 論点の背景や論拠の説明に筋道が通り、理解しやすい。	（弱） o 論点の絞り込みが甘く、相手に理解されにくい。論理性が乏しい。 o 反対に遭うと再度考えを売り込めず、単発的な発言で終わってしまう。 o 自分の考えやアイデアを未整理のまま発言し、訴求力を欠く。 o 説得しようとする気持ちは強いが内容が伴わない。 o 淡々と説明し、熱意が伝わらない。
8．適　応　力（Adaptability）	
（強） o 状況の変化に自然に溶け込み、自在にふるまう。 o 相手の出方や状況に応じて臨機に多彩なアプローチをとる。 o 膠着状態になる前に、弾力的に軌道修正を図る。 o 未経験の課題に対しても、物怖じせず、スムーズに行動する。	（弱） o 新しい人間関係では構えてしまい、言動がぎこちなくなる。 o 状況の変化や新しいやり方を受け入れず、かたくなな態度をとり続ける。 o 事が思いどおりに運ばないと、投げやりな態度になる。 o 自分が納得するまで、行動を開始しない。

9．情報把握力（Comprehension Skill）	
（強） o 文章や会話の中から要点を的確に把握する。 o 文章や資料から、主旨・重要なデータを素早く読み取る。 o 見聞きした情報を正確に記憶する。 o 言葉の背後にある意味をよく理解する。	（弱） o 文章や会話の内容を誤解したり、漏らしたりする。 o 主旨や概要を理解するまでに時間がかかりすぎる。 o 部分情報に目を奪われて特定の情報しかつかめない。 o 自分の考えのみに気を取られて、他者のもっている情報への関心が薄い。

10．分析策定力（Analysis　Generating）	
（強） o 事実や手元情報を整理して、問題点を明確にする。 o 状況を論理的に吟味して、取り組むべき課題を設定する。 o 現状のさまざまな兆候から、将来起こりうる問題を認知し、予測する。 o 事実・手元情報をベースに課題の根拠を明らかにする。 o 多面的・実践的な対策を講ずる。 o 対策の効果性・実現性を検討し、評価する。 o 事態を予測し、必要な予防方法を講ずる。 o 公平な立場に立ち、妥当案を客観的に選択する。	（弱） o 先入観や偏見で決めつける。 o 気合と経験則に頼り、取り組むべき課題が明確にならない。 o 根拠を探るよりも結論に飛躍する。 o 現状の対応にとらわれ、先々起こりうる問題やリスクへ関心を払わない。 o 次善の策や代替案を考えず、通り一遍の対応になる。 o 現実性を考えず、原則論・机上の空論になる。 o 将来起こりうる影響に気づかず、事後対策を考えない。 o 経験則だけで解決策を考える。

11．実行計画力（Action Planning）	
（強） o 手順・段取りが合理的で無理がない。 o リスクの回避策や対応策を常に考えた実施計画を立てる。 o 内外の状況を考慮し、優先順位をつけて計画を練る。 o 目標レベルは、自己と集団の能力を考慮しており実行可能である。	（弱） o 活動内容と時間配分がアンバランスで、無理や無駄がある。 o 目先の事柄にとらわれて、重要度や緊急度を考慮しない。 o 思いつきで指示を出し、実施を急ぐ。 o チームの実行能力を考慮しない机上のプランとなり、現実味が薄い。

12．成果管理力　（Control）	
（強） o 進行状況を確認し、逸脱や未達の是正を図る。 o 達成した仕事やその成果を正しく見届ける。 o 自分の下した意思決定や行動に対して最後まで責任をもつ。 o 基準や規則からの逸脱を適宜指摘し、成果の確保に努める。	（弱） o 進行度合いを確認せず、是正・修正すべきことをそのまま見過ごす。 o 成果や結果のみを重視し、仕事のやり方やプロセスを評価しない。 o 期日管理や報告の意識が乏しく、言いっ放し、やりっ放しになる。 o 何もかも細かく統制しすぎる。

演習課題

演習課題は、行動を観察する状況設定です。
状況設定は、次の４つとします。
①会議など集団で議論する場面の状況
②会議などで発表（プレゼンテーション）する場面の状況
③個人で意思決定する場面の状況
④１対１で面談する場面の状況

別添「メンタルタフネスアセスメント演習課題」参照。

GD①

演習の観察ポイント　グループ討議参考例

チェックポイント	顕著に見られる事象	行動傾向からの評価例	
		＋	－
入室の仕方	歩き方：力強い場合	活動性、執着性	
	着席する態度：落ち着かない		（ストレス耐性）
準備作業	ガイドを聞かずにシートを読む	活動性	問題形成力、（ストレス耐性）
	アンダーラインを引く	コントロール、情報把握力	
	カリカリとメモをとる		（感受性）
	周囲を気にする		（ストレス耐性、）活動性
	リラックスしている	（ストレス耐性）	
討議開始	口火を切る	活動性	
	口火を切っただけに終わる		問題形成力、段取り力パートナーシップ
	進め方や時間配分を提案	問題形成力、段取り力、コントロール	
	進め方だけで終わる場合		原因究明力、執着性
討議進行	議論の流れへの貢献	パートナーシップ、情報把握力	
	議論の内容面のフォロー	情報把握力、問題形成力、原因究明力、コントロール	
アプローチ	相づちばかり	パートナーシップ	執着性
	とっさの反応が得意	活動性、パートナーシップ、情報把握力、改善力	
	全体の流れに反応	情報把握力、問題形成力、パートナーシップ	
	流れを止めてまで自己主張する	執着性、段取り力、	パートナーシップ
収束	討議をまとめる（内容を伴う場合）	パートナーシップ、問題形成力、原因究明力、段取り力	
	内容面の伴わないまとめ	コントロール	情報把握力、問題形成力

GD②

対人交流	交流感をもち、会話が円滑	説得力、パートナーシップ、情報把握力	
	対人慣れしている	パートナーシップ	
	真摯に傾聴し肯定的に接する	パートナーシップ、（ストレス耐性）、情報把握力	
	ひたすら情に訴える（熱心、忠実、誠実、不器用）	活動性、パートナーシップ	問題形成力
	攻めっ気が強い	執着性	パートナーシップ
	自分の思いどおりに進めたい	執着性、活動性	パートナーシップ
	頭ごなしに決めつける	執着性、	説得力、問題形成力、原因追求力、改善力
	明快に言い切る	活動性	
論理展開	自説を主張し話題に広がりがある	改善力	
	周辺状況を確認し明快さを欠く	情報把握力、問題形成力、コントロール	執着性
	問題点を把握していない		情報把握力、問題形成力
	問題点を理路整然と指摘する	情報把握力、問題形成力、	
	論理的に相手の逃げ道をふさぐ	問題形成力、原因追求力	説得力
	相手の意見を聞き出す	説得力	
	話し合いの方向性を見いだす	問題形成力、段取り力	
	原因究明より対策先行する	問題形成力	原因究明力
	基準、手続きを重視する	コントロール（組織基準に言及：原因究明力）（立場の説明に注力：問題形成力）	改善力（自説の上張なし：執着性）
	評価的なアプローチ	段取り力、原因究明力	（パートナーシップ、改善力）

IS①

演習の観察ポイント　面接演習参考例

チェックポイント	顕著に見られる事象	行動傾向からの評価例 ＋	行動傾向からの評価例 －
入室の仕方	礼儀正しい態度	パートナーシップ（社交辞令の場合あり）	
着席の仕方	用心深く慎重に座る、または指示があるまで待つ	パートナーシップ	
	指示がなくても自分から座る（自負心が強い）	活動性、問題形成力	
	落ち着きたくて早く座る		（ストレス耐性）
	役割意識が強く組織の一員を自覚	問題形成力、パートナーシップ	
	浅く腰掛ける　→謙虚、控えめ	パートナーシップ	活動性、執着性
	深く腰掛ける　→自信家、主張性が高い	活動性、（ストレス耐性）、コントロール	
導入	緊張感からゆとりがない（すぐに相手を呼ぼうとする）		（ストレス耐性）
	物おじせず堂々とする	活動性、（ストレス耐性）	
アプローチ	世間話や趣味の話から入る（雰囲気づくり）	パートナーシップ	
	前置きなしに本題に入る	執着性	パートナーシップ、段取り力
	様子をうかがい、ズバリと言い切らない		執着性、問題形成力、
	問題を把握していても様子をうかがっている	原因究明力	活動性、執着性、問題形成力（葛藤回避：ストレス耐性）
	一方的にまくし立ててしゃべる	活動性、執着性	説得力、（ストレス耐性）
態度・表情	寡黙に迫る、悠然としている	（ストレス耐性）活動性	
	下向きの視線でぼそぼそ話す（自信がなく対人対応が苦手）		活動性、説得力、問題形成力

IS②

対人交流	交流感が高く、会話が円滑	説得力、情報把握力	
	対人慣れしている	（ストレス耐性）パートナーシップ	
	真摯に傾聴し肯定的に接する	パートナーシップ、情報把握力	
	ひたすら情に訴える（熱心、忠実、誠実、不器用）	説得力、パートナーシップ	改善力、問題形成力、原因究明力、段取り力
	攻めっ気が強い	執着性、	パートナーシップ
	自分の思いどおりに進めたい	執着性	パートナーシップ
	頭ごなしに決めつける		説得力、問題形成力、原因究明力、段取り力、改善力
	明快に言い切る	活動性、問題形成力	
論理展開	自説を主張し話題に広がりがある	説得力、改善力、執着性	
	部下の状況を確認し明快さを欠く	情報把握力、問題形成力	執着性、説得力、コントロール
	問題点を把握していない		情報把握力、問題形成力
	問題点を理路整然と指摘する	情報把握力、問題形成力	
	論理的に相手の逃げ道をふさぐ	問題形成力	説得力、
	相手の意見を聞き出す	説得力、パートナーシップ	
	話し合いの方向性を見いだす	説得力、段取り力	
	原因究明より対策を先行する	執着性	原因究明力
	基準、手続きを重視する	コントロール	改善力
	評価的なアプローチ（統制的）	コントロール、問題形成力	パートナーシップ、改善力

IS③

質問のしかた	状況を把握する	情報把握力、問題形成力	
	意図的に誘導する	コントロール、執着性	パートナーシップ、改善力
	単発で散発的、または場当たり的（切り返しに臨機応変さがない）		パートナーシップ、説得力、問題形成力、段取り力、改善力
	体系的に質問をする	情報把握力、段取り力、問題形成力	
反論に対する対応	ひるまず立ち向かう	（ストレス耐性、）執着性	
	心情配慮が不足する		説得力
	かたくなに主張する	執着性	パートナーシップ
	逃げ腰で対立を避ける		（ストレス耐性、）活動性
	自己責任を回避する		活動性
	批判をかわし、話をすり替える	説得力	活動性
	立ち回りがうまい	パートナーシップ	執着性
	対応に行き詰まる		説得力、改善力
	早めに話を切り上げようとする		（ストレス耐性）
	相手の言いなりになる		活動性
収束の仕方	時間内に決着を図る	コントロール、説得力	
	合意形成を目指す	説得力、執着性、段取り力	
	最後まで集中力をとぎれさせない	活動性、（ストレス耐性）	
	相手が根負けする（うんざりする）	執着性	パートンジャーシップ
	相手に意見を求める	説得力、パートナーシップ	
	自分から提案する	活動性、段取り力	
	話をとりまとめて確認する	説得力、情報把握力、コントロール、執着性	

平成２２年度に文部科学省より「大学生の就業力育成支援事業」の採択を受けた本事業のうち、地域とのつながりを学生自らが考える足掛かりとして取り組むプロジェクト演習が４月１２日の「豊橋を知る」キックオフ講演会を皮切りに本格的にスタートしている。

プロジェクト演習とは、ゼミナールごとに具体的な目標を設定したテーマを掲げ（本年度の計画総数：２２プラン)、学生自ら企画・運営・進捗管理・報告の作成といった４段階のプロセスを通して事業運営についての理解を深めるために、豊橋地域の企業様をはじめ多くの皆様のご協力を賜りながら進めているものである。

この４か月、学生たちはプロジェクト内容を企画立案し、実際に豊橋地域の企業様や地域の皆様の元を訪問しながら、計画を『成果』という形あるものにまとめていく作業に取り組んできた。今回は、これまでの活動状況や苦労したこと、今後の目標や予定などをプロジェクトチームごとに作成したスライドを用いて発表した。決められた発表時間内にいかに効率よく、分かりやすく説明するか―― プロジェクトチームの中には中間発表会を『プレゼンテーション』の模擬体験として位置づけ、スーツ着用で臨む姿も見られた。また、会場の一角にはプロジェクトの要点をまとめたポスターも掲示され、休憩時間に学生同士がプロジェクト内容について情報交換をする姿もあった。

１２月の成果発表会に向けて佳境を迎えるプロジェクト内容だけでなく、今後の学生たちの成長にも目が離せない中間発表会となった。

プロジェクト演習「中間発表会」

開催日：平成 23 年 8 月 9 日（火）

会場：豊橋創造大学　B14 教室

参加人数：情報ビジネス学部 3 年生　51 名

〃　　4 年生　4 名

教職員　32 名

持続型職業人SOZOプロジェクト

プロジェクト演習中間発表会

平成 23 年 8 月 9 日

豊橋創造大学　情報ビジネス学部

2011 年 8 月 9 日

― 情報ビジネス学部 ―

持続型職業人 SOZO プロジェクト　プロジェクト演習　中間発表会

1．順番

＜第 1 セッション＞

順番	発表時間	ゼミ名	プロジェクトテーマ
1	14:55 ～ 15:00	石田ゼミ	外食産業におけるロジスティクス・システムの研究
2	15:02 ～ 15:07	今井久ゼミ	福祉施設で紙芝居
3	15:09 ～ 15:14	今井正ゼミ	ビジネス系学生のための情報処理資格に向けた電子コンテンツの改善活動
4	15:16 ～ 15:21	五味ゼミ	認定試験に受かるための学習環境と運営
5	15:23 ～ 15:28	中野一ゼミ	会計事務所の業務内容と組織に仕組みを知る
6	15:30 ～ 15:35	中野聡ゼミ	社会的企業の実証研究
7	15:37 ～ 15:47	見目ゼミ	豊橋市内小中学校の太陽光発電システムの稼働状況調査

＜第2セッション＞

順番	発表時間	ゼミ名	プロジェクトテーマ
8	16:10 ～ 16:15	花岡ゼミ	豊橋筆プロジェクト
9	16:17 ～ 16:22	三好ゼミ	豊橋自慢企業のトップインタビュープロジェクト
10	16:24 ～ 16:29	森田ゼミ	東三河における繊維産業
11	16:31 ～ 16:36	山口ゼミ	炎の祭典支援プロジェクト
12	16:38 ～ 16:43	吉川・片岡ゼミ	東三河 Bible
13	16:45 ～ 16:55	三輪ゼミ	学食広報プロジェクト by 学食おうえん団

2．時間配分

◆ 発表時間は 1 プロジェクトあたり 5 分間とする。ただし、延長を希望したプロジェクトは 10 分間。

◆ 発表時間終了 1 分前で 1 鈴、終了で 2 鈴を鳴らす。

◆ 質疑応答はセッション毎まとめて 10 分間とする。

「外食産業におけるロジスティクス・システムの研究」

石田ゼミナール

1．プロジェクトの組織

石田研究室　山田千五　野間洋祐
　　井垣翔太　洞口貴紀

指導者　石田宏之

協力企業

・物語コーポレーション（株）
　人材開発部部長
　購買部マネージャー

・　ワルツ（株）
　外食営業部統括マネージャー

・KRS（キューソー流通システム）

2．（株）物語コーポレーションの企業概要

・創業 1949 年 12 月
・設立 1969 年 9 月
・代表者　小林佳雄
・資本金　7 億 1254 万円
・売上高　12,781 百万円
　＊グループ店舗売上高　約 225 億円（2010 年 6 月現在）
・従業員数　社員 379 名　時間制従業員 2,786 名
・出店状況　直営 91 店舗/FC106 店舗

主な事業内容：外食産業（焼肉、ラーメンおよびお好み焼レストランチェーン、専門店）の直営による経営とフランチャイズチェーン展開

3．プロジェクトの背景と目的

＜背景＞

学生の主体的な活動（プロジェクト活動）を通して、コミュニケーション力や協調性を養成するとともに、各期はじめに実施するメンタルタフネス講座での背景や理論について理解を深化させる。また ICT（Information Communication Technology）能力の向上や卒業生ネットワークの構築を進める。それらを通して学生の就業力を向上し、就職状況の改善を目標とする。

この補助事業を請け、学内に「持続型職業人プロジェクト」を立ち上げて事業を推進する。

＜目的＞

物語コーポレーションの各店舗への商品供給（物流）の実態を調査することによりロジスティクス・システムの役割と課題を学び、プロジェクトを通して、要約の仕方、メモの取り方、テーマの進め方、問題発見能力、分析力、理解力などを習得するとともに、相手先との交渉、ヒアリング、施設見学などを通してコミュニケーション能力、あいさつ、態度などの接客能力等の社会人基礎能力を養う。

4．プロジェクトの内容

・ロジスティクス・システムの研修
・相手企業への依頼内容検討
・相手企業へのヒアリング実施（相手先の現状と問題点の洗い出し）
・物流拠点の機能に関する研修と施設見学
・物語コーポレーションのロジスティクス・システムの整理と不足事項の検討
・プロジェクトの成果の検証とまとめ

5．プロジェクトの現状報告

・物語コーポレーションおよびワルツの企業概要の調査
・物語コーポレーション物流概要の調査
・物語コーポレーションが委託されている
・ワルツへの施設見学
・要約およびメモの取り方の練習
・ロジスティクスについて学習

「福祉施設で紙芝居」

今井久ゼミナール

1、概　要

私たちのゼミでは、福祉施設に訪問し、ボランティア活動を行うことになった。その背景として求人雇用とのミスマッチがある。

介護福祉の仕事を理解することと福祉施設が今必要としている事を理解する上で、施設に訪問する。

2、プロジェクトの内容

福祉施設を訪問し、紙芝居のボランティア活動を行うために、毎週木曜日の 5 限に図書館 3 階の特別講義室にて練習を行った。

福祉施設に訪問し、ボランティア活動をするためにアポイントメントを取り事前訪問を行った上で活動日などを決定した。

紙芝居の項目

①かさ地蔵　・・・　天野
②けちべえさん　・・・　竹下
③かちかち山　・・・　芝崎
④ぼたもちを食った仏様　・・・　吉川
⑤シンデレラ　・・・　全員
⑥わらしべ長者　・・・　今井久先生

3、終わりに

福祉施設に初めて訪問しどのような施設なのかが分かった。お年寄りとのコミュニケーションの難しさを実感した。福祉や介護士の仕事を少し知ることができた。

ビジネス系学生のための情報処理資格に向けた電子コンテンツの改善活動

1. プロジェクトの組織

プロジェクトの組織は次のようになる。特定非営利活動法人インターネットラーニングアカデミー　事務局　佐藤雅一、広島国際大学　工学部　情報通信学科　助教　越智敏、豊橋創造大学情報ビジネス学部　キャリアデザイン学科　教授　今井正文、3年　西山拓磨、木村翔太、4年　小倉巧夢、桧野啓右、井本陣崇、白井雅也、　高須健太

2.プロジェクトの背景と目的

2.1プロジェクトの背景

CompTIA Strata 認定シリーズは以下の社会人もしくは学生などを対象に作られた IT に関する基本となる知識、スキルを認定するプログラムである。

・IT に関係する営業職種の方

・新たに IT 関連の職務に就かれる方

・IT 関連の就職を希望される学生

CompTIA　Strata は自身が使用する PC の管理やメンテナンスなどを中心に問題が構成されている。IT スキル育成のファーストステップとして活用できる。

2.2　プロジェクトの目的

このプロジェクトはビジネス系学生のための情報処理資格である CompTIA　Strata IT Fundamentals に向けた電子コンテンツの改善活動を行う。このような活動を通じて情報系の学習方法を学ぶとともにそれを支える事業や技術を体験する。

3.プロジェクト内容

プロジェクトの内容は、ILA（internet learning academy）から配布予定である電子コンテンツのテストおよび開発活動に参加する。電子コンテンツは ipad に展開が予定されており、今回貸りされた ipad を用いてコンテンツ(pdf,ppt)のテスト、報告、改善のほかに、可能ならば小テストシステムの開発活動に携わっていく。このような活動を通じてコンテンツ事業に関しての勉強方法を学んでいく。

4.プロジェクトの現状報告

プロジェクト開始当初は広島国際大学側から CompTIA の電子コンテンツデータを受け取り PDF 化し、ipad で閲覧できるようにした。さらに広島国際大学側の作業要望を確認し、PDF 教材の修正を行った。PDF 教材を使用しての模擬授業を行う等しながら、電子コンテンツの改善を行いつつ、このような作業を通じての情報系の勉強方法を学んでいる。電子教材の一部を図 4.1、修正コメントを図 4.2 に示す。

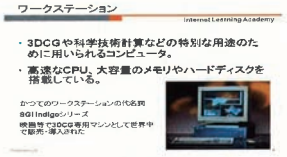


図 4.1　電子教材の一部

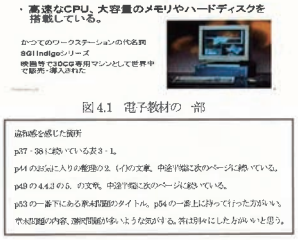

違和感を感じた箇所
p37・38に続いている表3・1。
p44のおなじに入りの概念の2（イ）の文章。中途半端に次のページに続いている。
p49の4.4.2の5．の文章。中途半端に次のページに続いている。
p53の一番下にある教材関係のタイトル。p54の一番上に詰って行った方がいい。
章末問題の内容、選択問題が多いような気がする。答えがわかりにくい方がいいと思う。

図 4.2　修正コメントデータの一部

5.今後のスケジュール

今後はもう一つ電子コンテンツの ppt 教材のテスト、報告、改善を行っていく予定である。実際に開発していく予定である。　また、moodle を利用し小テストやクイズ等を作成していく予定である。Moodle の例を図 5.1 に示す。

図 5.1　moodle の例

認定試験に受かるための学習環境と運営

情報ビジネス学部　キャリアデザイン学科
五味プロジェクト
中村憲美　平井千瑛

診療情報管理士とは？

診療情報管理士とは、診療記録および診療情報を適切に管理し、そこに含まれる情報を活用することにより、医療の安全管理、質の向上および病院の経営管理に寄与する専門的な職業です（図１）。[1]

図１：診療情報管理士関連テキスト

目的

・診療情報管理士認定試験の合格率を上げる。

・学習効果を高めるため、CBT を構築し、パソコンで模擬試験を受けられるようにする。

・近隣医療機関や OB/OG との良好な関係を構築する。

内容

学外も含め、自主勉強会と対策講座の企画運営を行ない、常にパソコン上で模擬試験を受けられる環境も構築する。また、OB/OG 訪問を行ない、就職活動に役立つ知識の修得や就職先などの開拓も行なう。

現状報告

・問題集のデジタル化を願む会社を選定するため、スキャンサービスを行っている企業の具体的なサービスを Excel にまとめました。

・問題集のデジタル化を、スナップブックという会社にお願いしました。

・認定試験対策講座の企画運営は、日程と案内作成、教室確保までできました。

・自主勉強会の企画運営は、ML（メーリングリストといい、参加しているメンバー全員にメールが配信されるシステム）で試験を受ける人数を調査中です。実施日程決めと案内作成、教室確保はできていません。

・OB/OG 訪問は、6月7日（火）に元町病院へ訪問しました。あと2件ほど訪問する予定です。訪問先は、刈谷豊田総合病院と可知病院を予定しています。

・OB 訪問の報告書を完成させました。

・ゼミ内の中間報告を完成させました。

・中間発表会の資料作りを完成させました。

今後のスケジュール

日程	内容（予定）
7月 ↓ 2月	・自主勉強会の日程を決定する。 ・CBT を稼働をさせる。 ・認定試験対策講座のポスター作り。 ・学外と学内にポスターを貼る。 ・自主勉強会、認定試験対策講座を実施する。

参考文献

1）日本診療情報管理士会 Web サイト　http://www.kanrishikai.jp/first.html（11/07/29）

プロジェクト演習紹介　豊橋創造大学情報ビジネス学部キャリアデザイン学科

中野一豊ゼミナール　3年

会計事務所の業務内容と組織に仕組みを知る

1．目　的

企業機関や会計事務所さらに会社の事務職への就業を考えると会計の理解は基本である。そのために簿記検定問題を解き、弥生会計でデータ入力し実際の会計業務に近い体験をする。その上で、会計事務所を訪問し、その実態を知る。

2．　プロジェクトの進め方

（1）会計事務を知る上で、欠かせないのが簿記の基礎知識である。そこで、日商簿記検定試験３級の問題集を解いてみる。

（2）会計業務に近い体験をするために、C33 教室で、教育用ソフト弥生会計を使い取引例のデータを入力していく。

（3）データをプリントアウトし、決算書をはじめ仕訳日計表、総勘定元帳、現金出納帳など補助元帳をゼミ生同士でチェックする。

（4）入力したデータのミスを発見し、修正し再度（3）の資料をプリントアウトする。

（5）以上の体験をもとに、会計事務所を訪問し、公認会計士、税理士の仕事がどんなものか質問を通じ理解する。小畑公認会計士事務所を７月 18 日（月）に訪問した。

3　知り得たこと

３－１　会計事務所を訪問して

①会計事務所を経営している所長さんの強い信念が事務所発展の基盤となっている。

特に、地方で展開する場合、都市にはない魅力ある事務所の環境は当然の事、関与先との強い信頼と信用で長くお付き合いが続く事を知った。

②関与先の事業承継問題まで考慮して、業務内容も主要な監査、税務にとどまらずソフトウェアの販売と初期指導、生命保険の指導業務まで拡大しているとの事。広く浅くでも良いから常に関与先への配慮を怠らない姿勢を感じた。

③会計に関連した就業先を考えるとき、最低限日商簿記検定試験３級、２級に合格しておくべきだとの示唆を得た。

３－２　今後のプロジェクト演習ですること

①取引の仕訳ができるよう修練する。

②基本的な試算表、精算表の作成を完全にする。

③貸借対照表、損益計算書という財務諸表の作成に精通する。

④伝票会計になれる。

⑤弥生会計の操作に慣れ、取引例を自らの理解のもと、データ入力し決算に必要な資料を入手できるようにする。

4．結　論

プロジェクト演習も、まだ始まったばかりで、ゼミ生一同力不足を感じている。

ただ、会計事務所への訪問といった日常経験を積んだ事は、３－２の実力を一層向上するよう努力したい。

社会的企業の実証研究

1. プロジェクト概要

(1) プロジェクト名　社会的企業(および社会的経済)の実証研究。

(2) 社会的企業の実証研究　社会的企業(social enterprise)――広義の概念としては(協同・共済組合などを含む)社会的経済(social economy)――は、利潤獲得を第一義的目的とせず、環境問題や貧困問題などの社会的問題の解決と社会貢献を主要目的とする企業活動を指す。その一部は長い伝統をもつが、欧米社会における動向をも背景に、多様な社会的企業が東三河および三遠南信地域に設立されてきた。このプロジェクトでは、内外の動向に関する理解を踏まえ、特定企業の経営組織と活動を検証、その可能性と課題を探る。

⇒ このテーマは、ゼミ共通テーマ「欧米における社会的(市場)経済」と連動している。

(3) プロジェクトメンバー　実地調査は、希望により男女別(3名&2名)グループを中心に行うことにした。

2. 実施計画と終了部分

【終了および一部終了部分】

(1)(タスク No. 0) 作業時間会計 ・・・ 作業過多にならないよう、中野(豊)ゼミでは各メンバーの作業時間会計を計算、労働力の割り振りを行っている。

(2)(T1) テキスト輪読①/ 社会的企業とは何か? ・・・ テキストの輪読(2-3 回)。テキストは、谷本寛治『ソーシャル・エンタープライズ―社会的企業の台頭』中央経済社 2006 年；斎藤 槙『社会起業家―社会責任ビジネスの新しい潮流』岩波新書 2004 年など。社会的企業の概念と類型の学習。

(3)(T2) SENA 第一回起業報告会参加 ・・・ 5 月 22 日(日)、本学教員が審査委員を務める SENA(三遠南信地域連携ビジョン推進会議)の起業報告会に参加。状況理解と実証研究対象企業の検討を目的とした。

(4)(T3) 社会的企業のリストアップ(三遠南信地域) ・・・ 社会的企業の形態および地域企業のリストアップ。HP を用いて行い、①SENA 登録および協力企業と団体(東三河、遠州、南信州の地域および形態別)、および、②それ以外の企業と団体のリストを作成。これらのリストは、包括的ではない。

(5)(T4) 実証研究対象企業の特定と照会 ・・・ 学生の希望により、豊橋市内の NPO 法人 WAC(東三河障がい者しごとセンター)およびサーラコーポレーションの社会貢献事業を研究対象(第一希望)とすることに決定。前者は片岡先生の紹介、後者は、キャリアセンターの支援を受け、人事戦略部長草柳氏に総務部長小林氏を紹介していただいた。

(6)(T5) 第 1 回事例研究 ・・・ 8 月 4 日にサーラコーポレーション総務部にてインタビューを予定。

【秋学期の作業計画】

(7) 実施計画予定 ・・・ これからの作業計画。

・第 2 回事例研究 ・・・ 収集資料とインタビューの分析、第 2 回事例研究、収集資料とインタビューの分析、(必要に応じ)第 3 回事例研究。

・テキスト輪読②/ 社会的企業と CSR ・・・ 海外と国内の社会的企業および CSR(企業の社会的責任)の考察。事例研究を、一般的枠組みに位置づける。

・論文の作成 ・・・ テキストと事例研究から論文を分担作成。

・研究成果の還元 ・・・ プロジェクトセミナー研究発表会での報告。完成論文は、調査にご協力いただいた企業と団体に提出。

中野　聡ゼミ
小野田　好輝・河村　浩矢・神島　健作
田邊　有希奈・山崎　智香子

豊橋市内小中学校の太陽光発電システムの稼働状況調査

見目ゼミナール　杉浦克希　杉原秀俊　田代和之

1. はじめに

石油・石炭などの化石燃料は残り数十年で枯渇してしまうため、再生可能エネルギーの利用を促進する必要がある。その中でも太陽光発電は、無限にある太陽の光エネルギーを利用するもので、家庭にも設置しやすいシステムであるため、私達の生活には一番身近なものである。このクリーンな次世代エネルギーの太陽光発電について、調査・研究を行う。

2. 活動の目的

太陽光発電は、天候、日射の強さ、設置方法、日陰の影響（障害物・ビル）などによって発電量が大きく異なる。メーカーにより、その発電性能に差が生じることもある。設備自体は可動部がほとんどないためにメンテナンスもほとんど必要はないが、パワーコンディショナーは10年単位で交換が必要となる。一方で、1年以内の故障率が10%以上との報告もある。こうしたことから、発電に関する基礎データの長期収集・分析が必要である。

豊橋市では、平成22年3月30日に市内全小中学校74校に太陽光発電設備の設置が完了した。

これらのシステムを対象に、太陽電池のメーカー、発電量、設置方角、大きさなどの基礎的な情報を収集するとともに、発電に関するデータを収集・分析する。

次に、収集した情報を生かし、次世代を担う学生と児童のエネルギー・環境問題への意識を高める環境教育コンテンツの開発に取り組む。

3. 小中学校への導入システム

これまでに、豊橋市内にある羽田中学校、吉田方中学校、豊城中学校の3校を訪問し、システムを見学した。図1にはそれらシステムの外観を示す。3校とも太陽電池メーカーは Kyocera であり、またパネルが設置方位は南であった。しかし、発電容量には違いがあり、また太陽電池パネルの枚数、パネルの取り付け角度などにも違いがみられた。

また、豊城中学校および吉田方中学校では発電量がパソコンにより計測されていたが（図2）、羽田中学校では計測されてないとのことであった。

4. 今後の予定

今後、発電量データを収集し、それらのデータを分析して、実際に設置されたシステムがメーカーの提示した発電量を達成しているかどうか、また、方位・角度、日陰などが発電量に影響を与えているのかどうかを検討する。また、小中学校の環境教育の授業を見学し、教育コンテンツの開発への取り組みを検討する。

図1　太陽光発電の導入例
（上：豊橋市立羽田中学校、
中：豊橋市立豊城中学校、下：豊橋市立吉田方中学校）

図2　太陽光発電の計測システムの例

豊橋筆プロジェクト

～伝統工芸品の普及と地域の活性化を目指して～

花岡ゼミ：大坪孝嘉　大堀章吾　原田敏幸
杉浦史彦　古田和也

1．プロジェクトの概要

豊橋筆は書道用高級筆の分野で日本一のシェアを持る豊橋の地場産業である。しかし、豊橋市民ですら、この江戸時代から続く伝統工芸を認知している人は少ない。本プロジェクトは、この豊橋の伝統工芸である豊橋筆の幅広い普及と地域の活性化に向けた展開として、大学生によるアイデアの創出、商品企画及びPR活動を通じて地域の活性化を図ることを目的とする。

豊橋筆

2.　プロジェクトの内容

① 豊橋筆（お土産用ミニストラップ）の商品企画
- 既存商品（ミニストラップ）の製造工程を学ぶ
- 市場調査
- 商品開発（試作品製作、販路開拓、プロモーション）

② 豊橋筆の普及・PR活動を通じた地域の活性化
1. 地元企業や団体との連携によるイベントの実施
2. HPやメディア等における情報発信

ミニストラップ

筆匠神原にてミニ筆作りを学ぶ

3. プロジェクトの現状と展開

① お土産用ミニストラップ商品の企画（試作品製作）

『豊橋紹介セット（仮）』
- 観光客や市民のお土産用途を考え、パッケージに豊橋を紹介するイメージ・文章を入れる。
- 観光地の絵はがきを模して、4～5種類のパターンを作成予定
- 商品化に向けて豊橋観光コンベンション協会、商工会議所地域振興課と相談中

※画像などの使用許可（手筒花火、のんほいパーク、路面電車、カレーうどん、トヨッキー、・・・）

※豊橋市のシティプロモーションとの連動

② 豊橋筆の普及・PR活動を通じた地域の活性化

『豊橋三大学サマーカレッジチャレンジショップにおける商品販売と普及イベントの実施』
- 本プロジェクトメンバーが実行委員として参加し、販売ブース・イベント企画を運営・実施する。
- 『豊橋筆を使った書道と太鼓の競演』、『豊橋筆を使った絵手紙教室』、『手作りストラップ』などの実施

『HPの作成と情報発信』
- HP、ブログ、Twitter、Facebookなどを利用した情報発信を実施する。
- HP作成のアドバイザーとしてTwitter・Facebookを使って町おこしを実践する豊橋の社会起業家であるS.Iplant 山本智介氏に協力を依頼し、効果的な情報発信の方法を検討、実施する。

試作品

HP製作会議

4. 協力者

- 有限会社　筆匠　榊原　代表取締役　北村　泰雄　様
- 豊橋筆振興協同組合
- 豊橋観光コンベンション協会
- 商工会議所　地域振興部　地域振興課
- 豊橋三大学サマーカレッジチャレンジショップ
- S.Iplant　山本啓介　様
- 豊橋創造大学情報ビジネス学部学生有志

豊橋自慢企業のトップインタビュープロジェクト

三好ゼミ　堀江光, 宮崎康平, 大江澄南

概要：豊橋市には特色のある企業があり、その経営には企業の独自性や理念が込められている。そこで直接話を伺うことで企業の本質に迫り、企業の特色や魅力を調べる。その結果から豊橋地域の産業面での強みを明らかにすることを目的とする。本プロジェクトでは特色ある企業を訪問することで豊橋地域の強みを再確認し、それらをまとめ公表することによって豊橋地域のシティープロモーションの一助とする。そのために特色ある企業を種々の視点から調査して調査対象候補を選定する。そして、これらの企業にプロジェクトの趣旨を説明し協力頂ける企業を選出し、インタビュー活動とそのまとめを繰り返す。また、就職活動を控える学生にとっても有意義になるように、企業トップが求める人材像についても併せて調査を行う。

1. 作業スケジュール

1-1　実施の手順（作業のフロー）

本プロジェクトでは、企業のトップインタビューを繰り返し行う。そのために企業選定・訪問の承諾・訪問企業調査・インタビュー内容の検討・資料の準備などの事前準備、訪問してインタビューの実施、その後インタビューのまとめ、以上の3段階の作業を繰り返し行う。3段階の作業を以下に説明する。

1-2　事前準備作業

インターネットや地元紙から訪問企業の選定し、その後、以下の準備作業を行い、企業訪問を行う。

- 企業訪問のアポイントメント…訪問希望企業に対して学内の人的ネットワークを通して紹介いただき、企画説明とアポイントメントを得る。
- 企業調査…企業の Web ページや関連記事などインターネットから情報収集し、それをもとに意見交換を行う。訪問企業について理解を深める。
- 質問リスト作成…5項目に分けインタビューの大まかな流れを考え、詳細の原案を作成する。
  (1)経営者の人物像について(2)企業について(3)豊橋のシティープロモーションについて(4)就職活動について(5)好きなお菓
- 訪問日の段取り…当日の服装、交通手段、持ち物の確認をする。各自の役割分担の打ち合わせを行う。
- 模擬練習…質問リストを最終チェックする。そして、インタビューの練習を兼ねて、当日の行動のシミュレーションを行う。

1-3　インタビューの実施

最初に名刺交換などの挨拶を行い、プロジェクトの主旨を説明後、事前準備に用意したインタビュー内容に沿って、インタビューを行う。訪問日の役割分担は、インタビュー者1人、記録係2人とする。インタビューの記録はICレコーダーとデジカメで行う。帰宅後、記録のバックアップを行う。

1-4　まとめ作業

インタビュー後1週間で、インタビューの概要（メモ）を作成し回覧により不足を補う。その後、インタビューを通じ学んだことを所見として各自まとめる。そして、Word にて企業概要やインタビュー内容をまとめ、報告書と Web ページをインタビュー内容に基づいてまとめる。

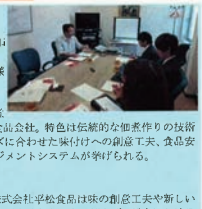
1-5　2011 年前半の活動

準備は余裕をみて3週間とし、まとめ作業は2週間として作業を進める。2011 年前半に実施した企業インタビューは2社で、以下のスケジュールであった。

訪問企業	訪問日	準備期間
㈱平松食品	6月1日	4月26日～5月30日
㈱エフエム豊橋	7月6日	6月2日～7月5日

2. インタビュー活動中間報告

2-1　株式会社平松食品



名称：株式会社平松食品
資本金：1,000 万円
設立日：昭和 63 年 7 月 25 日
インタビュー相手
：代表取締役　平松賢介様

＜会社概要＞

日本の伝統食品である佃煮作りを製造・販売している食品会社。特色は伝統的な佃煮作りの技術を継承しながら時代のニーズに合わせた味付けへの創意工夫、食品安全の確保を可能にしたマネジメントシステムが挙げられる。

＜インタビュー内容＞

今回のインタビューで、株式会社平松食品は味の創意工夫や新しい商品開発を目指していることがよくわかった。例えば、将来における日本の人口減少を起点とした販売戦略の一貫として海外市場へと進出し、海外の人に受け入れられるように、オリーブオイルに漬けた佃煮などの新しいタイプの佃煮商品開発に取り組んでいる。また、佃煮の袋詰めを瓶詰に変えるなどの長時間の持ち運びを可能にした商品開発も行っている。付加価値を高めるために海外のモンドセレクションなどのコンテストにも出品し多くの賞を獲得している。将来を見据えての販売戦略や本来の佃煮とは全く違う新しいタイプの商品の開発による購買者の獲得など様々な取り組みをしている元気企業の存在を再確認できた。

2-2　株式会社エフエム豊橋

名称：株式会社エフエム豊橋
資本金：2億5,680 万円
設立日：平成 4 年 8 月 18 日
インタビュー相手
：取締役
　統括部長　竹内宏和様

＜企業概要＞

コミュニティ局（地域放送）としては全国で3番目に開局し、中部地方として初の開局放送会社である。地域密着型の放送を目指し豊橋の経済活性化を目的としている。エリア内のラジオ媒体では№1の支持率を確保している。

＜インタビュー内容＞

FM 豊橋は公開生放送を年間 40 回以上行っている。その理由は、「イベントがあるなら、FM 豊橋」という地域活動とメディアの接点を PR する目的があるからだ。FM 豊橋は地域密着型のメディアであるので、「豊橋でラジオ局といったら FM 豊橋」ということを皆さんに知ってもらうことが大切だと言う。FM 豊橋の活動が活発であることは、地域活性化がなされていることであり、イベントの手伝いを行う、放送で盛り上げるなど、メディアと地域活動が共存することを目指している。FM 豊橋はまさに地域コミュニティ局としての存在感を放っていることを改めて知った。

プロジェクトテーマ

情報ビジネス学部　森田ゼミナール

東三河における繊維産業

繊維産業を事例とした就業研究
（プロジェクト演習中間発表会用資料）

プロジェクトの目的

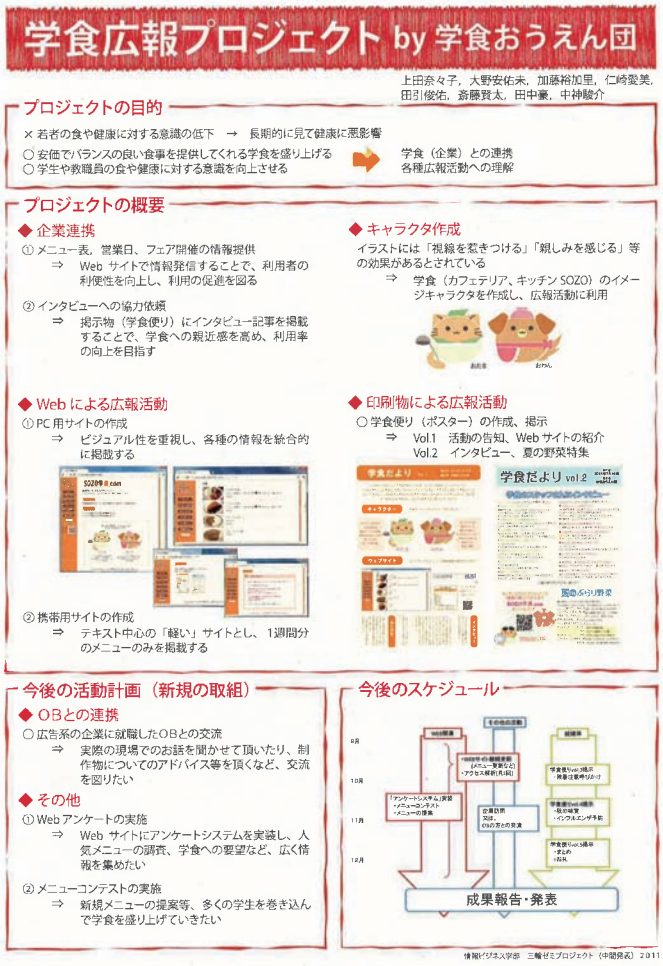
繊維産業は愛知県の伝統産業である。その産業は歴史的に衰退し、困難な状況にある。しかしそこで培われた技術や技能、経営手法は、他の産業に共通するものがあり、繊維産業を例として、産業構造を知り、社会的ありようを研究し、就業研究に役立てることを目的とする。

プロジェクトの内容

1. 繊維産業の製造工程と流通過程
2. テキスタイル製造の現場リサーチ（繊維センター見学）
3. 繊維製品の川上から川下まで
4. アパレル製品の企画と製品戦略（秋学期以降）

三河繊維センターを見学して

- 繊維製品製造における機械の見学（染色機や織機）
- 漁業用の網の張力実験
- 愛知県の繊維産業の分布



東三河 Bible

吉川・片岡ゼミ

0.プロジェクトメンバー

宇藤大輔、入江純平、原田和哉、佐野涼平、早川明史

1.はじめに

プロジェクトは複数人で共同作業を行うのが一般的である。

プロジェクトを行っていると必ず、どこかで遅延が起きたり、何かしらのトラブルがおきる事は当然の事であり、一度は経験した事のある話である。では、予め起きるであろうと分かっている事を未然に防ぐにはどうすればいいのか。

我々は完成度の高いプロジェクトにするにあたって、必要不可欠なものは、チームワークの重要性と考える。その一つとしてプロジェクトメンバーとのコミュニケーションが挙げられる。では、これを高めるには何をどうすればいいのかを模索し、HP 作成というプロジェクトを通しながら実際に体験する事にした。

2.プロジェクト内容

- 東三河の観光名所や魅力を HP にまとめる。
  実際に画面越しの情報だけを頼りにせず、チーム内で数人がいくつかのお店や、場所へ行き、自分達で体験をしていく。
- どのようにすれば完成度の高い HP が作成できるのかを考えながら互いに作業確認しながら行う。
- HP 作成を請け負っている企業に企業見学し、実際に話を聞く。

3.考察

プロジェクトを実施していくにあたり、実際に HP 作成を請け負っている企業を見学し、話を聞いてきた。HP 作成はこちら側で行うものでなく、依頼者の注文に従って、完成したものを見せ、注文を受けの繰り返しでよりよい HP を作成していく。仕事を請け負った企業だけで作業を行っていくものでなく、依頼者と話合い、連携をとりながら、完成させていく。

我々は当初 HP 作成にあたり、これらを実施しておらず、各自の作業は任せきりで行っていた。結果、まとめの作業に入る際に様々なトラブルが発生し、そこで作業がとまってしまった。企業見学後、一度各自の作業を全員でレイアウトなどを確認しあい、修正や訂正を行った。

企業見学で学んだ事を活かし、皆会話をする機会が多くなった。一人一人が積極的に相談等を行う様になり、作業確認を小まめに行う事が増えた。メンバー同士がコミュニケーションをとり始め、チームワークは高まり始め、作業も効率よく進むようになってきた。

4.まとめ

一人一人の作業がたとえ違っても、最後に辿りつく目的は一緒である以上、作業を行う段階から連携をとっていかなくては、完成するにあたりばらばらなものができてしまう。これではよいプロジェクトを完成させる事はできない。コミュニケーションとはただ単に、作業の確認を行うだけではなく、プロジェクトメンバー同士の小さな会話から連携が生まれてくるものだと感じた。

本学では就職後数年での安易な離職や早期退職を防ぐために、資格取得支援や専門基礎教育等のスキル面と、自分自身を鼓舞する手法やストレス対処法、自主性、リーダーとして求められるスタンス等のメンタル面の両方の強さを兼ね備えた『職業人』の育成を目指している。

そこで今回は各学生が『私の履歴書』と題した自分史を持ち寄り、モチベーションについて学習をした。

『どんな時にモチベーションが上下し、その「素」は何だったか…』

『どうやって自分のモチベーションをコントロールするの？』

自分自身のことを他者に伝える経験を積みながら、モチベーションの考え方や自己調整について活発なグループワークも行われた。

受講後の調査では、多くの学生はモチベーションへの興味・理解、主食活動や日常生活に役立ちそうだとおおむね良好な評価をしていた。

メンタルタフネス　セルフモチベーション講座

開 催 日：平成 23 年 9 月 6 日（火）

会　場　：豊橋創造大学　A24 教室（情報ビジネス学部）

〃　　A32 教室（キャリアプランニング）

参加人数：情報ビジネス学部 3 年生　33 名

キャリアプランニング科 2 年生　25 名

教職員　17 名

講　師　：キャラメルソース(株)代表取締役　　初見 康行　様

第2回

セルフモチベーション講座❶

この講座では、次のことを学びます。

- ●モチベーションとは何か？
- ●モチベーションに関する基本的な知識
- ●モチベーションの代表的な理論（有名な考え方）
- ●自分自身のモチベーション「持論」の探究

このセッションを学び、それを将来で実践することによってあなたは

- ●自分自身のモチベーションを探求することで、より自分に合った「環境」や「仕事」が選択出来るようになる
- ●モチベーションに対する「持論」を持つことによって、自分自身のモチベーションを「自己調整」出来るようになる

モチベーションとは？

モチベーションとは何か？

モチベーションの定義

『モチベーションとは、目標に対して、行動を立ち上げ、方向づけ、支える力である』

私達の行動はモチベーションの上下によって影響を受け、結果や成果の大きさにつながっています。

モチベーションをコントロールすることの重要性

モチベーションの重要性

モチベーションは私達のあらゆる行動の「源泉」であり、毎日の生活を活き活きと過ごすためにも非常に重要なものです。しかしながら、多くの人が自分のモチベーションを管理することに難しさを感じています。その原因の多くは、

（1）自分がどんな時にモチベーションが上下するのかが分からない
（2）どうやって自分のモチベーションをコントロールするのか分からない
（3）そもそも、モチベーションについて考える機会がない

といったものです。

しかしながら、モチベーションを自分自身で管理することは非常に重要なスキルです。社会に出てからも、「仕事」や「人間関係」など、様々な要因によって私達のモチベーションは上下します。モチベーションが下がった時、モチベーションが下がりそうな時、何が自分のモチベーションの源泉であるのか、どうすれば自分のモチベーションを保つことが出来るのか、このようなことを知ることは、社会生活はもとより、自分自身の人生をより豊かにしていくためにも非常に重要なスキルであると言えます。

自分のモチベーションを「自己調整」する

本講座では、モチベーションを「自己調整」するための方法を以下の3つのステップに分けて学んでいきます。

モチベーションを「自己調整」するための3つのステップ

1）自分のモチベーションの「素」を知る

自分にとってのモチベーションの「素」はいったい何でしょうか？どんな時にモチベーションが上がり、どんな時にモチベーションが下がるのか？最初のステップでは、自分のモチベーションの「素」を探していきます。「自分史」など、これまでの過去を振り返ることによって、自分にとってのモチベーションの「素」がどのようなものであるのかを探求してみましょう。

2）モチベーションの有名な「考え方（理論）」を知る

モチベーションに対する自分の意見をより強固なものにするために、モチベーションの有名な理論を学んでみましょう。有名な考え方（理論）を知ることによって、モチベーションに対する自分の考えをまとめたり、補強したりすることを目指します。

3）モチベーションに対する自分なりの「持論」を持つ

最後のステップは、モチベーションに対する自分なりの「持論」を見つけることです。モチベーションの調整の仕方は人によって様々です。自分オリジナルの「持論」を持つことによって、自分自身でモチベーションを「自己調整」するスキルを身に付けましょう。また、「持論」を今後の「仕事選択」や「人間関係」など様々な場面で活用し、モチベーションを高く保つ環境作りや選択に役立てましょう。

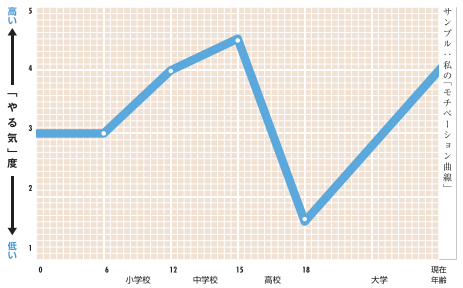
ステップ①：自分のモチベーションの「素」を知る

『モチベーション曲線』

自分のモチベーションの「素」を知るために、まずはモチベーション曲線を描いてみましょう。このグループワークの目的は、モチベーション曲線を描くことによってこれまでのモチベーションの変遷（動き）を知り、何があった時に自分のモチベーションが上がり、何があった時にモチベーションが下がるのかを自分自身で再度認識することです。以下はモチベーション曲線サンプルです。

まずは自分の感じるままに、モチベーション曲線を描いてみて下さい。そして、なぜその時にモチベーションが上下したのかを考えてみましょう。

サンプル：私の「モチベーション曲線」



ステップ②：モチベーションの有名な「考え方（理論）」を知る（1）

『外発的動機付け』と『内発的動機付け』

外発的動機付け・内発的動機付けとは？

モチベーションを捉える概念（枠組み）として、「外発的動機付け」と「内発的動機付け」という考え方があります。「外発的動機付け」とは、金銭や賞罰など「外側」からの要因によって人を動機付ける（モチベーションを高める）という考え方です。一方、「内発的動機付け」とは、好奇心や達成感など「内側」からの要因によって人を動機付ける、という考え方です。詳しく見ていきましょう。

外発的動機付け

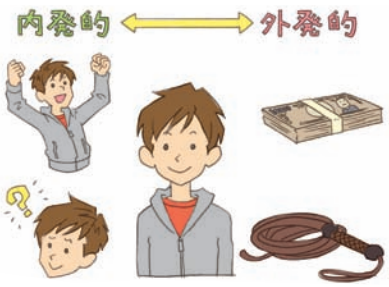
外発的動機付けとは、義務、賞罰、強制などによってもたらされる動機づけです。お給料やボーナスなどの金銭的な報酬だけでなく、尊敬する人に褒められる、親友に励まされる、仲間に受け入れられる、お客さんに喜んでもらう、なども外発的動機付けに含まれます。外発的動機付けは、「行動・活動・課題そのもの」にはほとんど関心がなく、結果として得られる「報酬（金銭・地位・名誉・称賛など）」に意識が向いているところがポイントです。

例：ちゃんと宿題をやったら、お小遣いをあげるノーベル賞が欲しいから、研究を頑張る、など

内発的動機付け

内発的動機付けとは、好奇心や関心によってもたらされる動機づけであり、外側からの賞罰に依存しない行動です。うまくいったことや自分で決めたことに励むこと自体が「内側から生じる報酬」となります。自分の潜在力を活かしきっていると感じる喜び、一生懸命にやっていることが自分の成長に関わっているという感覚　などが内発的動機付けに含まれます。内発的動機付けは、行動や活動から得られる結果よりも、行動そのものや課題そのものに意識が向いていることがポイントです。

例：テニスが好きだから毎日テニスをする外国の文化にとても興味があるので、外国語を勉強する、など



『外発的動機付け』のポイント

外発的動機付けは非常に分かりやすい考え方である一方、いくつかの注意点があります。その一つは、外発的動機付けは過度に使用すると、本来持っている好奇心や興味を失わせてしまう可能性がある、ということです。これを専門用語で「アンダーマイニング効果」と言います。

例えば、自主的に毎日宿題をやっている子供に対して、宿題をやることに毎回お小遣いをあげたとします。これを継続すると、宿題をやることとお小遣いを貰うことが強く結び付き、お小遣いをあげることを止めた途端に宿題に対する興味が失われてしまう可能性があります。これは、外発的動機付けによって、本人が宿題に対して本来的に持っていた興味・関心が外発的な報酬（この場合はお小遣い）に向くようになり、この報酬が中止されることによって、外発的な動機付けと共に本人が持っていた本来的な興味・関心も損なわれてしまった、ということです。その他にも、外発的動機付けを過度に使用することの注意点がいくつか指摘されています。以下はその代表的なものです。

（１）報酬は使い出したら簡単には止められない
（２）報酬はそれを得るための手抜き（最短ルート）を選ばせる
（３）報酬は冒険的な活動（リスクを伴うような大胆な活動）を避けさせる
（４）報酬はその活動の背後にある「理由」を無視させる
（５）報酬は人間関係を壊す可能性

『内発的動機付け』のポイント

外側からの賞罰に依らない、内発的動機付けを高めるためにはどうすれば良いでしょうか？
内発的動機付けを高めるためのポイントは以下の２つだと言われています。

１）有能感（例：誰よりも上手に出来ていること、自己効力感）
２）自己決定（例：自分でそれをやりたいと決めてやっていること、自己決定感）

内発的動機付けを高めるためには、以上の２つの要素が重要だと言われています。また、両者とも重要な要素ではありますが、この理論を提唱した心理学者のエドワード・デシは「自己決定」をより重要な要素として置いています。そのため、内発的動機付けを高めるためには、まず自分自身が決めているという“自己決定感”と、それが上手に出来ているという“有能感”の２つを醸成することが非常に重要になります。

両者をバランス良く活用する

「外発的動機付け」と「内発的動機付け」は、どちらがより優れている、というような話ではありません。場所や課題の内容、その他様々な条件によって、どちらを使用していくべきかは変わっていきます。

例えば、内発的動機付けは創造性や想像力を必要とするような仕事に向いている動機付けだと言われています。一方、外発的動機付けは、たとえ面白みの少ない仕事であっても、短期的に人を動機付ける効果を期待することが出来ます。つまり、私達がしていかなければならないことは、両者の優劣を決めることではなく、２つの動機付けの性質を良く理解し、自分の生活の中でバランス良く２つの動機付けを活用していくことなのです。

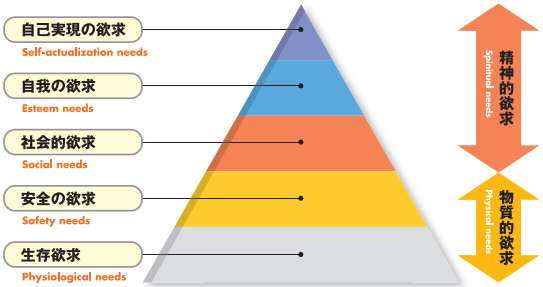
ステップ②：モチベーションの有名な「考え方（理論）」を知る（２）

『欲求５段階説』

「欲求５段階説」とは、アメリカの心理学者アブラハム・マズローによって提唱された理論です。この理論では、モチベーションの源泉となる人間の「欲求」は５段階のピラミッドのように分類することが可能であり、人間は低階層の欲求から順番に、より高次の欲求を満たそうとする、という考え方です。マズローは、人間の基本的欲求を低次から以下の５段階に設定しています。

1. 生存欲求＝食欲、睡眠欲、などの欲求
2. 安全の欲求＝安全に暮らしたい、安心したい、などの欲求
3. 社会的欲求＝仲間が欲しい、集団に属したい、などの欲求
4. 自我の欲求＝他者から認められたい、称賛されたい、などの欲求
5. 自己実現の欲求＝自分らしくありたい、自分らしく生きたい、などの欲求

●マズローの欲求５段階説

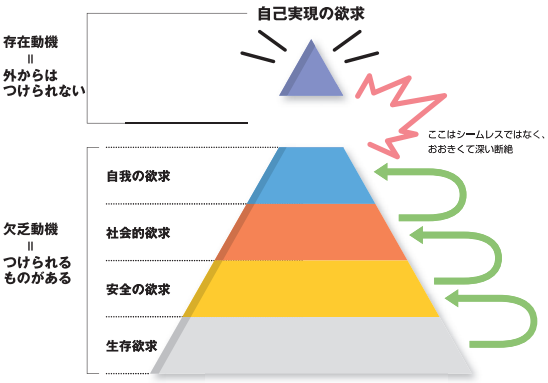


『欲求５段階説』のポイント

欲求５段階説は非常に示唆に富む考え方ですが、いくつかの特徴や反論も存在しています。詳しく見ていきましょう。

（１）４段目と５段目には深い溝が存在。自己実現欲求は外からの動機付けが困難

欲求５段階説で大切なポイントの１つは、４段目と５段目の間には、大きな溝が存在するということです。自己実現欲求は、自分らしくありたい、自分らしく生きたい、というようなその人の存在そのものに関わる欲求であるため、外から付けることは出来ないと言われています。つまり、他人が「あなたの自己実現はこれですよね」というように指摘したり、提供したりすることは出来ないということです。それゆえ、自己実現欲求は、その人が長い時間をかけて探求していく、究極的な欲求であるとも言えます。



（２）欲求５段階説に対する反論

欲求５段階説にはいくつかの反論が指摘されています。例えば、欲求５段階説では、人間は低次の欲求から高次の欲求へ順番に移ると言われています。しかし、画家のゴッホなどは、晩年非常に苦しい生活をしながらも絵を通した自己実現をやめようとはしませんでした。また、第４段階の他人からの称賛や認知を欲しがっている人であっても、それによって第３段階の所属や愛の欲求が無くなるわけではありません。このように、現在ではいくつかの反論が指摘されているものの、マズローの欲求５段階説は、モチベーションの源泉となる「欲求」というものに光をあてた、画期的な考え方であったと言えます。

ステップ②：モチベーションの有名な「考え方（理論）」を知る（３）

『目標設定理論』

モチベーションの有名な考え方の３つ目は、「目標設定理論」です。目標設定理論とは、モチベーションの違いは目標設定の違いによってもたらされる、という考え方であり、アメリカの心理学者エドウィン・Ａ・ロックにより、その有効性が提唱されています。具体的には、曖昧な目標よりは明確な目標、難易度の低い目標よりは難易度の高い目標の方が、より高い業績や結果が出ることが多くの研究により確認されています。１つ例を考えてみましょう。就職活動を控えた２人の学生が以下のような目標を立てたとします。

Ａ君：「絶対に就職活動を成功させる」
Ｂ君：「５月までに三菱ＵＦＪ銀行に必ず内定を取る」

２人とも就職活動の成功を目指し、目標を立てていることは同じですが、その中身は異なります。Ａ君は漠然と就職活動の成功を目指しており、どのような状態になれば就職活動が成功したのかが分かりません。また、それをいつまでにやり遂げたいのかも不明確です。

一方、Ｂ君は就職活動の成功を○○銀行に内定を取ることと決め、その期限も設定しています。どちらの方がより良い結果を出せるでしょうか？目標設定理論では、Ｂ君のように明確で難易度の高い目標を立てた方が良い結果が出ることを示唆しています。

しかし、なぜ具体的で困難な目標を設定した方が、より良い結果が出るのでしょうか？その背景には「パーキンソンの法則」というものがあります。パーキンソンの法則とは、ある課題を達成するにあたって、必要以上の余分な時間が与えられると、人間は与えられた全部の時間を無駄なく使うために、無意識にペースが調整され、結果として生産性の低いものとなってしまう、というものです。難易度の高い、具体的で困難な目標を設定することは、このパーキンソンの法則を避け、誰もが目標をクリアするために生産性を高めようとすることに繋がります。それゆえ、目標設定理論では、より具体的でより困難な目標を設定することが必要とされます。

『目標設定理論』のポイント

他の理論と同様、「目標設定理論」にもこの考え方を有効に活用するために覚えておかなければならないことがあります。ポイントは以下の2点です。

（1）本人が「具体的で困難な目標」を受け入れていなければ効果は出ない

（2）目標設定理論は「フィードバック」と組み合わせることによって、より大きな効果を発揮する

目標設定理論で最も重要なポイントは、本人が「具体的で困難な目標」を受け入れていなければ効果は出ない、ということです。つまり、他人から指示された目標であったり、自分で設定したとしても納得していないような目標では効果は出ません。

また、目標設定理論をより上手に活用するために必要なものが「フィードバック」です。フィードバックとは、目標の達成に関して周りの人間から評価やアドバイスをもらう行為ですが、目標設定にフィードバックが組み合わさることによって、効果が高まると言われています。また、フィードバックはその回数よりも、早い時期に与えられる方が最終的な結果が向上することが指摘されています。

以上のような点を踏まえて、目標を設定する際は、自分が納得出来る、具体的で困難な目標を設定するようにしましょう。また、その目標に対して公正にフィードバックをくれる友人や知り合いを作っておけば、更にその効果を高めることが出来るでしょう。

ステップ③：モチベーションに対する自分なりの「持論」を持つ

モチベーションの「持論」考える

最後にモチベーションの「持論」を考えてみましょう。
これまで行ってきたグループワークや講義によって、みなさんは自分にとってのモチベーションの「素」や、代表的なモチベーション理論を学ぶことが出来ました。

しかしながら、それだけでは足りません。なぜなら、万人に共通する絶対のモチベーション理論は存在しませんし、みなさんが見つけたモチベーションの「素」が他の人にも絶対当てはまるということもないからです。モチベーションを上手に「自己調整」するためには、自分のこれまでの経験や理論をミックスさせ、自分なりのモチベーション「持論」を構築することが重要となります。その「持論」は、他の人には効果的ではないかもしれません。しかし、みなさん自身には効果があるはずです。これまでの経験や今回の講義で学んだことを振り返りながら、自分オリジナルのモチベーション「持論」を言葉や文章で表現してみましょう。

★私の履歴書★　～私ってこんな人～

テーマ：お互いを良く知ること，時系列で、転機になったことなどを中心に書いて下さい。
自分の人となりや価値観を知ってもらうものなのでなるべく詳しく書いて下さい。
ただし、共有したくないことについては無理に書く必要はありません。

サンプル

家族構成
三重県鈴鹿市に誕生。
家族構成は父、母、妹（3歳下）、弟（13歳下）の5人家族。
父は市役所職員、母は中学校理科教諭の家庭に生まれる。両親共働きのため、両方の祖父母の影響も大きく受けている。

1～3歳
3歳から母方の祖父母宅のそばにある保育園に通園。見た目に執着しない両親だったため、髪型は和田アキコのようなヘルメット。よく男の子に間違われた。

4～5歳
「あーまじで男の子に生まれたかった」と思っていた。本当は将来の夢はケーキ屋さんだったのに、女の子たちがみんなケーキ屋になりたいと言っていたので、「私パン屋さんになりたい」と言っていた。よく男の子とケンカしていた記憶がある。
年長組の時の担任の先生が熱心な方で小学校1、2年生レベルの勉強、長い作文、演劇…と超スパルタ教育を受けた。私はなかなか逆上がりが出来なくて、夕方遅くまで居残りで練習した記憶がある。粘り強く努力することはこの時学んだ気がする。

6～12歳（小学校時代）
超マジメな小学生。これは中学高校もですが、教師からの評価の高い生徒でした。保育園の頃から「しっかりしてるね」と周囲から言われ、「そうあらねばならない」と思っていました。その半面おませな性格で、小学校1年生のバレンタインにはチョコを20個近く貰って気になる男の子に配り歩いていました。祖母が洋裁をしていたので、洋服のデザイン画を描きオリジナルの洋服を作ってもらっていた。人と同じが嫌だった。

13~15歳（中学校時代）
中学も変わらずマジメな生徒だったが、ちょっと歪みが出てきた。なぜか仲良くなる友達はやんちゃな子が多く、親や祖母からは「優（私）がぐれた」と言われ、友達からは「優ちゃんはマジメよね」と言われー体私は何なんだろうと虚無感におそわれ1カ月位学校を休む。
その間は遊び歩いたりしてもやもやを発散。家族と大喧嘩になった際、祖父に「人生一回キリ。覆水盆に返らずやで」父に「選択肢の広がる生き方をせなあかんん」と言われわれに返る。
相変わらずおませで、中学3年間で9人の男の子とお付き合い。
部活はソフトボール部に所属。誰とでも仲良く出来るとキャプテンに。

16～18歳（高校時代）
県で1位の高校に行って必死になるよりも、2位の高校でのんびりやりたいと進学。国語の授業が大好きというか「本読み」が大好きで率先して読んでいた。小説を読むのが好きで、向田邦子、山田詠美、江國香織、芥川龍之介、太宰治を読みあさる。着物に興味を持ち、着付けに通う。日本文化に興味。一生モノと呼べる親友に出会う。やっと自分の居場所を見つけた気がした。
①東京に行きたい②衣服を学びたいの2軸で大学選び。猛勉強。

19~20歳（大学時代）
東京へ上陸。大学では昔のフランス＆日本の衣服を中心にした生活文化を学ぶ。勉強が楽しくて仕方なかった。ファッションショーを企画するインカレサークルに入り、ショーのモデル管理と広報を担当。営業する楽しさと仲間と一つの物を作り上げる面白さを知る。アルバイトは、アオザイが着たくてベトナム料理屋、デニムが好きで洋服屋、社会勉強がしたく雀荘でバイト。

★私の履歴書★　～私ってこんな人～

テーマ：お互いを良く知ること，時系列で、転機になったことなどを中心に書いて下さい。
自分の人となりや価値観を知ってもらうものなのでなるべく詳しく書いて下さい。
ただし、共有したくないことについては無理に書く必要はありません。

サンプル

0歳
千葉県の●●市に生まれました。
家族構成は父、母、兄（6歳違い）、祖母、祖父です。

1～3歳
この頃は、子供をなるべく日光に当てるのがその後の発育に良いと信じられていたらしく、
やたらと上半身裸で遊んでいる写真が残っています。

4～5歳
両親が共働き（父親は電話会社で働き、母親は中学校の国語の先生だった）ので保育園に
預けられ、もっぱら祖父が保育園の送り迎えをしてくれていました。祖父の自転車の後ろに
乗っけてもらって、帰りに100円のがちゃがちゃをやらしてもらうのがすごく楽しみでした。

6～12歳（小学校時代）
特に特徴の無い平々凡々な小学生だったと思うのですが、このころはむちゃむちゃ太ってました
将来は相撲取りになるのかと親戚に冗談を言われた記憶アリです。この頃太っていたせいで
現在に至るまでダイエットは常に意識しなければならない問題になりました。
祖父がこの頃市議会議員をやっていたせいで選挙の時期になると
「●●をよろしくお願い致しまーす」という選挙カーが学校まで聞こえてきて非常に
恥ずかしかったです。

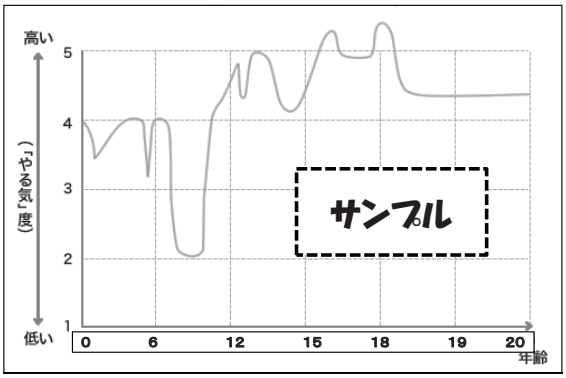
13~15歳（中学校時代）
この頃もまだ太っていたので体の大きさを生かして柔道部に入る。1年の時に市内大会で
3位に入るが、その後すぐに引退。幽霊部員になった。中学2,3年は尾崎豊にはまり、けっこう
熱心なファンになった。
尾崎豊の影響もあって青山学院（尾崎豊の出身校）の高等部を目指すが、合格できなかった。

16～18歳（高校時代）
高校に進むが、第一志望でなかったせいもあり、最初からモチベーションが非常に低かった。
音楽を聞く事が非常に好きになり、洋楽を中心に聞きまくった。この頃のヒーローは
ジミヘンドリックスやビートルズ辺り。音楽が好きだったことと付属の大学に進みたくない
気持ちから音楽の専門学校へ進学する。親は非常に反対した。

19~20歳（専門学校時代）
好きな音楽に関われていたのでそれなりに楽しかったが、1年半くらいして好きなことと
食べていくことは全く別の問題だとはっきり認識する。要は才能がなかった
だけだが、人生で初めて大きな挫折感を味わう。今思えばこれが転機になった。

20~22歳（大学時代前半）
初志貫徹出来なかった自分を鍛え直したいと思い、全く英語が出来ないにも関わらずアメリカに
留学。非常に苦労した。朝から晩まで勉強をして何とか乗り切ったが、常に孤独感や
プレッシャー（自分のためにたくさんお金を使ってくれた両親のためにも
日本に帰るわけにはいかなかった）の中で過ごした2年間だった。
何とかやりきり、自分に自信を取り戻せたのが収穫だった。

私の“やる気”曲線



どのような時、自分はやる気（モチベーション）が出たのか？
例：成果が出た時、褒められた時、目標がきちんとある時、など

人から期待された時、自分の頑張りで成果が出た時、みんなで力を合わせた時、好きなもの（洋服）に関わる時

どのような時、自分はやる気（モチベーション）が下がったのか？
例：やらされ感がある時、結果が出ない時、など

周囲の評価が正当じゃないと感じた時

例：やる気（モチベーション）に関する「キーワード」でも良いです
（達成感、成長感、競争、友人、目標、将来に役立つ、など）

★私の履歴書★　～私ってこんな人～

テーマ：お互いを良く知ること。時系列で、転機になったことなどを中心に書いて下さい。
自分の人となりや価値観を知ってもらうものなのでなるべく詳しく書いて下さい。
ただし、共有したくないことについては無理に書く必要はありません。

家族構成

1～3歳

4～5歳

6～12歳（小学校時代）

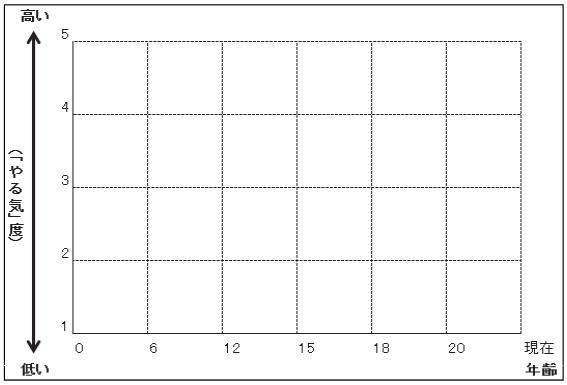
13~15歳（中学校時代）

16～18歳（高校時代）

19~20歳（大学時代）

※カテゴリーは勝手に作ってくれてOKです（例：浪人時代、留学時代など）
サンプルを参考に同程度の量を書くように努めて下さい

私の“やる気”曲線



どのような時、自分はやる気（モチベーション）が出たのか？
例：成果が出た時、褒められた時、目標がきちんとある時、など

どのような時、自分はやる気（モチベーション）が下がったのか？
例：やらされ感がある時、結果が出ない時、など

例：やる気（モチベーション）に関する「キーワード」でも良いです
（達成感、成長感、競争、友人、目標、将来に役立つ、など）

グループワーク

下記の「TOYOHASHI保育園の悩み」を読み、3つの問題についてグループで話し合ってみよう。

TOYOHASHI保育園の悩み

アメリカのTOYOHASHI保育園は現在ある問題で悩んでいます。
保育園は午前7時半から午後4時まで開いていますが、
最近は閉園時間までに保護者が子供を迎えに来てくれないことが増えてきました。
保護者が子供を迎えに来てくれないと、保育士は残業をしなければなりません。
TOYOHASHI保育園は悩んだ末、次のような告知を貼りだしました。

～お知らせ～

閉園時間までにお子様を引き取られない場合の罰金制度について

ご存じのように、正式な閉園時間は毎日16時となっています、
閉園時刻に遅れて来られる保護者の方がいらっしゃるので、
当保育園では、所定の時刻よりも遅れてお子さまを迎えにいらした保護者の方に、
罰金を科すことにしました。（アメリカの私立保育園の担当局の許可を得ています）

次の日曜日から、16時10分以降にお子さまを引き取られる場合は、
その都度5ドル（日本円で420円くらい）が罰金として科せられます。
罰金は、毎月の保育料金と一緒にお支払いください。

保育園長

いったいこの告知の結果はどうなったでしょうか？
下記の3つの問題をグループで話し合ってみましょう。

（1）罰金制度の結果はどうなったか？
（2）なぜそのような結果になったか？（①のような結果になるメカニズムを考えてみよう）
（3）保護者に時間を守らせるための“やる気”を高めるにはどうしたらよいか？

大学コミュニティグループでは、9 月 24 日（土）に開催された第 6 回学部同窓会総会の際、初の試みとして、卒業生業界別交流会を開催した。

卒業生業界別交流会とは『卒業生とのパイプを活かした人的ネットワークを再構築し、その社会活動豊富な卒業生と在学生との交流を推進し、学生の社会人力の養成を行う事業を展開する』という、本グループの活動目的の足掛かりとするための企画である。

当日は卒業生と恩師が業界別にテーブルを囲み、近況報告や各業界の特性、仕事のやりがい等について情報交換を行った。

卒業生業界別交流会

開催日時：平成 23 年 9 月 24 日（土）　18：50　～20：00（同窓会総会後）

会　場　：ホテルアークリッシュ豊橋

参加者数：卒業生　60 名

　　教職員　26 名

卒業生との大学コミュニティを活用した社会人基礎教育の展開
卒業生業界別交流会実施（学部）

1．グループ事業の取組

平成 23 年度同窓会総会の会場を利用させていただき、教職員と卒業生の業界別交流会を行った。卒業生の就労状況に対するアンケート、ヒアリング等情報収集を行った。

【実施日時】2011 年　9 月 24 日（土）　ホテルアークリッシュ豊橋
同窓会総会後　18：50　～20：00　業界別交流会実施

【参加者】　卒業生　60 名　教職員　21 名　JSSP スタッフ 5 名

【業界別交流グループ】　参加教職員　（＊とりまとめ者）

・金融保険グループ	中野一	＊中島	・建設業	伊藤, 藤本, 前川	＊花岡
・製造業	佐藤	＊遠山	・サービス	三好, 村松	＊和田
・卸小売 1	石田	＊平松	・卸小売 2	森田	＊見目
・情報通信 1	今井正	＊武良	・情報通信 2	三輪、黒木	＊増田
・医療理学	八木, 小西	＊中村	・その他	稲田	＊富安

各グループにて交流を行った。　カメラ撮影　桐木

2．活動成果

①交流会に参加した卒業生より勤務先の満足度について業界別に以下の内容が分かりました。

＜業界別勤務先の満足度＞　この業界の良い点

金融　・いろんなお客様・企業の方と会える（信金）
建設設備　・新しいものが多く飽きない・夢がある・現場等を見ることができる
製造業　・残業は比較的少ない
サービス　・売り上げに直結し自分の評価にもつながるのでやりがいがある。
・多くの人と接することができる。
卸小売①②　・仕事の変化に面しろさを感じることができる。
情報通信①②　・入社後にスキルアップのチャンスがあり、新しい知識を習得していく楽しみがある。実際にお客さんが使って喜ばれているのを見るとうれしくなる。苦労が報われる。
理学医療　・医療は景気に左右されないところがよい。
その他　9
回答数 48 名

満足指数 配点	大変満足 3	満足 2	普通 1	多少不満 −1	不満 −2	満足指数
金融		4		1		7
建設設備			1			1
製造業		1	3	1		4
サービス	2	2		1		9
卸小売①②		2	5	1		8
情報通信①②	2	1	3	3	1	7.8
理学医療		8	1	1		16
その他	1	3				9
合計	5	21	13	8	1	48

OBOG からのヒアリングで業界別の特徴、現状がわかりました。

この業界の良いところ・悪いところ・満足度・労働条件・残業・求人状況・今の勤務先を後輩に勧めるかどうか・大学から授業や就職ガイダンスへの協力依頼があった場合、可能かどうか・転職した場合はその理由等

この内容は就職ガイダンスを通じて現役学生の就職指導に活かしていくこととする。

②今後在学生と卒業生との交流を実施するにあたり、在学生の指導を行う有望な OB 人材の発掘を行うことができた。　以下の場面で指導協力をしていただく予定である。

・キャリア形成の授業講演　・就職ガイダンスでの業界研究指導
・就職合宿、就職激励会での OB との交流会実施

3．今後の課題点

【卒業生業界別交流会開催にあたっての問題点】

・昨年度より就業力育成支援事業にあたっては、OB・OG アンケート離職率調査を 2 回も実施してきたが、回答数が少なく（8.3%）、大学単独の交流会開催は難しい状況であった。
・卒業生同士が久しぶりに会う同窓会懇親会で、大学目的の交流会を強制実施するには、同窓会役員から不安の声があがり、時間を短縮せざるを得なかった。一部他大学では既に行われている業界別交流会も、本学同窓会では初めてであり、その先入観が企画の妨げとなった。本来同窓会は協力者ではあるが独立自治のものであるので仕方がない。実施説得に相当の時間を要した。
・同窓会総会の目的と本学の就業力育成支援事業の目的はそれぞれ違っており、それを如何に相手の立場を理解して、調整、融合、協力し、相乗効果を上げていくかが大きな課題である。
・総会同窓会開催日が 3 連休の中日であり、動員にかなり苦戦した。
・予定 30 分、延長で 45 分間であったが、もう少し時間がほしいと各グループから当然の意見が出た。
・同窓会の中で行うには、時間的にも制約されており、限界が多々あった。
・教員の出席数、協力者がもう少し欲しかった。
・同じ業界で集まるよりも、異業種のグループで交流した方が、業界の良い面、悪い面が分かるという意見があった。同じ業界では、利害関係のある業種もあり話しづらい面もあるようだ。
・若い卒業生も多かったため、次回 30 歳以上の交流を行うことも検討したい。
・当初卒業生からこの実施にあたっては不満がでるのではないかと心配されていたが、下記同窓会参加者アンケートより、一部の不満は聞いたが、全体的には卒業生も満足していただけたため、これを励みに次年度へ繋げてゆきたい。
・同窓会会長からも今回開催は初めてではあったが、大変良かったと評価をいただいた。
・リハビリテーション学部卒業生は今回初めての総会であり、本来この事業とは関係ないが、グループでまとまって協力していただけた。

4．その他

【参考】　同窓会総会全体のアンケートは以下のようであった。
創造同窓会総会参加者アンケート集計　（回答 22 名/60 名）

①本日の総会、交流会はいかがでしたか？
大変良かった　5　良かった　10　普通　6　あまり良くない　0　良くない 1
・テーブル内の話し合い、情報交換が盛り上がりました。(大変良かった)
・時間配分が難しいですね。(普通)

②今回は教職員と卒業生との業界別交流会を実施しましたが、いかがでしたか？
今後も行って欲しい 1 5　あまり必要ない 1　その他 3　未記入 4
・業種がランダムの方が良いのでは？(その他)
・理学としては参加しやすいと思う。(その他)　・きまずい。(その他)

③その他、ご感想、ご要望、ご意見がございましたらご記入下さい。
・業界別交流会があり食事の時間が少ない、自己紹介をしている時間が無駄だと思います。
・良かったです。ありがとうございました。　・2 年後も期待します。

大学コミュニティグループでは、創造祭 2 日目の 10 月 23 日（日）に開催された豊橋創造大学短期大学部同窓会第 27 回総会 終了後、キャリアプランニング科在学生と短期大学部卒業生を対象にした『在学生＆卒業生交流会』を開催した。

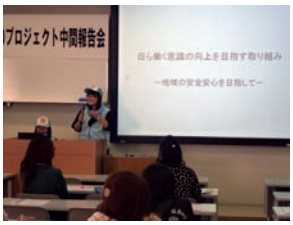
交流会に先立ち、短期大学部キャリアプランニング科 2 年生が取り組むプロジェクト活動のうち、2 つのプロジェクトが中間報告発表を行った。多少練習不足の感はあったが、先輩方からプロジェクトの内容や活動についてお褒めの言葉や励ましの言葉をいただき、学生達もずいぶん励みとなった様子であった。

その後の交流会では参加者全員が 1 つのテーブルを囲んで歓談し、和やかな雰囲気の中でとても会話が弾んだ。学生からの職場の様子についての質問には、仕事の内容や苦労話、就職活動に対するアドバイスなどが卒業生から披露された。参加した学生からは「卒業生の方と情報交換をする機会が今までなかったので、大変貴重な経験をした」との声が寄せられている。

卒業生から在学生へ寄せられたメッセージやアドバイスは、在学生にとって大きな刺激となったばかりではない。特に就職活動で苦労した体験談は教職員にとっても今後の指導に活かせるものが多く大変有意義であった。

在学生＆卒業生交流会

開 催 日：平成 23 年 10 月 23 日（日）
会　場　：豊橋創造大学　A23 教室
参加人数：卒業生　12 名
　　在学生　11 名
　　教職員　 7 名



卒業生交流会実施報告について（短大部）

１. 開催概要

日時：平成２３年１０月２３日（日）１３時～

会場：Ａ３２教室

参加人数：在学生　１１名　卒業生１２名

内容：①在学生による JSSP プロジェクトの中間発表

細谷ゼミ・千賀＆中島ゼミ

朝倉ゼミ・村松ゼミ：抄録・ポスター発表のみ

②卒業生から在学生へのメッセージ

次第：

司会進行　細谷

13：00～13：10　挨拶　今泉学科長

13：10～13：30　プロジェクト中間発表

13：30～　　卒業生との交流

・プロジェクトについて意見交換

・就職活動体験報告

・卒業生の近況報告など

・全体写真の撮影

14：30　終了

※大学ホームページに様子を掲載　http://www.sozo.ac.jp/campus-news/2011/111023.php

２. 実施成果

（1）キャリアプランニング科プロジェクト中間発表について

・発表そのものは予想以上にしっかりできていたのではないか。

「予想以上」であのレベルなのも悲しいが・・・

・明らかに練習不足

・自分たちがやったことを発表するわけだから、自信を持って、もじもじすることのないようにできるとよい

・発表原稿の漢字が読めないようでは話にならない。

希薄（きうす→きはく）

率直（そっちょく、「りつ」に思いがいって、「そつ」がでてこない）

・質問を受けた時に、そつのない答えがすぐに出てこない。

前もって聞かれそうなことを予想できていない。

予想していなかった質問に対して、その場をうまく取り繕うことができない。

（2）在学生＆卒業生交流会について

・卒業生は、就職活動では苦労しているのでとてもよかった

・卒業生は、話題を振れば、それなりに応えられるような社会経験を積んでいる

・卒業生の就職活動に関する体験談は、キャリ１年在学生全員に聞かせるとよいと思う。

・今回参加してくれた卒業生が、１２月の就職ガイダンス「先輩の言葉」にも協力してくれる

ことになった
・卒業生と在学生の活発な意見交換ができ、よかった。
・プロジェクトに関する意見交換では、卒業生等からの質問で、プロジェクトを運営する在学生の“気付き”があったのではないか。
・交流会は卒業生の話を聞くことができ、在学生にとって大変有効なものであったと思う。
・卒業生が大変いい話をしてくれたものの、在学生にどこまで響いたかは疑問が残る
・在学生にとっては、他のゼミのプロジェクトではどのような活動をしているか知るのに良い機会であった

(3)来年度へ向けての課題

・短大部の同窓会総会に絡めるのが基本であるが、以下の問題が生じる
※タレントの出演時間を外すことは、前もって考えたが、生バンドの騒音は「想定」していなかった。あるいは、予想以上に大きな雑音だった。
※キャリプラの学生・教員全員が、創造祭（２日間にわたって）に来ているわけではないこと。
※創造祭、同窓会総会は楽しみにきているわけで、就職・将来といった、ある意味深刻な話題が雰囲気的に馴染まない面はある。
※参加者も子連れが多く、総会終了後にしても、まじめなことはやりづらい環境ではある。
※創造祭に、ゼミ、プロジェクト、サークル、学生会、屋台のお手伝いなどで参加している学生は、当日はそれだけで結構いそがしく動き回っている。なかなか、交流会へ引っ張りこめない。こういった学生は、比較的世渡りがうまく、就職も決まっていく学生たちである。
・在学生の出席が少ない
・キャリアプランニング科教員の参加が少ない（交流会の位置付けを科で検討する必要がある）
・今後、卒業生の参加者をどのように募るか
・卒業生との交流を図るため、多くの卒業生を発表会場へ誘導する
・先輩方の苦労話等を聞くことで、少しでも在学生が現実に触れるというのは非常に大切な事。

【総括】

皆様のご意見を伺うと、実施したこと自体は有意義であったと言える。交流会についても、今後の課題としては人数が少ないという事が言えるが、個人的には今回のようにこぢんまりとしている方が活発な意見交換ができるのかもしれないとも考える。(各ゼミの発表はトータルで 30 分くらいでないと聴いている方が飽きてしまわないか)

そうは言っても人数が少ない事は事実であるので、来年度も目標は倍の参加人数としたいと思っている。

在校生への意識付けは元より、卒業生が大学に来ることによって、卒後研修などに結びつけられたら、よりよい関係が気付けるのでは無いだろうか。

豊橋創造大学短期大学部キャリアプランニング科

在学生＆卒業生交流会　アンケート集計結果【平成23年10月23日実施】

【アンケート対象】

卒業生　　配布数:12　回答数:10　未回答:2　回答率:83．3%
在学生　　配布数:11　回答数:7　未回答:4　回答率:63．6%

【学生のプロジェクト発表について】

	とても満足	満足	どちらでもない	少し不満	不満
卒業生	1	7	2		
在学生	5	2			

***** 感　想 *****

卒業生

・とても分かりやすくて良かったです。
・少し練習不足が目につくかなと思いました。
・プロジェクト自体はどれもすばらしくと感じています。
・面接の練習にもつながると思いますので、ぜひプレゼンの練習もされて下さい。応援しています。
・まだまだ発展途上で、これからが楽しみです。
・資料がもう少し詳しいといいなと思いました。
・それぞれ興味深い内容で、聞いていて面白かったです。
・在学生がどんなプロジェクトをしているのか分かって良かったです。
・どのような活動をしているのかが、写真付きの説明をして頂き、分かりやすかったです。

在学生

・発表の時、めちゃ緊張しました。でもスムーズにできて良かったです。
・緊張しました。
・緊張した。
・皆、様々な活動をしていてすごくよかった。
・他のゼミの状況を知れてよかった。

【学生のプロジェクト発表について】

	とても満足	満足	どちらでもない	少し不満	不満	無回答
卒業生		7	1			2
在学生	5	1				1

***** 感　想 *****

卒業生

・在学生のがんばりをナマで聞けたことがとてもうれしかったです。
・プロジェクトをそれぞれがんばって下さい。応援してます！
・いろいろ聞けておもしろかったです。
・かなり緊張しました。後輩の方と交流する機会はないので貴重でした。
・在学生や卒業生と情報交換ができて良かったと思います。

在学生

・話にあんま入ってないけど、みんなたくさんしゃべってました。
・先輩方の貴重な意見がきけてよかったです。
・就活の話や、プロジェクトへの意見が聞けてよかった。
・とてもいい経験になった。
・貴重な意見をもらえてよかった。
・常に笑顔と元気でいることが大事ということが分かりました。
・就職についても卒業生の方々がアドバイスになることをたくさん言っていたので参考にしたいと思いました。

【卒業生から社会に出て感じること・後輩たちへのメッセージ】

・就職したばかりだと苦しい事ばかりだけど、1年過ぎるとだんだん分ってくる事が楽しくなります。1年は我慢しましょう。
・私は社会人になるのがとてもイヤでした。でも、今は仕事をすることが楽しく、プライベートも学生時代よりも充実しています。不安はあると思いますが、頑張ってください！！
・経験ってとても大事だと思いました。
・ビジネスの講義で学んだ事が生かせているので、学生時代に少しでもビジネスマナーなど学ぶと良いと思います。
・社会人と言えども大人になりきれていない学生っぽい社会人も現実にいます。沢山の人と出会い、良いところを吸収できるような社会人になれるよう努力しています。
・全ての人と良好な関係を築くのはとても難しいです。私にも言えることですが、どうかそういった失敗を恐れず進んでいってほしいと思います。
・マナーや上下関係がとても大事。気づかいができることが大切。
・就職活動に全力で取り組んでください。全力で取り組んで後悔しないよう頑張ってください。
・学生時代と違って社会はすごく厳しいですが、前向きに笑顔で頑張ってください。

今回は就職活動の本格的なスタートを前に、企業との相性や業界・企業研究の必要性と重要性を学ぶことを目的とし、メンタルタフネスを活かすビジネス研究講座(1)を開催した。

学生にとってあまり馴染みのない『業界研究』を身近なものに感じられるよう、今回はボードゲームを利用して、アパレル業界についての研究を行った。

『確かに大企業はあこがれの職場だが、社風が自分に合わないと長く勤めることはできない』

『就活開始直後に「〇〇業界は自分に向いていない」という人ほど、業界や企業について研究していない』

来るべき就職活動に備え、講師の言葉を熱心にメモする学生の姿も見られた。

受講後の学生からは、「講師の先生の『将来転職を考えた時、新卒として入った業界がその後の転職先の選択に大きな影響を与える。最初の就職先が自分の将来を決定すると考え、しっかりと調査・研究し大切に選択してほしい』という言葉が強く印象に残っており、企業の大小にこだわらず、自分と相性の良い業界、企業を探したい」という感想が聞かれた。

メンタルタフネスを活かすビジネス研究講座(1)

開 催 日：平成 23 年 10 月 25 日（火）
会　場　：豊橋創造大学　A23 教室
参加人数：情報ビジネス学部 3 年生　27 名
　　教職員　19 名
講　師　：キャラメルソース(株)代表取締役　　初見 康行　様

ビジネスケース
（あるアパレル副店長の悩み）

あなたは、アパレル業界で売り上げ第 3 位、フォーマルからカジュアルまで幅広い年齢層に人気のあるブランド、「セカンドリテイリング社」の社員です。元々ファッションへの興味関心は高かったあなたですが、就職活動の自己分析で、バイトの接客経験、部活動での仲間との触れ合いなどから、人と接することがやはり好きだと改めて認識。アパレル業界を志望しました。いくつかの会社を受験する中、この会社の社員の和気あいあいとした空気や、頑張れば頑張った分だけ早く任せてもらえる風土に惹かれ、入社をすることに決めました。

今年は入社３年目。春から副店長という役職につき、やる気充分の毎日です。
郊外のショッピングセンターにある比較的大きい店舗で、店長と自分、最近入社した新入社員の鈴木くん、そしてアルバイトが 3 名。合計 6 名でシフトを組み、お客様に喜ばれる店づくりに奮闘中です。

休みなんか取れないんじゃないかと入社前は覚悟していましたが、意外に週休 2 日は確実です。大学の同級生たちが慣れないスーツで出社する中、自分は好きな格好でいいし、「お客様のためにいいと思ったことは、遠慮せずどんどん提案していいんだぞ！」と言ってくれる店長のお陰で、店のディスプレイなどかなり任せてもらえ、大いにやりがいを感じています。何より、好きなファッションに日々関われるのは本当に楽しいものです。

新人の頃は、右も左もわからず、おつりを間違えて店長からこっぴどく怒られたこともありましたが、今ではすっかり仕事は板につき、同期では一番乗りで副店長に昇進しました。今の目標は店長！店長として充分経験を積んだら、本部へ行って販売促進の企画部で活躍するのが夢です。

そんな順風満帆のあなたに、少し困ったことが起きました・・・・。

この 4 月に入社してきた新人の鈴木くん。同期と共に 1 ヶ月の新人研修を終えて、店舗へ配属されて 3 ヶ月。はじめの頃はやる気まんまんで燃えていた鈴木くんですが、このところその元気に陰りが・・・。少し気になったあなたは、鈴木くんを仕事終わりにご飯に誘いました。すると鈴木くんはこんなことを言い出しました。

「ぼく、実はこの仕事向いてないんじゃないかと思って・・・。
発注ミスは一度や二度じゃなくて周りに迷惑かけ通しだし、お客様とお話するのもだいぶ慣れたけど、それでもまだ何度も噛むし。人と話すのは好きで、洋服も好きで、第一志望のこの会社に入ったけど、思っていた以上に自分が出来ない人間なんだと痛感して正直ショックです。同期たちを見ると、ぼくより仕事を覚えるのも早いし、いつもまわりに気を配れていて、入社して同じ時間しかたってないのに、もうこんなに差がついていることに悲しくなります。最近は辞めた方が店のためにもなるんじゃないかと、正直思い始めているんです・・・。」

店長を目指すあなたは、可愛い後輩の鈴木くんを先輩として励まし、お店で立派に活躍できる社員に育て上げなくてはなりません。

何と言って励ましてあげたらよいでしょう？？？

次の４つの励ましトークを、いいと思える順に並べ替えてください。並べ替える基準は、**「もし自分が鈴木くんだったら、何と言って貰えたら嬉しい or 頑張れる気になるか」**です。

タイプ１＝力強い言葉で気持ちに熱く訴える「熱血教師型」

「馬鹿野郎！辞めるなんて 100 年早いんだよ！だいたい、3 ヶ月やそこらで向いてる向いてないなんて、わかるはずないんだ。同期の方ができる気がする？俺にいわせりゃみんなまだまだだ。けどな、俺は一生懸命でさえあれば 1 年目は合格だと思う。だからミスなんて気にせず一生懸命やれよ！」

タイプ２＝母のような愛で優しく包みこむ「保母さん型」

「うんうん、わかる。わかるわー。そういう気持ちに 1 年目の時は必ずなるよ。何を隠そう、僕もそうだったなあ。君を見てると 3 年前の自分を見ているようだよ。でもね、辛かったのは 1 年目までで、1 年頑張ってふと振りかえったら、いつのまにかできることが増えてるんだよね。君にもきっとそんな日がくるよ。だからがんばって！」

タイプ３＝世の中を明るく捉え直す前向き指向「楽観型」

「おまえ、ちょっと真面目過ぎるんだよ。どんだけ仕事どっぷりなんだよ。だいたいさ、この不況下にせっかく入った会社辞めるなんてどうかしてるぜ？会社がお前を採用したんだから、お前も堂々と働いてたらいいんだよ。ミスなんて誰だってするぜ。1 年目ならなおさらだし。しんどい時は飲んで忘れるのが一番！」

タイプ４＝冷静沈着・情には流されず頭で解決「コンサルタント型」

「正直、君の人生だから辞めるか辞めないかの最終判断は君がするしかない。でも、君が悩んでいることはすごく原因が曖昧だし、感情に走り過ぎているんじゃないかな？そんな状態で本当に辞めるなんてジャッジしていいのかな？そもそも辛いと思い始めたのはいつなの？何に対して辛いと思うの？一時の感情で重要なジャッジをするなんてナンセンスだと思うよ。」

鈴木君の立場や自分の場合だったらどのようにアドバイスして欲しいだろうか?
以下のワークを考えてみよう。

ワーク①：
自分で４つの励ましトークを、いいと思える順番に並べ替え、その理由を考えてみよう！

ワーク②：
グループ内で自分がどのような順番にしたかを共有し、グループとしての順番を
決めてみよう。また、このケースから得られる学びとは何だろうか?
グループで考えてみよう！

Business Simulation Game

Caramel Source

ゲームを始める前に

ゲームの前に

・これから皆さんには アパレル業界を題材とした「ビジネス体感ゲーム」をプレーしていただきます。

・このゲームの中で皆さんには商品の仕入や店舗施策・本社施策といったビジネスの基本的な流れを体感して頂きます。

・ゲームは4チームでの売上勝負。
他のチームに負けないように、ルールを素早く理解し、戦略を立て、運を味方に付けて勝利を目指してください。

・時間は90分です。

なにをするゲーム?

・これから皆さんには、「アパレル企業」を経営していただき、**売れる商品の仕入や売れる店作り**を行っていただきます。

・まず行わなければいけないのが、**「商品の仕入」**です。顧客のニーズにマッチした商品をしっかりと並べましょう。

・次に「店舗施策」や「本社施策」によって**店舗の付加価値・ブランドの付加価値を高めて**いきます。

全体の流れ

春夏シーズン	6ターン
秋冬シーズン	10ターン

↓

春夏・秋冬の利益合計で勝敗決定!

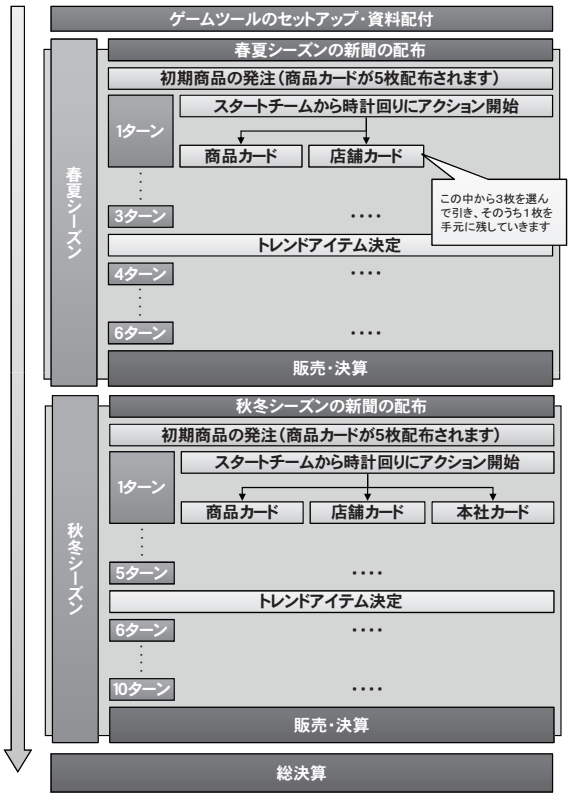
・ゲームは春夏シーズンと秋冬シーズンのの合計**2期**行われます。

・春夏シーズンは**6ターン**、秋冬シーズンは**10ターン**ずつ行われます。全ターン終了後に、アイテムの販売と決算を行います。

・**春夏・秋冬期終了後の利益合計により勝敗が決定**します。

・それでは皆さんの検討を祈ります!

ゲーム全体の流れ



スタート前の準備

初期設定

・最初に、ゲームの進行ヒントと春夏シーズンのトレンドに関する情報が書かれている**新聞**が配布されます。

・チームのメンバーで良く読み込んで、ゲームを進める参考にしてください。

・次に、最初の発注商品として、**5枚**の商品カードを受け取ります。

これでワークを進める準備が整いました。

これから前半戦、**春夏シーズン6ターン**を進めていきます。

各期の流れ

各ターンで行えること

各ターンに行うのは、
・商品カード
・店舗カード
・本社カード（秋冬シーズンのみ）
の3種類（春夏シーズンは商品カード・店舗カードのみ）のカードの中から**好きな組み合わせで3枚**を選んで、その中で最も良いと思うカードを**1枚手元に残す**と言うアクションです。

1ターン	商品カード	店舗カード	本社カード

3枚引くカードの組み合わせは、
・商品カード×3枚
・全部1枚ずつ
・店舗2枚、本社1枚
といったように、合計で3枚になれば組み合わせは自由です。

3枚引いて
1枚残す

ただし、手元に残すことが出来るカードは**1枚のみ**です。

このようなアクションを春夏シーズンは**6回**、秋冬シーズンは**10回**繰り返していくことで、魅力的な商品を店に並べ、客を惹きつける店舗施策、本社施策を実施していきます。

カードの説明

商品カードその1 ～商品カードの基本～

商品カードは、店舗に並べる商品です。

基本的にはこの商品の善し悪しが売上に直接関わってきます。商品には「シーズン」があり、最低限**シーズンにマッチした商品をそろえる**事が必要になってきます。

カードは必ずしも思った通りにそろえる事が出来るわけでは無いので、どの種類のカードを何枚ずつ引くかには注意してください。

獲得した商品は、自分たちのチームボードの商品ラインナップのエリアに並べてください。

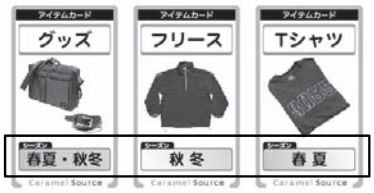
このエリアには、**最大6個の商品**を並べることが出来ます。6個以上になったばあいは、引いてきたカード及び並べているカードの中からいらないカードを廃棄する必要があります。

獲得した商品カードはこのエリアに並べていきます。

カードの説明

商品カードその2 ～商品のシーズン～

商品カードをそろえる際にポイントとなるのが、**シーズンにマッチした商品をそろえる**事です。



カードの表を見たときに上記の場所に書いてあるのが、そのアイテムが売れるシーズンです。シーズンがマッチしていない商品を並べても、**決算の時に売れ残って**しまいます。

商品選定には注意してください。

商品カードその3 ～大量陳列～

売り場にあるジャンルの商品を大量に陳列することで、売上を伸ばす効果を期待できます。

下のようにTシャツを3組み並べることが出来たら、その分**大量陳列ボーナス**を獲得できます。

これもトレンドと同じく商品を多く売る秘訣ですので、うまく駆使してください。

カードの説明

商品カードその4 ～トレンド～

商品カードをそろえる際にもう一つポイントとなるのが、**トレンド**です。トレンドにマッチした商品をそろえると、売上を高めることが出来ます。

トレンドには、
新聞から予測するトレンド
運によって決定されるトレンド（中間ターン終了時に決定）
の2つのトレンドがあります。

前者は新聞を読むことで予測してください。**後者はサイコロを2個振って**決定するので運が重要ですが、商品によって確率には差があります。（下記参照）

それぞれのアイテムの出る確率は**決算シートにも記載**されていますので、戦略の参考にしてください。

サイコロの目	確立	春夏シーズン
2	3%	グッズ
3	6%	カジュアルパンツ
4	8%	ポロシャツ
5	11%	カットソー
6	14%	ショートパンツ
7	17%	シャツ
8・9	22%	Tシャツ
10	8%	トレーナー
11	6%	ジャケット
12	3%	ルーム・インナー

サイコロの目	確立	秋冬シーズン
2	3%	グッズ
3	6%	カジュアルパンツ
4	8%	コート
5	11%	ブルゾン
6	14%	ダウン
7	17%	マフラー
8・9	22%	フリース
10	8%	セーター
11	6%	ジャケット
12	3%	ルーム・インナー

カードの説明

店舗カード

店舗カードは、店舗毎に行える施策です。

こちらのカードは、**集客力**や**客単価**と言った、店のパフォーマンスを左右する要素です。

まずは売れる商品をラインナップする事が重要ですが、それと同時に**売れる店作り**を忘れずに進めていきましょう。

店舗カードの中には1枚で効果を発揮するものや、2枚（2種類）そろわないと効果を発揮しないものなど様々です。

自分たちのターン状況と相談しつつ、効果の高いカードを効率よく集めてください。

なお、店舗・本社カード双方、保持できる枚数に制限はありません。ただし、**同一のカードを複数枚**持つことは出来ません。

【店舗カードの持ち越しについて】

商品カードは春夏シーズンが終わったら一度リセットされますが、店舗カードは秋冬シーズンに持ち越すことが出来ます。

長期的な戦略も視野に入れ、カードをそろえていきましょう。

カードの説明

本社カード

本社カードは、秋冬シーズンから追加されます。店舗カードよりスケールが大きく、効果も大きいカードです。

特に**原価率の削減**といった大きな機能を持ったカードもあるので、積極的に集めて有利に展開してください。

カード集めの秘策“戦略パートナー”

限られた機会の中で効率よく戦略を集めていくために活用できるのがセンターボードにある**“戦略パートナー”**です。カードを3枚引く代わりに**サイコロを振って1～4の目**が出れば周囲に置いてあるカードを取得することが出来ます。でなければ獲得する事が出来ません。

決算について

決算の計算方法

このゲームでは、以下のような形で利益を計算します。

顧客数 × 平均客単価 ＝ 売上

売上 × 100%ー原価率 ＝ 利益

顧客数は、店舗・本部施策で高めることが出来ます。

平均客単価は、商品ラインナップや店舗・本部施策で高めることが出来ます。

効率よく顧客数と平均客単価を高め、その上で原価率を下げることで、利益を高めていくことが出来ます。

最終的には、**春夏・秋冬シーズンの利益を合計した数値**が最も高かったチームの勝利となります!

Spring & Summer

戦略的に運を味方につけて勝利を目指せ！

春夏号

ポイントは先を見る目!

今回のゲームは、何がでるか判らないカードに左右されてしまうので、運の要素が強いと感じるかもしれません。

しかし、

- **自分のチームの状況はどうなっているのか?**
- **売上を高めるには何を優先的にあげるべきか?**
- **他チームの動向は!?**

といった勝利につながる要素を戦略的に見ていくことで、確実に勝利をたぐり寄せることが出来ます。

チームのメンバーで役割を分担しつつ、勝利を目指して下さい!

今期のトピックス

昨年に引き続き**今年の夏は暑い!**という予報がでています。

このため、**出来るだけ涼しく過ごすことが出来るような衣類**に注目が集まりそうです。

秋冬号

今期から新たに登場する本社カードを使いこなせ！

Autumn & Winter

インパクト絶大、本社カードの威力!?

皆さん、春夏シーズンを終えたことで、ゲームのコツやルールがしっかりと把握できてきたと思います。

今期から、本社カードが追加されます。
本社カードは集めるのが難しいカードですが、効果は大きく、勝敗を左右します。

自チームの状況、カードの引き方、戦略パートナーなどをフルに活用して、是非本社機能の完成を目指して下さい!

取った取られた、横取りカード登場!

今期から横取りカードが各チーム1枚渡されます。

ここぞと言うときに使って、活路を見いだしましょう!

今期のトピックス

今期の秋冬シーズンは、昨年に引き続きフリースに注目が集まりそうです。

ただし、ユーザーの目もかなり肥えてきているので、独自性を出すことが出来なければ競争に勝つことは難しいかもしれません。

Caramel Source Copyright

Review of the Work

今回のワークを振り返ってみよう！

獲得顧客数 ＝ 店に来てもらえたか 商品を知ってもらえたか

Caramel Source Copyright

Review of the Work

今回のワークを振り返ってみよう！

平均客単価 ＝ どれだけの商品を 買ってもらえたか

1. シーズンに合った商品を提供
2. トレンドに合った商品を提供
3. 陳列や接客の工夫

Caramel Source Copyright

Review of the Work

今回のワークを振り返ってみよう！

イメージを喚起して 購買へつなげる

コーディネート提案

Caramel Source Copyright

Review of the Work

今回のワークを振り返ってみよう！

利益率 ＝ 製造や販売に どれだけお金が必要か

製造原価 ＋ 販売にかかる諸費用 ＋ 利益

商品の定価

Caramel Source Copyright

Review of the Work

今回のワークを振り返ってみよう！

ブランド開発 ― 中間業者が減るので 利益率が高まる

垂直統合 ― 開発・生産・販売の 無駄が無くなる

Caramel Source Copyright

Review of the Work

今回のワークを振り返ってみよう！

企画・開発 ― 商品やブランドを企画し、開発する

調達・製造 ― 商品の素材や材料を調達し、製造する

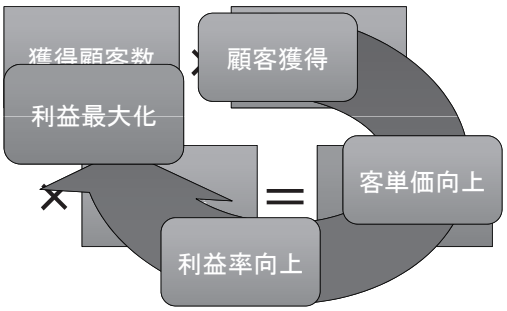
流通・販売 ― 商品を店舗や顧客に配送し、販売する

追加ページ

Caramel Source Copyright

Review of the Work

今回のワークを振り返ってみよう！



Caramel Source Copyright

Review of the Work

今回のワークを振り返ってみよう！

獲得顧客数	×	平均客単価	×	利益率	＝	利益
ワーク開始時						
2万人	×	2000円	×	20%	＝	800万円
ワーク後						
3万人	×	3000円	×	25%	＝	2250万円

追加ページ

Caramel Source Copyright

仕事のステージ＝キャリア

若手社員 入社1～3年目	戦略の実行
中堅社員 入社4～8年目	組織戦略の企画・実行
リーダー 管理職 入社9年目～	企業戦略の企画

追加ページ

Caramel Source　Copyright

決算シート　春夏シーズン

	獲得顧客数		平均客単価		利益率		利益
●初期予測データ	20 万人		2500 円	×	20%	) =	10000 万円

この数字は皆さんの店舗の基本となる客単位です。この数字に、商品や店舗施策による集客効果を足しています。

この数字は皆さんの店舗の基本となる客単位です。この数字に、商品や店舗施策による増加分を足しています。

商品の原価や入荷費などを引いた利益が残り上がりに対してどのくらいになるかを表しています。

皆さんの左辺の基本となる利益です。実際は皆さんの活動によってここから伸びていきます。

例えば春夏シーズンの商品が３枚あったら３枚と記入します。

商品関連

●シーズンにマッチした商品	500 円 ×	枚	=
●トレンド商品 ①期間	500 円 ×	枚	=
②期間	500 円 ×	枚	=
●大量陳列	200 円 ×	組	=

大量陳列は、２枚なら２組、３枚なら３組と計算します。

スタッフ教育とチラシ配布は、２種類やるまで初めて効果を発揮します。

店舗関連

●スタッフ教育	①商品知識研修 ②接客研修	1000 円
●チラシ配布	①配布エリアのリサーチ ②スペシャルプライス設定	3 万人
●商品陳列コンサルティング		400 円
●返品無条件受付	1 万人	300 円
●営業時間延長	1 万人	
●駐車場整備	1 万人	200 円
●コーディネート提案		300 円

持っている店舗間連カードによる補正や商品ラインアップによる補正を確にすべて足します。

店舗間連は、手元に持っているカード（スタッフ教育とチラシ配布は２枚揃っていること）の部所に丸をつけます。

そして、ベースとなる
獲得顧客数：20 万人
平均客単価：2500 円
に足していきます。

トレンドが出る確率		
サイコロの目	秋立	春夏シーズン
2	3%	グッズ
3	6%	カジュアルパンツ
4	8%	ポロシャツ
5	11%	カットソー
6	14%	ショートパンツ
7	17%	シャツ
8・9	22%	Tシャツ
10	8%	トレーナー
11	6%	ジャケット
12	3%	ルーム・インナー

●合計	万人	×	円	×	20 %	) =	万円

Caramel Source　小数点以下を切り捨て

決算シート　秋冬シーズン

	獲得顧客数		平均客単価		利益率		利益
●初期予測データ	20 万人		2500 円	×	20%	) =	10000 万円

商品関連

●シーズンにマッチした商品	500 円 ×	枚	=
●トレンド商品 ①期間	500 円 ×	枚	=
②期間	500 円 ×	枚	=
●大量陳列	200 円 ×	組	=

店舗関連

●スタッフ教育	①商品知識研修 ②接客研修		1000 円
●チラシ配布	①配布エリアのリサーチ ②スペシャルプライス設定	3 万人	
●商品陳列コンサルティング			400 円
●返品無条件受付		1 万人	300 円
●営業時間延長		1 万人	
●駐車場整備		1 万人	200 円
●コーディネート提案			300 円

本社関連

●ブランド開発	①デザイン力強化 ②マーケティング ③新素材開発	3 万人	+5%
●垂直統合	①海外工場提携 ②POS システム導入 ③物流網開発		+15%
●広告戦略	①テレビ・雑誌広告 ②看板タレント起用	4 万人	

トレンドが出る確率		
サイコロの目	秋立	春夏シーズン
2	3%	グッズ
3	6%	カジュアルパンツ
4	8%	コート
5	11%	ブルゾン
6	14%	ダウン
7	17%	マフラー
8・9	22%	フリース
10	8%	セーター
11	6%	ジャケット
12	3%	ルーム・インナー

●合計	万人	×	円	×	%	) =	万円

Caramel Source　小数点以下を切り捨て

「ユビキタス・キャンパスの始動」グループ事業では、プロジェクト活動で使用する「プロジェクト管理システム」の開発支援を行っている。平成 23 年 4 月に教職員・学生にアプリを配布してプロジェクト活動で利用させた結果、多くの改善や機能追加要望が挙がったことから、要望を反映させた「プロジェクト管理アプリ・バージョン 2」を開発した。

この新バージョンのプロジェクト管理アプリについて、完成後の 10 月に学生を対象とした新機能の説明および導入のための説明会を実施した。これにより、残りのプロジェクト活動期間においてより円滑な活動ができるよう支援した。

プロジェクト管理システム（version2）導入説明会

開催日：平成 23 年 10 月 25 日（火）

会場：豊橋創造大学　A24 教室

参加人数：情報ビジネス学部 3 年生　27 名

教職員　19 名

メンタルタフネスを活かすビジネス研究講座(2)は、10 月に開催したメンタルタフネスを活かすビジネス研究講座(1)と同様、ボードゲームと事例を通して、企業との相性や業界・企業研究の必要性と重要性を学んだ。

今回は携帯電話業界を例にしたボードゲームを使用し、ビジネスを拡大するために必要なものは何か？を常に考えながらの業界研究を行った。当初は慣れない言葉や作業に戸惑う学生も見られたが、しだいに仲間とコミュニケーションを取りながらイキイキと作業に取り組む姿に変わっていったのは印象的であった。

受講後の学生からは「より良い方法を考えるには、チーム内でのコミュニケーションが大切であることを実感した」「過去の経験や固定観念にとらわれず、ひらめきを大切にすることが必要」などの声が聞かれた。

今回の講座をもって、今年度予定していた全４回のメンタルタフネス育成に関する講座が終了し、いよいよ受講成果が試される就職活動が本格化する。スキル面だけでなく、精神面の強さも兼ね備えた本学学生たちの活躍の場が広がるよう期待している。

メンタルタフネスを活かすビジネス研究講座(2)

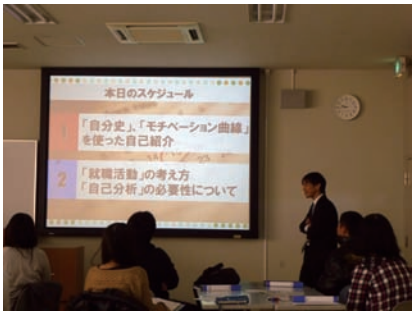
開催日：平成 23 年 12 月 17 日（土）

会場：豊橋創造大学　A23 教室

参加人数：情報ビジネス学部 3 年生　21 名

教職員　11 名

講　師　：キャラメルソース(株)代表取締役　　初見 康行　様



～CASE STUDY～　携帯サービスでよりよいT市へ！？

●Instruction

あなたはT市市役所に勤務しています。
このT市を、皆が安心して笑顔で暮らせる街にするべく、
入庁から１０年、毎日奔走しています。
そのひたむきにT市を愛する姿勢と、
どの職員にも負けない行動力で、
市長から目をかけられ、現在市長付き秘書官として働いています。

そんなある日、あなたは市長から執務室に呼ばれました。

「実は、ひとつずっと実現したいと思っていた施策があるんだ。
近年、ひとり１台になってきている携帯電話。
この携帯電話を生かした市民の皆様へのサービスを、何か考えられないだろうか。
私はよくわからないが、最近では携帯でインターネットをするのが当たり前なんだろう？
ブログくらいなら知っているが、この間娘にTwitterもFacebookも知らないなんてと笑われたよ。
スマートフォンが普及して、アプリなんていうものもでてきた。
この辺りのものをうまく活用して、市民の皆様が喜ぶことを、是非できないかと思っている。
君、ひとつアイデアを絞ってくれないだろうか。
全員が全員携帯を持っているわけではないとか、
全員がスマートフォンではないからネットには限りがあるとか、
そんな細かい制約条件は気にしなくて良い。
アイデア自体が良ければ、市が補助して機器を貸与することも考える。
さあ、街想いの君らしい、かつ新しいアイデアをどうか考えてくれたまえ」

あなたは早速、その携帯を通した新しいサービスをチームで考えることにしました。

●ワークの進め方

１、課題設定（5分）

まず現在、T 市にはどんな課題（解決すべき問題点）があるか考えてみましょう。
もしくは、携帯電話でどんなことが出来れば、Ｔ市はもっと住みやすい街になるでしょうか？
グループ内で挙げたものの中から、テーマを一つ選んでみましょう！
　例：高齢化、介護、地域の繋がりの希薄化など。〇〇を流行らせたい！など、テーマは自由です

２、プランニング（10分）

サービスの内容を具体的に考えてみましょう。
形式をまず決めます。アプリやSNSや一般的情報サイトなど、携帯サービスには様々なものがあります。
具体的な使用イメージや効果、そのサービスの導入によって実現できる未来の姿を考えましょう。

形式：　アプリ　・　一般サイト　・　SNS　・　iPad　・　その他

どんなサービス？？

Caramel Source

携帯電話企業を経営せよ！

携帯電話企業を経営せよ！

Caramel Source

インストラクション

時は、199×年、携帯電話がまだ世に出たばかりで、ペットボトルよりも大きかった頃 ―。

みなさんは、そんな携帯電話の黎明期に携帯電話事業を立ち上げた企業です。
基地局を建て、利用者数を増やし、サービスを拡張し・・・。
まだまだやらなければならないことはたくさんあります。

これから与えられた機会の中で、競合他社の動きを睨みつつ、

・基地局を建て、利用者を獲得する
・商品・サービスを開発し、利用者の単価を高める

という二つの戦略を行っていきましょう。

目標は、4チームの熾烈な競争の中で勝ち残り、No1の売上を上げる携帯電話を目指すことです！

MISSION!

これからみなさんにはゲームを通して、携帯電話普及前夜の創業期から、近年の携帯電話市場の成長に至るまでの過程を体感して頂きます。

具体的には、**3期間**に渡って、**「基地局建設」**、**「商品・サービス開発」**の2つのアクションを臨機応変に選択してもらいます。

それにより携帯電話の**「利用単価」**と**「利用者数」**を増やし、最終的な**利益を最大化させる**ことを目指してもらいます。

日本の携帯電話業界の未来を決めるのはあなたです！

Caramel Source

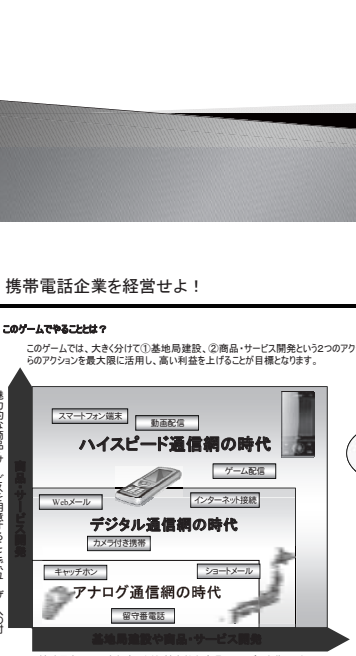
Copyright

携帯電話企業を経営せよ！

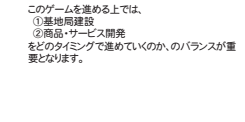
Caramel Source

このゲームでやることとは？

このゲームでは、大きく分けて①基地局建設、②商品・サービス開発という2つのアクションを選択・実行することができます。それらのアクションを最大限に活用し、高い利益を上げることが目標となります。



基地局（アンテナ）を建てたり、魅力的な商品・サービスを作ることによって、ユーザーとの接点を広げていく。



このゲームを進める上では、
①基地局建設
②商品・サービス開発
をどのタイミングで進めていくのか、のバランスが重要となります。

Caramel Source

Copyright

ルール説明①

Caramel Source

ゲームの流れ

◆ゲームは全部で**3期**に別れており、各期の流れとしては以下のようになります。

① カードを3枚選択し、そのなかから1枚欲しいカードを選びます
② 選択したカードのアクションを実行します
③ 規定の回数アクションを行ったら、決算を行います。

◆上記の流れを3回繰り返した後に、
最終的な利益が最も多いチームの勝利となります。

期の流れ

◆各期で選択できるカードは以下のようになっています。

第1期（5ターン）・・・「基地局建設カード」のみ
第2期（10ターン）・・・「基地局建設カード」
「第2期商品・サービス開発カード」
第3期（10ターン）・・・「基地局建設カード」
「第2期商品・サービス開発カード」
「第3期商品・サービス開発カード」

◆カードを合計3枚になるように山からめくって、その中から最も欲しいと思う1枚を手元に残し、そのカードのアクションを実行することが出来ます。
このアクションを繰り返していくことで、基地局を建て、利用者数を増やし、利用単価を高めていくのが目的となります。

センターボード

◆**「センターボード」**には、エリアが書かれており、そこに基地局（ブロック）を建てていくことで利用者を獲得していきます。
基地局の建設は「基地局建設カード」で行います。

◆各エリアには、右のようなエリア活性ゲージがあります。
各エリアは、基地局が増えると携帯市場が賑わって、同じ基地局一つの価値が上がっていきます。例えば九州エリアに基地局が0～3個の場合は15万人、4個以上になったら25万人、9個以上になったら50万人獲得できます。

基地局建設カード

◆**「基地局建設カード」**には、どのエリアに基地局を建てることが出来るか？が書かれています。

◆**「フリー」**のカードが出たら、好きなエリアに基地局を立てる事ができます。

◆各エリアに設定されている**「利用者数」**を獲得する事が出来ます。

◆基地局には**「維持コスト」**が発生します。詳しくは決算シートを確認してください。

◆1つ以上の基地局を**7つ全ての地域に建設**すると、ボーナスとして**利用者数が1.2倍**になります。

◆全ての地域に**2つずつ基地局を建設してもボーナスは発生しません**。注意してください。

Caramel Source

Copyright

ルール説明②

Caramel Source

商品・サービス開発カード

◆**「商品・サービス開発カード」**を獲得する事で
・利用者数
・利用単価
を高めることが出来ます。

◆カードによっては**条件**がついているものがあります。
例えばデジタル通信をそろえようと思った場合、①・②・③の3枚をそろえて初めて効果が出ます。
詳しくはカードの詳細に書いてあるので、カード一覧をよく確認してください。

広告戦略カード

◆**「広告戦略カード」**は2期・3期で使用します。

◆各期のアクションがすべて終了した後（決算に入る前）に、各チームで任意の広告カードを1枚選択します。
「せーの！」でそのカードを提示し、4チームの中で提示したチームが1チームだった場合のみ、その広告戦略の効果を得ることが出来ます。

決算

◆決算に入ったら、まず各エリアの**エリア活性ゲージ**を確認します。

◆次に、各市場の基地局No1を確認します。**基地局を置いた数が最も多かったチームは、そのエリアの利用者数が2倍**になります。

◆各期の利益は、**「商品・サービス開発カード」**、**「広告戦略カード」**の効果をもとに**利用単価**、**利用者数**を算出した後、以下の計算式により計算されます。

（「利用単価」×「利用者数」）×「広告戦略カードの効果」
－「維持コスト」＝「各期の利益」

となります。そして、算出された利益は次の期に繰り越されます。
決算は、ディーラーの指示に従って行います。

Caramel Source

Copyright

補足資料（第2期商品・サービス開発カード）

Caramel Source

Caramel Source

Copyright

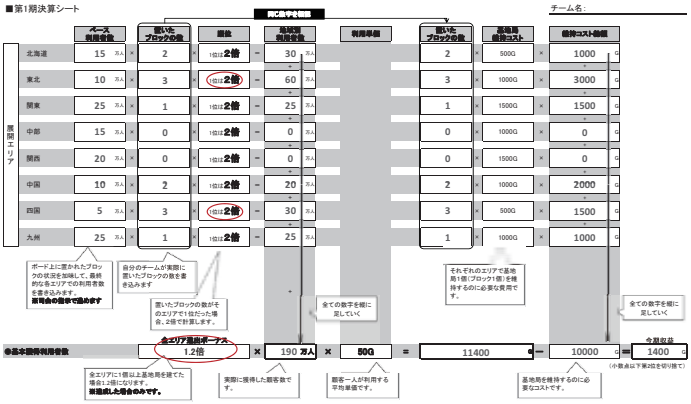
補足資料（第3期商品・サービス開発カード）

Caramel Source

Caramel Source

Copyright

■第1期決算シート　　チーム名：



■第1期決算シート

チーム名：

展開エリア	ベース利用者数	置いたブロック台数	倍数	地域別利用者数	利用単価	置いたブロック台数	基地局設置コスト	維持コスト総額
北海道			1倍は2倍	万人			500G	
東北			1倍は2倍	万人			1000G	
関東			1倍は2倍	万人			2000G	
中部			1倍は2倍	万人			1500G	
関西			1倍は2倍	万人			2000G	
中国			1倍は2倍	万人			1500G	
四国			1倍は2倍	万人			500G	
九州			1倍は2倍	万人			1000G	

ボード上に置かれたブロックの状況を加味して、長期的な各エリアでの利用者数を書き込みます。
利用者の設定で進みます

自分のチームが実際に置いたブロックの数を書き込みます

置いたブロックの数がそのエリアで1位だった場合、2倍で計算します。

それぞれのエリアで基地局1個（ブロック1個）を維持するのに必要な費用です。

●基本期待利用者数　全エリア基地ボーナス 1.2倍 × 万人 × 50G = G − G = ●今期収益 G

（小数点は下第2位を切り捨て）

全エリアに1個以上基地局を建てた場合1.2倍になります。
状況成功した場合のみです。

実際に獲得した顧客数です。

顧客一人が利用する平均単価です。

基地局を維持するのに必要なコストです。

■第2期決算シート

株式会社

展開エリア	ベース利用者数	置いたブロック台数	倍数	地域別利用者数	置いたブロック台数	基地局設置コスト	維持コスト総額
北海道			1倍は2倍	万人		500G	
東北			1倍は2倍	万人		1000G	
関東			1倍は2倍	万人		2000G	
中部			1倍は2倍	万人		1500G	
関西			1倍は2倍	万人		2000G	
中国			1倍は2倍	万人		1500G	
四国			1倍は2倍	万人		500G	
九州			1倍は2倍	万人		1000G	

●基本期待利用者数　万人

		利用単価
アナログ通信網	●天気予報	10%UP
	●メロディーコール	10%UP
	●ニュース配信	10%UP
	●留守番電話	5Glp
	●キャッチホン	5Glp
	●ショートメール	5Glp
デジタル通信網	●デジタル品質向上（デジタル通信技術／通信制御技術／非音声通信技術）	25Glp
	●Eメール機能	15Glp
	●ながら好き機能（デジタル品質向上）	15%UP
	●インターネット接続（ブラウザ技術／基準処理技術／デジタル品質向上）	100Glp

これらのカードは、デジタル通信網を完成させていないと効果を発揮しません。

獲得したカードの%を足して、基本獲得顧客に掛けます。

カードを手に入れている場合、丸をつけてチェックしてください。

全エリア基地ボーナス

●合計　1.2倍 × 万人 × 100% × % = 万人 × G = G − G = ●今期収益 G

（小数点は下第2位を切り捨て）

■第3期決算シート

株式会社

展開エリア	ベース利用者数	置いたブロック台数	倍数	地域別利用者数	置いたブロック台数	基地局設置コスト	維持コスト総額
北海道			1倍は2倍	万人		500G	
東北			1倍は2倍	万人		1000G	
関東			1倍は2倍	万人		2000G	
中部			1倍は2倍	万人		1500G	
関西			1倍は2倍	万人		2000G	
中国			1倍は2倍	万人		1500G	
四国			1倍は2倍	万人		500G	
九州			1倍は2倍	万人		1000G	

●基本期待利用者数　万人

			利用単価
アナログ通信網	●天気予報		10%UP
	●メロディーコール		10%UP
	●ニュース配信		10%UP
	●留守番電話		10Glp
	●キャッチホン		10Glp
	●ショートメール		10Glp
デジタル通信網	●デジタル品質向上	デジタル通信技術	30Glp
		通信制御技術	
		非音声通信技術	
	●Eメール機能	デジタル品質向上	20Glp
	●ながら好き機能	デジタル品質向上	20%UP
	●インターネット接続	ブラウザ技術：デジタル品質向上	50Glp
		基準処理技術：デジタル品質向上	
ハイスピード通信網	●ハイスピード品質向上	基地局開発：デジタル品質向上	30Glp
		データ圧縮技術：デジタル品質向上	
		パケット通信技術：デジタル品質向上	
	●スマートフォン端末	ハイスピード品質向上	20%UP
	●高速インターネット接続	ハイスピード品質向上	60Glp
	●ゲーム配信	ハイスピード品質向上	40Glp
	●動画配信	ハイスピード品質向上	30%UP

全エリア基地ボーナス

●合計　1.2倍 × 万人 × 100% × % = 万人 × G = G − G = ●今期収益 G

（小数点は下第2位を切り捨て）

Caramel Source

解説

今回のワークを振り返ってみよう！

利用者数 × 利用単価

＝ 売上

Caramel Source

Copyright

今回のワークを振り返ってみよう！

利用者数 ＝ お客様にサービスを提供できる環境を整える

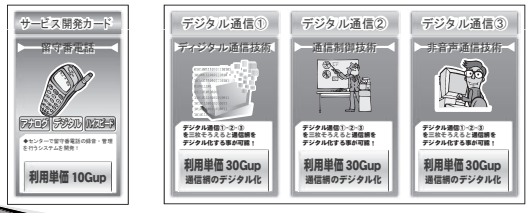
全国に基地局を建設！

Caramel Source

Copyright

今回のワークを振り返ってみよう！

利用単価 ＝ どれだけのサービスを提供できているか



Caramel Source

Copyright

今回のワークを振り返ってみよう！

デジタル化　ハイスピード化

アナログ

デジタル

ハイスピード

Caramel Source

Copyright

携帯電話業界を見る！

初期の市場

基地局建設 ＞ 商品・サービス開発

Caramel Source

Copyright

携帯電話業界を見る！

成長してきた市場

コスト増

基地局建設 ≦ 商品・サービス開発

価格競争

Caramel Source

Copyright

携帯電話業界を見る！

さらなる成長へ

インフラ増強 ＞ 商品・サービス開発

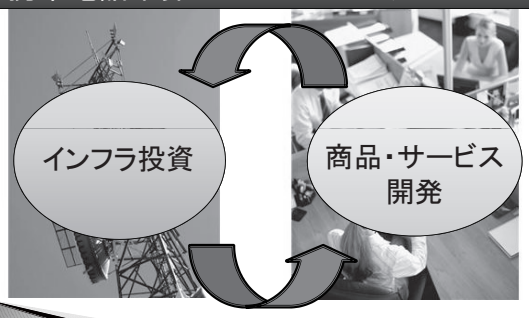
トラフィック増

Caramel Source

Copyright

携帯電話業界を見る！

携帯電話業界のビジネスサイクルとは…

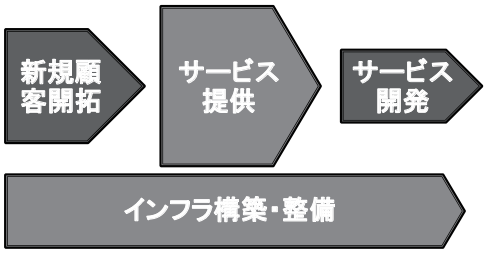


Caramel Source

Copyright

携帯電話業界のビジネスの本質

実際の仕事の比重は？

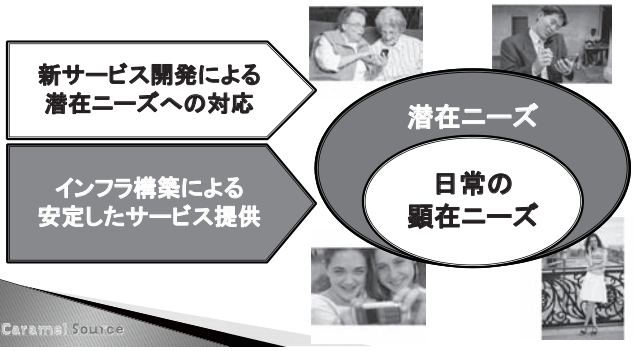


Caramel Source

Copyright

携帯電話業界のビジネスの本質

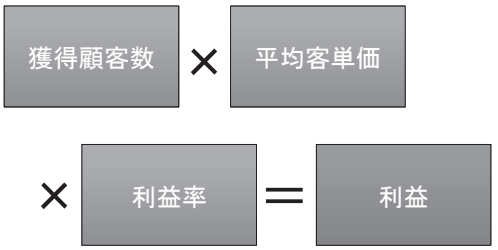
つねに顧客視点で考える



Caramel Source

Review of the Work

今回のワークを振り返ってみよう！



Caramel Source

Copyright

12 月 21 日（水）1 限　本学キャリアプランニング科 2 年生は、4 月から取り組んでいるプロジェクト活動の集大成として、ご協力いただいた企業・団体の方々をお招きして「プロジェクト活動 成果発表会」を開催した。

学生達はこれまでの活動をプロジェクトチームごとにスライドにまとめ、緊張の面持ちながらも堂々と発表していた。また、プロジェクト内容をポスターにして会場の壁面に掲示したプロジェクトチームもあり、個性豊かで大変華やかな発表会であった。

地域とのつながり・関わりを学生自らが考える足掛かりとして取り組んだプロジェクト活動は、今回の成果発表会をもって今年度の活動を終了したが、この 1 年、学生達は机上の理論だけでは身につけることができない様々な知識を皆様から頂戴し、随分と成長することができた。

プロジェクト活動をとおして、ご支援・ご指導をいただいた皆様に、この場を借りてお礼を申し上げたい。

キャリアプランニング科　プロジェクト活動成果発表会

開 催 日：平成 23 年 12 月 21 日（水）
会　場　：豊橋創造大学　B14 教室
参加人数：キャリアプランニング科 2 年生　87 名
　　来賓　7 名
　　教職員　28 名
来　賓　：愛知県豊橋警察署　生活安全課 課長　大崎 逸朗　様
　　生活安全課 巡査部長　太田 裕之　様
　　NPO 法人 東三河自然観察会　会長　梶野 保光　様
　　(株)エフエム豊橋　取締役統括部長　竹内 宏和　様
　　ワタナベローズナーセリ　代表　渡辺 真臣　様
　　ガーデンガーデン（株）　坂井 奈津子様
　　豊橋市産業部産業政策課　主査　田村 明浩　様

持続型職業人SOZOプロジェクト
プロジェクト活動 成果発表会

平成23年12月21日
豊橋創造大学短期大学部
キャリアプランニング科

持続型職業人 SOZO プロジェクト
キャリアプランニング科 プロジェクト活動 成果発表会

日時:平成23年12月21日(水) 1限 9:00〜10:30
場所:豊橋創造大学短期大学部 B14教室

次第:

9:00 〜 開会
9:00 〜 9:05 学長挨拶
9:05 〜 10:10 プロジェクト発表

	プロジェクト	プロジェクトテーマ
1	朝倉プロジェクト	「大学生コックさんのクッキング教室」&「豊橋の野菜と米粉を使った焼き菓子開発」
2	今泉プロジェクト	豊橋の祇園祭を考えるプロジェクト
3	木下プロジェクト	ライスフラワープロジェクト
4	千賀・中島プロジェクト	防犯プロジェクト
5	寺本プロジェクト	身近な自然環境発見、発信プロジェクト
6	長谷川プロジェクト	全員で合格を目指す医療秘書検定、韓国医療視察
7	細谷プロジェクト	医療機関の張り紙適正化プロジェクト
8	村松プロジェクト	I❤ROSE プロジェクト

10:10 〜 10:15 質疑応答
10:15 〜 10:20 科長総括
10:20 〜 閉会
事務連絡・写真撮影

以上

豊橋創造大学短期大学部キャリアプランニング科 プロジェクト成果発表会 参加者名簿

【来賓】

会社名	役職名	氏名
愛知県豊橋警察署	生活安全課課長	大崎 逸朗
〃	生活安全課 巡査部長	太田 裕之
(株) イシグローイング	食農部長	宮地 めぐみ
医療秘書教育全国協議会		
NPO法人 東三河自然観察会	会長	梶野 保光
ガーデンガーデン (株)		坂井 奈津子
こども未来館 ここにこ		
豊橋市産業部産業政策課	主査	田村 明浩
ワタナベローズナーセリ	代表	渡辺 真臣

敬称略順不同

【本学教員】

所属	役職	氏名
豊橋創造大学短期大学部	学長	伊藤 晴康
豊橋創造大学短期大学部	副学長	木村 和夫
短期大学部キャリアプランニング科	科長	今泉 千志
短期大学部キャリアプランニング科	教授	千賀 博巳
短期大学部キャリアプランニング科	教授	寺本 和子
短期大学部キャリアプランニング科	教授	長谷川 正志
短期大学部キャリアプランニング科	教授	中島 剛
短期大学部キャリアプランニング科	准教授	朝倉 由美子
短期大学部キャリアプランニング科	准教授	木下 賀律子
短期大学部キャリアプランニング科	准教授	村松 史子
短期大学部キャリアプランニング科	講師	細谷 邦夫

【持続型職業人 SOZO ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ委員会ﾒﾝﾊﾞｰほか】

所属	役職	氏名
情報ビジネス学部	学部長	佐藤 勝尚
情報ビジネス学部	学科長	三好 哲也
情報ビジネス学部	教授	今井 正文
情報ビジネス学部	講師	山口 満
事務局	局長	前川 文男
渉外部	部長	中村 隆三
渉外部	次長	村松 史子
渉外部	キャリアセンター室長	伊藤 欣也
渉外部	キャリアセンター主任	富安 奈々
教学部	教務課長	佐々木 令
教学部	教務課係長	遠山 直人
教学部	教務課主任	増田 勝文
教学部	教務課	桐木 道彦
嘱託講師		村松 東
嘱託職員		和田 利子

豊橋創造大学短期大学部キャリアプランニング科
プロジェクト連携企業・団体一覧

愛知県豊橋警察署
アピタ 向山店
(株)イシグローイング
医療秘書教育全国協議会
エイティエイト(株)
エイティエイト(株)春日井工場
NPO 法人 東三河自然観察会
ガーデンガーデン(株)
こども未来館 ここにこ
豊橋市医師会
豊橋祇園祭奉賛会
豊橋市企画部政策企画課
豊橋市産業部産業政策課
豊橋市民病院
西田メディカルクリニック
福井脳神経外科
LACLE FLORISTS
リトルバード
ワタナベローズナーセリ
(敬称略順不同)

活動報告書

目次

P. 1　朝倉プロジェクト　「大学生コックさんのクッキング（子どもクッキング）教室」

P. 5　朝倉プロジェクト　「豊橋産の野菜と米粉を使った焼菓子の開発」

P. 8　今泉プロジェクト　「豊橋の祇園祭を考える」

P. 11　木下プロジェクト　「ライスフラワープロジェクト」

P. 13　千賀・中島プロジェクト　「自ら働く意識の向上を目指す取組み」
—地域の安全安心を目指して—

P. 15　寺本プロジェクト　「身近な自然環境発見 発信プロジェクト」

P. 16　細谷プロジェクト　「医療機関の張り紙適正化プロジェクト」

P. 17　村松プロジェクト　「I♥ ROZE プロジェクト」

『大学生コックさんの子どもクッキング教室（子どもクッキング）』プロジェクト

Ⅰ．プロジェクトメンバー

教員：朝倉　由美子

学生：青山　歩　　岡田　由香梨
後藤　江梨奈　　杉野　里紗
中井　夏未　　早川　佳寿美
松井　美樹　　渡会　綾子

Ⅱ．プロジェクト概要

平成18年年度から平成20年度まで3年間、短期大学部では現代 GP の取組み「食をテーマとした地域貢献（食農教育）」において、地域のへの「食情報や食文化の発信地」としての役割を果たすことを目的とし、多面的に「食」を研究し、地域の食文化向上に貢献しようと様々な企画を実施した。

野菜の栽培から調理までの一連の企画では、幼児教育・保育科の学生が園児と野菜の種まきから収穫、クッキングの補助を行い、一方、キャリアプランニング科調理師ユニットではメニュー考案と料理指導を担当した。

平成 21 年度からは当セミナー単位の活動として継承して、会場を豊橋市子ども未来館『ここにこ』に移し、小学生対象のクッキング教室として活動を続けており、現在に至る。

本年度から文部科学省に、本学の「持続型職業人 SOZO プロジェクト」（以下 JSSP）が採択され、朝倉セミナーは調理師ユニットで学んだ学生が「実施的スキルのブラッシュアップ」において、おいしいものを作る楽しさや調理に参加する必要性を子どもたちに伝え指導するという環境において、クッキング教室の開催に伴うさまざまな過程を経験するプロジェクトを立ち上げ取り組みを実施することとなった。

Ⅲ．連携先企業

豊橋市こども未来館ココニコ

Ⅳ．活動内容

- 年間実施回数 4 回とし、実施時期に合わせた献立を考えた。
- メンバー8 人を 2 班に分け、レシピ・発注票・タイムテーブル作成と当日の進行等において、2 回ずつ担当することとして進めた。
- 『ここにこ』に事前挨拶とキッチン工房の下見（5 月上旬）
- 実施日より1か月前までに手順や注意点等、全体の問題点の検討をしながら、試作を 2～3回程実施した。
- 前日：仕込み。材料の計量、下処理等。
  持参品、手順等の最終確認
- 当日：進行役はタイムテーブルに沿って、子どもたちの進み具合を見ながら手順の誘導を行った。メンバーは 2 人ずつ各調理台に配置し、参加者と触れ合いながら、けがの無いように気を配りつつ、料理の楽しさを感じてもらえるようにリードに努めた。
- 毎回試食後にアンケートを取った。
- メンバーも感想や反省点をまとめた。
- アンケート 内容と結果（資料1～3）

Ⅴ．所見

学生総括

- コンロや調理台の高さは、小柄な子どもには高く、フライパンの角での火傷などの怪我が多かった。
- しっかりした子が多く、洗い物もきちんとしてくれて、会話も弾みながら楽しく料理することが出来た。
- 初回の頃は子どもたちとのコミュニケーションが取れなくて苦労した。しかし、料理に慣れている子どもたちが多くて失敗することもなく出来てよかった。
- うまく説明が出来ない部分があったが、それでも自分で動く、動こうとする小学生の行動力には驚いたと同時にとても尊敬できた。

- 最初はすごく緊張していて、子どもたちには挨拶しかできなかった。
  しかし、だんだん子どもたちとの会話も増えて、とても楽しく出来た。
- この子どもクッキングに参加して主に3つ学んだ。まず、子どもの目線で物事を見ること。次に、子どものペースに任せすぎず、リードしていかないと全体の歩調が合わないこと。最後にみんなで協力して作った料理は美味しいということ！

資料1：アンケート結果（7月2日実施）

参加者 16名　回答者 15名

HOZE	2年生	3年生	4年生	5年生	6年生
男子	0	1	1	0	1
女子	1	4	3	3	1

①楽しかったですか。

はい	まあまあ	いいえ
15	0	0

②学生の説明はいかがでしたか。

	2年生		3年生		4年生		5年生		6年生	
	女	男	女	男	女	男	女	男	女	男
わかりやすかった	1	1	4	1	3	3	0	1		
まあまあ	0	0	0	0	0	0	1	0		
わかりにくかった	0	0	0	0	0	0	0	0		

③イワシの「かば焼き丼」の味はいかがでしたか。

	2年生		3年生		4年生		5年生		6年生	
	女	男	女		男	女	女	男	女	
おいしかった	1	1	4		1	3	3	1	1	
まあまあ	0	0	0		0	0	0	0	0	
おいしくなかった	0	0	0		0	0	0	0	0	

④「夏野菜のみそ汁」の味はいかがでしたか。

	2年生		3年生		4年生		5年生		6年生	
	女	男	女		男	女	女	男	女	
おいしかった	1	1	3		1	3	3	1	1	
まあまあ	0	0	1		0	0	0	0	0	
おいしくなかった	0	0	0		0	0	0	0	0	

⑤今日の献立は家で作ってみたいですか。

	2年生		3年生		4年生		5年生		6年生	
	女	男	女		男	女	女	男	女	
はい	1	1	3		1	3	1	1	1	
いいえ	0	0	0		0	0	0	0	0	
わからない	0	0	1		0	0	2	0	0	

⑥むずかしかったところはありましたか。

2年生	女	いわしがさわりなかった。
3年生	男	魚をひっくり返す所
	女	イワシをかばく所
		はるわたなどをとるのがむずかしかったです。
		イワシをひっくりかえすところ。
4年生	女	イワシをかば焼きやっぱるべること
		いわしをひらくところ
5年生	女	イワシをさばくところ（ちょっともちろわるかった）
		魚の骨をとるとき。
6年生	女	魚をさばくところ。

⑦魚は、私たちの体のために必要なものだと思いますか。

	2年生		3年生		4年生		5年生		6年生	
	女	男	女	男	女	男	女	男	女	
必要だと思う	1	0	3	1	3	3	1	1		
必要だと思わない	0	0	0	0	0	0	0	0		
わからない	0	1	1	0	0	1	0	0		

⑧魚は好きですか。

	2年生		3年生		4年生		5年生		6年生	
	女	男	女	男	女	女	女	男	女	
大好き	0	0	3	0	1	1	0	0		
好きなほう	1	1	1	1	2	2	1	1		
きらいなほう	0	0	0	0	0	0	0	0		
大きらい	0	0	0	0	0	0	0	0		

⑨また魚を加したいですか。

	2年生		3年生		4年生		5年生		6年生	
	女	男	女	男	女	女	男	女		
はい	1	1	4	1	3	3	1	1		
いいえ	0	0	0	0	0	0	0	0		
わからない	0	0	0	0	0	0	0	0		

⑩全体の感想を書いてください。

2年生	女	いやしがきもちわるくてさわれなかったけど、おなかをさわるとなんか、とってもてあらってくれたのでさわれました。やさしかったのでうれしかった。
3年生	男	やけどして手はなしていたかった。
	女	わたしは、すごおいしかったのでまた食べたいです。
		またやりたい
		おいしかったのでぜひまたやりたいです。
		いちばんすきなことはいいです。
4年生	女	※自己紹介などで、楽しかった。
		自分でしゴトっぽい感じ入っていると、おいしかったです。あとはわしどんはとてもおいしかったです。はじめて魚をさいたときは、できるかなと思っていました。
		えいは、ヨゴくらいかないと思ったけどうまくできておかった。
		自分たちで料理してよかった。けどおいしくてもおいしかったです！
		もっとて楽しくて、あってよかったもかったです。
5年生	女	さんまがおいしかったのでまたぜひはないの魚を作ってみたいです
6年生	男	すごくおいしくて楽しかったです。
	女	

資料 2:アンケート結果（9月10日実施）

参加者 18名　回答者 18名

		3年生	4年生	5年生	6年生
回答者	男子	1	0	0	0
	女子	3	3	5	6

①楽しかったですか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	男	女	女	女	女
はい	1	3	3	5	6
まあまあ	0	0	0	0	0
いいえ	0	0	0	0	0

②学生の説明はいかがでしたか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	男	女	女	女	女
わかりやすかった	1	3	3	5	5
まあまあ	0	0	0	0	1
わかりにくかった	0	0	0	0	0

③「八杯豆腐」のあじはいかがでしたか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	男	女	女	女	女
おいしかった	1	2	3	5	6
まあまあ	0	1	0	0	0
おいしくなかった	0	0	0	0	0

④「八杯豆腐」のような具が大きな汁ものは、食べたことがありますか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	男	女	女	女	女
ある	0	2	0	3	1
ない	1	1	2	3	5

⑤「ある」ひとへ・・・どこで食べましたか。

3年生	5年生	6年生
女	女	女
女・おばあちゃん家	家	家

⑥「おはぎ」のあじはいかがでしたか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	男	女	女	女	女
おいしかった	1	2	3	4	6
まあまあ	0	1	0	1	0
おいしくなかった	0	0	0	0	0

⑦おはぎは家で作りますか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	男	女	女	女	女
作る	1	0	0	0	1
ときどき作る	0	1	2	2	0
作らない	0	1	1	2	3
わからない	0	1	0	1	2

⑧むずかしかったところはありましたか。

3年生	男	あんこをつつむところ。
	女	おはぎをつつむところ。
4年生	女	あんこをつつむところ。
5年生	女	おはぎをえめるところ。 おはぎやあんこをつつむとき。 八杯豆腐のいしたけの切り方。
6年生	女	あんこなどをつつむとき。 ※とあんこを決まった量に分ける作業。

②家で料理はしますか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	男	女	女	女	女
よくする	0	2	2	1	1
ときどきする	1	0	1	1	4
ほとんどしない	0	1	0	3	1

③また参加したいですか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	男	女	女	女	女
はい	1	3	3	5	6
いいえ	0	0	0	0	0
わからない	0	0	0	0	0

⑨全体の感想を書いてください。

3年生	女	楽しかった。 楽しかった 料理が多くた。 お姉さんたちが、教えてくれてよ手にできて嬉しかったです！ とっても楽しかったです！ 私は料理が好きなので、楽しかったです。
4年生	女	おはぎやハ杯豆腐が楽しかった。また やりたい。 おはぎ、八杯豆腐がいしかしかったです。家でもやってみたいと思いました。
5年生	女	八杯豆腐が楽しかったです。 八杯豆腐のけが楽しかった。
6年生	女	私はいいけが楽しいけど、中に入っている豆腐は、とても おいしかったです。 しっかり教えてくれたから、おいしくなって楽しかったです。 八杯豆腐の豆腐がすごくおいしかったです。 特に、ご飯のおはぎがおいしかったです。だけど全部おいしかったです。 すごくおいし楽しく作れてよかったです。 よ中にできてよかったです。 ごはのおはぎがおいしかった。あと、八杯豆腐のけがとても おいしかった。 また作ってみたい。 おいしく作れて、とても楽しかったです。友達もつれて、よかったです。 とても楽しかったです。たくさんの人で協力できてよかったです。

⑩ココニコの子どもクッキングで作ってみたい料理はありますか。

3年生	男	スパゲッティ
	女	ハンバーグ ぎょーザ、プリン パエリヤ
4年生	女	パン、クッキー、グレープ
5年生	女	ハンバーグ まんなか、ケーキ、カルボナーラ、クッキー アイス モンブラン
6年生	女	パン、ケーキ ハンバーグ アップルパイ パフェ、アイス 生チョコ カップケーキ

資料3:アンケート結果（12月3日実施）

参加者 20名　回答者 20名

		3年生	4年生	5年生	6年生
回答者	男子	1	0	0	1
	女子	1	6	4	7

①楽しかったですか。

はい	まあまあ	いいえ
18	2	0

②学生の説明はいかがでしたか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	女	女	女	男	女
わかりやすかった	1	0	6	4	1
まあまあ	0	1	0	0	0
わかりにくかった	0	0	0	0	0

③「ロールキャベツ」のあじはいかがでしたか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	女	男	女	男	女
おいしかった	0	0	5	4	7
まあまあ	1	1	1	0	0
おいしくなかった	0	0	0	0	0

④キャベツは家族のなかでも意見が分れ、苦手な人がいていることを知っていましたか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	男	女	女	男	女
はい	0	0	4	2	1
いいえ	1	1	2	2	6

⑤「カボチャの煮しめ」のあじはいかがでしたか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	女	男	女	男	女
おいしかった	0	1	5	4	1
まあまあ	1	0	0	0	6
おいしくなかった	0	0	0	0	0

⑥むずかしかったところはありましたか。

3年生	男	?
	女	キャベツをまくところ
4年生	女	ありません。 ありません。 ない。 キャベツのしん手間に切ること。 ない。 ない。
5年生	女	ありませんでした。 ありません。 キャベツをあんこ切りにしたこと。 キャベツのしんを取ること。
6年生	男	ない。
	女	キャベツのしんを取ったり、巻ったりするのがむずかしかった。 とくにない。 農家のロールキャベツの汁を平等にいれるところ。 ロールキャベツにスパゲッティをさすところ。 キャベツのしんを切ること。 キャベツに肉を巻くところ キャベツのしんをきるところ。

⑦家で料理をしますか。

	3年生		4年生	5年生	6年生
	女	男	女	女	男	女
よくする	0	0	1	1	0	1
ときどきする	0	1	4	3	1	5
ほとんどしない	1	0	0	0	0	1

⑧今までに私たちの「大学生コックさんのクッキング教室」に参加したことはありますか。

	3年生		4年生	5年生	6年生	
	女	男	女	女	男	女
今日初めて参加	0	1	4	3	1	5
2回目の参加	1	0	1	0	0	2
3回以上参加	0	0	1	1	0	0

⑨また参加したいですか。

	3年生		4年生	5年生	6年生	
	女	男	女	女	男	女
はい	1	1	5	4	1	7
いいえ	0	0	0	0	0	0
わからない	0	0	0	0	0	0

⑩ココニコの子どもクッキングで作ってみたい料理はありますか。

3年生	男	?
	女	ケーキ・クッキー・シュークリーム・チョコ
4年生	女	シュークリーム クレープ スイートポテト クレープ・ハンバーグ ハンバーグ きつまいもケーキ
5年生	女	ドーナッツ シュークリーム ない。 いろいろ。
6年生	男	カレー
	女	ケーキ・クッキー・シュークリーム・チョコ シュークリーム そば打ち チョコレート・ショートケーキ パン作り。 パスタ・グラタンなど。 自キャラメルの美しパン

※所見は、プロジェクトメンバー1人ずつの所見
※図表、画像データ等は、任意の場所へ挿入

「豊橋産の野菜と米粉を使った焼き菓子の開発　」プロジェクト

Ⅰ. プロジェクトメンバー

青山　歩　・後藤江梨奈
岡田由香里　・杉野　理紗
中井　夏未　・早川佳奇美
松井　美樹　・渡会　綾子

Ⅱ. プロジェクト概要

朝倉ゼミでは、活動テーマの一つに野菜の摂取量を増やす取り組み」を掲げて活動を続けている。
一方、調理師ユニットは米や米粉をテーマとして研究を続けている。
そこで、この両者を合わせて米粉と豊橋の農産物（主に野菜）を使った新たな製品、先ずは日持ちのする焼き菓子を考案することとした。
国産や地産地消の視点から、地元豊橋の農産物への関心を高め、また豊橋の農産の6次産業化への提案の一つにしたいと、その過程を経験するプロジェクトを立ち上げ、取り組みを始めた。
試作と試食提供のアンケート結果から今後の問題点の検討を行い、完成への経過体験を重ね、創造力と実行力の向上を図ることを目的とする。

Ⅲ. 連携先企業

株式会社:イシグローイング
くくむガーデン

Ⅳ. 活動内容

1）試作と検討

① 野菜入り焼き菓子の候補を上げる。
日持ちのするイタリアトスカーナ地方の菓子（ビスコッティ）を参考にして、野菜を混入させたり、小麦粉を米粉に変えたりした。
小麦粉と米粉の割合や、混ぜる野菜の種類、組み合わせ等を変えて焼き、試食をした。味は良くても、おからの水分が多かったり、油分が入らないので硬すぎたりした。おからの煎り具合を変えたり、配合を変えたりした。また形も不揃いだったりしたため、均一にする方法に付いての検討をした。

2）　試作品アンケート調査

試作検討により現時点での試食品が完成し、夏休み中にくくむガーデンの店内カフェにて試食とアンケートを2回行い、同時に接客の経験もした。（資料1）
7月17日（日）10時30分～15時30分
大葉入り　約90枚持参
8月13日（土）10時～12時40分
人参とチョコチップ入り　約90枚持参

3）アンケート結果（資料2）

全体的には良い評価を得たが、硬さと製品への可能性に付いてマイナスの評価があった。
硬さでは大葉では約25%、人参チョコチップでは約30%が「硬い」があった。また、製品への可能性に付いて「販売されたら買いたいか」ではどちらも3分の1は「いいえ」であった。

Ⅴ. 所見

学生総括
・企業と連携することで、実際に交渉・試作を持って行き、その緊張感がよい体験になった。
・お客様と触れ合うことで、「野菜」や「米粉」について説明したりなど貴重な経験が出来た。
・接客は楽しいと思えた。
・工夫しながら作る楽しさを改めて感じることができてよかった。
・　硬さと製品への可能性とは関係している

と思う。アンケートで「硬い」という声があったが、本来硬い焼き菓子であり、そこを活かして製作したものであることの説明やPRが足りなかったのではないか。
・　形についても検討が必要であろう。
・　ビスコッティにこだわらずに、他の菓子を検討しても良いと思う。

資料1　アンケート用紙

『ベジタりん娘』アンケート用紙

・・・噛めば噛むほど味がでます！

豊橋創造大学短期大学部　キャリアプランニング科（調理師コース）　朝倉ゼミ

私達は米粉をテーマに研究してます。
米は自給率の高い穀物で、小麦粉に代わるものとして活用が期待されています。
また、東三河は農業が盛んなので、野菜と米粉（粉の70 %）を使ったお菓子を考えることにしました。
今回は油分をほとんど使わないイタリアの焼き菓子「ビスコッティ」をもとに考えました。
本来の材料のアーモンドプードル（粉）の代わりにおからを用いることで食物繊維がアップし、カロリー控えめなお菓子となりました。
『野菜（ベジタブル）を食べりん』というメッセージを込めた名前にしました。
まだ開発途中ですので、製品向上のためにアンケートにご協力おねがいいたします！

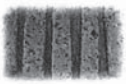
・記入年月日	平成　年　月　日（　）		
・年齢・性別	（　　）歳　男性・女性		
・何味を召し上がりましたか？	にんじん	しそ	ごぼう
・野菜の味は活きていますか？	はい	いいえ	
・野菜の量はどうですか？	多い	ちょうどよい	少ない
・おからは気になりますか？	気にならない	気になる	
・硬さはどうですか？	硬い	ちょうどよい	軟らかい
・形は食べやすいですか？	食べやすい	食べにくい	どちらでもない
・甘さはいかがですか？	甘すぎる	ちょうどよい	足りない
・販売されたら買いたいですか？	はい	いいえ	
・飲まれたお飲みものは何ですか？	（　　）		
・お飲み物と合いますか？	合う	合わない	どちらでもない

▼その他・・・
① ニンジン・シソ・ゴボウの他に入れて欲しい野菜や味について挙げてください。

② 全体についてご意見をお願いします。

貴重なご意見ありがとうございました！

資料2　アンケート結果



シソ（大葉）入り　7月17日（日）10:30～15:30頃　実施（人）

野菜の味は活きてますか？	はい 47	いいえ 7
野菜の量はどうですか？	ちょうどいい 45	多い 2
おからは気になりますか？	気にならない 51	気になる 1
硬さはどうですか？	ちょうどいい 41	硬い 13
形は食べやすいですか？	食べやすい 47	食べにくい 1
甘さはいかがですか？	ちょうどいい 43	甘すぎる 5
販売されたら買いたいですか？	はい 36	いいえ 16
お飲み物と合いますか？	合う 38	合わない 6

人参とﾁｮｺﾁｯﾌﾟ入り　8月13日（土）10:00～12:40頃　実施

野菜の味は活きてますか？	はい 19	いいえ 39
野菜の量はどうですか？	ちょうどいい 36	多い 1
おからは気になりますか？	気にならない 57	気になる 3
硬さはどうですか？	ちょうどいい 43	硬い 19
形は食べやすいですか？	食べやすい 53	食べにくい 3
甘さはいかがですか？	ちょうどいい 58	甘すぎる 2
販売されたら買いたいですか？	はい 37	いいえ 18
お飲み物と合いますか？	合う 46	合わない 2

ベジタりん娘　アンケートの自由記述（その他②全体についての意見）

良い感想

- コーヒーとすごく合うお菓子に出会えてよかったです。
- パリッと噛みごたえがいいですね。
- 身体によさそうなので、子供に食べさせたいお菓子。
- 野菜の味（しそ）が活きてて「豊橋」というイメージでいい。
- 硬いところが、歯によさそうで販売されたら是非買いたいです。
- 学生ならではのアイディアで良い。応援しています。
- 野菜が苦手ですが、これなら食べれたのでうれしかった。
- 人参嫌いの娘がチョコチップの甘さで食べれたので関心しました。

悪い感想

- ドリンクなしでは食べれないお菓子だと思いました。
- しそが苦手なこともありますが、しその味を何とかしてほしいです。
- 硬すぎて大人は食べれますが、子どもはどうなのかな；っと…
- おからのせいなのか…パサパサ感が苦手。
- 商品になったとしても、買わない。買うとしたら安い値段か量がたくさんか。
- お菓子は甘いイメージだから、あんまりおいしいとは思えない。
- 食べたときにボロボロして食べにくい。

豊橋の祇園祭を考えるプロジェク

Ⅰ．プロジェクトメンバー

以下の4名と教員である。

朝倉　みなみ
中丸　ななみ
芳賀　未来
森　祐佳

今泉　仁志（教員）

Ⅱ．プロジェクト概要

2011年3月11日の東日本大震災の後、全国に何かにつけ自粛ムードが広まる一方で、祭りなどによって活性化をはかろうという動きがあった。今年、全国の夏祭りはどうなるのだろうか。祭りは、街の活性化とどう関わりがあるのだろうか。そんな問題意識から、地元豊橋の代表的な祭りである豊橋祇園祭をとりあげ、街の活性化について研究してみることにした。

Ⅲ．連携先企業

特定の企業との連携はないが、豊橋市上伝馬町の町内会の人達にいろいろと教えていただいた。

Ⅳ．活動内容

プロジェクト活動を始めるにあたり、タスクの考え方を学んだ。活動内容として考えられるタスクを以下のように皆で書き出し、実行していった。

（1）ネットで調べられること
・各地の夏祭りの実施予定、例年との変化
・京都の祇園祭を調べる。
・各地の祇園祭を調べる。
・豊橋の吉田神社祇園祭を詳しく調べる。
　手筒花火、打ち上げ花火、頓朝行列

（2）研究課題
・今年の吉田神社祇園祭はどうなるのか。
・祇園祭と町内会との関係
・どういう形で、祭りが維持されているのか。
・町内の人は、どれぐらい熱くなっているのか。
・サラリーマンの人は、どうかかわっているのか。
・今後も受け継いでいかれるのか。
・何か、課題はあるのか。

（3）フィールドワーク
・家族の祭りに対する印象を聞く。
・町内会の人の話を聞きにいく。
・実際に手筒花火の様子を見学に行く。

・タスクは分担して調べた。
・iPad の「プロジェクト管理システム」を活用した。必要なタスクをアップし、議事録を記入したり、資料ファイルを保存していった。チャット機能も活用し、メンバー間の意思疎通をはかった。

Ⅴ．所見

学生の感想は以下の通りである。

朝倉　みなみ

小さい頃、花火は爆発音が苦手だったので見るときは家のベランダから眺めているだけでした。当然、地元の花火大会に行くのは嫌がり、大きくなってからも誰かを誘ってお祭りに行くという習慣が無くなってきていたので、今回祇園祭に行けてとても新鮮な気持ちが味わえました。

神社には思っていたより人が沢山居ました。人込みは苦手でしたが花火が上がると周囲の人が一様に「おぉ--」といった感嘆の声をあげたり、大きな爆発音が鳴るとビックリして耳を塞いだりしていて、知らない人ともその場の感動を共有することができて楽しかったです。

残念ながら、見ていた場所の関係で手筒花火はあまり見えませんでした。けれど手筒の火が空高く上がっていくところは綺麗だなと思いました。同じく姿は見えませんでしたが、手筒を上げる人はあんなに火の出るものを抱えているなんて凄いなと思いました。

今まで遠くから見ていた花火を近くで見て、手筒花火はこれからもずっと後世に伝えていくべき伝統行事だと思いました。

中丸　ななみ

人が多くて暑いし蚊にさされるし、行っていいことはなかったけれど、花火はいつみても綺麗だと思った。

最後のぼんっ！ってなったのには毎回びびっていましたけど。

屋台の数が少なかったから、１つの屋台に結構人が並んでおり、から揚げ、チョコバナナとかフライドポテトとかがあった。

普段やってる花火とは違ってシンプルで、あげる花火は全部同じだけど、手筒をもつ人が様々だから、なんかその人によって同じ花火でも違って見えた。

手筒がすごい重そうなのに平然と持ち上げてるのはすごいと思った。

あと、火花？が降ってきてるのに、熱くないのかなって思った。

あげている人の花火が終わってぼんっ！ってなったとき、絶対どや顔してると思う。もしあげている人が、イケメンだったら絶対惚れてしまう。

あの日の後日、知り合いの先輩が違う場所で手筒花火をやるって聞いて、見に行ったけれど、やはり凄かったしかっこよかった。

芳賀　未来

ゼミを通して初めて真剣に手筒花火を見ました。

前はお祭りのついでに少し見るくらいだったのであまり知らなかったけれど、手筒花火にもいろんな種類がありびっくりしました。

花火と言ったら打ち上げ花火だと思っていたので、手筒花火にはそんなに人が来ていないだろうと思っていたら結構人がいたのでびっくりしました。

最後の大きな音にはびっくりしますが、綺麗でした。

次の日の打ち上げ花火の日しか出店が出ていないかと思っていたら。手筒花火の日も出ていました。

豊橋に住んでいない知り合いに手筒花火の話をしたら知らなかったので、豊橋だけの花火だと知りました。

手筒花火の感想は、小学生、中学生の時に隣の町に住んでいる友達のお父さんが、その町のお祭りで手筒花火をやっていたり、その子の家に遊びに行った時に玄関の隅に置いてあって、話を聞かせてくれたり、お祭りを見に行ったりしていたけど、その時はそんなに特別なものだと思っていませんでした。

今年の豊橋の手筒花火には、今は辞めてしまったけれどバイトの先輩が参加して、手筒花火が終わってからの感想の日記を読んだのですが、準備の時からお祭りが終わるまでがすごく内容の濃いもので、こんなに若い自分を参加させてもらえて嬉しいし、ただ手筒花火をあげるだけではなく、人と協力する大切さなど素敵な経験が出来て、この経験は一生忘れないと言っていました。

友達のお父さんが手筒花火をやっていた頃は私も小学生や中学生なので、綺麗だなとしか思えませんでしたが、今年は震災があり、自粛するとの声があがっていたこともあり、いろいろなことを考えさせられました。

震災があって大変な時にお祭りなんてするもんじゃないと考える人もいましたが、私はお祭りをしてよかった、やることに意

味があるんだと思いました。

手筒花火を見て、火花が飛んでいたり手筒を持つ力強い姿や、終わりにする大きな音、終わった後の見ているお客さんの大きな拍手、花火をあげた側にもいろいろな思いがあったと思います。

そういうものを震災を受けた地域の方に見てもらえたらきっと勇気をもらえるだろうし、自分達も負けずに頑張ろうと思ってもらえて、少しでも力になれたらと思います。

これからももっと手筒花火をいろんな人に知ってもらえたらと思います。

森　祐佳

初めて見に行ったけど子供でもできるんだと思った。

手筒はでかいのしか知らなかったから、いろいろ知ることができてよかったと思った。

でもでかい方が迫力があるから自分は、でかい方が好きです。

手筒花火は、でっかい音で「ドンっ」って言うからそれがなるたびにびっくりした。だから、「ドンっ」っていうのやめてほしいって何度も思った。

耳までふさいでもびっくりしたからすごいでかい音なんだなと思った。

それに、たくさん人がいて気持ち悪くなったりもしたけど、出店がうまかったので楽しめました。

若い人もいて、人気なのかな？と少し思った。

ライスフラワープロジェクト

1.プロジェクトメンバー

以下の８名と教員である。

・青山　歩　・岡田　由香梨　・後藤　江梨奈　・杉野　里紗
・中井　夏未　・早川　佳寿美　・松井　美樹　・渡会　綾子
・木下　賀律子（教員）

2.プロジェクト概要

食生活の変化に伴い、我が国の米の消費量は減少している。そこで、米&米粉についてのレシピ等を研究し、調理法を公開することにより米&米粉の普及に努める。調理技術の発表の場として、創造祭にて「米&米粉フェア」を開催。（調理作品・パネル・各種の米粉・ライスブレッドクッカーなど展示）
グループワークの貴重な機会として、活用する。

3.連携先企業

・エイティエイト株式会社
・リトルバード（お米のケーキ屋さん）

4.活動内容

（1）学外研修

東三河外食産業展示会を見学
エイティエイト株式会社にて米粉の製造過程など研修
リトルバードにて米粉を使用した洋菓子について研修
米粉の販売状況の現地調査（豊橋市内のスーパー5 店舗）

（2）創造祭

下記の日程で活動を進めた。

8 月 1 日、10 日、9 月 7 日　補講（展示作品の練習）
9 月 22 日　展示について話し合い（展示方法など）
9 月 26 日　調理実習の時間に展示作品の練習
9 月 29 日　ポスターについて話し合い・配置、展示の仕方を決定
10 月 5 日　料理教室班…6 日までにレシピ完成、参加者のエプロンの用意
　作品展示班…材料の手配の仕方、作品について説明できるよう内容把握
10 月 6 日　料理教室の内容をそれぞれ担当者が実際にデモンストレーションして流れを確認
　パネルの完成
10 月 13 日　料理教室の総リハーサルと展示作品の配置を決定
10 月 17 日　作品展示料理のポイントを記載

10 月 18 日　展示のレイアウト・看板の作成・プロジェクターの設置の方法・料理教室の会場設営
10 月 21 日　翌日の創造祭に向け作品完成・会場の飾り付け（写真など）

5.所見

所見は以下の５つに要約した。

・知識
各自の作品を単独で作るという体験を通して今まで知らなかったことについて、より深く知識を得ることができた。失敗したことで初めて気づいたこともあった。

・調理技術
作品を作り始めたときは分からないことがあったり失敗したりして苦労したけど、何度も練習していくうちに上達していった。作り方や飾り方を試行錯誤する中で完成度の高い作品にすることができた。

・協調性
自分たちの作品をお互いに批評し合い、良い所・悪い所の意見を出し合うことで、工夫や改善ができた。他の人が困っていたら励ましあったり手伝ったりして、クラス全員で協力し合って創造祭成功に向けて努力した。

・集中力
創造祭当日まで展示する作品の試作や料理教室のデモンストレーションを何度も実施した。上手くいかなかったり進まなくて嫌になることもあったけど創造祭までの時間はあっという間だった。

・企画力
どういった料理展示をしたいか、どんなパネルにしていくかなど自分たちで調べて話し合い、決めていった。創造祭当日はスムーズに動けるように一人一人の役割を決めてスケジュールを立てた。自分たちで企画した創造祭が失敗もなく無事に終わってうれしかった。

防犯プロジェクト

1.プロジェクトメンバー

以下の１０名と教員である。

・内山　珠江　・小林　若菜　・近藤　綾見　・中川　彰子　・金子　愛
・中村友香里　・井上　佳奈　・山崎　沙織　・小野　由貴　・小野　槙子
・千賀　博己（教員）　・中島　剛（教員）

2.プロジェクト概要

生育暦を振り返る中で、人と人とのかかわりの中で働く意識が希薄であることが分かり、人のために働く意識と意欲の向上を図ることが必要であると考えた。そうした中で、地域の安全安心のためにどのような取り組みができるか検討し、防犯ボランティア活動を一つの目標として決めた。防犯ボランティアチームを発足し、その活動を通じて地域の安全安心に貢献するとともに、自ら働く意識と意欲を高めることを目標とした。

3.連携先企業

・豊橋警察署　生活安全課　太田博之　氏

4.活動内容

下記の日程で活動を進めた。

（1）　4 月～6 月　ゼミで自分自身の生育暦を振り返り、人と人の絆の大切さを再認識した。
（2）　5 月 11 日　ゼミで防犯ボランティアについて話し合い、ボランティアチームに参加し活動することを決める。
（3）　5 月 18 日　豊橋警察署生活安全課太田裕之氏より、防犯ボランティア活動について説明を受ける。
（4）　5 月 25 日　豊橋警察署生活安全課太田裕之氏より、豊橋市の犯罪について説明を受ける。
　（以下、各行事に参加する際に事前説明を受ける。）
（5）　6 月 7 日　大学周辺の状況把握のため、挨拶運動と清掃活動をしながら巡回した。
（6）　6 月 30 日　2 回目の巡回を行う。
（7）　8 月 4 日　防犯ボランティアチーム「Clean　Team　SOZO」の発足式を、豊橋駅前ペデストリアンデッキにおいて行う。その後、駅前にて防犯のチラシを配布した。
（8）　10 月 1 日　少年の立ち直り支援事業「KONOHA　FARM　UETA」の開園式に参加する。
（9）　10 月 12 日　大学周辺を巡回する。今回は防犯上の危険な箇所の確認をかねて行った。
（10）　10 月 15 日　豊橋祭りに参加予定。（雨天中止）
（11）　10 月 27 日　豊橋駅前にて痴漢防止キャンペーンを行った。
（12）　11 月 30 日　駐輪場にて自転車のロックの確認をする。その後、護身術の講習会を行った。
（13）　12 月 15 日　豊橋駅前で行われた「県内集中年末警戒」に参加した。
（14）　12 月 17 日　「KONOHA　FARM　UETA」農作物収穫祭及び料理教室に参加した。

5.所見（学生の感想）

小林　若奈

私たちは、豊橋警察署の皆さん等と共に活動を通し、地域の安全・安心に関与できるよう活動をしてきました。Clean　Teams　SOZO　(CTS) が結成されてすぐの頃は、「どのような活動が安全につながり防犯になるのか」、「どうしていけばいいのか」など分からないことばかりでした。しかし、さまざまな活動を経験するなかで、私は防犯対策のチラシ配りや呼びかけの大切さなど、小さなことの積み重ねが地域の安全・安心という大きなものに繋がると気付きました。私たちが率先して活動をすることによって、少しでも多くの方に知ってもらうきっかけができ CTS を結成してよかったと思いました。そして、地域の人たちと連携をとりながら、人と人の繋がりをより深め、大切にし、犯罪のない明るい街づくりが出来るよう私たちは活動していきたいと思います。また、より多くの人たちにこの活動に参加してもらえるように、CTS の輪を広めていけたらと思います。

身近な自然発見・発信プロジェクト

Ⅰ．プロジェクトメンバー
キャリアプランニング科２年
　中畑　沙耶
　清水　雅
キャリアプランニング科教員
　寺本　和子

Ⅱ．プロジェクト概要
愛知県の東三河地方は、多様性に富んだ地形を有し、その結果、東三河の自然もまた多様である。
しかし、これら多様な生物の現状は決して楽観できない。生息地の破壊、生物種の持ち出し、また逆に生物の持込または侵入、地球温暖化の影響等々、東三河の自然にも変化の兆しが見られる。
私たちプロジェクト参加者は、まず、東三河の自然の現状を知ることに努める。その後、地域の人たちを中心に、自分たちの知りえた情報を伝え、少しでも東三河の自然を守ることにつながればという期待を持って行動する。

Ⅲ．連携先企業
NPO法人　東三河自然観察会

Ⅳ．活動内容
NPO法人東三河自然観察会の会長をはじめとする会員の人たちと共に自然を観察し、会員のアドバイスを受けながら観察記録をまとめた。
具体的な観察地は、葦毛湿原、豊橋公園および田原市権現の森である。
各観察地の情報は、ホームページを立ち上げ発信した。

Ⅴ．所見
葦毛湿原では、早朝から鳥のコーラスを聴くことができ、また間近で見れないようなスズメバチも観察することができました。私たちが歩いた道は、緑で生い茂っていましたが、約40年前は今のように木がたくさんあったわけではないようです。
豊橋公園では、羽化したてのクマゼミとその抜け殻を発見し、今まで見たことのないシチュエーションに感動しました。後半には、3班に分かれ私たちは虫探索隊に加わり、虫探しに専念しました。
田原市権現の森では、山登りをしながら楽しく観察をすることができました。数個の切り株を見つけ、自分たちで年輪を数え、木の年齢を知ることができました。
自然観察会に初めて参加しましたが、早朝から活動することで有意義な1日を過ごすことができました。今まであまり積極的に感じることのなかった自然を改めて肌で感じることができ、知識も少し増えました。また機会があればぜひ参加したいと思います。

医療機関の貼り紙適正化プロジェクト

Ⅰ．プロジェクトメンバー
　大久保　友美
　鈴木　亜沙美
　小林　由希名
　浜元　千恵美

Ⅱ．プロジェクト概要
細谷ゼミナーではITを活用した医療事務をテーマとしているので、「実践的スキルのブラッシュアップ」について、実際の医療機関にお邪魔して、医療機関にも患者さんにも役に立つことが無いかと考え、本プロジェクトを立ち上げるに至った。
プロジェクト発足のきっかけは、医療事務実習で伺った医療機関内には多くの貼り紙があり、見た目にも汚いだけでなく、患者さんに対する情報伝達としての役割が果たせていないという印象があったことである。
学内にはA1サイズが印刷できる大判プリンタがあるので、これを活用して　もっと患者さんに見易いような貼り紙にできるのではないかと考え、以下の医療機関の協力を得て、どのようにすればいいかを考えることにした。

Ⅲ．連携先企業
福井脳神経外科
西田メディカルクリニック
豊橋市民病院

Ⅳ．活動内容
医療機関は様々な法律により規制を受けているが、院内の掲示物についても、医療法や療養担当規則などにより、貼るべきものが決められていることを学んだ。
学んだことを踏まえて上記3件の協力医療機関を訪問し、貼り紙の実態やスタッフの要望を聞き取り調査した。
訪問調査の結果、貼り紙は同じカテゴリの物、例えば治療費にかかるもの、診療の案内にかかるもの、院内での注意事項、その他の情報提供などに分類し、それらを1枚にまとめて、院内の壁をスッキリさせる事ができると考えた。
他にも患者さんとのトラブル（携帯電話や順番待ちなど）に対する張紙をする掲示物が欲しいとの要望もあるため、それらについても作成することとした。
12 月現在、原案を医療機関に確認して頂き、最終版を作成中である。
次年度以降は患者さんの意見も反映し、更なる充実を目指すように後輩に託す予定である。

Ⅴ．所見
目的を達するために、個々の作業・役割を明確にした上で、学んだ事や収集した情報を整理し、形にしていくことを体験することができた。
また、お互いに意見交換することや、現場の方のご意見により、成果物がブラッシュアップされる事の面白さが理解できた。
もっと新しい発想やアイディアが出せれば、よりよい物が出来たと思うが、自分の意見や主張もうまく伝えきれない状況であった。

Ⅰ　♥　ROSE　プロジェクト

1．プロジェクトメンバー
以下の 14 名と教員である。
・ 安藤　美保　・伊藤　美咲　・伊藤　由実　・笹野　綾子　・杉山　未央　・浜田　侑希
・ 早川　りほ　・新美　友佳里　・前田　裕果　・高城　やよい　・村松　めぐみ　・大谷　梨紗
・ 新村　春花　・三浦　菜々子
　村松　史子（教員）

2．プロジェクト概要
バラの販売促進の学生コンサルタントを目指し、販売の工夫・利益を得る事の大変さを体感し考えさせる。
その実施内容として
①新鮮な薔薇の販売ルートを学び地産地消のシステムを考えさせる。
②ＳＯＺＯブランド商品のマネジメント。（新商品の開発）
③バラについての研究を学園祭に発表し、販売をする。

3．連携先企業
・「Watanabe　Rose　Nursery」渡辺農園　渡辺　真臣　氏
　〒441-3602 田原市八王子町道上１８　℡　0531-37-0117
・ガーデンガーデン株式会社　坂井 奈津子 氏
　〒441-3147　豊橋市大岩町字境目35-8
・LACLE FLORISTS　代表 市川 香織 氏
　〒440-0896　豊橋市萱町14 八千代ビル１F

4．活動内容
（1）学外見学
・渡辺農園を訪問し、実際の育成現場の見学
　美しい薔薇を育てる工夫や苦労を体感した。

（2）日程
4月　6日　アイディアの集約、取り組み内容の精査、計画
　・年間スケジュールの計画、確認
5月 18 日　渡辺氏来校し農園の状況説明と学生との顔合わせ
　・花を作る思いと流通について語った
　・学生よりの発案で、ブログでの情報交換を行うこととなった。
5月下旬　ブログ立ち上げ「**想像の薔薇 ~blue rose~**」
創造短大 girl とバラ園とのコラボレーション！　sozo ブランドを立ち上げる(((o(*^o^*)o)))

http://ameblo.jp/sozo-rose/

7月 27 日　渡辺氏を迎え、学園祭に向けて目的・手段・問題点を話し合った。
　・薔薇園の見学を８月２日に決定した。
8月　2日　台風の接近により薔薇園訪問を中止。
9月 28 日　渡辺氏、坂井氏、市川市を迎え、学園祭に向けての最終の打ち合わせを行った。
　・薔薇の販売本数、単価設定、ラッピング方法、販売利益はチャリティとし、東日本大震災に寄付。
10月　2日　渡辺農園訪問（ゼミ生７名＋教員）（８月２日の予定を変更）
10月 12 日　学園祭に向け、看板・ポスター作成
10月 22 日～23 日　学園祭
　・学園祭にて薔薇を販売　【完売】
12月 21 日　プロジェクト成果発表会

5．所見
学生の声（一部連携者含む）
村松　：　若い人は興味を持つがなかなか買ってくれなかった。青い薔薇は人気で早く売れた。「お進めは？」と聞いて買われる人がいて楽しかった。
三浦　：　２日目から協力できなかったが、準備で頑張った。学生らしいことが無かったので最後に良い経験をした。
杉山　：　友だちが無かったが、ゼミで深まった。薔薇を積極的に勧められるようになった。
大谷　：　２日目の追加の薔薇を運ぶことが出来た。
新村　：　準備のみで、当日は来ることが出来なかった。
BOSS（連携者）：　予想以上の完売。みんなの頑張りの成果。甲子園の優勝監督のようだ。最初は声が出なかったが、徐々に声が出るようになった。素晴らしい。
坂井（連携者）　：　今回で３回目。短時間でいろいろなことを克服し頑張ってくれた。「青い薔薇売れてます」「どうしょう」「もうこれだけ売れた」とか薔薇を取りに走ったり、笑顔で並んでお客様に接する若いパワーは凄いなあと思った。
これがきっかけで、新しいものが作れたら良いと思いながら楽しい時間を過ごさせてもらった。
前田　：　目的が果たせた。まとめるのが大変だった。先生とも喧嘩した。つぶれればいいのにとも思った。ゼミの時間の水曜日しか関れなかったがもっと早くから取り掛かれば皆ともっと仲良くなれたと思う。
高城　：　特にやることなく、裕果（前田）に全部やらせていた。学園祭は指示されるまま遅くまで準備したことが学生らしいと思った。農園の訪問はいい思い出となっている。
伊藤ミ：　文化祭は手伝えなかったが、ダンス部を優先して良いといわれて嬉しかった。
伊藤ユ：　もっとたくさん薔薇があったほうが良かった。青い薔薇はすぐ売れてしまった。忙しか

ったけどゼミの人との交流が出来た。リボンの縛り方は最初は難しかったが簡単に出来るようになり嬉しかった。

笹野　：　リボンの結び方を教えてもらった。初日はBOSSや坂井さんがいたが、2日目はいないのでお客様に聞かれて答えれなかったので知らなければと思った。青い薔薇は直ぐに売れてしまった。翌日も問合せがあり、翌日もあればよかったと思った。

安藤　：　サークルの仲間も興味をもってくれたので、売る事が出来た。青い薔薇ではなく他の薔薇を売った。長く持ったと言われたのは、新鮮だからだと思った。

新美　：　ゼミの皆と仲良くなれたのが良かった。

浜田　：　自分だけ何もしないのでは・・・と思った。足手まといなのでは・・・とも思った。接客が向いてないと今回初めてやってみて思った。とても難しいと思った。薔薇を売る体験を通して、仕事とはどういうものかを知ることが出来たし協調性もついた。

《教員所見》

田原市の薔薇農園とプロジェクトを組む当初の大きな問題、距離の問題を学生たちは簡単に解消してくれた。それは、ブログでの情報交換を取り入れることであった。ブログを通して渡辺氏から薔薇の生育状態や咲いている薔薇の写真が送られ、学生たちがそれを見ることによって身近に薔薇を感じることが出来たと思われる。

また、薔薇園の見学をしたことにより、学生たちが何に取り組むかが明確になったと感じることが出来た。8月2日に計画した訪問が台風により延期となり10月2日となったが、「災い転じて福となす」のいわれがあるが、遅れたことが幸いしたのか、文化祭が近いことから具体的な発想に繋がってくれたようだ。

このプロジェクトは、学生が自ら発想し、実行してきた。その結果を学生たち全員が一丸となって成果発表に向かっていることが教員にとっては何よりのものとなっている。

情報ビジネス学部３・４年生は、４月から取り組んでいるプロジェクト活動の集大成として、ご協力いただいた企業・団体の方々をお招きして「プロジェクト活動 成果発表会」を開催した。

学生達はこれまでの活動をプロジェクトチームごとにスライドにまとめ、堂々と発表することができた。また、プロジェクト活動を通して社会人としての心構えを身につけた学生達の多くはスーツ姿で発表会に臨んでいた。本格的な就職活動が開始したこともあり、その表情は普段学内でみせる姿と違い、随分と引き締まった大変印象深いものであった。

発表会終了後には、お世話になった企業・団体様を囲んでの懇親会も開催され、その席上では、教員と参加学生による投票で選出された３つのプロジェクトチームが学長賞として表彰された。会場には活動成果を認められた受賞メンバーだけでなく、プロジェクト活動をやり遂げた達成感とお互いの活動内容を称えあう学生同士の誇らしげな笑顔であふれていた。

地域とのつながり・関わりを学生自らが考える足掛かりとして取り組んだプロジェクト活動は、今回の成果発表会をもって今年度の活動を終了したが、この１年、学生達は机上の理論だけでは身につけることができない様々な知識を皆様から頂戴し、随分と成長することができた。

プロジェクト活動をとおして、ご支援・ご指導をいただいた皆様に、この場を借りてお礼を申し上げたい。

情報ビジネス学部　プロジェクト活動成果発表会

開催日：平成 23 年 12 月 22 日（木）

会場：豊橋創造大学　B14 教室

参加人数：情報ビジネス学部３年生　47 名

〃　　４年生　４名

来賓　９名

教職員　28 名

来賓：（株）サーラコーポレーション　総務部　　鈴木 三博　様

（株）サイエンスクリエイト

インキュベーション事業部次長　　齋藤　敏　様

ヤマサちくわ（株）総務部　総務課長　　早川 尚宏　様

豊橋商工会議所 青年部

炎の祭典委員会　委員長　　佐野 大輔　様

副委員長　　白井 成明　様

〃　　西崎 宏軌　様

〃　　藤田 修一郎　様

（株）ブレインシティ　代表取締役　　市原 清志　様

豊橋市企画部政策企画課　主査　　増田　明　様

持続型職業人SOZOプロジェクト
プロジェクト活動 成果発表会

平成 23 年 12 月 22 日

豊 橋 創 造 大 学

情報ビジネス学部

持続型職業人 SOZO プロジェクト
情報ビジネス学部 プロジェクト活動 成果発表会

日時:平成 23 年 12 月 22日(木) 4限～5限
場所:豊橋創造大学 B14教室
次第:

14:50 ～ 開会
14:50 ～ 学部長挨拶
プロジェクト主旨説明
15:00 ～ プロジェクト発表

＜第 1 セッション＞

順番	発表時間	プロジェクト	プロジェクトテーマ
1	14:55 ～ 15:03	石田プロジェクト	外食産業におけるロジスティクス・システムの研究
2	15:07 ～ 15:15	今井久プロジェクト	福祉施設で紙芝居
3	15:19 ～ 15:24	今井正プロジェクト	ビジネス系学生のための情報処理資格に向けた電子コンテンツの改善活動
4	15:28 ～ 15:36	見日プロジェクト	豊橋市内小中学校の太陽光発電システムの稼働状況調査
5	15:40 ～ 15:45	中野一プロジェクト	会計事務所の業務内容と組織の仕組みを知る
6	15:49 ～ 15:57	中野聡プロジェクト	社会的企業の実証研究
7	16:01 ～ 16:06	花岡プロジェクト	豊橋笛プロジェクト

＜第2セッション＞

順番	発表時間	プロジェクト	プロジェクトテーマ
8	16:20 ～ 16:28	三好プロジェクト	豊橋自慢企業のトップインタビュープロジェクト
9	16:32 ～ 16:40	三輪プロジェクト	学食広報プロジェクト by 学食おうえん団
10	16:44 ～ 16:49	森田プロジェクト	東三河における繊維産業
11	16:53 ～ 16:58	山口プロジェクト	炎の祭典支援プロジェクト
12	17:02 ～ 17:07	吉川・片岡プロジェクト	東三河 Bible
13	17:11 ～ 17:19	五味プロジェクト	認定試験に受かるための学習環境と運営

17:25 ～ 学長挨拶
17:30 ～ 閉会
17:30 ～ 事務連絡
17:50 ～ 懇親会及び表彰式
18:30 ～ 終了

以上

豊橋創造大学 情報ビジネス学部 プロジェクト成果発表会
参加者名簿

【来賓】 敬称略順不同

会社名	役職名	氏名
㈱サーラコーポレーション	総務部	鈴木 三博
㈱サイエンスクリエイト	インキュベーション事業部次長	齋藤 敏
豊橋商工会議所	青年部 炎の祭典委員会 委員長	佐野 大輔
豊橋商工会議所	青年部 炎の祭典委員会 副委員長	白井 成明
豊橋商工会議所	青年部 炎の祭典委員会 副委員長	西崎 宏軌
豊橋商工会議所	青年部 炎の祭典委員会 副委員長	藤田 修一郎
豊橋市企画部政策企画課	主査	増田 明
日本ゼネラルフード㈱		
㈱ブレインシティ	代表取締役	市原 清志
本多電子㈱	代表取締役	本多 洋介
ヤマサちくわ㈱	総務部 総務課長	早川 尚宏
㈱ワルツ	本社 外食営業部 統括マネジャー	河口 峰夫
㈱ワルツ	本社 広域グループチームリーダー	石原 浩司

【本学教員】

所属	役職	氏名
豊橋創造大学	学長	伊藤 晴康
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	学部長	佐藤 勝尚
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	学科長	三好 哲也
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	教授	石田 宏之
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	教授	今井 正文
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	教授	片岡 眞吾
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	教授	見日 喜重
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	教授	島田 大助
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	教授	中野 一豊
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	教授	中野 聡
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	教授	森田 和正
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	教授	吉川 優
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	准教授	今井 久登
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	准教授	加藤 尚子
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	准教授	五味 悠一郎
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	准教授	花岡 幹明
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	准教授	三輪 多恵子
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科	講師	山口 満

【持続型職業人 SOZO ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ委員会ﾒﾝﾊﾞｰほか】

所属	役職	氏名
ｷｬﾘｱﾌﾟﾗﾆﾝｸﾞ科	科長	今泉 仁志
ｷｬﾘｱﾌﾟﾗﾆﾝｸﾞ科	教授	千賀 博巳
ｷｬﾘｱﾌﾟﾗﾆﾝｸﾞ科	講師	細谷 邦夫
事務局	局長	前川 文男
渉外部	部長	中村 隆三
渉外部	次長	村松 史子
渉外部	キャリアセンター室長	伊藤 欣也
渉外部	キャリアセンター主任	宮安 奈々
教学部	教務課長	佐々木 令
教学部	教務課係長	遠山 直人
教学部	教務課主任	増田 勝文
教学部	教務課	桐木 道彦
嘱託講師		村松 東
嘱託職員		和田 利子

豊橋創造大学情報ビジネス学部
プロジェクト連携企業・団体一覧

愛知県三河繊維技術センター
NPO 法人 インターネットラーニングアカデミー
(株)エフエム豊橋
小畑耕一公認会計士事務所
(株)キューソー流通システム 春日井営業所
(株)サイエンスクリエイト
(株)サーラコーポレーション
(医)豊岡会
豊橋市教育委員会
豊橋市企画部政策企画課
豊橋市産業部産業政策課
(福)豊橋市社会福祉協議会
豊橋市総合福祉センター あいトピア
豊橋市立章南中学校
豊橋市立青陵中学校
豊橋市立東部中学校
豊橋市立東陵中学校
豊橋市立南稜中学校
豊橋市立羽田中学校
豊橋市立豊城中学校
豊橋市立北部中学校
豊橋市立吉田方中学校
豊橋市立植田小学校
豊橋市立老津小学校
豊橋市立大崎小学校
豊橋市立新川小学校
豊橋市立杉山小学校
豊橋市立鷹丘小学校
豊橋市立津田小学校
豊橋市立つつじヶ丘小学校
豊橋市立福岡小学校
豊橋商工会議所 三遠南信地域社会雇用創造事業
豊橋商工会議所 社会起業インキュベーション事業
豊橋商工会議所 青年部 炎の祭典委員会
南部デイサービスセンター
日本ゼネラルフード(株)
東三河障がい者しごとセンター
広島国際大学
ヒロタ(株)
(株)平松食品
(福)福寿園 昭和の里
(有)筆匠 榊原
(株)ブレインシティ
本多電子(株)
ヤマサちくわ(株)
老人保健施設 明陽苑
(株)ワルツ

(敬称略順不同)

活動報告書

目次

P. 1 石田プロジェクト 「外食産業におけるロジスティクス・システムの研究」
P. 5 今井(久)プロジェクト 「福祉事業支援」
P. 8 今井(正)プロジェクト 「ビジネス系学生のための情報処理資格に向けた電子コンテンツの改善方法」
P. 12 見目プロジェクト 「豊橋市内小中学校の太陽光発電システムの稼働状況調査」
P. 16 中野(一)プロジェクト 「会計事務所の業務内容と組織」
P. 18 中野(聡)プロジェクト 「社会的企業の実証研究」
P. 21 花岡プロジェクト 「豊橋筆プロジェクト」
P. 24 三好プロジェクト 「豊橋自慢企業のトップインタビュープロジェクト」
P. 28 三輪プロジェクト 「学食広報プロジェクト by 学食おうえん団」
P. 34 森田プロジェクト 「東三河における繊維産業」
P. 37 山口プロジェクト 「炎の祭典支援プロジェクト」
P. 41 吉岡・片岡プロジェクト 「東三河 Bible」
P. 43 五味プロジェクト 「認定試験に受かるための学習環境構築と運営」

「外食産業におけるロジスティクス・システムの研究」

――㈱物語コーポレーションを事例に――

Ⅰ. プロジェクトメンバー
リーダー:山田十五
メンバー:井垣翔太、河口貴紀、野間洋佑
指導者:石田宏之

Ⅱ. プロジェクト概要(目的)
本プロジェクトの目的は、
一つ目が、株式会社物語コーポレーション(以下『物語』と略す)を事例として、食材の仕入れから各店舗へ食材が供給(納品)されるまでの『情報の流れ』と『ものの流れ』の実態を調査することにより、ロジスティクス・システムが『物語(企業)』に対して果している役割と機能を分析することである。
二つ目が、プロジェクト活動を通し、①メモの取り方・要約の仕方、②テーマの進め方、③分析力・理解力、④問題発見能力(本プロジェクトでは、これらを就業力基礎能力とする)を習得するとともに、協力方企業との交渉、ヒアリング調査、施設見学を通して、①挨拶・応答態度②コミュニケーション能力、③リーダーシップ、④報告・連絡・相談(本プロジェクトでは、これらを社会人基礎能力とする)を養うことである。

Ⅲ. 連携先企業(調査対象企業)
調査対象企業は、『物語』(本社購買部、店舗、麺工場)、ロジスティックの機能を委託しているワルツ株式会社(以下ワルツと略す)および株式会社キュウソー流通システムの春日井流通センター(以下 KRS と略す)である。
『物語』(本社:愛知県豊橋市神野新田町二ノ割 1)は、焼肉、ラーメン及びお好み焼レストランチェーン、専門店の直営による経営とフランチャイズチェーンを全国展開している外食産業であり、従業員数 社員 427 名 時間制従業員 3,569 名(2011 年 6 月 30 日現在)である。
『ワルツ』(愛知県豊橋市神野新田町二ノ割 1)は、カフェ、喫茶店、ホテル、レストラン、洋菓子店等へのコーヒーをはじめ、紅茶、製菓・製パンの材料、食材、器材、直輸入品の卸および小売販売並びに提案営業を行っている会社であり、フライチャイズビジネスとして「焼肉一番カルビ」、「焼肉きんぐ」、「丸源ラーメン」などを経営し、『物語』のロジスティクス機能が全て委託されている会社である。
『KRS』の春日井流通センター(愛知県春日井市神屋町字地福 1218-11)は、『物語』の食材等の保管・在庫および各店舗への配送が『ワルツ』から委託されている企業である。

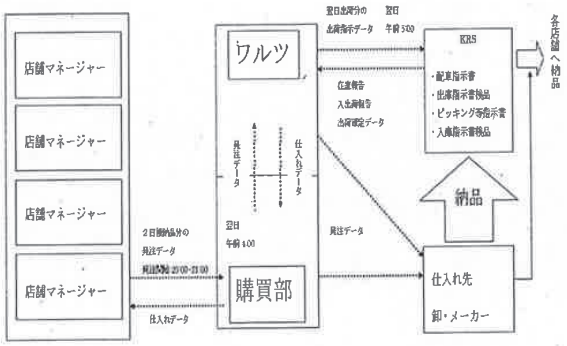
Ⅳ. 活動内容
1. ロジスティクス・システムの役割
企業におけるロジスティクスの役割は、製造業・卸売業では買手、小売業では店舗が求める物流ニーズに応えるための顧客サービスを提供し、競争優位のひとつとしての「ロジスティクス力」を構築することである。
ロジスティクスでいう「顧客サービス」とは、注文充足率(品切れを起こさない確率)、リードタイム(発注してから納品されるまでの時間)、ロットサイズ(注文の単位)、配送頻度などを指す。
これらサービスのそれぞれの水準を定め、それを前提に「必要なとき、必要なものを、必要な量」だけ届けるための仕組みが、ロジスティクス・システム(仕組み)である。それを実現するための物流の 6 つの機能(輸送、荷役、包装、保管・在庫、流通加工、物流情報)を実施する拠点が、物流拠点(流通センター)である。

2. 物語コーポレーションのロジスティクス・システム
① 発注から納品までの情報の流れ

持続型職業人 SOZO プロジェクト　プロジェクト活

各店舗からの発注をワルツで集約しメーカー・卸等に一括仕入れし、KRS から店舗まで食材が納品されるまでの「情報の流れ」は図-1 に示すとおりである。

図-1　店舗発注から納品までの情報の流れ



② 仕入先から店舗までの食材物流の流れ

仕入れられた食材が、KRS 他から各店舗まで納品される「ものの流れ」は図-2 に示すとおりである。

図-2　KRS から各店舗納品までの物の流れ

① 店舗が求める顧客サービスの役割と機能

・仕組みの前提となる顧客サービスの水準は、注文充足率ほぼ 100%、リードタイム 2 日、ロットサイズはピース単位、配送頻度は週 6 日と設定した。

・店舗マネジャーの采配で、品切れ品目を起こさないように売れるだけの食材等を仕入れるようにしており、食材の安定供給と機会損失を最小限に抑えている。

・リードタイムを 2 日に設定し、在庫に余裕を持たせ、品切れ率 0%を目標に売上増大に貢献している。また、KRS の作業に余裕を持たせている（出荷指示は翌日使用する食材の配送であり、センター内作業に余裕ができる）。

・店舗から送られてくる発注データを集約し、一括発注による仕入コストの削減を図っている。

・保管、荷役、配送の温度帯管理や賞味期限管理、出庫期限管理などにより、品質の保持が図られている（コールドチェーン・システムの確立）。

・週 3 日納品から 6 日納品に変更したことにより店舗在庫スペースの削減を図り、そのスペースを客席スペースの増大に結びつけた。

② 各機能のコスト削減努力

1）配送

・複数店舗をルート配送により巡回配送することでトラック台数の削減と積載率の向上を図り、配送コストの削減に努めている。

・『物語』の配送だけでは積載率が低いルートの場合には、他の荷主との共同配送により、コスト削減を図っている。

2）保管・在庫

・週 3 日配送から 6 日配送に変更して、店舗在庫および KRS 在庫の削減を図った。

・一括受注一括発注により在庫削減を図っている。

3）荷役・包装

・流通センター内作業の IT 化により、作業人員の削減を図っている。

・センター内の移動作業にはパソコンの機能を備えたフォークリフトにより、入出庫作業および入出荷検品の正確性の確保と省力化を図っている。

4）物流情報

・受発注システムの構築により、リードタイムの確立を図るとともに、流通センター内作業のペーパレス化による作業の迅速化・効率化を図るとともに省力化を支援している。

4. 就業力達成度（自己評価）

目的の二つ目の就業力の達成度を自己評価（メンバー全員の平均値）すると以下の通りである。

① 就業力基礎能力

・メモの取り方・要約のしかた:90%
・テーマの進め方:80%
・分析力・理解力:60%
・問題発見能力:50%

② 社会人基礎能力

・挨拶・応答態度:100%
・コミュニケーション力:70%
・リーダーシップ:60%
・報告・連絡・相談:60%

V. 所見（感想）

山田十五

ほぼ一年間を通して取り組んできたこのプロジェクト活動を振り返ると、自分の成長した点、自分にある能力などが明確ではありませんが、少しずつわかるようになってきたと思います。それらは、先生に言われてきたことが無意味なものではなく、ゼミ生一人ひとりに必要な能力や大人になっていく上で重要なことだったということに気づきました。任されたゼミ長という名だけではありますが、まとめ役をすることができてよかったと思います。なぜか、というのを言葉で上手に表すことはできませんが、成長できていると思

いました。

ロジスティクスという一つの知識として得たことはもちろんですが、それ以外にこれから社会に出ても、恥ずかしくない大人に必要なものも私は得られたと感じています。そして、ゼミの思い出としても残るものになったと思います。今後も引き続き調査する中で、さらにこれらの能力と知識を深めていきたいと思っています。

井垣翔太

今プロジェクト活動をしているが、まず思ったことは大学を卒業し就職する前に会社の中身や社会を知れて良かったと思う。そして僕は大学を卒業する前に、様々な事を学ばなければならないと感じた。あいさつ、礼儀などは当たり前ながらも、議事録の作成やメモの取り方一つに、満足にできていない自分に気がつくことができた。

僕たちのゼミでは物語コーポレーションの物流の「情報の流れ」と「ものの流れ」の実態を調査すると共に、石田ゼミで設定をした就業力を養うという目標を掲げた。

その中でも挨拶に関しては、しっかりできたと思う。社会のマナーでもある挨拶は学生にうちに完璧にしたい。その他のコミュニケーション能力などは経験不足のため、意識を持ち向上を目指したいと思う。

洞口貴紀

石田ゼミで学んでいるロジスティクスシステムについて調べるために物語コーポレーションさん（以下、物語）に協力を依頼し、まず物語での物流について話を聞いたところ、物語では物流をワルツとキューソー流通センター（KRS）に任せていることが分かった。

その中で、自分は荷役・包装を担当しており、KRS について興味を持った。KRS の作業員の方は上着を着ただけの防寒対策でその中でも作業をしていた。KRS でマイナス 22 度の冷凍庫の中で話を聞きながら写真を撮ったことはとても印象に残っている。

ゼミでロジスティクスの仕組みや役割について調べていくことで、今まで身近にありながらも気にもかけなかったことについて新たに学ぶことができた。話を聞き、いろいろな物を見てとても楽しかった。初めて積極的にひとつのことに対して一生懸命調べることができたのでとても満足している。

野間洋佑

正直プロジェクト活動が始まるまではロジスティクスについて全く興味がなかった。だが、その機能についてみんなで話し合ったり、実際に協力していただいた企業へ調査や質問へ行き、少しずつだが理解できるようになり真剣に取り組むことができた。

私が調査に行った中で 1 番関心を持ったのが物流センターである（株）キューソーである。まず、広さにびっくりしたし、その中を普通にフォークリフトが走っているのにも驚いた。フォークリフトに始め、ソーターやハンディターミナル、情報の管理の仕方にも驚いた。冷凍庫の中に入った時は本当に寒すぎてやばかった。

こういったことを 1 年間通して行い、自分たちなりに理解し、まとめることができた。途中ではあるが確実に始めたころより知識を増やすことができたし、今後社会に出たときに必ず何かに役立つ内容だったと終わってから実感した。

福祉支援事業　今井久登ゼミナール

I. プロジェクトメンバー

今井久登先生
古川　万莉
天野　新太郎
芝崎　智治
竹下　聡起

II. プロジェクト概要

私たちのゼミでは、ボランティア活動を通して福祉施設の現状を理解すること、介護福祉士の仕事を理解すること、入所者の方と触れ合うことを目的として、福祉施設に訪問してボランティア活動を行う。

III. 連携先企業

豊橋市社会福祉協議会　あいトピア
社会福祉法人福寿園　昭和の里
社会福祉法人明陽会　明陽苑
豊橋市大清水地域福祉センター

IV. 活動内容

前期の活動では、社会福祉法人福寿園と医療法人明陽会明陽苑に訪問し、紙芝居のボランティアを行った。後期の活動では、豊橋南ディイケアセンターに訪問し、紙芝居のボランティア活動を行うとともに施設見学を兼ねて入所者の方と交流したり、施設の方と話をし、福祉施設の現状を理解した。また、インターネットを使用し介護福祉士の仕事について調べ学習並びに施設に訪問し、実際に介護福祉士の仕事を見学した。

後期の活動では、前期活動でできなかった施設職員とのコミュニケーションの実施と入所者との触れ合いを行った。職員の方や入所者の方と話をしてみると、インターネットなどの調べた情報とは違い、実際の仕事の大変さや、施設の現状など生の声を聞くことができた。

施設職員だけでは大変な仕事があるため、常時ボランティアの方がいて、施設職員の方の仕事を手伝っている現場を見ることもでき、就職者と介護職のミスマッチが実際にあることを見ることができた。

ボランティア活動では紙芝居の上演の他、入所者の方と折り紙工作を行ったり、五目並べで対戦しながら、コミュニケーションを取った。紙芝居では、笠地蔵やカチカチ山の狸等を上演を行いお年寄りの方に大変喜ばれた。

V. 所見

古川　万莉

前期は、すべてがグダグダでした。福祉施設に行ってボランティアの一環として紙芝居をやったけど、ボランティアをしてきたんだという実感とか達成感というかよか

ったなという気持ちが正直無かった。2施設紹介していただいて実際に行って紙芝居をしてきたけど、職員の方や入居者の方が喜んでくれてるなって感じがしなかったので実感が無かったんだと思います。反省点を話しているときに、ゼミの他の人や先生も同じ考えを持っていたという事が分かったので改善策を考えました。

ボランティアは一般的にはその施設のお手伝いをすることっていう事を考えたときに今の紙芝居だけだとさみしいじゃないかという事になり、紙芝居はちょっと置いといて見学という形でボランティアに行くという結果になりました。実際後期で南ディケアセンターに見学メインで紙芝居はできればやるという形で行って、入所者の方と一緒に何か作ったり遊んだりしました。
前期の時とはまったく違って施設の方も喜んでくださって、入所者の方からも「かみしばいよかったよ」と言ってもらいました。みなさんが喜んでくれてそれを表情と言葉で感じることができたので自分もボランティアしてきたんだなと実感できたし、ここでボランティができてよかったなと思いました。

天野　新太郎

医療福祉施設、ボランティア施設を就職活動の視野を広げること、医療福祉施設の現状を理解することを目的に見学、訪問し、医療福祉施設やボランティア施設の一端にふれました。

まず、こちらから医療福祉施設、ボランティア施設にボランティア活動を目的に伺ってもよいかを電話で質疑応答し、施設に伺う日時などを打ち合わせすることによって、電話応対のマナーや、重要事項のメモ取り、模擬的な交渉によるメンタル面の強化に繋げました。

医療福祉施設、ボランティア施設で行った主なボランティア活動としては、福祉施設利用者を対象とした紙芝居でした。
この紙芝居というボランティア活動は、集団の中で用意していた資料（紙芝居）を正確にわかりやすく発言することによって擬似的なプレゼンテーションを体験することに繋げました。

医療福祉施設は比較的介護度が低い人が話し相手を求めて集まる憩いの場でもあり、初めて利用する人もおり、老後のコミュニケーションの大切さを知る場所でもありました。

芝崎　智治

今井久登ゼミでは、今回のプロジェクトの活動で介護や福祉の分野の仕事を知ろうと言うことになりました。なぜ介護施設なのかと他のメンバーより問われたので私はこのメンバーの中で最初に老人ホームにお世話になるからだよと言って、私の考えに賛同して頂きました。

メンバーで協力して介護福祉施設を調査したところ、ボランティアの要望が多いことが分かりました。私たちに出来るボランティアはないかと検討した結果、紙芝居のボランティアができるのではないかと言う話しになり紙芝居をすることに決まりました。紙芝居は何処にあるか調べていたら創造大学の図書館にお年寄りの好きな日本昔話が多数あることが分かりました。その中で笠地蔵、カチカチ山の理、浦島太郎、かぐや姫等を借りて図書館の特別講義室を予約し毎週練習を行いました。

紙芝居がなんとか上演できるまでにメンバーが上達してきたので、いよいよ紙芝居を見たいと言う介護老人ホームを訪問して紙芝居慰問ボランティアを実施しました。若いメンバーに協力して頂き大成功でした。
若いメンバーと今回の活動ができたことを感謝しています。

竹下　聡起

私はこのプロジェクト演習を通して、改めて福祉の仕事の大変さとお年寄りの方との交流の難しさを学ぶことができました。このプロジェクトでは3か所の福祉施設に訪問し紙芝居やボランティア活動を行い、お年寄りの方に喜んでいただけたことはとても嬉しかった。このプロジェクトでは介護福祉士の仕事を理解することも活動の一つであり、ボランティア活動を行う中で仕事を見ていたが、介護福祉士の仕事は体力的にも大変だけど、精神的にも大変な仕事だと思いました。

福祉の仕事は大変だということはニュースや新聞でよく報道されているが、実際に仕事をしている所を見て、報道されていたよりも大変な仕事なんだと思いました。今の日本で介護の仕事に就く人が少ない状況が福祉施設を訪問して目の当たりにして、介護福祉士は本当に大変な仕事なんだと思いました。今回のプロジェクト活動を通して介護福祉士の仕事を理解することができよい機会になった。

※所見は、プロジェクトメンバー1人ずつの所見
※図表、画像データ等は、任意の場所へ挿入
※全体のページ数は4枚以内

ビジネス系学生のための情報処理資格に向けた電子コンテンツの改善活動

Ⅰ. プロジェクトメンバー

プロジェクトメンバーは、以下の7名である。
豊橋創造大学　情報ビジネス学部
キャリアデザイン学科
20923219　西山　拓磨
20823230　木村　翔太
20823102　井本　博崇
20823105　小倉　巧夢
20823112　白井　雅也
20823124　桧野　啓右
20823223　高須　健太
担当教員　今井正文

Ⅱ. プロジェクト概要

CompTIA Strata 認定シリーズは以下の社会人もしくは学生などを対象に作られた IT に関する基本となる知識、スキルを認定するプログラムである。

・IT に関係する営業職種の方
・新たに IT 関連の職務に就かれる方
・IT 関連の就職を希望される学生

CompTIA Strata は自身が使用する PC の管理やメンテナンスなどを中心に問題が構成されている。IT スキル育成のファーストステップとして活用できる。

このプロジェクトの目的はビジネス系学生のための情報処理資格である CompTIA Strata IT Fundamentals に向けた電子コンテンツの改善活動を行う。このような活動を通じて情報系の学習方法を学ぶとともにそれを支える事業や技術を体験する。

Ⅲ. 連携先企業

連携先団体は、以下の2団体である。

・非特定営利活動法人　インターネットラーニングアカデミー（ILA）
事務局　佐藤雅一　様
・アカデミー教材プロジェクト　広島国際大学
工学部　情報通信学科　越智徹　様他

Ⅳ. 活動内容

プロジェクトの内容は、ILA（internet learning academy）から配布予定である電子コンテンツのテストおよび開発活動に参加した。ILA の電子コンテンツは iPad に展開が予定されており、今回大学より貸与された iPad を用いてコンテンツ(pdf,ppt)のテスト、修正報告等の改善活動に加わった。他にも、小テストシステムの開発活動に携わった。この様な活動を通じてコンテンツ事業の開発過程を学んだ。

PDAの多くは、表示部分がタッチパネルになっていて、専用のペンで入力を行います。しかし、画面自体が比較的重くかつ非常に高価なため、あくまでちょっとしたファイルやメモ、スケジュールを入れておき、外出先でそれを閲覧・修正するという用途に使用します。必要に応じて PC と接続し、ファイルを入れ替えます。
本来、このように PDA はあくまで PC の補助的な役割としての端末でしたが、電話機能、通信機能、文書等の編集機能などを持った 1台で何でもこなせる多機能端末が登場しました。これがスマートフォンです。世界的に有名なスマートフォンは iPhone や Blackberry などがありますが、日本でも 2005年という比較的早い時期にシャープと WILLCOMM の共同製品として W-ZERO3 が発売されています。（図 1-2）

図 1-2　日本式スマートフォンの元祖 W-ZERO3

一方、通常のノート PC に PDA のタッチパネルを組み合わせたものがタブレット PC です。液晶ディスプレイに、タッチセンサーが埋め込まれていて、キーボードやマウスを使った入力の他、指によるタッチ操作やペンによる入力が可能になっています。ただし、機種ごとに使用できる入力方法は異なります。

図 4.1　電子教材の一部（pdf）

違和感を感じた箇所
p37 - 38 に続いている表 3 - 1。
p44 の お気に入りの整理の 2.（イ）の文章。中途半端に次のページに続いている。
p49 の 4.4.3 の 5. の文章。中途半端に次のページに続いている。
p53 の一番下にある章末問題のタイトル。p54 の一番上に持って行った方がいい。

図 4.2　修正コメントデータの一部

プロジェクト開始当初は、広島国際大学側から CompTIA の電子コンテンツデータを受け取り pdf 化して iPad で閲覧できるようにした。さらに広島国際大学側のチェック作業要望を確認し、pdf 教材の修正報告を行った。電子教材の pdf の一部を図 4.1、修正コメントデータの一部を図 4.2 に示す。

次に、iPad の電子教材の修正確認を兼ねて、図 4.3 に示すような、もう一つ電子コンテンツの ppt 教材を使用し、模擬授業を行った。電子コンテンツの改善を行いつつ、このような作業を通じての情報系の勉強方法をも学んだ。

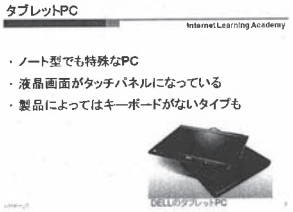


図 4.3　電子教材の一部（ppt）

また、moodle を利用した小テストを作成した。まず、linux サーバや moodle のメンテナンス及び管理等の作業を学び、moodle を用いた e-learning system の構築を行った。moodle の小テストの例を図 4.4、図 4.5 に示す。

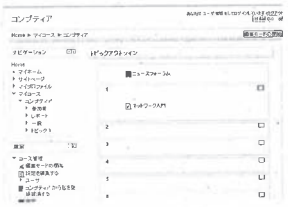


図 4.4　moodle の起動画面

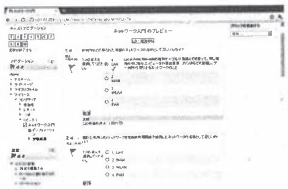


図 4.5　moodle 小テスト例

今回のプロジェクトでは、コンテンツ(pdf,ppt)のテスト、修正報告等の改善活動に加わらせて貰い、また、linux サーバや moodle のメンテナンス及び管理等の作業を学びながら構築を行う等の活動を通じて、電子コンテンツ事業の開発過程の一部を学ぶことが出来たと考える。

また、今回の作業全体を通じて、知識以外にも学んだ所がある。それは、チームで1つの事に取り組む事の難しさである。最初は、役割分担はなどの方針も決まらず、作業の効率的な進め方も決まらなかった。しかし、全員で話し合い、それぞれの役割を明確にすることにより、徐々に作業が進み始めた。提出がいつもギリギリになるなど様々な問題もあったが、今回の経験を今後、

チームで活動する事があれば生かす事が出来たら良いと考える。

V. 所見

20923219　西山　拓磨

このような活動を通じて、最初は、情報系には無知だった私が少しずつ理解できるようになってきた。実際に iPad で電子教材を使った模擬授業をした時は、このような形で授業が進んで行くのかと楽しみながら受けていた。また、moodle を使って小テストやクイズを作成した時は、iPad から問題等を作るため、問題文を打ち込むのに苦労した。しかし、その問題文とともに各選択肢の意味なども一緒に調べて打ち込んだので勉強になった。ただ書き込んでいるだけでは意味がないので、書き込んだ後に実際に、moodle を使って小テストを行ったりしながら知識を少しずつ深めていくことが出来た。また、linux サーバや moodle を用いた e-learning system の構築を行った。linux サーバや moodle のメンテナンス作業及び管理等の仕方も学び、私にとってはとても為になるプロジェクトだった。さらにこのような活動を通じて当初はさほど興味がなかった情報系だったが、少しずつ興味を持ち始めることが出来た。さらに知識を深めるために今回学んだ勉強方法等を駆使しながら積極的に学んでいこうと考えている。

20823230　木村　翔太

私は情報系には全くと言っていいほど興味がなかった。しかし、このようなプロジェクト活動を通じて少しずつ興味が出てきた。プロジェクト開始当初、広島国際大学から渡された CompTIA の電子コンテンツ改善作業と文章の添削を行った。しかし、ただ単に行っているだけでは意味がないので、何回も読んで勉強している感覚でやっていた。ゼミの空き時間あれば電子教材を使って模擬授業を行ったりと、充実した時間が過ごすことができた。このような活動を通じて、情報系の勉強の仕方が少しだが分かった気がした。さらに情報系について詳しくなるために今回学んだ勉強方法を用いながら、知識を深めていかなければいけないと感じた。

20823112　白井　雅也

今回行う就業力プロジェクト活動では、我々今井正文ゼミはビジネス系学生のための情報処理に向けた電子コンテンツの改善活動というテーマで、インターネットラーニングアカデミー、広島国際大学工学部情報通信学科助教授越智徹ら学外の人間と協力し活動を続けてきた。我々4年生のメンバーも3年生に協力する形でプロジェクトに参加し、電子教材に誤字脱字はないかなどのチェックからはじめて、改善案などを提案してきました。また、moodle を使用した小テストの作成など、moodle の機能について作業しながら理解していった。moodle の小テストには様々な問題のタイプがあり用途に応じて使い分けることができる。また、テスト以外にも課題や wiki、チャットなど様々な機能を活用することができ柔軟性があり非常に機能性が高く便利なシステムであることが分かった。

20823102　井本　博崇

私も実際に moodle を使ってみて、筆記の小テストではなく、iPad の Web ブラウザ機能を使った小テストと言う点で、興味が持てた。iPad を持ち歩いて好きな時にテストができ、簡単な操作ですぐに問題の答えが出るので、結果をすぐ知りたいと言う人でも安心できる。また、クイズ形式にする事によって、勉学関係だけではなく自分の好きなジャンルで問題を作る事ができるので、勉強以外でも役に立つ所にも魅力を感じた。また受験勉強や期末試験と言った授業のテスト対策として moodle を用いて自分専用のテストも作ることができるので、忙しい学生にも対応しているので非常に便利なツールであると私は感じた。

20823223　高須　健太

このプロジェクトで、ビジネス系学生のための情報処理資格に向けた電子コンテンツの改善活動に参加した。主に自分は広島国際大学側から受け取った CompTIA の電子コンテンツ修正と文章の添削や小テストシステムの開発補助を担当した。自分自身、情報系にはあまり詳しくはなかったが、この作業をしながらITに関する基礎を学ぶことができる。実際に商品化されると聞いているが、学習に使いやすく、問題も選択式なので取り組み易いように感じた。moodle についてもこの活動で初めて知り、場所を問わず学習や採点ができるなど、オンラインで学習することの有用性を知った。少しではあるが自分が携わったコンテンツが商品化され様々な人に役立つと思うと、やりがいのある有意義なプロジェクトだったと思う。

20823105　小倉　巧夢

今回の活動で、私は、CompTIA Strata 問題集の誤植や改善点を見つける作業を行った。まず、章ごとに範囲を分担し、各章 2 名程度でチェックを行なった。最終的に、各章ごとに出てきた誤植や改善点を一つにまとめて提出するまでの取りまとめ作業を担当した。問題集には私の知らない情報がたくさん載っており、作業というより勉強をしている感覚でもあった。

また、今回の作業を通じて、ITに関する知識以外にも学んだ所がある。それは、チームで 1 つの事に取り組む事の難しさである。どのようにしたら作業が効率的に進むのか、役割分担はどのようにするかなど、最初は上手く方針が決まらず、作業がなかなか進まなかった。しかし、全員で話し合い、それぞれの役割を明確にすることにより、徐々に作業がうまく進み始めた。提出がギリギリになるなど様々な問題があったが、今回の活動で学んだ事を、次回チームで作業することがあれば、生かせたら良いと考えている。

20823124　絵野　啓右

ビジネス系学生のための情報処理資格に向けた電子コンテンツの改善活動において、私は moodle を用いた e-learning system の構築を担当し、CentOS サーバや moodle サイトの構築を行いました。今までサーバ構築や PHP の設定には触れたことがなかったので、最初は何を勉強すればいいのか、どう参照すれば良いのか分からず大変でした。しかし、試行錯誤を繰り返しながらサーバを構築し、他のパソコンから moodle サイトを初めて閲覧できたときはとても嬉しかったことが記憶に残った。今回、電子コンテンツの為に e-learning system を学び、その有用性を知りました。インターネットを通じてパソコンやモバイルで最新の教材配布や試験を行うことが出来ること、さらには学生側からも進捗情報を送ったり質問が出来る等、双方向性がある e-learning system は、情報化が進む現代において、これからさらにニーズが増えるシステムであると感じた。

謝辞

本プロジェクトの実施にあたり、ご協力いただいた非特定営利活動法人　インターネットラーニングアカデミー（ILA）事務局　佐藤雅一　様、また、教材修正作業の指示等をしていただいた広島国際大学　工学部情報通信学科　越智徹　様には大変お世話になりました。ここに謝辞を表します。

豊橋市内小中学校の太陽光発電システム稼働状況調査

Ⅰ、プロジェクトメンバー

教員：見目　喜重

学生：杉浦　克希

杉原　秀俊

田代　和之

Ⅱ. プロジェクト概要

化石燃料は残り数十年で枯渇してしまう恐れがあり、今後は風力・太陽光発電のようにクリーンで無尽蔵な再生可能なエネルギーの利用を増やす必要がある。

太陽光発電は、太陽光エネルギーを太陽電池で電気に変換する発電方法である。その特徴として、①発電の際に燃料を必要としない、②太陽光エネルギーは無限である、③家庭にも設置しやすく生活に身近であるなどがある。

一方で、設置方法により発電量が大きく異なり、システムの故障など長期信頼性に関する問題点も指摘されている。そのために、発電に関するデータの長期収集・分析が必要である。

平成 21 年度末に豊橋市内全小中学校 74 校に太陽光発電システムの設置が完了したことから、本プロジェクトでは太陽光発電システムの大量導入時代に問題となる長期信頼性に関する基礎的なデータの収集・分析を市内小中学校のデータを用いて行う。また、次世代を担う生徒/児童のエネルギー・環境問題への意識を高める環境教育コンテンツの開発を行う。

Ⅲ. 連携先企業

豊橋市教育委員会教育政策課

Ⅳ. 活動内容

(1) 太陽光発電システムの基礎知識のまとめ

(1-1) 太陽光発電システムの仕組み

太陽光発電システムでは、太陽電池モジュールにて太陽光エネルギーを直流電力に変換する。その電力はパワーコンディショナーにて交流電力に変換される。接続箱では太陽電池から出た複数の配線が一つにまとめられ、各電気器具へと流れる。

(1-2) 太陽光発電のメリット・デメリット

太陽光発電は次のようなメリット・デメリットを持つ。

○メリット

- 可動部分がほとんどなく、メンテナンス不要
- 日中に発電をするので電力削減に効果的
- 発電に燃料を使わない
- 屋根や壁等の未利用スペースを利用可能
- 送電設備のない遠隔地の電源として利用可能

○デメリット

- 導入時のコストが高い
- 発電が天候と自然条件に左右される（夜間不可）
- 施設の屋根に設置した場合、屋根に負荷がかかる
- 現状では発電コストが高い（一般家庭で初期コスト分の電力を発電するには、平均で 20 年かかると言われている）
- 設置方法によって発電量が大きく異なる（方位・角度、日陰の影響（障害物・ビル）、メーカーの差異など）
- 長期信頼性の問題が指摘されている（パワーコンディショナーは 10 年で交換が必要となり、またその故障率が 1 年以内で 10%以上との報告もある）

(2) 豊橋市内の小中学校の太陽光発電システム導入状況調査（前半）

春学期は豊橋市教育委員会から頂いた資料を中心に、これまでの市内小中学校への導入状況を調査した。その結果を以下に記す。

平成 11 年度	新川小	30 kW
平成 19 年度	吉田方中	10 kW
平成 20 年度	豊城中	10 kW
平成 21 年度	吉田方小	10 kW
小学校	10 kW×43 校、5 kW×7 校	
中学校	10 kW×17 校、5 kW×3 校	

平成 21 年度末には市内全小中学校 74 校に太陽光発電設備の設置が完了している。

図 1 には実地調査を行った豊城中学校、羽田中学校、吉田方中学校の太陽光パネルの写真を示す。このように、方角・傾斜角度、設置方法、障害物の有無等が中学校毎に異なる。

なお、豊城中と吉田方中ではパソコンにより発電量と日射量・気温の計測が行われている。

豊城中

吉田方中

図 1　小中学校へのシステムの導入例

(3) 市内小中学校の太陽光発電の稼働状況訪問調査（後半）

秋学期は、市内小中学校の訪問調査を本格的に行った。そのために、電話対応マニュアルを作成し、メンバー各自が担当の小中学校の校務主任の先生に連絡を取った。このようにして日程を調整した後、各自訪問して写真撮影および聞き取り調査を行った。

これまでに以下の 15 校を訪問した。

青陵中、東部中、東陵中、北部中、南稜中、章南中、豊城中、吉田方中

津田小、つつじが丘小、福岡小、牆丘小、大崎小、植田小、新川小

調査内容および結果を以下にまとめる。

・設置状況

パネル枚数、方位、角度、障害物の有無

・障害物の有無

いくつかの小中学校で、パネル側面に建家が隣接しているケースが見られた

パネルの西側面に屋上への出入口が隣接しており、午後に影を生じる可能性あり

パネルの東側面に屋上への出入口が隣接しており、午前に影を生じる可能性あり

3 階の校舎の上に設置しているため、4 階の校舎の影が生じる可能性あり

パネルの西側にある屋上への出入口、市役所建物による影が生じる可能性あり

パネル南面の木が冬季に影を生じる可能性あり

・稼動状況

訪問調査では、瞬間発電量、トラブルの有無を確認した。その結果、訪問時には特にトラブルは見られなかった。

一方、教育委員会によるアンケート結果では、いくつかの小中学校でトラブルの報告があった。この点について、今後、アンケート結果を取りまとめながら詳細に調査する必要がある。

・各学校の特徴

パネルの設置方法も学校により異なる。

屋上左右の隅にて設置（北部中）

前面と後面のパネルで設置角度が異なる（青陵中、東陵中）

建物陸根に直付け（吉田方中、新川小）

屋上プールの日よけとして設置（つつじヶ丘小）

屋上にははしごで登る（屋上に柵なし）（福

岡小、羽田中、津田小）

・インバータの位置・取り付け方

3 つのケースがみられた。

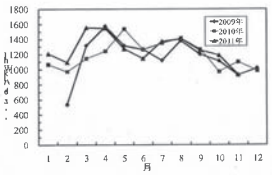
太陽電池パネルとともに屋上（青陵中、北部中など）

建物内（吉田方中、羽田中、豊城中）

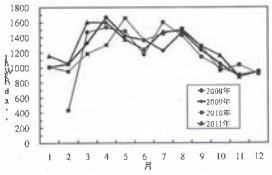
建物とは別の専用施設（新川小）

(4) 発電状況調査

パソコンにより発電量が計測されている豊城中と吉田方中のデータを用いて、各月の発電量がどのように変化しているかを調べた。また、年によってどのように変化しているかを、性能劣化（経年変化）を含めて検討した。



(a) 豊城中



(b)吉田方中

図 2　各月の発電量の変化

図 2 には両中学校の各月の発電量を示す。発電量は豊城・吉田方中学校ともに 3 月から8月にかけて多い。ただし、6月は梅雨の関係で日射量が減少してしまい、数値が下がる傾向が見られる。冬は日が昇っている時間が短い為、発電量が春夏の時期に比べて少ない。

訪問調査の際に、豊城中学校の担当の先生より、設置後数年して年間発電量が増えているとの話を聞き、またその理由について質問された。この点について、今後、収集したデータをもとに詳細に分析する予定である。

(5) 考察

訪問調査を終えて、以下のようなことを考えた。

・パネルの設置場所

いくつかの小中学校では、パネル付近に障害物が見られた。太陽光発電システムの設置場所が必ずしも適切ではないと思われる。この点について、今後、季節、時間帯による影響を詳細に分析する必要がある。

・太陽光発電の導入効果

太陽光発電システムが本当に環境に良いのかとの質問を受けた。太陽電池のパネルの製造にも化石エネルギーを使用している。これについては、正しく設置した場合には、2 年程度で製造時に使用した化石エネルギーの削減が可能との報告がある。しかし、発電量が低下するような設置であれば、より多くの年数で運転をしないと環境に悪いことになる。

・パソコンによる発電量の管理

パソコンによる発電量の管理は 2 中学校でしかなされていない。この点について、小中学校の担当の先生も必要性を指摘されていた。

・余剰電力の売電

豊橋では売電契約をしていないので、余分に発電しても捨ててしまう。この点について、担当の先生から改善を求める意見があった。

・小学校の環境教育の内容

小学生に太陽光発電の原理を説明しても分からない。そこで、パネルが小学生の目に見えるように設置して、教育に活用している（つつじヶ丘小）。

また、EM 団子を作って池に入れる（つつじヶ丘小）、森林保護ツアーへの参加（福岡小）、給食の残飯を肥料に変える施設の見学（福岡小）など、太陽光発電に限らず広い範囲で環境教育に取り組んでいる。

(6) まとめ

今回の実地調査により、太陽光発電の設置が各小中学校により異なる事が分かった。今後も訪問調査を継続して行い、小中学校の累積発電量データの収集と分析を行う予定である。

また、環境教育に関するアンケート結果の取りまとめも行う。

V 所見

杉浦克希

私がこのプロジェクトを通して学んだことは、太陽電池もメーカーによって特徴が異なり、システムの金額や発電量にも差が出るということである。実際に見学に行き、見ることができたのは「KYOCERA」だけであったが、どこも問題なく発電されていた。しかし、取り付けに問題のある所も少なくなく、パネルの側に障害物がある所も多々あった。この様な問題点を解決すればもう少し発電量は上がるのではないかと感じた。そして豊橋市内の小中学校に設置された太陽光発電システムは売電機能がなく、余分に発電された電気は捨てることになる。この電気を次の日に繰り越したり、他の建物に移すことはできないのか、ということを、今後考えていきたいと思う。

杉原秀俊

私たちは太陽光発電について 4 月から調査、学習をおこなってきた。最初の頃は太陽光発電と言う言葉をよく知らず、どういうものなのか分からないままのスタートであった。しかし、太陽光発電について調べていくにつれて、その仕組みやメリット・デメリット、メーカーによる特徴など様々なこと学ぶこともできた。また、豊橋市内の小中学校に太陽光発電システムの調査では、訪問調査までにゼミのメンバーと電話対応マニュアル作りから始め、各自が担当する学校を決め、担当になった学校に訪問調査の許可を頂くために電話をして日時を決めるなどして、一人でシステムの調査に行った。

初めてのことであったので戸惑いと緊張はすごくあったが、良い経験だと思う。

現在では、自宅に太陽光発電システムを設置する世帯も徐々に増えており、より身近に感じる存在になっている。今後は、自身がこれまでに得た太陽光発電の知識を周囲の人に伝えてきたいと思う。

田代和之

私たち見目ゼミナールでは太陽光発電の仕組みと豊橋市市内の小中学校の太陽光発電システムについて調査研究をした。太陽光発電システムは発電の際に一切の化石燃料を使用せず地球に優しく、今世界で話題にされている地球環境破壊の対策にもなる。しかし、太陽光発電システムの導入には莫大なコストがかかり、故障などの不具合も多く発生していることが調査により分かった。また、私たちは実際に豊橋市内の小中学校の太陽光発電システムの見学に行った。豊橋市内の小中学校は全校に太陽光発電システムが導入されている。私たちは市の教育委員会の協力のもとに、設置されている太陽光発電パネルの状況調査（角度・方角・メーカーなど…）に行った。各小中学校により設置状況は異なっており、発電量も様々であった。改善すべき点も発見できたので、効率よくエネルギーを生み出すためにも設置する際に入念な計算が必要だと思った。今回の学習を生かして環境について深く考えようと思う。

会計事務所プロジェクトテーマ　中野一豊

Ⅰ. プロジェクトメンバー

教授　中野一豊

20923117　夏目智浩

20923208　河合剛宏

20923217　中村季暉

20923630　山崎　僚

Ⅱ. プロジェクト概要

豊橋市にある小畑耕一公認会計士事務所を訪問(7/18)し、所長から会計事務所の業務内容とクライアントに対する心構えを伺った。また、会計事務所や金融機関へ就職するには、最低限日商簿記検定試験 3 級以上の合格が望ましいとの示唆を頂いた。

そこで、秋学期にはプロジェクト演習と専門ゼミナールの時間を使って、日商簿記検定試験 3 級の対策を実施した。

Ⅲ. 連携先企業

豊橋市向山大池町 9-6

小畑耕一公認会計士事務所

所長代理　小畑しのぶ氏

TEL 0532-53-1223

Ⅳ. 活動内容

①弥生会計ソフトを使い、取引例を入力して、実際の会計業務に近い体験をした。

②つづいて、青色申告書ないし決算書および各種の帳簿を作成した。

③こうした前知識を持って、会計事務所を訪問し、業務内容や魅力ある事務所経営のあり方等の質問をした。

④会計関連科目の強化策として、とりあえず 11月20日（日）に行われた簿記検定試験 3 級の合格を目指した。

⑤つぎは、来年 2 月の簿記検定試験 2 級の合格に挑戦する。商業簿記のほかに工業簿記も加わるので、実力アップするよう努力したい。

Ⅴ. 所見

2092117　夏目　智浩

プロジェクト演習に対して、自分が初めて抱いたイメージは、企業に訪問し、現地の方の考え方や、今に至るまでの経緯などを調べるものだと思っていた。そのイメージは大体合っていたし、実際に小畑公認会計事務所を訪問して、より価値のある話を聞くことができた。業務内容から経営理念など様々である。

豊橋の個人の会計事務所ということで、大きな企業にはできない顧客への対応や環境を作るという考え方に、とても共感した。更に、顧客一人一人に対する熱意や丁寧さは素晴らしく、土地を利用した庭の緑の配置、駐車場の設置などは細かな点に注意していて驚いた。さらにはそれらが従業員に居心地のよさに繋がっているのだと感じた。

弥生会計ソフトを使った実習では、入力するやり方に関して、とても簡単だと感じた。検索の機能がついていることがとても便利に感じた。しかし、決算書や帳簿の作成をしてみて、一度の入力ミスで合計が全く違ったりして、とても難しかった。その原因を見つけるのにも一苦労で、入力ミスには注意しなければならないと思った。

日商簿記は今回うけることができなかったので、ゼミの時間の問題演習などを通して、来年に必ず合格したいと思った。

20923208 河合　剛宏

プロジェクト演習に対して、どんなことをするのか想像できなかった。実際にプロジェクト演習を行い、会計事務所に訪問することなり、そこでは大事なことを教わることができ、明確な道標ができた。

プロジェクト演習で会計事務所が行っている

基本的な業務である取引例を弥生会計ソフトを用いて会計業務を行った。

実際にデータ入力、決算書の作成、帳簿の作成をして細かい作業ばかりだった。1 つのミスで全てが台無しとなり、どこが間違いなのかを見つけるのにとても苦労した。それでも、完成したときの充実感は素晴らしいものだった。

会計事務所を訪問して、質疑を通して所長さんにお伺いした。そこでは、所長さんから事務所の理念を聞いた。

1、地方ならではの魅力ある事務所作り

2、主たる会計士、税理士業務のほかに、ソフトウェアの販売とその初期指導、生命保険業務等と幅広く活動する。

この二つを聞いて、自分が考えているより、大変な仕事だと思った。

実際に簿記検定 3 級に合格するために簿記のテキストで勉強をした。分からないことばかりで一から勉強した。問題を解くにつれて、自分自身が成長しているのが実感できた。来年の 2 月には簿記検定 3 級の試験があるので、さらに努力を重ねていきたい。

20923217　中村　季暉

私は、プロジェクト演習で、会計・金融機関の業務について会計科目の知識を深めたいと考えていた。

実際にプロジェクト演習では、弥生会計ソフトを用い、様々な会計データの入力を行ったり、小畑耕一公認会計士事務所を訪問したり、日商簿記検定試験 3 級の合格を目指し、試験対策を行った。

弥生会計ソフトを用いた会計データの入力では、仕訳した情報を入力したが、入力ミスが多くあり集中力が必要であると感じた。

小畑耕一公認会計士事務所を訪問した時には、公認会計士や税理士の仕事について学んだり、駐車場の完備や緑を増やし癒しの空間を作ることなど、都会にはできない地方ならではの魅力ある事務所作りについて話を聞いたりした。業務では、ソフトウェアの販売とその初期指導や、生命保険業務など幅広く活動していることを知った。

簿記検定対策では、簿記の知識がほとんどない状態から勉強を始めた。6 月の検定では、悲惨な結果に終わったが、11月検定では、合格はしなかったものの、残りわずかなところまで点数を上げることができた。次回の検定では、合格できるよう取り組みたい。

20923630　山崎　僚

訪問前に学校で弥生会計ソフトを用いて会計業務を行ったとき、あらかじめ得意先をいくつか設定することができ、売掛金や買掛金の取引のデータを入力するときスムーズに入力することができた。また、備考欄に詳細を入力することができ、取引例の詳しい情報も一目で確認することができると分かった。データ入力を終え、決算書を同じデータ入力した人と比べると合計金額が違っており、多くの取引からどこが違うのか見つけるのが困難だった。たった一つの入力でも違うと合計も合わないので、慎重に入力しないといけないと感じた。

実際に会計事務所を訪問した感想として、事務所の中はとても清潔で、応接室から見える駐車場には木や芝生が植えてあった。部屋や外に緑の癒しを取り入れることでお客様がリラックスした気持ちで話し合いを進めることでできると分かった。小畑会計士事務所では、会計士や税理士の業務の他に、ソフトウェアの販売や指導、生命保険業務などの活動をしていることが分かった。

簿記試験対策では問題集を活用し、知識をつけた。問題にはそれぞれ解き方があり、それを覚えることで短い時間で確実に問題を解くことができた。そして、簿記 3 級に合格することができた。

社会的企業の実証研究

サーラコーポレーションと東三河障がい者仕事センターが展開する社会ビジネスの豊橋モデル

［中野 聡ゼミナール］

Ⅰ．プロジェクトメンバー

河村 浩矢
田邉 有希奈
神島 健作
小野田 好輝
山崎 智香子

Ⅱ．プロジェクト概要

東三河地域における社会的企業から、サーラコーポレーションの社会貢献事業と東三河障がい者支援センターの活動を実証研究の対象に選定。その活動を追い、社会性、事業性、革新性を評価した。学生は、この過程を通して社会科学の実証研究の方法を学ぶ。

Ⅲ．連携先企業

株式会社サーラコーポレーション
東三河障がい者支援センター(特定非営利法人福祉住環境地域センター)

Ⅳ．活動内容

(1) 社会的企業

社会的企業は、例えば、「公共的利益の達成を目指し、企業家的戦略をもって組織される私的な活動であるが、利益の最大化ではなくある種の経済的・社会的目標の達成を主な目的とし、社会的排除や失業の問題にイノベーティブな解決をもたらす能力をもつ」と定義される(谷本, 2006 年)。

谷本によれば、その基本要件は、①社会性(今解決が求められている社会的課題に取り組むこと)、②事業性(社会的ミッションをビジネスの形に表し、継続的に事業活動を進めること)、③革新性(新しい社会的商品・サービスやその提供の仕組みの開発を通して社会的価値を実現し、社会経済システムを変革する可能性を示すこと)に求められる。

なお、活動詳細は、同名の報告書を参照(サーラコーポレーションの提供資料と共に図書館に所蔵予定)。

(2) サーラコーポレーションの社会貢献事業

サーラコーポレーションおよびガステックサービスの社会貢献事業から、廃油のバイオディーゼル燃料(Bio Diesel Fuel, BDF)への再生リサイクルの取り組みを取り上げ、その社会性と事業性、革新性を考察した。

SENA(三遠南信地域連携ビジョン推進会議)起業報告会(商工会議所)にて(2011 年 5 月 22 日)

①社会性　・・・　ある調査(2007･11 年)によれば、愛知県内 61 自治体のうち廃油の資源回収は 16 市町村にとどまる。地域の中核企業であるサーラコーポレーションが、豊橋市の行政に先行する形で、社会貢献事業の中核に位置づけている点は評価されるべきだろう。

②事業性　・・・　担当者によれば、東三河と静岡地域で BDF100 の販売を開始、また、蒲郡市の車輌(観光バス)等にも利用されている。2011 年度 12 月からの事業年度での黒字化をめざしている。

③革新性　・・・　BDF リサイクルは、循環型社会への取り組みのひとつであり、余剰パンの飼料化、食品残さの堆肥化という 2 つの並行サイクルと共に機能している(複合性)。また、グループ各社と協力企業が、地域的なソーシャル･イノベーション･クラスター(SI クラスター)を構成している。SI クラスターは、「社会的企業や中間支援組織、大学･研究機関などが協力的かつ競争的な関係を構築することにより、多様な社会的課題への解決方法や社会的価値を生みだし、新たな社会的事業を形成するような組織の集積状態(谷本, 2006 年)を指す。

経済と環境の 2 者択一ではなく、その両立が民間ベースでも十分に可能であることを示している。今後の展開に期待したい。

(3) 東三河障がい者仕事センター(WACNET)の活動

東三河障がい者仕事センターは、アメリカ、ニューヨークの「NY ファウンテンハウス」に由来するクラブハウスモデルを取り入れた、発達・精神障害者の自立・就業支援を行っている。

障がい者支援として、進路・就労相談、就労に向けての訓練指導、準備支援、職場定着支援、就労の場の開発、モデルビジネスの開発訓練、企業面接の助言、就労困難となった場合の再訓練、進路相談、ジョブコーチの派遣、愛知県就労支援者の派遣等の多彩なメニューを有する。

また、日常生活・地域生活支援として、働く障がい者の生活相談、生活習慣の形成、健康管理、金銭管理、住居の確保、余暇活動、生活設計等を行う。その他にも、関係機関との協議事業や研修人材育成事業等の啓発活動、企業実習中の指導や連絡調整、継続的訪問による適応状況の把握、雇用管理に関する助言等の企業支援活動が仕事センターの機能を支えている。

① 社会性 ・・・ 発達・精神障害に苦しむ人々は、社会から排除された形で引き篭もりがちになる。そうした人々の自立と就職支援、多様なビジネスモデルによって支えてきた点に、この NPO 法人の社会性を認めることができる。

② 事業性 ・・・ 事業性に関する詳細な情報は入手していないが、豊橋市に地域活動支援センターに認定された。また、
発達・精神障害者の自立を支援するための多様な採算型事業を展開している。

③ 革新性 ・・・ コミュニケーションによる問題解決のために、クラブハウスモデルを軸にした発達・精神障害者支援を展開している。そこでは、

・誰でも来ることができる。
・いつでも帰ってくることができる。
・誰からも必要とされる人間関係を築くことができる。
・誰からも必要とされる役割がある。

をモットーに、自活が困難な障がい者の働く意志を尊重し、加藤理事長が「豊橋モデル」と呼ぶ、多様な自立支援プログラムを開発、提供してきたところに、この NPO 法人の革新性がみられるのではないか。

経済は、全ての人間が社会で幸福に生活するために存在する。社会的排除(social exclusion)を社会的統合(social inclusion)に転換することが必要であるにもかかわらず、それはまだ、わが国の社会・福祉政策の基本目的とみなされていない。福祉国家と家族、民間団体のネットワークが有効に機能すれば、モットーが示す原則も、社会一般に共有されうるだろう。

Ⅴ．所見

□ 河村浩矢 ・・・ 今回、社会的企業について調査し、たくさんの事がわかった。まず、社会的企業の基本として社会性(今解決が求められている社会的課題に取り組むこと)、事業性(社会的ミッションをわかりやすいビジネスの形に表し、継続的に事業活動を進めていくこと)、革新性(一般的な事業を活用して社会的価値を実現し、これまでの社会経済システムを変革していく可能性を示すこと)と 3 つの点が指摘されている事がわかった。今回参考にしたサーラ・コーポレーションも、環境事業(サーラの森)や継続的な事業活動(バイオディーゼル燃料への再生リサイクルや食品循環の社会への取り組み)によって、経済システムの変革を行っており、社会的な企業といえるだろう。

□ 神島健作 ・・・ サーラコーポレーションの社会貢献事業を詳しく調べてみて、企業が会社を置く地域に起きている問題に取り組み、解決しようとする考えがあることを実感した。多くの企業はステークホルダーを大切にしている。その中で地域住民・社会における地元企業の在り方を重要視しているサーラコーポレーションは、しっかりとしたソーシャル･エンタープライズの考えを持ち、様々なアイデアを実行している。それも一過性のものにならないように、長期的に地域社会の問題の解決に取り組んでいる。いろいろな調査のなかで社会的企業の必要性を感じ、自身の考えも少し社会的になったと思う。

□ 山崎智香子 ・・・ 東三河障がい者支援センターでは、障がい者の人たちが社会に出て働くために、さまざまな訓練を受けていた。そんな障がい者の人たちを支えている WACNET は社会的に必要なものだと思った。訓練内容も農際をしたり、その農園で採れたもので料理を作って販売したりなど、普通に働いているのと変わらないようなことをしていることを知って驚いた。

□ 田邉有希奈・・・ 豊橋市内の、しかも自宅からそれほど遠くない場所にこの様な組織があるとは知らなかった。WACNET のような障がい者が社会へ進出していく訓練が出来る施設はもっと必要なのでは、と感じた。

豊橋筆プロジェクト

Ⅰ．プロジェクトメンバー

20823706　大堀章吾
20923118　原田敏幸
20923204　大坪孝嘉
20923212　杉浦史彦
20923223　吉田和也

Ⅱ．プロジェクト概要

豊橋筆は書道用高級筆の分野で日本一のシェアを誇る豊橋の地場産業である。しかし、豊橋市民ですら、この江戸時代から続く伝統工芸を認知している人は少ない。本プロジェクトは、この豊橋の伝統工芸である豊橋筆の幅広い普及と地域の活性化に向けた展開として、大学生によるアイデアの創出、商品企画及びPR活動を通じて地域の活性化を図ることを目的とする。

Ⅲ．連携先企業

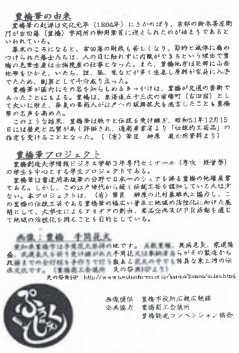
有限会社　筆匠　榊原
　　代表取締役　北村　泰雄　様
豊橋筆振興協同組合
豊橋観光コンベンション協会
豊橋商工会議所　地域振興部　地域振興課
豊橋市役所　広報広聴課
豊橋市役所 企画部　シティプロモーション推進室
S.I.plant　山本啓介　様

Ⅳ．活動内容

①豊橋筆(お土産用ミニストラップ)の商品企画
(有)筆匠榊原様より、既存商品(ミニストラップ)の製造工程を学び、市場調査、商品開発(試作品製作、販路開拓、プロモーション)を実践する。

製造工程の学習と市場調査、商品企画(プラン作成)は前期、夏休みに試作品製作とパッケージに使用する画像提供の相談・交渉を実施した。後期は9～10月に画像使用許可手続きと商品製造、学園祭・チャレンジショップにおける販売を行った。

商品パッケージ　（表裏面）



豊橋筆の由来

豊橋筆の起源は文化元年（1804年）にさかのぼり、吉野の鈴木善定門が安芸藩（広島）手綱所の御用筆師に迎えられたのが始まりであるといわれている。

幕末のころになると、安芸藩の財政も乏しくなり、殖産に力を入れ、良質な筆の原料である山羊の毛を豊橋の地に求めてきたという。

豊橋筆は国内にその名を知られるようになり、豊橋が交通の要衝であったことにより、豊橋は、東海道五十三次の宿場で（宿泊）として大いに栄え、参勤の各藩人が江戸への帰路筆を求めることも豊橋筆の名声を高めた。

このような経緯、豊橋筆は続々と伝統を受け継ぎ、昭和51年12月15日には優れた品質が認められ、通商産業省より「伝統的工芸品」の指定を受けることとなった。（有）筆匠　榊原　泰雄様提供資料より

豊橋筆プロジェクト

豊橋創造大学情報ビジネス学部3年専門セミナール（寺沢　裕学部）の学生5名のとする学生プロジェクトである。

豊橋筆は書道用高級筆の分野で日本一のシェアを誇る豊橋の地場産業である。しかし、この江戸時代から続く伝統工芸を認知している人は少ない。本プロジェクトは、（有）筆匠　榊原様の協力し、この豊橋の伝統工芸である豊橋筆の幅広い普及と地域の活性化に向けた展開として、大学生によるアイデアの創出、商品企画及びPR活動を通じて地域の活性化を図ることを目的としている。

西尾・豊橋　半日見た

愛知県豊橋市は筆匠工芸品の地です。名鉄豊橋、東西名鉄、東田駅前　西尾高校から徒歩20分の場所にある手筆匠工芸品展示館まで歩いたり、西尾高校の生徒さんが、西尾市の中学生を対象とする郷土の伝承文化です。（豊橋筆工芸館所　文の引用記事より）

見の引用記事 http://www.kodomo.nisshin.jp/kanko/jomou/index.html

共催団体　豊橋市教育委員会
企画協力　豊橋工芸協同
　　豊橋観光コンベンション協会

商品パッケージ　（説明書き）

②豊橋筆の普及・PR活動

豊橋筆の普及・PR 活動として豊橋市の商学連携事業である豊橋三大学サマーカレッジチャレンジショップの企画・運営にメンバーが参加し、販売ブースやイベント企画として豊橋筆の販売・PR を行った。本年度のテーマはアートで、こえは企画当初から豊橋筆の扱うことが決まっていたことに拠るところが大きい。開催期間は 8 月 6 日（土）から 28 日（日）で、場所は広小路 3 丁目の空き店舗出あった。豊橋筆に関わる具体的な実施イベントは以下の通りである。

【イベント】

・豊橋筆を使った書道と太鼓の競演
　（8/14：豊橋駅前サークルプラザ）
・豊橋筆を使った絵手紙教室

（8/20：サマカレ店舗内）

【店舗販売ブース】

・豊橋筆の販売
・手作りミニストラップの販売

豊橋筆を使った絵手紙教室

Ⅴ．所見

20823706　大堀章吾

今回のプロジェクトで、私は（有）筆匠榊原の北村さんのご指導の下、豊橋筆ミニストラップ製作を担当しました。具体的には、北村さんに連絡をとり、プロジェクト内容を説明とご指導頂ける日程を決めるためのアポイントメントをとることから始まりました。実際に工房を訪問すると、墨汁の匂いと、焦げた香りが漂っていました。この焦げた香りというのは、筆づくりの際、高温の鉄で筆の根元を焼くために発生するもので、その香りがとても匠の技という雰囲気を醸し出していました。ミニストラップ製作の際は、榊原さんと奥様が丁寧にご指導して下さったため、とても和やかな雰囲気のもと作り方を教わることが出来ました。ミニストラップを作る際に注意すべき点もわかりやすくご指導していただけたので、ゼミ内で結果報告する際も細かい留意点も説明することができました。

今回のプロジェクトで物づくりの楽しさや奥深さを知ることが出来ました。特に伝統工芸の職人であり、匠である北村さんのご指導からは、良い物を作るには、細かな点も妥協せず、使用する人の事を考える事が大切であるということを学ぶことが出来ました。

20923118　原田敏幸

私がプロジェクトで担当したのは、豊橋ミニ筆ストラップの作り方を学び、豊橋筆の歴史についての資料収集と整理でした。また、商品の製造に関しても、（有）筆匠榊原の北村さんより、材料を調達し、メンバーを指導しながらその製造にあたりました。商品作りは、細かい作業が多いのですが、懇切丁寧に教えてくださった北村さんの指示を思い出しながら、作業を行いました。

また、商品ﾊﾟｯｹｰｼﾞに使用許可を得るために豊橋市役所の広報広聴課を訪ねました。企画趣旨をご理解頂き、企画部シティﾌﾟﾛﾓｰｼｮﾝ推進室を紹介して頂きました。推進室でも非常に協力的に対応して頂けたことには大変驚きました。

今回のプロジェクトを通じて、豊橋筆に携わる人々の想いや多くの協力を得ることで、改めて豊橋の名産物である「豊橋筆」をもっとより多くの人々に知ってもらいたいと思うようになりました。また、このような繋がりを上手く作り出すことは、成果を挙げるために非常に重要だと思いました。そのために企画趣旨や目的を明確に説明することや人脈作りの重要性も学べたと思います。

20923204　大坪孝嘉

私はプロジェクト・リーダーとして全般的に業務を担当しましたが、主に外部の方々との打合せや相談・交渉などを行ってきました。

商品企画における相談で豊橋商工会議所や豊橋観光コンベンション協会に伺った際には、まだ企画自体が固まっていない状態であるにもかかわらず、趣旨に御賛同頂き、貴重なご意見やアドバイスを頂くことができました。また、こちらの作業の進捗が遅く、成果報告などが遅れたことを反省しております。

また、外部協力者との相談や打合せにおいては、非常に速いテンポで話が進むことが多く、新たな企画展開や協力者の紹介など、こちらの構想を大きく変えることも度々ありました。

今回のプロジェクトを通じて、様々な人たちと協力することの重要性を学びました。また、短い時間ではありましたが、お忙しい中、真剣にこちらの話を聞いて頂き、適切なアドバイスを下さったことには大変感謝しております。このような方々の期待に応えねばならないという責任感の中でプロジェクトを行えた事は貴重な経験だったと思います。

20923212　杉浦史彦

私は HP やブログ作成による情報発信を担当しておりました。前期は豊橋筆に関する情報収集を行い、商品ﾊﾟｯｹｰｼﾞに説明文などを作成いたしましたが、夏休み以降、ｲﾝﾀｰﾝｼｯﾌﾟ、学園祭実行委員、ビジネスプランコンテスト参加などの別行事への準備・参加が重なり、プロジェクトの業務を行うことが出来ませんでした。折角、情報を提供して頂いた（有）筆匠榊原さんやソーシャルメディアによる集客方法など講義して頂いた S.L.plant　山本さんには、大変申し訳なく思っております。今後、可能な限りにおいて、HP 作成業務を遂行していきたいと思います。

20923223　古田和也

私はプロジェクトの普及・PR 活動の担当としてサマーカレッジチャレンジショップの企画運営に参加しました。5 月より、豊橋の三大学のメンバーとともに実行委員として活動し、そこでは豊橋筆の企画に関するイベントと販売ブースの業務を担当しました。特に、企画段階では豊橋筆振興協同組合にイベント開催等の許可を得たり、（有）筆匠榊原の北村さんから、絵手紙教室の講師を紹介して頂き、企画を進めてきました。また、開店後は豊橋筆の販売管理や小学生に筆ストラップの作り方を教えることなどを担当しました。

そこで、私が活動を通じて感じたことは連絡の大切さでした。特に、プロジェクトメンバー以外と協働することが多く、お互いに会う機会も限られていました。そのような中で、連絡したにもかかわらず、問題が起きることが多々ありました。意思の疎通は困難でも、しっかりと情報を伝えることは出来たのにと反省しております。また、情報が伝わっているにも関らず、問題に対処でいなかったこともありました。今から考えれば、ただ漠然と情報を伝え、判断を委ねるのではなく、相手の状況や場合によっては、対処策や実行プランの提案までもすべきだったかと思います。この経験を今後に生かしていきたいと思いました。

豊橋自慢企業のトップインタビュープロジェクト

三好プロジェクト

Ⅰ．プロジェクトメンバー

堀江光（20923224）、宮崎康平（20923727）、大江滉南（20923203）

Ⅱ．プロジェクト概要

豊橋市には特色のある企業が多く存在している。その経営には企業の独自性や理念が込められている。そこで企業トップに直接話を伺うことで企業の本質に迫り、企業の特色や魅力を調べる。その結果から豊橋地域の産業面での強みを明らかにすることを、本プロジェクトでは目的とする。本プロジェクトでは特色ある企業を訪問することで豊橋地域の強みを再確認し、それらをまとめ Web サイトに公表することによって、豊橋地域のシティープロモーションの一助とする。

まず特色ある企業を種々の視点から調査して調査対象候補を選定する。そして、これらの企業にプロジェクトの趣旨を説明し協力頂ける企業を選出し、インタビュー活動とそのまとめを繰り返す。また、就職活動を控える学生にも有意義な報告になるように、企業トップが求める人材像についても併せて調査を行う。

Ⅲ．連携先企業

本プロジェクト活動を進めるにあたり、インタビューにご協力いただいた企業を表 1 に示す。なお、春学期に訪問した㈱平松食品と㈱エフエム豊橋は学内の人的ネットワークを通して紹介をいただいた。また、秋学期に訪問した㈱サイエンス・クリエイト、ヤマサちくわ㈱、本多電子㈱は学生自身で直接企業に協力依頼を行った。

表1　連携先企業一覧

企業名	資本金／設立	事業内容	インタビュー相手	URL
㈱平松食品	1,000万円 昭和63年 7月25日	佃煮の製造、販売	代表取締役 平松賀介様	http://www.hisyoku.com/
㈱エフエム豊橋	2億5,680万円 平成4年8月18日	コミュニティラジオ放送 （地域放送）	取締役統括部長 竹内宏利様	http://www.843fm.co.jp/
㈱サイエンス・クリエイト	15億4,960万円 平成2年10月2日	豊橋サイエンスコアの運営、産学官共同研究や地域産業支援事業	代表取締役専務 中野和久様	http://www.tsc.co.jp/
ヤマサちくわ㈱	1億円 1827年	水産練製品の製造、販売。飲食事業	代表取締役社長 佐藤元英様	http://yamasa-chikuwa.co.jp/
本多電子㈱	1億円 昭和35年6月8日	超音波応用機器の製造、販売	代表取締役社長 本多洋介様	http://www.honda-el.co.jp/

Ⅳ．活動内容

Ⅳ-1　作業スケジュール

作業スケジュールを表 2 にまとめる。2011 年 4 月に話し合いを行い、プロジェクトテーマを「企業トップインタビュー」とした。その後、新聞、商工会議所ニュースの調査を通して、訪問企業を決定した。訪問日程の決定、インタビュー内容の検討など事前準備を行った。これまで、全 5 企業の訪問を行ったが、後半の企業に対する活動では、訪問日程の確定やインタビューを学生のみで実施した。

Ⅳ-2　事前準備作業

訪問企業の選定後、以下の準備作業を計画し、企業訪問を行った。計画内容を示す。

(1) 企業訪問のアポイントメント

訪問希望企業に対して学内の人的ネットワークを通して紹介いただく、また各自で直接企業に交渉し、企画説明とアポイントメントを確定する。

(2) 企業調査

企業の Web ページや関連記事などインターネットから情報収集し、それをもとに意見交換を行う。訪問企業について理解を深める。

(3) 質問リスト作成

5 項目に分けインタビューの大まかな流れを考え、詳細の原案を作成する。

(a) 経営者の人物像について　(b) 企業について
(c) 豊橋のシティープロモーションについて
(d) 就職活動について　(e) 座右の銘について

質問リストを最終チェックし、インタビュー当日の 1 週間前に挨拶状と質問リストを送付する。またインタビューの練習を兼ねて、当日の行動のシミュレーションを行う。

(4) 訪問日の段取り

当日の服装、交通手段、持ち物の確認をする。各自の役割分担の打ち合わせを行う。また訪問前日までに電話にて挨拶と訪問確認を行う。

Ⅳ-3　インタビューの実施

最初に名刺交換などの挨拶を行い、プロジェクトの主旨を説明後、事前準備に用意したインタビュー内容に沿ってインタビューを行う。訪問日の役割分担は、インタビュー係 1 人、記録係 2 人とする。インタビューの記録は IC レコーダーとデジタルカメラで行う。帰学後、記録のバックアップとメールにて礼状の送付を行う。5 回のインタビューの役割分担を表 3 に示す。

Ⅳ-4　まとめ作業

インタビュー後、インタビューの概要（メモ）を作成し回覧により不足を補う。またインタビューを通して学んだことを所見として各自まとめる。そして、Word にて企業概要やインタビュー内容をまとめ、報告書を作成する。作成した報告書の内容を Web ページ（図 1）に写し、写真を挿入し、Web ページを作成する。Web ページの作成が終了後、インタビューを行った方に校閲依頼を行う。校閲依頼が終わり次第、まとめ作業を完成する。

Ⅳ-5　インタビュー活動報告

春学期は㈱平松食品、㈱エフエム豊橋、秋学期は㈱サイエンス・クリエイト、ヤマサちくわ㈱、本多電子㈱に訪問し、インタビューを行った。インタビューを行った 5 企業でのインタビューを以下に要約する。

表2　作業スケジュール（点線の矢印は現在進行中）

	4月	5月	6月	7月
企業訪問事前準備	ミーティング、情報収集 26日：プロジェクト実行委員会、村松東さんと打ち合わせ	平松食品訪問準備	●1日：平松食品訪問 エフエム豊橋訪問準備	●6日：エフエム豊橋訪問
報告書作成			平松食品→	エフエム豊橋→

	9月	10月	11月	12月
企業訪問事前準備	サイエンス・クリエイトへ依頼、訪問準備	●7日：サイエンス・クリエイト訪問 ヤマサちくわへ依頼、訪問準備 本多電子へ依頼	●11日：ヤマサちくわ訪問 本多電子訪問準備	●9日：本多電子訪問
報告書作成	平松食品 エフエム豊橋	サイエンス・クリエイト	ヤマサちくわ	本多電子
Webサイト制作		制作開始	平松食品完成	残り4社製作中

表3　インタビューの役割分担

	インタビュー係	記録係（iPad）	記録係（メモ帳）
平松食品	堀江	宮崎	大江
エフエム豊橋	宮崎	大江	堀江
サイエンス・クリエイト	大江	宮崎	堀江
ヤマサちくわ	堀江	大江	宮崎
本多電子	宮崎	堀江	大江

図1　Webサイトのイメージ画像

㈱平松食品では、平松賢介代表取締役にインタビューを行った。平松食品では、伝統の上に新しい食文化を形成することを目指していると伺った。そのために品質、安全、環境を守るマネジメントを実践するとともに新たな挑戦を繰り返すことを伺い、その推進力に力強いものを感じた。その具体例として、従来の佃煮の食べ方とは異なる佃煮の食べ方の提案など、佃煮の可能性を教えていただいた。新しいものを創り出すという姿勢から、平松賢介社長の佃煮に対する熱い思いが感じられるインタビューであった。

㈱エフエム豊橋では、竹内宏和部長にインタビューを行った。エフエム豊橋は地域密着型のコミュニティ

図2　サイエンス・クリエイトのインタビュー風景

放送局であり、地域活性化のための放送を目指していると伺った。特に、地域のイベントに数多く出向いて、放送により地域活動の活性化を目指しているとのことであった。エフエム豊橋は地域コミュニティ局としての役割を果たし、豊橋活性化を支援する存在であるとの認識を深めた。

㈱サイエンス・クリエイトでは、中野和久専務にインタビューを行った。サイエンス・クリエイトは、産学官共同研究や地域産業支援の東三河地区の拠点である。中野和久専務は起業者の支援や新規事業展開のための共同研究の推進に従事されていることを伺い、様々な産業振興支援が行われていることを知った。また、シティープロモーションに関する質問では、「豊橋を外に売り込みに行くのではなく、豊橋に呼び込んで豊橋の強みを見せる」との話を伺った。豊橋の強みをさらに活性化させるネットワーク形成にサイエンス・クリエイトの支援が重要であると認識した。

ヤマサちくわ㈱では、佐藤元英代表取締役にインタビューを行った。ヤマサちくわは昔と変わらぬ精神でちくわの味を追求し、お客様の幸せを増進することを企業理念とする企業である。「調味料を多用して味をごまかしたくない」という佐藤社長の思いが企業理念に現れ、それが豊橋名物としてちくわを維持していると感じた。美味しいものを食べた時の顧客の笑顔を作るために、ヤマサちくわは本物を追求する企業風土の所以であると強く感じた。

本多電子㈱では、本多洋介代表取締役にインタビューを行った。本多電子は、超音波を要素技術として、魚群探知機をはじめとして産業機器、医療機器など幅広く開発する企業であると伺った。海外市場から日本市場を対象として市場創造型の企業を目標として新しい技術開発を進めているとのことであった。今後は医療市場への製品開発を目指していると話されており、新商品開発に対する本多洋介社長の情熱を強く感じるインタビューであった。

V．所見

本プロジェクトを通して各メンバーが実感したことを、以下にまとめる。

・堀江光

本プロジェクトでは3人と限られた人数で行わなければならなかった。運営をスムーズにするためにグループ連携を図り、スケジュール管理に留意して活動した。日々の活動では週2回の話し合いの場を設け、プロジェクトの進行状況を報告、今後の活動予定とその担当者を決定した。

活動では迅速にプロジェクトの用件を伝えるため、googleでメーリングリスト作成を行い、情報共有のためにプロジェクト管理アプリを活用したファイルの共有を図った。進行状況の報告を何度も繰り返し行ったのでスケジュール管理が確実に行え、作業遅れが生じている場合には、すぐにフォローしあえた。ファイルの共有システムを活用することで他のメンバーが持っている情報をすぐに得ることができるため、仕事の効率を改善でき、報告書のまとめ作業においても多いに活用することができた。

グループ連携とスケジュール管理の重要性を実感することができ、この経験を今後の就職活動などに活かしていきたいと思う。

・宮崎康平

本プロジェクトでは、色々な企業の上層部の方々とお話ができとても良い経験になった。インタビューの中で、企業の経営陣は、その企業の経営理念などを基本におきつつ、将来性を見据えてその企業種々の企画や方針を検討し、刻々と変化する社会に対応した経営に取り組まれていると認識を深めた。外部から見ているだけでは分からなかった経営陣が考える今後の事業展開や、シティープロモーションの考えなどが実際企業に訪問させていただくことでより詳しく知ることができた。

また本プロジェクトを通して、インタビューを行う際や、プロジェクトメンバーとの意見交換の場で改めてコミュニケーション能力が重要であると認識した。自分の考えを相手に分かりやすく説明できなければ、誤解が生じ、問題が発生する恐れもある。これからは自分の考えを上手くまとめて発言できるように意識していきたい。就職活動での自己PRでも生かしていきたいと思う。

・大江澄南

本プロジェクトは、経営者の方に企業の特色や強みを聞き、豊橋の強みを再確認するプロジェクトである。今回、㈱平松食品、㈱エフエム豊橋、㈱サイエンス・クリエイト、ヤマサちくわ㈱、本多電子㈱にインタビューを行った結果、各企業の特色や強みが分かり、自分の知らなかった企業の特色や経営者の方の企業マインドを知る機会になった。今回インタビューを行ったのは5社だが、まだ豊橋には興味深い企業が数多くある。プロジェクトで得た情報収集力を、今後就職活動で企業研究をする際に活かしていきたい。

また、今まで経営者の方と話す機会がなかった分実際にインタビューを行った際に、相手に分かりやすく話しをすることの難しさを実感した。経営者の方が話される内容を理解するためには、その周辺の情報や知識を蓄えておく必要がある。また、敬語の使い方や話しの内容、声の大きさ、相槌や笑顔など、「話をする」ということは色々なことに心配りや気遣いも必要である。相手に分かりやすく伝えられるよう、心がけていきたい。

【謝辞】

株式会社平松食品、株式会社エフエム豊橋、株式会社サイエンス・クリエイト、ヤマサちくわ株式会社、本多電子株式会社の皆様には、本プロジェクトを通して多くの御指導や御協力をいただき、お忙しい中大変お世話になりました。この場をお借りして心よりお礼申し上げます。

学食広報プロジェクトby学食おうえん団

Ⅰ．プロジェクトメンバー

情報ビジネス学部キャリアデザイン学科3年

- ・20923103　上田　葉々子
- ・20923106　大野　安佑未
- ・20923206　加藤　裕加里
- ・20923218　仁崎　愛美
- ・20923115　田引　俊佑
- ・20923209　斎藤　賢太
- ・21123301　田中　豪
- ・21123303　中神　駿介

担当教員　三輪　多恵子

Ⅱ．プロジェクト概要

本プロジェクトでは、学食（キッチン SOZO、カフェテリア）の広報活動を行った。Web や印刷物を通じて学食の情報を積極的に発信することで、学生や教職員の方々に学食をより身近に感じてもらい、利用率の向上を図ることが狙いである。プロジェクト活動を通して、マーケティング、広報活動について理解を深め、様々なコンテンツを企画・制作するための知識と技術を習得することを目的としている。

主な広報活動として、Webによる情報発信（PC用学食サイト、モバイル用学食サイトの運営）、印刷物の作成（ポスター、卓上チラシ）を行った。Web サイトやポスターに掲載する情報は、学食スタッフの方々へインタビューや資料提供をお願いし、様々な面でご協力を頂いた。また、Webサイトでは学食に関していくつかのアンケートを実施中であり、活動終了後に学食の方々へ報告する予定である。

さらに、広報活動への理解を深め、自分たちの活動を客観的に評価するため、広告業界に就職した本学 OB と交流を行った。制作物や活動内容についてのコメントや様々なアドバイスを頂き、また、近年の広告業界の動向などについても興味深いお話を伺うことができた。

Ⅲ．連携先企業

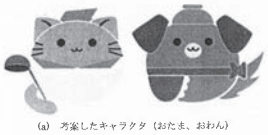
- ● 日本ゼネラルフード株式会社
  コントラクト事業本部　杉原　茂雄　様
- ● 本学「キッチン SOZO」および「カフェテリア」
  従業員の皆様

Ⅳ．活動内容

Ⅳ-1　キャラクタの考案

キャラクタイラストには、見る人に親しみを感じさせる、和ませるという効果がある。この効果を利用し、利用者に親しみを感じてもらうために、キッチン SOZO とカフェテリアそれぞれにイメージキャラクタを制作した。

制作においては、学食で使われる食器のお椀と調理器具のお玉をポイントとして利用することとし、丸い姿で親近感を抱かせ、誰でも描けるようなデザインにした。可愛いらしさを出すためにパステルカラーを使用し、優しく柔らかい色遣いにした。カフェテリアとキッチン SOZO で違いを出すため、2匹を対照的な色にした。また、線を使わないことでより優しいデザインにした。



(a)　考案したキャラクタ（おたま、おわん）

(b) 衣装や小物で季節感を出したキャラクタ

図1　キャラクタの考案

魔法のお椀からやってきたモンスターの「おわん」、お玉を寝床にしている妖精の「おたま」というように、それぞれ設定や性格（キャラクタ性）を考え、見た人により親近感を抱かせるように工夫した。また、季節ごとに様々な物を持たせたり、衣装を替えたりして、時候にあったデザインを制作し、月ごとに発行した掲示物（学食だより）に使用した。また、他プロジェクトのサイトへ手筒花火を持ったデザインを提供した。

Ⅳ-2　Webサイトの構築

インターネット上から手軽に学食の情報を得られる環境を作ることで利便性を向上させ、学食利用者数の増加を目的とし、FC2 無料ホームページを利用して、学食の Web サイト「SOZO 学食.com」を開設した。

PC を対象として作成したサイトには、後述の(1)～(5)のページを設け、さらに(6)に示すアクセス解析機能を持たせた。なお、同時に作成したモバイル用サイトについては、表示速度を優先するため、メニューを中心とした最小限の情報をテキストで提供することとした。

(1)　トップページ

作成したサイトのトップページには、「お知らせ」として、フェアの情報や土曜営業日のお知らせを見やすい場所に配置した。また、下位層ページへのアクセス向上を図るため、「更新情報」でサイト内の更新履歴を表示した。また、モバイルサイトへのアクセスを誘導する目的で、QR コードの設置を行っている。

(2)　キッチン SOZO／カフェテリア

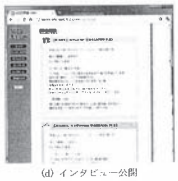
メニューページを設けることで、日替わりメニューの献立を PC や携帯電話から確認できるようにした。

PC 用サイトには、キッチン SOZO・カフェテリアそれぞれの一週間分の全メニュー名と値段、小鉢等のセット内容、定番メニューの料理写真を掲載した。モバイル用サイトには、日替わりメニューの内容のみをテキストで一週間分掲載した。

(a)　top ページ

(b)　アンケートページ

(c)　アンケート結果の表示



(d) インタビュー公開

図2　Webサイト

メニューページを更新するために、1 ヶ月分の献立を Excel で電子データ化し、プロジェクトメンバー間で共有することで、共同で更新作業を行った。なお、毎月のメニューは学食スタッフの方から提供して頂いた。

(3)　アンケート

FC2 投票（無料サービス）を利用して、学食に関するアンケートを設置した。アンケート内容は、回答選択式の問いとして「キッチン SOZO で週にどれくらい昼食を食べますか？」「カフェテリアで週にどれくらい昼食を食べますか？」「学食サイトをどのように知りましたか？」の 3 項目、記述式の問いとして「新メニューを考えてみませんか？」の 1 項目である。投票結果はインターネット上でユーザーに公開している。

(4)　学食だより

これまでに発行した“学食だより”全 5 号と“学食だより増刊号”全 2 号を、掲示だけでなく手元で閲覧できるよう、PC 用サイトに pdf ファイルで掲載した。これにより、掲示が張り替えられた後もバックナンバーが閲覧可能である。

(5)　インタビュー

学食だよりに記述された内容に加え、文字制限により割愛されたため紙面に載らなかったインタビュー内容を「こぼればなし」と称して公開した。「こぼればなし」は PC 用サイトのみで閲覧できる特典である。

(6)　アクセス解析による評価

FC2 アクセス解析（無料サービス）を PC 用サイトの全ページと、モバイル用サイトのトップページで利用した。取得された IP アドレスの情報やページ毎の訪問回数によって、学内外からのアクセス傾向や携帯端末を利用しての訪問について調べ、行った広報活動とアクセス増減を連動して見ることで活動の評価に利用する予定である。

Ⅳ-3　掲示物（学食だより）

学生や教職員に学食をより身近なものに感じてもらうことを目的とし、掲示物の制作を行った。内容は主に Web サイトと学食に関する情報を紹介したものである。掲示物はメンバーで話し合って「学食だより」という名称とし、ほぼ 1 ヵ月ごとに全 5 号制作し、A1・A3 サイズの 2 種を学内に掲示した。

第 1 号はイメージキャラクタと Web サイトの始動を中心に紹介し、プロジェクト活動の周知を図った。第 2 号・第 3 号はインタビュー記事が中心の構成になっている。第 2 号では夏の野菜、第 3 号では秋の味覚を紹介するなど、それぞれの掲示期間の季節を感じることのできる内容になっている。

第 4 号では学食の人気メニューのランキングを紹介した。また、Web サイトに開設したアンケートの宣伝を第 3 号、第 4 号で行い、回答への協力を呼びかけた。

最終号となる第 5 号では Web サイトで行ったアンケート結果の発表を行った。学食の従業員の方への活動協力の謝辞なども掲載し、プロジェクト活動を締めくくる内容になっている。

図 3　学食だより

Ⅳ-4　卓上チラシ

学食の Web サイトのアクセス数アップのための宣伝と、サイト内のアンケートの回答数アップを目的とし、卓上チラシとして「学食だより増刊号」を制作した。卓上チラシはカフェテリア、キッチン SOZO の各テーブルに設置し、内容には Web サイトのアクセス方法を分かりやすく掲載するとともに、モバイルサイトの QR コードも載せ、チラシを見た人が手軽にサイトにアクセスできるようになっている。その他にもその月のオススメメニューも載せ、利用者の増加を図った。

チラシのサイズは、A4 にして見やすい大きさにし、濡れや汚れに強いように、ラミネート加工を行った。

図 4　学食だより増刊号

Ⅳ-5　OB との交流

広告・印刷関連の企業に就職された本学 OB の村瀬友香さんに本プロジェクトについてコメントやアドバイスを頂いた。

制作した Web サイトのアクセス数アップのためには、毎日見に行きたくなるような内容にすることが重要であり、頻繁に更新をする等の工夫が必要であり、また、Web とチラシの連動や、スマートホンを含めた複数のデバイスで展開することもアクセス数のアップに繋がる、等の貴重なご意見を伺うことができた。

図 5　OB との交流

Ⅴ. 所見

・20923103　上田　葉々子

本来私は別のゼミに所属しているが、“広報活動”という内容に興味を持ったため、このプロジェクトに参加した。漠然としか理解してなかった HTML について学習し、WEB ページがどのように記述されているかを詳しく知ることができ、非常に勉強になった。HTML を実際に編集し、HP にアップロードする作業は、普段 WEB デザインに関らない私にとって、大変貴重な体験になったと感じている。興味はあったが今まで使う機会がなかった Photoshop や Illustrator などのソフトウェアに少しだが触れることができた点も良かったと思う。

また、キャラクタや HP の作成過程を近くで見ることができ、その技術やこだわりに感心させられた。何パターンものデザインを考え、色、配置、フォントなど細かな調整に悩み、時間をかけて作り上げるからこそ、いい作品ができるのだとわかった。学食便り作成担当の際にそれを体感し、また、製作の楽しさも知ることができた。

このプロジェクトに関わり多くのことを学ぶことができ、本当に良かったと思う。

・20923106　大野　安佑未

「SOZO 学食.com」開設にあたり、Web サイトを更新し続けることの重要性と難しさを知った。ページの更新が遅れたり、ユーザーが欲しいと思ったタイミングで情報を提供できなかったりすると、再度アクセスする可能性が減ってしまうことを体感した。管理者全員がスムーズにサイト運営できるよう行ったマニュアル作成を通して、サイト構築の際には作成した本人だけでなくエンドユーザーにも管理しやすい配慮が必要だと学んだ。

また、OB 面談では貴重なお話を伺うことができ、大変勉強になった。なによりユーザー視点で広告を作成することが重要であると教わった。移り変わる近年のインターネットコンテンツの動向を把握するため、今後は広くアンテナを張り、新しい技術や知識を積極的に取り入れていく姿勢でありたいと思った。

今回のプロジェクトを通して、広報活動の難しさだけでなく、複数人のチームでプロジェクトを進めることの困難や利点について経験をもって学ぶことができた。

・20923206　加藤　裕加里

プロジェクト活動の中でも、私は主に、学食のキャラクタデザインを担当した。

キャラクタは、誰でも描けるような単純さを目指してデザインをした。各キャラの設定も話し合って決定をした。使用したソフトウェアは Illustrator である。今まで、Illustrator を使用するのが苦手で避けてきたのだが、キャラクタ製作をきっかけにして勉強しなおすことが出来て良かったと思う。初めのうちはソフトを使い慣れず、苦戦していたが、複数の表情やポーズを製作しているうちに、少しずつ製作速度が上がっていくことが実感できた。そして、今では Illustrator を楽しく使うことができるようになった。

学食便り 2 号目や卓上チラシでは、その季節にあったデザインに変更したキャラクタを作成した。また、卓上チラシでは、全体のデザイン自体も Illustrator で行った。

今まで、好きではなかった Illustrator を好きになれたのはこの機会があったからこそである。キャラクタ制作に関わったことは私にとって良い経験だったと思う。

・20923218　仁崎　愛美

プロジェクトの活動でウェブサイトの更新や印刷物を制作することで知識が深まり、作業に関して自分ができることが多くなった。まず、制作したウェブサイトの更新をすることで HTML について実践的に学ぶことができた。チラシの制作でも画像編集ソフトの使い方など、新たに知識となったことは多かった。さらに、より良いものを作るためには、これから勉強しなければならないことが多いことも実感した。

学校の外部の方との関わりを持つことでコミュニケーションについて意識する機会も多く、正しい話し方や聞く態度で人と接することを学んだ。

また、学食の広報活動や OB 面談を通して、ウェブサイトやチラシなどの広告物は、自分のやりたい事ばかりではなく、実際に見る人からの意識を持って制作することが重要だと学んだ。このことを活かし、相手のことをよく考えて物を作っていきたい。

様々な活動のなかで学んだことは多く、それらを今後に繋げていきたいと思った。

・20923115　田引　俊佑

私が担当した大きな仕事は、学食から献立表をもらってきた際、その電子化を効率化するためのテンプレートの作成、そして、学食便り Vol3 の作成である。

テンプレートの作成は、エクセルで行った。一度基本形を作った後、どうしたらもっと見やすくなるかを iPad アプリのチャットで相談し、デザインを洗練していった。

学食便りの作成は、同じゼミのメンバーである斎藤と行った。主に私が内容の企画を行い、Illustrator を使える斎藤がデザインを担当した。私がこのプロジェクトで担当した仕事の中では一番大変な作業だったが、完成し、掲示板に掲載した際の達成感はひとしおであった。

私はこのプロジェクト演習で、プロジェクトを企画・実行することのむずかしさ、メンバーと相談することの大切さ、そして、何かを完成させることの感動を学んだ。この感覚を今後も忘れずに、新たな事に挑戦する勇気を持ち続けていきたいと思う。

・20923209　斎藤　賢太

プロジェクトで一番記憶に残っているのはインタビューを行ったことである。その点について良かった点と、反省すべき点の 2 点について書いていきたい。

私は「学食.com」に載せる一言を頂くために、最初のインタビューとして職員の方にお話を伺うことになった。私は人と話すことに苦手意識を持っている。しかし、話を聞き始めると楽しくなり、余計なことまで聞いていた。気づいたら一言だけ頂くつもりが 10 分以上経っていた。

良かった点は、「インタビューは話を聞くことだ」ということに気付いたことだ。話すことへの苦手意識はなくならないが、話を聞き出すのは楽しいと感じた。

反省すべき点は、予定通りに話を進めることが出来なかったことだ。本当はインタビューに 5 分も時間を頂かないつもりだった。しかし、気づいたら 10 分以上経っていた。職員の方にも仕事があるので、大変申し訳ない思いだった。反省点も多いが、得るものも多いプロジェクトだった。

・20923209　田中　豪

私が携わった作業で最も印象に残っていることは、11 月分の学食だよりの作成である。特に、デザインの考案は自分が元々苦手意識を持っていたことであり、不安な気持ちが大きかった。

私の担当する学食だよりの内容は、学食メニューのランキングに決めた。大変だったのは、印象に残るような見せ方や見やすさ、文字の配置、大きさ等を考える事だった。ほかのメンバーが作った学食だよりの配色や、一般のウェブサイトのランキングデザインを参考にして学食だよりを完成させたときは、自分でもやればできると小さいながら自信になった。しかし、市販されている印刷物と比べると未熟な点が多くあることに気付き、勉強不足を痛感した。

このプロジェクトで企画の立案や情報収集の大変さ、デザインについての勉強不足を知るとともに、苦手意識を持っていることへの挑戦、達成する喜びを知ることができた。これからはこの経験を生かし、さまざまなことに挑戦していきたいと思う。

・21123303　中神　駿介

自分はプロジェクト演習について、反省点が多くある。

まず、連絡事項をちゃんと確認しておらず、初めの授業でキャラクタ案を決めることを知らなかったため、自分だけがデザインを提出できなかったこと。また、インターネットで学食メニュー更新の仕方が分からないときに、詳しい人に聞くことをためらい、締め切り日のギリギリになってしまうこと、等があった。これらは、周りの人たちとの連絡や相談ができていれば避けられた問題であり、現在の自分に足りない点だと思うので今後の課題にしたい。

また、中間発表の時に練習を欠席してしまい、うまく発表することができなかったことが非常に悔しく、またチームの人たちに大きな迷惑をかけたことを反省している。

一方で、プロジェクト終盤に入り、自分が担当した献立表アップロードの情報伝達が、しっかりできた事が成長した点だと考えている。

Ⅵ. おわりに

プロジェクトを通してメンバーが得たものは多かったが、反省点も多かった。

例を挙げると、HTML を用いて Web ページを運営することによって知識や技術を向上させることができたが、専門性が高い技術であることから上手く運用できる学生に仕事が偏りがちになることが多くなってしまった。プロジェクト運営の難しさをメンバー全員が感じることができた。

本プロジェクト活動は年度末まで続ける予定である。Web サイトによる情報発信および Web サイト上でのアンケートは秋学期の授業期間終了まで継続して行う。期末試験期間終了後、今まで協力していただいた学食スタッフの方々へ成果報告をもって本プロジェクトを終了する。

最後まで気を抜かずに取り組んでいきたい。

繊維産業を事例とした就業研究

担当　森田ゼミ

1、プロジェクトメンバー
・石黒　諒
・桜井　宏樹
・友田　凌
・吉田　敦哉

2、プロジェクト概要
繊維産業の製造工程と流通
繊維製品の製造工程見学（繊維製品の川下から川上まで）
1）テキシタイル製造の現場リサーチ
（愛知産業技術研究所）
2）アパレル製品の企画と製品戦略
（ヒロタ株式会社の本社見学）

3、視察先
愛知県産業技術研究所，ヒロタ株式会社

4、本プロジェクトを通じた全体の内容と活動
・最近の新規学卒者雇用状況の把握
・採用企業が望む学生像
・就職試験に臨む学生の心構えと態度
・産業界とは
・繊維産業から見た、産業の実態（川上から川下まで）
　1）愛知県産業技術研究所（川下）から見たテキシタイルの実態
　2）ヒロタ株式会社（川中・川上）から見たアパレルの実態
5、学生の感想

桜井　宏樹
春学期には東三河繊維センターへ行き、繊維がどういった工程で作られていくのかということを学びました。工場の中では、繊維がどれくらいの張力にまで耐えられるかというテストを行っていたり、さまざまな検査が行われていました。
秋学期には総合アパレルメーカーの「ヒロタ」という会社に訪問しました。ヒロタという会社は、服のデザイン、製作までを行っており、デパートやスーパー、専門店等の小売

業者に服を提供することを主に行っています。
1階にはショーケースが置いてあり、その時間は他の企業のお客さんがいなかったために見学することもできました。ヒロタさんの新商品が置かれており、とても綺麗なショーケースで見ているだけで楽しい気分になるようなスペースでした。ゼミ顧問の森田先生をも、「うわぁ～すごいなあ、かっこいいなあ」と唸らせるくらい、素晴らしかったです。
東三河繊維センターへいき、秋にはヒロタさんへ訪問し、物づくりの一連の流れを学ぶことができ、全く知らない部分だったので、学ぶことができてよかったです。

石黒　諒
三河繊維技術センターを訪問して
三河技術センターとは、衛郡、知多地域を中心に生産されている綿や合繊繊物をはじめとする繊維業界に対する技術支援機関として、産地特有の技術に加え、海洋、農業、土木など各種用途に応じた新しい産業用繊維資材の開発に力を注いでいる機関であり、実際に見学したものでは、衣類の繊維の原料の調査、一定の室温と湿度で管理された実験室での繊維の強度実験、大型実験機器で行われていた漁網の強度実験や、織物を織る作業がありました。
繊維技術センターの人が言っていた言葉で非常に印象に残っていて、なおかつ意外だったのは、現在、繊維業界では低価格の中国を中心とした各国の輸入物が多く流通していると聞いて、僕はこの不景気で繊維業界も非常に苦しい状況だと予想しました。しかし実際は、三河繊維技術センター周辺は漁業が盛んであり、漁師さんの命ともいえる漁網が多く注文を受けるそうです。中国製などの輸入品の漁網もあるそうですが、一番の違いは、漁師さんの細かい注文にこたえることにより、漁師さんがより使いやすい漁網を作ることができるからだそうです。僕はこの話を聞き、このような海外からの低価格の輸入品が出回っている繊維業界なども、周辺地域の栄えている業種などに的を絞り、消費者個人個人の意見を取り入れ、その人のニーズに合わせたものを作ることをすることにより、輸入品に負けない商品を作ることができることを知りました。

友田　凌
現在の就職状況について
就職氷河期とも呼ばれている現在では就職活動をしても就職できない、また、就職できても自分のやりたい仕事に就けないような学生がたくさんいる。
今の日本は風に言う不景気で各企業の業績悪化、そのためによる採用数の絞り込みなどが原因だと思うがそれに対し学生側と企業側の思考の食い違いが就職率を下げている原因の一つだとも思う。
ネットで調べたところ今現在学生の５人に１人は大学を卒業しても進学や進路が定まらないまま卒業している事が分かった。もちろんこういった学生は就職や進学など進路が定ま

っていない為大学を卒業するとニートやフリーターといった肩書になってしまう。
現に豊橋創造大学情報ビジネス学部の今の４年生は12月に入った今でも就職先が決まっていない方が多くいる。
今の日本には若い人の力が必要だと思うのでこれらの課題には腰を据えていただきたい。

吉田　敦哉
ヒロタ株式会社を見学して学んだことは、アパレルメーカーは服をデザインから売るまでの間にとても長い期間がかかるということです。基本的に１年くらい前から次の流行を予測し服のデザインを考えて作るそうです。天気予報士の一言で売れ行きがかなり変化するので予測するのがすごく大変らしいです。バイヤーに１０００着欲しいと頼まれても実際に買ってくれるのはもっと少なかったり多かったりもするらしいので、どれくらい作るかの駆け引きがとても難しいと思いました。

（記録者　桜井　宏樹）

炎の祭典支援プロジェクト

Ⅰ．プロジェクトメンバー
情報ビジネス学部キャリアデザイン学科
３年　村田政英（リーダー）
３年　大場正義
（２名）

Ⅱ．プロジェクト概要
- 炎の祭典・昼の部イベントについて、動画素材を用いて広報することによって同イベントを盛り上げ、地域振興に貢献することを目的とする。具体的には、炎の祭典委員会の取材（イベント制作過程の取材）、広報用動画の作成（委員会動画、本番当日の動画）、および、その Web ページ上での公開を通じて広報する。
- 上記の実践を通じて、様々な知識と経験を獲得する。

Ⅲ．連携先企業
豊橋商工会議所青年部（YEG）
炎の祭典委員会

図１　委員会の様子（豊橋商工会議所）

図２　取材中の様子（ビデオ撮影）

Ⅳ．活動内容
炎の祭典支援プロジェクトでは、大きく分けて以下の四つの活動を行った。
（1）炎の祭典委員会とアポイントメントと取材
（2）広報用動画の作成（取材ビデオの編集）
（3）Web ページの作成と運用
（4）炎の祭典当日の撮影と動画編集・公開
なお、活動の進捗状況管理、メンバー間の意見交換およびファイル共有等には、貸与された iPad を用いてプロジェクト管理アプリを通じて行った。

（1）炎の祭典委員会とアポイントメントと取材
プロジェクトテーマを決定するに当たって、豊橋の地域振興につながる活動が大きな目標として掲げられた。検討を進めるうち、豊橋市の祭りが議題に上がり、地元の有名な祭りである「炎の祭典」をアピールすることで地域貢献を目指すことを計画した。
調査した結果、豊橋商工会議所青年部において同イベントを運営していることを知り、アポイントメントを取りプロジェクト活動趣旨を説明したところ、取材許可を頂くことができた。その後、豊橋商工会議所の会議室にて炎の祭典委員会のメンバーと顔合わせをし、会議の様子をビデオカメラ・デジタルカメラ・IC レコーダーを用いて記録した。図１・図２に実際の会議の様子および取材中の様子を、表１・表２に取材活動履歴および結果を示す。

表 1　取材活動履歴

日時		取材内容
4月27日	19:00-21:00	顔合わせ
5月23日	19:00-21:00	第2回 炎の祭典委員会
6月02日	19:00-21:00	第3回 炎の祭典委員会
6月07日	13:00-14:00	ダンス部出演依頼
6月14日	19:00-21:00	クイズラリー打ち合わせ
6月23日	19:00-21:00	第4回 炎の祭典委員会
7月05日	19:00-21:00	第5回 炎の祭典委員会
7月22日	19:00-21:00	第6回 炎の祭典委員会
		委員長インタビュー
8月04日	19:00-21:00	第7回 炎の祭典委員会
8月31日	19:00-20:30	炎の祭典全体説明会
9月10日	09:30-15:00	炎の祭典

図 3　取材ビデオの編集

表 2　取材結果

	ファイル数	ファイルサイズ
画像	610	2.9 GB
動画	75	132.2 GB

総取材時間：約 19 時間

会議は炎の祭典当日の半年前程から月1回で始まり、本番に近づくにつれて回数を増やしていくことになる。

炎の祭典委員会のメンバーは皆一企業の経営者もしくは社員を取りまとめる役職の方が多く、錚々たるメンバーが行う会議の進行方法は非常に参考になった。他にも、独創的な意見や面白い意見は会議の場では生まれにくいとの体験から、会議後にプライベートで雑談する時間を積極的に取り入れるようにする話や、前年度の炎の祭典計画時にあった数々の痛快なエピソード等を伺うことができた。

(2)広報用動画の作成（取材ビデオの編集）

（1）の取材で得た動画を広報用動画として加工するため、本学サポートセンターの PC にて動画編集ソフト「Corel Video Studio Pro X4」を用いて編集作業を行った。なお、作業は学内の編集環境が整った 7 月から開始した。動画編集作業の様子を図 3 に示す。

作業の途中段階で、取材データ量が膨大であることから、炎の祭典本番の日までに完成させるためには時間が不足していることが明らかとなった。このため、委員会の取材動画の編集作業を一時中断し、炎の祭典当日の取材および動画編集をし終えた後で再開することに計画を変更した。

(3)Web ページの作成と運用

動画編集作業と並行して、広報用 Web ページ作成に着手した。当初は作成した動画の掲示先として YouTube などの動画投稿サイトを利用することを検討したが、より広く認知され、かつ炎の祭典を調べようと興味を持った方達に知ってもらうため、専用の Web サイトを構築することとした。

しかし、この頃から Web サイト担当のプロジェクトメンバーが活動できなくなる事態となった。本プロジェクトとしては広報用動画作成を重視していたため、Web サイト構築に関しては担当教員に助力いただき、結果として図 4 のように広報用サイトを作成し公開した。

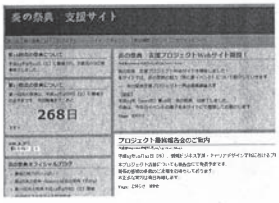


図 4　作成した「炎の祭典　支援サイト」
http://projectweb.sozo.ac.jp/myamaproj/

図 5　炎の祭典　模擬店風景

図 6　炎の祭典　ビデオ撮影の様子

(4)炎の祭典当日の撮影と動画編集・公開

炎の祭典実行委員長の佐野大輔氏に撮影許可を頂き、炎の祭典・昼の部のイベント撮影を行った。撮影は、2 台のビデオカメラを用いてメインステージ撮影担当と周辺イベント撮影担当に分かれて行った。撮影に当たっては、当日会場に来ることが出来なかった人にも会場の様子が伝わるように、さらに、炎の祭典・昼の部を知らない人にもイベント内容や熱気が伝わるようにすることを念頭に置いて行った。当日の様子を図 5・図 6 に示す。

なお、撮影禁止のイベントや一般客の顔のアップ等が映らないように注意しながら撮影を行い、後日の編集段階で動画中に該当する場面があった場合は加工して修正した。動画内容の詳細をチェックしながら編集をするのは非常に時間を必要とするため、授業時間内だけでは到底足りず、休日や空き時間を利用して作業を行った。

編集した「炎の祭典・昼の部」の動画は、前述の「炎の祭典　支援サイト」において公開中である。

V．所見

（村田政英）

本プロジェクトを行って良かったと思える点は、人手と作業時間が足りないながらも Web サイトの構築と編集した動画の掲示が出来たことである。プロジェクト目的として広報をする以上、明確な形を残さないことには意味がないので、必死になって行った。結果として、撮影機器の操作技術と動画編集技術の向上、目上の方と接する際の会話の仕方と幾許かの度胸を身に付けることができた。

本プロジェクトを通じて反省すべき点は、委員会の様子を撮影した動画の編集作業を完了できなかったこと、Web ページ作成と炎の祭典当日の撮影において担当教員にかなりの協力をお願いしてしまったこと、さらに、プロジェクト活動の進捗に応じて次回に行う内容を決める方針だったために、スケジュールがかなり厳しいものになってしまったことである。

1点目は、動画の編集環境を整えることが遅れてしまったこと、および、活動前期は時間があったのにも関わらずに動画のプロットを練れなかったことが原因である。2点目と3点目は、プロジェクトメンバーが中盤から一人となり、単純に人手と作業時間が減ってしまって、Web ページ作成等の知識を勉強する事が出来なかったことが主な原因である。

これらの反省点から、簡易的でもよいので活動予定の計画をたてて全タスクの期限を設定し、プロジェクトリーダーとしてメンバーのメンタルや作業の進捗状況を常に気に掛けるなど、メンバーマネジメントを怠らないようにすることが重要であることを学んだ。

謝辞

本プロジェクト活動を行うにあたり、炎の祭典実行委員会の皆様、豊橋商工会議所の皆様には大変お世話になりました。心より感謝申し上げます。

東三河 Bible

Ⅰ．プロジェクトメンバー

情報ビジネス学部キャリアデザイン学科3年

- ・20923101　入江純平
- ・20923104　宇藤大輔
- ・20923210　佐野涼平
- ・20923221　早川明史
- ・20923222　原田和哉

担当教員　吉川優

Ⅱ．プロジェクト概要

東三河のグルメ、温泉、観光、祭りについて個々に調べ、4つの資料を合わせてひとつのホームページを作成する。ホームページビルダーを用いて作成し、その上で新たに情報を収集しつつまとめた。

常にお互いを意識して行動することを大切にし、作業に必要なコミュニケーション力の向上を行った。

諸事情により全体の作業に遅れが出たことで、蒲郡クラフトフェアへの出展に間に合わず前回発表した今後の活動予定が大幅に変更となったが、現在はひとつの形として落ち着き、一丸となって作業を進めている。

Ⅲ．連携先企業

株式会社ブレインシティ

Ⅳ．活動内容

どのようにすれば完成度の高い HP が作成できるのかを個々に考え、意見を交わすことで、お互いを向上し合う。スケジュール確認を怠らず、足りないところは積極的にフォローすることを重点に作業を進めた。

プロジェクトを進行していくにあたり、「HP 作成はこちら側で行うものでなく、〔依頼者の注文に従って作成し、完成したものを見せ、注文を受ける〕の繰り返しでよりよい HP を作成していく。仕事を請け負った企業だけで作業を行っていくものでなく、依頼者と話合い、連携をとりながら、完成させていく。」という、前期にお世話になった株式会社ブレインシティでの話を思い出し、意欲的に HP 作成に取り組んだ。

私達は当初 HP 作成にあたり、これらを実施しておらず、各自の作業は任せきりで行っていた。結果、まとめの作業に入る際に様々なトラブルが発生し、そこで作業がとまってしまった。今期ではリーダーが変わり、作業計画の改善を行ったため、前期よりスムーズに作業が進んだ。しかし、計画の改善に時間を割きすぎたため HP 作成が間に合わず、予定していた蒲郡クラフトフェアへの出展ができなかった。

HP を作成する際に東三河について調べるだけでなく、どうしたら分かりやすく、見やすい HP が作れるのかを調べ、よりよい HP 作りを目指した。

V．所見

20923101　入江純平

私は、主に本プロジェクトの中で重点に置かれているコミュニケーションの強化に力を注いだ。

プロジェクトリーダーの変更や全体的な作業のリセット等、大きな問題がいくつかの作業で多発していたが、お互いを意識し、助け合うことでどうにかそれ以上の大きな問題を起こさずに取り戻すことができた。その中で、私はコミュニケーション力の必要性を今まで以上に痛感した。作業のスケジュール確認を怠らないことを心がけてプロジェクトを行ってきたが、その際に互いの意見を交わすことで自分の発想しえなかった意見をメンバーからいくつも受け取った。それに自分の意見をぶつけ、討論し、お互いを尊重しあうとても貴重な経験だっ

たと思う。

まだ、私としては十分な成長・十分なコミュニケーションはできないと自覚している。できなかった事の反省点を挙げれば数え切れないほど出てくるだろう。その反省点をバネにし、この一年間を通して得た情報、知識を今後社会に出た際に発揮できるように残りの大学生活を過ごしていきたい。

20923210 佐野涼平

吉川ゼミでは、ホームページを作りあげるためにそれぞれで調べることを分担した。

私は祭りのことについて調べたのだが、祭りの開催時期が合わず、祭りに足を運べなかったり、インターネットで調べきることができず、祭りを開催していたのにもかかわらず祭りに参加できなかったりなどで、祭りのことについてはインターネットからの情報をまとめる程度で終わってしまうことが多かった。情報を集めることの難しさがわかった。

祭りの情報をまとめ、他の項目を担当した人も情報をまとめる作業を終え、情報を一つのホームページにまとめることになった。

ホームページのデザインなどを担当していたのはゼミのチームリーダーなのだが、チームリーダーは途中からゼミにこなくなり、ホームページを作り上げる担当の人は変わった。ホームページの完成が遅くなり、ゼミの資料の提出も遅れてしまった。

突然一人欠けてしまうと、来なくなった人が担当していた箇所の作業が遅れるだけではなく、全体の作業も遅れてしまうことがわかった。

20923221 早川明史

今期のプロジェクトは出だしでプロジェクトリーダーが変更し、ホームページを一からやり直すことになった作業を進めていくにつれて締め切りまでに間に合わなくなったので、東三河のホームページから豊橋市と豊川市をおもに紹介したホームページへの変更をした私は特に力になることができずホームページの背景や画像探しなどホームページのレイアウトを考えていました。ホームページの作成のほとんどはプロジェクトリーダーがやってくれ私たちはホームページの資料集めくらいしか手伝えなかったのでもうしわけない気持ちでした。ある程度できてからは演出に力をいれた、画像にアイコンを持っていくと画像が変わるなどいろいろな演出を取り入れた前期とくらべて、個人の作業が少なかったせいもあるが今期は調べ終わってない人のフォローにはいる事以外の作業はまかせっきりだったので迷惑をかけてしまったと反省している。

2923222 原田和哉

今期のプロジェクト演習では、リーダー変更により、私がリーダーになることになった。そこで、前リーダーが決めていた計画を改善し、前期に収集した情報を基にホームページの作成を行った。

リーダーの変更や計画の改善に時間をとられ、ホームページの作成が間に合わず蒲郡クラフトフェアへの出展ができなかったので反省している。今後は、作業に遅れがでないように気を付けたい。 ホームページを作成する際に足りない情報はすぐに調べ、時間があれば現地に行くように心がけた。東三河のすべてを調べるには時間が足りないので、一部しかホームページに乗せられないことが悔やまれる。

急な話とはいえ、リーダーを任されたのだからリーダーとしての自覚を持ち、常に状況把握を心がけなければならないことが分かった。リーダーだからといって他のメンバーにすべてを任せるのではなく、リーダーを中心にメンバー同士が支えあって進めなければプロジェクトは完遂できないと感じた。

この一年を通して得た経験を将来社会で活かしたいと思う。

認定試験に受かるための学習環境構築と運営

Ⅰ．プロジェクトメンバー
- 中村恵美
- 平井千瑛
- 五味悠一郎先生（指導教員）

Ⅱ．プロジェクト概要

学内外を対象として、診療情報管理士認定試験の自主勉強会と対策講座の企画運営を行なった。また、OB/OG 訪問を行ない、就職活動に役立つ知識の修得や就職先などの開拓も行なった。

Ⅲ．連携先法人
- 医療法人　元町病院
- 医療法人　田中会　西尾病院
- 医療法人　宝美会　総合青山病院
- 蒲郡市民病院
- 飯田市立病院
- 小野田内科
- 医療法人　栗山会　飯田病院
- 総合病院　三原赤十字病院
- 医療法人　鳳紀会　可知病院
- 東京医科大学　八王子医療センター
- 鳥取赤十字病院

Ⅳ．活動内容

本プロジェクトで行なった活動内容は以下の通りである。

1) 自主勉強会の企画運営
2) 認定試験対策講座の企画運営
3) 認定試験対策講座の宣伝
4) OB/OG 訪問

本プロジェクトのスケジュールを表 1 に示す。

表 1　プロジェクトスケジュール

日程	内容（予定含む）
4 月 5 日（火）～22 日（金）	● 企画書について話し合う。 ● 企画書を作る。
4 月 25 日（月）～28 日（木）	● 認定試験対策講座の案内文を作成する。 ● 企画書を直す。 ● OB/OG 訪問先を選定する。
5 月 3 日（木）	● OB/OG 訪問のアポイントを取る。
6 月 7 日（火）	● 元町病院に OB/OG 訪問する。
6 月 8 日（水）～30 日（木）	● 企画書を完成させる。
7 月 5 日（火）	● OB/OG 訪問報告書を完成させる。 ● 認定試験対策講座の日程を決定する。
7 月 14 日（木）～8 月 3 日（水）	● 中間報告書の作成を完了させる。 ● OB/OG 訪問先の候補を決定する。 ● 中間発表会の資料作りを完成させる。
8 月 9 日（火）	中間発表会
8 月 10 日（水）～9 月 20 日（火）	● 自主勉強会の日程を決定する。
11 月 26 日（土）～2 月 11 日（土）	● 認定試験対策講座の運営する。
2 月 12 日（日）	● 認定試験当日

1. 自主勉強会の企画運営

1.1 方法

自主勉強会の企画運営を行なうため、平成 24 年度認定試験の受験者全員に、実施方法の調査を行った。

1.2 結果

各自で自主的に勉強する方が効率良いということだったので、自主勉強会は止めた。

2. 認定試験対策講座の企画運営

認定試験の合格率をあげるため、平成 24 年度認定試験の受験者を対象に、認定試験対策講座を実施している。

2.1 方法

行なった作業は、以下の通りである。
- 対策講座の日程を決定した（表 2）。
- 認定試験対策講座を実施している。
- 対策講座を受講した人にアンケート（どこで情報を得たのかなど）を実施する。

表 2　認定試験対策講座の日程（抜粋）

第 1 回（基礎）	11 月 26 日（土）13：10～14：40	基礎科目模擬試験 60 分、解答・解説 30 分
第 2 回（専門）	11 月 26 日（土）14：50～16：20	専門科目模擬試験 60 分、解答・解説 30 分
第 3 回（分類）	12 月 10 日（土）13：10～14：40	分類法模擬試験 90 分
第 4 回（分類）	12 月 10 日（土）14：50～16：20	分類法模擬試験の解答・解説 30 分、分類法練習問題 60 分

2.2 結果

当初の予定通りに、対策講座の運営を滞りなく進められている。

3. 認定試験対策講座の宣伝

3.1 方法

以下の方法で宣伝した。

1) 各医療機関への宣伝
- 案内文の発送先及び件数をキャリアセンターと相談した。
- キャリアセンターが学内向けに公開している医療施設リストから、発送する医療機関を決定した（図 1）。
- 医療機関に送る封筒の作成と封入作業を行なった（送付状・対策講座の案内文・申込み用紙など）
- 医療機関に作成した封筒を発送した（図 2）。

医療系リスト

医療施設リスト(Excel)

	東三河	西三河	静岡西
医療	東三河医療	西三河医療	静岡西医療
施設	東三河施設	西三河施設	静岡西施設
PT	東三河PT	西三河PT	静岡西PT

図 1　医療施設リスト

平成 23 年 9 月吉日
豊橋創造大学　情報ビジネス学部
平成 23 年度　診療情報管理士認定試験対策講座のご案内
拝啓　秋分の候、皆様におかれましては益々ご活躍のこととお慶び申し上げます。平素は豊橋創造大学へ格別のご厚情を賜り厚く御礼申し上げます。
豊橋創造大学情報ビジネス学部では、平成 23 年度診療情報管理士認定試験を受験される方々対象に、下記の通り認定試験対策講座を開催することといたしました。
多数の皆様のご参加をお待ちしております。
敬具

図 2　認定試験対策講座の案内文（抜粋）

2) WEB 上での宣伝
- 新・診療情報管理士を目指し勉強中の方の BBS、アメーバモバイルに対策講座の紹介を載せた（図 3）。[1]
- 豊橋創造大学の TOP ページの Topics に対策講座のお知らせを載せた（図 4）。

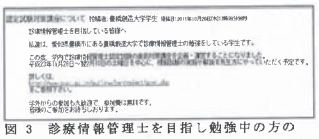


図 3　診療情報管理士を目指し勉強中の方の BBS

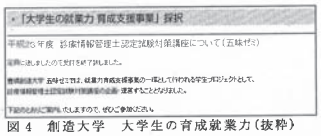


図 4　創造大学　大学生の育成就業力（抜粋）

3.2 結果

以下の効果があった。
- 定員 20 名のところ、22 名の応募があった。
- 実際に参加した人の人数は、11 月 26 日～12 月 10 日までの間で最高 14 人だった（図 5）。
- 様々な所から応募があり、東京都や広島県、鳥取県と遠方からの応募者もいた。
- 去年は外部からの参加者が 2 名だったので、今年は多くの参加者を集められた。

図 5　対策講座の風景

3.3 検証

外部からの参加者が増えた理由を検証した。

1) 去年
- 近隣医療機関に送付する求人票に同封して、案内文を送付した。
- 求人票の送付先が各医療機関の人事課だった。

2) 今年
- キャリアセンターが学内向けに公開している医療施設リストから、案内状を送る医療機関を選んだ（リストに無かった医療機関も付け加えた）。
- 各医療機関の医事課宛に送った。
- 診療情報管理士を目指している人向けのインターネット掲示板に載せた。

3) まとめ

昨年は潜在的な受講希望者に情報が伝わらなかった。今年は各種媒体を適切に利用したことで、情報が伝わったと考えられる。

4. OB/OG 訪問

OB/OG 訪問を行ない、就職活動に役立つ知識の修得や就職先などの開拓も行なった。

4.1 方法

以下の作業を行なった。
- キャリアセンターから頂いた OB/OG のいる医療機関のリストから、OB/OG 訪問先を選定した。
- OB/OG 訪問先にアポイントをとるために、電話応対のマニュアルを考えた（図 6）。[2)3)]
- 元町病院にアポイントを取り、訪問する日程を決定した。
- 元町病院へ OB/OG 訪問した。
- OB/OG 訪問の報告書を作成した。

OB 訪問　担当者が出た場合
私豊橋創造大学　情報ビジネス学部 3 年の　○○○○と申します。
お忙しいところ大変恐れ入りますが
OB・OG 訪問の件で人事部の○○様　お願い致します。
（本人がだったら）大変失礼致しました。
今回 OB・OG 訪問という形でいくつか質問をさせて頂きたいのですがご都合のよろしい日はありますでしょうか？
○月○日○時　場所○○でございますね。
ありがとうございました。当日はよろしくお願い致します。
失礼致します。

図 6　電話応対マニュアル（抜粋）

4.2 結果

認定試験対策講座の準備に時間がかかったため、OB/OG 訪問は一つの医療機関だけしか訪問出来なかった。

OB/OG 訪問の様子を図 7 に示す。

図 7　元町病院に OB/OG 訪問

Ⅴ．所見

A. 中村恵美

秋学期の作業は、一つ一つの仕事がとても大変でした。中でも、封入作業が一番辛かったです。

まず、エクセルで西三河・東三河の医療機関のデータをまとめ、宛名ラベルを作りました。次に対策講座の案内文と申込用紙を各 205 枚ずつ印刷し、送付状も作成して 205 枚印刷し、封筒に入れました。封筒に宛名ラベルとクロネコメール便のシールを貼り、教務課の和田さんに提出しました。

ここまでの作業は順調でしたが、宛名ラベルを貼る場所を間違えていたので全部やり直すことになってしまいました。これを知ったときは気が遠くなったし、決められた期間に終わらないんじゃないかと不安でした。やり直しはとても大変で時間もかかってしまいましたが、対策講座には沢山の人が参加してくれたので良かったです。

B．平井千瑛

診療情報管理士認定試験を受ける人に講座を知ってもらうためにはどうすれば良いか考え、病院内の診療情報管理士関連の課（医事課）にお知らせをして、試験を受けようと思っている人達が見ている掲示板に案内を載せました。結果、定員より多くの応募があったので、認定試験対策講座の宣伝は成功しました。

各医療機関への送付物作りの中で、郵便メールの封筒作り（宛名シールや郵便シールの張る場所など）を一度失敗し、そのおかげで一般常識を覚える事に繋がりました。普通の学生生活を送っているだけでは体験出来ないことをしたので、自分たちのためにもなりました。

対策講座は 11 月末から始まっており、参加者がスムーズに対策講座を受けられるように誘導の仕方を考え、当日の動きを先生やキャリアセンターの方と相談し、失敗しないように努めました。来年２月の試験に向けて、参加者の中から一人でも多くの人が合格できるように、対策講座を運営していこうと思います。

参考文献

1) 新・診療情報管理士を目指し勉強中の方のBBS
<http://8412.teacup.com/himmezasu2/bbs>（11/12/15）
2) 「診療情報管理　実習生のためのガイドブック」大友達也　編者
3) 「大学生の就活編」株式会社　ディスコ