

コミュニティマーケティングを用いた 新たなビジネスチャンスを生み出す



徳島トヨタ自動車株式会社
徳島市中前川町5丁目1-300

どんな会社？

私たちは、1944年創業以来、徳島に根ざし、クルマの販売・メンテナンスを通して、徳島でのクルマ生活の広がりを応援してきました。現在、県下全域に8つの拠点をもち、地域に密着したきめ細やかな提案やサービスを目指しています。戦略拠点である、「オートモール徳島」では多様なライフスタイルに合わせるべく、11ブランドを一堂に揃え、クルマの楽しさを味わえる空間として新しい取り組みに挑戦しております。また、これまでの取り組みをさらに加速・洗練するために、新たなスローガン「TAG FOR THE FUTURE」を掲げ、これまで以上にお客様・地域・企業・行政等と「タッグ」を組み、徳島の秘めた魅力や価値を再発見しつつ、徳島の新しい未来の創造に尽力したいと考えています。



チャレンジしていることは？

徳島でカーライフタイムパートナーとして、県民の皆様にライフスタイルやライフデザインを提案できる徳島トヨタグループ（TAG）を目指したいと考えています。

例えば、自動車単体を販売するのではなく、自動車を取り巻く環境を魅力的にして販売する「徳島×自動車」の可能性を追求し、「TAG店舗」で徳島を発信したいと思っています。

そこで、今回のプロジェクトでは、メディア機能を活用した新しいマーケティング手法（情報の収集・循環・コミュニティ同士が繋がって行くこと）を確立させるための取り組みを進めていきたいと考えています。情報の循環は店舗（リアル）だけでなく、ヴァーチャル（HP/SNS）も含み、自動車の活用の仕方について創発が生まれることを目指しています。



店舗、Webにおいて 実効性のあるコミュニティマーケティングを実施する



GOAL(到達目標/成果物)

地域の若者とのTAGのカタチがプロトタイプとしてできている。
・広報できる状態にある動画（ドキュメンタリー、ドラマ）及び画像（インスタグラム用、漫画）が
できている

NEXT STEP

地域社会の課題やチャレンジを多様なステイクホルダーと共創できる仕組みづくりに着手できる。

挑戦する学生へのメッセージ

＜受入担当者＞



教育グループ
森 弘光

学生の皆様、徳島トヨタ自動車に興味を持っていただき、誠にありがとうございます。徳島トヨタは現在、様々なプロジェクトに取り組んでおります。クルマと徳島にこだわり、徳島の「匠」とTAGを組んでその作品を紹介したり、徳島の地域創生に貢献できればと日々活動しております。その一端を皆様と共有出来ればと思います。

＜ドン（学内メンター）＞



社会産業理工学研究部
機械科学系
日下一也

プロジェクトという解が用意されていない課題に挑戦することは初めての人が多いのではないのでしょうか。簡単なことではありませんが、成功した時の達成感は多大です。ここでの経験は社会に出て必ず役に立ちます。世の中で動いているプロジェクトの成功率は10～20%と言われています。プロジェクト活動の経験も成功率に左右します。君たちはその経験を得るためにいつプロジェクト活動を行いますか？

創業40周年事業 INTEGRATION JOURNEY

OKスポーツクラブ

岡田企画株式会社
徳島県徳島市山城西3丁目13-6

どんな会社？

岡田企画株式会社は、徳島県内にチェーン展開しているスポーツクラブ「OKスポーツクラブ」の運営を行なっています。また、徳島市生涯福祉センター(ふれあい健康館)や徳島県立牟岐少年自然の家、OKいしいパーク、徳島県立障がい者交流プラザ障がい者スポーツセンター、阿南市スポーツ総合センターサンアリーナ、松茂町体育施設の指定管理者事業を行なっています。近年では、「健康企業 健康づくり企業」として、専門スタッフが企業で運動指導をしたり、個人に合わせた健康アドバイスをしたり、継続できるサポートシステムを提供したり、健康・栄養セミナー等の開催をしたりしています。

「I'm OK. You're OK. We're OK.」からだと心を健やかに、皆が笑顔の人生100年時代を迎えられますように。これからも自分たちの役割、使命を胸に刻み、前に進み続けます。



チャレンジしていることは？

当社は今年で創業40周年を迎えます。「運動を続けてよかった。健康であることに感謝。」そう感じてくれる人でふるさと徳島をあれさせたい。創業以来、そんな思いを最も大事にし、一人一人に運動を好きになっていただくお手伝いをしてきました。「I'm OK. You're OK. We're OK.」は私たちの合言葉です。世の中の変化がますます目まぐるしい中、私たちは、からだと心を健やかに、皆が笑顔の人生100年時代を迎えられるよう、サポートを続けていきたいと考えています。

今回のインターンシッププロジェクトでは、「INTEGRATION JOURNEY」と称し、当社のミッション・ビジョン・バリューをこれからの未来に向けて再構築を図ります。



ミッション・ビジョン・バリューを これからの未来に向けて再構築を図る。

STAGE1	STAGE2	STAGE3	STAGE4	STAGE5
第1週～第3週 計画策定と企業理解	第4週～第6週 顧客理解と 事業功績理解	第7週 記念誌のプランニング	第8週～第10週 記念誌の作成	第11週～第13週 仮説検証
① 当社 について知る ・事業概要 ・これまでの経緯 ② プログラム計画策定 完遂までのスケジュール ③ 社員さまインタビュー ④ インタビュー実施 ⑤ インタビュー内容まとめ	① 顧客インタビュー 1) インタビュー内容策定 2) インタビュー実施 ・利用動機 ・利用期間 ・効果・副次効果等 ② 社会的インパクト考察 ③ 事業功績まとめ	① 得られた情報を基に 記念誌のプランニングを行う 1) 目的・期待効果 (コンセプト) 2) 対象者 3) コスト・期限 ② パートナーの募集	① 記念誌に必要なコンテンツ や追加情報などを収 集・整理 ② 情報整理と構成と編 集 ③ プロトタイプ の完成 ④ 仮査定 ⑤ 印刷・製本	① 配布・広報の方法 を考察 ② テストマーケティング (配布) ③ 効果のまとめと考 察 ④ 成果検証 ⑤ 社内報告会

GOAL (到達目標/成果物)

- ① 社員・利用者さまはじめ関係者全員が 共感・共有できる価値が示されていること
- ② 社員がこれまでもこれからも、誇りとしていること、いきたいこと、大切にしたいもの、目指したいことが提示(暗示)されていること



NEXT STEP

- ・社会・地域貢献を担う企業としてのエンゲージメントを考察し長期経営計画を策定できる
- ・「個人と組織が一体となり、双方の成長に貢献しあう関係」(Engagement)がこれからの企業経営において促進・増大される

挑戦する学生へのメッセージ

<受入担当者>



徳島市生涯福祉センター 日下 玲子
松茂町体育施設 吉田 麻里

弊社は「すべては笑顔と健康のために」というスローガンのもと、徳島県民の皆様の健康づくり、笑顔づくりを使命として事業を進めてまいりました。

40年の歩みの中で、何万人というお客様との出会い、共に働いた仲間たちがいて、「今」があります。そして、40周年を迎える今、社内からではなく、学生の皆さんの第三者の目で、私たちスタッフの姿、弊社を見て、触れて、感じたことをかたち(絵本)にしてもらいたいです。皆さんが見つめてくださる弊社の姿を、次のステージへの柱にしたい。ぜひ力を貸してください。

<ドン(学内メンター)>



徳島大学高等教育研究センター学修支援部門
創新教育推進班
徳島大学i.school 特任講師
玉有 朋子

超高齢社会が間近に迫り、人生100年時代と言われている中、私たちにとって健康寿命を伸ばすために“運動”はなくてはならない人生の友。岡田企画株式会社さんは熱い気持ちで人々の人生のサポートを続けています。

その岡田企画株式会社さんの「未来をつくる支援」がこのプロジェクトです。

同じ目標に向かって、社員の方々が力強く前に進むための土台を作るプロセスを体験することは、今後社会に出てチームで活動する事になる皆さんにとっても貴重な体験になるはずです。

知られざる町工場の業務改善4.0



株式会社NDK

徳島県名西郡石井町高川原字高川原1505

どんな会社？

1979年創業の株式会社NDKは、主にFA機械※と呼ばれる自動検査機や自動省力化機械を取り扱っています。

経営理念は

1. 世界一の制御技術、計測技術で、お客様に安全・快適・感動をお届けする製品を作ります。
2. 自分達の仕事に誇りと夢を持ち、働く楽しさにあふれた会社になります。
3. 地球・自然にやさしいモノ作りを通して、地元活性に貢献します。

であり、時代の流れやニーズの変化に応じて商品も進化してきました。

また、強みである「制御・計測・検査」を活かしたオーダーメイドの機械装置を製作しており、そのほかにも、電気自動車用の自動充電器等の設計・製造、特注の制御装置、測定機器の設計・製造などを手掛けています。

国内では主に近畿地区や中京地区、海外はヨーロッパ、アメリカ、中国、インド、タイ、マレーシアなどへと製品を納入しており、徳島から世界につながる仕事に取り組んでいます。

※ FA(Factory Automation)：コンピュータ制御技術を用いて工場を自動化すること、または自動化に使われる機器のこと。



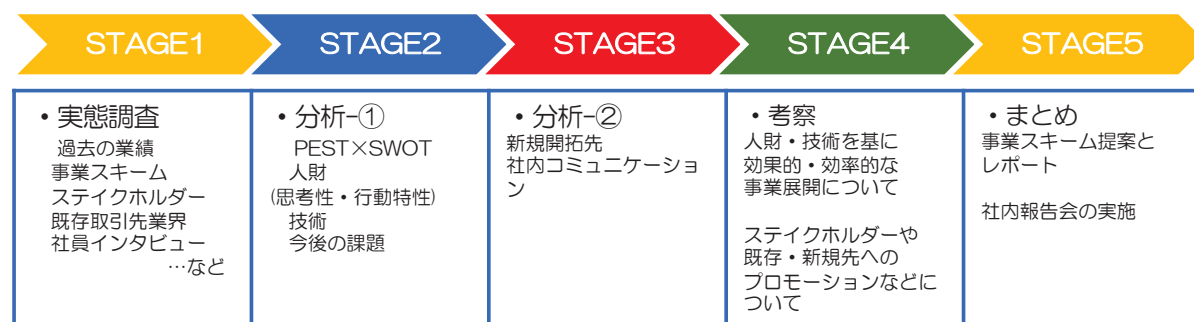
チャレンジしていることは？

(株)NDKでは部署間で連携し、お客様のご要望に応じたオーダーメイドの機械装置の設計、製造、据付の全工程に対応することで、設計・製造上の課題を即座に解決しています。当社の特徴は社員の定着率と勤続年数です。毎年全社員と共に経営方針発表会を行なっておりますが、毎年のように勤続10～30年表彰を享ける社員がいます。また、新卒の定着率は10年で80%を超えています。

社員の家族、地域住民や学生に対しての知名度・理解度向上のため、情報の社外発信にも取り組んでいます。具体的には、社内の出来事・取り組みを綴った「NDKブログ」の発信、社員の家族に仕事の内容や職場の雰囲気を知ってもらい、もの作りの楽しさも感じてもらえる「家族参観日」の開催、ランナーおよびボランティアとしてのとくしまマラソンへの参加、合同企業説明会への出展といった取り組みです。2018年度は、本インターンシップにて、主に就活生や就職希望者に向けた広報及び社内ツアーの企画を行い、2019年度には地域の人々に当社と今まで以上に多様で強固な関係性を作り、より多くの人々と協働できる会社を目指して魅力の可視化を試みました。さらに2022年度は、今後の当社を共に担う未来の仲間づくりのため、効果的な人事採用のための仕組みを企画しました。今年度は、既存市場だけでなく、当社のキーデバイスそして「人財」を活かして新規市場を開拓するための営業スタイルを考察していきたいと考えています。



「人財」をテーマにした新たなマーケティングスキームを構築する



GOAL (到達目標/成果物)

- ・社内人財の思考特性・行動特性・技術が明文化されている。
- ・その集合体であるNDKの企業風土や文化が企業を取りまくステイクホルダーにとって魅力あるものとして可視化されている
- ・社員それぞれが、同じ社員である他者へのより深い理解が促進される
- ・社員同士のコミュニケーションが活発になり、部署間の連携が強化される
- ・会社全体に心理的安全性やエンゲージメントが高揚するキッカケとなる

NEXT STEP

- ・新規市場開拓先が選定される
- ・今後社内において備えるべき技術力（人材）が明確になる

挑戦する学生へのメッセージ

＜受入担当者＞

株式会社NDK
代表取締役
久米 智之



株式会社NDKは、主に大手の工場や事業所で使われる特注の機械を作るBtoBの会社です。製品の大半は国内だけでなく海外にも輸出され、外国との繋がりも多い会社なんです！インターンシップを通じて「こんな会社が徳島にあったんだ！」と、学生の皆さんにNDKという会社を知って頂けたらと思います。

当社は新入社員の10年定着率も80%以上という若い社員さんも多い会社です。インターンシップで多くの学生さんとお会いすること、私達がこだわっているモノ作りの技術や取り組みに、若い皆さんの考えやエッセンスが加わる事で新しい化学変化が起きることを楽しみにしています！

＜ドン（学内メンター）＞

徳島大学
ポストLEDフォトリソナリクス研究所
(兼任) 理工学部理工学科光エレクトロニクス
教授 原口 雅宣



株式会社NDKさんは、企業に対して製品を収めて活動をしているBtoBの企業です。そのため学生に皆さんにとっては、初めて聞くのではないかと思います。徳島在住の一般の方に対しても認知度は高いとは言えません。しかし、侮ってはいけません。中身を知ると、規模が大きくななくても“良い企業”があるということや、大手企業や海外とも繋がって活動していることに驚くと思います。ぜひ、久米代表取締役の熱い想いや、社員の方々の仕事に対する真摯さを正面から受け止めることができる、本インターンシップは、皆さん自身の意識変革や飛躍的な自己成長をもたらすことができると思います。

働きやすい職場実現に向けた挑戦！



株式会社GF

徳島県阿南市辰己町1番地38

どんな会社？

株式会社GFは2019年、藤崎電機株式会社と株式会社ガイアパワーが合併し設立された企業です。藤崎電機株式会社は、1973年、工場・発電所・施設の電気制御工事からスタートしました。「創造性とチャレンジ精神」を会社存立の原点と掲げ、独自技術の開発を続けてきました。結果、オリジナル製品の製品化に成功し、メーカーとしての歩みを始めました。その後はFA機械の製造を手掛けることにより、お客様のご要望を形にする「エンジニアリング事業」にも拡大していきました。株式会社ガイアパワーは、2011年自然エネルギー発電事業のトータルソリューション提供を開始。メガソーラー・バンブーバイオマス・大型風力発電所の開発から企画・設計・ファイナンス・建設・運営・メンテナンスまでの全工程を手掛ける事業へとさらにビジネス領域を拡大してきました。株式会社GFは「私たちは技術を核とし、自然エネルギー発電とエンジニアリングサービスで、地域社会、地球環境、持続可能社会の実現に寄与します。そして事業活動を通じて、人間成長と経済成長を実現します」と理念を掲げています。その実現に向けて、自然エネルギー発電事業をコアビジネスとして、新しい事業にも積極的に展開していきます。



チャレンジしていることは？

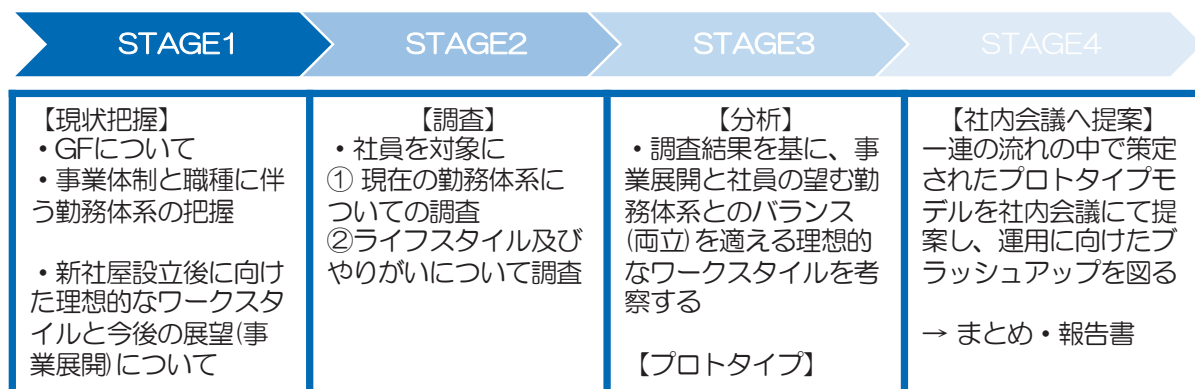
株式会社GFは2023年2月15日をもって、創業50周年を迎えます。この節目の年を迎えるにあたって、現在動き出しているプロジェクトの一つとして、「本社移転プロジェクト」があります。移転するにあたって、社員の方がより働きやすい環境をつくること、いわば働き方改革が求められています。

弊社では女性の産休、男性の育休といった制度を早くから導入しており、Google Workspaceを導入したオンラインインフラの構築、自社業務のRPA化など業務の削減・省力化（ここ事例追加）といった様々な取り組みを行ってきました。しかし、今後withコロナ、Afterコロナの世界ではこれまでの小手先に近い取り組みだけではなく、人事評価、雇用制度、勤怠管理といった根本の制度についても変化が求められます。弊社は「社員一人ひとりの物心両面の幸せを実現し、持続可能社会に寄与する」とミッションを定めています。本社移転プロジェクトを契機とし、ミッションの実現に向けて働き方改革にチャレンジしていきたいと考えています。

今回のプロジェクトでは、働きやすい職場を実現する第1歩として「フレックス制度」を導入するための取り組みを行います。このプロジェクトに参画する皆さんには、プロフェッショナルとして働く社員の方々にインタビューを行う「コミュニケーション能力」、「データを用いた制度の企画・提案力」そして何より「難しい課題に取り組むチャレンジ精神」が求められます。これから大学卒業後、就職もしくは院進学といった選択肢がある皆さんの数年先を想像していただきながら、弊社の数十年先の未来を創造するこのプロジェクトにともに参画していただきたいです。



働き方改革に向けた フレックス制度導入のプロトタイプを作成する！



GOAL (到達目標/成果物)

新しい勤務体系のMAPが可視化されており、かつ、導入に向けたロードマップが検討できる状態にある

NEXT STEP

- ・フレックス制度導入の素地が整う
- ・勤怠管理、労務管理システム開発のためのデータベースが整う

挑戦する学生へのメッセージ

<受入担当者>



◀総務部人事課
池内泰斗



総務部人事課▶
壺田一平

株式会社GFはミッションを「社員一人ひとりの物心両面の幸せを実現し、持続可能な社会に寄与する」と定めています。これは社員の経済的な豊かさだけでなく、精神的な豊かさも実現していくという思いが込められています。今回のPJではGFの社員を対象に調査を実施することで、ミッションの実現をサポートしていただきます。また、インターンシップを通じて、「こんな会社が徳島にあったんだ！」と学生の皆さまにGFを知っていただけたらと思います。実務に取り組む社員との関わりを通じて、未来の働き方実現に向けて一緒に考えましょう。

<ドン（学内メンター）>



徳島大学大学院
社会産業理工学研究部
情報光システムコース光系
教授 原口 雅宣

株式会社GFさんは、このパンフレットやホームページを見ていただければわかるように、企業理念や企業の使命（ミッション）や情熱を明確に打ち出して活動を行っている元気な企業です。最近話題になっているSDGsに対しても早くから取り組みを進めており、世界的な目線を持ちつつ、自分ができることから着実に取り組みを進める企業でもあります。今回のインターンシップで、学生さんには、学校では学びにくい多くのことを学んでいただけたと思います。

徳島No.1ゼネコンのリクルーティング改革！



株式会社姫野組
徳島県徳島市佐古8番町5-7

どんな会社？

姫野組は明治15年創業の、徳島県内最大の建設会社です。みなさんが普段何気に使っている道路やトンネル、空港、学校、病院、マンション、オフィスビル、商業施設など、私達はこれまで数多くの構造物を地域につくってきました。これらの構造物は、徳島の人々の日々のくらしや産業活動を支えている人の営み全ての社会の基礎です。私達の使命は、優れた建設技術による社会の基礎づくりを通じて、地域の幸せを支えることです。

創業の地である石井町藍畑村は、日本三大暴れ川に数えられる吉野川沿岸域に位置し、度重なる洪水により甚大な被害が繰り返されていました。姫野組は、治水対策への地域から強い要望に応え、洪水から地域を守るために明治15年に創業し、吉野川の治水対策に尽力してきました。

「正しく・早く・無駄なく」を社訓に、地域と共に歩んできた当社は、毎年実施されている徳島県の格付で土木と建築の両分野で1位を継続中です。その理由は、優秀な人材と最新技術への挑戦、そして働きやすい環境づくりにあります。

地域の幸せを支えることを使命とする私たちは、私達自身が幸せでなければなりません。「姫野組の発展と全社員の幸福を基にして社会に貢献する」を社是に掲げ、健康経営や働き方改革など、全社員が安心して心豊かに働ける環境づくりを進めています。



チャレンジしていることは？

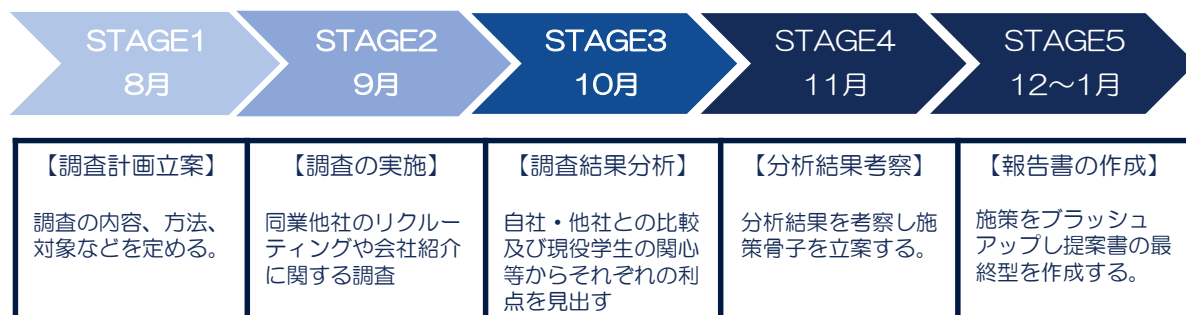
当社は「姫野組の発展と全社員の幸福を基にして社会に貢献する」を社是に掲げ、健康経営や働き方改革など、全社員が安心して心豊かに働ける環境づくりを進めています。近年では、経済産業省から特に優良な健康経営を実践している企業として「健康経営優良法人2021」に認定されました。また、厚生労働省から女性の活躍を推進している企業として「えるぼし認定」もされています。今年4月から土木統括部では完全週休2日制に移行し、テレワークを導入するなど、積極的に健康経営、働き方改革に取り組んでいます。

昨年度には、働く環境をより良いものとしICT活用工事やBIM・CIM等の最新技術へのチャレンジを目的に、業務推進部を新設しました。これにより、現場技術者が実施している多種多様な業務の内、外部からサポート可能な書類作成等の業務を行うことで、現場技術者の長時間労働を解消しています。また、ICT施工やBIM/CIM対応等の新技術への挑戦を、個々の現場技術者の努力にゆだねるのではなく、組織としてチャレンジする体制を整えると共に、適切な新技術の導入で現場技術者の長時間労働を解消しています。

会社の成長は、そこで働く人の成長とともにあります。姫野組は、これらのチャレンジを通じて、みんなが働きがいと成長を実感しながら技術の研鑽に努め、なくてはならない会社づくりを目指しています。今後は、近年急激に進化を遂げている建設業界についての理解促進や、当社の魅力発信を適切に行い、共に未来を担う仲間づくりを行なっていくことが課題です。



理系人材の効果的なリクルーティングを企画する！



GOAL (到達目標/成果物)

- ・当社の魅せ方（業界、業態、職種、福利厚生、社風、キャリアパス等）のパターンが描けている
- ・魅力の効果的な伝え方（手法）が複数パターンある
 - ①どのような志向性を持つ学生に当社の情報を伝達すべきかを特定する
 - ②それぞれの志向性に合わせた当社の魅せ方を描く
 - ③特定した志向を持つ全ての学生さんに対して、もれなく必要な情報を適切に伝達する手段を確立する。

NEXT STEP

- ・次年度リクルーティングに向けて動く準備が整う
- ・徳島県外に対してもアプローチできる準備が整う

挑戦する学生へのメッセージ

<受入担当者>



採用担当
正木 明日佳

私は採用担当をしています。入社後のキャリアも浅くて、このようなプロジェクトに参加するのは初めての経験なので自分で大丈夫なのか少し不安でしたが、プロジェクトの準備が進むにつれて不安よりも皆様とお会いしてお話できる機会にワクワクする気持ちになってきました！就職活動に勉強に部活動、サークル活動やアルバイトなど、様々なことにチャレンジしている皆様にとっても私達のプロジェクトが新たな挑戦となって、皆様が好きなことや興味があることに熱中するような、そんな充実したインターンシップとなるよう全力でサポートいたします！！

新しい仲間を迎え続ける力を持つことは大変重要な経営課題です。人が集まる人気のある会社しか生き残れない時代がすぐそこまで来ています。企業側から見る採用という経営課題は、学生さん側から見ると、みなさんの忖度のない素直なニーズの話です。近い将来、自ら就活を経験することとなるみなさんが主体となってプロジェクトを回すことでしか到達できない成果があると思います。是非、当社のプロジェクトに皆さんの力を注いでいただき、当社のプロジェクトメンバーとの協働で徳島No1ゼネコンの経営課題に向き合い、そしてブレイクスルーすることで、みんなで成長を実感しましょう！みなさんの活躍に期待しています！！



取締役
土木担任副本部長
姫野 敬行

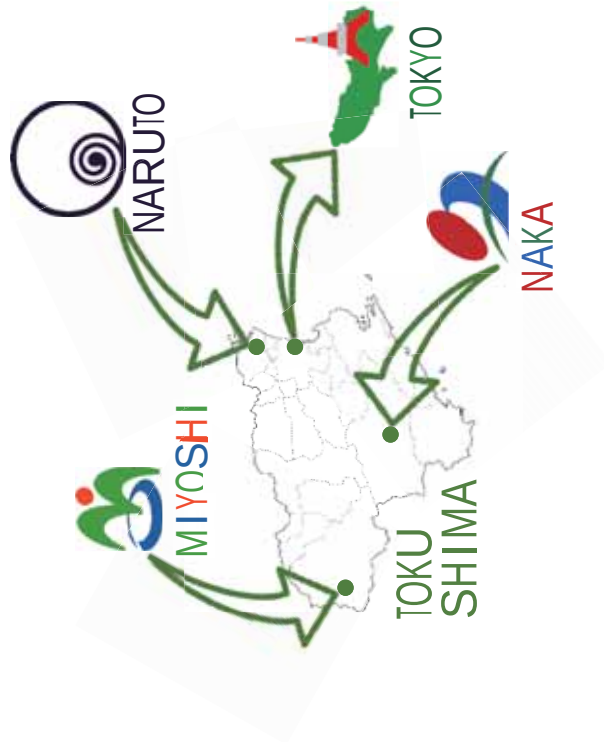
<ドン（学内メンター）>



Coming soon...

実践型インターシッ 地域課題型プロジェクト 紹介パンフレット

地域課題型プロジェクトでは、徳島県内の自治体や地域団体を受入先として、地域の課題解決の第一歩となる成果を目指します。様々な地域が抱える実際の課題に対して、地域おこし協力隊など現場の実践者の方々とパートナーとしてチームで取り組みを行います。今回、鳴門市、三好市、那賀町、徳島県の4つの自治体の課題を扱いますが、どの取り組みにおいても地域を訪問し、地域の方々の声をしっかりと集めることが重要となります。キャンペーンから飛び出し、地域の生の声に触れながら、実践者の方々と協働する学びを経験してください。



プロジェクト①

「釣り」の魅力と学びを活用した 体験型観光ビジネスの立ち上げ

鳴門市の魅力的な「釣り」環境を地域資源として活用し、修学旅行生に向けた体験型ツーリズムによる地域ビジネスを立ち上げます。

受入先：一般社団法人TSURIBITO



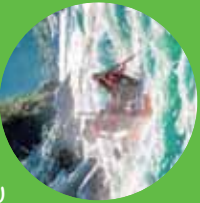
NARUTO

プロジェクト②

スポーツツーリズムの展開に向けた ラフトガイドとの交流作り

三好市の豊かな自然環境の中で普及したラフティングを題材に人と地域と地質（ジオ）の関わりを深めていく方法を探ります。

受入先：まると三好観光戦略課（三好市役所）



MIYOSHI

プロジェクト③

「日本一の柚子」木頭ゆずの 隠れた魅力や課題に光を当てる

地域の方へのインタビューを通じて木頭ゆずと生活文化のつながりや継承の課題を探り、地域のアイデンティティとして発信します。

受入先：木頭支所（那賀町役場）



NAKA

プロジェクト④

首都圏の拠点を活用した 県産品マーケティングの実践

徳島県が東京都渋谷区で運営する体験型施設にて、徳島の一次産品の価値を最大化させるマーケティングを実践します。

受入先：株式会社TurnTable×徳島県庁



TOKYO

「釣り」の魅力と学びを活用した 体験型観光ビジネスの立ち上げ

鳴門市の魅力な「釣り」環境を地域資源として活用し、修学旅行生に向けて体験型ツーリズムによる地域ビジネスを立ち上げます。

一般社団法人TSURIBITO
(徳島県鳴門市)

どのような課題を抱えていますか？
(地域社会の課題)

対象地域である鳴門市は釣りの人気スポットとして知られています。鳴門海峡に面して海水が常に流れているため、魚種も多く釣れやすいという特徴があり、船、堤防の他、波が穏やかで夜釣りから釣り始め、ベランダから釣りを楽しめる場所が豊富にあります。2020年には観光協会が釣りスポットを紹介した冊子を作成するなど、釣りが観光資源として注目されるようになってきました。釣りを地域資源として活用しながら、観光をはじめとした地域の課題解決につなげる動きは市民の中からも出てきています。

今回のプロジェクトの受入先である「一般社団法人TSURIBITO」は、鳴門市地域おこし協力隊や県内外の釣り愛好家が、釣り人目線で地域の課題を解決する目的で設置されました。海洋環境の保全や水産資源の有効活用、釣り人のマナー向上など社会的な課題を発信しながら、市内の子供達に向けて魚や海洋環境について学んでもらう食育講座等社会的な課題、地域に根ざした活動も実施しています。

活動を持続的に行うためには、収益のある活動を生み出していくことも必要です。TSURIBITOでは釣りのネットワークを活用した観光のビジネス化を検討していますが、学びを扱う団体に適した対象として、修学旅行生を考えています。関西の都市圏の小中学生を対象に、自然体験や教育の観点を取り入れた旅行を提供することで、地域・海・釣りへの興味を通して今後も鳴門とつながりを持ってってくれる若者を増やすことができないのでしょうか。



現在、新たな観光旅行の形として、体験型観光が着目されています。テーマ性が強く、体験型・交流型の要素を取り入れた新しい形態の旅行です。小中学校の修学旅行についても、このような体験型のプログラムを取り入れ、多くの生徒を受け入れる地域が出てきています。

修学旅行の誘致は地域にもメリットがあります。旅行の行われる時期に限られるため、通常の観光や農業等の閑散期など、地域に余裕のある時期に限って受け入れる対応が可能です。また旅行プログラムに農業や漁業体験を組み込むことで、地域の持つ自然の資源が活用でき、住民がインストラクターを担って収入源とすることもできます。

ただし、受け入れには地域の同意や調整が必要です。修学旅行はまとまった人数ですから、宿泊所（民泊等）の手配、体験を受け入れてくれるインストラクター、多様な体験プログラムなど、様々な点で地域の方々が主体となつて十分な交流が提供できることが必要であり、交流は旅行の魅力や競争力にもつながってきます。このため、少しづつ修学旅行の受け入れの試行を進めながら、鳴門ならではの体験型観光とその受け入れ態勢を、地域の方々と一緒に考えていくことが必要となります。

本年度、このような修学旅行生を対象とした地域ビジネスの計画をコンテストに応募し、8月末にモニタープランを実施することにしました。実際に体験型観光の試行を通して、プランの強みや課題を洗い出し、事業化に向けたビジネスプランを練り上げ、3月には旅行会社にてプレゼンテーションを行います。来年度には修学旅行の受け入れを実現させることを目標に取組を進めています。

挑戦するプロジェクトについて

プロジェクトでは、実際に地域ビジネスとして成立する修学旅行生向けの体験型観光プログラムを企画し、旅行会社にてプレゼンテーションを実施します。8月に実施するモニターツアーの運営に参加して地域資源や課題、旅行者の意向等を確認した後、地域の様々な関係者と打ち合わせを重ねながら収益、参加者の満足、地域のメリットのそれぞれを満たした具体的な計画に落とし込みます。

【プロジェクトの目的】 今回のプロジェクトでは、来年度に実際に鳴門市で釣りをテーマとした修学旅行生の受け入れを実現させ、地域ビジネスとして成立させることを目的とします。モニターツアーを実施しそこから様々な課題の検証を行うことで、企画をブラッシュアップし、利用者、地域、運営団体それぞれにとって魅力的なビジネスプランを作成していただきます。最終的に作成するプレゼンテーションでプランの魅力と実現性が伝われば、皆さんが企画したビジネスが実際に動き始めます。

【活動内容】 パートナーと協働しながら、体験型観光のモニターツアーの実施や課題の検証を進めながら、修学旅行を紹介する旅行会社へのプレゼンテーションを完成目指します。8月は体験型観光のモニターツアーの準備と実施を行います。後半はモニターツアーから見えてきた課題や、より魅力的なプログラムを実現するための工夫を検討し、様々な地域のステークホルダーとも相談しながら、実現性のある企画を組み立てます。最終的には企画書とプレゼンテーションを作成し、可能であれば実際に旅行会社への提案にも挑戦してもらいます。

【スケジュール】 活動日程は参加者で話し合いながら決めていきます。下にスケジュールの目安をあげておきます。※現地訪問にあたっての交通費等は不要です。

8月	モニターツアーの準備と運営
9月	モニターツアーの振り返りと課題の検討
10月～12月	課題を踏まえた体験型修学旅行の企画書作成
1月	最終報告会
3月	旅行会社にてプレゼンテーションの実施（任意参加）

【求められる成果物】 (◎必須、○望ましい、！可能であれば)

- ◎ モニターツアーの実践と振り返り
 - ◎ 体験型修学旅行プログラムの企画書の作成
 - 旅行会社に向けたプレゼンテーションの作成
 - ！ 旅行会社でのプレゼンテーションの実施
- 【得られる学び】
- ・ 体験型観光とその具体的な事例についての知識
 - ・ 地域ビジネスの企画から立ち上げまでの一連のプロセスの経験
 - ・ 目標を持つ多様な地域のステークホルダーと関係を構築する経験

パートナー（受入担当者）からのメッセージ

徳島にはワクワクがいっぱい！そして鳴門には潮がある！"釣り"という素晴らしい文化がある！私は県外から徳島に来て、この素晴らしい地域資源と出逢いました。今ある資源を大切に新たな顔と共に未来へと繋げていけるよう、仲間と活動を行っております。釣り好きもそうで無い方も、新たに発見した地域資源が実際に地域で活用され始める、心動く瞬間を分かち合いたいながら共に活動をして行きませんか。

(鳴門市地域おこし協力隊／一般社団法人TSURIBITO代表 高橋真冬氏)

高橋さんはミュージカルの出演、脚本、振付、作曲、編曲などに及び組んできた経歴の持ち主です。鳴門市では地域おこし協力隊としてミュージカルの立ち上げにも挑戦しています。

スポーツツーリズムの展開に向けた ラフトガイドとの交流作り

三好市の豊かな自然環境の中で普及したラフティングを題材に
人と地域と地質（ジオ）の関わりを深めていく方法を探ります。

三好市
まると三好観光戦略課

どのような課題を
抱えていますか？

(地域社会の課題)

四国の中央部を東西に貫く四国山地は、西日本第二の高峰、剣山（1,955m）や三嶺、そのほか黒沢湿原、埴塚高原、腕山などの自然豊かな地域です。三好市の西部に位置する山城地域には、こうした急峻な山地と吉野川によって独自の自然景観が形成され、景勝地の大歩危・小歩危は古くから遊覧船、近年ではラフティング（ボート下り）などのスポーツが盛んに行われています。こうした自然環境や景観、そしてそこから生まれた人々の活動は、地域の地質（大地）と密接な関わりがあります。こうした自然や人間と地質とのかわりに着目して地域資源を見つめ直し、未来に向けた行動を考えるのが「ジオパーク」の視点です。

ジオパークとは、地球科学的意義のあるサイトや景観について、保護、教育、持続可能な開発のすべてを含んだ総合的な考え方で管理が行われる、1つにまとまったエリアのことです。そこでは地域がネットワークとしてつながり、経験や知見を共有し、知恵を出し合って、持続可能な地域社会の実現に向けた行動を考えていく状況が目指されます。

上述のように、三好市では豊かな自然環境がその特徴となる地域資源です。これを保全し、後世に継承していくために地域の方々と関係する方々の自然環境保護意識を高めることが重要な課題であり、そのための具体的な取り組みとしてジオパークの推進が行われています。



どのような未来を
目指していますか？

(地域社会のビジョン)

三好市はジオパーク推進の取り組みを進めています。その肝心な点は地域住民が自分たちの地域に誇りを持ち、地域と住民の一体感が強まることにあります。ラフティング等のスポーツツーリズムにおいても、三好市で活動するラフトガイドの方々に三好市で活動する意義を実感していただき、地域のステークホルダーとして誇りを持って三好市の自然の魅力を地域内外の方に発信していただけたようになることが重要と考えます。そのために、三好市としてもラフトガイドの方々が仕事や生活の中でどのような思いを持ち、どのような課題を抱えながら、三好市と関わりを持ってくださっているのを知り、より地域に一体感を感じていただけたための支援や協働を考えていくことが必要です。

ビジョンに向けて

どのような取り組みを
進めていますか

(具体的な取り組み)

こうしたビジョン等も視野に入れて、現在三好市では元ラフティングの選手の方が地域おこし協力隊として着任し、ウォータースポーツによる観光振興に取り組んでいます。ラフティングの楽しさを伝える週末体験会や、吉野川を下る観光ツアー、ラフティング大会の運営の他、今年からラフティングとジオを組み合わせたコラボツアーを開始し、地元住民によるジオガイドの方々とラフトガイドの方々の間の交流を図っています。現在三好市では70名ほどのラフトガイドが活動されていますが、こうした取り組み全ての方に関わっていただけないのは至っています。ガイドの方々にそれぞれ多様な背景や地域に対する関心の濃淡、仕事のスタイルの違いもあることが予想されます。このような状況の中、ガイドの方々のそれぞれの顔が見えてくるようなつながりを作っていくことがこれからの課題となっています。

挑戦するプロジェクトについて

プロジェクトを通して、どのような方々がラフトガイドとして三好市で活動しているかを探り、ラフトガイドの方々が望む交流プログラムの実現を目指します。活動に関わる方々への取材やアンケート調査、さらには実際にラフティングの体験や観光プログラムの運営を経験しつつ、必要な企画を検討します。メンバー自身が当事者意識を持ち、地域の方々と交流を深めていくことが重要です。

【プロジェクトの目的】 今回のプロジェクトでは、取材・調査・交流を通して三好市で活動するラフトガイドの方々のそれぞれの顔が見えてくるような関係を構築することが目的です。こうした関係ができることによって、三好市の地域住民、ジオパークガイド、その他の観光に関わる方々など、三好市の様々なステークホルダーとラフトガイドの方々のこれからの交流や連携の可能性が見えてきます。

【活動内容】 パートナーと協働しながら、ラフトガイドの方々とつながりを構築するにはどのような取材、調査、交流が必要かを考え、実践を進めていきます。ウォータースポーツの繁忙期である前半は観光プログラム運営への参加や、メンバー自身もラフトツーリズムを体験しながら地域の実情を学びます。並行して取材・調査の準備を行い、9月以降はラフトガイドの方々の取材や調査に取り掛かります。調査を進めながら必要な交流プログラムを検討し、可能であれば実際に交流プログラムの実践まで実現していただきます。

【スケジュール】 活動日程は参加者で話し合いながら決めていきます。下にスケジュールの目安をあげておきます。※現地訪問にあたっての交通費等は不要です。

8月 事前学習（ジオパーク・スポーツツーリズム等の知識）

8月～9月 三好市のプログラムへの参加体験、業務体験

9月～10月 ラフトガイドの方々の取材・調査等

11月 取材した情報の整理ととりまとめ、

12月 冊子や体験プログラムの企画・実践

1月 最終報告会

【求められる成果物】 (◎必須、○望ましい、！可能であれば)

◎ ラフトガイドの方々の取材・調査結果の取りまとめ

○ ラフトガイドの方々の情報を発信できる冊子の作成

○ 具体的な交流プログラムの企画書の作成

！ 具体的な交流プログラムの実践

【得られる学び】

・ 政策としてのジオパークとマネジメントに関する知識

・ スポーツツーリズム推進の取り組みについての実践経験

・ 地域のステークホルダーの意見やニーズを踏まえた企画の経験 等

パートナー（受入担当者）からのメッセージ

アウトドアやスポーツツーリズムに興味のある皆様、ぜひ三好市にお越しください。シーズン真只中のアウトドアアクティビティも楽しめますよ。川（自然）に入れば人間みな同じ、学年も学部も人種も関係なくみな同じになるのがラフティングの良いところ。何が起るかわからない自然の中に分け入り打ちめられる。そんな経験も良くないですか？自身で三好市の自然を経験しながら、ラフティングや三好市のどのような所がラフトガイドさんや観光に来られる方を惹きつけるのか一緒に考えましょう。キャンパスでは味わえない体験があなたを待っています。（三好市地域おこし協力隊 中橋啓太氏）



首都圏の拠点を活用した 県産品マーケティングの実践

徳島県が東京都渋谷区で運営する体験型施設にて、徳島の一次産品の価値を最大化させるマーケティングを実践します。

徳島県庁
もうかるブランド推進課 × 株式会社 TurnTable

どのような課題を抱えていますか？
(地域社会の課題)

徳島県の農業は、変化に富んだ地形や温暖な気象条件等を生かして、京阪神等の大消費地に多様な一次産品を供給している特徴があります。一方で、農村現場では担い手不足が深刻な課題です。農地を守り、地域農業を維持・発展させるべくためには担い手の育成・確保が必要で、そのためには農業が儲かることも重要です。

儲かる農業を作る手法の一つがブランド化です。ブランド化によって出荷する一次産品の価値を高めることができますが、そのためにはただ良い産品を生産するだけでなく、市場の動向を踏まえた産地、すなわち市場と産地のマッチングを実現するために生産から流通、販売まで視野に入れた「マーケティング型」の産地を実現することまでが求められます。

どのような未来を目指していますか？
(地域社会のビジョン)

徳島県では農林水産部に「もうかるブランド推進課」を設置し、もうかる農林水産業の進化に向けた取り組みを進めてきました。具体的には、目指すべき2030年頃までの姿として「消費者ニーズを捉えた商品づくりや販売戦略などにより、『とくし

まブランド』がより一層消費者に浸透し、県産農林水産物や加工品の需要が国内外に広がる」ことを目指しています。そのためにマーケティング型の産地づくり、販売振興、「ター



知への挑戦」とくしま行動計画」を参照）。

徳島県では2016年に「生産者」と「販売者」をつなぐ「地域商社」の機能を果たした「とくしまブランド推進機構」を設立し、マーケティング型の生産・流通・販売の支援を行なっています。こうして取り組むと連携し、首都圏のマーケティングと産地とのつながりを強化し、相互の理解を進めていく試みが「ターナーテーブル」での実践です。

ターナーテーブルは、東京都渋谷区に立地する徳島の情報発信や交流の拠点となる体験型施設で、食材を用いたレストラン・バル、宿泊施設、マルシェ（市場）、交流スペースの4つの機能を併せ持ちます。徳島県の特産や魅力を全国に伝え、消費拡大や観光誘客につなげる目的で2018年に設置されたこの施設は、自治体が業者に事業を委託して運営する従来の「指定管理制度」ではなく、県の施設を首都圏でのPRのノウハウを持つ民間企業が賃料を払って借受け、最長を持って経営と徳島県のPRを進めています。徳島の魅力を首都圏に伝えるため、民間の力を活用するユニークな取り組みです。



挑戦するプロジェクトについて

プロジェクトを通して、県産品の魅力を首都圏市場に伝えるために発信すべき情報が何かを考え、集め、整理した後に、具体的な情報発信ツールや体験プログラムの企画・実践まで考えてもらいます。そのために東京のターナーテーブルや徳島県内を訪問し、業務経験・視察・取材を行います。様々な現場を経験する中で、求められる成果に向けて必要な情報を考えながら取り組みを進めていくこと

【プロジェクトの目的】 今回のプロジェクトでの徳島の一次産品の魅力が最大限伝わるマーケティング手法の立案の一環として、発信すべき情報を考え、取材し、発信方法を考え、可能であれば実践まで行うことを目的とします。ターナーテーブルでは首都圏の消費者に向けて、徳島県産の食材による2000円の価格帯のランチを販売するなど、高付加価値のマーケティングを実現しています。しかし、レストランで提供される料理には一定のコストをかけても良いと考える人も、その料理に使われている食材自体に価値を感じ、購入してくれる人はほんの一部です。さらに、徳島には興味関心を持ちつつも、現地で採れた食材を味わうために徳島を訪ねる人も、現状ではほとんどいないと思われま

【活動内容】 パートナーと協働しながら、首都圏の顧客に向けて徳島の一次産業が持つ魅力が伝わるために必要な情報を考え、発信方法の検討を行います。プロジェクトの前半は東京のターナーテーブルでのイベントや取り組み、現場での仕事等の業務体験にも参加しながら、首都圏市場を理解するために必要な取材を考え実践します。後半は徳島に戻ってグループワークを行います。県外顧客に向けた情報発信のツールや体験する仕組みを完成させてもらいます。

【スケジュール】 活動日程は参加者で話し合いながら決めていきます。下にスケジュールの目安をあげておきます。※現地訪問にあたっての交通費等は不要です。

8月	事前学習（県内産地の現状・マーケティング基礎知識等）
9月	東京のターナーテーブルの視察と取材（2泊3日程）
9月～10月	県内生産現場の視察、体験、取材（7日間程度）
11月	取材した情報の整理と提案書の作成
12月	具体的なツールや体験プログラムの企画・実践
1月	最終報告会

【求められる成果】（◎必須、○望ましい、！可能であれば）
◎ 県外顧客に向けて発信すべき情報が整理された提案書
○ 具体的な情報発信ツール（パンフレット等）のプロトタイプ
○ 具体的な体験プログラムの企画書
！ 具体的な体験プログラムの実践

【得られる学び】

- ・首都圏市場の動向と県外に向けたマーケティングの知識
- ・取材を通して事業モデルを整理し理解する経験
- ・マーケティングを踏まえた広報を立案する経験

パートナー（受入担当者）からのメッセージ

徳島県には世界に誇れる様々な価値あるモノが存在しますが、現在はその魅力を適切に発信できているとは言いがたい状況です。その価値は誰にとってどんな価値なのかを客観的な分析し、的確に伝えられる表現・企画を考えて形にする仕事は大変面白いものです。一次産品に限らず、全ての産業において、都市部の大きなマーケティングをどう獲得すべきか、競合とどう勝負するかという視点では、徳島を含む日本の地方全体に必要です。取り組みを通じてその視点から実際に感じたことを素直にアウトプットすることで、良い成果につながると思っています。一緒に徳島を盛り上げましょう。（株式会社ターナーテーブル 酒井大輔氏）



フレックス制度導入検討PJ



ISP生：高杉俊之 竹市天美 鶴本雄大 北島菜名 受入先担当者：池内泰斗 壺田一平 ドン（学内メンター）：原口雅宣

1. 企業及び事業概要

企業の歴史

1973年：藤崎電機株式会社

工場・発電所・施設の電気制御工事からスタート。「創造性とチャレンジ精神」を会社存立の原点と掲げ、独自技術の開発を続けてきた。結果、オリジナル製品の製品化に成功し、メーカーとしての歩みを始めた。その後はFA機械の製造を手掛けることにより、お客様のご要望を形にする「エンジニアリング事業」にも拡大

2011年：株式会社ガイアパワー

自然エネルギー発電事業のトータルソリューション提供を開始。メガソーラー・パンプバイオマス・大型風力発電所の開発から企画・設計・ファイナンス・建設・運営・メンテナンスまでの全工程を手掛ける事業へとさらにビジネス領域を拡大

2019年：株式会社GF

藤崎電機株式会社と株式会社ガイアパワーが合併し設立

理念

「私たちは技術を核とし、自然エネルギー発電とエンジニアリングサービスで、地域社会、地球環境、持続可能社会の実現に寄与します。そして事業活動を通じて、人間成長と経済成長を実現します」



事業

自然エネルギー発電事業をコアビジネスとして、新しい事業にも積極的に展開

2. プロジェクトの背景

株式会社GFは2023年2月15日をもって創業50周年を迎え、その節目として本社移転プロジェクトを行っている。移転プロジェクトを行うにあたってGFのミッション「社員一人ひとりの物心両面の幸せを実現し、持続可能社会に寄与する」を実現するため、働き方改革が求められている。今回のプロジェクトでは働きやすい職場を実現する第一歩として「フレックス制度」を導入する取り組みを行う。

3. プロジェクトの目的

当初はフレックスタイム制度導入検討のみを目標にしていたが、フレックスタイム制度のみではPJの目的である社員の働き方改革実現達成には不十分であることが途中で明らかになった。

そのため、「社員の働きやすさ・経営上の効率化」という目的のもと、フレックス制度・フリーアドレス制度導入検討をPJで扱うことになった。



藤崎まり菜さんに新社屋について尋ねる。 GF本社にてインタビュー終わりに。

4. 成果物（seeds：種）

前述の目的を達成するため、成果物として2つを想定している。
・報告書(下記3コンテンツを含む)
・報告書の内容を要約した役員発表用スライド

1. 調査内容を基にしたフレックスタイム制度・フリーアドレス制度のシミュレーション

効果：理想とする組織体制の形成に接続する、企業がフレックスタイム・フリーアドレス制度について明確にイメージできる、制度導入可否の判断や導入後のシミュレーションを行える。

2. 制度導入によって現れる経営上の効果

効果：制度の導入が社員のワークライフバランス向上と人件費の削減。組織、戦略、システム、人材、スキル、スタイルのすべてを整えた状態で導入することによって、プロジェクトをベースとした組織形成の第一歩とする。

3. 制度定着に向けての課題とその対策の提案書

効果：事前に制度導入によって発生しうる課題とその対策を想定しておくことで役員会議で協力を得られるようになると共に、制度導入までの手順・期間を短縮する。

5. 成果物（seeds:種）の活かし方

成果物は次の2点で活かされる。

- ・社内でも現在動いている働き方を検討するプロジェクトに、社内の意見や他企業での事例、参考情報として使用される。
- ・一般事業主行動計画の実績として報告する。

6. 副次的効果

- ・他社の労働環境の事例、フレックスタイム制度の導入事例を知ることができた。
- 例) 株式会社戸田建設
NTT西日本での導入事例
- ・アンケート調査・インタビュー調査によって社員それぞれが今後の働き方について考えるきっかけになった。
- ・受入担当者の社内認知度が上がった。

7. ドン（学内メンター）レビュー

学生の伸びしろ

意識はできていないと思いますが、開始前から見ると遥かにいろんな視点で物事を見ることができるようになっていると思います。また、最終ゴールを意識しつつ真剣に取り組むということがしっかり認識できたことで多様な力が伸びています。



原口雅宣(ドン)

学習効果

大学内で閉じた世界ではなく、チームで互いに補いつつ社会につながった活動で常にフィードバックがかかる環境での学習は非常に高い学習効果があります。最終ゴールを意識することは特に重要で、高い効果をもたらしたと思います。

ミッション・ビジョン・バリューをこれからの未来に向けて再構築を図る。

岡田企画株式会社 [ISP生]梶原明葵、宮本紗那 [受入先担当者]日下玲子、吉田麻里 [ドン]玉有朋子

1.企業及び事業概要

県内にスポーツクラブ4店舗の運営と県下の6施設の指定管理事業を請け負う岡田企画株式会社は、「I'm OK. You're OK. We're OK.」を合言葉に、体と心を健やかに、皆が笑顔の人生100年時代を迎えられるよう、県民の皆様のサポートを行っている会社です。

2.プロジェクトの背景

会社創立から40年を迎えるにあたり、今まで岡田企画株式会社を支えてくれたスタッフの「想い」や、利用者、また関係企業の方々の「想い」を形に残したい。

一人一人のストーリーを集結させた一つの物語を描くことでこれからの岡田企画株式会社を担っていく人たちに「想い」が受け継がれたりするのではないかな。

会社の歴史を残した社史ではなく「**想い**」を伝える絵本を作ることを提案

3.プロジェクトの目的

創業40周年を記念に、社員がこれまでもこれからも、誇りにしていること、大切にしたいもの、目指したいものが提示されている**絵本**を作る

4.成果物（seeds：種）

【ISP生の考え】
・100年以上続けるために課題を見つけ解決する必要がある
・指標は**未来**、未来像が必要

【岡田企画株式会社が本当に求めていること】
・目標達成＜承認、充実感
・「想い」の具現化
・指標は**今ここ**、今を大切に

経営における課題を見つけ出し、その課題や解決策を提示する絵本

岡田企画が40年間大切にしてきたことを第三者の目から感じたまに描いた絵本

岡田企画株式会社が本当に求めていることを理解するまで時間がかかった

◎岡田企画株式会社が今まで大切にでき取り組んできたことは、他の一般的なスポーツジムとは全く違うことに気づく。
(笑顔で挨拶、運動を楽しませる、人間性も育ませるなど)
→一般的なスポーツジムと同じ経営体制(目標達成重視、未来が指標)にしても「**岡田企画株式会社**」の**未来**にはつながらない!

「毎日の積み重ねの結果が今日であり未来に繋がる」絵本の作成に決定

【絵本作成の過程】

①絵本を読むことによって得たい効果を考える

社員さんに...
自分たちの成し遂げている仕事の偉大さに誇りを持ってほしい

その他の人に...
居場所は必ずある、一人ではないことを伝えたい

②要素をまとめ、本格的に絵本を作り始める

インタビュー

インタビューの内容から絵本の要素を見つける

要素を基に絵本の骨子を作成

絵本の大まかなストーリーの流れの作成

キャラクターのデザインを考える
実際のエピソードから解釈したものをストーリーに入れる

絵本のラフを描く

【インタビューから得たもの】
・アットホーム感、成長の場
・楽しませたい、笑顔
・居場所、人に寄り添う
・適切なコミュニケーション



5.成果物（seeds:種）の活かし方

絵本が岡田企画を「まるっと」理解するきっかけにしたい!

岡田企画が町の健康や元気のきっかけを作りたい!

楽しく過ごせる
コミュニティが
欲しい...

最近カラダを
動かさなくなった
から何か始めたい

泳げるよう
になりたい!



6.副次的効果

インタビューを受けた社員さんより

・インタビューを受けたことで、自身の仕事について再認識し進みたい方向など改めて考えることができた
・インタビューの聞き方などコミュニケーション(会話)のとり方を大学生から学ぶところがあった
・スタッフの仕事にかける想い(情熱)を改めて知る良い機会になった

7.ドン(学内メンター)レビュー

このプロジェクトは、「絵本」をどのようなものにするか、といった合意形成プロセスが重要でした。プロジェクトメンバーの二人は、紆余曲折あったものの、そのプロセスを大事にして、丁寧な対話を重ねてクライアントとの信頼関係を築いていったのが印象的です。対話やインタビューをより良いものとするために、自分の意見を積極的に伝え、可視化による話し合いの構造化スキルを身に付け、論理的な話し方、問いのスキルを向上させていくなどの努力を積み重ねていたことがプロセスづくりに大いに役立ったと思います。

コミュニティマーケティングを用いた新たなビジネスチャンスを創出する



徳島トヨタ自動車株式会社 インターン生：大境・吉佐・窪田・小坂・光永 受入担当者：森・安田・大槻 ドン：日下一也

1 企業及び事業概要

「オートモール徳島」では多様なライフスタイルに応えるべく、クルマの楽しさを味わえる空間として新しい取り組みに挑戦している。また、これまでの取り組みをさらに加速・洗練するために、新たなスローガン「TAG FOR THE FUTURE」を掲げている。「TAG PROJECT」では、これまで以上にお客様・地域・企業・行政等と「タッグ」を組み、徳島の秘めた魅力や価値を再発見しつつ、徳島の新しい未来の創造に尽力している。

2 プロジェクトの背景

現在、**若者のクルマ離れ**や**クルマの使用法の変化**が起こっている。そこでクルマやそれを取り巻く環境を様々な角度から捉え、「TAG PROJECT」を若者に理解してもらうことで、クルマを使う楽しみ方を知ってもらえと考えた。

3 プロジェクトの目的

①TAGの取り組みやクルマ、徳島の魅力を徳島の若者に広める

②地域創生のために四国の右下へ送客する

四国の右下の公共交通機関が脆弱になっている状況を踏まえ、徳島トヨタのレンタカーを使った実証実験を行っている。他にも、阿南市と徳島トヨタは災害時連携協定を提携しており、四国の右下と緊密な関係を築いている。また、近年四国の右下ではキャンプ活動が盛んに行われているが、地域産業が潤う仕組みが整備されていない。そのため、アウトドアアクティビティを供給することで、地域観光産業による地域経済への利潤還元を目指した。

③メディア（Instagram）を使い、クルマと若者をつなげる

徳島トヨタの取り組みを知ってもらうきっかけに、この手段を用いた。最近では多くの人がこれを使用しているため、学生以外にもTAGの取り組みを知ってもらうことができる。しかし、フォロワーが一定数いなければ、徳島トヨタの取り組みを知ってもらうことができない。徳島トヨタの取り組みをより多くの人々に知ってもらうため、フォロワー増加を目標にした。

4 成果物

TAG TIMESの作成

目標：学生を中心に**5000部配布**

理由：「TAG TIMES」としてあえて紙にすることで、形として残すことができる。実際に手に取ってもらう、手渡しをすることでTAGやインターンについて直接話すことができる。



ドライブプランの作成

目標：モニター20組参加

結果：**応募→4組 参加→1組**

理由：若者から見たクルマの価値・可能性を広げ、見出すため。ドライブプランのモニターに参加してもらうことで、クルマの楽しみ方や四国の右下の魅力を知ってもらうことができる。また今後のドライブプランの商品化に向けてアンケート調査を行い、若者にとって何が魅力的なのか、商品化する場合はいくらが適切なのか分析を行う。

Instagram

目標：フォロワー200人UP

結果：**フォロワー120人UP**（関連アカウントの増加も有）

✪工夫した点

学生目線ととらえ、何をすれば若者に興味を持ってもらえるのか、楽しんでもらえるのか考える
ただ載せる、紹介するだけではなく、実際に自分たちで行って体験する

5 成果物の活かし方

【モニター応募が少なかった要因】

ドライブプランの内容／対象の年齢層／広報の仕方

【改善・提案】

目的地の変更・季節／30歳まで／場所の紹介動画を作る

→ドライブプランの変更

改善・提案をもとに**商品化へ**

Instagramのフォロワーが120人増加

→フォロワーが増えたことによってTAGの取り組みを知ってもらう、投稿をより多くの方に覚えてもらえる

6 副次的効果

①コルクボード設置によるTAGの認知度拡大

想定よりも多くのお客様が足を止めていただいた。

②社内意識の改善

徳島トヨタ社員が設置店舗を訪れたことで、自社の取り組みを把握できるようになった。

③その他

学生との連携自体が個人的な成長になった。

7 ドンレビュー

打ち立てた目標値に対して実際の成果は下回る結果となった。一方でTAG TIMESを完成させる成果を挙げている。うまくできたこと、できなかったことを整理し、しっかり分析してください。プロジェクトは人・金・モノが必要で、特に『人』が重要です。今回のプロジェクト活動において多くの人の関わりを学んだことでしょう。自分たちの能力以上のことを成し遂げようとする、必ず他人の力が必要となります。人をつなぐのは『信頼』です。約束を守ることも信頼に繋がります。稚拙な計画は、周りの期待を裏切る結果になるので注意が必要です。

「人財」をテーマにした新たなマーケティングスキームを構築する

受入先名:株式会社NDK インターン生:猪股研斗, 馬野滉大, 奥田麻咲子, 砂川佳吾, 渡邊有美 受入担当:久米智之 ドン:原口雅宣

1.企業及び事業概要

株式会社NDKは主にFA機器と呼ばれる自動省力化機械や自動検査機を作っている会社である。顧客の要望に応じたオーダーメイドの機械装置の設計、製造、据付の全工程に対応し、あらゆる課題を即座に解決している。製品は主に製造業大手や工場で使われる特注の機器のため、機密保持が発生し、製品そのものを営業で紹介できないという課題がある。

2.プロジェクトの背景

株式会社NDKの取引先の多くは自動車業界であるが、近年社会構造の変化により自動車の生産台数が減少傾向にある。また、単一業界への依存度が高いと、その業界の浮沈がNDKの業績に大きく影響し、安定経営という意味で不安要素となる。そこで、需要と供給の関係性が変化しにくい三品（食品、化粧品、医薬品）業界への参入を計画している。三品業界に類する大企業はすでに取引をしている企業は決まっているため、中小企業へも市場開拓を行う必要がある。資本が小さな企業は経営状態がいい企業ばかりでなく、機器の価格を一括で払うことが困難である。しかし、顧客となり得る中小企業は大企業に比べて数が圧倒的に多い。当初NDKの「人財」に着目したマーケティングスキームの構築を考えていた。業界の動向を調べることで、製造業がより多品種少量生産に移行すること、その課題について知り、NDKに新たなビジネスモデルを構築することによって市場開拓が可能になると考えた。そこで、資本の小さな企業を対象としたビジネスモデルとPull型営業の仕組み、仕事の受注増加に対応するための技術交流の仕組みについて検討した。

3.プロジェクトの目的

1. 資本の小さな企業を対象とした、機器販売のビジネスモデル
2. 企業からNDKに依頼してもらうPull型営業の仕組み
3. 部署間連携強化のための社内人財の明文化と交流を促す仕組み

4.成果物(seeds:種)

1. Pull型営業をかなえることのできるビジネスモデルの提示

目的 NDK、顧客にとって魅力的なビジネスモデルの提示

概要 各ビジネスモデルの仕組みと長短について示すもの

- ・ビジネスモデル（仕組み、長短）
- ・ターゲットの条件

精度を高めるための工夫

- ・社員さんにインタビューして可能かどうかを確認した
- ・NDK社員が顧客を想定するためにターゲット条件10個挙げた

2. 広報の方法についての提案書作成 ・・・・2/10までに完成

目的 提示したビジネスモデルをPull型営業にするための広報の方法、指針をNDK社員に理解してもらう提案書を作成すること

- 概要**
- ・ビジネスモデルの提示
 - ・広報案（HP、業種別広報ツール）
 - ・広報案別の対象者ターゲット
 - ・情報発信方法のサンプル

精度を高めるための工夫

- ・既存の営業についてどんな課題があるのかをまとめた
- ・ビジネスモデルの有効なのかの裏付け
- ・ターゲットを絞る条件を載せた

3. 部署間連携強化のための仕組み ・・・・実証実験後修正して完成

目的 部署間連携強化のための新たな仕組みを提示すること

- 概要**
- ・社員データベース → 強み、好み、興味を明文化
 - ・掲示板の設置 → 社員の要望の見える化
 - ・仲介者を設け、社員同士の頼り、頼られる関係性を構築する

精度を高めるための工夫

実証実験を行う ・・・・現在実施中



5.成果物(seeds:種)の活かし方

成果物の活かし方

1. ビジネスモデルの提案で既存・新規の取引先に関わらず、顧客の関心を増やしていく
2. 取引が増えることで、NDKの人財を知ってもらう機会が増える
社員の顔が見える会社としてNDKと顧客の間に信頼関係ができる
『NDKにはこんな人たちがいてこういったものが実現できます』

活かすにあたっての条件

【成果物1,2 ビジネスモデルを使ったPull型営業】

- ・各モデルの詳細設定を行う
値段（利益回収率）、対応期間、返却後の機械の取り扱いなど
- ・ビジネスモデルのターゲット設定
→成果物で提示する10個の条件をもとに探す
- ・財務について、未回収利益分の資金回収方法を考える
→従来の取引の利益や銀行からの融資など

【成果物3 部署間連携強化のための仕組み】

- ・社員データベースの更新について
→人事担当の設置の有無
現場の人と協力し、社員の成長を反映させる
正確かつタイムリーな更新ができる人材の設定

6.副次的効果

当初想定していなかったもの

- ・ビジネスモデル
今まで取引してきた大企業ではなく、中小企業など
今まで取引してこなかった企業との取引の可能性が生まれた
- ・今後NDKが取引しようとしている業界の動向を調べた
これから必要となる技術や人材が明確になる

成果物1,2の副次的効果

- ・今までつながりの無かった企業や団体との連携が生まれる
- ・マーケティングのマトリクスが整ったことにより、以降のマーケティングが展開しやすくなる

成果物3の副次的効果

- ・人材育成のスキームが生まれる
- ・企画のノウハウが生まれる
- ・社内連携を強化の仕組みとして、教え、教えられる関係性が築かれ、人材育成につながる



7.ドン(学内メンター)レビュー

原口先生からのコメント

今年度は人数が多かったり学年構成に偏りがあったためか、チームとして機能できる水準の意思統一までが少し遅かった。当初は低学年生が一歩引いてしまっていたが、次第に自らの持ち味をいかして考えて行動できるように変化していった。

中小企業ではビジネスモデルを意識できていない人材は少ない。PJの成果物を生かし、意識して活動できる人材が増えると企業としての厚みも増す。また、得意分野に特化できている人材が、補い合う意識をもち相乗的にかみ合うようになると、より高いレベルの企業活動が実現できる。

理系人材の効果的なリクルーティングを企画する

インターン生：呉屋桃子・酒尾美星・新野美優・増田実奈・大谷さくら ドン：渡邊健 受入担当者：富浪真樹

1. 企業及び事業概要

姫野組は明治15年創業の徳島県内最大の建設会社。日頃目にするトンネル・マンション・などの構造物を地域に作り、徳島の人々の日々の暮らしや産業活動を支えている。「正しく・早く・無駄なく」を社訓に地域とともに歩んできた姫野組は、徳島県の格付で1位。優秀な人材と最新技術への挑戦、働きやすい環境づくりを行い、全社員が安心して働ける環境を作っている。



2. プロジェクトの背景

姫野組は最新技術の導入・働き方改革による労働環境改善を先進的に行う会社である。しかし、実際は人材が不足しており、今年の大卒以上の新卒採用は、建築二人、土木は0人という結果だった。この結果を改善し、特に土木の採用人数を増やすため、このプロジェクトができた。

3. プロジェクトの目的

姫野組・学生・受益者など様々な視点から姫野組の魅力、学生の動向を理解し、広報戦略を企画して姫野組にあったリクルーティングを提案すること。

4. 成果物（seeds：種）

●従来のリクルーティングの改革

①HPの改善案の提示

学生へのヒアリングから、マイナビやリクナビよりも、HPで会社の情報を主に得ていると分かった。

→社員の年代ごとのスケジュール、先輩からの声、給料モデル、会社の強みやキャッチコピーをまとめて載せて、採用情報を分かりやすくし、HPの内容を充実させる

②イベント

出前授業や地域貢献につながるようなイベントを学生とともに企画する

●新しく行うリクルーティング案

③SNS開設案の提示

ヒアリングから、学生はSNSで就活についての情報を得ることが多いと分かった。学生が受け身でも就活に関する情報を受け取れる環境が必要。

→インターンシップや会社の様子を載せて、就活に対するハードルを下げる

【工夫したこと】

学生目線でのリクルーティング案の提案のため、アンケート調査では、授業内でアンケートを行っていただくために、授業にお邪魔した。ヒアリング調査では粗品プレゼントを行った。HPについては実際に見てもらうことでより具体的な意見をもらった。

中間報告会の際、各調査の情報共有の欠如を指摘されたため「ガントチャート」という管理表を用いて一目見ただけで各調査のスケジュールを共有することができた。



5. 成果物（seeds:種）の活かし方

①HPの改革

社員の年代ごとのスケジュール、先輩からの声、給料モデル、会社の強みやキャッチコピーを、採用情報のページにまとめて載せる。



企業について詳しく知ることができる。
インターンシップへの参加や就職の決め手になるかもしれない。

②イベント

学生が企業を知る良い機会になる。

③SNS

学生が受け身でも情報を得られるような内容づくり
発信する内容提案

→インターンシップやイベントの情報、勤務時間内・外の社員の様子、建物が完成するまでの過程



6. 副次的効果

・他企業とのつながり

戸田建設の社員の方へのヒアリングを通して、他の企業とのつながりを持つことができた。

・業界全体の課題

・姫野組の魅力の発見

姫野組の社員の方へのヒアリングを通して、社員同士の仲がいい、先進的な取組が行われているなど、姫野組の新たな魅力を知ることができた。

・イベント・SNS

イベントやSNSの内容次第では、学生だけでなく、子どもや親世代の人へのアプローチが可能だと分かった。

・共同研究の事例を知った

教授へのヒアリングを通して、理工学部だけでなく、他の学部でも行われていると分かった。また、共同研究に必要な手続きや費用など、詳細が分かった。



7. ドン（学内メンター）レビュー

今回のプロジェクトを通じて、まず企業のあり方や指向について知ることができたこと、正解のないことに取り組んで試行錯誤したことは、大きな財産になると思います。

また、プロジェクト・共同作業を進める上での、情報共有や認識のすり合わせの重要性を実感し、グループでの改善や各自の役割を意識した活動ができたと思います。



「釣り」の魅力と学びを活用した 体験型観光ビジネスの立ち上げ

受入先名：一般社団法人TSURIBITO インターン生氏名：奥田千紘・宮本祥希
受入担当者氏名：高橋真冬・和田一詩・阿部司 ドン氏名：段野聡子

背景 鳴門市の地形から分かる地域概要

- 関西方面から四国への玄関口に位置する
- 関西と四国を結ぶ交通の要衝である大鳴門橋が所在
- おもてなしの文化が根付く『渦潮』でその名を知られた景勝地
- ウチノ海は四方が山に囲まれた波の穏やかな海で140機もの筏が浮かび一年中魚が釣れる県外からくる釣り師の方が多い

鳴門と釣りにも深い歴史があることを知ってますか？

- 釣り糸の『テグス』や全国各地で人気を誇る『タイラバ』発祥の地
- ウチノ海に浮かぶ小舟をイカリで固定した「カセ」も鳴門発祥の呼び名
- 釣り糸の生産シェア世界一のメーカー、鳴門市に本社がある

徳島県の観光調査から見てきた課題

- 観光客からは徳島の旅行目的は「自然風景の鑑賞・散策」が55.6%と過半数をこえ「伝統文化の体験」は全体の5.5%と低い
- 徳島県の観光振興計画に「産業だけじゃない文化」として歴史や景観を誇る「釣り」の文字は無い
- 観光客は団体客が全体の6.9%、若い層・ファミリー層が全体の約10%と少ない

- ファミリー層と若い層を誘致する
- 『伝統文化の体験』を旅行の目的とする

目的

鳴門ならではの

「歴史」や「文化的景観」要素も強い
「筏釣り」体験で修学旅行生を誘致

目標

- ① 安全対策を含む事務局機能を充実させ、中期計画ロードマップを制作
- ② 旅行会社にも、ツアー参加希望者にもわかりやすいコーポレートサイトのリニューアル案の制作

鳴門ならではのポイント！

- ・ウチノ海と言われる内湾で波が穏やかで磯や船に比べて比較的安全にできる
- ・鳴門海峡が近くのため魚種豊富で一年中魚が釣れて初心者でも始めやすい釣り
- ・海に浮かぶ140機程の筏は圧巻で地形を活かした産業であり文化ともいえる

何故修学旅行生をターゲットに？

- ・課題である多くの若い層・団体に訪れていただける
- ・釣りは非認知能力を培え、学び要素が豊富『学び』『体験』『環境学習』に適している
- ・団体受け入れの副次的な効果を示せたら地域や行政との更なるタイアップへと繋がる

行ってきたこと

- 筏体験&モニターツアーのスタッフ体験
- そらの郷・鳴門市うずしお観光協会 イーストとくしまなどへ聞き取り調査
- 鳴門市観光振興課などにTSURIBITOを紹介
- サイトの第一案をツクレポに提出
- 鳴門市内小学校の総合部会に出席&プレゼン

『筏釣り』とスタッフ体験をしてみた感想

釣り体験は初めてで、生きている魚を手でつかむことすら初めての体験でした。釣った魚を帰って家族と頂きました！最近家族間の会話も減っていたので、釣りがいい刺激になりました！何より楽しかった！
また、スタッフ体験では慣れた様子で家族さんとか、釣り道具を持参している家族さんとかもいて、この歳でも、家族と参加したら絶対楽しいだろうなと思いました。そして釣った魚を食べている家族がみんな幸せそうなお顔をしていた。こちらも幸せな気持ちになりました。
私自身高校の修学旅行でもあった釣りがあって良いなと思いました！こんな体験が修学旅行でできたら皆さんの学びが広がって良いなと思いました！
徳島大学 総合科学部 社会総合学科 1年 奥田千紘

成果物

〈教育旅行受け入れプロジェクトロードマップ〉 〈コーポレートサイトのリニューアル案〉



受け入れ団体概要

一般社団法人 TSURIBITO

鳴門市地域おこし協力隊や県内外の釣り愛好家が充足。釣り人目線で地域の課題を解決し、全国有数の磯釣りスポットとして知られる徳島から釣りを振興し、海洋環境の保全や水産資源の有効活用を発信している。

- 釣りを通して「好き」や「夢中になれること」の「きっかけ」を提供！
- ① 地域観光事業
 - ② 釣り振興事業
 - ③ 環境/教育事業
- ワクワクや心動く瞬間を大切にしている

→リニューアルに向けて意識した点

- TSURIBITOの概要よりもコンテンツを優先に！
- 参加・申込方法をよりわかりやすく
- WEB訪問のターゲットを旅行会社などの企業に向けた強いイメージからツアー参加希望者にもよりわかりやすくワクワクするデザインへ
- 市長さんからの言葉もいたでいて、信頼度アップにつなげたいと画策中！

考察

成果物の活かし方と取り組みで得た副次的な効果

- 【ロードマップの制定で中期計画が視覚化されることにより】
- 一目標が明確になり目標までの道順にしたがって他団体と連携していくことが可能になる。
 - 一大きなハードルとなる漁協組合との連携も目標値があることで可能に近づく。
 - 一市内の小学校の次年度の取り組みに向けたプレゼン資料として活用し、好反応をいただいた。

- ・法人としてのメンバーの意識改革と成長
- ・新たな企業や団体との繋がりが出来た
- ・その繋がりが次の展開や可能性を生んだ
- ・体制の立て直しと再確認が出来た
- ・団体としての信頼性アップに繋がった

ドン（学内メンター）レビュー

皆さん、お疲れさまでした。学生の皆さんは、行政、企業、地域の方々とコミュニケーションを取りながら課題を見つけ出すことに挑戦されて、さまざまな学びがあったかと思います。立場や世代の異なる人と話を進めていくことに難しさを感じ、はじめは苦労したかと思いますが、しかし地域の人と触れ合える環境があればコミュニケーション力も更に磨かれると思います。今後も学生さんならではのアイデアが盛り込まれたプレゼンテーションを期待しています。楽しみながら頑張ってくださいね。

ラフティングガイドの現状 把握と政策提案

インターンシップ生：佐藤千裕 安原楓花 鈴木加奈子
受入先：まるごと三好観光戦略課(三好市役所)
受入先担当者：中橋啓太
ドン：田口太郎准教授

1.三好市地域おこし協力隊の事業概要

地域おこし協力隊とは、総務省が推進し平成21年度から始まった制度。地域に居住して、地域ブランドや地域地産物の開発、販売、PR等の地域おこしの支援や、農林水産業への従事、住民生活支援などの「地域協力活動」を行いながら、その地域への定住、定着を図る取組。現在、三好市では4名の隊員が活動している。受入先である三好市役所、まるごと三好観光戦略課に在籍する中橋は、ラフティングの大会、イベントの企画運営、環境を活かした新たなツアー造成等を行い、ウォータースポーツの普及とアウトドアガイドの社会的地位向上を目指し活動している。

2.プロジェクトの背景

三好市とラフティング業界の間には要望の差がある。
漠然と市内が盛り上げられれば良い自治体。ラフティングを軸に生活が出来ているため、特に強い要望は無いガイド。どちらも手をあぐね均衡を保っている状態。

3.プロジェクトの目的・目標

目的：三好市とラフトガイドの隙間をうめ、ラフトガイドの活躍を三好市がサポートできる状態を目指す。
目標：三好市で活動するラフトガイドの考え方を聞き出し、行政とのアプローチを提案する。具体的には、ガイドへのセカンドキャリアへの支援政策を考え、市に対しての具体的なプログラムの提案を行う。

4.成果物（seeds:種）

①インタビュー議事録

目的：ラフトガイド、行政職員等へインタビューを実施し、アンケート設計の資料とするため。
結果：13名にインタビューを行い、現状の課題を把握することができた。

②ラフトガイドへのアンケート

目的：ラフトガイドが仕事や生活の中で抱える課題を探る。
また、三好市にきた背景、地域とのかかわり方、イベントごとへの関心などを調べる。
結果：30名のラフトガイドの意見が集まった。



③報告書

目的：アンケートをとりまとめ三好市に報告する。また、ラフトガイドへの支援政策を提案する。
結果：三好市にアンケートの結果報告と以下の提案を行えた。

・情報伝達

行政とラフトガイド双方の支援、要望を知ることができる仕組み。
(1)行政区域に関係なく情報が届く仕組み。
(2)観光事業者と行政関係者が集まり、話し合いをする場を作る。

・教育×ラフティング

教育と合わせたラフティングを行うことで、地域に根差した事業を目指す。
(1)ラフティングを活用したチームビルディングを行う。
(2)ラフトガイドの技術を活用し水難救助等の勉強会を行う。

・収入面

季節労働を行うラフティングガイドに対して金銭的支援を行うことで定住、再訪を促す。
(1)三好市版通年雇用助成金制度を設ける。
(2)制度を受ける代わりにラフトガイドによる社会貢献活動を行う。

5.成果物（seeds:種）をどのように生かしていくか

★三好市

報告書からラフトガイドの抱える課題を三好市に報告する。

↓

新たな政策を立案する際の資料として活用。

★三好PJ

- ・実際に交流の場を企画し、実験的に試してみる。
- ・ラフトガイド向けに支援政策をまとめた資料を作り、配布する。
- ・今回のアンケートを基に、全国のラフトガイドにアンケート調査を行う。

6.副次的効果

- ・子育てに関する話題が出たことで包括的に考える必要があると感じた。
- ・全国の事例を調べることで今後の指針となった。
- ・今までつながりの無かった団体との連携が生まれた。

7.田口太郎准教授(ドン)レビュー

学生の皆さん、お疲れさまでした。当初聞いていた（予定していた）状況と実際が違っていたり、思ったように進まなかったり、様々な“想定外”が起こるのが現場のリアリティで、そこにどう柔軟対応できるか、ということも問われていたように感じます。偉そうなことは言えませんが、社会に対してなにかを働きかけるとき、それぞれが考える“理想の姿”のイメージを持ちつつも、“相手に受け入れられる現実性”とのバランスが取れていないと伝わるものです。それを感じ取れたのではないかな、と思っております。今回できた三好市やラフトガイドの皆さんとのご縁を、続けていくことも大切ですので、引き続き関わっていきましょう。

木頭住民に新たな気づきを

木頭地域の紹介

地形：西日本で2番目に高い剣山の南側に位置する
四国のチベットと呼ばれ自然豊かである
気候：寒暖差が激しい
産業：木頭ゆずの栽培。木頭ゆず発祥の地は助地区
特徴：親切で温かく、優しい人が多い



木頭地域が抱える問題

木頭ゆずに関する問題として、高齢化や放任ゆず、獣害、後継者不足、ゆず栽培には体力が必要といった問題がある



私たちのプロジェクトの目的・目標

目的：木頭ゆずを地域資源として維持していくことのメリット・デメリットを明らかにして、その調査結果を地域の方に還元する。

目標

木頭住民に今後ゆずを地域資源として維持していくための気づきを与えられるような資料を作成する。

目標達成への道のり

8月 事前学習

木頭地域・ゆずについての学習を行う
地域の様々な場所を訪問した
木頭が抱えている問題の大きさ、深さを実感できた
3日間となった。

10月 チーム作り

毎週金曜日にミーティングを開催するようになった
＜工夫＞ メンバーの士気向上のため、ミーティング
終わりに今週の MVP を決めるようになった

11月 アンケートに向けて

2名にヒアリングを実施した
ヒアリング協力者
前農業振興課課長、木頭ゆずの生みの親のご子息
木頭助地区でアンケートを実施した

12月

木頭クマ祭りに参加した

＜効果＞木頭地区で、柚子に関するアンケート行っているなど、私たちのプロジェクトの活動を地域内外に向けて発信できた
木頭で事業が行われている方々と交流できた

Instagram、Facebook を開設した

＜目的＞木頭内外の大人の信頼を得る
活動内容をより多くの人に認知してもらう

ポスターの掲示

農協や図書館などの木頭住民が集まる場所（8か所）に掲示の許可をとった

受入先名： 那賀町木頭支所
インターン生： 池北愛花・西田大連・竹内楓・野口優花・稲村智美
受入担当者氏名： 重 隆加（那賀町地域おこし協力隊）
ドン氏名： 森田 椋也講師

成果物をどのように活かしていくか

アンケート

集計・分析・保管を行う。
自由記入欄の内容を真摯に受け止める

成果



木頭ゆずは住民にとって誇れるもの（83%：回答者24人中）であるのに対し、ゆず生産者の栽培にかかわって満足していない（60%：生産者15人中）

アンケートの使い道

- ・アンケートをまとめ、ポスターなど分かりやすい形で地域に掲示する
- ・地域活性化に取り組む方へデータの提供を行う
- ・地域住民が柚子を地域資源として維持することを考える上での材料にもらう
- ・地域住民がゆずを地域資源としてどのように扱うか考えるイベントに積極的に参加することを目指す
- ・現状を地域内外の人と共有して、ゆず問題を知るきっかけを提供することや、ゆずに対する地域住民の認識深めることに利用する。

追加の調査

ゆずを積極的に出荷している地域へのアンケート調査を行う
獣害や高齢化、重労働への苦痛など多くの問題がある中で、ゆず生産者が快適に生産へ取り組めるようになるにはどうすればいいのか考える

取り組みによって得られた副次的な効果

地域おこし協力隊個人で可能な活動はかなり限定されています。今回のインターンシップではその限界を超えられました。

学生のみなさんと会議を重ねることによって、地域課題の設定や目的が明確となり、またそれを実現する手段も、検討を重ねることにより洗練されたものとなった。これは協力隊員が一人で実現できることではありません。

調査で地域に入るときも、アカデミズムの中立性に基づいていることを示すことができたので、地域住民の信頼を得て進めていくことができました。

地域課題に真摯に取り組んでいるがあくまでもまだ「よそも」である協力隊員にとって、本インターンシップは以上の面から大変有意義です。

森田椋也講師（ドン）レビュー

アンケートの高い回収率、SNSでの情報発信など、精力的に活動されている様子を拝見しています。木頭にお住まいの方々がそれぞれに抱え、感じているくらしの豊かさや課題が、今回のインターンシップの成果を通じて地域内で共有され、よりよい地域づくりへの先駆けとなることを期待しています。



ヒアリングを行う様子



クマ祭りのチラシ アンケート回収の様子



首都圏の拠点を活用したとくしま関係人口創出への実践

1.対象の概要

徳島県では、変化に富んだ地形や温暖な気象条件等を活かして、京阪神等の大消費地に多様な一次産品を供給している。京阪神だけでなく、首都圏でも徳島県の認知度向上・魅力発信を図るため、その拠点として情報発信に強い渋谷区に「ターンテーブル」というレストラン・マルシェ・宿泊施設機能を持つ体験型施設が設置された。

来訪者数 レストラン: 3万、マルシェ: 2万、ホテル(コロナ前): 2万人、合計約7万人
コロナ前は約1万5千人の外国人が来訪



2.プロジェクトの背景

- ・徳島県は一次産品の生産が豊富であるにもかかわらず、その認知度が低い(特に首都圏)
- ・一次産業の後継者不足が深刻
- ・徳島県を目的地として訪れる人口が少ない(通過していく)
- ・徳島県民自身も徳島の魅力を十分に理解できていない
- ・ターンテーブルで食事をしてそこから徳島県を訪れる人は現状としてはほとんどおらず、そのアクションを促すような仕組みがターンテーブルにない



3.プロジェクトの目的・目標

ターンテーブルを来訪した顧客を、

徳島に対してより踏み込んだ行動に繋げるための企画の立案

踏み込んだ行動...食の体験をするだけでなく、県産品の継続的な購入、徳島を旅行先としての検討する等

4.これまでの取り組み

9月

東京にある他県のアンテナショップ・ターンテーブルへの調査

調査結果
他県のアンテナショップとターンテーブルの違いを見いだすことができた。実際にターンテーブルで食事をし、どのような客層が利用しているのが理解した。

選択肢の多い首都圏の人に徳島を訪問地として選択してもらうことはハードルが高い

他県のアンテナショップの調査・インタビューの様子

10月

徳島県での農業現場・生産現場の調査

訪問先
・株式会社丸本(徳島県畜産研究所)
・阿波市場
・徳島県観光課
・徳島物産協会(阿波商工会館)
・中央卸売市場
・あいさい広場
・MORI FARM

調査結果
温暖な気候に恵まれ、多様な一次産品がそろっている。その反面、供給のほとんどが京阪神市場で首都圏市場での認知度は低い。

徳島に魅力的なコンテンツがあるが、それを知られていない。発信力に課題がある。

11月
中旬~

企画コンセプトの設計

これまでの調査から首都圏の人に徳島を選んでもらう、そこから訪問してもらうことの難しさを痛感。一方で、首都圏には地元や故郷と感じられる場所がない「ふるさと郷民」と呼ばれる層が存在することが、データやインタビュー等から明らかになった。

ターンテーブルを発信の場として、**首都圏と徳島の間の人をつなぐを生み出し、徳島をふるさとのように感じてもらうこと**を企画コンセプトとすることとした。

企画内容の検討

企画の内容を検討し、精度を上げるため

- ・ターンテーブルの客層である30代社会人、女性客をターゲットとし、**子育て世代・ふるさとを求めている女性のペルソナを作成**
- ふるさと郷民のインサイトの掘り下げ、メンバー間でターゲットの認識を共有
- ・子育て世代や県外出身者へのヒアリングの実施
- ・デュアルスクール担当の県教育委員会へのヒアリング調査
- ・地域交換留学者へのインタビューの実施

提案企画の決定
徳島発のデュアルスクールの仕組みを発展させた、**「新しいデュアルスクールの提案〜ふるさと交換留学〜」の立案**

12月
中旬~

企画内容の検討

企画の内容を検討し、精度を上げるため

- ・ターンテーブルの客層である30代社会人、女性客をターゲットとし、**子育て世代・ふるさとを求めている女性のペルソナを作成**
- ふるさと郷民のインサイトの掘り下げ、メンバー間でターゲットの認識を共有
- ・子育て世代や県外出身者へのヒアリングの実施
- ・デュアルスクール担当の県教育委員会へのヒアリング調査
- ・地域交換留学者へのインタビューの実施

提案企画の決定
徳島発のデュアルスクールの仕組みを発展させた、**「新しいデュアルスクールの提案〜ふるさと交換留学〜」の立案**

12月
中旬~

企画内容の検討

企画の内容を検討し、精度を上げるため

- ・ターンテーブルの客層である30代社会人、女性客をターゲットとし、**子育て世代・ふるさとを求めている女性のペルソナを作成**
- ふるさと郷民のインサイトの掘り下げ、メンバー間でターゲットの認識を共有
- ・子育て世代や県外出身者へのヒアリングの実施
- ・デュアルスクール担当の県教育委員会へのヒアリング調査
- ・地域交換留学者へのインタビューの実施

提案企画の決定
徳島発のデュアルスクールの仕組みを発展させた、**「新しいデュアルスクールの提案〜ふるさと交換留学〜」の立案**

6.取り組みによって得られた副次的な効果

地元の大学生が徳島の魅力発信をともに考えてくれることで、徳島を離れて働くターンテーブルのスタッフのモチベーションアップにつながった。

また、インターンの一環として地元の生産者へのヒアリングをおこなったことで、ターンテーブルとしても生産者当人としても、徳島の一次産業の課題と価値をあらためて把握する機会となった。

(株式会社TurnTable 酒井大輔)

5.成果物と今後の展望

成果物①「ふるさと交換留学」の企画立案



・ふるさと交換留学とは学生とは何か?

→東京(都会)に住むこともと徳島(田舎)に住むこともとを交換してそれぞれの家庭でホームステイをする留学。お互いが自分が住む地域では経験できなかった体験をすることを通して、都会と田舎の両方の視点や経験を持った子供に成長させるプログラム。文化体験や野菜克服合宿などのプログラムを用意している。

←本企画参加者を募集するため、ターンテーブルでの説明会を想定し、マッチング会の内容を検討、募集に向けたチラシを作成

企画の立案においては、その実現性を高めるために、**ペルソナ・マーケティング**の手法を活用

・ペルソナとは
サービス・商品の典型的なユーザー像のこと。ターゲットよりも具体的に深く人物像を設定することで、精度の高い企画を立案することができる。



ターンテーブルの立地や既存の顧客分析から、**東京都に住む・共働き子育て世代**という属性をターゲットにし、ペルソナを作成した。実際に**首都圏に住んで子育てする共働き家庭の母親へのインタビューも実施し**、名前・家族構成・勤務地・性格・趣味・交友関係・悩み事・習慣などの設定顧客のインサイトを深掘りした



成果物②県への提案書作成

今回立案した企画をアイデアで終わらせるのではなく、実現に向けた提案書を作成。



今後の展望(予定):

- ・本企画実現に向けて、県への提案
- ・ターンテーブルの従業員の方にも今回立案した企画を報告

7.川崎修良先生(ドン)からのレビュー

課題と向き合って、仮説を作って・調査方法を考え、調査を実施して、調査結果から課題に即した提案を作る。そこまでの一連の取り組みを経て、今ましくそれを説得力のある提案の形にする苦しみを経験されているかと思っています。

これまでの過程を振り返って足りなかった調査なども見えてきていると思いますが、上手くいかなかったことの方から学ぶことは大きいです。この段階まで来たら手元にある調査成果を基に何とかゴールまでたどり着いてください。

就業体験型インターンシップ/UIJ インターンシップの実施について

令和4年度より、コンソーシアムとくしまの参加企業及びエクスターンシップ参加企業を受入団体とし、応募学生が1週間程度の職場体験を行うインターンシップ「就業体験型インターンシップ」を徳島大学の学生を対象に試行した。（その他、徳島県の事業として旅費を支援する形で徳島県にUIJターン志向のある県外大学生も対象とする「UIJ インターンシップ」を併せて行った。）来年度については参加校の学生も参加できるよう、単位化の可否や課外活動としての参加の可能性を検討いただきたいと考えている。以下に実施した内容を報告する。

1) プログラムの趣旨・目的

「就業体験型インターンシップ」は、広くCOC+R対象学生と企業の間接的関係を作る「エクスターンシップ」と、経営課題を抱える特定の企業と長期間のインターンシップを共創する「実践型インターンシップ」の中間的なプログラムに位置付け、短期的なインターンシップに対する県内企業とCOC+R対象学生の双方の需要をマッチングさせるプログラムとした。

また、本プログラムは、経団連が主導する「産学協議会」の中で行われた「学生のキャリア形成支援における産学協働の取組み」の検討（令和4年4月発表）の中で、インターンシップの定義として類型化された「タイプ3」の「汎用的能力活用型」インターンシップに準拠した。この基準に基づき、学生と企業に対する目的を次のように設定した。

プログラムに参加する学生の目的	県内企業の提供する短期間のインターンシップ（就業体験）への参加と事前事後学習を通じて、「その仕事に就く能力が自らに備わっているか」を見極める。
プログラムに参加する企業の目的	① 就業体験を通して参加学生の個性や適性を観察し、「マッチング精度向上や採用選考を視野に入れた評価材料の取得」を行う。 ② プログラムに参加して試行と検証を行い、企業の目的と学生のニーズの双方に沿ったインターンシップを設計・運用する力を向上させる。

（参考）「タイプ3：汎用的能力活用型インターンシップ」の特徴（「採用と大学教育の未来に関する産学協議会2021年度報告書『産学協働による自律的なキャリア形成の推進』一概要一」から抜粋）

- 学生の参加期間は5日間以上
- 就業体験は必須。学生の参加期間の半分を超える人数を職場で就業体験。
- 実施場所は職場（テレワークが常態化している場合、テレワークを含む）。
- 実施時期は長期休暇期間。
- 職場の社員が学生を指導し、インターンシップ終了後にフィードバックを行う。
- 募集要項等において、必要な情報開示を行う。
- 取得した学生情報の採用活動への活用は、「採用活動開始以降に限り、可」
- 実施時期は学部3・4年、修士1・2年の長期休暇期間
- 応募要件を透明化し、学業両立に配慮した選抜プロセスを行う。

2) インターンシップの実施時期

インターンシップの実施時期は、汎用的能力活用型インターンシップとなるためには長期休暇期間に限られるため、企業が休業するお盆休みの週を終えた翌週から、徳島大学の夏季休業の終了までの期間に設定し、8月22日～9月30日とした。

3) インターンシップの対象

1. 就業体験型インターンシップ（COC+R事業におけるプログラム）
県内大学に通学する学部2、3、4年生（修士学生も対象）
2. UIJ インターンシップ（徳島県からの委託事業としてのプログラム）

県外大学に通学するが、徳島県への就業も視野に入れて就職活動を行う学部 1、2、3、4 年生
 ＊ 今年度は徳島県から、県外大学生に対して、徳島までの交通費・滞在中の宿泊費の支援が行われた。

4) 実施内容

- ① キャリア意識に自覚を持たせる事前学習（徳島大学提供）
- ② エントリーシートの作成と企業への提出（採用前に企業が選考する）
- ③ マッチングした企業にて 3 日～5 日間の就業体験
- ④ 終了後にレポートを提出（→徳島大学）、企業からのフィードバックを学生に返却

5) 参加企業とマッチング状況

参加企業・団体は 9 機関、うち 7 機関に学生がマッチングした。就業体験型に 10 名、UIJ に 7 名の応募があり、全員がマッチングした。内訳は次の通り。

【参加企業：マッチング数（うち UIJ インターンシップ生の数）】

株式会社阿波銀行：5 名(1 名)、四国化工機株式会社：1 名(0 名)、株式会社竹内園芸：0 名(0 名)、株式会社テレコメディア：1 名(0 名)、徳島カム株式会社：1 名(1 名)、株式会社ネオビエント：4 名(2 名) 株式会社丸本：0 名(0 名)、国立大学法人徳島大学：4 名(2 名)、特定非営利活動法人郷の元気：1 名(1 名)

【UIJ インターンシップ参加学生（県外大学生）】：7 名

所属大学・学部等	出身県（高校時）	受入先	日程
神戸女子大学文学部史学科 3 年	徳島県	株式会社ネオビエント	9 月 15 日～19 日
高知工科大学経済・マネジメント学群 3 年	徳島県	株式会社ネオビエント	9 月 1 日～5 日
甲南大学経済学部・経済学科 3 年	徳島県	株式会社阿波銀行	8 月 22 日～26 日
近畿大学工学部ロボティクス学科 2 年	徳島県	徳島カム株式会社	9 月 5 日～9 日
慶應義塾大学総合政策学部 2 年	愛媛県	特定非営利活動法人郷の元気	9 月 21 日～25 日
上智大学文学部新聞学科 2 年	徳島県	国立大学法人徳島大学（未来創造課）	9 月 15 日～22 日
関西学院大学経済学部 3 年	徳島県	国立大学法人徳島大学（未来創造課）	9 月 12 日～16 日

【就業体験型インターンシップ参加学生（徳島大学生）】：10 名（うち 1 名は中止）

所属学部・学科等	受入先	日程
総合科学部・社会総合科学科・地域創生コース 2 年	株式会社ネオビエント	中止（コロナ）
総合科学部社会総合科学科国際教養コース 3 年	株式会社ネオビエント	9 月 15 日～19 日
総合科学部・社会総合科学科・国際教養コース 2 年	株式会社阿波銀行	8 月 22 日～26 日
理工学部理工学科機械科学コース 3 年	株式会社阿波銀行	8 月 22 日～26 日
総合科学部社会総合科学科地域創生コース 2 年	株式会社阿波銀行	8 月 22 日～26 日
理工学部理工学科応用理数コース数理科学系 2 年	株式会社阿波銀行	8 月 22 日～26 日
総合科学部 社会総合科学科 心身健康コース 4 年	株式会社テレコメディア	9 月 26 日～30 日
総合科学部 社会総合科学科 国際教養コース 3 年	国立大学法人徳島大学（未来創造課）	9 月 26 日～30 日
理工学部理工学科情報光システムコース光系 3 年	国立大学法人徳島大学（未来創造課）	9 月 20 日～27 日
理工学部理工学科情報光システムコース光系 3 年	四国化工機株式会社	9 月 26 日～30 日

6) 来年度に向けた検討事項

- ・ 企業への連絡を年度開始の早い段階で実施し、より多くの企業の参加を促したい。
- ・ 企業へのインターンシップの理解を促すため、説明資料等を充実させたい。

- ・ 今年度は 5 日間のプログラムを前提としたが、フルタイムの参加であれば 3 日からでも授業・タイプ 3 型インターンシップの要件を満たすこともあり、期間について再検討し、より良い形を模索したい。

(参考) UIJ インターンシップ参加学生 (7 名) のアンケート回答

【質問】本プログラムに応募した動機 (理由)
徳島の企業を知る良い機会になると思った：1 名 以前から興味を持っていた企業・団体のインターンがあったから：2 名 特定の業務に関心があり経験できる機会であった：2 名 徳島での就職を検討していたため：2 名
【質問】本プログラムは、自身が希望するキャリアに必要な能力・学び・経験等を考える機会となりましたか？
十分にそう思う：6 名、少しそう思う：1 名、そう思わない：0 名、全くそう思わない：0 名
(回答理由)
○十分にそう思う ・ 事前課題や授業で自分の今やるべきことや将来のことを考えた上で、それを意識しながらインターンシップに参加できたから。 ・ 現在自分が持っているスキルがどの程度社会に通じるのかを知り、自信や反省が今後のキャリアや大学生活に役立つと考える。 ・ 自分が必要だと思う職能を経験できたから。 ・ 現場の仕事についてしっかりと知ることができたから。
○少しそう思う ・ 社会人としての役割を知れたから。
本プログラムで参加したインターンシップについて、応募段階で期待していた学びや経験は得られましたか？
十分に得られた：6 名、少し得られた：1 名、得られなかった：0 名、全く得られなかった：0 名
(回答理由)
○十分に得られた ・ 課題や授業で事前にインターンシップに参加する目的や学びを明確に決めていたため、より学ぶ姿勢を強くすることができた。 ・ 自分が現在目指している職種と似通った内容のインターンシップだったので今後の就活に役立つと考える。 ・ 周囲の人々に目を配るというスキルの取得ができた。 ・ 希望していた広報関係に関することを学べた。 ・ 想像よりも具体的な仕事が多く、また、たくさんの人と関わることができた。
○少し得られた ・ 大学生の時に身につけるべきことが明確に分かった。 ・ 実際に、学生たちで企画を提案し、大学の SNS を直接運営することができた。
【質問】本プログラムに応募しやすくなるための改善について
・ インターンシップの受け入れ企業を増やしてほしい。 ・ 実家に帰る機会と合わせてプログラムに参加しなかったため、旅費を出せる期間を柔軟に設定してほしい。 ・ 親戚から紹介を受けるまで本プログラムを知らなかったため、広報に力をいれるべき。 ・ 大学等の就職支援センターに本プログラムの宣伝をしてはどうか。 ・ 合同説明会等にパンフレットを置いてはどうか。
【質問】本プログラムからより多くの学びを得るための改善について
・ 特になし。満足している。 ・ 1 社ではなくさまざまな企業を回ることのできるプランも欲しいと思った。

令和4年度参加校共同授業「徳島の魅力、徳島で働く」の実施について

令和4年8月18日（木）から23日（火）にかけて実施したCOC+R事業参加校共同授業「徳島の魅力、徳島で働く」の内容について報告する。共同授業「徳島の魅力、徳島で働く」は、将来的に徳島の地域を担う人材育成を視野に入れ、平成29年度より徳島県と徳島県下の高等教育機関が協働で実施してきた下記集中講義である。講義では「徳島県の将来ビジョン」と「徳島県で働く・暮らす」の2つの観点を学生に伝えることを目的として、様々な分野で活躍する企業やNPO法人、行政等のリーダーを講師に迎えて地域社会の将来ビジョンを、また若手社会人からワークライフバランスや仕事のやりがいを語っていただいた。

（1）日時

令和4年8月18日（木）、19日（金）、22日（月）、23日（火）

（2）受講人数

90名

うち最終レポート提出者：52名（内訳：徳島大学：28名、四国大学・四国大学短期大学部：19名、徳島文理大学：5名）

※他県大学の学生（5名）、県内高校生（4名）も受講した。

（3）スケジュール

8月18日（木）／会場：徳島大学創成学習スタジオ

10:30～12:00	導入（担当：徳島大学（川崎修良））
	・ 本授業の趣旨とプログラムの流れ ・ 小レポートについて
13:00～16:00	セッション①「地方で生きる・働く」（担当：四国大学（鈴鹿剛））
【概要】	美波、佐那河内、上勝等、徳島の地域社会で活躍している方に登壇いただき、「地方で生きる・働く」ということをテーマに生きがいや地域活性化の取り組み等をお聞きするパネルディスカッションを実施しました。
【詳細】	・ セッションの説明（鈴鹿剛）（5分） ・ 講演①：東輝実氏（合同会社RDND代表）「ないものをつくる、ということ。」（25分） ・ 講演②：安富圭司氏（佐那河内村役場職員）「徳島で「暮らし」働く」（25分） ・ 講演③：藤井康宏氏（四国の右下観光局事務局長）「四国の右下観光局の取り組み」（25分） ・ パネルディスカッション（司会：鈴鹿剛）（45分） ・ 会場からの意見を踏まえたパネルディスカッション（司会：鈴鹿剛）（45分）
16:00～17:00	全体グループワーク（担当：徳島大学（松本卓也））
	・ 趣旨説明（10分） ・ 本日のセッションを踏まえた意見交換（20分） ・ 若者にとって徳島が魅力的な地域になるために（30分）

8月19日（金）／会場：徳島大学創成学習スタジオ

9:00～12:00	セッション②「防災・減災先進地域としての徳島」（担当：徳島文理大学（青野透））
【概要】	南海地震に備える企業・NPO・自治体の取り組みについてのレクチャーの後、発災時の知恵について徳島県内で活躍する防災士の方を交えてディスカッションを行いました。
【詳細】	・ セッションの説明（青野透）（20分） ・ 講演：瀬戸恵深（徳島ママ防災士の会）「持続可能なコミュニティと自助の知恵」（60分） ・ 講義・グループワーク：日本防災士会徳島県支部「減災に求められる共助の知恵と実践」（90分）

13:30～14:50	セッション③：県知事講演（担当：徳島県立総合高等学校（花下哲人））
【概要】	徳島県知事飯泉嘉門氏による講演
【詳細】	- 飯泉県知事講演（60分）「「ポストコロナ新時代」へ果敢に挑戦～「日本の未来社会」を徳島からデザイン～」 - 質疑応答（20分）
15:00～16:30	セッション④：「徳島の魅力とアントレプレナーシップ」（担当：徳島大学（野地澄晴））
【概要】	徳島県内で企業した徳島大学OBに登壇いただき、徳島における起業の可能性について講演とディスカッションを実施しました。
【詳細】	- 講演：渡邊崇人（株式会社グリラス）「徳島の魅力とアントレプレナーシップ」（60分） - ディスカッション（30分）
16:30～17:00	全体グループワーク（担当：徳島大学（松本卓也））
	- 本日のセッションを踏まえた意見交換（20分） - 若者にとって徳島が魅力的な地域になるために（10分）

8月22日（月）／会場：徳島大学フューチャーセンター&ラーニングコモンズ
（2会場を用いたサテライト実施）

9:00～12:00	セッション⑤「県外から見た徳島の魅力、徳島で働く」（担当：徳島大学（川崎修良））
【概要】	県外から移住した地域おこし協力隊の方々や、UIターン志向のある県外大学学生に登壇いただき、「徳島の魅力、徳島で働く」をテーマとした発表とディスカッションを実施しました。
【詳細】	- セッションの説明（川崎修良）（10分） - プレゼンテーション：徳島大学学生&京都橋大学学生「県外から見た徳島の魅力と課題」（10分×4組） - 講評（川崎修良）（10分） - 講演：和田一詩・高橋真冬（鳴門市地域おこし協力隊）「ミュージカルと釣りでまちおこし」（40分） - 講演：重陵加氏（那賀町地域おこし協力隊）（鳴門市地域おこし協力隊）「那賀町地域おこし協力隊としての実践」（40分） - パネルディスカッション（司会：川崎修良／パネリスト：和田・高橋・重・松本）（40分）
13:00～14:20	セッション⑥「地方創生と新たなモビリティ社会について」（徳島工業短期大学）
【概要】	自動車の自動運転や電動化がどの様に進行すべきであるか、地方の公共交通の問題点も含めた徳島の新たなモビリティサービスについて、会場を交えてディスカッションを行いました。
【詳細】	- 講演：多田博夫（徳島工業短期大学学長）（50分） - ディスカッション（30分）
14:30～16:00	全体グループワーク（担当：徳島大学（松本卓也））
	- 本日のセッションを踏まえた意見交換（20分） - 若者にとって徳島が魅力的な地域になるために（30分） 3日間の振り返り～プレゼンテーションに向けて（40分）

8月23日（火）／会場：徳島大学フューチャーセンター&ラーニングコモンズ
（2会場を用いたサテライト実施）

9:00～12:00	セッション⑦：「徳島のものづくり企業で働く」（担当：阿南高等専門学校（奥本良博））
【概要】	（1）講演（前半90分）：徳島県内で最先端のモノづくりをしている企業の方に、技術者や営業担当者等がしている仕事の内容や就職してからのカリヤステップについても話していただきました。さらに今現場が抱えている問題点や企業が若者に求めることなどを語っていただきました。 （2）パネルディスカッション&ワーク（後半90分）：パネラーに徳島県内で働く先輩たちを迎えて、仕事内容やその他の取り組みについて語っていただき、徳島で働くリアルな姿を共有した後、「徳島での理想の働き方」を考えるグループワークを実施しました。
【詳細】	- 講演：山田隆太郎氏（大隆精機株式会社管理部部长）・岡本哲弥氏（大隆精機株式会社営業部営業グループGL）「徳島のものづくり企業で働く」（90分） - パネルディスカッション（司会：奥本／パネリスト：伊藤仁美氏（東光株式会社生産部編成課設計班）、尾崎拓也氏（大隆精機株式会社技術部機械設計グループ）、朝日修平氏（大隆精機株式会社技術部機械設計グループ））（90分）

13:00～15:00	全体グループワーク（担当：徳島大学（松本卓也））
	・ 本日のセッションを踏まえた意見交換（20 分） ・ プレゼンテーション作成（40 分） ・ プレゼンテーション（講評：豊田哲也（徳島大学教授））（60 分）

（４）会場について

セッション①～③については徳島大学創成学習スタジオで実施した。④～⑥については徳島大学フューチャーセンターをメイン会場、同じ建物にあるラーニングcommonsをサテライト会場として２会場で実施した。

（５）オンライン・オンデマンド受講環境の提供

原則として対面で実施したが、コロナウイルスへの感染が危惧される体調不良者や濃厚接触者への対応として、やむを得ない事情での欠席者に対してのオンライン・オンデマンド受講環境を用意した。

（６）セッション担当教員の担当事項

本授業は参加校との協働開催であり、基本構成として１日の授業を午前・午後のセッションに分け、各セッションをCOC+R事業参加校で分担して行った。各セッションの担当教員は次の対応を担った。

- 登壇者への依頼とセッション進行の中での役割分担等の確認を行った。（会場へのアクセスや謝金等、事務的な案内はCOC+R事業事務局が行った。）
- セッション開始 30 分前に会場に入り、COC+R 事業事務局との間でスライドの確認、登壇席の配置、セッションの司会進行の手順等の確認を行った。
- セッション中の進行管理を行った。（必要に応じてCOC+R 事業事務局スタッフが支援した。）

（７）配布資料

配布資料として、各セッションで用意したレジュメの他、登壇者の準備したスライド資料を分割して印刷したものを用意した。スライド資料については確認が当日となったため、来年度については事前の確認を行うように対応したい。

（８）採点と成績評価について

評価にかかわる課題として「振り返りワーク後の課題（各セッションの内容に関する小レポート）」と「最終ワーク後の課題（プレゼンテーション）」の２つを実施した。それぞれの課題について評価基準を示したループリックを作成し、授業の導入時に受講生に提示した。提出された課題は、徳島大学担当教員が採点し、参加校の担当教員が所属学生の成績評価を行った。

（各セッションについての小レポート）10 点×6 回

- ・ 徳島のどのような文化や特徴が地域の強みと考えられるか。セッション内容を参考に、あなたの考えを述べよ。（300 字・提出は google フォーム）

（最終レポート）40 点

- ・ 徳島の文化や特徴を強みに変えていくために、それぞれの主体（大学生全般、企業、自治体、NPO 等、地域住民、そしてあなた）はどのような学びや取り組みを行なっていけば良いか。セッションおよび、グループワークを通して議論した内容や、他のグループの発表も参考として、小レポートで取り上げた徳島の文化や特徴も紹介しつつあなたの考えを述べよ。（800 字・提出は google フォーム）

(ループリック(評価基準))					
	5	4	3	2	1
セッション	記述内容に授業で取り上げられた話題やグループワークでの議論が的確かつ十分に紹介されており、質問の内容が十分な説得力を持って説明されている。	記述内容に授業で取り上げられた話題やグループワークでの議論が十分に紹介されており、質問の内容が明確に説明されている。	授業内容についての整理ができ、これを踏まえた自身の考えが記述されている。	自分の考えが述べられているが、授業内容との関連が明確でない。	一部の授業内容に触れているが、質問に回答するに至っていない。
最終	小レポートの記述内容との関連が明確であり、多面的な視点から未来の徳島に向けて必要な取り組みが自身の考えを交えて十分な説得力を持って説明されている。	未来の徳島に向けて必要な取り組みが、小レポートの記述内容と関連づけて、自身の考えを交えて説明されている。	徳島の強みと未来の徳島に向けて必要な取り組みが、自身の考えを交えて記述されている。	自分の考えが述べられているが、徳島の特徴や強みとの関連が明確でない。	一部の授業内容に触れているが、質問に回答するに至っていない。

(9) 受講生アンケート(有効回答数=最終レポート提出者: 51名)

質問1) 今回の共同授業に何を期待して参加されましたか?(複数回答可)
① 徳島に就職を考えているため、県内で働くための情報が欲しいと思った。: 20名 ② 就職活動についての具体的なイメージがなく、就職を考えるための情報が欲しいと思った。: 19名 ③ 自分の大学のOB・OGの働き方を聞いてみたいと思った: 10名 ④ 徳島県内の成長が見込まれる業界を代表される方々の知見を得たいと思った。: 22名 ⑤ その他(県外から徳島に来たので徳島のことが知りたいと思った: 2名、他)
質問2) 質問1)で回答された目的について、期待されていた情報は得られましたか?(1つを選択)
① 期待通りの情報が得られて満足している。: 41名 ② 期待していた情報は得られたが、不十分である。: 4名 ③ 期待していた情報は得られなかったが、本授業には満足している。: 6名 ④ 期待していた情報は得られず、不満である。: 0名
質問3) 今回の授業について、特に満足度が高いセッションを選択してください。(複数回答可)
セッション①「地方で生きる・働く」: 22名 セッション②「防災・減災先進地域としての徳島」: 13名 セッション③: 徳島県知事講演: 18名 セッション④: 「徳島の魅力とアントレプレナーシップ」: 22名 セッション⑤「県外から見た徳島の魅力、徳島で働く」: 20名 セッション⑥「地方創生と新たなモビリティ社会について」: 22名 セッション⑦: 「徳島のものづくり企業で働く」: 12名 グループワーク「「若者にとって徳島が魅力的な地域になるために」: 21名
質問4) 本授業を受講して、キャリアの選択肢としての徳島県について興味・関心は高まりましたか?
大いに高まった: 26名 ある程度高まった: 16名 少し高まった: 6名 変わらない: 3名

5) 本授業について、改善した方が良い点があれば記述してください。（任意） （授業への要望） ・ 授業時間が少し長すぎた気がします。 ・ 知事の講演の内容が大学の講義で受けたものと全く同じだったので、授業テーマに応じて講演を行なっていただきたい。 （グループワークへの要望） ・ せっかくの他校交流の機会なのでグループワークをもっと充実させてほしい。 ・ グループワークの時間が短く感じた。／グループワークの時間がもう少し欲しかった。 ・ コロナ禍ということもあるとは思いますがグループワークのような取り組みをもっとしないとさらに多角的に物事を考えることや考えを深めることは難しいと感じました。 （グループワークへの要望） ・ プレゼンテーションの準備時間が短く感じました。 （運営への要望） ・ 途中からオンデマンドやオンライン受講の学生がいる場合、最初に自己紹介したグループメンバーにも一言伝えて欲しかった ・ 3日目にコモンラウンジで講義を受けたのですが、そこの椅子が体にあっていなかったのか、私の姿勢が悪かったのかわかりません。その講義を受けてから、肩甲骨あたりの筋と腰のあたりを痛めてしまいました。他の部屋の椅子では痛めることはありませんでした。 （その他） ・ コロナ禍・コスト面で実現は難しいと思いますが、フィールドワーク要素を1日だけでも盛り込むと実態を理解しやすくなると思います。

（10）受講生が捉えた徳島の魅力（小レポートより抜粋編集）

セッション① （個々の地域にそれぞれ異なった魅力があること） ・ 上勝町のゼロウェイストの挑戦や、佐那河内村の自治、県南の自然の魅力など、地域の強みが個々のレベルでは見られることは素晴らしいことだと思うが、徳島県全体で見た時にグローバルな視点での徳島の強みが何なのかを考え、地域としてその強みを活かして世界に発信していく戦略が今後求められると考える。 ・ いろいろやゼロウェイスト、食業工房さなごうち、ふるさと教育プログラムその場所だからこそこできる取り組みを行なっている方がいること。 ・ 各地域の違った自然や文化。 ・ 上勝町のリサイクルの仕組みや取り組みに挑戦する文化は、多くのほかの県にはない強み。 ・ 豊かな自然が魅力だが、地域によって自然の見せ方が違っている。 （自然環境） ・ 都会より自然が多い事、美味しいものがたくさんあること、それらを都会に向けて youtube 等を通して広めることや、子どもの段階から伝えることが重要である。 ・ 温暖で暮らしやすい。 ・ 「いろいろ」など自然に関係する産業が発展することで、それが徳島の強みとなるのではないか。 ・ 自然に魅力を感じる人にはサテライトオフィスが仕事をしつつ、趣味にも没頭できる職場となるのではないか。 ・ 自然を活かした環境保全や自然の良さを知りやすくそれをいかしたビジネスなどを始めやすい。 ・ 都心では体験できない自然の恵みを肌で感じられる徳島は、実は若者にとっても楽しめる場所ではないか。 ・ 徳島には川が多く、それには橋がかかっており、これも徳島の魅力になると思う。川の自然物と、橋の人工物の組み合わせが徳島の魅力に繋がる。 ・ 景色が良いからコーヒーが飲みたくなる、自然と近いから動物とも触れ合える。そのような地域があることが徳島の特徴であり、強みでもある。 ・ 子供たちの成長環境として優れていること。外で遊ぶことや運動することは非常にメリットが多い。徳島には海も山も川もあり、それらがありのままの迫力ある姿で残っている。子育ての場としても徳島の自然は大きな魅力であると考え。小さいころから自然の中で主体的に遊び・学ぶことで、子供の感性が育まれていく。 （挑戦しやすい環境） ・ 何もなければこそ新しいものをつくりやすい。これからの社会（アフターコロナなど）にあった地域へと発展させやすいのではないか。 ・ 自分のやりたいことを見つけることさえできればそれに取り掛かりやすい環境なのではないかと、三人の方の講演を聞いて感じた。

・ 小さな町だからこそ、町中に住む人々一人ひとりと繋がりがやすく、地域に住む身近な皆さんやってみたいことを実現できるという視点が得られた。 ・ 小さな自治体は1人当たりに来る情報量が多く、時代に合わせたチャレンジが可能な点や現場の空気を感じながら仕事ができる。 ・ 地域の文化などを守りつつ、新しいことに取り組んでいる。 ・ 都会ではほぼ不可能と言っても過言ではないプロジェクトを立ち上げたり、都会に住んでいると思いつきもしない考えを思いついたりして、すぐに行動に移すことができ、それを知った前述のような人が徳島に移住してくる、というような良いサイクルができると思う。 ・ 自分の思い入れがある場所や好きな場所で自分のやりたいことを行う人がいることは小さな町や集落の魅力。 ・ 地域の規模が小さくチャレンジしやすい環境なこと。田舎は色々やることがあるため、直接やりたかった職業はなくてもやりたかったことを活かせる仕事・役割がある。 (自然や田舎の環境を活かす人の存在) ・ 自然や徳島だからこそ体験できる機会に目を向け、新たなビジネスを生み出している人たちがいる。 ・ 葉っぱビジネス、鳥獣害対策で獲れたイノシシやシカ等をさばいたりソーセージに加工するなど鳥獣害対策とお肉の一石二鳥、海に関するアクティビティなど、自然は残そうとしているところでしか味わえない。 ・ 自然と地元愛の強さ。田舎暮らしというものを最初に頭の中で想像したときに閉鎖的で窮屈な感じがしたが、県内でも環境問題に配慮した地域だとわかったときにイメージが大きく変わった。 (都会とは異なるライフスタイル) ・ 今あるものに満足するのではなく、ないものはつくと、違和感を感じながらも調和を目指すというシンプルな暮らし方。 ・ 子供の医療無料化など、人口が少ないからこそ享受できるサービスがある。 ・ 都会では体験できない働き方ができる。実は多くのおしゃれなカフェもたくさんある。 ・ 体験していく観光が多いことは、満足感の高い観光ビジネスにつながるのでは。 (人々のつながり) ・ 地方ならではの住人間の連帯感。例えば、上勝町のごみの分別の細分化は最も徳島の強みが行かせている例だと思った。人口が多い地域や住人同士のかかわりが少ない地域ではルールを守らない人がいたり、呼びかけあって協力したりすることが難しい。徳島の住人同士の連帯感があるからこそ成功している活動だと感じた。
セッション② (防災意識の高いコミュニティ) ・ 自分が生き残り、事前の備えによって余裕ができれば、他人のことを助けることができる視点を防災士の方々が広めていること。 ・ 南海トラフ地震の心配がある分、防災士の取得を目指すなど、地域の方々の防災意識が高い点は強みとなっている。 ・ 防災の観点からも団結力がある地域。松重町の郷土史の災害時の記録や、現在の神事や行事を見て相互扶助の考え方が根付いていると感じた。 ・ 防災士会において防災意識の高いさまざまな職種や経歴の方が交流をおこなっていること。 ・ 自然の恵みと驚異は表裏一体で、恵みを享受するために脅威に対する備えの工夫が行われているところは強みと言える。 ・ 防災士のコミュニティがあり学校の授業に防災教育を取り入れるなど、大人から子供まで災害の備えが意識されている状況がある。 ・ 南海トラフ地震をきっかけとして、他の自然災害への意識も継続的に高めることができています。 ・ 南海トラフ地震の可能性は徳島の弱点かもしれないが、見えやすい災害予報に比べて人々の意識は見えにくい。他地域と比べて防災意識が高いというのは長所と捉えられるとも思う。 ・ 都市圏と違い人々のつながりが強いので、防災意識が高い人の活動が地域内に伝播しやすいのではないか。
セッション③、④ (大阪との距離の近さ) ・ 起業や先進的な政策を行うにあたっては、近畿圏との距離の近さが強みになる。 ・ 大阪と徳島をつなぐ視点を持って政策が行われていることは今後の強みになっていくと思う。 ・ 関西圏への発信力と交通手段が整備されれば魅力的な地域になる。 (先進的な企業やベンチャーの存在) ・ 徳島にはグリラスの取り組みのように個々の強みは様々にあるが、それを価値に育てていくには、県による全方向的な取り組みだけでなく、全体としての強いビジョンが必要だと感じている。 ・ 昆虫食のような今までの常識を疑うようなビジネスの起業が徳島で起こっていることは意外であった。

- ・ 「徳島＝食用コオロギ」という印象を持ってくださる方も増えれば、徳島の知名度が上がるのではないかと。
- ・ 青色 LED や水素エネルギーの活用など、徳島に強みがある技術を地域課題に展開していく考え方があること。
- ・ 高校生から消費者意識や SDGs の教育をする取り組みと、昆虫食のようなエシカル消費のビジネスの展開の歯車が噛み合うと、技術や企業とそこで働きたい人材が育つという大きな強みになるのではないかと。

(最新技術との相性の良さ)

- ・ LED やドローンなどの新技術と農業の相性が良い。
- ・ デジタル化が進んだことで、都市部でなければできないと考えられていたことが可能になることも多く、昨日のセッションの田舎であることが強みに転じる可能性を感じている。
- ・ 今は youtube 等で映像に興味のある若者が多いので、映像関係に力を入れていることで働く環境ができれば徳島で働きたい若手も増えるのでは。
- ・ オンラインを用いた会議や仕事が始まり前になると、今後これまでに比べて人口の分散が起きると予測できる。この時に都会ほど発展していない地方はこれから開拓可能な場所がたくさんありこれが強みになる。

(行政の取り組み)

- ・ 課題先進県の自覚を持って早くから行政的な取り組みをおこなってきたことを知り、強みと感じた。過去の取り組みが今の徳島とどのようにつながっているか調べてみたい。
- ・ 起業をする人が少なくメディアに取り上げられやすいこと、起業コストが低く支援が厚いことなど、都会でなくても良いビジネスの起業のチャンスのある環境。

セッション⑤

(魅力を感じて移住して来られる方の存在)

- ・ 地域おこし協力隊として、新たな魅力を作り出そうとしている方を受け入れていること。
- ・ 強い意志をもって県外から来て木頭に住み、地域の魅力ではなく地域の現実を見つめている地域おこし協力隊の方の存在。
- ・ 好きなことを仕事にしたい地域おこし協力隊を受け入れ、それがつながりを生んでいること。

(都会にはない働き方)

- ・ 都会にいたら遊びだと思われるようなことが地域の維持には必要で、それを仕事に含めている人たちは「仕事とプライベートがあいまい」に見えるような魅力的な働き方ができている。
- ・ 京都の大学生の方が神山町にある飲食店のことを話していたが、移住してきたイラストレーターの方が店舗のイラストを任せてもらえるのは、地域の温かみだとかがえました。

(十分なものはあるが気がついていない)

- ・ 徳島の人は県外と見比べてないものねだりをする傾向があるが、素晴らしい素材はたくさんあるそのことに気付く発信することができれば、それこそが徳島の文化になり地域の強みになると考える。
- ・ その場にあるもので楽しめる人が集まってくるが、都会の人はその楽しみ方を知らない。
- ・ 徳島では川で遊んだり自然を堪能したりと、五感で味わう娯楽が豊富にあるのは分かるが、さすがに毎日自然と戯れるのは無理がある。だから、少し娯楽も徳島には欲しいと思う。でも、私はこの徳島の娯楽の量に満足している。
- ・ 地元の人が感じる魅力は沢山あるのだろうが、それが徳島でしか味わえないものと言えるところまで探索できていないことが課題である。鳴門というと渦潮ぐらいしかイメージがないが、自然豊かな場所であり釣りという特徴があるのであれば、近畿の方に淡路から足を伸ばしてもらえないのではないかと。
- ・ 柚子みそは食パンにつけてトーストするとおいしく私の好物なのだが、県外の人には伝わっていない。徳島県にはこういう小さなおいしいものがとても多くあるが PR できていない。
- ・ 徳島で当たり前のものが県外では当たり前ではなく、PR 力がないというのは沢山ある発信すべきものに気がついていないのだと思いました。
- ・ 地域おこし協力隊の方の話から、自分達が既存の娯楽にとらわれていて徳島のクリエイティビティに気づいていないことを考えさせられた。

(自然はお金のかからない娯楽)

- ・ 東京では全てにお金がかかるため、自分の居場所は自宅以外ないになってしまうという話にとっても感銘を受けた。
- ・ 都市を感じることもできるが少し離れると川や海、山などの自然を楽しむこと
- ・ 都会と比べ、木や森林や水や川などの豊富な資源から、それらを活用して生活の営みをする文化や考え方が残っており、貨幣のやりとりが少ないことは逆に強みであるのでは。
- ・ 都会は遊ぶところはあるけれどお金がかかるという視点が面白かった。確かに徳島では自然が多く、気軽に山に行ったり川で遊ぶことができる。

- ・ 徳島の自然を自然と一括りにせず、ラフティングや釣りといった人々の体験と繋げて考えることで、海外の方に来ていただくような発想が出てくるのでは。
- ・ 「つり」のコミュニティが強みになるというのは目から鱗だった。

セッション⑥

（最新技術との相性の良さ）

- ・ 徳島は車文化であるから、これからの自動車産業の動きは強みになる流れだと思う。目指すべき地域ビジョンや解決すべき課題をはっきりさせて車の進化と組み合わせていく方法を考えたい。
- ・ 徳島には自動車関連産業が多く立地していることが、これからの新しいモビリティ社会の中での仕事につながるのではないかな。
- ・ 公共交通が不便であることが、逆に移動に困らない都会よりも先に先進技術を使った移動手段を考え、取り入れるチャンスになるかもしれない。
- ・ 自動車が自動化すると徳島は実は多様な自然を享受できる便利な地域になるのではないかな。
- ・ 徳島県は日本でもトップレベルで自動車に依存している県であるため、自動運転技術の実装実験をするのに良い環境として積極的に受け入れていけば、先進的な交通が整った地域になるのでは。
- ・ 自動車社会、高齢化社会など、自動運転ビジネスニーズが高い地域であり、これから新しいサービスが生まれる可能性が高いのでは。
- ・ 地域のつながりが強い田舎であることは、新しい技術によるシェアリングを進めていくにも有利に働くのではないかな。

セッション⑥

（多様な製造業の集積）

- ・ 製造業の様々な業務に専門知識のある人が集まっている。
- ・ 第2次産業に有利な土地条件と、高い技術を持った企業や技術職に携わる方の集積。
- ・ 自動車産業の割合が高いが、大塚製薬や日亜化学のような大企業もあるため、電子、デバイス、化学薬品などの産業もあり、自動車産業に依存していない点

（専門性の高い企業の存在）

- ・ ものづくり企業と大学や高専との距離が近く、中小企業でも最先端の技術や研究者に関わりやすく、技術力や開発力の向上を図ることができる環境。
- ・ 化学製品を取り扱っている会社が多いことから、専門性の高い若手にアピールできるのでは
- ・ 大規模ではないが最先端を扱う会社があり、仕事を通して大企業や海外と関われるチャンスがある田舎であり、ある程度の手堅い産業がある点

（田舎暮らしのメリット）

- ・ 給与が低い反面、生活コストが低いことも含めて地域を見ると、魅力が見えてくるのでは。
- ・ 自然が好きで人が多い環境が苦手な人には利点

（大阪との距離の近さ）

- ・ 近年高速道路網等のインフラが整備され、関西や中国地域への一次原材料の供給に関わる産業は堅実である。

遠隔参加型授業システムの構築

1. はじめに

COC+R 事業においては、その参加対象を県内参加校に所属する学生だけでなく、県外大学生やリカレント非正規履修生が受講できる展開を志向している。そのため本事業では、幅広い参加者に対して地理的制約にとらわれず、質の高いプログラムが提供できる遠隔参加型授業システムの整備を行った。ここでは、令和 4 年度に実施した遠隔参加型授業システムを活かした教育プログラムについて報告する。

2. COC+R 事業参加校共同授業「徳島の魅力、徳島で働く」

昨年度は全面オンラインとして実施した夏季開催の集中講義「徳島の魅力、徳島で働く」を、本年度はオンライン配信と対面参加を交えたハイブリッド授業として実施した。講義は令和 4 年 8 月 18 日(木),19 日(金),22 日(月),23 日(火)の 4 日間行われ、前半 2 日間は創生学習スタジオにて、後半 2 日間はフューチャーセンターを拠点に実施した。本授業ではオンライン参加学生と対面参加学生双方から発表を行うなど、整備した遠隔参加型授業システムを活用し、講師と受講生、また受講生同士の活発なコミュニケーションを創出することができた。



創成スタジオでの授業の様子



フューチャーセンターでの授業の様子

3. デザイン・コミュニケーション授業と連携したオンライン配信用動画制作

昨年度に引き続き、本プログラムでフューチャーセンターに整備した設備を活用し、COC+R プログラムの広報や、オンライン授業等で活用できる映像制作を実施した。本映像制作においては、企業ニーズ対応基礎力育成科目群のひとつであるデザインコミュニケーションに関連した授業と連携し実施した。本年度もデザインコミュニケーションを実践的に学ぶ「デザイン表現演習」の受講生を中心に、COC+R プログラムに参加する企業への取材を実施し、企業の魅力を学生の目線で切り取った PR 動画の制作を行った。映像は COC+R 公式 Youtube チャンネルでの配信し、地域企業・団体の認知度向上に取り組んだ。



スタジオでの打ち合わせの様子



プログラム参加企業への取材撮影の様子



制作した参加企業紹介映像 (https://youtu.be/NC_vT-ETeZ0)

4. 今後の展望

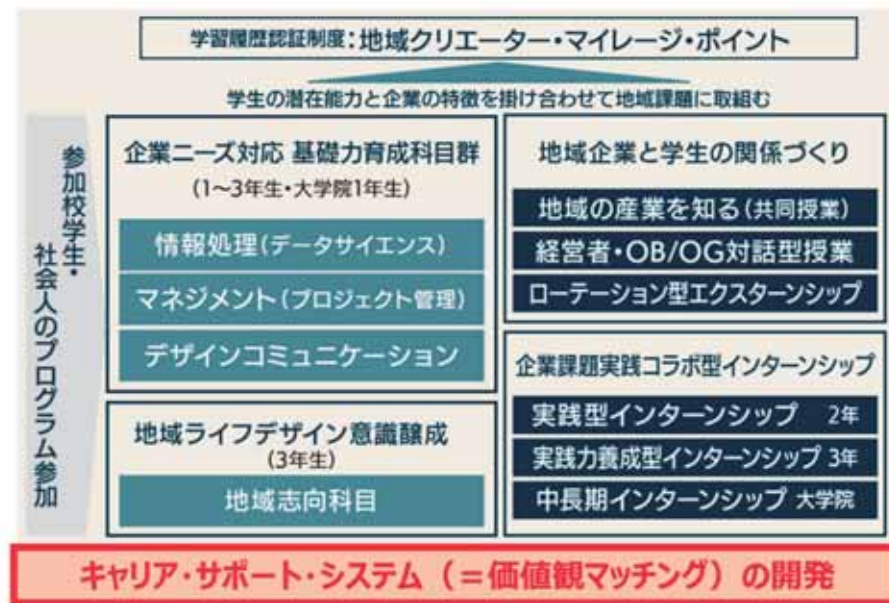
今年度実施した映像制作プロジェクトについては、コンソーシアム加入企業・団体の紹介映像の制作を中心に、デザインコミュニケーション関連の授業と連携して引き続き実施していく予定である。また、現在構築している新入生や県内の高校生、また保護者に向けたWEBサイトの構築も行っており、そこでの動画コンテンツ充実に取り組んでいく。

NTT 西日本との共創によるキャリア・サポート・システムの開発

1. 趣旨

本プロジェクトは、徳島県の転出超過が続くことによる担い手不足問題を背景に、学生と県内企業に対してキャリア・サポート・システム（＝価値観マッチング）を提供することで県内定着を促進するプロジェクトである。

具体化に向けて、徳島大学と NTT 西日本徳島支店は令和2年10月に「ICT 利活用による地域活性化連携協定」を締結し、COC+R 事業で共創を進めている。



キャリア・サポート・システムの COC+R 事業における位置づけ

2. 価値観マッチングシステムの開発

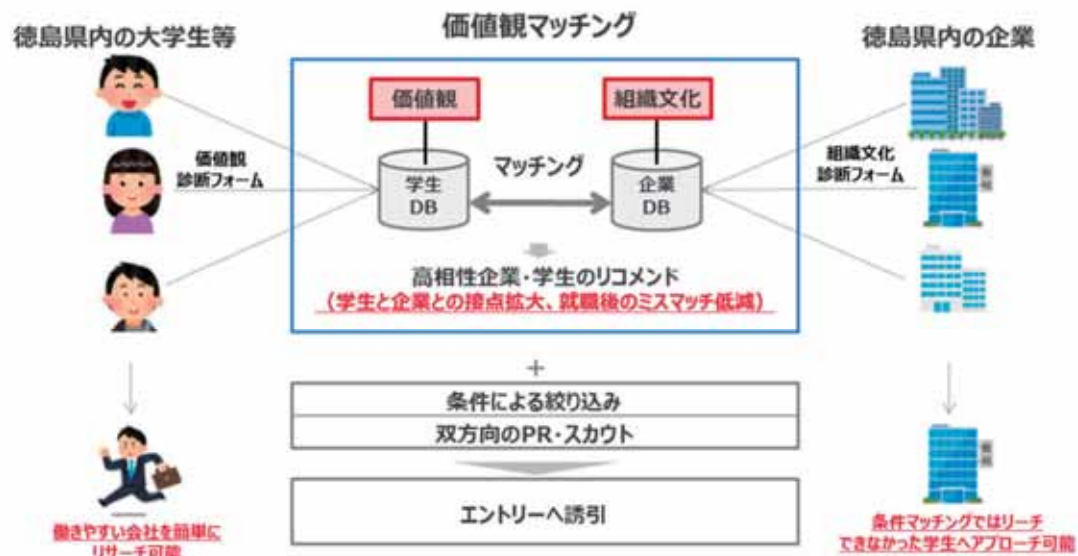
学生は就職先を選ぶ基準に“企業風土”や“雰囲気”といった点を挙げるようになってきている。そのため、ミシガン大学ロバート・クイン、キム・キャメロンらが開発した組織文化を診断する競合価値観フレームワークを用いて、学生の価値観と県内企業の組織文化の相性を評価する価値観マッチングシステムを開発している。

3. 令和4年度までの開発状況

令和3年度には、県内企業の組織文化、および当該企業の若手社員の価値観、さらには若手社員の体感による自社との相性度の調査を NTT 西日本徳島支店が主体となってい、相関を分析した結果、有効性が確認でき、事業協働機関に属する経済団体の協力を得て、県内の学生の採用予定のある県内企業59社（経営者層：49名、管理者層：100名、若手社員165名）のデータを収集している。これをうけて、令和4年度は、学生を対象に試行を実施し、設問内容の理解しやすさ、また価値観の診断結果をわかりやすく示す資料の制作を行っている。

価値観マッチングのサービスイメージ

- 従来の労働条件によるマッチングに加え、価値観に着目したサービスを提供することにより、学生と企業との接点を拡大するとともに、就職後のミスマッチ低減を目的としています



価値観マッチングサービス

令和4年度FD地域人材育成フェスタ－共創教育のもたらす付加価値－

1. 実施概要

【日時】令和5年3月9日（木）13:00～17:00

【会場】ホテルサンシャイン徳島 3階「鳳凰」の間

【スケジュール】

- 13:00 開会挨拶・事業説明
- 13:20 【第1部】基調講演
「社会連携が大学にもたらす価値」
信州大学副学長 林靖人氏
「企業が求める人材育成と若手から見た企業の魅力」
(株)リンクアンドモチベーションエグゼクティブディレクター 榎原洋平氏
「共創教育を受け入れる企業のメリット：弘前大学インターンシップの事例より」
一般社団法人 tsumugu 代表理事 小寺将太氏
- 15:00 【第2部】徳島大学の共創教育の振り返り
徳島大学人と地域共創センター特任准教授 川崎修良
徳島大学人と地域共創センター特任助教 森脇一恵
一般社団法人 Rhizome 代表 川崎克寛氏
- 16:00 【第3部】ディスカッション
(パネリスト)
信州大学副学長 林靖人氏
(株)リンクアンドモチベーションエグゼクティブディレクター 榎原洋平氏
一般社団法人 tsumugu 代表理事 小寺将太氏
一般社団法人 Rhizome 代表 川崎克寛氏
徳島大学人と地域共創センター特任准教授 川崎修良
- 16:55 閉会挨拶

2. 参加者数

62人	(内訳) 徳島大学：26人	コンソーシアム企業：8人
	四国大学：2人	その他企業：5人
	徳島文理大学：2人	外部評価委員：2人
	徳島工業短期大学：1人	県外大学：8人
	阿南工業高等専門学校：2人	県内高校：3人
	徳島県：3人	

3. 講演内容等概略

(1) 【第1部：講演1】「社会連携が大学にもたらす価値」(林 靖人氏)

信州大学・富山大学・金沢大学の3大学が連携して取り組むENGINEプログラムを中心に、共創教育（社会連携）のプログラムを実施することによって大学が得られる価値の観点から講演をいただいた。共創教育は日常の活動の中から発見と学びを見出す機会であり、社会と大学の中に知の創造と活用の好循環から相互発展の可能性を生み出しうる視点と具体的な取り組みをご紹介いただいた。

(2)【第1部：講演2】「企業が求める人材育成と若手から見た企業の魅力」(檜原洋平氏)

共創教育に企業が参画する意義の観点から講演をいただいた。現在においてすでに育った人材を獲得する発想の青田買いの考え方では理想とする人材を得ることは難しく、地域への定着人材を育てる「青田づくり」の発想を持って自社だけではなく広く大学生や他社の社員を育てる取り組みに企業がコミットしていく必要性を、首都圏の企業および信州の企業の取り組み・考え方の事例を交えつつ紹介いただいた。

(3)【第1部：講演3】「共創教育を受け入れる企業のメリット：弘前大学インターンシップの事例より」(小寺将太氏)

共創教育に参画することで企業が得られる付加価値の観点から講演をいただいた。弘前大学COC+事業で導入した「共育型インターンシップ」の事例を基に、共創の形でのインターンシップにおける企業の関わり方やコストを負担しつつもインターンシップを継続するモチベーション等について紹介いただいた。

(4)【第2部】徳島大学の共創教育の振り返り

徳島大学の実践型インターンシップの取り組みを紹介し、第1部の講演内容も振り返りつつ企業に対する付加価値、自治体に対する付加価値について、どのような視点を持ってコーディネートを実施しているか報告した。

(5)【第3部】ディスカッション

第2部の講演内容について、あらかじめ会場から質問を質問票の形で受け付け、登壇者によるディスカッションの形式で回答を行った。その後、会場参加の企業等から今後のインターンシップのあり方、大学に対する希望についての意見をいただいた。



テーマ「 共創教育のもたらす付加価値」

日時：2023年

3月9日(木)

13:00～17:00

対面開催

場所：ホテルサンシャイン徳島

3階「鳳凰」の間

徳島市南出来島町2-9

TEL：088-622-2333

参加対象者：

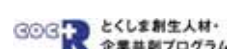
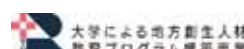
- ① 徳島大学、徳島文理大学、徳島文理大学短期大学部、四国大学、四国大学短期大学部、徳島工業短期大学、阿南高等工業高等専門学校の教職員
- ② 事業協働機関の関係者 ③ 実践型インターンシップ受入先・受入検討中の関係者
- ④ 県内高等学校、教育委員会関係者 ⑤ 外部評価委員 ⑥ 他府県COC+R事業インターンシップ事業関係者

コンソーシアムとくしまでは、大学・地方公共団体・企業等の各種機関が協働し地域が求める人材を養成することを狙いとした「とくしま創生人材・企業共創プログラム」の導入を進めています。本事業を推進するため、これまで実施してきた実践型のインターンシップで得られた知見の振り返りと、昨年度からの取組である企業との対話型授業「エクスターンシップ」の紹介を基に、地域を担う質の高い人材を育成していくための課題について協議します。

主催：コンソーシアムとくしま

共催：徳島大学FD委員会

※このイベントは徳島大学における
全学FDの対象となります。



「コンソーシアムとくしまオープンフォーラム」の開設について

企業、地域自治体、学生及び教員を対象に事業の成果を公表するフォーラムとして、毎年実施している「FD 地域人材育成フェスタ」との差別化を図り、web 上で事業の趣旨や成果を紹介する動画を公開する「コンソーシアムとくしまオープンフォーラム」を令和 5 年度 3 月に設置した。

1) 「コンソーシアムとくしまオープンフォーラム」の趣旨

コンソーシアム参加企業・自治体・教員等のステークホルダーを対象とした協議の場としては既に「FD 地域人材育成フェスタ」が存在する。そこで、オープンな場で成果を公表するにあたり、これまで事業を進める中で必要と認識しつつも手薄であった「潜在的なプログラムの対象者である新入生・高校生」「県内就職の意思決定に影響する学生の保護者」「今後のコンソーシアムへの加盟やより高度なインターンシップへの参加が期待できる企業」を対象に設定した。こうした層へのアプローチについては、日時・会場を特定して参加を促すのではなく、web 等を活用していつでも、気軽に、興味を持って閲覧・視聴できるプログラムが必要と考え、web サイト上にてプログラムの成果や参加方法が伝わる動画等を配信する「コンソーシアムとくしまオープンフォーラム」を設置した。

2) 「コンソーシアムとくしまオープンフォーラム」の内容（予定も含む）

COC+R の web サイトの下に以下のコンテンツ（動画等）を提供する web サイトとした。動画コンテンツについては、設置時に公開したものに加え、R5 年度以降も順次作成し公開を進める。

① 新入生（徳大生・参加校学生）に向けたコンテンツ

- ・ とくしま創生人材・企業共創プログラムの学び（説明とカリキュラムポリシー）
- ・ マイレージシステムって何？
- ・ 5分でわかる「〇〇〇（授業科目）」の学び
- ・ 実践型インターンシップの学び（履修生によるプレゼンテーション） 等

② 保護者に向けたコンテンツ

- ・ 県内企業の強み
- ・ COC+R 参加企業紹介
- ・ 自治体の実施する人材還流の取り組みについて（徳島県奨学金返還支援制度等） 等

③ 高校生に向けたコンテンツ

- ・ 県外に進学する大学生へのメッセージ
- ・ 5分でわかる「〇〇〇（授業科目）」の学び
- ・ 県外大学から参加できるプログラムの案内 等

④ 企業に向けたコンテンツ

- ・ コンソーシアムとくしまの紹介
- ・ インターンシッププログラムの工夫の事例
- ・ 学生にとって意義のあるインターンシップとは 等

3) フォーラムの広報

フォーラムについては日時を限定せず、いつでもオンデマンド動画を視聴できる構成を検討している。それぞれの対象に向けて適切な媒体を用いて試聴を促す広報を行うように検討を行った。

① 新入生に向けた広報（R5年度4月ガイダンス時に実施）

4月に行われる入学時ガイダンスにおいて、チラシ・パンフレット等を用意し、2次元バーコード等を提示して試聴を促す。

② 保護者に向けた広報（R5年度7月頃に送付）

徳島大学広報誌「とく talk」に記事を掲載し、2次元バーコード等を提示して試聴を促す。

③ 高校生に向けた広報（R5年度12月頃に実施）

教育委員会に相談し、県外大学に進学する高校生に案内し、県内志向（Uターン志向）のある学生についてメーリングリストへの登録を促す。

④ 企業に向けた広報（プログラム参加企業に適宜案内する）

プログラム参加企業に向けて、本事業やインターンシップの理解につながる動画を提供する。

COC+R事業「とくしま創生人材・企業共創プログラム」

コンソーシアムとくしまオープンフォーラム ウェブサイト開設



COC+R事業「とくしま創生人材・企業共創プログラム」は、県内の高等教育機関や企業、NPO、経済団体、自治体等で組織した「コンソーシアムとくしま」を協議の場とし、それぞれの特色を活かしながら徳島の将来を担う質の高い学生を育成していく試みです。これからの社会でのニーズが高い「デザイン・コミュニケーション」「マネジメント」「情報処理・データサイエンス」といった能力の育成や、入学直後の早い段階から社会人と交流し、就職という出口を見据えた学びを考える「エクスターンシップ」、企業や自治体の職員をパートナーとして実際の社会の課題に取り組む「実践型インターンシップ」など、協働によって様々な学びのプログラムが生まれています。

この度、徳島県への就職を視野に入れた学生に向けた学びのプログラム、COC+R事業「とくしま創生人材・企業共創プログラム」を紹介するウェブサイト「コンソーシアムとくしまオープンフォーラム」を開設しました。

このサイトでは、「エクスターンシップ」「実践型インターンシップ」などの新しい学びのプログラムの概要や、徳島の特徴的な企業の紹介、徳島の魅力が学べるレクチャーなど、本プログラムのことを学生だけではなく保護者の皆様にも知っていただくための動画を用意しています。

動画はスマートフォンからも気軽に視聴できます。ぜひ一度サイトをのぞいてみてください。

○「とくしま創生人材・企業共創プログラム」のコンセプト



「コンソーシアムとくしま」が提供する
徳島に関連する学びについて
スマートフォンで気軽に動画が視聴可能



コンソーシアムとくしま
オープンフォーラムホームページ



学内エクスターンシップの様子



学外エクスターンシップの様子



実践型インターンシップ活動の様子

四国大学、四国大学短期大学部の取組

四国大学・四国大学短期大学部ではCOC+R 事業の一環として、「ダイバーシティキャリアデザイン」科目開講に向け、以下の取組を実施した。

1. ロールモデルカフェ

(1) 事業目的

新科目設置にあたり、県内企業の若手従業員を含めた形式での授業モデルを試行的に実施する。

(2) 事業内容

「ダイバーシティ」や「キャリア」といった概念に対する世代や個人におけるギャップは大きいものと考えられる。様々な背景を持つ若手社会人と学生が固定的性別役割分担意識に捉われず、自分の価値観に基づく自分らしい生き方や働き方を共有し、企業や個人のあるべき姿を考える機会を提供する。

(3) 参加者数

38名（学生18名、社会人20名）

<事業の様子>



2. ダイバーシティ講演会

(1) 事業目的

新科目設置にあたり、県内企業の経営者を含めた形式での授業モデルを試行的に実施する。

(2) 事業内容

県内企業は「ダイバーシティ」を経営にどのように取り入れているのか、ダイバーシティについての理解が即座に求められる「災害時のダイバーシティ」をテーマに、同分野を記者として長年取材してきた講師から全国的な事例を学んだ上で、県内企業の経営者から各企業での取組を学んでもらう機会を提供する。

(3) 参加者

113名

〈事業の様子〉



徳島文理大学の取組

(1) 企画名

「専門外資格取得サポート」

(2) 実施目的/期待効果

専門的な知識やスキル有した人材を育成することで、スペシャリストとして県内企業等に採用された学生は、魅力・経営の向上に寄与することができる。しかし、徳島県内の中小企業等は、少人数経営が多いために一人の果たす役割が多いのが現状である。こうした企業に求められる人材は、専門的な知識の他に専門外の資格などを有していることである。本事業では、主にコンピュータの操作を専門としない学生のために、経済産業省情報処理技術者国家試験「IT パスポート」資格取得を目指した科目を開講し、資格を取得することで、県内企業の経営力向上を図ることを目的とする。

(3) 実績

令和1～2年度に事業参加大学の資格取得科目を精査し、開講する科目の洗い出しを行った。

受講生の増加を目的として、令和5年度単位互換科目を一部オンデマンド授業とするため、令和4年度は授業収録のための準備を行った。これまでに他大学の受講生がいなかったため、今後さらに広報の強化を図るとともに、オンデマンドを推進し他大学の学生が受講しやすい環境を整えたい。

【徳島文理大学 専門外取得サポート科目】

ITパスポート試験

- コンピュータ概論（前期）
- 情報社会論（前期・後期：オンデマンド）

日商簿記検定試験2級

- 会計学Ⅰ（前期）
- 会計学Ⅱ（後期）
- 総合政策特別講義Ⅳ（前期）

徳島工業短期大学の取組

1. インターンシップ

(1) 実施内容

1 年生：学生が希望する自動車販売店において職場体験を実施。

2 年生：採用内定企業において職場体験を実施。

(2) 期待効果

自動車販売店の実務を体験することで、職場の厳しさや仕事の基本を学ぶことにより、自己の弱点等を実感し、授業への取り組み等に緊張感が高まることで、各自の基礎レベルアップに繋がることを期待する。

(3) 結果

8/4～8/31 に、1 年生 16 名 (30.7%)、2 年生 8 名 (17.0%)、計 24 名 (24.2%) が希望する企業での職場体験を実施した。

2. 企業研究会

(1) 実施内容

徳島県内及び徳島近県の自動車販売店及び自動車関連企業による合同企業説明会を実施。

(2) 期待効果

企業のことを事前に調査し、採用担当者による説明を聴取することで、希望する企業への就職意欲を高め、採用試験への応募の意思決定を図る。

(3) 結果

11/30、12/1～2 の午後、計 60 社の採用担当者各 1 名による企業説明。参加者数延べ 156 名 (内県内出身学生 90 名 (58%))。

3. 技術講習会（内定者整備実習）

(1) 実施内容

2021 年度卒業学生の採用企業へのアンケートを参考に、企業の求める学生に育ってもらうために、基本的な整備実習する。

(2) 期待効果

各自の基礎レベルアップさせることで、学生の就職（仕事）に対する不安を軽減でき、また本学学生に対する企業の満足度を向上させることで、今後の採用を期待する。

(3) 結果

12/9、就職内定者 23 名に対して 6 名（内県内内定者 6 名 (100%)）選出し、教員 6 名が講師となり、マンツーマン指導で基本的な整備技術について実技演習（個別指導）を実施した。

4. 技術講演会

(1) 実施内容

一年生を対象として、県内自動車関連企業やメーカーの取組を知ること、自動車業界への就職意欲を持たせ、県内企業の良さや雰囲気など直接 OB を交えて話し合いを実施。

(2) 期待効果

企業を知り、自分を知ることにより就職の意義、就職活動への意思決定、意欲向上を図る。

(3) 結果

7/7 三菱自動車、9/15 日産、11/90 SUBARU 各社の県内採用関係者及びメーカー担当者による技術説明。参加者数 延べ 209 名（内県内出身学生延べ 120 名（58%））。

講習会の回数は、コロナ禍ではあったが 2020 年以前のレベルまで回復させることができた。

参加学生アンケートより、各企業の特徴やメーカーの取組等を知ることができ、県内ディーラーへの就職率は前年度と同水準を維持することができた。

(4) 参考（自営を除く）

2020 年度県内ディーラー就職率 21%、	県内就職率 43%
------------------------	-----------

2021 年度県内ディーラー就職率 40%、	県内就職率 62%
------------------------	-----------

2022 年度県内ディーラー就職率 40%、	県内就職率 53%
------------------------	-----------

阿南工業高等専門学校の取組

阿南工業高等専門学校ではCOC+R事業の一環として、事業期間中、企業との連携事業を計画しており、令和4年度は次の取り組みを行った。

1. 企業研究セミナー

12月に企業研究セミナーを対面形式で開催した。今年は体育館を2つ利用し、ブースを大きめに設営し、コロナウィルス感染対策に注視しての開催となった。

(1) 期待効果

参加学生（360名）のうちの半数はインターンシップ先を検討するために参加しており、学生自らインターンシップ先を開拓する行事でもある。

(2) 結果

参加企業280社の内、55社が県内企業であり、学生が県内企業と触れ合う機会を増やした。

2. スーツ着用講座、メイク講座

学生が本格的にインターンシップや就職活動に参加する前に、マナー講習を兼ねたスーツ着用講座を開催した。また、女子学生に対してはメイク講座を行った。

(1) 期待効果

身だしなみ および面接時の所作についての基本を学ぶことで、インターンシップや就職活動に向けての準備に取り掛かる機会を学生に与えることができる。

(2) 結果

インターンシップや就職活動の準備の中でも取り掛かりやすい項目である身だしなみと面接時の所作についての疑問点がある程度解消されたと思われ、今後の活動のはずみになった。



企業研究セミナーの会場の様子



教室でセミナーに参加する学生

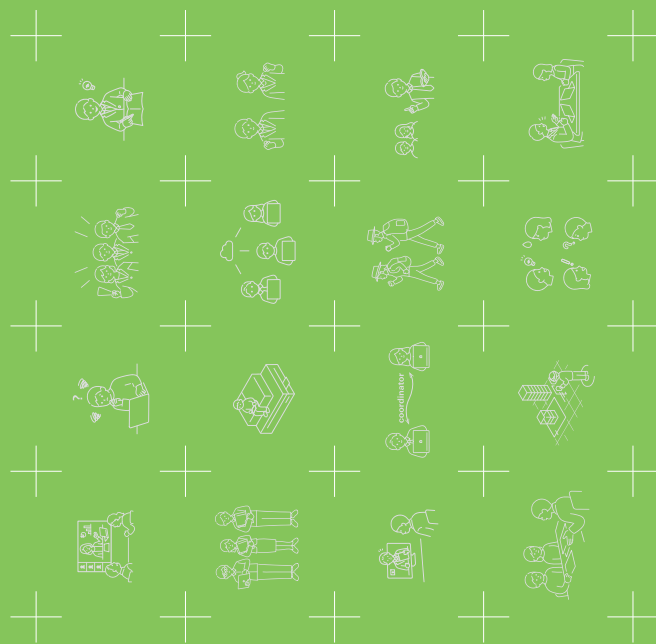
8. 事業期間（5年間）の事業実施計画の概要

事業期間（５年間）の事業実施計画の概要

実施内容		R2		R3			R4			R5			R6			R7					
		R2		R3			R4			R5			R6			R7					
		6	9	12	3	6	9	12	3	6	9	12	3	6	9	12	3	6	9	12	3
事業申請期間																					
組織運営	コンソーシアムとくしま ○総会、●理事会	●	○		●	○		●	○		●	○		●	○		●	○		●	○
	創成人材教育開発委員会	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	教育開発委員会WG	準備																			随時開催
評価 広報	外部評価委員会○、FD講演WG●				○	○	●		○	○	●		○	○	●		○	○	●		○
	成果公表フォーラム																				
	成果報告（公開）				○				○								○				○
	WEB広報																				
教育 プロ グラ ム	カリキュラム改訂	新設科目							追加科目												
	単位互換・公開授業	科目設定							追加設定												
	マイレージシステム	制度化																			ポイント 付与・表彰
	ガイダンス		●														●				●
	テーマ別基礎力育成科目		1年目						2年目					3年目				4年目			5年目
	地域企業エクスタテンシブ	準備							1年目				2年目				3年目				5年目
	実践インターンシップ		1年目（M1）						2年目（M、2年）				3年目（M1,2,3年）				4年目（M1,2,3年）				5年目（M1,2,3年）
	ライフデザイン科目								内容検討				試行・評価				1年目				3年目
専門外資格取得サポート	体制構築							運用・改善				運用・改善				運用・改善				運用・改善	
サポート 効果検証	遠隔参加型システム整備	システム構築							運用・改善				運用・改善				運用・改善				運用・改善
	卒業生意識調査	○	○	○		○	○		○				○				○				○
	キャリアデータベース・AI分析	データ収集							セグメント・要因分析				実装								
	学生・起業サポートシステム												試行				運用				評価・改善
サポート 効果検証	履修生修了認証・評価											修士評価				修士評価				修士評価	修士 評価

9. 刊行物

コンソーシアムとくしまCOC+R事業 とくしま創生人材・企業共創プログラムにおける インターンシップのご案内



「コンソーシアムとくしま」では令和2年度に文部科学省COC+R事業の採択を受け、大学が企業等と協働しながら地域を担う質の高い人材を育成し、県内企業等の魅力・経営の向上と県内への人材定着の促進という好循環を創出するための取組「とくしま創生人材・企業共創プログラム」を進めています。このような趣旨のもと、徳島大学が事業の一環として実施しているインターンシップについて紹介いたします。

2023年度版

とくしま創生人材・企業共創 プログラムとは？

このプログラムは、徳島県内の高等教育機関、自治体、企業等が連携し、地域を担う質の高い人材を育成することで、県内企業等の魅力・経営向上と人材の定着促進を目指す取り組みです。

そのため、徳島大学では県内定着志向のある学生を対象とし、県内企業との高い分野の基礎力養成と合わせて、企業や自治体と共に創り出す多様なインターンシップを提供します。これによって、県内の課題に当事者意識を持って挑戦していく実践力を身につけた学生を育成します。

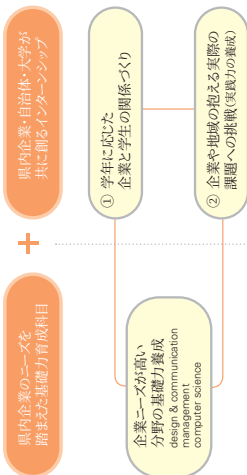
このような取り組みは大学だけでは実現できません。多くの企業様・自治体様のご参加をお待ちしております。



本プログラムにおける教育の考え方

このプログラムでは、県内企業とのニーズの高い「情報処理」「マネジメント」「デザインコミュニケーション」の3つの分野の基礎力を育成する科目と、県内企業や自治体と大学が共に作り出すインターンシップで構成されています。インターンシップは①「企業と学生の関係づくり」と②「企業や地域の抱える実際の課題への挑戦を通じた実践力の養成」を目的としています。

本プログラムにて、それぞれのインターンシップの趣旨、受け入れのノウハウ、スケジュール、参加方法等を案内いたします。ご一読いただき、貴社・貴団体に適したプログラムへの参加をご検討ください。



インターンシップの充実による 質の高い学生の育成

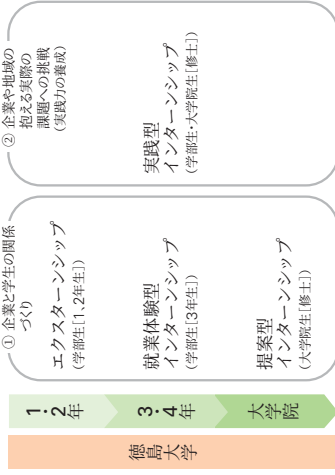
このプログラムでは、上記の2つの目的に沿って、学年に応じたインターンシップを実施しています。

① 企業と学生の関係づくり

大学での学びの入り口である1,2年生の段階では、これからの学びを見据えて企業の方と対話する「エクスタスターンシップ」、就職活動を視野に入れた3年生の段階では実際の仕事を体験する「就業体験型インターンシップ」、より発展的な学びに取り組みむ大学院の段階では企業と共に取り組む企画する「提案型インターンシップ」。それぞれを通じて学生は企業との関係を深めます。

② 企業や地域の抱える実際の課題への挑戦
「実践型インターンシップ」には、学部生、大学院生(修士)のどちらにも参加でき、また同じ学年が複数年度にわたって参加することもできます。学生の意欲に促されて実践力を高める経験となるよう、受け入れたい企業・自治体等と相談しつつ取り組みプロセスを設計していきます。

これらのインターンシップには徳島大学の学生の他、本プログラムの参加校(四国大学、四国大学短期大学部、徳島文理大学、阿南高等専門学校、徳島工業短期大学)の学生も参加可能です。(例案型インターンシップを除く)



単位互換制度等を活用して参加

参加校学生

(四国大学、四国大学短期大学部、徳島文理大学、阿南高等専門学校、徳島工業短期大学)

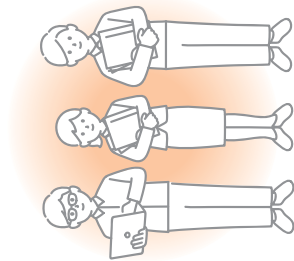
大学入学段階で企業とつながり必要な学びを考える

エクスタージンシップ (2022年度参加28団体、学生56名)

(対象学生) 総合科学部・理工学部・生物資源産業学部の1,2年生、大学院創成科学研究科の修士課程1年生、参加校学生

(概要) 将来、徳島県で働くことに関心のある学生に対し、大学入学の段階から出口となる県内企業とのつながりを持たせ、その特徴、能力、働き方、社会的責任等を知ることで、ここからの大学で必要となる学びを意識させます。履修生は学内で県内企業の経営者・若手社員とのグループ対話を繰り返し、最後に1dayインターンシップを実施します。

(受け入れのメリット) ・学生のライフスタイルや価値観を知ることができず。
・学生に業務や働き方を説明することで、若手社員の自社への理解が高まります。
(スケジュール) 5月～7月に参加企業・団体に徳島大学に来学・いただく対話型授業を行い、7月～8月上旬に1dayインターンシップを実施します。



県内企業での実務を通して適性を知る 就業体験型インターンシップ (2022年度参加9団体、学生17名(うち県外大学生7名))

(対象学生) 総合科学部・理工学部・生物資源産業学部の3年生、大学院創成科学研究科の修士課程1年生、参加校学生
*1UJインターンシップ(徳島県事業)」として、徳島県への就職を視野に入れた県外大学生も募集対象となります。

(概要) コンソーシアムとくま参加企業を対象とした、職場での5日間以上の就業体験とフィードバックを実施する、新しい産学協議会基準で準拠したインターンシップです。就業体験を通してインターン生が自らの適正や、現時点での実務における汎用的能力の見極めを行うことを目的としています。

(受け入れのメリット) ・学生との関係づくりや採用選考の視点を持ったインターンシップを組立てることができず。
・インターンシップを通じて取得した学生の情報は、採用活動開始以降に限り活用いただけ可能です。

(スケジュール) 4月～5月にかけて企業とインターンシップの受け入れについて相談、6月に学生の応募とマッチングを行います。インターンシップ期間は大学の夏休み(8月～9月)となります。



企業・地域に向けて自身の課題意識を提案する 提案型インターンシップ (2023年度より開講予定)

(対象学生) 大学院創成科学研究科の修士課程1年生
(概要) 大学院生を対象とし、学生自身が県内の企業や地域と関係を構築してプロジェクトを提案・実施するインターンシップです。提案については大学で選考を行い、一定の水準に選んでいるものについては資金面も合わせた活動支援を行います。

(受け入れのメリット) ・つながりのある研究員の大学院生や、既に所定を出している大学院生と共にインターンシップを実施することにより、移動を伴う研修や県外での調査活動等の実施に資金的な支援を受けることができず。

(スケジュール) 4月に大学院生にプログラムの案内を行い、5月～6月にインターンシッププロジェクトの提案作成を進める期間となります。大学での選考に通過したプロジェクトは、8月から1月にかけて実施します。



企業や地域の抱える実際の課題に挑戦する

実践型インターンシップ(経営課題型/地域課題型) (2022年度参加9団体、学生38名)

(対象学生) 総合科学部・理工学部・生物資源産業学部の1,2,3,4年生、大学院創成科学研究科の修士課程1,2年生、参加校学生

経営課題型

(概要) 徳島県内の企業が抱える実際の経営課題の解決に向けて、受入企業の社員をパートナーとしてインターン生がチームで約半年間取り組むインターンシップです。

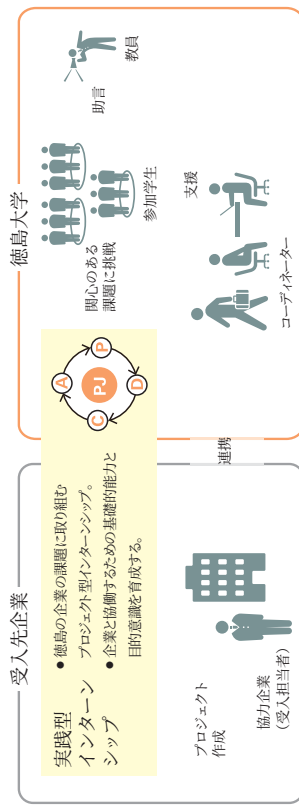
(受け入れのメリット) ・「重要であるが緊急ではない」「挑戦したいが手をつけにくい」といった課題に取り組めるきっかけになります。
・学生チームとプロジェクトに取り組むことで、社員のマネジメントやリーダーシップの意識醸成につながります。

(スケジュール) 3月～6月にかけてコーディネーターが企業や地域を訪問し、企業の経営者、受入担当者、自治体や地域おこし協力隊の方々と打ち合わせを行いながら、どのような課題に取り組めるかを検討します。7月に学生向けのプロジェクト説明会と参加学生のマッチングを行い、8月～1月にかけての半年間、受入担当者やインターン生がチームとなってプロジェクトの完遂を目指します。

地域課題型

(概要) 徳島県内の自治体等が抱える地域課題の解決に向けて、自治体職員・地域団体の職員・地域おこし協力隊等、地域リーダーを担う方をパートナーとしてインターン生がチームで約半年間取り組むインターンシップです。

(受け入れのメリット) ・地域住民との交流や地域に入り込んだ調査など、少人数の地域リーダーだけでは難しい取り組みに力がかかれます。
・教員がアドバイザーもしくはコーディネーターとして参加し、目標の達成に向けた支援を行います。



実践型インターンシップ 2022年度の実施プロジェクト



- 店舗webでのコミュニケーションの実践 (徳島ヨタ自動車株式会社)
- 企業ミッション・バリューの再構築 (岡田企画株式会社)
- 「人材」をテーマにした新たなマーケティングスキームの構築 (株式会社NDK)
- 理系人材の効果的なリクルーティング手法の企画 (株式会社姫野組)
- 働き方改革に向けたフレックス制度導入のプロトタイプ作成 (株式会社GF)

- 「釣り」の魅力と学びを活用した体験型観光ビジネスの立ち上げ (一般社団法人TSURIBITO)
- スポーツ・リズムの展開に向けたコラボイベントの交流作り (三好市役所まると三好観光戦略課)
- 「日本一の柚子」をテーマにした柚子の魅力を伝える (那賀町役場大田支所)
- 首都圏の拠点を活用した販路拡大の実践 (株式会社TurnTable)

エクスターン
シップの様子



受け入れ企業・団体の声

- 学生と対話することで、これまで自社の魅力として提示していた情報と実際に学生が魅力に感じる情報に違いがあることがわかり、広報をする上での参考になりました。
- 若手社員が学生に自社の魅力や仕事のやりがい、を伝える場に参加したこと、社員自身が自分の仕事を見直す機会になりました。



実践型
インターン
シップの様子



受け入れ企業・団体の声

- プロジェクトとして自社の課題に取り組みことで、社員の意識変化と新人社員育成の質や速度の向上に期待をもたらす成果が得られました。
- インターンシップ生が実施した調査によって顧客の潜在的なニーズが見えるようになり、新たな企画立案の参考となりました。



スケジュール

	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
エクスターンシップ		コンソーシアム参加企業・自治体等への参加依頼	参加企業へのガイダンス	参加企業へのガイダンス	参加企業へのガイダンス	参加企業へのガイダンス	参加企業へのガイダンス	参加企業へのガイダンス	参加企業へのガイダンス	参加企業へのガイダンス	参加企業へのガイダンス	参加企業へのガイダンス
就業体験型インターンシップ		企業等への実施案内	参加企業への申し込み	参加企業への申し込み	参加企業への申し込み	参加企業への申し込み	参加企業への申し込み	参加企業への申し込み	参加企業への申し込み	参加企業への申し込み	参加企業への申し込み	参加企業への申し込み
提案型インターンシップ		希望学生への説明会	希望学生への説明会	希望学生への説明会	希望学生への説明会	希望学生への説明会	希望学生への説明会	希望学生への説明会	希望学生への説明会	希望学生への説明会	希望学生への説明会	希望学生への説明会
実践型インターンシップ		最終企業・自治体等とコーディネーターの事前相談	最終企業・自治体等とコーディネーターの事前相談	最終企業・自治体等とコーディネーターの事前相談	最終企業・自治体等とコーディネーターの事前相談	最終企業・自治体等とコーディネーターの事前相談	最終企業・自治体等とコーディネーターの事前相談	最終企業・自治体等とコーディネーターの事前相談	最終企業・自治体等とコーディネーターの事前相談	最終企業・自治体等とコーディネーターの事前相談	最終企業・自治体等とコーディネーターの事前相談	最終企業・自治体等とコーディネーターの事前相談

インターンシッププログラムへの参加方法

エクスターンシップ

主にコンソーシアムとしまへの参加企業・団体を対象に、2月頃にご案内させていただきます。

*コンソーシアムとしまへの参加につきましては、下記の問い合わせ先にご相談ください。

就業体験型インターンシップ・UIJインターンシップ

徳島大学「短期インターンシップ」の受入実績のある企業を中心に、4月頃にご案内させていただきます。受入を希望される場合は、下記の問い合わせ先にご相談ください。

提案型インターンシップ

大学院生が自主的に企業等と関係を作り、応募する形となります。(企業側からの申請は受け付けておりません。)

実践型インターンシップ

コーディネーターが企業・自治体等を訪問し、インターンシップの方針について検討させていただきます。ご関心がある場合は、まずは報告会等を見学いただく形になります。下記の問い合わせ先にご相談ください。

[参考] 徳島大学が実施するその他のインターンシッププログラム

徳島大学の総合科学部・理工学部・生物資源産業学部、及び大学院創成科学研究科では本冊子で紹介したプログラムの他に次のようなインターンシッププログラムも実施しています。詳細は下記の問い合わせ先までお尋ねください。

産業体験実習 (生物資源産業学部2年生)

大学の事前授業の後、8月～9月を中心に企業・行政機関・公益法人・団体等において3週間以上の研修・就業体験を行うプログラムです。課題解決型インターンシップ (大学院創成科学研究科修士課程・博士課程)

専門技術と経営に関する素養を身に、工学的解決策を提案できる技術者を育成。技術経営に関する事前事後学習の後、地域企業・行政に長期派遣を行うプログラムです。履修生の専門を生かした明確なテーマを設定し、三ヶ月以上座・270時間以上の実習を行います。

キャリア支援室提携インターンシップ (学生による自由応募形式)

キャリア支援室の予約システムにて、県内企業や地方公共団体等から登録のあったインターンシップを学生に公開しています。

徳島大学COC+R事業事務局

問い合わせ先 徳島大学COC+R事業事務局
〒770-8502 徳島市南第三町1-1 tel.088-656-9885 fax.088-615-4477 mail.coc-plus-r@tokushima-u.ac.jp

大学による地方創生人材教育プログラム構築事業
とくしま創生人材・企業共創プログラム
令和4年度事業報告書

編集・発行 コンソーシアムとくしま

問い合わせ先 徳島大学 COC+R 事業事務局（総務部地域創生課内）
〒770-8502 徳島市南常三島町1丁目1番地
TEL 088-656-9885
FAX 088-615-4477

ホームページ <https://www.tokushima-u.ac.jp/ccell/kyodokyoiku/coc-r/>

発行 令和5年7月

