

4. 3 成果の社会的還元（地域貢献）について

前述した地域連携・創生演習のPBLの課題解決策は、PBL受け入れ企業3社にどう受け入れられ、評価を得たのか。その評価は成果の社会的還元（地域貢献）になっているのか。

PBL受け入れ企業3社から、学生チームの最終プレゼンテーション終了後に評価するコメントをもらい、ここで記載する。

①アトリエアクア合同会社

全学生チームは1年次とは思えない程、しっかりとした内容の課題解決策を提案して頂いた。また、プレゼンテーションでの話し方は丁寧で分かり易く、現代社会に即通用するレベルであった。

課題1「コンテンツを活用した新規商品の企画」は、同業他社が作った商品をアレンジして提案した課題解決策もあれば、これまで全く思いつかなかった商品を提案した課題解決策もあった。新規商品の企画は購入者が『他にはない商品だ』や『こういう商品が欲しかった』と思ってもらうことが最重要である。それを念頭に置いて作成された課題解決策が多くあり、解決策のレベルも高かった。また、制作費の概算もできていた。

課題2「地域資産である名建築やランドマークを活用した3D切り絵の企画」も、各チームはメンバーの地元にある名建築やランドマークを取り上げ、その建物の歴史や見どころを解説していた。また、制作費の概算もできていた。

提案された課題解決策の内容は、新規商品の開発で提案頂いた“折り畳み傘”（外側が黒色、内側に一か所のみキャラクターがプリントされたもの）と“マグカップ”は弊社の新規商品として作成しようと準備中である。今後も、ぜひとも参考にしたい。

②奈良交通株式会社

全体的に熱心で、斬新で、柔軟な発想に基づいた提案を頂いた。今後、当社としては、これをどう実現化していくのが課題となる。

土産物店については、ご提案頂いた金魚鉢を3D映像にし、写真撮影のためのコーナーやスポットを設けてインスタ映えする商品と一緒に撮影をできるようにし、鹿の角の照明は和紙とコラボさせて温かみを出すこと等の応用を考えてみたい。また、出店スペースに奈良県内のお土産物を集めて販売するのも観光案内に繋がり、スタッフのユニフォームを多面的に考察したい。どれもご提案頂いた内容なので、考察を行い、実現できるものは実現したい。

バス利用促進については、アンケートで要点を絞って詳しく調べられており、SNSを使って若い方に向けた情報発信をするヒントを頂いた。また、学生さんが奈良県南部にバスで観光してみたいというアンケート結果を活かしたツアー企画はできそうだ。ご提案頂いた同業他社とのコラボ、日にち季節限定商品の開発にヒントを頂いたので、ご提案内容を中心に考えてみたい。アンケートに基づく考察と、オリジナリティのある観光企画商品の提案など、トータルでよく出来た発表である。

両チームに課した課題は、1年次の学生チームにとって難易度が高い課題だと思うが、企業側にとっては、本当に重大な課題であり、この課題解決策のプレゼンテーションを機に学生さんの生の意見を聞きたいと願っている。当社も、学生チームのプレゼンター

ションに興味を沸くので、今後とも、学生チームの受け入れを行いたい。

③一般社団法人吉野ビジターズビューロー

全体的な評価として、課題解決策は RESAS で正しく分析できており、提案内容も興味深くて上手にまとめてあった。RESAS が使えることは地方公務員に求められるスキルになり、興味深い提案ができることはすべての社会人に求められる仕事内容なので、1 年次から出来ると就職に有利だと思う。

課題 1 の「内閣府の地域経済分析システム (RESAS) を使用した地域経済分析」について、全学生チームは RESAS に入っているデータを正しく選択し、分析もできており、グラフも出力できていた。全学生チームはきちんと正解を導き出せていた。

課題 2 の「その分析から提案する奈良県内での観光活性化の提案」について、学生チームは、①新聞やビジネス情報誌の記事から情報を得てインバウンドを増やす企画提案、②『なら燈花会』と違うイベントの企画提案、③奈良県南部を自動車で巡るプラン「1 日では回り切れない奈良」の企画提案、という興味深い観光活性化の提案があった。

残念なことに、与件に真正面から答えられていない提案内容が一部分だけあった。提案内容をより良くするにはデータを出すことや文献の引用をすることである。そうすれば、与件に真正面から答え、説得力も上がる。学生チームの諸君は、今後、この点に注意してレポートや卒業論文等を執筆して欲しい。

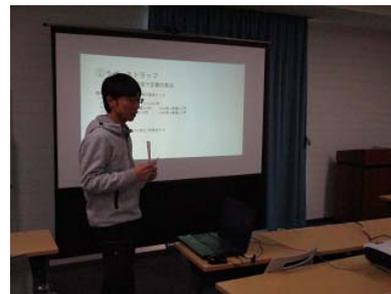


写真 20・21 アトリエアクア合同会社への最終プレゼンテーションシーン



写真 22・23 奈良交通株式会社への最終プレゼンテーションシーン



写真 24・25 一般社団法人吉野ビジターズビューローへの最終プレゼンテーションシーン

これらの評価から、課題解決策は受け入れ企業に何かしらのプラスやメリットになることを証明できた。今後も、担当教員は地域連携・創生演習でPBLに取り組み、受け入れ企業にプラス・メリットになる課題解決策の指導を学生に行う。