

大学コンソーシアムひょうご神戸 企業課題解決プログラム 成果報告書

大学名	学部名	ゼミ・チーム/研究室名
流通科学大学 (リュウツウカガクダイガク)	経済学部 (ケイザイガクブ)	関ゼミ (カンゼミ)

※ゼミでの取組ではなく、教職員様にてお取組頂いた際は、氏名をご入力お願いいたします。

担当企業名																		
株式会社日本ビジネスデータプロセッシングセンター (略称: 日本データー)																		
該当する課題項目 (該当するものに☑してください。複数選択可)																		
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 33%; border: none;"><input type="checkbox"/> 地域との連携</td> <td style="width: 33%; border: none;"><input type="checkbox"/> デジタル化 (DX) の推進</td> <td style="width: 33%; border: none;"><input type="checkbox"/> 利益率の改善</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input checked="" type="checkbox"/> マーケティング戦略</td> <td style="border: none;"><input type="checkbox"/> 技術革新</td> <td style="border: none;"><input checked="" type="checkbox"/> 人材の採用・育成</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input checked="" type="checkbox"/> 自社のブランディングの構築・向上</td> <td style="border: none;"><input checked="" type="checkbox"/> 広報活動</td> <td style="border: none;"><input type="checkbox"/> ワークバランス</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input type="checkbox"/> 新規顧客獲得</td> <td style="border: none;"><input type="checkbox"/> 市場調査</td> <td style="border: none;"><input type="checkbox"/> 情報 (IT) システム環境の整備、最適化</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input type="checkbox"/> 業務プロセスの見直しや効率化</td> <td style="border: none;"><input type="checkbox"/> 新規事業の立ち上げ</td> <td style="border: none;"><input type="checkbox"/> SDGs への取り組み</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input type="checkbox"/> 職場環境の見直し・整備</td> <td style="border: none;"><input type="checkbox"/> 国際化・海外戦略</td> <td style="border: none;"><input type="checkbox"/> 既存事業の継続</td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/> 地域との連携	<input type="checkbox"/> デジタル化 (DX) の推進	<input type="checkbox"/> 利益率の改善	<input checked="" type="checkbox"/> マーケティング戦略	<input type="checkbox"/> 技術革新	<input checked="" type="checkbox"/> 人材の採用・育成	<input checked="" type="checkbox"/> 自社のブランディングの構築・向上	<input checked="" type="checkbox"/> 広報活動	<input type="checkbox"/> ワークバランス	<input type="checkbox"/> 新規顧客獲得	<input type="checkbox"/> 市場調査	<input type="checkbox"/> 情報 (IT) システム環境の整備、最適化	<input type="checkbox"/> 業務プロセスの見直しや効率化	<input type="checkbox"/> 新規事業の立ち上げ	<input type="checkbox"/> SDGs への取り組み	<input type="checkbox"/> 職場環境の見直し・整備	<input type="checkbox"/> 国際化・海外戦略	<input type="checkbox"/> 既存事業の継続
<input type="checkbox"/> 地域との連携	<input type="checkbox"/> デジタル化 (DX) の推進	<input type="checkbox"/> 利益率の改善																
<input checked="" type="checkbox"/> マーケティング戦略	<input type="checkbox"/> 技術革新	<input checked="" type="checkbox"/> 人材の採用・育成																
<input checked="" type="checkbox"/> 自社のブランディングの構築・向上	<input checked="" type="checkbox"/> 広報活動	<input type="checkbox"/> ワークバランス																
<input type="checkbox"/> 新規顧客獲得	<input type="checkbox"/> 市場調査	<input type="checkbox"/> 情報 (IT) システム環境の整備、最適化																
<input type="checkbox"/> 業務プロセスの見直しや効率化	<input type="checkbox"/> 新規事業の立ち上げ	<input type="checkbox"/> SDGs への取り組み																
<input type="checkbox"/> 職場環境の見直し・整備	<input type="checkbox"/> 国際化・海外戦略	<input type="checkbox"/> 既存事業の継続																

1. 課題テーマ・概要
<p>テーマ:</p> <p>理系・情報系学生をターゲットとした採用の強化のための、学生目線でのアイデアを盛り込んだオープンカンパニーの立案・広報提案およびアクティブラーニングを取り入れた IT 業界体験の実践。</p> <p>概要 (日本データーより):</p> <p>目的:</p> <p>①理系・情報系学生をターゲットとした採用の強化のため、学生目線でのアイデアを盛り込んだオープンカンパニーの立案・広報提案・IT 業界体験の実践を行う</p> <p>②学生は、地元 IT 企業の課題に取り組むことで、主体的・協同的に課題解決のための提案・実践 (アクティブラーニング) をし、社会に通用する思考力・判断力・表現力を磨く</p> <p>到達目標:</p> <p>①主体的に知識を学ぶ方法の修得</p> <p>②グループとしての学習成果を発表</p> <p>取り組んでほしい事:</p> <p><課題></p> <p>IT ソリューション部門で、理系・情報系学生をターゲットとした新卒採用を強化したい</p> <p><そのために></p> <p>①学生目線のアイデアを盛り込んだオープンカンパニーの立案</p> <p>②学生目線のアイデアを盛り込んだ広報提案 (動画作成・説明会等)</p> <p>③IT 業界体験・実践による業界理解</p>

2. 課題解決に向けた活動内容（画像、写真等を適宜挿入下さい。）

1. キックオフ

2024年4月26日に日本データーの人財企画課の弘原海様、松田様、大学コンソーシアムひょうご神戸の佐藤様を迎えて、流通科学大学にてキックオフを行った。

頂いた日本データーロゴ入りのお菓子でアイスブレイキングのあと、弘原海様が講演を行った。プロジェクトの目的と到達目標を提示してから、「目的と目標の違い」について解説した。そして日本データーについて紹介を行い、課題と取込み内容を詳細に説明し整理を行った。



その後、チームビルディングとグループワークを行った。15名のゼミ生が各チーム5名の3つのチームに分かれ、話し合いをしてチーム名をそれぞれ「チームけんじず」、「チームともだち」、「チーム紅一点」と決めた。そして日本データーをより深く知るための質問について各チームのグループワークで考えたあと、活発な質問回答時間を迎えた。

2. 各チームのグループワーク

キックオフから後述する2回のオープンカンパニーまでの間、各チームがそれぞれメンバーの役割を決め、日本データーの企業研究を行い、ブレインストーミング等を通じて取込み内容の検討を行うなど、グループワークを進めた。

3. オープンカンパニー（ITエンジニア体験1）

2024年6月12日にゼミ生たちが半日のオープンカンパニーで日本データー本社を訪れ、ITエンジニアの仕事を体験した。会社概要やITエンジニアの仕事について説明を受けた後、システムエンジニア（SE）の方々が実際にやっている業務の一部である要件定義に取り込んだ。



課題やお客さまの目的、現状の問題点について説明を受けたあと、ゼミ生たちがグループワークを通して、お客さまの要望を引き出すための質問を考えたり、その質問に対する答えを受けてどんなシステムで課題解決を行うかについてディスカッションを行ったりした。



そして、本学の卒業生との座談会では、業務のこと、モチベーションの保ち方、同社ならではの魅力、入社前に取得しておいた方がいい資格など、それぞれが聞きたかったことを次々に質問した。

4. オープンカンパニー（IT エンジニア体験 2）

2024年8月2日にゼミ生たちが一日のオープンカンパニーで日本データー本社を訪れ、IT エンジニアの仕事体験として実際にパソコンを使って Web ページの制作を実践した。



WEB ページの構成についての説明や、HTML や CSS に関する講義を受けてから、提示されたテーマに基づき、それぞれがページ作成に臨んだ。そして、各チームのグループワークでチームメンバーの作成ページから一つを選び、テーマを決めて、イラストや写真を追加したり、色を変えたりしながら、ベストページをひとつ作成し、発表した。その後、制作体験をサポートしていただいた若手社員 5 名との座談会を行った。



5. 各チームのグループワーク

2回のオープンカンパニーの体験に基づき、各チームが取込み内容を決め中間発表に向けて作業を続いた。

6. 中間発表

2024年10月25日に日本データーの弘原海様、松田様、大学コンソーシアムひょうご神戸の足立様を迎えて、流通科学大学にて中間発表を行った。3チームがそれぞれその時点での取込み内容について発表した。



「チームけんじーズ」は、オープンカンパニーについてのアンケートの集計結果を報告し、学生がオープンカンパニーで知りたいことの上位項目について説明をした。「チームともだち」は、日本データーの広報動画を作成し、オープンカンパニーの時の写真などの素材を活用し会社の雰囲気を変えようとした。「チーム紅一点」は、日本データーの採用ページに掲載されている 21 のキーワードについて、チームメンバー一人一人がそれぞれ最も惹かれるキーワードを選び、深掘した。日本データーと大学コンソーシアムひょうご神戸の方々からそれぞれと全体に対して講評を頂いた。



7. 各チームのグループワーク

中間発表での講評を受けて、各チームが改善・改良・ブラッシュアップを行い、最終発表に向けて作業を続けた。「チームともだち」は広報動画のナレーションの修正を行い、日本データーの企業公式 X に掲載していただいた。「チームけんじーズ」は講評でのアドバイスに基づきアンケートの改良を行い、集計結果の分析を元にオープンカンパニーの立案をした。「チーム紅一点」はキーワードに注目し日本データーの会社紹介動画を作成し、日本データーに赴いて社員インタビューを行い、インタビュー動画も作成した。

8. 最終発表

2025 年 1 月 15 日に日本データーの弘原海様、松田様、伊関様、大学コンソーシアムひょうご神戸の田頭様を迎えて、流通科学大学にて最終発表を行った。3 チームが課題に対してそれぞれ解決案を提案した。

「チーム友達」は、日本データーのオープンカンパニーの内容や社内の雰囲気を紹介する広報動画を作成した。「チーム紅一点」は、日本データーの会社紹介動画とともに、社員インタビュー動画も作成した。「チームけんじーズ」は、Web と対面の 2 つの形式のオープンカンパニー企画案を提案した。弘原海様が「チームともだち」の広報動画の X での投稿とリツイートの結果を説明するとともに、最終発表の講評を行った。



3. 課題解決案

「チームともだち」：広報動画

「チームともだち」は、オープンカンパニーの様子や雰囲気を伝えて、少しでも多くの人に知らてもらえるような広報動画を作成した。オープンカンパニーの内容は、IT エンジニアの仕事はどのようなことをするのかなどの説明会、社内見学、HTML や CSS の使い方の学修、ホームページの作成体験、完成したホームページのチームごとの発表、エンジニアの先輩方との座談会などを含み、これらの様子を写した写真素材を活用し、雰囲気が伝わる動画に仕上げた。

以下は作成した動画の画面の一部である。



「チームけんじーず」：オープンカンパニーの企画案

「チームけんじーず」は、実際のオープンカンパニーの体験とアンケートの分析結果を元に、自分たちなりのオープンカンパニー案を企画した。Web と対面形式の 2 種類のオープンカンパニー案を提案し、それぞれのメリットとデメリットの比較を行い、一日の具体的なスケジュールを提示した。グループでクイズまたはゲームのような学生視点のアクティブティも取り入れた。

以下は提案したオープンカンパニー案の一部である。



オープンカンパニーの立案

WEBでオープンカンパニーを行うメリットとデメリット	
メリット	デメリット
<ul style="list-style-type: none"> 移動時間と交通費がいない。 集合場所が遠い人でも参加できる。 健康管理がしやすい。 	<ul style="list-style-type: none"> 機械トラブルの可能性が高い。 設備を整えないといけない。 グループワーク時に書記での役目として、まとめて共有するのに苦労する。

オープン・カンパニーの立案

対面でオープンカンパニーを行うメリットとデメリット	
メリット	デメリット
<ul style="list-style-type: none"> 資料やパンフレットが貰えるため情報収集がしやすい。 グループと仲良くなりやすい。 会社のイメージが付きやすい。 	<ul style="list-style-type: none"> オンライン以上に緊張する。 参加者が選に迷う可能性がある。 会社で起こした問題は参加者に負担がかかってしまう。

オープンカンパニーの立案（対面）

対面でのオープンカンパニー	
10:00~10:30	自己紹介
10:30~12:00	会社説明・社内見学
12:00~13:00	昼休憩
13:00~13:30	グループでクイズを解く
13:30~14:00	グループワーク
14:00~14:10	休憩
14:10~14:40	発表・フィードバック
14:40~14:50	休憩
14:50~15:10	社員の人から伝えたいこと
15:10~15:50	質問タイム
15:50~16:00	今後の流れ
16:00	解散

「チーム紅一点」：会社紹介動画と社員インタビュー動画

「チーム紅一点」は、日本データターの採用ページに掲載されているキーワードの中の、それぞれのチームメンバーが最も惹かれたキーワードに注目し、会社紹介動画を作成した。動画は「1、すべては人から」、「2、創業から黒字経営」、「3、4つの事業シナジー」、「4、IT プロ集団」、「5、遊ぶときは遊ぶ、やる時はやる」という5つの視点に絞って、短い時間で会社紹介を行った。また、就活生にとって「実際に働く社員の言葉が響く」という観点から、就活生

が気になることに関する社員インタビュー動画も作成した。作成した動画の活用方法についても考案し、大学のキャリア支援課や広報へ動画の使用を働きかけた。

以下は作成した動画の画面の一部である。



4. 結果及び自己評価

「チームともだち」は、自分たちが実際に体験したオープンカンパニーの時の写真素材を活用し、自分たちが感じたオープンカンパニーの様子や雰囲気伝える広報動画を作成した。「チームけんじーズ」は、実際のオープンカンパニーの体験とアンケートの分析結果を元に、自分たちなりのオープンカンパニー案を企画した。「チーム紅一点」は、自分たちが最も惹かれたキーワードに注目し会社紹介動画を作成するとともに、就活生としての自分たちの知りたいことについて直接社員に質問するインタビュー動画も作成した。

よって、学生目線でのアイデアを盛り込んだオープンカンパニーの立案・広報提案ができたと思われる。

また、学生たちがキックオフ、2回のオープンカンパニーのITエンジニア体験、中間発表、最終発表、及びこれらの間の一連の課題解決のための試行錯誤や実践を通じて、思考力・判断力・表現力を磨くことができたと思われる。

5. 今後の取組

取込み期間中の広報動画の日本データへの公式 X での掲載以外に、会社紹介動画と社員インタビュー動画は最終発表の後に同じく日本データへの公式 X で掲載された。

また、会社紹介動画と社員インタビュー動画は本学ホームページの関連記事にも掲載された。

今後も提案したオープンカンパニーの立案や動画による広報提案が採用の強化にお役に立てるようやり取りを続けたいと考えている。

最後に、この課題解決プログラムを通じて貴重な学びの経験をさせていただいた株式会社日本ビジネスデータグループ センターと大学コンソーシアムひょうご神戸の関係者の皆様に深く感謝申し上げます。