現代ビジネス科プロデュース

地元でTRY ジモトライ

※現代ビジネス科ビジネスコースの学生が、「宮崎に残る」をポジティブに
地元 ＋TRY ＝『ジモトライ』という言葉をプロデュースしました。

令和元年度　宮崎市地元とつながる人材育成支援事業

宮崎の将来を担う若者づくりプロジェクトⅡ
報 告 書

宮崎学園短期大学　現代ビジネス科　ビジネスコース

目　　次

「宮崎の将来を担う若者づくりプロジェクトⅡ報告書」の発刊に当たって …… 2
宮崎市地元とつながる人材育成支援事業に取り組んで…… 3
宮崎の将来を担う若者づくりプロジェクト…… 4
研究のまとめ
　宮崎で働くことの魅力をしり、みやざきならではのビジネスを考える …… 6
　私たちで取り組める地域活性化とは - かのう in フェスタ 2019 の活動から - ……12
　地元企業の魅力を発信する取組みについて ……17
活動報告書
　インターンシップ ……22
　六次産業化を学ぶ ……24
　自分の思いを実現する企業という生き方 ……26
　じもっとパンとの共同研究 ……28
　令和元年　かのう in フェスタ 2019……30
　企業紹介報告書 ……35
個人報告書
　ビジネスコース１年
　愛　甲　桃　子 ……44
　岩　切　美　風 ……45
　畝　原　七　海 ……46
　大　迫　明日香 ……47
　門之園　聖　加 ……48
　金　井　陽　茄 ……49
　木　下　知　春 ……50
　熊　元　明　里 ……51
　髙　平　芽　依 ……52
　坂　元　美　宥 ……53
　島　地　果　歩 ……54
　竹　内　爽　花 ……55
　土　持　舞　波 ……56
　濵　﨑　祥　也 ……57
　福　山　智　香 ……58
　堀　江　彩　夏 ……59
　宗　石　清　香 ……60
　弓　削　憂　花 ……61
　渡　邉　梨　奈 ……62
　ビジネスコース２年
　有　村　未　来 ……63
　池　田　　遼 ……64
　内　村　明日夏 ……65
　長　田　彩　奈 ……66
　甲　斐　　杏 ……67
　金　子　　萌 ……68
　桑　俣　茉　夜 ……69
　新　地　芹　采 ……70
　髙　橋　いのり ……71
　豊　倉　里　帆 ……72
　南　條　玲　奈 ……73
　坂　東　亜　海 ……74
　馬　越　想代香 ……75
　松　永　優　美 ……76
　山　下　菜々子 ……77
　溝　辺　美　樹 ……78
編集後記

「宮崎の将来を担う若者づくりプロジェクトⅡ報告書」の発刊に当たって

宮崎学園短期大学
学　長　宗　和　太　郎

この度「宮崎の将来を担う若者づくりプロジェクトⅡ報告書」を発刊できますことを大変嬉しく思います。

宮崎学園短期大学は、幸いにして地元に愛され続け今年で創立５４年になり、２万名に迫る卒業生が本学を巣立ち、地元宮崎の地で活躍してきております。創立以来、様々な変遷を経てまいりましたが、現在は保育科と現代ビジネス科の２学科に教育を絞り、地域に根ざした質の高い人材養成に努力しているところです。約５４０名の学生が、郷土の賢人「安井息軒」の生家にほど近い清武町忍ヶ丘で学び、そのほとんどの学生は、北は延岡、西は小林、南は日南から毎日自宅から通学しております。また、９０％以上の学生が卒業後、地元に残って就職をするという点は、本学の特色の一つでもあります。

しかしながら、少子高齢化という大きな社会変化に加え、若者の県外流出などの社会現象は、今後の地方存続自体を揺るがす大きな課題です。地域の良さや地元で働くことの意義を若者にしっかりと知らせ、地元宮崎の将来を夢と希望を持って担っていこうとする人材の育成を行うことは、地域に根ざした高等教育機関である本学の大きな使命の一つであると認識しております。また、技術革新が更に進み本格的なAI時代を迎えようとしている今日、これからの社会を担う若者には、社会人基礎力をしっかりと身につけさせることが喫緊の課題であります。この「社会人基礎力」には⑴前に踏み出す力（主体性・実行力）⑵考え抜く力（課題発見力・計画力・創造力）⑶チームで働く力（発進力・傾聴力・柔軟性・状況把握力・規律性・ストレスコントロール力）の３つの能力がありますが、学内での学びだけでは育成できない力でもあります。このような意味でも、昨年度に続き、宮崎市地元とつながる人材育成支援事業に採択して頂き、地域社会、地元企業、地域産業界と連携して、宮崎の将来を担う人材育成に取り組むことが出来ましたことを心より感謝申し上げます。

今回、報告書にまとめました内容は、本学の学生に、まさにこのような実践力や時代や社会から求められる資質を育成しようと、現代ビジネス科の教員が様々な機関や企業や産業界、地域の方々との連携協力を頂きながら取り組んだ実践記録です。また、学生たちは、この取り組みを通して企画運営することの難しさや、地域に貢献できることの喜びや計画準備の大切さなど、学内の授業だけでは経験することのできない、貴重な体験や学びをすることができたと思います。まだまだ未熟な学生たちでありますが、将来の宮崎を支えていこうとする思いも大きく膨らんで来ている学生たちです。関係各位にお礼を申しあげるとともに、今後より一層のご支援ご指導を頂戴できれば幸いです。

宮崎市地元とつながる人材育成支援事業に取り組んで

宮崎学園短期大学　現代ビジネス科
学科長　　矢田　憲太朗

平成３１年度宮崎市地元とつながる人材育成支援事業の採択を頂き、学生の学習成果を報告書として発刊できますことを大変喜ばしく感じるとともに、本事業の実施にあたり、様々な面でご支援ご協力を頂いた多くの方々に感謝申し上げます。

昨年度に引き続き、本事業採択を受けるに当たり、本学現代ビジネス科では「宮崎の将来を担う若者づくりプロジェクト～地域社会、地元企業、地域産業界と連携した宮崎の将来を担う若者育成プログラム～」を継承発展して「宮崎の将来を菜担う若者づくりプロジェクトⅡ」を策定し、４つの柱を立て、内容を企画立案し実施してまいりました。

一つ目の柱「宮崎で働く魅力を知り、宮崎の産業を担う人材として求められる資質を学ぶ」の実施においては、㈠地元企業の魅力を知り、興味関心を高め、地元宮崎への就職意識を高めること　㈡宮崎の産業人として求められる資質を身に付けることを目的に県内企業の方々のご支援を得て取り組みました。また、実施に当たっては、地元産業界とより連携協力した教育を実践するために昨年９月に宮崎県中小企業家同友会と包括連携協定を締結し、内容を深めるよう取り組めたことが今後の本学の財産となりました。

二つ目の柱「郷土宮崎の良さを再発見し、安心安全な地域づくりを提案する」での実施においては、地元清武町の活性化に取り組む地元住民の方々と連携したイベント企画・提案・運営などを通して、地域活性化には若者の貢献が重要であることなど、多くのことを学ぶことができました。

三つ目の柱「宮崎の新たな可能性を探り、宮崎ならではの産業を創造できる資質を磨く」の展開においては、宮崎県の基幹的な産業である農業をビジネス的な視点で捉え、六次産業化に積極的に取り組んでいる農事組合法人についての調査研究や自分自身の特技や長所をビジネス展開に発展して起業している若手女性経営者のスモールビジネスの魅力についての学びなどに取り組みました。

四つの目の柱「学生の視点で地元企業の魅力を発掘し、情報を若者に発信する」の取組については、宮崎県中小企業家同友会会員企業の７社にご協力を頂き、学生目線で会社の強みや仕事の魅力について取材し、youtube 発信し、県外の若者にも宮崎の企業の魅力を伝える取組を行いました。

以上の内容で取り組んで参りましたことを報告書としてまとめましたが、来年度以降も本年度の取り組みを充実させ、地元宮崎の将来を担う人材育成に貢献できる地域に根ざした高等教育機関としての充実に努力して参りますので、今後とよろしくお願い致します。

宮崎の将来を担う若者づくりプロジェクト

※宮崎市地元とつながる人材育成事業助成

～地域社会、地元企業、地域産業界と連携した「宮崎の将来を担う若者育成プログラムⅡ」～

学生の視点で地元企業の魅力を発掘し、
情報を若者に発信する

宮崎の新たな可能性を探り、宮崎ならではの
産業を創造できる資質を磨く

郷土宮崎の良さを再発見し、より良い
地域づくりを提案する

県内外の若者の
地元宮崎への就職意識を高める

意欲を高める　　士気を高める

「宮崎ならではのグローカル
ビジネスフォーラム」開催

先人の思いを
知る

専門性で
地域貢献

魅力を発掘　　魅力を発信

○確かな情報発信スキルの醸成
○宮崎市や地元企業の魅力取材

○若手農業生産者との意見交換、農業体験
○地元清武町の新たなブランド野菜づくりに関わり、農業を基幹的な産業とする宮崎のフードビジネス推進を担うビジネス実践力の育成

○地域住民や地元高齢者クラブとの連携
「地域の高齢者に特殊詐欺防止講座実施」

○地域活性化に取り組み方々との連携
・清武町商工会との連携
・地域のイベント企画運営支援

宮崎で働く魅力を知り、宮崎の産業を担う人材として求められる資質を学ぶ

○宮崎市県内の企業見学研修の実施　　○宮崎県中小企業家同友会の企業経営者による職業講話の実施
○企業経営者との将来の宮崎とこれからの産業のあり方等についての討論会実施

宮崎学園短期大学現代ビジネス科での学び

「ビジネスコース」　販売、マーケティング、コンピュータ、簿記、ビジネス実務など、ビジネス社会に貢献するための人材育成
「医療事務・医療秘書コース」医療事務全般を学び、医療秘書資格取得など、医療に関する事務の仕事で、社会に貢献するための人材育成

研 究 の ま と め

研究テーマ：宮崎で働くことの魅力をしり、

みやざきならではのビジネスを考える

研究者　池田　遼　内村明日香　坂東亜海　山下菜々子
畝原七海　木下知春　熊元明里　堀江彩夏　宗石清夏　弓削憂花

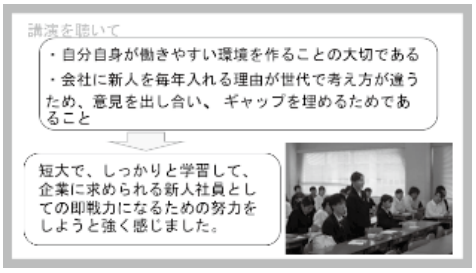
Ⅰ　宮崎で働く魅力を知り、宮崎の産業を担う人材として求められる資質」について学ぶ

私たちは、コース全学生の共通の学びとして、「宮崎で働く魅力を知り、宮崎の産業を担う人材として求められる資質」について学びましたので、ご報告します。

１．講演会「社会人として求められる者」

７月１０日(水)には、宮崎の人材育成推進のために宮崎学園短期大学と連携協定を結んでいる宮崎県中小企業家同友会の会員で、(株)ビューフィールド専務の前島崇志氏から「社会に出て必要なこと」についての講演を聴きました。

本学に入学して三ヶ月、学生は実社会に出て活躍したいと日々の学習に取り組んではいるものの、まだまだ具体的な目標や社会人になることのイメージが描けない学生にとって、具体的で実践的な貴重な時間となりました。



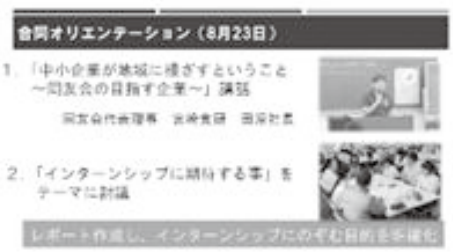
この講演会で

・自分自身が働きやすい環境を作ることの大切であること

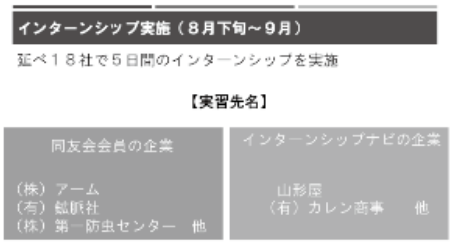
・会社に新人を毎年入れる理由が「世代で考え方が違うため、意見を出し合い、ギャップを埋めるためであることなどに気づき、短大でしっかりと学習して企業に求められる新人社員としての即戦力になるための努力をしようと強く感じました。

２．インターンシップ（５日間）宮崎県中小企業家同友会共催

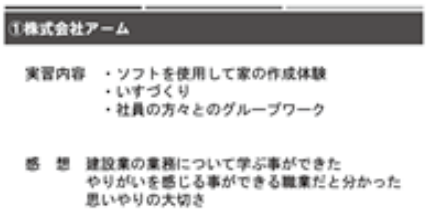
今年も、宮崎県中小企業家同友会の全面的な協力を頂いて１７名が同友会会員の企業で、また３名がインターンシップナビを利用して、インターンシップに参加しました。



(1)８月２３日に同友会ネットワークセンターで合同オリエンテーションを受けました。同友会代表理事の宮崎食研　田原社長さんから「中小企業が地域に根ざすということ～同友会の目指す企業～」という問題提起のお話を聞いた後、学生４～５人に２名の企業経営者でグループをつくって、「インターンシップに期待すること」をテーマに討議し、レポート作成して、インターンシップに望む目的を明確にしました。

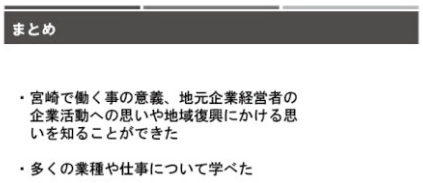


(2)８月下旬から９月にかけて、延べ１８社で５日間のインターンシップに取り組みました。
私は９月９日から株式会社アームでインターンシップに参加させていただきました株式会社アームの主な事業内容は店舗のデザインや内装、住まいのリノベーションとリフォームを行う企業です。インターンシップの内容は、ソフトを使用して自分の理想の家の形や間取り、家具の配置などを作成する体験や、社員の方々とあるテーマに沿って意見交換をするグループワークや社員の方に対しての質問タイムを通してコミュニケーションをとる事ができました。



私は株式会社アームでのインターンシップを通して、建設業の業務について学ぶ事ができたと同時に、お客様からの言葉やものが生まれ変わる過程などさまざまな場面からやりがいを感じられる職業だとわかりました。
また、社員の方々から思いやりを持つ事が大切だと学んだので、お客様だけではなく職場の人にも思いやりの持てる社会人をめざすために、学生のうちから常に周りに対して思いやりのある言動が出来るよう心がけていきたいです。

(3)全員がインターンシップを終了した９月２８日に合同終了研修会がありました。
学生一人ひとり「私がインターンシップでつかんだこと」についてレポート発表したのちに、「宮崎の中小企業、こうすればもっと輝ける」をテーマに討議し、発表しました。



(4)今回、インターンシップに参加して宮崎で働くことの意義、地元企業経営者の企業活動への思いや地域振興にかける思いを知ることができたことを将来の職業選択に生かしたいと思います。また、私自身は、１つの企業でしか体験できませんでしたが、合同オリエンテーションと合同終了研修会で、他の多くの企業経営者の方と直接意見交換できたことや、クラスメートが体験したことを聞くことで、多くの業種や仕事について学ぶことができました。

Ⅱ　みやざきならではのビジネスを学ぶ

私たちは、「宮崎の新たな可能性を探り、宮崎ならではの産業を担うことの出来る資質を磨くという大きなテーマのもと、宮崎の基幹産業である農業ビジネスを学びました。また、個性を生かしたスモールビジネスなどについても学習しましたので、ご報告します。

１．六次産業化の最先端を学ぶ

(1) 地域活性化も視野に入れた新たな農業ビジネスを展開

１０月１１日に、地域活性化も視野に入れた新たな農業ビジネスを展開している川南町の香川ランチグループの取り組みを学びました。

香川ランチグループは、鶏卵生産、規格外鶏卵と廃鶏の加工、自社流通の鶏卵と鶏肉を核とした６次産業化を手がけ、成長著しい農業法人企業です。

鶏舎は、最新衛生設備を整え安心安全の鶏卵生産を行っています。

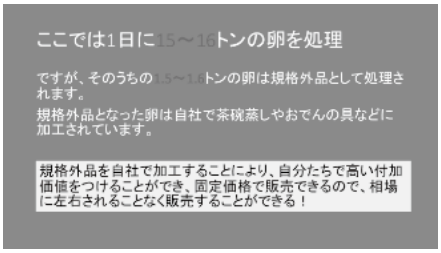
また、フルオートメーションの生産工場や鮮度劣化を最小限に抑える独自の卵のパッケージ技術を開発し、香港や台湾に生卵を輸出するなど、グローバルな展開にも成功しておられます。

さらに、地元川南町をＵＩＪターンで盛り上げ、地域振興に貢献するために、会社敷地内にコンテナハウス村をつくるなど、地域に根ざした夢のある企業経営に取り組んでおられました。

このような宮崎を代表する最先端の六次産業ビジ

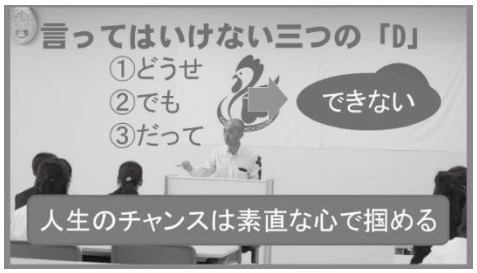
ネスを視察し、宮崎を拠点としたグローカルビジネスのあり方を学ぶとともに、夢のある企業経営者の講話を頂き、宮崎のビジネスの大きな可能性を知ることができました。

特に印象に残ったことは・・・・機械の多さです。工場内には、パック詰めの機械が二台あります。その理由は、パートさんの雇用時間の確保、農業に対するネガティブなイメージを払拭するためです。



卵の洗浄からパック詰めまですべて機械が行っています。一日１５～１６トンものたまごを処理しています。ですが、そのうちの 1.5～1.6 トンは規格外品として処理されます。それらを、加工用としてほかの大手の会社に売らずに、自社で茶碗蒸しやおでんの具などに加工し販売しています。他社に安くで提供せず、自社で加工することで、自分たちで高い付加価値をつけることができ、固定価格で販売することができるので、相場に左右されず製品を販売できます。「もったいないをなくそう」、という形で、様々な工夫や技術を活用し、第六次産業に取り組んでいることも、とても印象に残りました。

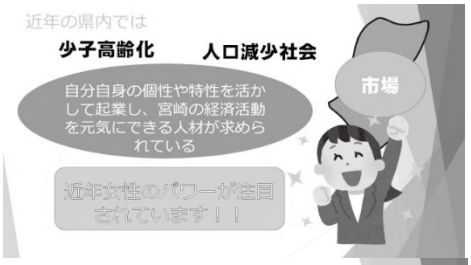
また、香川憲一社長が実際に香港での取引や体験した話をユーモアを交えつつ教えてくださいました。その中でも、社長が商品のパッケージを取引先の国の言葉に差し替えようかとした際、日本語のままの方が良いと現地の人から言われたとのお話を聞いて、海外からの「ジャパンクオリティ」への信頼はとても大きいのだとお話を通して感じることができました。



そして、社長の体験談や職業選択のご講話を頂き、言ってはいけない３つの「D」もとても心に残りました。その「D」とは、「どうせ」「でも」「だって」という言い訳の「D」です。それを重ねることで最終的に「できない」の「D」にも繋がってしまい、自分で人生を変えるチャンスを失ってしまう、というものでした。そのため自分で自分の人生を指し示すものに出会うチャンスを掴むためにも、素直な気持ちをもっていることが大事だというお話は、勉強となるとともにとても大きく心に響きました。

第六次産業のことだけでなく社長の言葉も大きく印象に残る研修になりました。

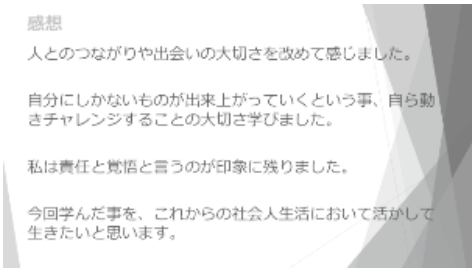
２．宮崎を元気にする「個性を生かしたスモールビジネス」を学ぶ



本格的な少子高齢化・人口減少社会を迎え、国内市場が縮小する中、宮崎県の経済・産業の活性化を図る上で、自分自身の個性や特性を活かして起業し、宮崎の経済活動を元気にできる人材が求められており、近年女性のパワーが注目されています。

１２月２０日に、今後の地域ビジネス社会を担う私たちが新たな視点に気付くことを目的として、県内で個性を生かした独自のビジネスに挑戦している若手女性起業家の方を招き、パネルディスカッション形式での講演を聞きました。

日向市美々津の伝統的家屋地域の古民家で雑貨＆カフェを経営している植田直美さん、清武町で陶器アクセサリーを製作しているアクセサリー作家の佐藤ちか子さん、宮崎市のフリーカメラマンの大島真由子さんの３人の若手女性実業家の方の話を聞き、自分自身の趣味や個性を生かした仕事の素晴らしさはもちろんのこと、人とのつながりや出会いの大切さを改めて感じました。



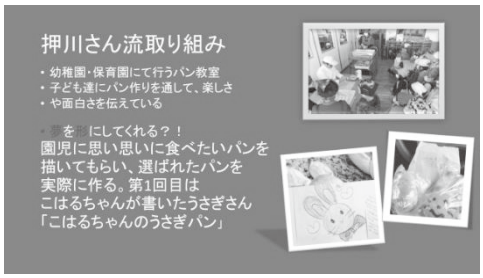
また、自分の興味があるものを掘り下げていくなかで、自分にしかないものが出来上がっていくという事、自ら動きチャレンジすることの大切さを学びました。

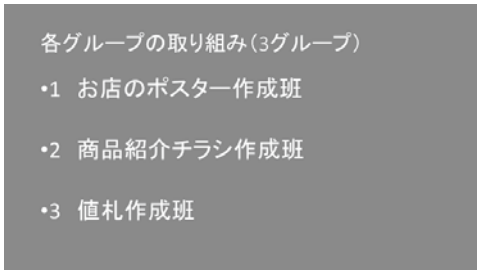
今回の講演会で、私は責任と覚悟と言うのが印象に残りました。何かを始める時も続けていくときも大事なものです。私は、４月から社会人となります。今回学んだ事を、これからの社会人生活において活かして生きたいと思います。

Ⅲ　来年度への継続研究

じもっとパンとの共同研究に来年度も継続して取り組みます。
宮崎県中小企業家同友会　会員で、２年前に実家のパン屋「リビエール」の二代目になった押川裕一郎さんという方がいます。

押川さんはＩＴ関連の仕事をやめ、パン職人の修行中ですが、自分自身のブランド「じもっと」を立ち上げて、小麦粉、クリーム、砂糖、餡など全て宮崎の食材を使う、ユニークなパン製造を手がけ、さつま芋の熟成餡を使ったタルトとクッキーで県外販売を計画しています。「じもっとパン」の種類としては切り干し大根を使った「切り干し大根と玉ねぎの繊維たっぷりツナグラタンパン」、トロントロン牛乳という、川南町の牛乳を使った「トロントロンカスタードクリームパン」などがあります。宮崎県全ての市町村の特産品を「じもっとパン」にすることを目指しているそうです。





押川さんはこれまで、「じもっとぱん」製造販売の他にパン教室や「夢を叶えるパン」などの取り組みを行っておられます。

「夢を叶えるパン」とは、子ども達に、あったらいいなと思うパンを絵に描いてもらい、その中から選んだ一つを実際に作製、販売することです。これまでに「こはるちゃんのウサギパン」、「お茶めなカメロンパン」などを製品化しています。

宮崎の食材にこだわり、宮崎の良さをパンで伝えようとしているとともに、地域や地域の人々との交流を大切にしておられる押川さんの取り組みを応援しようと、私たちはパン屋「リビエール」の紹介、「じもっとパン」の紹介、値札のデザインをする三つのグループに分かれて取り組みました。

パン屋「リビエール」の紹介のためのポスターはこのようになりました。

押川さんのこだわりを PR したいと考え、分かりやすく説明することを心がけました。

「じもっとパン」の紹介用ポスターはこのようになりました。

パンの特徴が伝わりやすくすることにこだわりました。

値札のデザインについては、いくつか考えたものより、押川さんが手書きしたものが、「味があっていい」いう段階です。

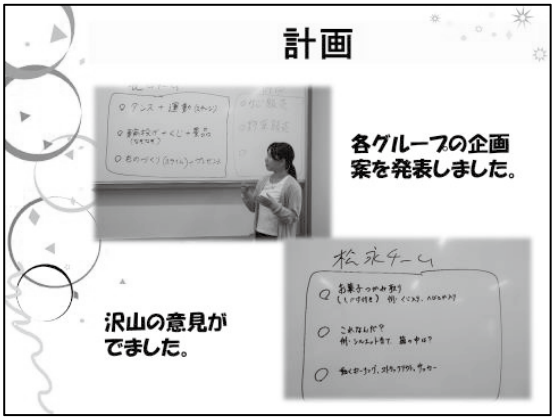
今後も、取材や押川さんとの交流を深め、想いやこだわりを伝えることの出来る、ポスターに仕上げていきたいと思います。また、来年度は押川さんがまだパンの材料としていない県内の特産品の利用法やレシピ開発などにも共同で取り組んで行きたいと思います。

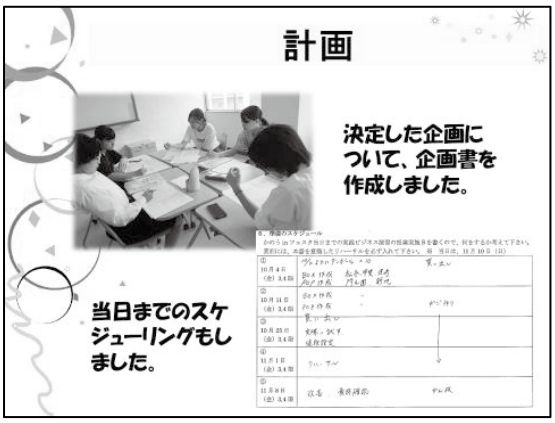
研究テーマ：私たちで取り組める地域活性化とは
－かのう in フェスタ 2019 の活動から－

研究者　松永優美　長田彩奈　甲斐杏　新地芹采　髙橋いのり
濱崎祥也　門之園聖加　竹内爽花　渡邉梨奈

これから私たちの発表を始めます。私たちは、地域貢献の一環として、加納地区で毎年行われているかのう in フェスタに参加したので、その活動について発表します。今回は、計画、準備、会議、広報設営、当日、反省会の流れで発表いたします。

最初に加納 in フェスタで実施する計画を立てることから始めました。私たちは、後期の授業が始まる前の夏休みからスタートしました。





一年生は初めての参加だったので、２年生から実践ビジネス演習の説明を受けました。その後、1、2 年が混ざり二つのグループに分かれてＫＪ法を用いて話合いました。付箋にそれぞれのアイデアを書き、出た意見をグループ化し、一つの意見にまとめました。とても楽しく話し合いをすることができました。

話し合いの結果、たくさんの意見が出た中で一つの企画を選ぶ予定でしたが、良い意見が二つ出たのでクラフトかご作り体験とお菓子のつかみ取りの二つの企画を実施することに決めました。

次に、決まった二つの企画の企画書づくりをしました。かご作り体験は、作る数量やいつまでに作るかを決めました。

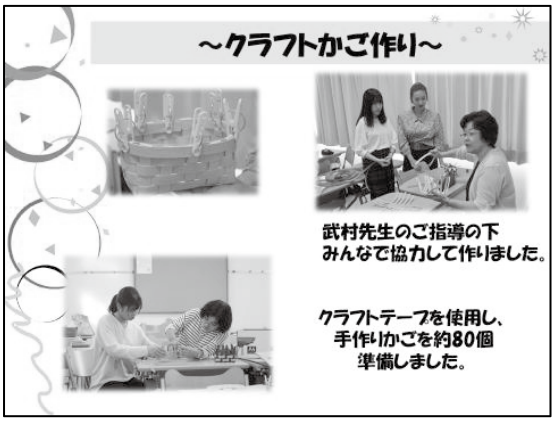
お菓子のつかみ取りでは、お菓子の量やつかみ取りで使用するボックスの設計などをしました。どちらも商品の値段設定を考えるのがとても大変でした。

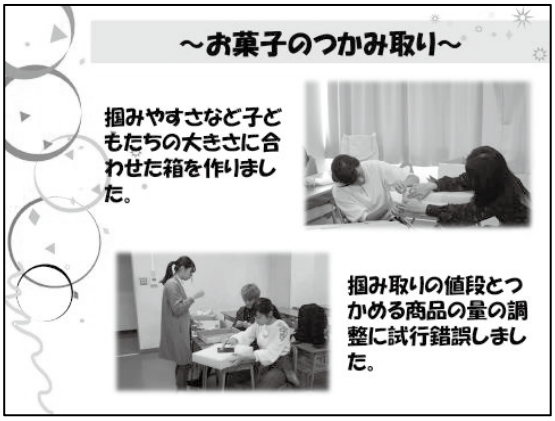
最後に、当日までのスケジュールを立てました。

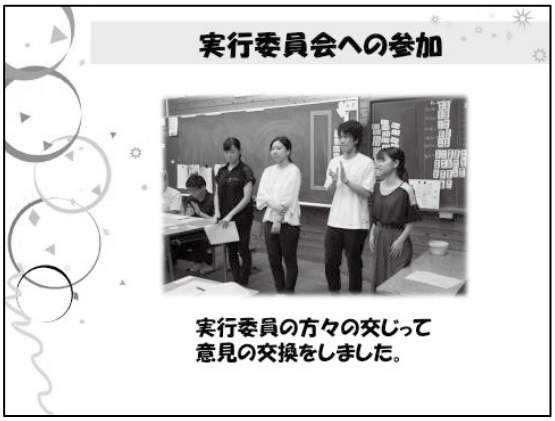
企画が決定した後は、それぞれの準備に取り掛かりました。

かご作りでは、準備に思っていたよりも時間がかかりました。カゴの１つ１つが手作りなので授業内の時間だけでは足りず、放課後を使って作業しました。また、小学生対象に販売するので小学生たちがどんな商品だったら買ってくれるのか色合いや大きさを考えながら作成しました。

お菓子のつかみ取りでも小学生向けの商品だったので掴み口を子どもの取り易い大きさになるよう何度も作り直しました。また、つかみ取りの値段とつかめるお菓子の量がちょうど良くなるように試行錯誤しました。







準備をしながら、かのう in フェスタの実行委員会にも参加しました。

初めはこのような会議に参加したことがなかったのでどのような感じなのか想像がつかず緊張していました。実際に行ってみて、今までの経験を踏まえた上でよりよい「かのう in フェスタ」を開催するためにたくさんの意見が飛び交っていて真剣な雰囲気を感じることができました。

本番が近づくにつれ、広報活動や設営にも参加しました。

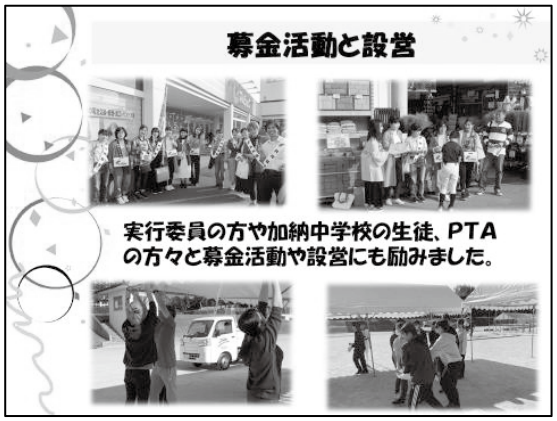
広報活動の一環として、ラジオに出演しました。普段、体験することのできない貴重な時間を過ごすことができました。

他の広報活動として、加納中学校の生徒さん、実行委員の方たちと一緒に赤い羽根共同募金活動をしました。たくさんの方が「お疲れ様」などの声を掛けてくださってとてもやりがいを感じました。

また、加納 in フェスタ前日に設営のお手伝いをしました。

当日のフェスタに向けて実行委員の方々と協力して作業しました。

企画や準備、様々な活動を経て、当日を向かえることができました。

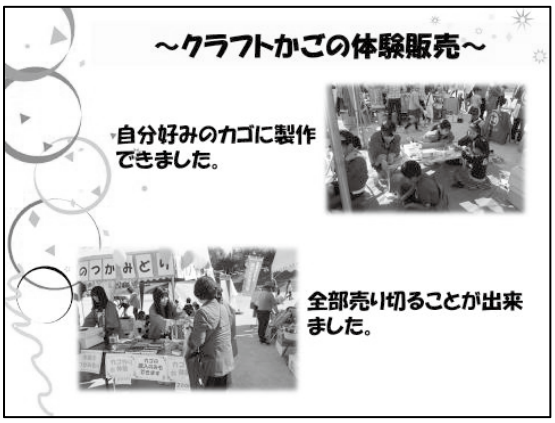


装飾品をつけるブースにはたくさんの子ども達が来てくれました。

その時に、いろんな話をしたり遊んだりして楽しそうにカゴをデコレーションしていました。子ども以外にも大人の方もカゴを購入してくださり、完売することができました。いつもはお客さんの立場ですが、このときは、販売する側の立場で、どうしたら人が寄ってくるのかを考えながら行動しました。

お菓子のつかみ取りも、予想に反して次々と子どもたちが来てくれて大盛況でした。お菓子を準備の際に買いすぎて余るかなぁと思っていたけど準備していた分はすぐに完売し、途中で買い足しにもいくほどでした。

かごもお菓子も絶対に売れ残ると思っていましたが、両方全部売り切ることができてよかったです。全部売り切ることはできましたが、商品を売ることの大変さを身をもって感じました。



かのう in フェスタの終了後は、グループり返りをしました。

良かった点や改善点などを話し合い、グループごとに発表しました。反省会をすることで、自分たちの取り組みを客観的に捉えることができました。準備での反省は、時間に余裕がなかった・当日のシミュレーションができていなかったということです。

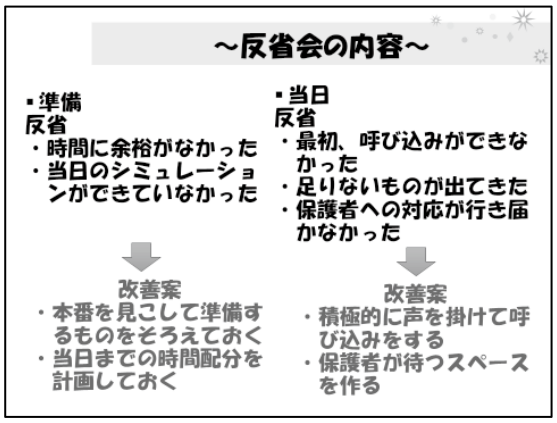
改善案として、本番を見こして準備するものをそろえておく・当日までの時間配分を計画しておくという意見が出ました。

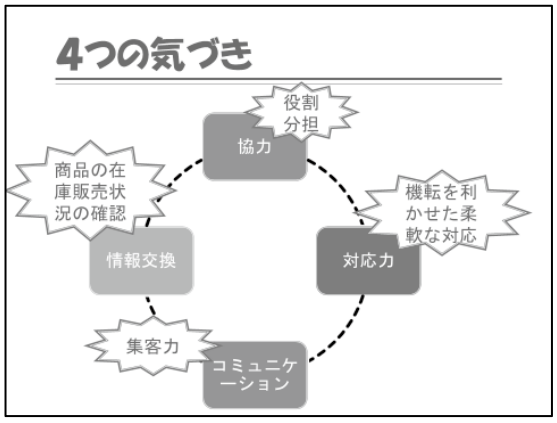
当日の反省は初めのほうの呼び込みができていなかった・途中足りないものが出てきた・保護者への対応が行き届かなかったということです。

その改善案は積極的に声を掛けて呼び込みをすること・保護者が待てるスペースを作るという意見が出ました。

いままでを振り返ってみると、たくさんの反省点が出てきて多くは準備の時点で用意できるものだったので、準備の時点でのシミュレーションが大切だと感じました。

また、呼び込みをしないとお客さんは簡単によってこなかったので呼び込みをするコミュニケーション力を身につけ、どう呼び込みをすればたくさんの人が来てくれるのかもっと話し合う必要があると思いました。





次にこの活動を通して気づいたことです。この活動を通して気づいたことは、主に四つあります。

一つ目は「協力」です。今回二つの活動をしましたが、商品の発注・作成など、役割分担をしてチーム一丸となって協力できたと思います。一つ一つの活動ごとに分かれて作業しましたが、時には別のグループの作成を手伝いながら、双方の活動状況を確認しつつ作業できたと思います。

二つ目は「柔軟な対応力」です。当日に商品を入れる袋が不足したり、お菓子の在庫が足りなくなるというハプニングがありました。その際に機転を利かせ、買出しに行く人などを決めて、お客様を待たさず柔軟に対応することができたと思います。次回は、在庫の不足がないよう売上予測をしっかりと立てたいと思います。

三つ目は「コミュニケーション力」です。活動反省を振り返ると、販売においてコミュニケーションが一番大事だと感じました。フェスタが始まったとき、誰も声かけをすることができず集客に苦戦しました。ですが、お客様が増えるにつれて１人ずつ声をかけるようになり、小学生から大人の方とまで話をすることでコミュニケーションが取れたと思い

ます。

四つ目は「情報交換」です。これは、仲間同士で商品の在庫や販売状況の確認が取れたことでスムーズに販売することが出来たと思います。

最後に、この授業を通して学んだことです。

この授業を通して学んだことは「PDCA」を意識して実践することの大切さです。

計画では、「KJ 法」を利用して、どんな企画が人気があるか、面白いかを考えました。また。お客様の数を想定した在庫の調達・作成・装飾の提案などを経験しました。計画の反省点としては、細かいところまで計画を練っていなかった、当日を想定したシミュレーションをしていればもっとスムーズに進んだと思うなどの反省がありました。

実行では、準備から当日までコミュニケーションについて学べたと思います。仲間とコミュニケーションをとりながら、楽しく加納 in フェスタに取り組めたと思います。最初は、成功するか不安でしたが何事もなく大成功で終わることができてよかったです。

評価と改善では、準備と当日の反省を皆で行い、どこを改善すればもっといいものになったのかを考え、来年の加納 in フェスタに向けての様々な改善案や具体案を話し合いました。企画を実施するだけではなく、振り返りをすることで、新たな気づきや今回の活動をさらに深く考えることができました。

計画から改善までを自分たちだけで行うのは大変でしたが実際にやってみないとわからないことも数多く知ることができたので加納 in フェスタに参加してとても良かったと思います。

今回は、はじめての参加で２年生に助けてもらうことが多く、先輩の偉大さを改めて感じました。来年は、私たちが今年以上にかのう in フェスタを盛り上げていきたいと思います。

研究テーマ：地元企業の魅力を発信する取組みについて

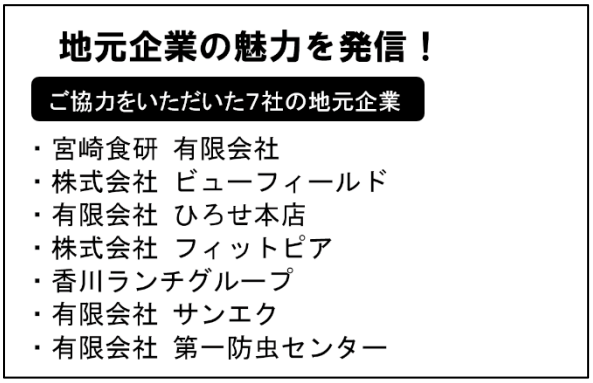
研究者　有村未来　金子萌　桑俣茉夜　豊倉里帆　南條玲奈　溝辺美樹　愛甲桃子
岩切美風　大迫明日香　金井陽茄　髙平芽依　坂元美宥　島地果歩　土持舞波

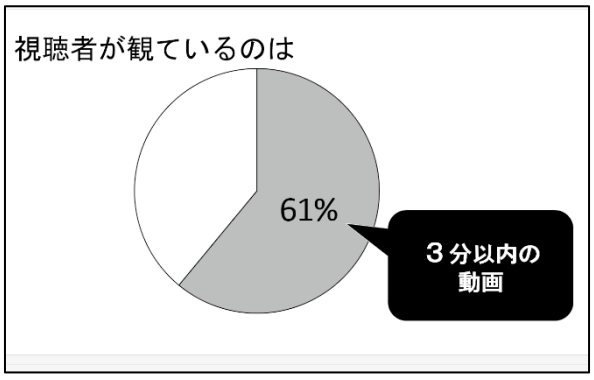
【研究報告】

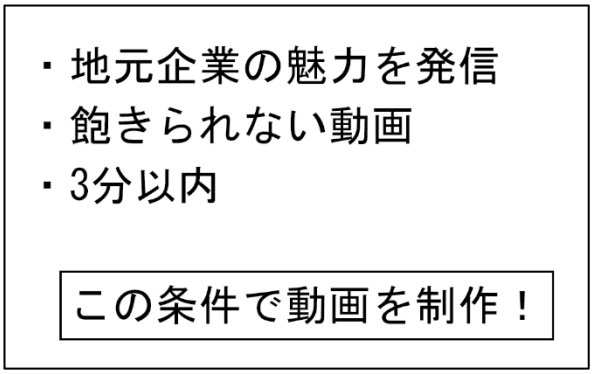
１．全国の若者に地元企業の魅力を発信する取組み

２．学生からの提案

１．全国の若者に地元企業の魅力を発信する取組み







私たちは、全国の若者に「地元企業の魅力を発信」する取組みを行いました。
私たちは、２人１組になり、７組が７企業の取材をさせていただきました。
お忙しい中ご協力いただきまして、大変感謝しています。
私たちは、まず「動画マーケティングの現状」の説明を受け、

・日本では動画を 6200 万人が視聴していて、18 歳から 64 歳のネット人口の 82％が視聴していること
・2021 年には、視聴時間が現在の 1.5 倍近くになるという予測も立っていること
・61％が３分以内の動画を観ているのですが、興味の無いものは初めの数秒で離脱されてしまうということを知りました。

私たちは、若者の視点から、地元企業の魅力を発信しつつ「飽きられることのない動画」を３分以内で作ることにしました。

取材

商品の見せ方を工夫　　絵コンテ作成

動画制作・編集

まず、それぞれの班が、担当企業の研究をして、質問内容を検討しました。取材に行く前には、「企業側の気持ちを汲み取れるか。」「魅力を引き出せるか。」「限られた時間を有効に使えるか。」「言葉遣いは間違っていないか。」など不安がたくさんありました。アポイントを取り、取材に行き写真や動画などの素材を集めました。取材は班によって違いますが、平均３回行いました。そして、実際の取材では、「挨拶をきちんとして失礼のない言葉遣いに。」「相づちをうち、メモを取りながら、相手の顔を見る。」「仕事の邪魔にならないようにする。」「肖像権について考慮する。」といったことを意識して取り組みました。

初回の取材では、質問することが精一杯で、写真を１枚も取れなかった班が多く、聞きたいと思っていることを質問しても、上手く伝わらず、「自分の聞き出す力が不足している」と感じた人も多かったようでした。

しかし、企業の方のご協力もあり、商品のよさが伝わるように写真の撮ったり、社長さんや社員の方にインタビューをして、たくさんの情報を得ることができしまた。その情報を基に絵コンテを作成して動画のイメージが伝わるように工夫し、提案しました。企業の方は、とても協力的で、温かく対応していただき、「自由に作っていいよ」と言っていただきました。ようやく動画が完成し、それぞれの企業の方に報告すると、とても喜ばれ嬉しさと同時に達成感を得ることができました。

私たちは、この取り組みで、宮崎には魅力的な企業がたくさんあることを知りました。全国の多くの若者に、完成した動画をたくさんの方にご覧いただき宮崎にもこのような魅力的な企業があることを知ってもらいたいと思いました。

最後に私たちからの提案ですですが、宮崎に「残る」というポジティブではない表現があります。それを払拭するために、皆で言葉を考え、いくつかの候補の中から投票で決めました。

魅力あふれる宮崎で“**ジモトライ**”を目指して、今後も貢献していきたいと思います。

活　動　報　告　書

インターンシップ

作成者　弓削　憂花
熊元　明里

【協力企業及び団体】
・宮崎中小企業家同友会

【参加者】
ビジネスコース１年

【活動内容】
・インターンシップ合同オリエンテーション
・終了研修
・インターンシップ

【活動報告】
インターンシップ（５日間）宮崎県中小企業家同友会共催

今年も、宮崎県中小企業家同友会の全面的な協力を頂いて１７名が同友会会員の企業で、また３名がインターンシップナビを利用して、インターンシップに参加しました。

⑴８月２３日に同友会ネットワークセンターで合同オリエンテーションを受けました。同友会代表理事の宮崎食研　田原社長さんから「中小企業が地域に根ざすということ
～同友会の目指す企業～」という問題提起のお話を聞いた後、学生４～５人に２名の企業経営者でグループつくって、「インターンシップに期待すること」をテーマに討議し、レポート作成して、インターンシップに望む目的を明確にしました。

⑵８月下旬から９月にかけて、延べ１８社で５日間のインターンシップに取り組みました。

【インターンシップを受けて】
私は９月９日から株式会社アームでインターンシップに参加させていただきました
株式会社アームの主な事業内容は店舗のデザインや内装、住まいのリノベーションとリフォームを行う企業です。インターンシップの内容は、ソフトを使用して自分の理想の家の形や間取り、家具の配置などを作成する体験や、社員の方々とあるテーマに沿って意見交換をするグループワークや社員の方に対し

ての質問タイムを通してコミュニケーションをとる事ができました。
　私は株式会社アームでのインターンシップを通して、建設業の業務について学ぶ事ができたと同時に、お客様からの言葉やものが生まれ変わる過程などさまざまな場面からやりがいを感じられる職業だとわかりました。また、社員の方々から思いやりを持つ事が大切だと学んだので、お客様だけではなく職場の人にも思いやりの持てる社会人をめざすために、学生のうちから常に周りに対して思いやりのある言動が出来るよう心がけていきたいです。

　私は８月 27 日からひろせ本店という婦人服を販売するお店で体験しました。
５日間インターンシップを受けて、最初はとても緊張していましたが、どの社員の方も優しく接してくださり、安心しました。また、挨拶やコミュニケーションの大切さが分かり、とても良い経験になりました。
　実習内容は、接客や棚おろし、商品の値札付けなどをしました。ずっと立っているのは大変でした。最終日には社内会議を拝見させていただきました。

⑶全員がインターンシップを終了した９月２８日に合同終了研修会がありました。
学生一人ひとり「私がインターンシップでつかんだこと」についてレポート発表したのちに、「宮崎の中小企業、こうすればもっと輝ける」をテーマに討議し、発表しました。

【地元への就職に向けてどう役立ったか】
**　今回、インターンシップに参加して宮崎で働くことの意義、地元企業経営者の企業活動への思いや地域振興にかける思いを知ることができたことを将来の職業選択に生かしたいと思います。また、私自身は、１つの企業でしか体験できませんでしたが、合同オリエンテーションと合同終了研修会で、他の多くに企業経営者の方と直接意見交換できたことや、クラスメイトが体験したことを聞くことで、多くの業種や仕事について学ぶことができました。**

六次産業化を学ぶ

作成者　宗石　清香
堀江　彩夏

【協力企業及び団体】

・農業組合法人 香川ランチグループ

【参加者】

ビジネスコース　１，２年：３８名

【活動内容】

・工場内視察
・善太郎ヴィレッジ見学
・社長による講話
・善太郎屋見学

【活動報告】

１０月１１日に、地域活性化も視野に入れた新たな農業ビジネスを展開している川南町の香川ランチグループの取り組みを学びました。

香川ランチグループは、鶏卵生産、規格外鶏卵と廃鶏の加工、自社流通の鶏卵と鶏肉を核とした６次産業化を手がけ、成長著しい農業法人企業です。

鶏舎は、最新衛生設備を整え安心安全の鶏卵生産を行っています。

また、フルオートメーションの生産工場や鮮度劣化を最小限に抑える独自の卵のパッケージ技術を開発し、香港や台湾に生卵を輸出するなど、グローバルな展開にも成功しておられます。

さらに、地元川南町をＵＩＪターンで盛り上げ、地域振興に貢献するために、会社敷地内にコンテナハウス村をつくるなど、地域に根ざした夢のある企業経営に取り組んでおられました。

このような宮崎を代表する最先端の六次産業ビジネスを視察し、宮崎を拠点としたグローカルビジネスのあり方を学ぶとともに、夢のある企業経営者の講話を頂き、宮崎のビジネスの大きな可能性を知ることができました。

特に印象に残ったことは・・・・

機械の多さです。工場内には、パック詰めの機械が二台あります。その理由は、パートさんの雇用時間の確保、農業に対するネガティブなイメージを払拭するためです。

卵の洗浄からパック詰めまですべて機械が行っています。一日１５～１６トンものたまごを処理しています。ですが、そのうちの1.5～1.6トンは規格外品として処理されます。それらを、加工用としてほかの大手の会社に売ったりせず、自社で茶碗蒸しやおでんの具などに加工し販売しています。他社に安くで提供せず、自社で加工することで、自分たち

で高い付加価値をつけることができ、固定価格で販売することができるので、相場に左右されず製品を販売できます。「もったいないをなくそう」、という形で、様々な工夫や技術を活用し、第六次産業に取り組んでいることも、とても印象に残りました。
また、香川憲一社長が実際に香港での取引や体験した話をユーモアを交えつつ教えてくださいました。その中でも、社長が商品のパッケージを取引先の国の言葉に差し替えようかとした際、日本語のままでと受けたときのお話を聞いて、海外からの「ジャパンクオリティ」への信頼はとても大きいのだとお話を通して感じることができました。

そして、社長の体験談や職業選択のご講話を頂き、言ってはいけない３つの「D」もとても心に残りました。その「D」とは、「どうせ」「でも」「だって」という言い訳の「D」です。それを重ねることで最終的に「できない」の「D」にも繋がってしまい、自分で人生を変えるチャンスを失ってしまう、というものでした。そのため自分で自分の人生を指し示すものに出会うチャンスを掴むためにも、素直な気持ちをもっていることが大事だというお話は、勉強となるとともにとても大きく心に響きました。
第六次産業のことだけでなく社長の言葉も大きく印象に残る研修になりました。

【地元への就職に向けてどう役立ったか】

今回、第六次産業を積極的に取り入れている企業を訪問したことで、農業へのイメージが大きく変わりました。今までの個人的な農業のイメージとしては、手間ひまをかけ、基準をクリアした一部の作物だけが店頭に並んでいるイメージでしたが、自分自身で商品を加工し、付加価値をつけて製造・販売している光景を目にして、とても衝撃的で、農業に対するイメージが大きく変化しました。卵の生産を自社で行うことで、直接的に農業をしているわけではないが、農業を身近に感じることが出来ました。工場内を見学している際に、雇用のお話についても聞かせていただき、従業員が働きやすい環境づくりの徹底がすごかったです。また、工場の敷地内に善太郎ヴィレッジという社員住宅をつくり、社員がお金を貯めやすく、家が用意されているのが魅力的だなと思いました。

自分の思いを実現する企業という生き方

宮崎を元気にする「個性を生かしたスモールビジネス」

作成者　池田　　遼　　内村　明日夏
坂東　亜海　　山下　菜々子

【協力企業及び団体】

雑貨&カフェ　民　代表　植田直美　さん
アクセサリー作家　　佐藤ちか子　さん
フリー写真家　　大島真由子　さん

【参加者】

ビジネスコース２年
１年

【活動内容】

・3 人それぞれのお話を聞く
・パネルディスカッション
・質問をする

【活動報告】

雑貨カフェ民　代表　植田直美　さん

アクセサリー作家　　佐藤ちか子　さん

フリー写真家　大島真由子　さん

植田直美さんの公演

パネルディスカッション

宮崎を元気にする「個性を生かしたスモールビジネス」

本格的な少子高齢化・人口減少社会を迎え、国内市場が縮小する中、宮崎県の経済・産業の活性化を図る上で、自分自身の個性や特性を活かして起業し、宮崎の経済活動を元気にできる人材が求められており、近年女性のパワーが注目されています。

１２月２０日に、県内で独自のビジネスに挑戦している若手女性起業家の方を招き、講演を頂くことで、今後の地域ビジネス社会を担う学生に新たな視点に気付かせることを目的にしました。

講師紹介　ら３人を講師に向かえ講演会を開いてもらいました。

３人の若手女性実業家の方の話を聞き、人とのつながりや出会いの大切さを改めて感じました。少子高齢化や人口減少などが本格的な社会問題となってきた現代で、地域住民との関わりは特に重要だということが分かりました。

【地元への就職に向けてどう役立ったか】

また、自分の興味があるものを掘り下げていくなかで、自分にしかないものが出来上がっていくという事、自ら動きチャレンジすることの大切さ学びました。

今回の講演会で、私は責任と覚悟と言うのが印象に残りました。何かを始める時も続けていくときも大事なものです。私は、4 月から社会人となります。今回学んだ事を、これからの社会人生活において活かして生きたいと思います。

じもっとパンとの共同研究

作成者　畝原七海　木下知春

【協力企業及び団体】

パン屋　リビエール

【参加者】

ビジネスコース２年：

１年：

【活動内容】

・パン屋のポスター作り

・じもっとパンの紹介

・値札のデザイン

【活動報告】

１２月１３日、六次産業化を学ぶビジネスコースの学生１０名で、このブランドのイメージポスター、商品紹介ポスターを作成させるために、現地取材を行いました。

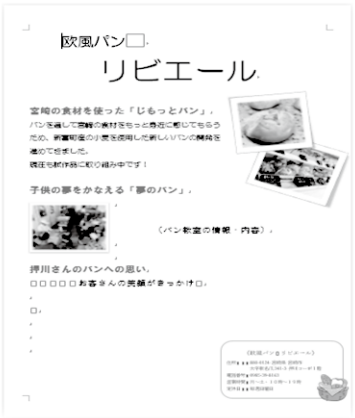
押川さんはこれまで、「じもっとぱん」の他にパン教室や「夢を叶えるパン」などの取り組みをおこなっていることが分かりました。

パン教室とは子ども達にパン作りを体験してもらうものです。「夢を叶えるパン」とは、子ども達に、あったらいいなと思うパンを絵に描いてもらい、その中から選んだ一つを実際に作製、販売することです。これまでに３回行われています。ちなみに第一回は「こはるちゃんのウサギパン」で、二回目は「お茶めなカメロンパン」です。

宮崎の食材の良さに気づき、活用することで県外に PR しようと努力している人がいることがわかり、もっと宮崎県に興味を持つことが必要だと実感しました。また、パンの販売だけでなく、地域の方々との交流も大切にしているのだなということが分かりました。

この取材後、私たちはパン屋「リビエール」の紹介、「じもっとパン」の紹介、値札のデザインをする三つの班に分かれて取り組みました。

一つ目のパン屋「リビエール」の紹介用ポスターはこのようになりました。



ポスターの見やすさを考え、配色や、文字の大きさを特に気をつけました。そのほかには、押川さんのこだわりを PR したいと考え、分かりやすく説明することを心がけました。

二つ目の、「じもっとパン」の紹介用ポスターはこのようになりました。

文字や配色はもちろん、試作したポスターを押川さんに見てもらうことでパンの特徴が伝わりやすくすることにこだわりました。

三つ目の、値札のデザインはこのようになりました。

これは押川さんが手書きしたもので、グループで話し合ったところ、「味があっていい」とデザインの変更はおこないませんでした。これらの活動を通して、どうすれば見てもらえるポスターになるのか、正確な情報を正確に伝えるにはどう工夫すればいいのか、など考慮すべきことが多く、とても難しかったです。また、取材をしっかりすることで想いやこだわりがわかり、ポスターをよりよくすることができました。

【地元への就職に向けてどう役立ったか】

宮崎県の特産品を活用して、地元に根付いた仕事を見て地元就職のさまざまな形があることが分かりました。押川さんは一度県外に就職したのち、宮崎に戻ってきて活躍しておられので、一度県外に行ってから帰ってくるという形もあるなと思い、一度自分の就職について改めて考えさせられる機会が得られました。

令和元年　かのう in フェスタ２０１９

【協力企業及び団体】

令和元年　かのう in フェスタ２０１９実行委員会

【参加者】

ビジネスコース　１，２年生

【企画概要】

地域の方々と交流し「販売」を通してビジネスについて学びつつ、フェスタを盛り上げる

【活動内容】

事前打ち合わせ　　７月１日　８月１日　９月６日　１０月１０・３１日

会　場　準　備　　１１月９日

フェスタ当日　　１１月１０日

出　展　内　容　　お菓子のつかみ取り・かご作り体験

そ　の　他　　１１月８日（ラジオ出演）　１１月２日（赤い羽根募金活動）

１．　事前打ち合わせ参加日及び内容

開催場所：加納小南校舎

参加日	全体の内容	プロジェクト班
第１回 実行委員会 ７月１日	開催日程について、開催意義・目的の確認 テーマの選定　今年度テーマ「あらたに」 全体スケジュールの確認	プロジェクト班の方々との顔合わせ 今年度、出店予定の報告
第２回 実行委員会 ８月１日	〔各班経過報告〕 （ステージ班・出店班・広告班・プロジェクト班） ステージ機材等確認・補充について 今後の予定内容の確認（ポスター締め切り）	お菓子のつかみ取り・かご作り体験の考案 出店内容の具体的内容
第３回 実行委員 ９月６日	〔各班経過報告〕 （ステージ班・出店班・広告班・プロジェクト班・設営班） ステージ機材等確認・補充について 今後の予定内容の確認（ステージ・出店・参加者説明会）	当日の配置確認 場所確認
第４回 実行委員会 １０月１０日	ボランティア保険加入申込 出店参加者・ステージ参加者確認作業（各班） ラジオ出演の参加者について	ボランティア参加 当日の場所再度確認
第５回 実行委員会 １０月３１日	各班の最終確認 開催案内チラシ作成・及び配布	前日準備の確認 当日貸出備品の確認

【活動報告】

私達は、お菓子のつかみ取りの担当をしました。ここでは、これから準備までの流れを説明します。

『お菓子のつかみ取り』

担当メンバー：松永・新地・甲斐・濱崎・門之園

はじめに、お菓子を用意せずにお菓子のつかみ取りをいくらだったら「やってみたい」と思うか考え、価格を設定しました。

次に、実際にお菓子を用意して、大人が掴める個数と子供が掴める個数を平均してみると、自分達が初め考えていた個数よりも多く掴めることが分かりました。試行錯誤を重ねながらどのくらいのお菓子を箱に入れれば良いのかを調整するのが難しかったです。

試行錯誤の結果、飴玉をメインにしていた為、掴む個数が増えるということが判明しました。その為、飴玉をメインにするのではなく、大きなお菓子を入れてみることにしました。大きなお菓子を多く入れることへの工夫として、さまざまな店を回り、原価を少しでも安くすることを考えながら購入しました。

反省としては、飴玉は一つひとつの原価が安いと考え、掴みやすさを考えずに多く購入してしまったことで出費が多くなってしまったことなどがあります。

実際につかみ取りをする際に使用する箱の作成では、さまざまな形の穴があると面白いのではないかと思っていたのですが、穴が小さすぎたり、お菓子が出にくかったりと問題がいくつかでてきました。その原因が発覚したのが前日の夕方だったため、慌てて作成し直しました。その結果、掴める量を均等にすることができ、無事に準備も得ることができました。

当日までにさまざまな問題はありましたが、みんなで協力したことにより、本番に向けての準備ができたのではないかと思います。

『かご作り』

担当メンバー：高橋・馬越・長田・竹内・福山・渡邉

実践ビジネス演習の授業時間や放課後などの時間を用いて、およそ８０個のかごを作成しました。

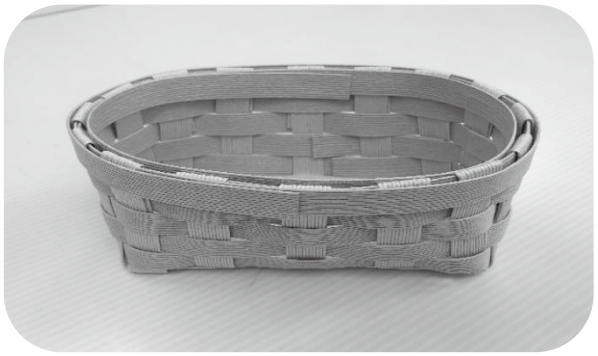
さまざまな色のクラフトバンドがあり、どの色とどの色を組み合わせればかわいくなるか試行錯誤しました。

１つ作成するのにもとても時間が掛かるため、忍耐力のいる作業でしたが、色々な話しができ１,２年生の交流する良い機会になりました。

作る行程の中で、１つに時間をかけすぎないようにみんなで役割を分担しながらすることで効率よく作業することが出来ました。

☆用意するもの☆

・はさみ
・メジャー
・テープ
・洗濯ばさみ
・ボンド



☆作り方☆

１．自分の作成したいサイズのクラフトバンドを用意する。

２．かごの土台を作る。

３．側面に使う編み紐は輪にしておく。

４．ひもが交互になるように輪にした紐を編み入れる。

５．ずれないように洗濯ばさみなどで固定しながら進める。

かのう in フェスタ 2019　当日　（11 月 10 日）
開 催 地　加納小学校　グラウンド
販売時間　9：00～15：00
活動内容　フェスタ　プロジェクト班での参加

かご作り体験の様子

（1）販売準備
・かごの飾り確認
・工作スペースのシート、机の設置

（2）販売中の様子
かご作り体験
・飾りを自由につけ、オリジナルのかごを
　作成しました。
お菓子のつかみ取り
・子供から大人まで幅広い年齢層だったが、
　特に小学生が多く見られました。

お菓子のつかみ取りの様

【活動結果ならびに活動を通して学んだこと】

今回かのう in フェスタに参加し、地元の方々と関わる機会があり、私たちは貴重な体験をすることができました。

かご作り体験では、フェスタが始まってから、興味を惹く呼び込みができず苦戦し売れるのか不安でした。しかし、呼び込みの仕方を変えて笑顔で歓迎したところ少しずつ立ち止まって手にとって下さる方が増えてきました。しばらくした後に、工作スペースが小学生の子供たちでたくさんになりました。子供たちが好きなようにできる環境・気遣いをできるよう心がけました。

お菓子のつかみ取りでは、小学生をターゲットにしていましたが、実際は大人の方も参加していただいて想像以上のお客様がきたことに驚きました。その為、準備していたお菓子が足りなかったり、袋が足りなくなったりしました。また、活動していく上で子どもたちと話したり、遊んだりして一緒に楽しむことができました。

全体の反省としては、両方とも細かいシミュレーションが出来ていなかったことと、保護者の方への配慮が足りていなかったことです。来年は、準備をしていく時から細かいシミュレーションをしていくこと、保護者が待つことを考えて、配慮していきたいと思いました。私たちは、打ち合わせから参加させていただき、一つのイベントを成功させるために多くの人の力や、想いが込められていることを学びました。一から自分たちで何を出し物にするか考えたりすることが難しかったのですが、先生や、プロジェクト班の方々の助けを頂きました。改めて、人とコミュニケーションをとることの大切さを実感しました。

【活動結果ならび活動を通して学んだこと】

加納小学校で行われたかのうｉｎフェスタに参加し、「カゴ作り体験」と「お菓子のつかみ取り」を企画しました。当日、かのうinフェスタが始まってから掛け声をしてお客様に興味を持ってもらうことができず、販売することの難しさを学びました。

反省点としては、前日にカゴ作りの基本としてペーパークラフトのかごを作るのに時間が掛かり、かのうｉｎフェスタ企業の方々にも迷惑をお掛けしました。課題として余ったかごを自宅で作る感じにした方が、作業が進むのではないかと思いました。お菓子作りに必要な材料「うまい棒・パイン飴・イチゴ飴・ベビーラーメン・おもちゃのダイヤ・ミルクせんべい九州ミニせんべい」を大量に購入し過ぎて、カラフルな画用紙で貼った段ボールボックスがお菓子の量で溢れてしまったので、その量を半分に分けて入れる事に決め、余った分はお菓子が入ってない段ボールボックスに投入しました。この方法により子どもたちが沢山来るようになりました。

一番頑張った事、一つ目は「かご作り体験」と「お菓子つかみ取り」企業の隣にある「バルーン風船」店の女性店長からお手伝いの許可をもらって「ねずみ飛び風船」の作り方を店長から教わり、一緒に作りました。最初は３回とも風船を２回割ってしまいましたが、少しずつ慣れていくうちにバルーンマウスをマスターし、とても短時間な作業ですが、女性店長がすごく喜んでくれました。自業だけでなく、他業のお手伝いをすることは仕事内の人への信頼感がつながるのだと感じました。

二つ目は、現代ビジネス科の企業から遠く離れている親子や子ども達を直接招き入れる「接客」として行いました。「かご作り体験」のおまけ付きとしてマスコットとぬいぐるみが貰えるおもてなしの凄さをアピール表現し、接客に挑みました。とても緊張しましたが、宮崎の子ども達が皆優しかったので、安心して、企業に勤めることができて、非常に嬉しかったです。

来年も、今年入部してくる新一学年ともに仲良く「かのうｉｎフェスタ」を楽しくやっていきたいと思います。

企業紹介報告書

作成者　有村未来　桑俣茉夜

【協力企業】

宮崎食研有限会社

【活動内容】

・企業研究

・企業取材

・動画作成

【活動報告】

１．企業研究

企業のホームページで企業の事業内容や企業理念を調べた。実際に企業の商品が販売している場所を調べたり、実際に商品を購入してみたりした。

また、スムーズに取材が行えるように事前に質問したいことをまとめておいた。

２．企業取材(1 回目)

自分たちで企業に電話でアポイントメントを取り、取材を行った。

この取材では社長の田原さんからお話をお伺いしました。企業の取組や宮崎の農業についての思いや、現在開発中の商品などをみせていただいた。

また、工場の見学をさせて頂き、機械や作業の内容を丁寧に説明していただきながら回った。お話の中で聞いた宮崎食研は農家さんの「駆け込み寺的存在」というのを軸として動画を作成する方向に決めた。取材した内容を基に動画の絵コンテを作成した。

・企業取材(２回目)

この取材では、外の外観の撮影を予定していたが、天候が悪く予定していた撮影が行えなかった。急遽予定を変更して、主に商品の撮影を行った。社員の方に手伝っていただいてスムーズに撮影を行うことができた。

・企業取材(３回目)

２回目の取材で行えなかった撮影をすることが出来た。田原さんに若者へ一言や工場内での作業中の様子などを撮影させていただいた。

社員の方にも撮影の協力をしていただいた。休憩中にも関わらず快く撮影の協力をしてくださった。

３．動画作成

取材で撮影をした写真や動画を使い、動画の流れは作成していた絵コンテを基に作成した。見た人に企業の雰囲気が伝わる動画になるよう作成を心掛けた。ＢＧＭや効果音、字幕を考えながら作成した。見ている人が飽きないように場面転換の際にテロップを入れたり、イラストを活用するなどした。

【感想】

この活動は、パートナーとの協力や自主性が大切な取り組みだったと感じた。

企業の思いと自分たちが伝えたいことを上手にまとめて第三者に伝えるための動画を作ることは非常に大変だった。この活動が行えたのも企業の方の協力があってこそだったので、感謝の気持ちを忘れないようにしたい。私たちのこの活動を機に宮崎に「ジモトライ」の輪が広がっていって欲しい。

企業紹介報告書

作成者：土持舞波　坂元美宥

【協力企業及び団体】

株式会社フィットピア

【活動内容】

・企業研究　・企業取材

・動画作成

【活動報告】

１．企業研究

１０月初旬より、担当企業の研究を始めました。会社の事業内容や企業理念などの概要を調べ、疑問に思ったことや、動画作成の際に必要な内容のメモをすることで、取材に備えました。

２．企業取材

企業研究を終え、１０月の中旬から計４回取材のために企業訪問を行いました。学生の取り組みということもあり、企業の方が快く受け入れてくださるか不安がありましたが、社長をはじめ会社の方々は積極的に協力してくださいました。

１回目の訪問では、社長が描いている理想の会社像やこだわりについて、資料を用いながら詳しく教えてくださり、また、企業側が「ここだけは取り入れたい」という大まかな要望を確認しました。フィットピア様はフィットネスクラブということもあり、話の中でも度々出てきた「元気」というキーワードを、企業の一番の魅力として作成していくという方向で定まりました。

２回目以降は撮影を中心に活動をしていきました。館内の「素敵だな」と感じた箇所の写真を撮影したり、プールやヨガの風景、実際にマシンの体験をさせていただいているところを動画にしたりすることで、構想を徐々に練りつつ、活動を進めていきました。

３．動画作成

まず、撮影した写真や動画を元に、ストーリーの流れを考えました。実際に youtuber が投稿している動画の、字幕や効果音の使い方、カットの仕方などの表現方法を参考にし、形を作っていきました。取材の際に伝えられた要望を忘れずに取り入れ、テンポよく動画を繋げました。音声を後入れにすることで、聞き取りやすく、第三者からの視点で動画を楽しめるように仕上げました。

【感想】

私たちは、幼い頃にこちらのスイミングクラブを利用していたのですが、今回取材を重ねていくうちに、あの頃には知らなかった、気づけていなかった企業の魅力を知ることができました。それを生かして、興味を持ってもらえる動画になるよう、試行錯誤しました。大変な作業でしたが、地域に少しでも貢献できたことを嬉しく思います。

企業紹介報告書

作成者　岩切美風　島地果歩

【協力企業】

有限会社　第一防虫センターの皆様

【活動内容】

YouTube の研究　企業研究　企業の取材　動画撮影　動画編集

【活動報告】

私たちは全国の若者に「地域の企業の魅力を発信する」取り組みを行いました。一から動画を作るのは初めてだったので、YouTuber の動画を観てどんな工夫がされているのかを研究しました。研究をして分かったことは、視聴者が飽きない動画を作ることです。そのためには動画のテンポや字幕、効果音やＢＧＭはタイミングや早さに気をつけ、興味を引くサムネイルやタイトルにすることで視聴者の興味を引くことが出来ることがわかりました。

そして、企業に取材をさせていただくことも初めてでした。最初は、訪問の時間を有効に活用することが出来ず苦戦していましたが、写真の提供や動画の撮影に企業の方がとても優しく協力してくださり、とても助かりました。企業のよさを引き出すために、質問を工夫することや、相手の伝えたいことをもっと聞き出すためにコミュニケーションをうまくとる能力はとても重要であると改めて感じました。

動画編集では、取材した質問内容をまとめ、動画に使う内容を考えることから始めました。３分という短い時間で第一防虫センターの魅力をたくさんの人に伝えるためには、どのような工夫をすれば良いか考えました。第一防虫センターはおもに害虫の防除や駆除を行っており、虫が苦手な人でも抵抗無く観てもらえるために、イラストを使いました。他の班の動画を見て、自分達にないアイデアがあったりしたので、想像力がないと面白い動画は作れないのだと感じました。今まで動画制作をしたことがありませんでしたが、今まで他の授業で学んだ知識を活用できたとともに、この授業をきっかけに、動画編集の知識を身に付けることができました。

２年では、今回学んだことや気づき、反省を踏まえてより良い活動にしていきたいです。また、ビジネスに関する知識をもっと身に付けたいと思いました。

企業紹介報告書

作成者　金井陽茄　大迫明日香

【協力企業及び団体】

有限会社　サンエク

【活動内容】

・企業研究

・企業取材

・動画作成

（編集・効果音・サムネイル）

【活動報告】

１．企業研究

今回の実践ビジネス演習では、企業のＰＲ動画を作成しました。まず、私たちが取材をさせていただいた有限会社サンエクについての情報を得るため、企業研究を行いました。その中で私たちが興味を持ったのが「宮崎県の建設業初ユースエール認定企業」だということです。そこで実際に取材を行い、「ユースエール認定企業」について社長の白川様にインタビューをさせていただきたいと考えました。

２．企業取材

取材のアポイントメントを電話で行い日程を決め、伺いました。ユースエールについての内容を主とした質問をいくつかさせていただきました。社長の「社員を大切にする思い」や若者の地元就職に対する考えを知ることができました。建設業は重労働だという考えの人が多いと思われます。実際に私たちも取材を行うまで、建設業には大掛かりなイメージしかありませんでした。しかしサンエクでは社員同士のコミュニケーションが活き活きとしており、自分のペースで働ける環境が整えられていたため、そのイメージを払拭することができました。

３．動画作成

取材で撮影した動画や写真を使用し、動画作成に取り掛かりました。作成した動画に合うような効果音やＢＧＭを付けたり、字幕を付けることで、若者の視点からも観やすいものになるよう工夫しました。

【感想】

今回の取り組みにより、若者の宮崎県内就職に対して前向きに考えて下さっている企業が沢山あることを知ることができました。サンエクの社員の方々がとても暖かく迎えてくださり、宮崎の中小企業への考え方も変えることができました。今後の就職活動においても、今回学習したことを進路選択に生かしていきたいと思います。

個　人　報　告　書

ビジネスコース　1年　愛甲　桃子

【感想】

1.　動画の作り方研究

最初の授業では、オリエンテーションもかねてYouTubeの動画の特徴を探した。普段何気なく見ている動画を違う視点からじっくり見ることで、製作者の工夫や特徴を見つけることができた。私たちも、動画を投稿するからにはなるべく多くの人たちに見てもらい、宮崎の企業の良さを知ってもらいたいと思った。

2.　企業研究

私は、香川ランチについて調べた。主にホームページを見て調べたが、香川ランチにはすでに紹介 PV があったので、それとは雰囲気の違うものを作ろうと思った。企業側が伝えたいことと、私たちが伝えたいことの塩梅が難しそうだと感じ、企業訪問時に自分たちの考えをしっかり伝えられるか不安になった。

3.　企業訪問

行く前や道中は、とても緊張していた。電話の際、あまり乗り気ではないような雰囲気だったので、情報が得られるかとても不安だった。しかし、実際にお会いするとインタビューにも積極的に答えてくださり、逆に質問やアドバイスもいただき、とてもいいインタビューになったと安心した。製造ラインは終了していたが、コンテナハウスや善太郎屋の写真はたくさん撮ることができた。また、次回に予定していたコンテナハウスに実際に住んでいる人へのインタビューも急遽できるようになり、１回目の訪問で動画の８割ほどの情報を得ることができた。

２回目の訪問では動画の進歩確認と、製造ラインの撮影、不確定な情報の確認を行った。また、イベントの写真もいただき、動画内でとても役に立った。２回の訪問のどちらともお土産をいただき、幻のクリームパンやプリン等の写真も撮ることができた。

4.　動画作成

私たちは、写真のスライドショーに字幕とBGMではつまらないと思い、動画ソフトのゆっくりムービーメーカー4をダウンロードした。レイヤーを重ねることができ、音声を入力すると字幕も出る優れものである。ダウンロードの際に広告をクリックしてしまったり、バージョンが合わなかったりと大変だったが、その後の作業がとても楽だった。動画も撮影していたが、テンポを考えて写真のみを使うことにした。セリフや茶番を考え、会話形式にすることで流れるような紹介動画になったと思う。字幕の出し方や、BGMをいれるだけで、動画の雰囲気がガラッと変わり、作っていて楽しかった。

【地元就職について】

私は現在、県内就職を考えている。今回、地元の企業を自ら取材して、その思いが強くなったように感じる。取材先だった企業はどこも私が知らない企業で、県内にも知らないだけで、とても素敵な企業がたくさんあると学んだ。また、地元のたくさんの人たちに小さいころから見守られて成長してきたこともあり、地元で就職してその人たちの力になれるよう宮崎をより良くしていきたいと感じた。

ビジネスコース　１年　岩切　美風

【感想】

私は、今回初めて動画製作を一から自分たちで取組みました。動画の構成を考えるのがとても難しかったです。動画を作るときどんな工夫をすればいいのか、ｙｏｕｔｕｂｅｒの方達の動画を見て研究しました。今までは、勉強するという視点で動画を見たことがなかったので、面白くするためにいろいろな工夫をしていることに気づき、とても動画製作の参考になりました。視聴者が飽きない動画を作ることがポイントになることもわかりました。自分達が飽きなければ、視聴者も飽きないと思うので、そのためにも、動画のテンポや字幕、効果音やＢＧＭはタイミングや早さに気をつけながら編集しました。

また、企業に取材をさせていただきました。そのときにとても優しい対応で、私たちの意見も受け入れてくださり、とても助かりました。しかし、企業の良さはまだたくさんあると思うので、もう少し質問を工夫することや、相手の伝えたいことをもっと引き出せばよかったなと思いました。また、その企業のことを見ていて、従業員のみなさんが、お互いに思いやって助け合っていたので、仕事をしやすい良い環境ができているなと感じました。

この活動にたくさんの企業が協力してくださったのでとても感謝しています。学んだことや、気づいたことがたくさんあったので、この活動はとても勉強になりました。また、取材に行くことで、社会人の方とのコミュニケーションも取ることができ、良い経験ができました。それと同時に、コミュニケーションの大切さも分かりました。話をきくときにあいづちを打ったり、目を見てしっかり聞くこともコミュニケーションの一つなので、それをすることも心がけました。また、企業の方達は、お仕事もある中、取材や撮影に協力してくださっているということを意識して、礼儀正しくしないといけないと感じました。あいさつや返事は必ずするよう心がけました。

動画の編集は、あまりやったことがないのでうまくいかないところもたくさんありましたが、やっていくうちに少しずつ慣れていったので、以前よりか編集できるようになりました。他の班の動画を見て、自分達にないアイデアがあったりしたので、想像力がないと面白い動画は作れないんだなと感じました。画像の編集は、授業でやったフォトショップが役に立ちました。授業でやった内容が役に立つ場面がたくさんあったのでやってよかったなと思うことも多かったです。この活動を通して就職活動で役に立つことがたくさん学べたので、それを活かしてこれから頑張っていきます。

2 年生でやるときは、気づきや反省を踏まえてより良い活動にしていきたいです。

【地元就職について】

私は、県外に就職したいと考えていますが、宮崎にもいいところはたくさんあると思います。この活動を通して、自分が今まで知らなかった宮崎の企業を知ることができたし、また、その企業の魅力や、地域貢献のための活動も知ることができました。宮崎は、若者の県外流出が問題になっているので、宮崎のいいところや、企業を知ってもらうために、ＳＮＳを活用して自分達にできそうなことを見つけてやっていこうと思います。

ビジネスコース　1年　畝原　七海

【感想】

1年を振り返って沢山のことを学びました。プレゼンではどうしたら相手に伝わるか、どうしたら興味を持ってもらえるかアニメーションを取り入れたり、みんなが見やすい文字の大きさにするなど、自分が分かればいいのではなく、視聴者側の視点で見ることも大切なんだなと学びました。

農業高校生とのコールラビを植える体験では、高校生と仲良くできるか心配でしたが、高校生に優しく教えていただき、無事植えることができました。また、コールラビがどんなものか知らなかったので、知れたのも勉強になりました。私は高校生の時、情報系の学科だったけど、農業もいいなと思いました。野菜について話している時や作業を教えてくれている時の高校生の笑顔がキラキラしててほんとに好きなんだなと思いました。好きなことを一生懸命やっている姿勢を見習いたいと思いました。第6次産業では、最初は第6次産業って何だろうと思っていましたが、調べていくうちに影ながら活躍している企業が多く、私達が知らないだけで身近なものを作っている会社が多く全部興味深いものでした。私は、ダイワファームについて調べました。チーズを作っている企業であり、アイスクリームも作っており、インターネットの口コミでは、かなり評判で食べてみたいなと思ったのを覚えています。ここでは、知らないことを調べて知れた時は嬉しく、もっと知りたくなることを知れました。調べるって楽しいということが学べました。香川ランチへの企業見学では、卵の重要性や会社がいようがよく知れました。一番印象に残っているのは社長さんの言ってはいけない4つのD「どうせ」　「でも」　「だって」　「できない」　という言葉です。無理して夢を持たなくてもいいという言葉です。私には夢がなく、ずっとなきゃいけないと思い込んでいたので、すっと心に入ってきました。ここでは自分がだめだと思っていることも実はだめじゃないことを学び少し自信に繋がりました。企業プレゼンでは、最初のプレゼンで学んだポイントや言われたことを取り入れて見ることで以前よりいいプレゼンになったなと思います。しかし、友達のプレゼンを見てまだまだ見習わなければいけないところもあり、完璧にするのは難しいけど工夫次第で見る側の捉え方も変わるということが学べました。はなどう見学では、コールラビの時と同じく高校生との学習でしたが、楽しく勉強ができました。はなどうの方のお話では、故郷の為に貢献できることはすごいなと思いました。私もなにか地域の為に貢献できる人になりたいなと思いました。また、地域のために頑張っている人はすごくかっこいいと思いました。

最後のパン屋さんのお手伝いでは、実際にパン屋さんに取材に行き、調べるだけじゃ分からない話や取り組みを実際に目で見て、耳で聞けたのは良かったです。ポスター作りでは、最初何をどうやって伝えればいいか分かりませんでしたが、、みんなで考えていくうちにいいものができて満足です。やはり、どうしたらお客様に伝わるかなどお客様の気持ちになって考えることが大切だなと思いました。いつになっても好奇心は欠かせないものだということが色々な経験を通して学べました。

【卒業後の抱負】

私は、どんな職業につこうか全く想像していませんが、どんな職種についても好奇心を忘れない大人になりたいです。分からなかったら自分が分かるまで調べ、いつでもお客様や相手に気持ちを第一に考え、人により添えられるような人になりたいと思います。

ビジネスコース　１年　大迫　明日香

１．企業研究・取材

私は、有限会社サンエクさんの動画を作ることになりました。まず、有限会社サンエクについて詳しく知るため、WEB などで会社概要や事業内容を調べました。取材に行く際に社長さんに聞きたいことや会社の強みなど前もって調べおくことで、スムーズに取材をすることができ、直接何か所か現場に連れて行ってくださり、仕事の雰囲気や流れなどを知ることが出来ました。ユーチューブの動画を作るため必要な動画や写真を撮るときは、「撮りたいように撮ってね」と優しく言ってくださり、たくさんの動画や写真を撮ることが出来ました。

２．動画作成

動画作成では、他の動画などを見て、どのような作り方をしているのかどのような流れで作っているのかを知るところから始めました。また、動画を作るにあたって、気を付けることやどこをポイントにするのが良いのかも考えてから動画作りに取り掛かりました。

動画作りで工夫したことは、誰が見ても最後まで飽きない動画にするために、どうしたら良いかということです。最初が良くても途中で飽きてしまえば、一番動画の中で伝えたいことを見てくださった人に伝えることが出来ず、最後まで動画を見てもらうためには、動画と動画の切り替えなどを早くしたり、写真や字幕を取り入れたりすることだと思いました。

一方で、動画作りで大変だと感じたことは、動画に合う効果音や BGM をインターネットで探し、編集した動画と組み合わせる作業でした。なかなか動画に合う BGM を見つけることが出来ず時間がかかり、見つかったときはとても嬉しかったです。

３．感想

今回の実践ビジネス演習で、動画を作るといった初めてのことに挑戦し、思い通りの動画が作れるか、企業側の方に納得してもらえるような動画が作れるのか、とても不安でしたが、先生などからアドバイスをいただき、ペアの金井さんと協力して動画を作ることが出来ました。また、うまく編集できなかったり難しいことがあったりしましたが、普段経験することが出来ないようなことを経験できたので良かったです。このような経験をさせていただき有難う御座いました。

【地元就職】

地元企業について、実践ビジネス演習の授業を通して、たくさんの企業の方々と関わる機会があり、地元就職への考え方や捉え方が変わりました。少しでも多くの学生が「宮崎に就職したい」といってもらえるように、様々な方が協力し合い宮崎の魅力を発信していることを知ることができました。

ビジネスコース　1年　門之園　聖加

【感想】

今回、「かのう in フェスタ」の活動は、加納小学校で行われました。「かのう in フェスタ」企画の目的とするところは、「かのう in フェスタ」の売上をあげることで、地元のベテラン方と話し合いをしました。話し合いが開始される時刻は、いつも夜の 19 時 30 分ころからで、実行委員会の方々が、「かのう in フェスタ」のことを丁寧に教えてくれました。その説明の中では「募金共同活動」の活動についてのお話しもして下さいました。

私たちは、子ども達が喜ぶような「お菓子を入れるかご」の商品を提供したいとグループ内で考えた結果、「かご作り体験」と「お菓子のつかみ取り」に企画名が決定となりました。

今年度は、毎週金曜日に「かごとお菓子」を２組に分けて活動し、かご工作チームとお菓子入れＢＯＸのチームで分かれて別々の企画作業を行いました。沢山のかごやお菓子の量を増やし、「かのう in フェスタ」開催の当日までに間に合って良かったです。特に一番大変だったのが「かご作り」でした。用意するものは「はさみ・紙用ボンド・セロハンテープ・定規・洗濯はさみ」を使って小さいかごや中くらいのかごを作り、長い数日間に渡り、ペーパークラフトカゴを沢山作りました。

可愛い小物としてアレンジできる DIY でダイソーや SERIA に並べられているペーパークラフトは、キャラクターの「ネコバス・トトロ・エヴァンゲリオ・初音ミク・ロックマン・マリオ・ルイージ・カービィ」などを組み立てていた画像がありました。誰もが魅了する芸術作品だったので、同じようにお客様を魅了する商品にしたいと思いました。

ペーパークラフトは厚紙で出来ており、とても硬く、ボンドが乾くのにも時間が掛かりましたが、これを毎週作り続けることで、初心者の人でも段々と綺麗に仕上げる事が出来るということが分かりました。とてもかわいい商品に仕上がりました。

次に行ったのが、「お菓子のつかみ取り」で使う BOX 作りでした。準備するものが「ダンボール・画用紙・セロハンテープ・定規・はさみ・カッター・マジックペン・鉛筆」を用意しました。解体したダンボールを BOX に組み立て、その周りに画用紙「赤・青・黄・黒・ピンク」をセロハンテープで貼っていきました。この箱にお菓子を入れる為、中央に大きい丸を油性マジックペンで描き、丸の内側部分をはさみやカッターで切り抜きました。最後に黒の画用紙を三角形に、はさみで切り、箱の内側の裏ふちに黒三角の画用紙をセロハンテープで貼って作成しました。子どもたちの手が入るようにするのとお菓子の中身が見えないように工夫をする理由としては、お客様を楽しませるためにわざと中身が見えないようにして、お菓子を取る楽しさが深まる事を重視しました。

当日は、建物内で、商い作業を行うイメージでしたが、想像していたものとは全く違っており、私たちが販売をする場所が加納小学校の校庭だったことに驚きました。お祭りで販売するお店のことを「屋台」と呼びますが、私たちは、一つの企業の店舗として考えて販売活動を行いました。

【地元就職について】

最終的に、宮崎に残るかどうかは分かりませんが、今は、三股にある「有限会社ひろせ本店」に勤めようと考えています。なぜなら、社長さんや従業員の方がとても優しく私を社会人として対応してくれたことが印象に残っているからです。

ビジネスコース　１年　金井 陽茄

【感想】

今回の実践ビジネス演習により、地元の中小企業に対してのイメージが変わりました。

まず、企業見学に伺った香川ランチグループでは、近代化された工場設備にとても驚きました。子どもから大人まで楽しめるような見学通路になっていて、たまごが次々に流れていく様子は可愛く、面白く感じました。第一次産業の人口が減少している中、こうした工場が宮崎にあることを知る人は少ないと思います。農業のネガティブなイメージを子どもから取り払うことで、これから宮崎の農業に携わる人が増えてほしいと思います。私自身に「農業は重労働」という印象があったからか、この整った環境をもっと全国の人に知ってほしいという思いが生まれました。私は宮崎に「古い」「面白くない」といったイメージを勝手に抱いていましたが、これからは企業のことを知った上でビジネスに目を向けようと思います。

次に、中小企業のＰＲ動画作成に取り組みました。動画を一から作成した経験がなかったため、作成スキルや発想力が鍛えられました。自分たちが伝えたいことを動画にするのではなく、企業と自分たちの伝えたいことを折り合わせて作成することに難しさを感じました。また、企業側が伝えたいことを十分に引き出すには、コミュニケーション力が必要だと強く感じます。自分から話題を振ることも大事ですが、聞く力が特に重要です。企業の方も気づいていない魅力に気づくことができれば、この学習において大きな成長につながると思いました。有限会社サンエクについて一番気になっていた「ユースエール認定企業」というキーワードを主として進めました。社長である白川様の宮崎の若者を迎え入れる姿勢に感動しました。インタビューをしたことにより、宮崎には若者の県内就職に対して様々な対策を立てていることを知りました。絵コンテを作成するにあたって、材料が足りず苦戦したので取材の計画をしっかり立てる必要があると反省しました。動画のイメージがなかなか湧きませんでしたが、ペアの人とお互いの発想を出し合いました。若い人が観やすい動画を作るため、最後までオリジナリティーのある動画になるよう工夫しました。

これらの活動により、私たち学生に協力してくださった企業の方々の優しさに触れることができました。宮崎が秘めている可能性をさらに引き出すには、情報発信をもっと積極的に行う必要があると感じます。これから学生生活を送る人に、少しでもその情報が伝わればいいと思います。

【地元就職について】

私はもともと県外就職を考えていました。しかし今回の学習や活動を通して、宮崎の中小企業が若者を受け入れようと、様々な取り組みをしていることを知ることができました。それにより、宮崎の企業に関心を持ちました。また、自分自身が興味を持つことで、物事への取り組み方が全く違ってくると感じます。

今回学んだことは、就職活動に活かすことが出来ると思います。まだ就職する企業は絞れていませんが、これから県内就職も視野に入れながら、自分に合った企業を見つけていきたいと思います。

ビジネスコース　１年　木下　知春

【感想】

私がこの授業を通して様々な経験をすることができました。１つ目に六次産業化の企業を探し、グループごとにプレゼンをする活動では、２年生と協力することができました。プレゼン用の Powerpoint を作ってもらい、発表をグループ全員で行いました。協力することで作業を効率的に進められました。また、複数の意見が入ることによってより多くの人にわかりやすいものができたと思います。他のグループの発表を見ることで他の人の良い所を見つけたり、自分の改善点を見つけたりすることができました。

２つ目は、香川ランチでの研修です。私はこの研修で、宮崎県にも働きやすくするための工夫を積極的に行っている企業があることを知りました。特に驚いたのは社員寮です。それまでの社員寮のイメージと違い、綺麗で暮らしやすそうでした。お洒落な社員寮は都会にしかないものと思っていたので宮崎県の企業をもっと知る必要があると感じました。また、社長さんが、社員寮に住んでもらうことで社員がお金を貯めやすくなるとおっしゃっていて、会社の利益や効率だけを考えるのではなく、地域のことや社員のことまで考えていて、経営者は大変だなと思いました。

３つ目は、県内で起業された方の講演会です。宮崎県で起業した３人の女性の講演を聞くことができ、働くかたちが多くあることがよく分かりました。固定観念を持ちすぎないことが大切だと思いました。それまで仕事にしたいと思っていなかったことに挑戦したことで仕事になったり、別な仕事をしながら新しく始める準備をしなければいけなかったり、自分のやりたいことを仕事にすることはとても大変で、根気がいることだと感じました。やりたいことを仕事にするために努力することが素敵だなと思いました。そして、自分の能力や技術を活かして自分にしかできないビジネスをしていて凄いと思いました。それまでの経験が突然役に立つことがあるとわかりました。

４つ目は、企業への取材とそれをもとに行ったポスター作成です。リビエールというパン屋さんに取材をさせていただき、パン屋のポスターデザインを考えました。取材では店主の想いやこだわりを聞き、自分の目で店内や立地を観察することができました。ポスター作成では、取材で得た情報をもとに店主の想いやこだわりが伝わるように工夫したり、立地や客層から対象を考えてデザインしました。思うように作業できなかったり、やってみないとわからないことがたくさんありました。これまで現地取材をして何か作るという経験があまりなかったので取材の難しさや観察眼を養うことの大切さを感じました。そして、人によって価値観が違うことや、自分のものさしで考えるのではなく、客観視や他人の意見を聞き入れることでそれまでよりも多くの人にわかりやすいものが出来上がることを実感しました。

【卒業後の抱負】

香川ランチでの研修や講演会を通して、宮崎県には新しい取り組みを行っている企業や、多様な生き方・働き方をしている方々がいることを知りました。この経験から、自分が働く上で大事にしたいものを明確にすることで充実した生活が送れると考えました。また、働くことの大切さやいつからでも挑戦することができることがわかりました。今後は、卒業後の就職で働くことが楽しく思えるように自分の能力や技術を高めていけるよう、日々の努力を続けたいと思います。最終的には、自分だけでなく周りの人にも気を使ったり、元気付けられるように、自分に自身が持てるようになりたいと思います。

ビジネスコース　1年　熊元　明里

【感想】

フードビジネス班での活動を通して、宮崎の六次産業や地元企業の取り組みについて学びを深めることができました。

まず、宮崎の六次産業について知るため、県内で六次産業を行っている企業について班ごとにパワーポイントを作成しました。この活動を通して、企業について調べていくことでその企業がどのような取り組みを行っているのか理解することができました。その他にも、宮崎の六次産業についてもっと知るため、農事法人「はなどう」に訪問しました。はなどうでの講話では、六次産業の仕組みや強み、企業がでのような取り組みを行っているのかなどを学ぶことができました。また、実際に六次産業に取り組んでいる方からの講話を直接聞くことで、産業に対する思いや熱意を感じることができました。

また、農業について学ぶため、農業高校の高校生と一緒にコールラビの苗植え体験も行いました。実際に高校生と一緒に農業の体験を行うことで、農業の様々なコツや知識を教えてもらえたのでとても勉強になりました。農業体験の後には、「宮崎の農業」についての講話を受けました。宮崎は畜産が強いことや宮崎県の農業の現状について学ぶことができたと同時に、GAP という農業生産工程管理が今後の経済の改善にも効果があることが分かりました。実際に農業体験をしたり、農業の関係者の方からの講話を受けるなど貴重な体験ができたので良かったです。

次に、地元のパン屋さん「リビエール」での活動に取り組みました。リビエールでは地元の食材を使ってパンを作る「じもっとパン」という活動をされているお店でした。このような素晴らしい活動をもっと多くの人に知ってもらうためにフードビジネス班で役割を決めて紹介ポスターや商品紹介などを作成しました。私はお店を経営している押川さんの紹介や活動内容など情報を紹介するためのポスターを作成しました。実際にリビエールに訪問して押川さんと打ち合わせをしてポスター作成に取り掛かりましたが、授業中に完成させることができなかったので、また二年次に機会があればもう一度挑戦したいです。

このような活動を通して、地元宮崎は六次産業など様々な活動をしていることを実際に体験したりお話を聞くことで学ぶことができました。また、様々な宮崎の企業について調査することで、これからの宮崎の新たな可能性を感じることができ、宮崎で働くことの魅力を知ることができてよかったです。今回の活動で学んだ宮崎の魅力や宮崎ならではの産業について学んだので、これからもっと宮崎が発展し、地元の力に少しでもなれるような人を目指したいです。

【卒業後の抱負】

卒業後は、地元宮崎に貢献できる人材目指して頑張りたいです。また、地元で働く方々や六次産業などの取り組みをしている方など多くの方から聞いた講話では、働く上で大切なことを学ぶことができたので、これから社会人として働く際に活用していきたいと思います。今回講話を聞いた方々は、みんな自分の思いや熱意を形にしていたので、私も自分がしたいことや興味があることを大事にしていきたいと思います。それをいつか自分の仕事に活かすことが出来るように日ごろから何事にも意欲をもって取り組み、初心を忘れずに頑張れる人になりたいです。そのために、常日頃から疑問に思ったことを調べる習慣を身につけるなどの出来ることから始めていきたいと思います。

ビジネスコース　1年　髙平　芽依

【感想】

私は最初、今回の YouTube の動画作成というのに不安がありました。今まで動画を作るという体験をあまりしたことがなく、完成したものを YouTube に上げる自信がなかったからです。また、企業の方に協力していただきながら制作をするということで、スケジュールの調整や取材内容などで少し不安を感じていました。

私たちの班は、最初動画を作成する予定だった企業から急に変更になり、香川ランチグループの動画を作成することとなりました。事前に一度現代ビジネス科の学生全員で香川ランチに企業見学に行く機会があり、その際にとても面白い取り組みをしている企業だと感じていたので、嬉しかったです。初めて取材のアポイントメントを取った際、社長さんから動画を YouTube に上げるのは怖いな、と言われ、協力していただけるか不安になりました。しかし、実際に香川ランチに訪問して取材をさせていただき、自分たちが作りたい動画のことをしっかり伝えると、納得して様々な話をしてくださいました。取材の帰りにはお土産として善太郎屋で販売しているスイーツをいただき、とても嬉しかったです。

動画作成に本格的に入る前に絵コンテを作成しました。3 分以内に香川ランチの魅力を伝えるにはどうすればいいかを考えるのはとても難しかったです。最初にどの部分をメインにするかを考え、他に伝えたいことを付け足していきました。このときにＢＧＭや効果音も考えながら作成したので、動画作成に入ってから役に立ちました。

動画作成に入ると、まず「ゆっくりムービーメーカー４」をダウンロードすることに決めました。学校のパソコンにダウンロードされているムービーメーカーではレイヤーを重ねることが出来ず、自分たちで条件に合うソフトを探しました。作成途中でも、絵コンテで考えていた流れと変更したほうがいいと思うところも出てきて、とても悩みました。しかし、２人で話し合いながらより良いものが作れるように努力しました。完成した作品を YouTube で見たときにはとても感動しました。

地域交流推進委員会での活動報告では、とても緊張しながら発表をしました。ですが、動画を流したときに笑ってくれる方がたくさんいて、安心しました。しっかりと私達の「地元企業の魅力を発信する」という取り組みを伝えることが出来たのでよかったです。

これまでの授業で、動画作成や企業への取材など多くの初めての体験をし、とても勉強になりました。今回学んだことを忘れずに、これからの学校生活や就職活動で活かしていきたいです。

【地元就職について】

私は現在、宮崎県内での就職を考えています。昔から宮崎が好きだったこともありますが、今回の体験をして、その気持ちが強くなりました。宮崎には自分が思っていたよりもたくさんの魅力があり、その中の一部分しか知らなかったことに気づきました。宮崎の人すら知らないのだから他の県の人にはもっと知られてないと思います。今回の私たちの作品で少しでも多くの人に宮崎のことを知ってもらえたらうれしいです。

ビジネスコース　１年　坂元　美宥

【感想】

私は、実践ビジネス演習の授業内で、地域の魅力を発信するという活動を行いました。今回は、見てもらう対象が私たちと同じ年代の若い世代であったため、新たな試みとしてＹｏｕｔｕｂｅという発信方法を取り入れることにしました。私は、都城市にある「株式会社フィットピア」という企業を紹介することになりました。

１０月の初旬から活動を開始しまし、まず、企業研究を行いました。企業の概要、企業理念、また企業が目指すものなどを調べました。企業研究が終わったら、実際に企業に訪問し、社長さんや社員の皆様に取材をさせていただきました。フィットピアの皆様はとても協力的で、ＨＰでは分からなかったことを詳細にお話しいただきました。取材を終え、施設やレッスンを撮影させていただいたときは、インストラクターの方が器具の使い方を説明してくださったり、利用者様の顔が映らないような（プライバシーの問題）撮り方、位置を教えてくださったりしました。施設の使用についても「自由に使っていいからね」と言ってくださったので、とてもスムーズに撮影を進めることができました。

動画を作成するときは、最初はどのような構成にするか、何を一番に伝えるべきかと悩んで、なかなかいいものが浮かびませんでしたが、取材を進めていくと、フィットピアが大切にしていることが「元気」であると気づきました。そこから、メインの部分を「元気」とし、フィットネスクラブを利用したいと思っている人の目線でも、就職先を探している人の目線でも興味を持って見てもらえる動画作りを心がけました。また、堅苦しいものではなく、ユーチューバーのような軽快さを取り入れて、飽きのこない工夫を考えました。私たちは、動画を撮ったあとで実況のような感じで声を入れて、Ｙｏｕｔｕｂｅでよく見る「〇〇ルーティーン」風の動画にしました。ほどよく緩く、かつ大切な部分は強調して伝えられるように意識して編集を進めました。これまで、パワーポイントを使用したプレゼンは作ったことはあっても、動画作成は初めてだったので、分からないことが多くありましたが、土持さんと案を出し合ってなんとか完成させることができました。社長さんや先生方に動画を見ていただき、「よかったよ」、「面白かった」と感想をいただいたときは、頑張ってよかったと心から感じました。

今回の経験を通じて、フィットピアの魅力と地元の素晴らしさに改めて気づきました。また、私がこれまで暮らしてきた都城に少しでも貢献できたことを嬉しく思います。今後もいろいろな形で地域の魅力を発信していきたいです。

【地元就職について】

私は、高校生の時から地元で就職したいと考えていました。ただ、宮崎県は田舎であるため、あまり企業がないのではないかと少し不安に感じていました。しかし、この授業で都城のことをしっかり見てみると、活気あふれる素晴らしい企業が沢山あると分かりました。私のように宮崎の魅力に気づけていなかった人に、地元の素晴らしさを発信できるよう、“ジモトライ”したいと思いました。

ビジネスコース　１年　島地　果歩

【感想】

私は今回、この実践ビジネス演習の授業で初めてYouTubeの動画制作を行いました。一から動画を作るのは初めてだったので、どんな内容にすれば良いのか、どうすれば飽きずにみてもらえるのかがよく分からなかったので、YouTuberの動画を観て、どんな工夫がされているのかを研究しました。普段は何気なく観ている動画でも、いろんな人に観てもらうために、興味を引くサムネイルやタイトルにする工夫がされていることを学びました。そして、企業に取材をさせていただくことも初めてでした。最初は、訪問の時間を有効に活用することが出来ず苦戦していましたが、写真の提供や動画の撮影に企業の方がとても優しく協力してくださり、とても助かりました。私も企業の方たちの優しさに応えられるように頑張りたいと感じました。取材で特に難しいと感じたことは、その企業の良さをたくさん引き出せるような質問をすることです。考えてきた質問をそのまますまするのでなく、相手に伝わりやすいように質問の仕方を考えることも必要だということを学びました。やはり、どの場面でもコミュニケーションをうまくとる能力はとても重要であると改めて感じました。

動画編集では、取材した質問内容をまとめ、動画に使う内容を考えることから始めました。私が取材した企業は、有限会社 第一防虫センターという企業で、おもに害虫の防除や駆除を行っています。虫が苦手な人が多いため、どうすれば抵抗無く観てもらえるかを考えたときにイラストを使うということを考えました。動画を編集する上で特に気をつけたことは、ＢＧＭや動画のテンポ、画面の切り替えです。文章が入っている画面では、視聴者が文章をしっかり読めるように、自分たちで時間を計って画面の切り替えるタイミングを考えました。動画制作で興味深いと思ったことは、ＢＧＭを入れることで動画の雰囲気が変わり、明るいイメージになるということです。私は、今まで動画制作をしたことがありませんでしたが、今まで他の授業で学んだ知識を活用できたとともに、この授業をきっかけに、動画編集の知識を身に付けることができました。

２年では、今回学んだことを活かすとともに、ビジネスに関する知識をもっと身に付けたいと思いました。

【地元就職について】

私は、地元に就職するか県外に就職するか迷っていましたが、この実践ビジネス演習の授業を通して、宮崎にはこんなにたくさんの魅力的な企業があることを知り、地元で就職をしたいと思いました。今回、取材などで企業の方と交流する機会がありましたが、宮崎の方は優しい人が多いと感じました。また、多くの企業が地元宮崎の活性化のために、努力をしていることを知り、私も宮崎のために働きたいと思いました。そのためにも、今の自分には足りないコミュニケーション力や想像力などの能力を学生のうちに身に付けられるように、努力しようと思います。また、就職活動に向けて、もっと宮崎の企業について知りたいと思うので、企業研究をこれから積極的に進めていこうと思います。

ビジネスコース　１年　竹内　爽花

【感想】

この実践ビジネス演習で初めて企画や運営を体験して、様々なことを学ぶことができました。企画や運営を一度してみたかったので、とてもいい経験になりました。

７月から企画を練り始めましたが、対象が小・中学生だったので何をすれば喜んでくれるのか、寄ってきてくれるのかを中心に考えました。たくさんの意見が出た中で、「お菓子のつかみ取り」と「クラフトかご作り体験」に決定しました。わたしは、「クラフトかご作り体験」の担当になり、これからの準備の計画を設定しました。準備では、１つ１つかごを手作りで作るので思ったよりも時間がかかりました。そこで気をつけたことは、子どもたちが手に取ってくれる商品を作ることです。準備は本番の前日までかかりました。こんなに時間がかかるとはおもっていなかったのでとても焦りました。

準備と同時に、実行委員会への参加、募金活動・ラジオ出演などの広報活動もしました。実行委員会のような会議には参加したことがなかったので始めはどのような雰囲気なんだろうととても疑問に思っていました。実際に参加してみると、思っていたよりも真剣な空気で行われていました。前年までのかのう in フェスタの反省点や改善点を活かしてよりよいかのう in フェスタにしようという思いがとても伝わってきました。募金活動では加納中学校の生徒さん数名といっしょにマルショクとハンズマンの前で行いました。初めは恥ずかしい気持ちもあって声を出すことができなかったですが、途中からはみんなで声かけができました。すると、いろいろな方から「お疲れ様」といった言葉をくださって嬉しかったです。また、私はラジオにも出演させていただきました。とても緊張しましたが、かのう in フェスタに少しでも多くの方が来て下さるように魅力を伝えることができたと思います。

本番では、「お菓子のつかみ取り」「クラフトかご作り体験」ともに完売することができました。声かけをすることが最初はできなかったですが、徐々に慣れてきて近くに来たお客さんを呼び込みすることができました。私はテントの中で小学生たちが作るかごのお手伝いをしました。たくさん会話することができて楽しい時間を過ごすことができました。売る対象は小学生だったのですが、大人の方にも買ってくださる方がいて、とても嬉しかったです。準備が足りずに、途中で買出しに行ってもらうなどの問題が発生しましたがみんな臨機応変に対応することができました。

この授業を通して、募金活動やかのう in フェスタ本番での呼び込みやお客さんへの接客などで何も話せなかったらお客さんは寄ってこないし、満足もしてくれないとおもうのでものを販売するに当たって重要なのはコミュニケーション能力だと思いました。

【地元就職について】

私は、地元就職を考えてはいませんでした。ですが地域に関わるイベントを通して、地域貢献をする一員になりとてもわくわくしました。地域のみなさんと接することで温かみを感じることができたし、やり終えて達成感を味わえてとても嬉しかったです。私もいつか、お世話になった地元の方や町に貢献できるようにがんばっていきたいと思いました。地元就職も視野に入るきっかけになりました。

ビジネスコース　１年　土持　舞波

【感想】

私は、地域の魅力発信ということで、地元企業の魅力をＳＮＳ（Youtube）で全国に配信する活動をしました。Youtube は普段から利用しているコンテンツでもあり、馴染み深いものでした。しかし、授業の初めに「企業と協力して Youtube に動画をアップする」が活動内容だと知った時は、少しばかり戸惑ったことを覚えています。見る側としてしか関わったことがなく、ましてや世界中の誰もが見ることが出来る動画コンテンツを、うまく扱えるだろうかという不安や、企業と協力するという初の試みに緊張があったからだと思います。

私たちの班の担当企業は株式会社フィットピアで、今年の夏に、私がインターンシップをさせていただいたフィットネスクラブでした。実際に企業の内側を、7 日間経験していたことは、企業研究をする際に役に立ちました。だからこそ、その企業が何を大事にしているのか、従業員の方はどういう想いで働いているのか、そういった普段外部からは見えない魅力を、きちんと発信していかなければならないという使命感がありました。

私がフィットピアさんと関わってきて感じたのは、会社のほうでも掲げられていますが、会社全体が元気だということです。一番の魅力である元気さをアピールするには、その秘訣を紹介するしかないと思い、実際に施設を利用させていただくことになりました。マシンをうまく扱えないときに、インストラクターさんは一つひとつコツを丁寧に教えてくださり、そういった利用者との距離の近さが、企業全体の雰囲気を良くしているのだと感じました。

企業の方のご協力があったおかげで撮影も無事終え、動画製作に入ると、ここからがまた大変でした。入れたい内容をあれもこれもと積めるとまとまりのない印象になり、抜粋しすぎると内容に偏りができてしまいます。伝えたいことを、短い時間に収めることの難しさを知りました。実際の Youtube 動画を参考にし、再生方法を工夫するなど試行錯誤を重ね、作品が出来上がったときは、安堵とともに達成感で満たされました。

地域の魅力をきちんと形にして発信できたことはもちろん、企業の方と協力して、慣れないコンテンツを利用し、何かを作り上げたということは、大変貴重な経験となりました。この取り組みで得たことは沢山ありますが、得たままにせず、自分の力に変えていけたら良いと思います。

【地元就職について】

地元就職は、今までお世話になった土地への恩返しだとか、地域への貢献といったイメージがあります。ただ、そういう気持ちは地元の魅力を知っている人しか感じないものなので、もっともっと魅力を知ることができるきっかけがあれば良いと思いました。

私は自らの視野を広げるために県外に出たいと考えていますが、地域活動を重ねるたび、いずれは宮崎に帰って、地元を支える一人になりたいと思うようになりました。

ビジネスコース　１年　濱崎　祥也

【感想】

僕は今回の加納 in フェスタを通してたくさんのことを学べました。まず始めに、何をするかの計画を立てることから始めました。一、二年が混ざって二つのグループに分かれてＫＪ法を用いて話し合いました。付箋にそれぞれのアイデアを書き、出た意見をまとめて一つの意見にしました。ここで、あまり話したことがなかった二年生との交流をすることのできる良い機会になりました。話し合いの結果、クラフトかご作り体験とお菓子のつかみ取りの二つをやることになりました。僕は、お菓子のつかみ取りの担当になりました。

次にお菓子のつかみ取りの計画書づくりをしました。お菓子のつかみ取りはおかしの量や使用するボックスの設計などをしました。値段設定を考えるのが難しかったです。ボックス作成ではつかみ口を子供の取りやすい大きさになるように何度も作り直しました。また、値段とお菓子の量がちょうど良くなるように試行錯誤しました。

準備をしながら実行委員会の会議にも参加しました。よりよい加納 in フェスタにするために意見が飛び交っており真剣な雰囲気をかんじることができました。また、僕は広報の一環として、ラジオにも出演しました。普段は体験することのできない貴重な時間を過ごすことができました。ほかの広報活動として加納中学校の生徒と実行委員の方々と赤い羽根共同募金活動をしました。暑い中、募金活動をするのはたいへんだったけど、地域の方が「暑い中お疲れ様」などの声をたくさん掛けてくださってとてもやりがいを感じました。

当日は、とても良い天気の中加納 in フェスタを迎えることができました。お菓子のつかみ取りは、予想に反して大盛況でした。お菓子を買いすぎて、余るかと思っていましたが準備している分は完売することができました。商品を売ることの大変さが身をもって感じることができました。終わった後に、みんなで反省会を行いました。良かった点や改善点などを話し合い来年の加納 in フェスタがより良いものになるようにみんなで話し合いました。企画を実施するだけではなく、振り返りをすることで、新たな気づきや今回の活動をさらに深く感じることができました。

後日、フォーラムがありました。高校生や企業の方々が聞きに来ると聞いて最初はとても緊張していましたが、自分たちが行った可能 in フェスタのことをみんなに伝えるいい機会だったので発表することに決めました。聞きに来てくださった方々に分かりやすく伝えるためのプレゼンづくりが大変でした。ですが、本番では、緊張こそしましたが最後までやりきることができてよかったです。加納 in フェスタからフォーラムの発表までたくさん大変なことがありましたがその分色々なことを学ぶことができたので、この企画に参加することができてよかったです。来年も、参加する機会があれば参加したいなあと思います。

【地元就職について】

僕は、最近県外就職を考えていましたがこの活動を通して宮崎県の良さを改めて感じることができたので、地元就職もありかなと思いました。いまは、宮崎県で何がしたいかは明確にはきまっていませんがこれから見つけていければいいなあと思います。

ビジネスコース　１年　福山　智香

【感想】

今回、実践ビジネス演習を通して、幅広い年代の方々と関わりとても貴重な体験をすることができました。かのう in フェスタに参加をし、初めて運営をする側になりました。最初は、祭りに関われると考えるだけでワクワクしてとても楽しみでした。かのう in フェスタを成功するために夏休みも学校に行きＫＪ法を用いてたくさんのひらめきを出すことを目標に話し合いをしました。多くの案が出てなかなか決まることができませんでしたが「かご作り体験」と「お菓子のつかみ取り」をすることになりました。１０月からは、かのう in フェスタの実行委員会にも参加をし、一緒に運営をしていく方々の、今年も無事に安全にそして地域活性化の熱意を感じました。自分の意見をまとめて発言していくことの重要さも身近で感じることができました。

学校で取り組んだ作業では、かご作りチームとお菓子チームに分かれました。私は、かご作りチームになりました。かご作りでは、効率を良くするために分業をしました。80 個を作ることを目標に毎週２限の時間を精一杯取り組みました。祭り当日に間に合いそうになかったので、放課後に残り作業をしたり、クラスの人や、空いた時間のある先輩方や、他のチームの人たちも手伝ってくれました。私は不器用なのでかご作りが苦痛でしたが、１つ１つ出来上がっていくたびに達成感を感じることができ嬉しかったです。そして当日までに約８０個完成することができました。

当日は検定があったので、遅れて参加をしましたが来たときには、かご作り体験もお菓子のつかみ取りもたくさんの小学生で賑わっていました。私は、かご作り体験のほうで小学生のやりたいことを手助けしていきました。今までにないくらい小学生と関わったので、最初はなにを話せばいいのか分からなかったです。ですが、小学校のお話をしたり友達のお話をしたりして徐々に距離感が縮まり、小学生との距離感の取り方が分かり楽しくなりました。イベントでは、小学生が思っていた以上に飾りを付けていたので、準備してきたものや、かごを入れるビニール袋が足りなくなり、途中で先生が買ってきてくださいました。多めに準備をして本番のシミュレーションをもっとするべき反省点を見つけました。ですが、多くの子供たちから喜んでいただき、かごを作ってきて良かったなと思いました。また、普段できない貴重な体験をすることができたのでまたこのような経験をする機会があったら今後に生かしていきたいです。

【地元就職について】

この授業を通して宮崎県の魅力をさらに知ることができました。今まで知りませんでしたが、宮崎県は海外にも進出、活躍をしていて地元を誇りに思います。私は宮崎県に就職をしてこれからの地域活性化を共にできる一員になりたいと考えています。そしていつか起業をして宮崎県の地域問題の解決に携われるような人になりたいです。そのために今回経験したことを生かし、さらに今後も何事にも積極的に取り組み、様々な経験や知識を身に付けれるよう精進します。

ビジネスコース　１年　堀江　彩夏

【感想】

実践ビジネス演習の内容を通して、宮崎にも全国各所に負けない、パワーあふれる企業がたくさんあるのだと、知ることができました。例えば、香川ランチへ訪問した際ではフルオートメーションの工場内で洗浄からパック詰め、そして加工されていく様は農業の概念がひっくり返るような光景でした。また、工場内に２つ機械を導入した理由や、企業、会社を通してどう地域に貢献しているかなど工場だけのすがただけでなく一つの地域にある仲間のような、家族のような、一丸となって地域活性化のため、精力的に活動している姿にも大きく印象に残りました。

また、高原町にある「はなどう」の訪問と、いただいたお話もとても大きく心に残っています。授業で知ることができた、という場所も多く「はなどう」もその一つでした。人口より家畜の頭数が多いという高原町。そこでは、年間一品ずつヒット商品を、生み出すなど、農業や六次産業を使って全国に名を轟かせていました。さらに、過去に新燃岳が噴火し、火山灰の被害にあった時でも、その、マイナスなイメージが世間的にあった「新燃岳」という名前を起用し、知名度を利用することで、ヒット商品につながったというものもありました。「はなどう」の訪問を通して、場所や状況にとらわれず、頭をひねりながら、常識を覆すような発想でビジネスは、取り組むことが大事だと感じました。

さらに、授業では、企業の方々だけでなく、宮崎農業高校の方々にもお世話になりました。

実際、宮崎農業高校へ訪問し、コールラビの苗を植えました。校内の風景は、今までの学校生活では観たことないとても興味深い光景ばかりでした。特に、宮崎農業高校の先生に敷地内をご案内いただいた際、ハウス内でみたメロンにとても衝撃を受けました。メロンが生える光景は、知識としてはありましたが、実際見てみると思わず感嘆の声を上げてしまいました。知らないことを学べる貴重な時間になり、同時にとても楽しかったです。

また、その宮農生の方々とは「はなどう」にも一緒に訪問をしました。それにあたって、バスの中で親睦を深めようということで、ゲームの計画や準備をしました。短大生でも、高校生にでも楽しめ、話題を共有でき、さらに農業や食に関係がある内容でゲームを計画するのは、少し難しかったですが、当日、とても盛り上がり仲が、深まっていたので良かったと思います。

このように、実践ビジネス演習を通して、さまざまなことが学べたと思います。上記には書ききれなかったことにダイワファームのモッツァレラチーズや、その他調べることで知った企業や、知識、魅力を誰かに伝えることができたらいいなと思います。そのためにも地元には何があることから知らなければならない、と強くおもいます。「うちは田舎だからなにもない」と言う前に一旦視界を広げることが大事だと学びました。

【卒業後の抱負】

今回、地元にはたくさん魅力的な企業があると知りました。その魅力を、全国の人に伝えたり、農業をつかって新しいことにチャレンジしたい、と考えている誰かのお手伝いができる人になりたいです。

ビジネスコース　1年　宗石　清香

【感想】

実践ビジネス演習を受けて、宮崎にも色々な会社があり、宮崎の基幹産業である農業を活かした企業もたくさんあることに気付くことが出来ました。最初は、「宮崎のいいところって何だろう。農業はすごいけど、農業で作られた作物などの加工などはどうやってしているのか。生産者と加工をしているのは、違う人が行っているもの」と考えていました。ですが、この授業を受け、生産から加工までを自分の会社や法人で行う「第六次産業」を初めて聞いて、すごいと思うと同時にやることが増えて、大変なのでないかと思いました。

第六次産業がどのようなものか知るために、「農業法人　香川ランチグループ」を訪問しました。香川ランチでは、工場内を見学し、実際に社員の方が働いてるところを見たり、卵を処理する機械を見ました。作業のほとんどを機械が行っており、卵を詰められたパックを梱包したりといった少しの作業を人が行っていて、重労働だと思っていたイメージが大きく変わりました。また、商品にならなかった卵を他の会社に委託せずに、自社で加工することで、自分たちの作った製品に胸を張って販売できるんだなと感じました。

その次に、「香川ランチ」と同じく、第六次産業を行っている企業を調べました。私は、西澤養蜂場について調べました。西澤養蜂場は、蜂を育て、そこから取れたハチミツをそのまま売る以外にも様々な売り方をしており、一つの作物から色々なものを作り、その作物の可能性を広げていてすごいなと思いました。ハチミツを使ったスキンケアの商品や、「ハチミツ黒酢」といった商品もありました。また、「はちみつ屋サイダー」という商品や、「はちみつアイスコーヒー・はちみつコーヒー牛乳のもと」というありそうでなかった商品を販売していて、これができるのも、自分たちではちみつを生産しているからなのかなと考えました。

「はなどう」への訪問をしました。そのときは宮崎農業高校の生徒さんと訪問させていただきました。代表の方の話を聞きました。ここでは、農業組合法人である「はなどう」は、直販所の「社の穂倉」を設立し、自分たちがつくった米・麦・大豆・そばを県内にある企業と連携し商品を作ってもらう。例えば、酒造さんと連携すれば、麦焼酎や清酒を製造してもらうことができる。また、うどん屋さんや、ラーメン屋と連携すれば、小麦が麺になる。そうして作ってもらった商品を「社の穂倉」で販売するという事業を行っていた。

また、宮崎農業高校の生徒さんとは、コールラビという野菜を植えました。清武で作られていた野菜だそうです。その後に、宮崎の農業について高校の先生のお話を聞きました。農業県である、宮崎も農業の従事者が少なくなっているという現状があるなかで、新しく農業を始めようとしている人もいることを知りました。

さらに、地元の食材を使ったパンを販売している、「リビエール」さんとも協力してポスターを作ったりしました。自分たちが学んだことが活かされているなと実感しました。

【卒業後の抱負】

私は、県内企業に就職したいと考えています。県内の企業でも、県外の企業に負けてないところもたくさんあるということを学ぶことができ、さらに県内企業で働きたいという気持ちが強くなりました。この気持ちのまま企業で働きたいと思います。

ビジネスコース　1年　弓削　憂花

【感想】

一年間実践ビジネス演習を受けて、学んだことはたくさんあります。私は、実践ビジネス演習の中の「フードビジネス」という科目を、選択しました。「フードビジネス」では、主に研修が多くありました。具体的な例としては、宮崎農業高等学校に訪問してコールラビという野菜の苗植えや、農人組合法人「はなどう」に訪ねたり、「欧風パン　リビエール」というパン屋さんのポスター作りや、チラシ作成などをしました。他にも色々なことに取り組みました。

また、全体の取り組みとしては、「香川ランチ」に話を聞きにいったり、ビジネス講演会をしたり、インターンシップを受けたり、またビジネスフォーラムでは、中小企業の社長さんや、宮崎学園高等学校の生徒が集まり、地域交流発表をビジネスコースが行いました。

インターンシップでは、8 月 27 日からひろせ本店という婦人服を販売するお店で体験しました。5 日間インターンシップを受けて、最初はとても緊張していましたが、どの社員の方も優しく接してくださり、安心しました。また、挨拶やコミュニケーションの大切さが分かり、とても良い経験になりました。

実習内容は、接客や棚おろし、商品の値札付けなどをしました。立ってする作業だったのでとても大変でした。最終日には社内会議を拝見させていただきました。社内会議では、グループを決め、グループ討論で「今後どのようにしていけばいいか」や、「お客さんとの接し方」などを話し合っていました。社長さんもグループ討論に参加し、社員の方々の意見を真剣に聞いていました。

また、私は、昼休みの時間に昼食を食べながら、社員の方と交流しました。「この会社に入ってよかったこと」、「どのようしたらコミュニケーション力が高まるか？」など、様々な質問を社員の方にしました。どの社員の方も一生懸命、質問に答えてくださいました。

「香川ランチ」の訪問では、まず会社がとても広く、自然が豊かでした。会社の外には、お店や社員のための家も建っており、実際に見学させていただきました。中は、ベッドやテレビなどが設備されており、とても綺麗でした。また会社がすぐそこにあるので、朝は急がずに、のんびり通勤できるので良いなと思いました。お店の中は、主にお年寄りが多く若者はあまりいない様子でした。

社長さんの話も聞きました。話の内容は、職業選択の方法や言ってはいけない３つの「D」を、教えてもらいました。その「D」とは、「でも」「どうせ」「だって」という、どれもネガティブな言葉ばかりでした。この３つの「D」を使わないように注意したいです。また、とても良い勉強になりました。

【卒業後の抱負】

卒業後の抱負としては、私はこの学校を卒業したら県内に就職しようと考えています。まだ夢は決まっていませんが、良い企業に就職できたらいいなと思います。

また、コミュニケーション力が高く、積極的に行動できる社会人になりたいです。

ビジネスコース　１年　渡邉　梨奈

【感想】

私は、実践ビジネス演習の授業でかのう in フェスタに参加して、企画を決め当日に向けて準備をする大切さを学びました。今回私はこの授業で、初めて企画作りから販売まで経験しました。

まず、かのう in フェスタでどんな企画をするのかを決めました。誰をターゲットにして、どんなものを販売するのかをＫＪ法を用いてたくさんのアイデアを考えることができました。企画を２つすることになり、私はかご作り体験の企画に携わりました。企画が決まり、今後の活動計画や販売価格を考えました。かご作りでは、かごの底を作る人と側面を作る人のように役割分担をすることで、効率良く作業を進めることができました。かごの作成に時間がかかり作り終わるか心配でしたが、他のグループから手伝ってもらったり、放課後まで使ったりして、準備最終日までに作り終えることができたので良かったです。

また、実行委員会にも参加しました。会議では、現段階の状況や役割の確認などを短い時間で素早くやり取りし、貴重な時間であることを実感できました。

広報活動として、私は初めて募金活動をしました。募金を呼び掛ける側の気持ちや大変さが分かり貴重な体験でした。前日準備では、自分たちの準備以外に、看板の装飾やテント建てなどの手伝いを協力して行いました。

かのう in フェスタ当日は、最初はお客さんがなかなか来てくれませんでしたが、値段やかご作り体験の説明を呼びかけたことで、たくさんのお客さんが来てくれました。かご作り体験では、小学生の女の子が多かったのですが、男の子や保護者の方も体験に来てくれました。初めは、どんなことを話せば良いか分からなかったが、相手に合わせて話の話題を広げたことで、コミュニケーションを取ることができました。販売では全て売ることができ、たくさんの方に喜んでもらえたので嬉しかったです。

反省会では、準備と当日の個人の良かった点や改善点などを話し合いました。準備の中で、かごの作成の時間に余裕がなかったことや、販売する際の流れの確認が不十分だったと思いました。今回の活動を振り返ることで、お互いの状況や気づかなかった問題点を見つけることができました。今後は改善点を見直し、新しいアイデアを組み合わせてさらに良いものにしていきたいと考えました。

この授業を通して、一つのものを作り上げるために、たくさんの人の協力や計画して準備することが大切なことを改めて考えることが出来ました。また、一から企画をして販売する楽しさや難しさを学ぶことが出来ました。この経験を活かして、今後の活動に役立てたいです。

【地元就職について】

私は地元に就職するか決まっていませんが、今回の授業を通して、地元企業の魅力や良さを知り、地元に就職したい気持ちが強くなりました。

ビジネスコース　2年　有村　未来

【感想】

私たちのグループは、学生の視点で地元の企業の魅力を発掘し、情報を若者に発信するという取り組みを行いました。発信の方法は、若者への影響力が大きいYouTubeに企業の紹介動画を配信するというものです。宮崎県中小企業家同友会に所属されている企業の方々に協力していただき、県内企業7つの紹介動画を製作することができました。

まず、7つの班に分かれて取材に行かせていただく企業について調べることからはじめました。それぞれの班で行った企業研究を他の班の人たちに発表し、良かった点や興味を惹かれた店などについてのアンケートをとって、フィードバックを行いました。

次に行ったのは、企業への取材です。私たちの班は企業に3回、取材に伺いました。1度目の取材では、会社の見学とどのような動画を作るかについて企業の方と話し合いをしました。見学では、皆さんが笑顔で迎えてくださり、暖かい会社の雰囲気を感じることができました。また、どのような動画を作るのか話し合う中では、宮崎の課題を解決しようという思いを知り、やりがいのある仕事だと感じました。取材の後は、取材で感じた会社の暖かい雰囲気や、仕事のやりがいが伝わるような動画を作成しようと色々な案を出して、班で話し合いをしました。そして、2度目の取材では私たちが作りたい動画のイメージを企業の方と共有するために、絵コンテをつくり見ていただきました。3度目の取材では、絵コンテを元に、撮影を行いました。

最後に、動画の製作を行いました。取材で私たちが感じた魅力が動画を通して伝わるように、先生にも助言をいただきながら修正を重ねました。最後まで動画を見てもらえるように、画面を細かく切り替えるなどして動きを増やしたり、効果音やテロップをいれたりと様々な工夫を凝らしました。授業のまとめに行われたビジネスフォーラムの発表では、たくさんの方に笑顔で動画を見ていただくことができました。動画を見ている人の反応を近くで感じることができ、私たちの伝えたかった魅力が伝えられたと少し安心しました。

一年生のときも含めて、実践ビジネス演習の授業では、様々な宮崎の魅力を発見することができました。宮崎で働くたくさんの人のお話を伺ったり、同級生が学んだことの発表を聞いたりするなかで、自分ひとりでは学ぶことのできない多くのことを知ることができました。誰かの学んだことを聞くことで私の視野が広がったように、私の作った動画が少しでも誰かの気づきになってくれれば嬉しく思います。

【卒業後の抱負】

今回の授業を通して、様々な経験をすることができました。どれも、周りの人たちに支えていただいてできた貴重な経験です。二年間という短い間に本当に色々なことを学びました。いよいよ、学生生活も終わりが近づいてきています。今までの多くの人との関わりや体験から学んできたことを、数ヵ月後に始まる社会人生活に生かすことができるように、これからも大切にしていきたいと思います。

ビジネスコース　2年　池田　遼

【感想】

今年は、1年のときとは違い、商品化や起業に対しての考察をするグループでした。最初に、宮崎の6次産業化について調べました。宮崎は農業県であるため、余った作物の活用など、様々な6次産業が行われており、とても期待できるものも多かったです。しかし、いい所がたくさんあるのですが、販売することに困っているということも知りました。確かに、今まで宮崎県に住んでいて、今回調べたものでわたしが知っているのは少ししかありませんでした。その中で、私が調べたのは中西牧場についてです。甘乳蘇という昔から食べられていたものを販売しています。甘乳蘇を使ったお米のアイスクリームなども販売しています。私は、調べるまで甘乳蘇について知らず、私のように知らない人にPRすると考えたときそれはすごく難しいなと感じました。販売することの難しさを理解することが出来ました。次に6次産業化をされてらっしゃる「香川ランチグループ」と「はなどう」さんにお話を聞きに行きました。どちらも地域とともに地域を巻き込んで、盛り上げていくという思いを強く感じました。地域の雇用を確保したり、住む所を作ってしまったり、何より地域の行事に参加し、地元の中心的存在でもありました。そして、逆境を逆手にとって生み出した商品のような物語のある商品というが大事なのだなと感じました。次に昨年まで、行っていたコールラビについて知る機会がありました。コールラビを植えさせてもらい宮崎の農業の状況や、農業の指針についてうかがうことが出来ました。コールラビをブランド化するということを昨年まで行っていたそうなので、これからの発展が楽しみな分野だなと思いました。次に今までの経験を活かして、じもっとパンというブランドを持つリビエールさんをお手伝いすることとなりました。じもっとパンとは、県内のあらゆる食材を使って県内の小麦粉と融合させて県内の食材を使用したパンを作るというものです。私たちは、ポスターを店内に貼ることやこれから人気にしたいパンの宣伝を行うことを提案しました。来年も継続して行う企画ができて良かったです。次に県内で独自のビジネスに挑戦している若手女性起業家の方を招き、今後の地域ビジネス社会を担う学生に新たな視点を持ってもらう目的で講演会が行われました。そのなかで、自分の興味があるものを掘り下げていくなかで、自分にしかないものが出来上がっていくという事、自ら動きチャレンジすることの大切さ学びました。最後に、全体を通してビジネスフォーラムが開かれました。パネラーの皆様の意見の中に、地元の商品は地元に売れない県外の宮崎県出身者や、他県の人に売れるというのを聞いて確かにと納得しました。様々な意見が聞けて新しい発見もあり、とても参考になりました。

【卒業後の抱負】

今回の実践ビジネス演習で、責任の大切さと販売の難しさ地域とともに発展することの大切さ、周りを広く見る事を学びました。どれも、とても大切で社会人の基盤になるものだと思いました。私は、来年から社会人となります。今回経験したこと、学んだ事を忘れず、さらに、社会人として学んだことと合わせ自分自身がレベルアップできるよう、これからも精進し、勉強していきたいと思いました。

ビジネスコース　2年　内村　明日夏

【感想】

２年生になってからの実践ビジネス演習は１年の時とはまた違った感じがしました。自分が１年制のときは結構先輩たちに頼りまくっていて、先輩たちが頼りでした。いざ、自分たちが先輩側になってみると考え方もいろいろ変わりました。後輩がいることで自分たちがもっとしっかりしないといけないなと思う一方なんかすごく複雑な気持ちがありました。今年の同じ班の後輩たちはおとなしくて、自分から話に行かないと行けないと思うことが多々あり、ものすごく苦労しました。でも自分から話しかけにいくことで普通には話してくれたので良かったです。でも、もう少し仲が深まると良かったかなと思いました。

今年は去年とは違ってコールラビについてあまり触れることはなく、調べものが多かった感じがします。でも少しは触れて、去年はしなかった苗うえの体験をすることができました。宮崎農業の高校生が先頭にたって、一から優しく丁寧に教えてくださったので何も苦労せずに進んで高校生とも仲良くでき、お話できたのでよかったです。

去年と同じく今年もはなどうに行きました。2 回行くと去年とは違った見方ができるのでいいなと思いました。宣伝するための工夫を増やすことや、年々することも増えていくのだなと思いました。

3 人ぐらいに分かれて調べものをするときは「百姓隊」について調べました。宮崎の若い人達が力をあわせて商品を開発していたり、地元の野菜を販売していたりして、沢山宮崎に貢献していたのですごいなと感じました。宮崎の地元のことを一番に考えて仕事をしていることを知り、素晴らしいなと感じました。県外に行ったのにも関わらず、また地元の宮崎に帰ってきて、仕事をすることが素晴らしいなと思いました。

宮崎の食材を使った材料でパンを作っているという「じもっとパン」に見学に行きました。最初は値札を考えるとの事でしたが、実際に行ってみるとそこの値札が手作りで良い感じに味が出ていたのでこのままがいいかなと思いました。実際に足を運んでみることも大切だなと感じました。

最後のフォーラムでは、今までの体験談を沢山聞けたのでいい刺激になりました。特に河野先生の班の Youtube 作成のチームの取組はとてもいい刺激になりました。自分もいつかは編集してみたいなと思っていたので、いろんなチームの個性が沢山出ていて、個人個人が沢山工夫していて、とても心を動かされました。アフレコみたいなこともして声を桁利していて、面白いなと思いました。

【卒業後の抱負】

卒業後は、地元で就職することが決まりました。でも、今勉強していることとは違う職業に就くので大変になるかとは思いますが、小さいころからの夢を叶えるためにも一生懸命がんばって、絶対にかなえたいです。今まで、習ってきたことが無駄になることはないので、礼節やビジネス実務演習で習った電話の応答などをしっかりと肝に銘じ、しっかりがんばっていきたいと思います。プロジェクターに特化したところなので、学んできたコンピューターの知識を活かして役に立てるように精進していきたいと思います。私を採用してよかったと思っていたただけるように精一杯がんばっていきたいと思います。

環境も少し違ってくるので大変だとは思いますが、自分の力を信じて沢山のことに挑戦していきたいです。

ビジネスコース　2年　長田　彩奈

【感想】

今年度のかのうinフェスタでは、夏休み前から準備が始まりました。登学日に、一年生と二年生が集まり、９０分もの間、ＫＪ法を用いた話し合いを行いました。初めは、話し合いが止まってしまうことが多かったのですが、付箋に書き出している間に、段々とアイデアが出てくるようになり、話し合いが弾みました。最終的に、みんなの意見を合わせ、お菓子のつかみ取りと、かごの装飾体験に決まりました。

かのうinフェスタ実行委員会は、4回行われ全員2回ずつ参加しました。私が参加した際は、決まった企画内容を発表しました。そして、テントの場所や机・椅子のかずなどを確認しました。かご作りの班になり、わざわざ先生に来ていただき、作り方を教わりました。はじめは、ゆるくなったり、つなぎ目が見えていたりし、先生に手直しを入れてもらいましたが、2回目以降は、つなぎ目やゆるくならないように気をつけ製作しました。頑丈な出来になったと思います。かごを作る際は、色に気を配りました。５～７種類の色があり、どの組み合わせが１番気に入ってもらえるか考えながら作るのが大変でした。制作活動以外にも、ボランティア活動を通して、広報活動も行ないました。人前で大声を出し、募金活動の呼びかけをするのは人に見られて恥ずかしかったですが、周りのみんなも一緒に大声を出していたおかげで、恥ずかしさがまぎれました。

前日準備は、朝８時に集合し、テントの設営・テントの移動・プログラムを看板に張るなどさまざまなことを手伝いました。当日も、朝早くから集合し、開店準備に取り掛かりました。開店した後は、なかなか売れず呼び込みや接客など、物を売る難しさを痛感しました。お菓子のつかみ取りの方はすぐに完売し、かごがまだ残っていたので不安になりましたが、余った縫いぐるみを一緒に着けたり、値段を下げたりすることで完売するに至りました。

かのうinフェスタが終わり、反省会を行いました。材料が足りなくなったことや袋を準備することを失念していたことなど、来年に向けての反省が行われました。来年はいませんが、今年の企画を活かしてより良いものになると思います。

地域交流発表会で、代表者として発表することとなり、原稿を作成しました。何度も練習しましたが、発表の瞬間になるとやはり緊張してしまいました。出来るだけゆっくり読むように心がけ、聞き取りやすいように心がけました。こういった経験が、将来の仕事に役に立つと感じました。他のグループの発表も聞き、各グループの活動内容を知りました。動画作成や農業についてなど各グループによって活動内容は全く違いますが、その成果を聞き、知ることができ、また新たなアイデアにつながるため、こういった発表の場は大切だと感じました。

【卒業後の抱負】

卒業後は、宮崎県内で就職をしたいと考えています。県外で働くことも考えましたが、大好きな宮崎で暮らして、働きたいと強く思うようになりました。県内で、宮崎のことを考え、少しでも多くの人に宮崎のいいところを伝えたいと頑張っている人がいることを知り、私も宮崎で頑張りたいと思うようになりました。

ビジネスコース　２年　甲斐　杏

【感想】

私は、１年と２年での２回、加納 in フェスタに参加してきました。１年生の時は、携わる人数も多くたくさんの場所を担当していて私はその中で、ステージを担当していました。ステージは大変でしたが、とてもやりがいがあり、とても勉強になりました。

そして、２年では私たち学生は販売に特化して取り組みました。販売では、「お菓子のつかみ取り」と「かご作り体験」を行いました。私は「お菓子のつかみ取り」のメンバーになり準備を始めました。

まず準備として最初に始めたことは、価格の設定です。価格が高すぎると子供たちがしてくれない可能性があったのでどれくらいの価格にすれば、丁度いいのかが分からず難しかったです。次に箱に入れておくお菓子の数についてです。手の小さい人に練習でお菓子をつかんでもらうと、自分たちが取れると思っていた個数よりも多く取れることが分かりました。そのため、どのくらいのお菓子を入れておけば良いのかを調整するのが難しかったですが、試行錯誤を繰り返しながらなんとかおおよその目安の個数を決めることができたので良かったです。使用したお菓子の反省点でいえば、飴玉は原価が安いと思い、多く購入していたのですが実際はつかみやすかったため、多くつかむことができてしまい出費が増えてしまったことはもう少し考えて選ばなければいけなかったなと思った点です。また、つかみ取りに使用する箱の作成では、様々な形の穴があったら子供たちも喜んでくれて面白くなるのではないかと思い作成したのですが、穴が小さすぎたり、お菓子が出にくいなどの問題がでてきて前日に修正をしたりしたのでそこも作成する前にしっかり考えて行わなければいけないなと思いました。当日は、最初お客さんが来てくれるのかが不安でしたが、呼び込みや一度来てくれた子が友達を連れてきてくれたりして、たくさんの子供たちがつかみ取りをしてくれました。そのお陰で、予定の終了時間よりも早く終わるというとても嬉しい結果になりました。それも嬉しかったのですが、つかみ取りをしてくれた子供たちがみんな楽しそうにしてくれたことがなにより一番嬉しくて長い時間をかけて準備をして良かったなと思いました。今回、何もないところから企画を考え、準備を行い、みんなと話し合いを重ねながら準備をし、問題が出てきたら改善策を見つけて修正していきました。自分たちが就職する前にこのように会社で行うようなことができたので、とても勉強になり多くのことを学ぶことができました。

また、ビジネスフォーラムでは、多くの自分に刺激になるような話や言葉が聞けたのでとてもいい機会になりました。

【卒業後の抱負】

この２年間実践ビジネス演習を通して、多くの地域行事や講演、会社訪問など普通の大学では経験できないことをたくさんすることができ、知らなかったことをたくさん学ぶことができていい経験になりました。この大学や実践ビジネス演習で得たことをしっかりと生かしていきながら、4 月から始まる社会人としての生活をより良いものにしていこうと思いました。

ビジネスコース　2年　金子　萌

【感想】

今回、私たちは宮崎の企業を県外の若者に知ってもらうべく、youtube という若者にとっては身近なコンテンツを利用して、半年間活動しました。

活動内容としては、ご協力いただく会社の企業研究をし、実際に企業を訪問し、業務内容を実際に見せていただいたり、今後の事業展開について聞かせていただいたりしました。その後には企業訪問を経て動画の構成を練り、再度企業に取材に行かせていただきました。最終的には、取材や動画の構成を元に、動画制作に励みました。

企業訪問の際には、企業の方とお話しする機会は就職活動ぶりでしたが、言葉遣いや取材に対する姿勢は相手の方に失礼のないよう、常識をもって臨むことができました。企業の方も私たち若者の視点で意見をくださり、動画も自由に作っていいと言ってくださったので私たちなりの動画構成を練ることができました。

動画構成の際には、趣旨と結びつく内容を動画にすることや、企業の方の今後の事業展開に対する想いをどういった形で動画にするのかの 2 つに苦戦しました。私が担当した企業は“株式会社ビューフィールド”という企業で、主に美容室のビジネスパートナーとして、美容材料・美容器具・関連商品の販売・営業促進の提案・店舗作りのプロデュースなどを行う専門商社なのですが、始めは商品の動画を繋げて美容ならではの“おしゃれさ”や“雰囲気のある”動画編集をしていました。そうするとただ商品紹介の動画になるだけで、県外の若者へ向けた、“飽きずに見てもらえる動画を作る”という趣旨と結びつかない動画になってしまいました。どうしたら飽きずに見てもらえるのか、かつ企業の魅力を伝えられるのかを試行錯誤して商品を見せつつも、今後の事業展開や会社の想いを動画にしようと構成を練り直しました。客観的な意見をいただいたうえで見直せた部分だったので、色々な視点から物事を考えることの重要さを学びました。

最終段階の動画制作の際には、動画編集の知識の無さに本当に苦労しました。携帯では旅行などの動画編集をしたことはあったのですが、コンセプトに結びつく動画のつなげ方や、取材に行った際に沢山の素材を撮影させていただくことや、効果音、BGM の使い方など youtuber の大変さを痛感しました。動画をただつなげるだけではリズミカルでスピーディーな動画にはならないので、どこを切って、どう繋げて、そこにどういう効果音を入れるのかだけで、リズミカルで見てて入ってきやすい動画になるのかを考えて作成することがとても難しかったです。

動画を繋げることだけが動画編集のすべてではないことも痛感しました。パワーポイントで素材を作ったり、字幕を入れてより見やすい動画にしたり、字幕のタイミングも BGM のトリミングも重要視して、今回動画制作に取り組みました。

前例がなく初めてのことでなにが正解かもわからないまま取材から動画制作まで活動してきましたが、相手側があることなので、より苦労した活動でした。企業の方にも見ていただいたときにはどんな意見をいただくのか緊張や不安もありましたが、製作期間色々な苦労のなか、頑張ってこられて良かったです。

ビジネスコース　2年　桑俣　茉夜

【感想】

地元企業の魅力を県内の若者に伝えるという目的で二人一組となり、地元企業の取材を行いYouTube動画の作成をしました。昨年とはまた活動の内容が大きく変わり、私たち学生がもっと主体となって率先して動かなければできない活動でした。自分が主体となって動くことがあまり得意ではないので、限られた期限の中で動画の作成まで終えることが出来るかとても不安でした。

私たちは、食品加工を行っている「宮崎食研 有限会社」を取材させていただきました。取材の前に企業研究をしましたが、実際にお話を聞くのは違いました。企業へ取材のアポイントを撮るのもとても緊張しましたし、悪天候で写真を撮影できなかったり、社長さんが急な出張で取材ができなかったりと、予定通りに進まず大変でした。ですが、取材を進めるうちに臨機応変に対応できるようになったと思います。取材を重ねていき、絵コンテの構想を練っていきました。撮影の際には、社長の田原様をはじめ、たくさんの社員の方にご協力をしていただきました。お忙しいにも関わらず、快くご協力をしてくださいました。

動画作成もとても大変でした。自分たちが伝えたいことと、企業が伝えたいことを上手く動画にまとめられるかも心配でした。三分以内という限られた時間の中で作成しないといけませんでしたし、どんな字幕やＢＧＭだったら企業の魅力を伝えるのに合っているか何回も試行錯誤を重ねて作成していきました。私たちのグループは特に企業の雰囲気を伝えられるように作成を行いました。また、あまり聞きなれない言葉の説明などをする際には、イラストなども用いるなどして、工夫しました。

完成した動画は、とても喜んでいただけて、嬉しかったです。大変なことが多くありましたが、本当に頑張ってよかったと思いました。普段、何気なくYouTubeの動画を見ていますが、作る側になって、はじめて一本の動画を作るのがどれほど大変なのか分かりました。YouTuberの方は本当にすごいと思いました。この活動で、体験ができ自分の視野を広がったと思います。この活動が出来たのは、企業の方のご協力があったからこそです。今後も感謝の気持ちを忘れないようにしたいです。「YouTubeグループ」で活動をすることができて本当によかったです。

【卒業後の抱負】

卒業後は、この実践ビジネス演習で学んだこと、宮崎学園短期大学で 2 年間学んできたことを忘れずに、新社会人として精進していきたいです。これまでの学びや活動は、人間としても、社会人としても自分にとって大きな力になったと思います。ただ与えられた仕事を行うだけではなく、自分自身でよいものを創り出せて成長していけるよう心がけていきたいです。社会人は辛く大変なことも多くあると思いますが、全てのことに一生懸命取り組み、周りの人から信頼される社会人になりたいです。

ビジネスコース　２年　新地　芹采

【感想】

去年に引き続き、今年もかのう in フェスタに参加させていただきました。去年とは活動内容が大きく異なり、「販売」を通して地域の方々と交流しながらフェスタを盛り上げることが出来きました。去年の反省を生かして望んだ今年度のフェスタでしたが去年よりも活動の範囲が狭かったのにも関わらず得るものが多くありました。今回の活動の反省を準備・当日・来年のために考えておくことの三つの項目にわけて振り返りたいと思います。

準備では、会議の段階からもっと実行委員の方々と交流を深めておくべきでした。自分たちのする企画を細かく伝えることや、当日どのような動きをするのかしっかり話し合っておくべきでした。ですが当日に急遽場所移動があり、そのとき臨機応変に対応することができていたと思います。

わたしは、お菓子のつかみ取りに深く関わりました。誰をターゲットにしてどんなものを売るのか、利益を考えて販売することを始めて経験したのでビジネスに始めて触れられたと実感しました。また、かご作り体験では、色合いを考えてつくりましたが、物を作って売る大変さを痛感しました。こんなにも時間や労働力がかかるものだと始めて知りました。

当日では、フェスタが始まってから足を止めてくれるお客さんが少なく、声掛けもしていなかったのであたふたしました。始まった瞬間に声掛けをしていれば先輩として後輩を引っ張っていけたのではないかと言う反省点があります。また、当日お菓子のつかみ取りでつかんだ袋とお菓子の在庫が無いと言うトラブルがありました。その点は柔軟に対応しましたが、もっと売れる個数や来客数を見越した在庫を用意すべきだと思いました。ですがよい点もありました。在庫が足りなかったときも、かご作り体験との情報交換をしっかりしていたため、お客様に迷惑を掛けず、楽しくビジネスができたと思います。

来年のために考えておくことでは、来年も参加していく後輩たちのためにもっと情報を残しておくべきだったと思います。実際に今年度のフェスタでは去年の記録が残っておらず、１からのスタートだったので、企画を考える際に苦労しました。フェスタ当日に来ていただいた方の年齢層などを調査したり、アンケートに答えていただくなどの企画をすればもっとビジネスや地域の方々に深く関われていたと思います。

この二年間で実践ビジネス演習の講義において、多くのことを学べました。ビジネスをしていく上での注意する点や直接販売に関わって始めて知ることが多くありました。これから社会人になるまで、見直さないといけない点は少しでも直し、良かった点は、さらに自信を持てるものにしていきたいと考えました。

【卒業後の抱負】

私は、四月から社会人になります。授業で学んだことや、イベントに参加して学んだことを企業での働きに生かせるようにしたいです。また、先生方に胸を張って報告できるように短大生としての誇りをもちながら、これから頑張りたいです。

ビジネスコース　2年　髙橋　いのり

【感想】

私は、昨年につづき加納 in フェスタに取り組んで沢山のことを学ぶことができました。不安と緊張の中まず 1 年生の時には、全ての事において初めてで、あまり取り組むことが出来ませんでした。1・2 年生で大人の方たちと企画から計画をし、そして一部の運営を任されました。まず準備の方で、1 年生の時よりかあまり大変な作業はなく、今回は 2 つの企画をすることになり、かご作り体験班とお菓子のつかみ取り班に分かれて 1 人 1 人がテキパキと準備に取り組むことが出来たので、スムーズに行動に移すことが出来ました。私は、かご作り体験の担当で、細かい作業や黙々と集中することが好きなので少しずつ慣らしていき、皆で協力することが出来たのでとても満足しました。次に前日・当日の方では、加納 in フェスタにもっと多くの方に来てもらうため、赤い羽根募金活動やチラシ配り等あり、1 年の時は、呼び込み等恥ずかしいという思いが強くて、人を自ら呼び込んだり、人と話すことに躊躇したことがずっと心残りでした。2 年になってもう 1 度挑戦できるチャンスがあったので心残りを挽回しようと考えました。実際やってみると、あんまり恥ずかしさはなく、1 年の時よりも自ら大きな声を出して呼び込み、笑顔で周りの人達と対応することもでき、むしろやってやるというくらいの意気込みで取り組むことが出来ました。

また、加納 in フェスタでは、自ら友人と一緒にターゲットを絞って呼び込みを行いました。今まで、「自ら」ではなく、人に言われてからとか、人がしてからしか行動できていなかったので、この企画で自分を成長させることが出来たかなと感じました。

呼び込むことに対しての反省は、ターゲットを小学生にしたのですが、なかなか来てもらえず苦戦したことです。どうしたら子どもたちの興味が湧けるのかを考え、子どもがやりたいと思わせるような話し方を考えることも大事だと思いました。私が呼び込む際に、「かご作り体験あるよ」といった時、子どもたちは何を言っているか分からないというような状態で、皆が知っているお菓子つかみ取りできるよと言い換えたらやりたいと言ってくれる子が多かったのでそこも考えさせられました。実際に子どもたちがかご作りを体験している様子を見ると、周りの友人が子どもたちと触れ合い、話し合いながらしていて、自分は何を話しかければいいのか分からず迷っていました。話題を考えながら、子どもたちと接して、どうすれば笑顔で楽しかったと思えるような環境を作れるかを考えることは難しいと感じました。他にもその保護者の配慮も足りていなかったので、来年引き継いでしていく人たちがこれらの反省点があるということをどう対処していくべきか考えて、取り組んでいけたらいいなと思いました。コミュニケーションも自分にとってはまだまだなので、この取り組んできたことをさらにもっと学び就職先で活かせるように取り組んでいきたいと思いました。こんな貴重な体験をすることが出来たのは凄く為になりました。

【卒業後の抱負】

私は、4 月から社会人になるので今まで授業で取り組んだことを思い出して、就職先で活かせるように取り組んでいきたいと思います。

ビジネスコース　2年　豊倉　里帆

【感想】

今回、「地元企業の魅力を発信する」とういうコンセプトの元、企業紹介動画の制作に取り組みました。

最初にこの企画の説明を耳にしたときは、「YouTube に載せられるクオリティーの動画が自分たちに作れるのだろうか」という不安が大きかったです。

まずは、企業研究から始まりました。私は、美容関連商品の卸売や販売を行う株式会社ビューフィールドの動画制作を担当しました。会社のホームページや SNS をチェックし情報収集を行い、会社を知ることから始まりました。そして、取材日のアポイントを取り、取材日に向けての準備を始めました。おおまかな動画のコンセプトを決めて、そのために必要となる情報をピックアップし、取材の内容や流れを細かく決めていきました。1 回目の取材日当日は、頂いた時間の中でテンポ良く計画通りに取材を進められるかという不安でとても緊張していました。しかし、会社の方々は学生の私達をとても温かく向かえてくださり、リラックスして取材に望むことができました。対応してくださった常務の前島さんは、質問に丁寧に答えてくださりながら、私達の意見を引き出して聞いてくださるとても気さくな方で、日常会話をするようなラフな雰囲気で自然と取材を楽しむことができました。また、実際に取り扱っている商品の保管倉庫を見せてくださったり、パンフレットや資料を用意してくださったりと、とても協力的で企業研究だけでは得られなかった情報をたくさん提供していただきました。取材を通して、「美容を通して日々の生活を豊かにするきっかけを発信していきたい」という前島さんの熱い想いを知ることができ、より一層ビューフィールドの魅力に惹かれました。

その後、取材内容をまとめて動画の構成やレイアウトを考え、絵コンテを作成しました。同時に、2 回目の取材では商品の撮影を予定していたので、必要な道具を用意し試しに撮影をしてイメージを膨らませていきました。同じ商品でも角度や配置を変えて何パターンも撮影するなどの工夫を凝らし、当日の撮影に挑みました。

そして、動画作りが始まりました。最初は動画や画像の取り込み方や細かい編集の仕方も分からず、初めて使うソフトの操作にとても苦戦しました。効果音や BGM、アフレコを入れるなどして、何とか動画が完成しました。

動画制作を終えて、「企業の魅力を発信し、受け取る側の視点で飽きられない動画を作る」という課題をクリアできたかと聞かれたら、もっと工夫できたのではないかという改善点も見つかり、悔しいと感じる部分もありました。しかし、試行錯誤しながら私達なりの発想や視点で、ビューフィールドの魅力を詰め込んだ動画が作れたという点では、とても満足しています。また、相手の考えや意見をどのように引き出し、汲み取ることができるかということを考えながら実際に企業の方々と密に関わることができた経験は、今後社会に出て活かすことのできるスキルに繋がることを強く感じました。

宮崎には魅力的な企業がたくさんあります。そんな宮崎の企業で「ジモトライ」できることに誇りを持ち、これから県内企業で働く一人として、少しでも宮崎や地域に貢献できる社会人になれるよう頑張ります。

ビジネスコース　2年　南條　玲奈

【感想】

今回二年目である実践ビジネス演習では、河野先生率いる、「ユーチューブにアップして地元企業の宣伝動画の作成を行う」というものでした。学生の視点で地元企業の魅力を発掘し、情報を若者に発信するというアイディアは、今宮崎県内で課題となっている県外就職の上昇に、少しでも自分が役立てるのではと感じました。

自分は溝辺さんとペアを組み、地元企業である有限会社ひろせ本店の宣伝動画作成を行うことになり、二人でこのように進めていこうという計画の下、絵コンテなどを作成していきました。電話で取材の日取りを決めるとこからアップロードまですべて自分たちでやれるのかという不安もありましたが、徐々に作業を進めていくうちに、ペアの溝辺さん、同じ動画作成の仲間がいるという安心感やひろせ本店の方々の親身な応対に励まされ、この活動をいいものにしたいという責任感が生まれてきました。

もともと、ひろせ本店は家族共々、日頃から利用をしていたので、ヒロセを知らない方々にお店の魅力を伝えたい気持ちはもちろん、自分も知らないヒロセの魅力があるのではないかと興味がありました。

実際に、店長のかわべ様や従業員の方々のお話を聞いて、働いている方のリアルな声は自分自身驚きの連続で、確かにこれは同世代向けの動画としては有効なものだと感じましたし、知らなかった魅力を発掘して、発信できることに嬉しさを感じました。

二回目の取材の際に、ひろせ本店のアピールポイントとして「買い物難民の高齢者の方々のために自社のバスを運用し、買い物をできるお手伝いをしている」というお話がありました。実際の取り組みを写真に収めたいというお互いの意見の一致の元、日程の確認をしましたが、都合が合わず諦めようと考えていましたが、河野先生の「従業員の方々に撮っていただいたら？」という言葉に、その手があったかと考えさせられました。結果、お願いしたところ、快く引き受けてくださり、安心して次の作業へと打ち込めることができました。このとき私は改めて、この活動は二人ではなく、ヒロセの方々皆さんと共に行っているのだと実感することができたのです。

音入れなどの最終段階の編集作業を、自分より詳しい溝辺に任せてばかりになってしまったので、そこが反省点です。案を提案したりなど、少しでも役に立てたかなとは感じています。

アップロードをして反響が凄いと聞きました。自分もやりがいを感じたと同時に、同世代の方々はもちろん、家族、友人、知人にもっと広めていきたいと感じました。この活動を通して、確かな情報発信スキルが身についたのではないかと思います。

【卒業後の抱負】

約二ヵ月後に自分が社会人をしている姿というのはとても想像がつきませんし、不安は絶えないです。しかし一年生から取り組んできた実践ビジネス演習というこの授業が、自分にとって貴重な経験であることに間違いはありません。失敗を恐れず、初心を忘れない責任感ある社会人へと成長していきたいです。

ビジネスコース　2年　坂東　亜海

【感想】

1年生の時の実践ビジネス演習とは別の活動をするグループでした。グループには昨年と続けて同じグループの人もいたので、以前の活動内容や話をあらかじめ聞くことができました。また昨年の活動とは違いさまざまなことを広く活動できました。1年生と授業を受けるのはこの授業くらいで、普段する授業内容とは全く違うこと、今年は 2 年生ということもあり、先輩として 1 年生より先立って活動しなければならないということが大変不安でした。初めて一年生と一緒に活動したのが宮崎の企業を調べてまとめる授業でした。私達の班は小林市にあるダイワファームについてまとめました。それぞれで調べました。会社のホームページにはあまり詳しく記載されていなく、いろいろな記事や写真を探しお互いに共有してまとめることができました。1年生も私より積極的に動いてくれていて、もっと積極的に頑張らなくてはいけないなと思いました。調べもの以外にも、宮崎農業高校に行ってコールラビについて触れ、宮崎の農業事情や、6次化についての話もたくさん聞きました。私は宮崎の農業は盛んだ。くらいでしか認識していませんでしたが、宮崎の農業は質が高いというのも始めて知りました。それを踏まえて、6次化の現状も難しい物があるのだと思いました。考えはあっても実行に移して、形にしていくことはとても難しいことである。と思います。ですが、先立って若い人たちがチャレンジしようとする試みはとても素晴らしいことだと思いました。また宮崎の農業の話以外にも、地元宮崎を盛り上げようと奮い立てている方たちのお話を聞く貴会がたくさんありました。 1つめは、「香川ランチグループ」さんです。実際に会社に行ってお話を聞きました。雇用のきっかけを作ること以外にも、人が集まるきっかけを作っており、工場をいつもオープンな状態にすることで地域との人との交流も自然と増えていき、と会社が徹底して社員から地域の人を大事に思っている気持ちがとても伝わりました。2つめの「じもっとパン」さんでも地元への思いを熱く聞くことがありました。宮崎で生産されている材料でパン作りをしていらっしゃっていて、材料も実際に現地に何度も赴いているそうです。また地域の保育園と交流して、パン教室を開いたり、園児が描いた絵を実際にパン化したりしているそうです。 これからもどんどん宮崎の材料を生かしたパン作りを続けていいってもらいたいなと思いました。また、広告目的のポスター作りは来年にするそうです。来年、後輩たちがどのようなのを作成するのか楽しみです。3つめは、女性で起業されている3名の方の講演会がありました。講演会では講話以外にも、パネルディスカッションなどで 3 名のかたの仕事だけではなく、人生での葛藤や悩み　などとても深いお話をたくさん聞くことができ、この講演会に参加できてとてもよかったなと思えるような講演会でした。この授業をとおして、さまざまな方面からいろいろな物事を知り、学ぶことができました。

【卒業後の抱負】

卒業したら、学生から社会人になります。今まで受身でも許されていた立場から、責任をもって行動しなくてはいけない立場になります。毎年毎年、積極的に行動できなかった。と振り返えっている気がします。 ですが仕事することになるとなれば積極的にならざるをえません。1年目は覚えることもたくさんあり、余裕もなくなってしまいそうなので、上手にオンオフできるようにしたいです。自分が社会人になるという実感はないですが、学生の時に学べたことが少しでも実感できたらいいなと思います。精進していきたいです。

ビジネスコース　２年　馬越　想代香

【感想】

今年は実行委員としてかのうｉｎフェスタに参加しました。

夏休み前から話し合いを始め、当日までは、企画・会議・準備・広報・設営という流れで、準備を進めていきました。企画の際には、２グループに分かれ、どのような商品にするか、どのように提供するか話し合いました。KJ 法を用いて話し合い、企画はお菓子のつかみ取りとかごの装飾体験販売に決定しました。企画が決まった後は、大人の方々にまざり、加納小学校で行われた実行委員会に参加させてもらいました。私は３回目の実行委員会に参加し、当日の設営や準備するものなどの話を聞きました。

準備ではお菓子のつかみ取りとかご作りの２つに分かれて準備しました。私はかご作りをしましたが、武村先生に作り方を教えてもらいながら、協力して作ることができました。

広報活動では、加納にあるハンズマンで赤い羽根共同募金活動を行い、一緒にかのうｉｎフェスタの告知も行いました。最初は恥ずかしがって中々声が出せませんでしたが、お金を入れていただいたときの嬉しさや、温かい声をかけていただき、やりがいを感じました。たくさんの方に募金にご協力をしていただきました。

当日は、朝早くから荷物を運び、ブルーシートを敷くなど開店の準備を行いました。開店をして、まず呼び込みをしましたが、最初は人が集まらず、呼び込みの大変さを実感しました。時間を決めて交代で作業をし、後半からは子供たちの装飾のお手伝いをしました。とても楽しそうに作ってくれていて、最初に比べて後半からは想像以上にたくさんの子供たちが来てくれたのに驚きました。お菓子のつかみ取りはお昼ごろには完売し、かごの装飾は、最後のほうは小さいぬいぐるみも一緒に売ったりして、無事完売することができました。完売することができて、嬉しさや達成感を感じました。

この活動を通し、企画から作成、そして販売と PDCA を意識した活動や授業で学んだ知識をどのように実践するのかを体験することができました。

１２月には起業をした方の講話を聴きました。自分の好きなことを仕事にしている方はすごく楽しそうできらきらしていました。また、自分が元気でいることが周りに広がり、それが宮崎の元気につながるという話があり、小さいことでも宮崎に貢献できることは沢山あると感じました。

１月のビジネスフォーラムでは私達以外の班の発表や地域の会社の方のお話を聞く事ができ、働くことの意義や、宮崎ならではのビジネスを学ぶことができました。

【卒業後の抱負】

卒業後は宮崎市内で就職しますが、実践ビジネス演習での経験を活かし、地元である宮崎に少しでも貢献していきたいと思います。

ビジネスコース　２年　松永　優美

【感想】

昨年度は補助として加納 in フェスタに参加した為、全体の大まかな内容しか認識していませんでしたが、今年度は自分が全体のリーダーとして準備から当日まで参加させていただきました。その為、祭りを実行するまでの苦労や楽しさなどを知ることができました。屋台で何を行うか決定するために、KJ 法を用いることでさまざまな屋台の案を出しました。

今年度は話し合いの結果「お菓子のつかみ取り」と「かごづくり」の２つに決定しました。この話し合いを通して一年生と交流する良い機会となりました。

お菓子のつかみ取りの準備段階の工夫として、わたしは、一店舗ではなく、複数の店をまわり、原価を少しでも安くすることを考えながら購入しました。初めの買出しで私が飴玉を複数買ってしまっていたので、今回の買出しでは前回の反省点である「１つの原価が安い」だけを考えるのではなく、掴みやすさも考えることを踏まえ、一回で何個掴むことができるのか計算しながら店内をまわりました。この買出しはとても時間がかかり、苦痛だと感じることもありました。当日までにさまざまな問題はありましたが、みんなで協力したことにより、本番に向けての準備ができたのではないかと思います。

また、かご作成の手伝いも行いました。不器用な私ですが、自分の出来る限りのことをしたいと重い、隙間時間を利用していくつかのかごを作ることができました。色の組み合わせを考えるのが一番難しく感じました。回数を重ねるにつれ、作成速度が上がっていることを実感しました。

この授業を通してラジオにも出演させていただきました。上手く会話ができるのか不安でしたが、自分の思いをしっかり伝えることができたのではないかと思います。とても良い体験となりました。

今回の話し合いであがった改善点を元に来年度はもっと良い企画になるように頑張ってほしいです。来年の加納 in フェスタ楽しみにしています！

私は今年度のフォーラムや講話を通して、何事にも挑戦してみることの大切さや、多くの情報を得ることの大切さ、人と人のかかわりの大切さなどを学びました。学生と社会人との考え方は違い、自分の趣味などを通して、様々な年齢の人と積極的に関わっていきたいと思いました。そして、この行動でコミュニケーション能力や知識を身につけて生きたいと思いました。

【卒業後の抱負】

今回リーダーを務めてみて、何事にも「自分が最初に行動しなきゃ！」という思いが強かったのですが、仕事を分担することも大切だと感じました。

また、大人の方と話す機会が多く、良い社会体験となりました。さまざまな経験を積み重ねることが自分の成長に繋がっていくと思うので、この経験を今後職場で活かしていきたいと思います。

ビジネスコース　２年　山下　菜々子

【感想】

講義を通して、宮崎県と農業の関わりを理解することができました。最初に訪問した高原の「農業法人組合はなどう」については、はじめて知ることばかりで驚きました。あんなに小さいところで売上が１億以上あるのにも驚いたし、農業がこれからの社会でとても儲けることも知らなかったのでもっと視野を広げていこうと思いました。また、６次産業をしていく上で、栽培、製造、加工、販売すべての工程に携わっていくことが大切だと感じました。

香川ランチの企業見学では、工場を見学しました。最新の技術を導入している理由に、従業員の勤務形態への配慮や、近隣の小学生などだれでも工場見学スペースに立ち入ることができるようにするなど地域住民との関わりを大切にしていると感じました。宮崎県や日本だけに留まらず、アジアにも進出していることには驚きました。”日本の商品”というブランドイメージが海外に受けがいいことも初めて知ったので驚きました。

また、女性企業家三人の方の講演会では、宮崎県でも女性が活躍する場があるということを改めて感じました。女性が働く場はあっても、女性が主体となって活動している企業はあまり耳にしたことがなかったので、今回知ることができてよかったです。講演会の中で特に「自分の好きなことを見つけて、そこをどれだけ突き詰めていけるか」という言葉が印象に残っています。好きなことを仕事にするだけで、仕事に対する意識ややりがいも変わってくると思うので素敵な生き方だなと思いました。

宮崎県内の企業を調べてまとめる講義では、一年生と一緒に作成しました。普段、なかなか一年生と交流する機会がなかったので、一年生の考え方やまとめ方などが新鮮で面白かったです。私の班は、「西澤養蜂場」について調べました。高岡町にある養蜂場で、蜂蜜だけでなく美容に関する商品などもあり驚きました。

「もっとパン」については、実際に店舗に行き事業内容や店舗の現状を聞きました。そこでも地元の保育園でパン教室を開いていたりして、地域との交流を大切にしていると感じました。

今回学んだことを通して、宮崎県の企業は地域交流を大切にしているということを改めて感じました。普段何気なく生活しているだけでは気付けない地域と企業の関わりを深く学ぶことができてよかったです。

【卒業後の抱負】

卒業後は、県外に就職することが決まっています。慣れない環境で初めて仕事に就くということに不安もありますが、二年間で学んだことをしっかりと活かしながら社会人として頑張ります。

また、実践ビジネス演習で学んだ宮崎県の良いところなども県外の方に伝えていけたらいいなと思います。

ビジネスコース　２年　溝辺　美樹

【感想】

今回、「河野 YouTube グループ」として活動しました。私は有限会社ひろせ本店の担当で、企業研究から動画制作やアップロードまで取り組んでいきました。

まず名前は知っていて、行ったこともある、だけど深い情報は知らないところからホームページや SNS などで情報を仕入れていき、パワーポイントでまとめていきました。

次にまとめた情報をもとに企業訪問をし、自分たちがまとめた情報で間違っていないかを確認すること、写真や動画の使用許可をもらいに訪問しました。店長さんが快く受け入れてくださり、従業員さんにもお話をしてくださったおかげで二回目の訪問の際には、スムーズにインタビュー撮影や店舗の写真撮影に入ることができました。店内で撮影の際は、音楽を消してくださり、店内裏での撮影の際には、実際に衣料品を並べて店内風に見せるなど様々な工夫で協力してくださいました。

そのおかげもあり無事に良い動画素材を得ることができ、動画制作に取り掛かることが出来ました。パワーポイントから動画に変換し、アプリケーション上で作ったのですが効果音や音楽をつけることは思っていたより簡単にできました。時間があまりない中での制作だったので、キャラクターのいびつな動きや、曲のつなぎ、一コマずつの表示の長さ調整が上手くいかないままなど細かい修正が必要なままアップロードになってしまったことが難しい点であり、反省点や課題であったかなと思います。

今回 YouTube 制作をやってみて自分でも意外とできるということが分かり自信がつきました。この知識や技術を今後に生かしていきたいです。

１２月２０日は、女性起業家の植田さん、佐藤さん、大島さんの講話を聞きました。どの方のお話も興味深いものでした。

三人のお話の中で共通することは、好きなこと（やる側が楽しくてみんなに楽しそうといわれること）をしていることでした。

また、厳しい意見を乗り越える秘訣は、①覚悟、②素直な心（本気なんだなと応援してもらえる)、③断られること（伸びしろや良いもの、前に進む）こと。

会社やお店を続けていくコツとしては、①ビジョン（倒産という考えではなく突き進んでいく)、②一人ひとりを大事に（人とのつながりや縁)、③スタッフでお店が決まる（スタッフのケアやお客様を飽きさせない取り組みや継続したお客様と新規のお客様）でした。

この三つのことが聞けたことは私達にとって、一つの財産になったのではないかと思います。また二年間を通して、実践ビジネス演習を履修して様々な経験をさせていただき大きな成長に繋がったとともに、価値観が広がりました。

【卒業後の抱負】

私は地元の企業に就職します。二年間ほどでいろんな職種をまわり、様々な経験をさせていただける会社です。ここで数年働いてキャリアアップしたのち、「ひとのため、動物のため」に起業しようと思っています。地元宮崎のために役に立つことをしようと考えるようになったのはこの授業のおかげです。初心を忘れず、しっかり自律して頑張りたいです。

編 集 後 記

昨年度に引き続き、宮崎市地元とつながる人材育成支援事業の採択を受け、「宮崎の将来を担う若者づくりプロジェクト」に取り組みました。今年度は、『地域社会、地元企業、地域産業界と連携した「宮崎の将来を担う若者育成プログラムⅡ」』と題し、昨年度から継続している活動に加え、「学生の視点で地元企業の魅力を発掘し、情報を若者に発信する」を新たな柱として設定しました。

この活動には、学生自身が宮崎で働くことの魅力を知るだけでなく、学生目線で宮崎の地元企業や団体の特色や魅力を発信し、県内外の若者に地元産業の良さを知ってもらいたいとの思いが込められています。実施にあたり、中小企業家同友会と包括連携を結び、7社の企業の方々に多大なるご協力ご支援をいただきました。この発信を通じて、県内外の若者が地元宮崎の良さを再発見してくれることを期待しています。

また今年度も、活動の集大成として、ビジネスフォーラムを開催しました。フォーラム開催にあたり、企業経営者や宮崎市、地元団体の方々にご協力いただきました。学生が取り組んだ成果を研究発表し、その活動に対し、パネリストの方々から貴重なご意見をいただけたことは、次年度に向けた課題の発見にも繋がりました。今年度の活動を通して感じたこと、それは、地元宮崎で働くことをネガティブに捉えるのではなく、プラスに捉え、地元にチャレンジしていく「ジモトライ」の心を持って欲しいということです。私たちの活動が、県内外の若者の目に止まり、宮崎の産業を担う人材として活躍してくれることを心より願っています。

最後に、プロジェクトの実施ならびに報告書の作成に当たり、宮崎市をはじめ、ご協力ご支援を頂いた皆様に厚く御礼申し上げます。今後の皆様の御健勝とご活躍をお祈りいたします。

令和元年度　宮崎市地方とつながる人材育成支援事業
宮崎の将来を担う若者づくりプロジェクト報告書

令和2年2月29日　発行
編集　宮崎学園短期大学　現代ビジネス科
　　編集者：矢田 憲太朗　河野 美香子　栁田 健太
発行　宮崎学園短期大学　現代ビジネス科
印刷　株式会社　宮崎新生社印刷