

---

**2021年度  
茨城大学社会人基礎力セミナー  
振り返り**

**地域PBL演習Ⅰ・Ⅱ**

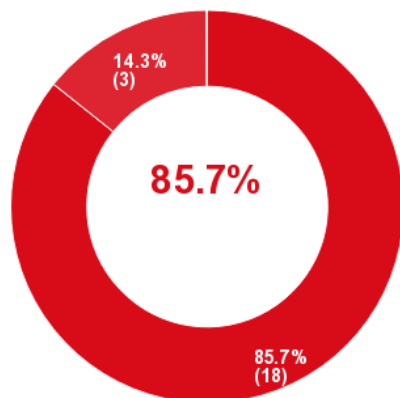
# ①実施概要

	開催日	テーマ	内容
第1回	5月	ガイダンス	メディア広告業界を通じて学ぶ「社会人基礎力」
第2回	6月	コミュニケーション力	カスタマーターゲット（誰に・何を・どう伝える）
第3回	7月	コミュニケーション力	プレゼン演習（顧客に対するプレゼン力）
第4回	8月	論理的思考・課題解決力	「基礎的理論（フレームワーク）」を学ぶ
第5回	10月	論理的思考・課題解決力	プレゼン演習（論理的思考・課題解決力を磨く）
第6回	11月	人と組織を動かす力	人と組織を動かす力とは何か？（why what How）
第7回	12月	人と組織を動かす力	プレゼン演習（人と組織を動かす力を磨く）
第8回	1月	振り返り・ダイアログ	これまでを振り返り、学びへ変える
第9回	2月	3つの力を使った演習	組織長就任スピーチ

## ② 前期アンケート結果サマリー

### 第1回

5 4 3 2 1 無回答



#### (内容への感想)

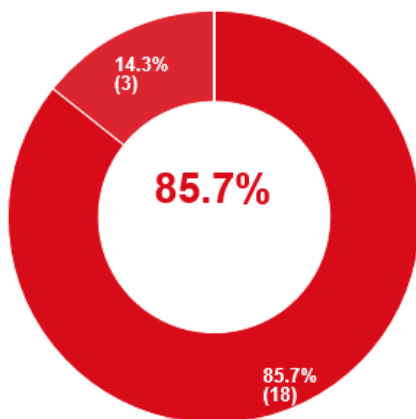
- 学問としてだけでなく、将来を考える軸のひとつとして、メディアや広告営業を考えるきっかけになった。
- メディアが市場・世論・文化を形成・創造するということが納得できた。
- 社会に出て、これから必要とされる能力について理解できた。

#### (オンライン形式への感想)

- オンラインでも双方向のコミュニケーションが取れているセミナーだと感じる。
- チャットでのメモは思い出しやすい、他学生のメモの仕方から学ぶことができる。
- 顔出しに抵抗があったが、実際やってみると良さを感じた。

### 第2回

とても満足 満足 どちらとも言えない やや不満 不満 無回答



#### (内容への感想)

- 「広告は手紙のようなものであるため、手紙(広告)には宛先(ターゲット)が必要」という話を聞き、ターゲティングの重要性を改めて確認することができた。
- 論理的思考力について、学ぶ点が多くあった。
- このような実践的な内容を学ぶことのできることは非常に貴重だと感じた。

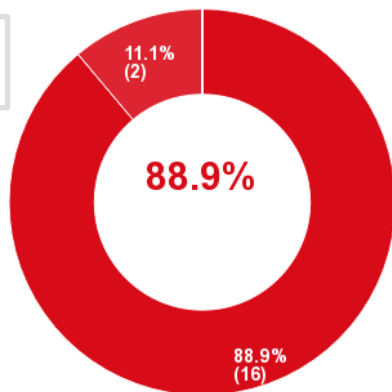
#### (対面形式への感想)

- 他の授業を履修している人たちに比べてやる気や主体性、他人に任せようとしない人が多いと感じ、このメンバーたちと協力し、切磋琢磨したいと思った。
- (リアルに講師のプレゼンを聞いて)相手の顔を一人ずつ見ることが、話を他者に聞いてもらう上で必要なことだと感じた。

## ②前期アンケート結果サマリー

■ 満足 ■ やや満足 ■ どちらともいえない ■ やや不満 ■ 不満 ■ 無回答

### 第3回



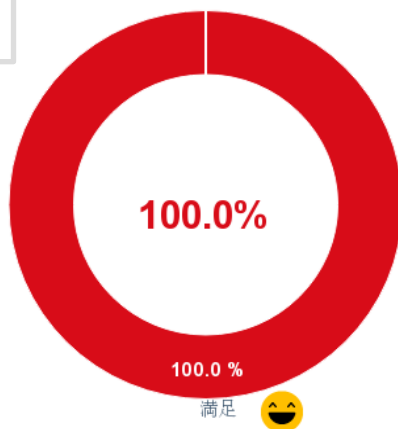
#### (内容への感想)

- 自分の中で全力を出して取り組めたから。また、濃いフィードバックを貰うことが出来、とても参考になった。
- 質疑応答への受け答えでどのくらい準備を重ね、考えを深めたかということが伝わってくると感じた。
- プレゼン力は知識レベルの高さではなく、経験や意識など自分の努力次第で身につくと思った。

#### (その他)

自身のグループの振り返り評価に関しては33.3%という結果。「MVGが取れなかったから。」や、「もっとできた点があった。」等、ポジティブ思考での振り返りによる結果であった。

### 第4回



#### (内容への感想)

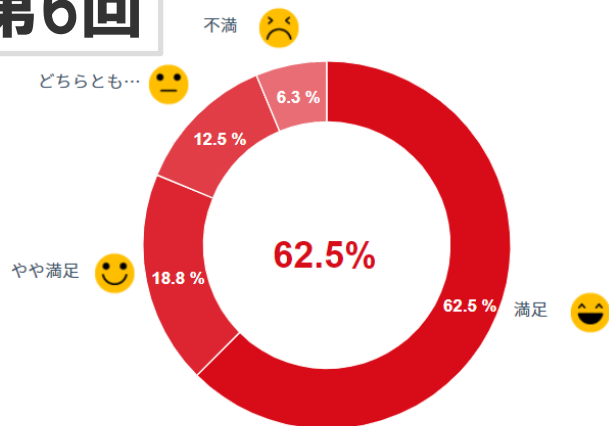
- 分解することで、様々な面から問題を捉えられることが面白いと思った。
- 論理的思考・課題解決力の基礎には思考の枠組みがあることが分かり、非常に勉強になった。
- 得られるインプットの知識量が非常に豊富であった。

#### (その他)

• グループワークが盛り上がらなかった。何から話すようにすればグループの仲間全員がワークに参加し、発言もしてくれるようになるのか、難しいと感じた。  
→学生内で、セミナーに対する主体性に差がついてきている可能性あり。

## ②後期アンケート結果サマリー

### 第6回



(内容への感想)

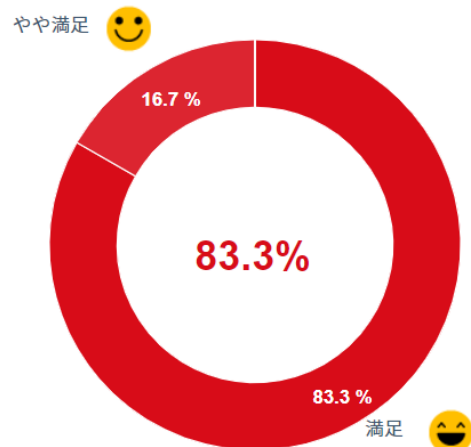
GOOD

- 本日の講義で人と組織を動かすために必要な要素を知ることができ、今後のためになったなと強く感じた。
- 満田社長がグループの発表が終わった後でその都度、そのグループが最も伝えようとしていたことを分かりやすく簡潔にまとめてくださっていた点もとても勉強になった。
- コロナ禍において、コミュニケーションの取り方はさらに難しく多様化していると感じているので、今回の講義で、自分の与えられた状況で、伝わる3要素をいかにおさえるかの大切さを考えさせられた。

MORE

- 議論の内容と講義の内容が薄いと感じました。社会人に向けての基礎力を学んでいるとは思えないような話し合いをしているグループもあり、残念。

### 第7回



(内容への感想)

GOOD

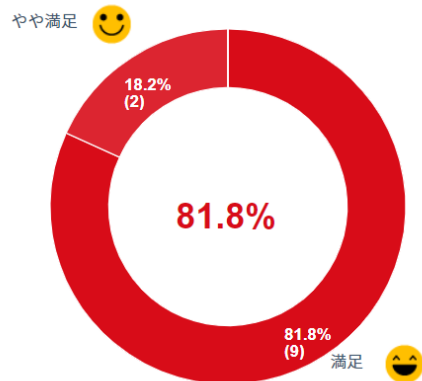
- 講義を受けている学生の発表の仕方や雰囲気作り方を見ていて、回を重ねているからこそ自分の成長に気づくこともできた。
- 発表からターゲット設定や見やすいスライドの作成や伝わりやすい発表の仕方など多くのことを学ぶことができた。
- 「学校説明会」という疑似体験を講義の中で経験でき、広報室側・学生側双方の視点で時間を過ごすことができた点が面白く感じた。

MORE

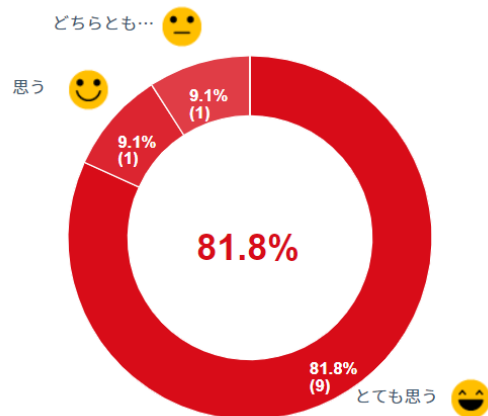
- 投票の際に投票理由やそのグループへの感想を書くようにして、グループごとに学生からも感想を得られると、より小さな工夫や反省点にも気づくことができたり、自分の自信につながったりして、さらにより良いプレゼンができるようになるのではないかと感じた。

## ②後期アンケート結果サマリー

### 第9回



### お勧め度



#### (内容への感想)

##### GOOD

- オンラインでしたが、チャット欄をうまく活用して十分な学びを得ることができたと思うから。
- 満田様がおっしゃっていたように実際に働いている方からみて現場を動かすにはという視点でスピーチを考えてみるという視点も学ぶことができたため満足している。
- 他グループのスピーチを聞いて、学ぶ部分が非常に多かったため。スピーチの仕方、構成、広報室長がどのような人物であるかが伝わってくるスピーチで非常に参考になった。

##### MORE

- 「やや」と回答したのは、対面での開催が難しかった為です。最後は、皆で会いたかった...！1年間のクラスでの頑張りやを互いに分かち合いたかった...！というのが本音です。

#### (このセミナーをお勧めしたいと思うか？の回答一例)

##### とても思う

- 社会に出る前にこういった機会を得られることはありがたいことです。一年間という期間をかけて学ぶことで、達成感とともに成長した自分を実感できる。
- 人文社会科学部だけでなく、全学部共通科目として講義を開催してもよいのではないのでしょうか。実際に、セミナー開催を知らず、「良いなあ、こんなセミナーやってるんだったら僕(私)もやりたかった」という声を何度も聞きました。

##### どちらともorやや

- 「自分が成長したい」「何かを変えたい」という人にはもちろんおすすめしたいが、その分やる気が無いと大変だということも同時に伝えたいと思うから。
- たくさん学べる分、自分自身の学びに対する心持がしっかりとしていないとその学びをしっかりと身につけることができないという点から思うを選びました。

# Appendix

---

⑩ 以下、講義レコード

# メディア広告営業を通じて学ぶ「社会人基礎力」

## ① 「メディア」って何だろう



メディアとは何か？

紙からネットの時代へ



何に見える？  
うさぎ？鳥？  
捉え方はそれぞれ…



時代の変化で求められる力も変化

## ④ メディア広告営業を通じて獲得する社会人基礎力

『コミュニケーション力』

×

『協調性』

- ・相手が伝えたいことを理解できる。
- ・自分の考えを伝えられる。
- ・相手の気持ちを察せられる。

- ・相手と自分の役割を認識し、チームの目標達成に「貢献しよう」とできる。



論理的思考

課題解決力

伝える力



# カスタマーターゲット（誰に・何を・どう伝える）

人文社会科学部のターゲット  
はどんな高校生？

その高校生に伝えたい魅力は何だろう？

「こんな人かな…」 「こんな…」

「何故？」の深堀が重要！

「何故？」

群馬大学生は●●な特徴があるから…

授業で●●が学べるから…

【得意科目】  
【通っている施設】  
【履修科目・学力】

【授業の事】 広告系  
【大学でしていること】  
【行きたい大学】

【住んでいる場所】 関東  
【通っている施設】  
【趣味】 Instagramチェック

本日のまとめ

大切なのは…

① **相手**が**何を**知りたいのか  
② **何故**その情報を知りたいのか

↓

「何故？」を3回以上繰り返してみよう！

ターゲティング成功事例

■ターゲット設定の成功事例

Soup Stock Tokyo

～Soup Stock Tokyoが目指す世界～  
安心、安全でおいしい食事がゆっくりと食べられ、働く女性が自分の「居場所」として共感できる場所。

秋野つゆ (37歳) 女性

基本情報

- ・都内在住
- ・独身か共働きで経済的に余裕がある
- ・都心で働くバリバリのキャリアウーマン

特徴

- ・社交的な性格
- ・自分の時間を大切にする
- ・シンプルでセンスの良いものを追求する
- ・個性的でこだわりがある。
- ・装飾より機能を好む
- ・フォアグラよりレバ焼きを頼む
- ・プールに行ったらいきなりクロールから始める。

■ターゲットのニーズを考える

「このスープは、秋野つゆがハマりそうだな」、「この立地だと駅から遠くて、平日に秋野つゆは寄れないだろう」、「お店の内装は、シンプルで過ごしやすい方が好みだろう」…など

→ ターゲットの「好きなこと」「嫌いなこと」「不満、不安、不便に思うこと」「幸せを感じること」「典型的な平日」を戦略に落とし込み

Soup Stock Tokyoの事例  
宛先の無い手紙は届かない！  
届けたい相手は誰か？

～「コミュニケーション力」プレゼン大会～  
スタディサプリの営業担当者として、  
人文社会科学部の学生募集の提案(WebDM)を実施！

5Gに分かれ各々が  
考えたターゲットへ  
の原稿をプレゼン



これを読んでお悩み解決☆あなたの行きたい大学がさっと見  
つかる！【茨城大学】



地方にある国立大だからこそできる、学  
ぶことって何だろう？

「自分はココ！」と決めている文系の人  
文社会科学部の「でも」と「だから」



なりたい自分  
を見つける。

ちょっと待って！あなたは本当の茨大（イバタイ）を知っていますか？

茨城大学  
人文社会科学部  
募集課  
イバ  
茨

迷ったら茨大！！【茨城大学】



あなたの「やりたい」を見つけよう！

あなたの「やりたい」を見つけよう！  
茨大のココ、空いていますよ！



進路選択の不安を解消！地域に根差した地方国立大学を紹介  
します【茨城大学】



報をお届け！  
茨城大学・人文社会科学部の魅力をご紹介します！

茨城大学・人文社会科学部の魅力をご紹介します！

進路に迷っているあなたへ！大学の入試情報と独自の教育プ  
ログラムをお伝えします！【茨城大学】

どこにもなかった「文系教育の新しいかたち」  
茨城大学人文社会科学部



茨城大学人文社会科学部を知っていますか？

## プレゼン演習（顧客に対するプレゼンカ）

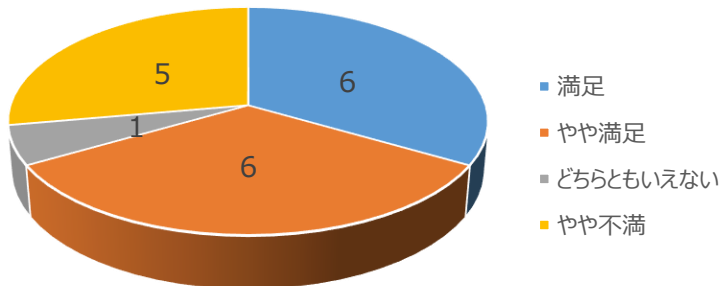


MVGは  
Aグループ  
君和田さん、佐藤さん、  
石堂さん、荒川さん



### 事後アンケートより

ご自身のグループプレゼンの満足度



7分という指定時間をオーバーしてしまったため、反省も残りしましたが、悔いのない私達らしい発表が出来たと思います。結果的にはグランプリを取れず非常に悔しい思いをしましたが、楽しむことができました。

大学入学者の出身県の分布や交通手段などしっかりと分析をし、それに基づいてペルソナを設定し、提案するという経験は今までにあまりしたことがなかったので、大変勉強になった。

自分がリーダーを務めたグループで優勝できなかったことは悔しかったが、最後まで良い雰囲気でも満足いく形まで完成することができたため、リーダーシップ力の向上と自信に繋がった。次は、リーダーを支える力を身につけたい。



# 問題解決フレームを学ぶ (構造化・アジェンダ設定理解)

## ③論理的思考・課題解決力の「型」

論点設定力(考えるポイントを設定) ~ターゲットイング

「分けてみる軸」をどう見つけるか?

- 地理的特性(ジオグラフィック)
  - ↳ 国や地域、都市/市町村
- 人口統計特性(デモグラフィック)
  - ↳ 年齢、性別、家族構成、職業などの属性。
- 心理的特性(サイコグラフィック)
  - ↳ 価値観、ライフスタイル、性格、好みetc
- 行動特性(ビヘイビア)
  - ↳ OCへの訪問回数、ECの利用頻度、TVの視聴回数等

ターゲットイング

上記を参考に「最もフィット感の高い軸」を見つけること。



## ②論理的思考・課題解決力を学ぶ上

最初に知っておくべき  
基礎的な考え方

演繹的思考法

Aさんは群大生である。  
群大生は優秀である。

従って  
Aさんは優秀である。

論理的思考・課題解決  
力を学ぶ上での考え方

帰納的思考法

群大生Bさんは優秀である。

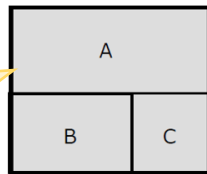
## ②論理的思考・課題解決力を学ぶ上で、まず知っておくべき「考え方」

### MECE (ミーシー)

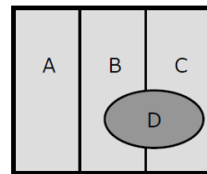
Mutually Exclusive、Collectively Exhaustive

1つのテーマを、漏れなく、重なり(ダブリ)もないように複数の要素に分解すること

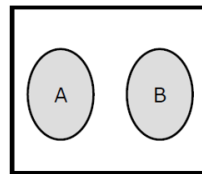
外側の四角を全体とすると…



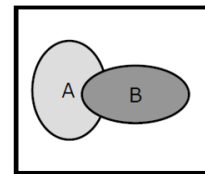
MECE



漏れなし  
ダブリあり



漏れあり  
ダブリなし



漏れあり  
ダブリあり

分ける軸は様々ある  
中で最もフィット感が  
あり、被らない軸を見  
つける

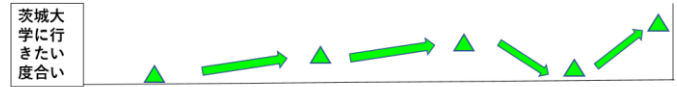
漏れなくダブリなく  
分解する“MECE”

プレゼン演習 (問題解決思考を磨く)

2. 想定されるカスタマージャーニー



茨城大学よりも偏差値の高い大学に行きたい!	偏差値の結果を見て、偏差値的に茨城大学を国公立大学の志願先にするのが現実的かな?	専外と文系科目で点数は取れた。けど、理数系はあんまり。やっぱり茨城大学かな?	一緒に受けた私立大学も合格はしたけど、やっぱり茨城大学に行こう!
行きたい大学	筑波大学・埼玉大学・中央大学	埼玉大学・茨城大学・中央大学	茨城大学・明治学院大学・聖学院大学



- 偏差値55  
南関東の方が通いやすいけど、偏差値が足りないいな。受験勉強はこりごり! 現役で合格したい!!
- 文系科目が大得意!  
英・国・地なららせて! でも、数・理は点数が伸びないな~
- 大学で何を学ぼう、  
社会学も面白そうだけど、国際学もいいな! でも、これって自分に向いてる学問かな??

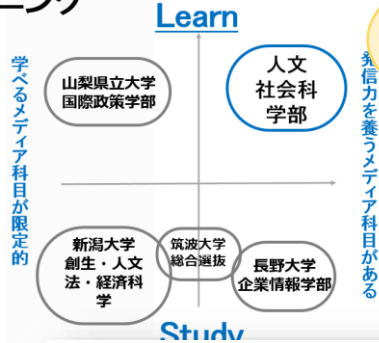
鈴木 康平 (17)



各々のグループが論理的思考・課題解決力のフレームワークを用いてプレゼンテーション

4. ポジショニング

- ① LearnとStudy
- ② メディア科目



2. 設定したペルソナ

出れば数学で勝負したくないし、悩んでいること

今の学力で大学に入れるのかどうかわからない... 興味のある分野が多くて、学びたい分野を絞り切れない...

家計のことを考えると、学費は抑えたいし...

出身: 福島県

将来について: 関東で就職することも考え中

将来について: 地元から出て、将来の可能性を広げたい!

偏差値: 40後半~50前半

得意科目: 英語・国語・社会

苦手科目: 特に数学(理科)

性格: 好奇心旺盛・明るい人とお話することが好き

趣味: 遊ぶこと・LIVE・音楽・SNS・テレビ

出身: 18歳 女性

家族構成: 父・母・姉・弟

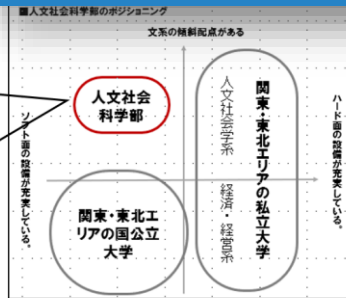
将来について: 大学選びで重視していること

将来について: 1. 幅広く学べる 2. 学費が安い 3. 関東圏内(北)

3. 茨城大学のポ...

近隣の国公立では人文社会科学部が優位なポジション

⇒この大学に行くか現実的に考える受験直前~2次試験合格後が効果的か



優勝(MVG)はBグループ



# リーダーシップ力 ～人と組織を動かす力とは～

人と組織を動かす(伝える)ための必要条件

「人と組織を動かす(伝える)」ための3要素(必要条件)

対象

「人・組織」

「人と組織を動かす(伝える)」ための3要素(必要条件)

「背景・目的・ビジョン」を伝え「共感」を得る。  
～Why: なぜやるのか、何をを目指すのか?

「Goalと戦略・戦術」を示し「理解」を図る。  
～What: 何を、どこまでやるのか?

「行動計画」に落とし込み「納得」を得る。  
～How: どのように行うのか?

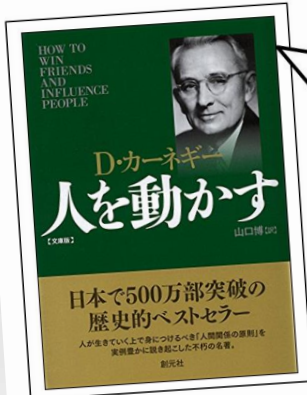
例)

- ・自分の所属サークル
- ・アルバイト先の後輩
- ・本セミナーでのワーキンググループetc

前期MVSは太田さん♪

## ④情報提供

「人と組織を動かす(伝える)」～ビジネスパーソンによく読まれている本①



Key Word

- ・重要感を持たせる
- ・人の立場に身を置く
- ・誠実な関心を寄せる
- ・笑顔を忘れない
- ・名前を覚える
- ・聞き手にまわる
- ・関心のありかを見抜く
- ・心からほめる
- ……etc





## プレゼン演習 ～メンバー・組織を動かす～



人と組織を動かす(伝える)ための必要条件を元にプレゼン!



### 茨城大学 オープンキャンパス

- ① 学部説明会
- ・模擬授業
  - ・相談コーナー
  - ・ゼミナールの紹介

水戸キャンパス

2022.8.9.SAT  
9:00~15:30 [開場] 8:30

人文社会科学部

水戸巨館(北口)バスターミナルの乗り場から茨城交通バス「茨大行(宇都宮由)」に乗り、「茨大前」下車(バス乗車時間は約25分)

### ② 大洗の海岸清掃活動

外国人学習者さん達が生活している大洗町に足を運び、町の雰囲気や地域性を体感&清掃活動へ参加して地域に貢献



優勝(MVG)は Aグループ



Ibaraki University  
Open Campus  
2022

7/30 (Sat)  
8:30会場/  
9:00~15:30

人文社会科学部  
説明会

高1、夏。  
その時の一歩が  
君の未来につながっていく

内容  
1. 学部説明会  
2. 入試情報  
3. 模擬授業  
4. 教授&在学生による何でも相談会

詳しくはHPをご覧ください。  
<http://www.hum.ibaraki.ac.jp>

お問い合わせ先 茨城大学 人文社会科学部  
TEL: 029-228-8104

2022年度  
オープンキャンパス

内容  
・学部説明会  
・入試情報  
・模擬授業  
・教授&在学生による何でも相談会

校舎、学校の雰囲気、教授、生徒・・・  
実際に足を運んで、肌で感じてみてください。

86

茨城大学 オープン

学部説明会  
模擬授業  
相談コーナー

人文社会科学部や大学全般について、教員と在学生から話を聞くことができます。

人気教授の講義で“大学の今”を知ることができます。

現役の大学生・教授に学生生活や入試の相談ができます。



リフレクション（これまでを振り返り学びに変える）



共に学びあった仲間からのポジティブなフィードバック



この1年間を振り返る



気づき・発見を統合し、学ぶのダブルループ



講義で得た学びや気づきをストーリーで語り合う





## 組織長就任スピーチ（広報室長就任スピーチ）

### 第9回(2月度)セミナー プログラム

#### ●目的

- これまでに学んだ3つの力を使った総合演習

#### ●テーマ

- リーダー(組織長)就任スピーチ

#### ●シチュエーション

- 貴方は4月より茨城大学の広報室長に就任することになりました
- 広報室は貴方を入れて21名です
- その広報室のキックオフミーティングにおいて、広報室長として10分間の就任スピーチをしてください

### 茨城大学広報室 室長就任スピーチ

Bグループ  
中澤梨々花

### 就任のごあいさつ

茨城大学広報室長  
坂井七帆

### 茨城大学広報室 就任スピーチ

君和田 彩歩

### 茨城大学広報室 組織長就任スピーチ

### 広報室の宣伝方法改革案 —SNSと広報誌に着目して—

広報室長 森田壽一  
Aグループメンバー 梅津聖菜 真崎舞

### ビジョンと手段

#### ビジョン

より多くの高校生に茨大のことを知ってもらい、茨城大学と  
高校生の懸け橋となること

#### 広報室の課題

- ① SNSによって、受験生・高校生が欲しい情報を発信できていない
- ② 広報誌を発行しているが、高校生が手に取りやすい整備ができていない



「茨大に入りたい」と思ってもらえるような、志願者を増やす工夫が足りないのでは？