

産学連携活動「RDクラブ」とプレゼンテーションスキルの獲得

谷口亮平*1 大江千晴*1 吉岡大輝*1 三好拓輝*1 ◎長谷川光一*2

1*大阪工業大学知的財産学部2年生
2*大阪工業大学知的財産研究科准教授

ゼミ活動の狙い

- プレゼンテーションスキルを磨くことを目的とするゼミ活動を実施
- プレゼンテーションの背後にある情報収集能力、整理能力等をあわせて磨く

ゼミ活動として参加

RDクラブ

- 企業と学生とが連携し、企業が提案した課題の解決提案を行う大工大の課外活動
- 2019年で3年目、全学的な活動に展開しはじめた最初の年
- 9社が参加、12の学生チーム結成
- 本学梅田キャンパスの文化祭(例年11月初旬開催)での発表会を目標に活動
- SST社と連携して活動を実施

指導内容

- 指導スタイル
 - メンタリングによる
 - 基本的な知識を伝達
 - ゼミ運営を学生の自主性に任せる
 - 目標を提示
- 必要知識の伝達
 - スケジュール管理の方法
 - 文献調査の方法
 - 企業との打ち合わせでの注意点



最終提案

- ポスター発表とプレゼンテーションを実施
- 教員投票により3位入賞

RDクラブ 2019
サントリーシステムテクノロジー株式会社 大阪工業大学
知的財産学部 知的財産研究科

「あそび」で子どもが集まる自動販売機

<フレームワーク>
自動販売機の数の多さが売上げに繋がるとは考えられず、他の付加価値が売上げに繋がるとは考えられない

<研究結果からの検討>
研究の結果、増加する行為不明者(特に子供)に注目し、よって他の付加価値は社会貢献だと考え、そこにサントリーの発想で自動販売機システムを提案することができた

<提案> さらなる付加価値「あそび」で差別化を図ろう
子どもに自動販売機にAction(接触)してもらい「あそび」を提供することで自動販売機は楽しいものだと思ってもらおう

<具体案(一例)>
見守りシステムをアプリで活用し、Actionをする
「あそび」を提供する

<企業のメリット>
・社会貢献(Action)によって自動販売機に近づくためより正確な見守りができる
・「あそび」を通じた自動販売機への接触
→自動販売機による売上げの向上、ブランド価値の創造

学び

- プレゼンテーションスキル
トークスキル(内容の取舍選択、話し方、間の取り方、) 必要情報の収集・整理方法
- ナンバーバルコミュニケーションの重要性
LINE等のツールを用いた議論で話が進まないことを経験
企業担当者と直接会うことではじめて分かる相手の反応を経験
- プロジェクトマネジメント
スケジュール管理、グループワークの方法論
作業負担の分散均一化
- チーム議論と外部の助けのバランス
まずチームで議論し、外部からの視点を聞くことの重要性