

指導教員名	前川 明
-------	------

活動区分	イベント企画型	連携先	企業

～ 活躍人材採用のためにロック・フィールドの営業職の魅力伝えるためには？ ～

活動の様子



キックオフ①



キックオフ②



キックオフ③

企画・活動概要

前川ゼミの2年生が、中食業界大手の株式会社ロック・フィールドと連携し、「就活イベントコンテンツ」を企画・提案するプロジェクトです。2025年8月に同社本社を訪問し、事業内容や営業職の理解を深める職場見学やグループワークを実施しました。その後約5ヶ月間にわたり試行錯誤と企画のブラッシュアップを重ね、2026年1月の最終報告会にて、体験型や参加型の要素を盛り込んだ4つの多様な就活プログラムを企業に向けて提案しました。



中間発表①

経緯・背景・目的

本取り組みは、大学コンソーシアムひょうご神戸が主催する「企業課題解決プログラム」の一環として実施されました。キャリア形成と能力開発をテーマに実践活動を行う本ゼミがロック・フィールドとマッチングしスタートしました。学生自身がロック・フィールドの「営業職」への理解を深めるとともに、企業側が求める活躍人材を採用できるよう、同社の営業職の魅力や就活生へ効果的に伝える手法や学生目線で考案することを目的としています。



中間発表②

取り組む課題

本プロジェクトにおける課題は、「活躍人材採用のために、ロック・フィールドの営業職の魅力をどのように伝えるか？」という同社の採用課題を解決することです。中食業界における営業職の役割、BtoB・BtoCといったビジネス形態、そして同社ならではの強みを就活生に正しく理解してもらい、入社後のミスマッチを防ぎつつ、「この会社で営業として働きたい」と感じさせるような、魅力的かつ実効性のある就活イベントのコンテンツを企画することが求められました。



最終発表①

本学(学生)の役割

これから本格的な就職活動を迎える「学生だからこそその視点」を最大限に活かし、同世代の就活生がロック・フィールドの営業職の魅力を感じるような新しいアプローチを考案することが学生の役割です。企業見学を通じて得た「営業職＝売るだけでなく、お客様の課題解決に寄り添い、伝える仕事」という気づきをもとに、予算面や実現可能性も考慮しながら企画を練り上げ、説得力のある課題解決策を提案しました。



最終発表②

活動結果・成果・学生が成長した点・学生が身につけた能力

最終報告会では、営業職を「専門コンサルタント」と再定義する案や、顧客視点を知る体験型プログラムなど、学生ならではの新鮮な視点と完成度の高いプレゼンが企業から高く評価されました。企画立案からブラッシュアップまでの過程を通じて、学生たちは企業理解を深めただけでなく、相手(就活生や企業)の立場に立って物事を考える力や、複雑なアイデアを整理して論理的に伝える力を身につけ、社会で活躍するための実践的な能力を養うことができました。



最終発表③

指導教員および関係者の紹介

<指導教員>



人間社会学部
人間健康学科
准教授
前川 明 (マエカワ アキラ)
＜専門・担当科目等＞
キャリア教育、キャリアデザイン、就職支援

<関係者・企業等>

株式会社ロック・フィールド
管理本部 人事部 人事グループ
中山さま・長光さま (ナカヤマ・ナガミツ)