

産学連携の新たな実践型ビジネス学習

—共栄大学 World Learning Atlas の実践—

A Case study of an Industry-University Collaboration Lecture

The Practice of Kyoei World Learning Atlas

神 末 武 彦・平 井 宏 典

Takehiko KOZUE・Hironori HIRAI

概要

近年、社会・産業界から大学教育に対して「職業人としての基礎能力の養成」、「論理的思考・問題解決力を身につけた創造的人材の育成」などを強化するよう強く要請されている。共栄大学ではこの2つ能力を結合し「社会学力」と位置づけている。

本年この「社会学力」の育成を目的とした産学連携による新たな実践型ビジネス学習を実施した。本報告では、授業を実施するに至った経緯、授業が実際にどのように行われたのか確認をし、リアルビジネス体験日における結果という流れで報告をする。また、授業実施後の学生に対する授業アンケートによりその成果を検証し、この授業形態の有効性について4つの課題を考察し、次年度以降の反省点をまとめた。

キーワード：産学連携、リアルビジネス型授業、社会学力、スポーツビジネス

Abstract

The industry has been requesting strongly toward University Education that it is important for students to acquire “good fundamental skills” and “logical and creative thinking” as working professionals. Kyoei University calls these skills “Social fundamental skills”.

This year, we have applied a new lecture course based on Industry-University Collaboration. This paper will report starting from the nature of this lecture, how it was conducted and the results of this lecture and lead to the conclusion, which will mention about the validity of the lecture.

Keywords: Industry-University Collaboration, Real Business Lecture, Social fundamental skills, Sports business

目次

1. はじめに
2. 産学連携によるリアルビジネス型講義の創設
 - 2.1 共栄 World Learning Atlas
 - 2.2 共栄 Sport Business Atlas
3. 共栄 Spolas の概要
 - 3.1 講義スケジュールと授業内容
 - 3.2 グループワーク
 - 3.3 実施結果
4. 共栄 Spolas の教育効果
 - 4.1 双方向型・体験型学習の有効性
 - 4.2 授業評価アンケートの分析
5. 共栄 Spolas の課題と展望
 - 5.1 課題
 - 5.2 展望
6. 終わりに

1. はじめに

社団法人日本経済団体連合会（以下、「経団連」とする）は、2006年に企業会員1338社に対して「新卒者採用に関するアンケート調査」を実施している。その調査において、企業が新卒者を選考するにあたって重視する点として挙げられているのは、4年連続で1位は「コミュニケーション能力（81.7%）」、2位は「チャレンジ精神（53.7%）」、3位は「協調性（53.0%）」となっており、以下は「主体性（49.6%）」、「誠実性（36.1%）」、「責任感（31.7%）」と続いている⁽¹⁾。一方で、大学教育と関連の深い「専門性（13.4%）」や「学業成績（5.1%）」などは相対的に低い数値に止まっている。この調査から、産業界は新卒者の採用であっても即戦力として社会で活躍できる人材を求めていることが窺える。

また、本学では学生に修得させるべき能力として「社会学力」を重視している。この社会学力とは、端的には「社会で生き抜く実践力」と表すことができ、上述のコミュニケーション能力・協調性・主体性等は社会学力という言葉に内包される要素である。つまり、本学の掲げる社会学力とは産業界が求める人材像と合致するものであり、今日の大学教育において重要な側面を有しているといえる。

このことから、本学では社会学力の向上に資する新たな教育プログラムとして「リアルビジネス型講義」を開発した。本稿は、平成21年度前期に開講したリアルビジネス型講

義である「共栄 Spolas」に焦点を当て、その特色、授業内容を詳述するとともに、履修生を対象に行った授業評価アンケート調査の結果を基に共栄 Spolas の教育効果について検討する。その結果から、共栄 Spolas の課題と展望について考察し、本取組のさらなる展開に資するものとしたい。

2. プログラムの取組

2.1 共栄 World Learning Atlas

本学が掲げる「社会学力」の向上を目的として、産学連携による新たな教育プログラムである「共栄 World Learning Atlas（以下、「WLA」と略称する）」が創設された。この名称は、「様々なビジネスの世界における学習の見取り図」、「広い世界を見渡しビジネスを学ぶ」という意味を有している。WLA は、大学と企業が提携し、学生が主体的にビジネスを体験・学習する場を大学内に設けるリアルビジネス型講義である。

本学ではこれまでもインターンシップ等の企業と連携した取組を行ってきた。就業体験ができるインターンシップは「就職（仕事）に関する意識改革」「ビジネスの現場を体験する」等において大きな成果を上げ、学生の満足度も非常に高いものであった。インターンシップは、ある一定期間、学生が企業に赴き、企業の作成した研修プログラムを体験する形式が一般的である。このことから、インターンシップはビジネスの現場を「見る」「触れる」ことはできるが、学生が「主体的に学習する」に至っていないケースも少なくない。WLA は、インターンシップの利点であるビジネスの現場を体験できることに加え、その中で学生が主体的に行動・学習できるという点を重視してプログラムの開発が行われた。WLA の大きな特徴は、産学連携によって学生が実際のビジネスを行いながらも、その学習内容は担当教員と企業側の担当者の両方で作り上げることができる点である。

2.2 共栄 Sport Business Atlas

WLA の講義として最初に開講されたのが、平成 21 年度の前期科目として設置された「共栄 Spolas（スポラス）」である。この講義は、本学が設置している 7 つのコースのひとつであるスポーツマネジメントコースの WLA 講義として設置された。共栄 Spolas は「スポーツという分野を切り開き大きな地図という可能性を描いて欲しい」という思いから決められた「共栄 Sport Business Atlas」という名称の「Sport」と「Atlas」を組み合わせた造語として生まれた⁽²⁾。

平成 21 年度は埼玉県を本拠地とするプロ野球球団「埼玉西武ライオンズ」と提携し、学生が実際にプロ野球公式戦を企画・運営することで主体的にビジネスを体験・学習する

というプログラムを実施した。共栄 Spolas における連携の選定事由として、本学と同じ埼玉県を本拠地とするプロスポーツ団体であり、産学連携という観点から大学とプロスポーツ団体の間で **win-win** の関係を構築できる点を重視している。そして、スポーツビジネスは多様な競技から成り立っているものであり、プロスポーツ団体や競技を固定するのではなく、基本的には単年度ごとに切り替えることで広い視野でスポーツビジネスを学習できる教育プログラムになっている。

3. 共栄 Spolas の概要

3.1 講義スケジュールと授業内容

(1) 選考

本講義はグループワークを主体とした特別講義であり、効果的な学習を行うために 40 名の履修生制限を設定した。今回は、以下で説明する 4 グループに 10 名ずつの配置を目処として履修生の選考のための面談を行った。

面談において重視した点は、学生の主体性と学習意欲の 2 つである。本講義はグループワークという形式であることから、学生の主体的な授業参加が求められると同時に、授業時間の内外と問わず課題や作業に対して意欲を持って取り組む姿勢が必要不可欠である。また、産学連携の教育プログラムである本講義は、学生にとっては講義であっても提携先にとってはビジネスであり、特に試合当日の運営では安全性等の確実にクリアしなければならない基準もある。このことから、学生に責任をもって授業に参加できるのかという意思確認は授業の円滑に進めるためにも必要である。

上記の観点から履修登録期間に講義説明及び面談を実施し、履修学生の選考を行った。

(2) 授業

基本的な授業内容はグループワークを主体として、グループ毎に設定された作業スケジュールに沿って学生による商品開発・企画立案が行われ、担当教員が専門的な見地から適宜指導を行った。また、提携先の実務家を特別講師としてスポーツビジネスに関する講義を行い、グループワークの実施において求められる知識・理論の修得を図った。

さらに、リアルビジネス型授業の実践として、学生は必要に応じて試合観戦や現地視察等のフィールドワークを行った。学内でのグループワークや講義等の授業と、学外でのフィールドワークや球団との打ち合わせ等の実務を同時に行っていくことで、リアルなビジネスを体験・学習することができる授業構成となっている。そして、最終的な企画案が完成した段階で、球団側への企画プレゼンテーションを実施し、その結果を踏まえグループ毎に適宜企画の修正等を行った後、学内最終プレゼンテーションを開催した。本講義に

おける事業実施の目的は、球団と大学間において **win-win** の関係を構築することであり、学生は球団と大学の双方にプレゼンテーションすることで両者にとって良い結果を生む事業を展開しようと意識させることができる。

本年度は試合当日が 9 月 27 日であることから前期終了から試合当日まで夏季休業を挟むことになるが、グループの作業の進捗状況によって学生が主体的に活動を継続した。試合当日後には事後学習の場を設け、授業内容の改善のために補習授業を実施し、この中で学生に対するアンケート調査を行った。補習授業終了後はゲームセット・パーティを開催し、学生、提携企業担当者、教職員で慰労と懇親を行うと同時にグループワークと試合当日を振り返った。

表 3.1 平成 21 年度共栄 Spolas 講義スケジュール

履修登録期間	オリエンテーション	講義説明会
	面 接	履修者の調整（人数、希望するグループ等）
1 回目	講義説明	講義の進め方、最終目標、スケジュール等を確認
2 回目	外部講師による講義	埼玉西武ライオンズ球団職員による講義
3 回目	外部講師による講義	スポーツコンサルタントによる講義
4 回目	フィールドワーク	西武ドーム視察
5 回目	グループワーク	各グループにおける担当決め、素案作成開始
6 回目	グループワーク	企画の骨格決め
7 回目	グループワーク	企画の予算案策定
8 回目	グループワーク	企画案のブラッシュアップ
9 回目	グループワーク	プレゼン資料の作成
10 回目	グループワーク	プレゼンの予行練習
11 回目	球団関係者への企画プレゼンテーション	
12 回目	グループワーク	企画案の修正
13 回目	最終プレゼンテーション	
14 回目	グループワーク	企画の確定
15 回目	グループワーク	当日準備
試合当日		

3.2 グループワーク

共栄 Spolas の大きな特徴のひとつがグループワークによる授業形式である。学生は 9 月 27 日の公式戦プロデュースに向けてプロジェクト毎に設けられた 4 つのグループに配属される。グループワーク形式を採用する理由は、本講義がリアルビジネス型を志向しており、グループワークによって実際のビジネスに近似した環境を設定できるからである。

個人ではなくグループ単位でプロジェクトを進めることで学生たちは、リーダーシップ、役割分担と仕事配分、グループ内とグループ間のコミュニケーション、個別（グループ）最適と全体（プロジェクト）最適といったことを考える必要性が生じる。これらのことが、まさにリアルビジネス型授業として学生に学んで欲しい部分であり、座学では決して体験・学習できない部分である。

4つのグループは以下のように設定した。

(1) グッズグループ

本グループは新製品開発のプロジェクトとして、当日限定のオリジナルグッズを開発し、販売・配布するグループである。

グッズグループでは、販売用と配布用の2つのオリジナルグッズを作成することになっていた。グループの中で、競合商品（球団が販売している公式グッズ）の分析、来場者の分析を行い、販売用のグッズはタオルマフラーに決定した。タオルマフラーの選定事由は、試合当日が9月下旬であることから、暑ければ汗を拭くことができ、寒ければ防寒用にマフラーにもなり、応援グッズとして振り回すこともできるからである。デザインは埼玉西武ライオンズのレジェンドブルーと共栄大学のグリーンを基調として両端にそれぞれのロゴを配している。価格は、発注数量によるコスト変動も踏まえ原価計算が行われ、教員の指導の下に学生自らが決定した。配布用のグッズは、大学生らしさ、大量配布を実現するために低コストであることの2点を重視し、クリアファイルとした。

販売用のタオルマフラーは300枚、配布用のクリアファイルは2万枚とした。

(2) イベントグループ

本グループは試合当日に特設ステージを使用したイベントの企画実施及び西武ドームが誇るLビジョンを利用した共栄大学PR映像の作成を行うグループである。

特設ステージのイベントは15分という限られた時間の中でも参加者が楽しめるように家族向けの〇×クイズを行った。正解者にはライオンズのマスコットである「レオ」と「ライナ」のサインをプレゼントすることとして、ライオンズと共栄大学に関するクイズ大会を開催した。

PR映像の作成は15秒・2回という上映条件から、1回目は大学PR映像、2回目は映像を契機にイベントがはじまるものとした。前者は、「短い時間で共栄大学という名前を覚えてもらう」ことを主眼にキャンパス内の様々な場所で学生たちが「共栄大学」と声を上げるものとした。後者は、スポラスマンというキャラクターに扮した学生をビジョンに映し、球場内を歩くスポラスマンを発見しジャンケンで勝ったらプレゼントを進呈するというイベントとした。

(3) プロモーショングループ

本グループは広報のプロジェクトとして、大学プロモーションを目的としたフリーペーパーの作成・配布を行うグループである。

来場者やファンが関心を示すと考えられる選手のインタビュー記事や球場内グルメ情報

とともに、共栄大学の紹介などを掲載したフリーペーパーを作成した。フリーペーパーは基本的に企画・作成・配布まですべて学生自身で行った。実際に球場へ足を運び、資料映像の収集から選手インタビューまで実施し、記事もすべて学生自身で執筆した。印刷部数については平均入場者数等を基準として2万部を用意した。

また、本グループはフリーペーパーの作成だけではなく、広報活動全般を担当することからプレスリリースも行い、読売新聞と埼玉新聞及びテレビの取材を受けた。

(4) ツアーグループ

本グループは、貸切バスを利用した募集型企画旅行を企画・催行するグループである。

ツアーのターゲットは共栄大学の立地する春日部周辺とした。その理由は、埼玉の西部地区に位置するライオンズは東部地区のファン開拓を求めていること、東部地区から所沢球場への電車によるアクセスが悪いことから貸切バスの観戦ツアーは潜在需要が高いと考えられることの2点である。

上記のターゲットに対して、グループワークの中でライオンズの協力の下、観戦ツアーの企画が行われた。企画内容は、バス車内イベント、選手との握手会、試合前の練習見学、球場施設（VIPシート等）見学となった。そして、顧客の募集については旅行業登録が必要になるため、株式会社東武トラベルとの提携により行われた。バス1台の募集で32名が学生企画のツアーに参加した。

3.3 実施結果

試合当日の各グループワークの結果は、4つのグループが掲げていた目標はすべて達成できたといえる。グッズグループの販売用グッズであるタオルマフラーは300枚すべて完売した。試合当日は、クライマックスシリーズ進出をかけた局面にあり来場者の雰囲気が非常に厳しい中で売上が伸びず値下げを実施した。この意思決定は教員が判断材料のみを示し、学生自らが行ったものである。結果として値下げをしても完売したことから収益を計上することにつながっている。

配布用のクリアファイルはフリーペーパーを挟みプロモーショングループが球場内で配布した。試合当日は満席ということもあり、わずか数十分で配布が終了した。しかし、プロモーショングループは自発的に他グループの仕事を手伝う等、講義の中で養った協調性を発揮していた。

イベントグループは特設ステージのイベントで用紙したサインも映像イベント用のプレゼント（タオルマフラーと大学グッズ）もすべて来場者に進呈することができた。映像の評価は困難であるが、映像イベントの方は上映後からすぐに家族連れがスポラスマンを見つけてはジャンケンを挑み用意したプレゼントは15分程度でなくなったことから好評で

あったといえる。

ツアーグループは、参加者から「日頃参加できないようなツアーを体験でき、またの機会があれば参加したい」との声も多く、ツアー内容は好評であったといえる。

上記の通り4つのグループの取組は基本的に成功であったと考えられる。試合当日、担当教員はサポートのみとし、販売や配布といった業務はもちろんのこと、重要な意思決定に関しても基本的に学生自身が行った。このことから、学生がビジネスの現場で主体的に考えて実行する姿が多く見られるとともに、グループ同士の連携も行われていた。

4. 共栄Spolasの教育効果

4.1 経営学教育における双方向型・体験型学習の有効性

従来、「実学」である経営学の世界では、その教育手法として、現実の企業の事例とそれに付随する情報を教材として教授と学生の間で議論を重ねて意思決定の訓練を行う「ケースメソッド」が存在する。この手法はハーバード大学を代表例として、アメリカの多くのビジネススクールで採用されている。この教育手法は日本でもゼミナール等の演習科目で広く採用されており、経営学教育において高い有効性を示すことが報告されている（村橋，2008）。

また、ケースメソッドと同様に、実践的な経営学の教育手法として企業経営の環境をモデル化して疑似体験する「ビジネスゲーム」もある。現在のビジネスゲームによる教育は、学生が単なるプレイヤーとしてビジネスゲームを行うのではなく、ゲームの対象となる企業や産業の分析を行い独自のゲームを開発するケースもある（白井，2005）。

上記のケースメソッドやビジネスゲームにみられる教育手法の特徴は、大学教育の一般的な手法である教員が学生に一方的に説明する講義型ではなく、討議やコンピューターの操作により学生も発言したり手を動かしたりする「双方向型」であることが挙げられる。実学である経営学の教育手法としては、「双方向型」に加え、インターンシップ等の産学連携によって学生の「体験」に重点を置いた手法も散見される。

これらの双方向型・体験型に共通している点は「学生の受講姿勢」であり、一般的な講義型の受動的学習から能動的学習への転換により、学習に対するモチベーションや満足度・理解度を向上させることができると考えられる。本取組は、このような双方向型・体験型の長所に着目し、本学の掲げる「社会学力」の修得を目的としてリアルビジネス型授業「共栄 Spolas」を開講したのである。

4.2 授業評価アンケートの分析

共栄 Spolas は、本学で行われる授業評価アンケートとは別に、リアルビジネス型授業

の特質を反映した形で、当日終了後に履修生に対してアンケート調査を行った。アンケートは履修生 32 名およびボランティア（当日のみの有志スタッフ）を対象に、全体、個人、グループワーク、その他という枠組みにて全 19 の質問を 5 段階で評価されている。アンケート結果の概要は以下の通りとなっている⁽³⁾。

表 4.1 共栄 Spolas 授業評価アンケート集計結果

	No	質問事項	5		4		3		2		1		無回答
			数	%	数	%	数	%	数	%	数	%	
全体	1	特別講義 B (Spolas) の授業内容に満足しましたか？	18	60	8	27	4	13	0	0	0	0	0
	2	外部講師は有効でしたか？	22	73	7	23	0	0	1	3	0	0	0
	3	フィールドワーク（現場視察）は適切でしたか？（時期・回数など）	10	33	10	33	8	27	1	3	1	3	0
	4	シラバス（授業計画・進行）は適切でしたか？	10	33	5	17	9	30	3	10	1	3	2
	5	教材（パワーポイント・サンプル・カタログ等）は有益でしたか？	17	57	12	40	1	3	0	0	0	0	0
	6	実際のビジネスを体験できましたか？	15	50	7	23	6	20	0	0	2	7	0
個人	7	自ら問題を発見し、その解決を図りましたか？	5	17	10	33	11	37	2	7	2	7	0
	8	グループの中での責任感・協調性を意識しましたか？	9	30	10	33	8	27	1	3	2	7	0
	9	自らの貢献度はどの程度だと思いますか？	5	17	13	43	14	47	1	3	2	7	0
	10	この講義の難易度はどの程度でしたか？	13	43	10	33	6	20	1	3	0	0	0
	11	この講義を通して、自身の成長をどの程度感じましたか？	13	43	11	37	5	17	0	0	1	3	0
グループワーク	12	グループワークの作業量は適切でしたか？	6	20	8	27	14	47	2	7	0	0	0
	13	グループワークに積極的に参加しましたか？	15	50	8	27	4	13	2	7	1	3	0
	14	グループとしてしっかり機能していましたか？	13	43	2	7	9	30	5	17	1	3	0
	15	グループ内での役割分担は適切にできていましたか？	14	47	5	17	5	17	5	17	1	3	0
	16	グループワークという学習方法は効果的でしたか？	14	47	10	33	5	17	1	3	0	0	0
その他	17	火曜 5・6 限という時間割は適切でしたか？	9	30	4	13	12	40	2	7	3	10	0
	18	スポラスルームは有効に機能しましたか？	19	63	6	20	1	3	0	0	4	13	0
	19	もし、可能であれば来年も受講しますか？	9	30	5	17	10	33	0	0	6	20	0

n = 30

(1) 概要

満足度、外部講師、フィールドワーク、シラバス、教材、ビジネス体験等の授業全体に関する項目はすべてにおいて高い評価を得ている。

この授業を通してどの程度の努力や貢献、そして成長度を実感できたか等の個人に関する項目については学生間で個人差がみられた。グループの中で主体的に役割を果たしていった学生が高い数値をつける一方で、モチベーションを保てずに授業時間外の自主的なグループワークにあまり参加しなかった学生は本人の自覚もあり低い数値をつけている。

グループワークの項目からは、通常の講義型とは異なる学習方法に対して、学生は困難であったと感じていたことが窺える。

(2) 着目すべき項目

第一に、「特別講義 B の授業内容に満足しましたか」という質問に対して「大変満足した (5)」「満足した (4)」合わせて 87% に達している。また、リアルビジネス型授業と位置づけているように「実際のビジネスを体験できましたか」という質問に対して 73% の

学生が体験できたとしている。

個人の項目では「講義の難易度」について76%の学生が難しいと感じている一方で、「講義を通して自身の成長をどの程度感じたか」について「大変感じている」「感じている」を合わせて80%に達しており、講義の困難性を通して成長の実感につながっていることが推測できる。

グループワークも同様に、「作業量」については多いと感じている学生が少ないを上回り、他の項目についても相対的に否定的な評価もある一方で、「グループワークという学習方法は効果的でしたか」という質問に対しては80%の学生が効果的であると感じている。

5. 共栄スポラスの課題と展望

5.1 課題

授業評価アンケートの結果から、本取組は学生の満足度および教育効果は概ね良好であったといえる。このアンケートにて期待された学習効果をみることが出来る一方で、取り組むべき課題も浮き彫りになった。以下に挙げた項目に沿って課題を検討する。

(1) 理論学習とワークショップのバランス

授業の基本的な流れは、①各グループの進捗状況の確認、②今回の授業にて行うグループワークの指示、③グループワークという流れであった。

教員は②の中で、グッズグループの販売用グッズの価格決定において損益分岐点の説明を行う等、経営学の理論的な側面を講義するケースもあったが、多くの場合は学生とのコミュニケーションの中で理論的・専門的なことを教えていくような形であった。このことは、グループワーク主体の授業形態である以上は仕方のないことではあるが、大学教育の特徴である理論学習を通じた論理的思考力・問題解決能力の向上と結びつかなかったのではないかと考えられる。

つまり、リアルビジネス型の授業を志向するあまり、理論学習の不足およびグループワーク偏重という形になってしまったと考えられる。グループワークを理論学習を实践する場として、授業の前半を理論学習、後半をグループワークといった構成にして、バランスの取れた授業に改善する必要があると考えられる。

(2) 適正な時間配分

この授業は毎週火曜日の5・6時限を連続して行う特別講義として進められた。グループや時期によっては、この2時限分の時間を使っても終わらない作業もあり、学生によっては多くの時間をこの講義に費やすこともあったと考えられる。実際に、サークルを休

む、サークルの活動時間そのものを変更するといったこともあった。また、授業評価アンケート調査をみても「グループワークの作業量は適切でしたか？」という項目では、相対的に他の項目よりも低い評価になっている。実際に自由記述欄にも人や時期によって作業量のバラつきが多いこと、または単純に作業量が多いとするコメントも散見された。このように、本授業によって他の活動に支障を来すこともあり、自己学習、資格取得の勉強、サークル・アルバイト等と共存できるように、授業内容や学生の作業量を調整する必要があると考えられる。

(3) 学生のモチベーション管理

当日に向けて学習・グループワークをする中で、個人・グループ間で時期によっては大きな繁閑の差があった。例えば、グッズグループは、デザインを完成させ、素材を選定し、発注した後は当日までの約3週間は商品の納入を待つだけであった。販売ブースの設計やPOP作成等の仕事もあったが、グループ全員で取り掛かれば一日で終わってしまう仕事であり、手を余らせる学生も少なくなかった。プロモーショングループも同様に、フリーペーパーの記事が脱稿した後は大きな仕事がないために手を余らせていた。

そして、当日が9月27日であったことから、前期終了から当日までの夏季休業期間中に明らかな学生のモチベーションの低下が見られた。当日一週間前ぐらいから作業にかかりきりになるため、当日を夏季休業中に設定する必要はあるが、あまりに遅く設定してしまうと当日に向けたモチベーションを保っていることが困難であると考えられる。

(4) 評価基準

成績に関しては、リアルビジネス型授業という特性から、実際のビジネスの現場で求められることを重視して評価した。つまり、主体性・責任感・コミュニケーション能力等である。これらのことは座学では修得することが困難な力であり、実際のビジネスの現場で求められるものである。履修生は1～4年生までいる中で、1・2年生がリーダーシップを発揮してグループを引っ張り、責任感を持って作業を行っていた。そのような学生たちはアンケートの中で「以前よりも責任感を持てるようになった」「今までよりも少しは成長できたと思う」「責任感を持つことができた」といったコメントを記述している。

ただし、グループワークでの仕事ぶりを判断して評価することは、テストの採点等と異なり客観性を担保することが困難である。特に、学生はグループワークでの自身の仕事ぶり如何を問わず、当日が終われば充実感・達成感があるために学生によって教員の評価との間に大きなギャップを感じる可能性がある。

5.2 展望

本取組の重要な点は、この特別講義を一過性のイベントにするのではなく、継続的に開講し、多くの学生がリアルビジネス型授業を履修することができるようにすることである。そして、この **WLA** を本学独自の教育プログラムとして社会学力の修得を実現する講義にすることが求められる。

来年度の実施については、前節の課題を受け、講義の見直しを行っている。例えば、グループワーク偏重を避けるため、2時連続（5・6時限）の講義の中で、5時限目を理論学習に軸をおいた講義（座学）形式、6時限目を体験学習に軸をおいたワークショップという枠組みへと再構築している。この連続した講義とワークショップには関連性を持たせ、経営戦略論における環境分析の後のワークショップで業界や他球団の戦略分析を行い、マーケティングの基礎理論の後のワークショップで商品開発や店舗（販売ブース）設計を行う等の形にする。こうすることで、理論学習で学んだことをすぐに実践できる場ができ、より理解度が深まると考えられる。この他にも前述の課題を踏まえ、より教育効果の高い教育プログラムにするための改善が必要であり、引き続き講義の再構築を行っている。

さらに、もうひとつ重要な点として挙げられるのは、本取組（**WLA**）をスポーツマネジメントコースの「共栄 **Spolas**」だけではなく、他のコースにも広げ、より多くの学生のニーズに対応したリアルビジネス型授業を展開することである。この点について、平成22年度に観光ビジネスコースで「**World Tourism Learning Atlas**」を開講することが決定している。このプログラムの大きな特徴は「海外」での観光ビジネスに焦点を当てたことであり、国際的に活躍できる人材を養成することから「**World Run**（世界をかける）」という通称を用いている。来年度、新規開講となる **World Run** は、近年世界遺産に指定されたマカオにて学生が企画・運営するウェディングとツアーを行う。マカオにおける日本人の海外挙式はハワイやグアムのように一般的ではなく、新規の海外挙式ディスティネーションの開拓は業界からの要請でもあることがマカオ選定の大きな要因である。このような新規の開発に学生が携われることはリアルビジネス体験としても非常に有意義であり、また業界団体への貢献の余地も大きいことから真の産学連携が実現できると考えられる。

このように、**WLA** は本年度開講したスポーツマネジメントコースの共栄 **Spolas** の基として、その改善と **World Run** への発展により、教育効果の高い共栄大学独自の教育プログラムになりつつあると考えられる。

6. おわりに

産学連携によるリアルビジネス型講義である **WLA** 及び本年度開講したスポーツマネジメントコースの共栄 **Spolas** はグループワークを主体とした新たな教育プログラムであり、

双方向型・体験型学習として座学では困難である社会学力の向上に資するものであるといえる。このことは授業評価アンケートの結果からも明らかであり、産業界からの要請でもある「職業人としての基礎能力の養成」、「論理的思考・問題解決力を身につけた創造的人材の育成」に応えうる教育プログラムであると考えられる。しかし、この教育プログラムの実施にあたってはいくつかの課題が浮き彫りになり、より効果の高いものにするためには見直しと改善が求められる。特に、理論学習とグループワークのバランス、学生のモチベーション、成績評価等に関しては早急に取り組まなければならない課題だといえる。

来年度には新たに観光ビジネスコースの WLA である World Run も開講される。本稿と同様に World Run でもアンケート調査に基づく教育効果の有効性を検討する必要があると同時に、共栄 Spolas との間にみられる共通項や差異を分析する必要もあると考えられる。これらのことは今後の課題として稿を改めるとともに、大学教育の新たな形として本取組の今後の発展に尽力していきたいと考えている。

注

- (1) ㈱日本経済団体連合会, “2006 年度・新卒者採用に関するアンケート調査結果”, 入手先 <<http://www.keidanren.or.jp/japanese/policy/2007/008.html>>, (参照 2009 - 12 - 5)
- (2) 「共栄 Spolas」という呼称は正式名称からの造語であるが、学生による一連の事業は「共栄 Spolas」を使用する。
- (3) 授業評価アンケートは履修生とボランティアに対して行った。アンケート結果は、有効回答を得られた履修生 30 名分を集計したものである。ボランティアは当日スタッフとして参加した学生であり、基本的にグループワークに参加していないので、集計の段階では除外している。本アンケート調査の 5 段階評価は、3 を基準として 5・4 が肯定的（高い・多い等）、2・1 が否定的（低い・少ない等）となっている。

参考文献

- 小島正稔, 「ビジネスゲームと経営教育」, 『日本経営教育学会全国研究大会研究報告集』, 日本経営教育学会, 2009 年, pp.143 - 146.
- 白井宏明, 「ビジネスゲームのモデル表記法」, 『横浜経営研究』, 横浜国立大学, 2005 年, pp.85 - 97.
- 真弓徳光・手嶋慎介, 「社会体験学習・実習」の課題と展望: 体験型学習を中心とした「ビジネス実務学」の構築を目指して」, 『高田短期大学紀要』, 高田短期大学, 2009 年, pp.143 - 159.
- 村橋剛史, 「大学の経営学教育におけるワークショップ型授業の有効性」, 『朝日大学経営論集』, 朝日大学, 2008 年, pp.31 - 44.

参考資料

- 埼玉西武ライオンズ提供『埼玉西武ライオンズ参考データ集』
- 「西武線にビジネスを学ぶ」, 『埼玉新聞』, 朝刊, 2009 - 9 - 18, 16 版
- 「西武ドーム観戦ツアー企画」, 『旬刊旅行新聞』, 2009 - 9 - 1, 2 版
- 「大学発野球イベント」, 『読売新聞』朝刊, 2009 - 9 - 27, 25 版