

多様な授業形式の組み合わせとオプションを設けた新しい授業デザイン～入門科目「起業家研究」の試み～

西崎 有多子

目 次

はじめに

1. 「ショップ経営コース」とコースにおける「起業家研究」
 - (1) コースの新設
 - (2) コースカリキュラムの新設
2. 「起業家研究」の授業デザイン
 - (1) コースの人数
 - (2) 見学を取り入れた授業
 - (3) 講義形式の授業の必要性
 - (4) 起業家による授業
 - (5) 学生が選べるオプションを設けた授業
 - (6) 課題と成績評価基準の明示
3. この授業デザインをより有効にするための準備
 - (1) 時間割
 - (2) 教室
 - (3) 見学先
 - (4) 非常勤講師（起業家）
 - (5) オプション
 - (6) 資料集
 - (7) 成績評価
4. 学生の変化
5. 「受講を終えてのアンケート」にみる学生の反応
 - (1) 3人の起業家の講義と見学
 - (2) 資料集
 - (3) 履修して感じたこと
6. 授業の流動性と授業デザイン

はじめに

2008年3月をもって東邦学園短期大学は40年以上に亘る歴史を閉じ、廃止されることが決定した。ここに取り上げる「起業家研究」は、2006年度入学生のみを対象に開講された「ショップ経営コース」の入門科目であるが、今回の開講は最初でかつ最後のものとなった。たった1回の開講であったが、講義形式のみの授業ではなく、多様な授業形式を組み合わせ、オプションも取り入れた、今までにない授業デザインを試みた。その意図、準備、経過、結果をまとめ、ここに新しい授業デザインの可能性を提案するものである。

1. 「ショップ経営コース」とコースにおける「起業家研究」

(1) コースの新設

東邦学園短期大学経営情報科では、2005年入学生までに対して、3コース制を行ってきた。「企業情報コース」・「会計情報コース」・「情報管理コース」の3つである。これらはコースとは言うものの、現状はゆるやかなコース制とも言えるもので、各コースに基幹科目と推奨科目が設定されてはいたが、コース内の科目の履修が直接卒業要件にはなっておらず、他コ

ースの科目を履修したとしても、単位数を満たしていれば卒業は可能であった。

短期大学の入学希望者数が減少する中で、2006年度入学生は本学にとって実質的に最後の入学生となったが、入学者数減少に歯止めをかけると共に、最後まで教育の質と活力にこだわるためにも、最終学年を対象にあえて3コース増という改革を行った。新設されたコースは、「メディカル情報コース」・「情報メディアコース」・「ショップ経営コース」で、先の3コースと合わせて、6コースとなった。

決定に先立って、ショップ経営コースは、専門外であったが、私が教授会に提案をした。同学園でキャンパスを共有する愛知東邦大学・経営学部地域ビジネス学科におけるコースの中には、既に「起業・後継者育成コース」があり、「起業論」をはじめとする専門科目も多く用意されていた。しかし、短期大学においては、共学とはいえ女子学生が多く、また4年間学ぶことができる学部生と異なり、2年間で卒業していく短期大学の学生の現状を考えると、卒業後は起業をいうほど大それたものでなく、もっと小規模なショップ経営やショップで働くという夢や希望の方が、より現実的で学生に受け入れられやすいと考えたからである。

(2) コースカリキュラムの新設

「ショップ経営コース」の教育概要として、当時掲げたのは以下の文章である。「将来、自分の好きなものを基本にショップを立ち上げたい、ショップで働きたい、家業を現代風にアレンジして発展させていきたい、企業に就職して新規事業の立案に関わりたい、そういう夢を持つ人のためのコースです。就業経験を積んだ後に自ら経営を目指したい学生が、まずは学生として基本を学んでおく最適のコースと言えます。ショップ経営と言っても、基本は企業経営

と同じです。漠然と考えているだけでは成功しません。経営的に成功するためには、体系的な経営学・経済学・会計学等の知識、情報収集力とその分析力、経営戦略、ネットを活用したビジネスの知識、新しいビジネススタイルを発想していく経営センス、業界分析や市場調査に基づくしっかりとした事業計画、財務計画、店舗物件選択、販売戦略等、勉強すべき分野がたくさんあります。ケーススタディを通して実践力をしっかり身につけ、将来の夢に向かって前進して下さい。」

経営情報科の定員は150名であったため、1コースあたりの学生数は20～30名を想定し、新設科目を含むカリキュラムを作成した。作成にあたっては、短期大学学内だけでなく、愛知東邦大学で同分野を専門にされている先生方にも相談に乗って頂いた。また、他大学の起業関連コースのカリキュラムも参考にさせて頂いた。

その結果、コース基幹科目として以下の8科目を新設した。学年・学期配当は以下の通りである。

- 1年後期 「広告とメディア」「起業家研究」
- 2年前期 「商品企画」「起業の実践研究」「マーケティング論」「インターネットとビジネス」(集中講義)
- 2年後期 「事業計画」「ポップ広告」

これらの科目の授業は、NPOの起業の学校の講師、インターネットを使ったマーケティングを中心とした調査会社を立ち上げた起業家など、現在活躍中の実務的専門家を中心に非常勤講師をお願いすることにした。

また、経営情報科の既存科目の中からコース推奨科目として以下の科目を指定した。

- 1年前期 「経営学」「初級簿記演習Ⅰ」「コンピュータリテラシー」「中級商業簿記演習」

- 1年後期 「経営管理論」「企業と会計」「コンピュータ応用」「労務管理論」「企業論」「基礎経済学」「初級簿記演習Ⅱ」
- 2年前期 「経営戦略論」「経営分析」「現代管理論」「会計監査論」「CG演習」「コンピュータ会計」「管理会計論」「税法概論」「ビジネスイングリッシュ」「ビジネスインターンシップ」「経営情報セミナーⅠ」
- 2年後期 「経営情報論」「中小企業論」「経営情報セミナーⅡ」「卒業研究」

上記の短期大学の科目に加えて、科目等履修生制度を活用することにより、愛知東邦大学の経営学部の科目も一部履修が可能となるように学科としてお願いした。これによりカリキュラムの不足を補い、厚みを増すことが可能となった。

経営情報科では、資格取得を選択必修と位置づけ、対策科目を開講して取得に向けて強化していたため「ショップ経営コース」の学生は、簿記関係の検定や販売士検定を推奨した。卒業後の進路としては、ショップ経営だけでなく、ショップ店長、ショップスタッフ、営業事務、各種企業の企画やマーケティング部門、ネットショップ経営、NPOの起業、後継者などを想定した。

2. 「起業家研究」の授業デザイン

(1) コースの人数

学生たちは1年前期まではコース未定のまま授業を受けるが、1年後期から希望するコースに分かれてそれぞれの基幹科目と推奨科目を中心とする時間割で履修することになる。コース希望は前期の最後に希望調査票を提出させ、全員希望通りのコースに所属することになった。

その結果、「メディカル情報コース」と「ショップ経営コース」がそれぞれ30人を超えるコースとなった。コース基幹科目はコースに所属する学生全員に加えて、他コースで希望する学生が履修する可能性があるため、科目の履修者数は最大40～45人を想定した。

(2) 見学を取り入れた授業

「起業家研究」は、「ショップ経営コース」において1年後期に開講される最初の専門科目であり、2年次の「商品企画論」・「起業の実践研究」・「マーケティング論」・「事業計画」・「インターネットとビジネス」へと続く総合的な入門科目として位置づけられる。ショップと一言で言っても、起業同様その業種や形態は限りなく、個々の学生達の興味の分野も多様であるため、特定の業種に偏らない入門的内容が不可欠である。また、ショップ経営は、身近にある実際のショップを見ずして語ることはできず、個性あふれる、特に若者が経営するショップを多く見学することによって、学生たちの意欲、自覚、自主性が生まれ、体験を通して次の段階へ進むことができる。[1]で指摘されているように「学生が大学に入学して、大学教育への適応、すなわち受動的な教育から能動的な学習へと移行していくためには、学生は新しい段階への飛躍を体験しなければならない。そして大学教育の現場においては、この新しい学習環境への以降において、学生の学ぶ意志を触発し、新しい段階への飛躍を助けるという仕事が、現実には多くの大学教師の新しい役割として求められるようになってきたのである。」このことは、大学の教育全体にも、入門科目であるこの科目においてもあてはまることであり、学生の学ぶ意志を触発するためには、従来の講義形式の授業に加えて、見学が不可欠であると考えた。本来ならば、学生たちは、「みずから

学ぶ対象を発見」[2] すべきであるが、ここでは予め見学先を用意しておくことにした。

(3) 講義形式の授業の必要性

見学をより有効なものとするためには、見学の前後に講義形式の授業が必要である。講義形式が向いていると言われるのは、次のような場合であると[3]は述べている。「(1) 情報を広める—教員が多量の教材を短時間に多くの学生に向けて伝達したいとき、アップデートしたり詳細化の必要な課程教材を補足したいとき、教材を特定の方法で整理し発表しなければならないとき、あるいは教員がある領域を紹介したいとき (2) 他では入手困難な教材を提示する (中略) (3) 学生にやらせるにはとても時間がかかってしまうような内容を手短に見聞きさせる (中略) (4) 学生の科目に対する興味を喚起する」

「起業家研究」における講義内容としては、第1回目に授業の目的と進め方というオリエンテーション的な内容に加えて、授業を受け見学をする上で必要な視点について一般的で入門的講義を行うことにした。何も視点を持たずにただショップを自由に見学するだけでは、個人のウインドウショッピングと何ら変わらないことになる不安があり、見学をより有意義にするためには、どのような視点で捉えるか、どのような視点が考えられるのかを予め講義した。

(4) 起業家による授業

次に、ショップの見学と教室での通常講義に加えて、より起業を身近なものに感じ、踏み込んだ具体例を紹介しながら同時に学生がその場を体験するためにはどうすればよいか。TVやインターネットでは、起業家の成功談が溢れるほど紹介されている。大学の周辺や、名古屋市、県内にも、成功されている起業家は沢山お

られると見聞きするところである。

依頼するにあたり、この科目では、異なる業界から複数の起業家に来て頂きたい。お1人当たりの回数については、1回のみ講義では表面的なお話を聞く機会が終わってしまい、実際のショップや会社を見せて頂くことも難しい。それで当初はそれぞれ講義1回、見学1回の合計2回ずつでお願いしようかと考えた。しかし学生の興味も多様であり、より学生と身近な雰囲気の詳細で実際的な講義して頂けるように、お一人あたり3回ずつの計画とし、見学や商品の体験などを含めることを条件として依頼することにした。

これにより14回の授業のうち、教室での通常授業3回(うち2回はまとめのレポート発表を含む)、ショップ見学2回、講師による講義ならびに見学計9回という、多様な授業形式を組み合わせた授業を行うことが可能となった。以下の表1は1年生後期開始時の履修ガイダンスで配布した実施予定である。

(5) 学生が選べるオプションを設けた授業

個々の学生のショップ経営に対する興味や関心はその業種、規模、方法、イメージなどにおいて様々である。既に焦点が絞られていて、すぐにでも自ら勉強を深めたいと考える学生もいれば、今はただ何となく漠然とした興味しか持っていない学生もいる。そういった学生の個別の状況に合わせ、学生の満足度を高めるためには、一斉に行う講義と見学で十分だろうか。加えて個々の関心の種類や度合いに柔軟に対応するにはどのような方法が可能か。このことは、他の科目においても、長年考えてきたことである。

授業全体の姿は、全員に対する必要最低限のコアな部分と、それに加えることのできるオプション部分があってもよいのではないだろうか。学生の興味によって、柔軟に一部を変える

表 1 (「起業家研究」実施予定)

2006・9・19 (履修ガイダンス配布資料・西崎)

「起業家研究」(2006年度後期)実施予定

「起業家研究」(金曜日・4限・A203教室)は以下の予定で実施します。変則ですから注意して下さい。

- ・通常の授業と異なり、学外での見学(★印)や学外からの起業家の先生方をお招きしての授業が主となります。集合時間の厳守、授業態度等を必ず守って受講して下さい。毎回西崎が立会います。
- ・見学は、決められた時刻に、現地で集合・解散します。3限まで授業がある学生は3限後速やかに学校を出て、地下鉄を利用して間に合う集合時刻を設定してあります。現地で出席を取りますから指定された場所に必ず来て下さい。地図等は事前の授業で配布し説明をしますが、事故等のないように十分に注意し、できる限り他の履修学生と一緒に行動して下さい。移動にかかる交通費は各自の負担となります。(予定は講師の事情により日時が変更されることがありますから掲示で確認して下さい。)
- ・出席と見学や講義に参加した上でのレポートならびに最後のレポートによって成績評価を行います。

回数	授業実施日 全て金曜日	時限/ 集合時刻	集合場所	講義/ 見学	講師	授業内容
1	9月22日	4限	A203	講義	西崎	授業の目的と進め方・見学の説明
2★	29日	3:30集合 4:30解散	伏見・えびすビルパート3	見学	西崎	事例研究1:えびすビルパート1・2・3見学、長者町周辺見学
3★	10月6日	3:30集合 4:30解散	覚王山・E社パーラー	見学	A社長	事例研究2:E社パーラー・E社本店見学、覚王山周辺見学
4★	13日	3:30集合 4:30解散	栄・さくらアパートメント新館入口	見学	西崎	事例研究3:さくらアパートメント旧館跡・新館、栄周辺見学
5・6	20日	4・5限	A203	講義	A社長	E社について
7	27日	4限	A203	講義	I社長	事例研究4:F社
8	11月10日	4限	A203	講義	同上	同上
9	17日	4限	A203	講義	同上	同上
	24日	休	講	(10月20日5限を補講扱いとする)		
	12月1日	休	講	(12月15日5限を補講扱いとする)		
10	8日	4限	A203	講義	Y専務	事例研究5:P社
11・12★	15日	3:30集合 6:00解散	栄・P社本社	講義・ 見学	Y専務	P社本社見学、講義
13・14	22日	4・5限	A203	講義	西崎	レポート発表
	1月12日	休	講	(12月22日5限を補講扱いとする)		

ことを認める仕組みがあったなら、教育効果の向上が期待できる場合があるのではないか。

今回は一斉授業と見学に加えて、別の見学や参考図書を提案した。一人一人の学生がこの科目をより能動的に自分に合ったものに行える可能性を用意するためのであり、その仕組みとしてのオプションを設けることにした。「学生に各自の興味に応じて課題を自由に決めさせると、学ぶことへの動機づけに有益であることが分かっています (Paris & Paris, 2001; p.94)」と [4] にも指摘されている。

また、オプションとしてこちらから提案する見学場所を学生自身が選んで出向き、それについてレポートを書いて提出したり、参考図書についてレポートを提出すれば、予め提示されている成績評価基準に加点することにした。これにより、学生によっては、よりよい成績評価を狙ってオプションを利用することも可能である。本来授業におけるオプションは、必ずしも成績の加点の有無につながる必要はないと考えるが、インセンティブとしてオプションに加点はあってもよいと考える。

それとは逆に、このオプションは別の理由でも利用できることにした。つまり、出席点が比較的低い学生や、レポート提出が遅れた学生などが利用することによって、成績に加点され場合によっては不合格を免れることが可能となるとした。言い換えれば、自らの努力で自らの失点をカバーできるチャンスを与えることにしたのである。

オプションのインセンティブは、学問的興味であるのが理想的であるので、今回のオプション設定には、賛否両論が生まれることになるかもしれない。

(6) 課題と成績評価基準の明示

この授業は、多様な授業形式を組み合わせた

形態を取っているため、成績評価基準もそれぞれの見学等に応じたバランスの取れたものとした。この授業は、専門科目を履修する前の入門科目であり、専門的な内容を要求するというよりは、体験を通しての感想から始まり、学生自身で気づき、興味を追求し、知的好奇心を増大させ、学生自身の変化を自ら感じ、2年次の専門科目の準備をするためのものである。[5] に指摘されているように「教員はファシリテータですね。ファシリテータとしての責任を負いながら、創造的な本当の発見は教員ではなくてむしろ学生がやる、私どもは老いて消える存在ですね」なのである。ある起業例はより深く共感したが、一方興味が持てなかった起業例には、なぜそうだったのかを考えて、視点を少しずつ増やししながら、毎回文章にすることを主な課題とした。レポートの数も結果として多く課したこと、締め切りに遅れると提出が億劫になる学生が多くなるであろうことを考慮し、毎回締め切りは、各事例に関する授業終了から約10日後とし、遅れた場合は減点対象とした。記憶が新しいうちにすぐにレポートとしてまとめる習慣をつける意図もある。資料集43ページに掲載した成績評価は表2のとおりである。

3. この授業デザインをより有効にするための準備

(1) 時間割

通常の講義形式の授業であれば、どの曜日のどの時間帯でも開講することができるが、この「起業家研究」においては、学外の見学を可能にし、かつ経営者として多忙な非常勤講師の方々のご都合を考慮する必要があった。見学先へは公共交通機関を使用するの現地集合・現地解散とするため、5限目の授業のない日の4限が適していると考えた。非常勤講師の方々にも

表 2 (成績評価)

成績評価

成績評価は原則として以下の基準とします。

出席点 2点 × 14回 = 28点

(出席：2点、遅刻(開始20分以内)：1点、2コマ連続の場合は1回2点とする。)

事例研究レポート 10点 × 5枚 = 50点

まとめのレポートとその発表 22点

*ただし、著しく受講態度がよくない場合は、大幅減点もありえます。

*学期末試験期間中の試験は行わない予定です。

各事例研究レポートについて

提出締切日

事例研究 1	えびすビル	10月10日(火)
2	E社	10月30日(月)
4	F社	11月27日(月)
5	P社	12月22日(金)
3・6	授業外見学(5種類)のうち1ヶ所もしくは2ヶ所	12月22日(金)
	10/3(済) 大学生によるオープンキャンパス	
	10/21・22 ライブマーケット '06(矢場公園)	
	11/11・12 クリエイターズマーケット(ポートメッセ名古屋)	
	いつでも可 合点承知と大須周辺	
	いつでも可 さくらアパートメントと栄周辺	

授業外見学が1ヶ所の場合は、起業に関する本を読んだのレポート 12月22日(金)

・来週以降、大学図書館西崎指定図書棚にも関連図書を用意します。本の書名、筆者名、発行所、ISBNを見学先の代わりに記入して下さい。

まとめのレポート 12月22日(金) 発表と提出

いずれも見学・講義の後、できるだけ早く書いて、西崎研究室のドアポストに各自投函して下さい。締切は必ず守って下さい。原稿はワープロで打って印刷したものを貼り付けるか、同様の様式をワープロで作って提出して下さい。内容については最初は自分が持った印象や感想でも構いません。授業でも説明しますが、徐々にビジネスとしての視点から考えて書くようにして下さい。
*事例研究6の提出は任意(自由)ですが、できるだけ少なくともどれか1つを、都合のよいものを選んで見学してレポートを書いて下さい。提出者には、加点します。

まとめのレポートと発表

12月22日(金)を最終授業日とします。事例研究5の見学日から一週間しかありませんが、22日にそれまでに学んだ事例を参考にして、各自まとめのレポートを用意し(A4・1枚程度)、クラスで各自発表してもらいます。自分が持ちたいショップのイメージも含めた内容にして下さい。レポートを負担と思わず、これからの自分のショップを考える上での自分の視野を広めるための事例研究と捉えて、楽しんで下さい。こんなショップもあるのか、こんな方法もあるのかと、興味を持って取り組んで見て下さい。

ご意見を伺い、4・5限の連続授業の可能性も考慮し、金曜日の4限が最適であるとの結論に至った。教授会で了承を得た上で、次年度の時間割編成に間に合う時期（実際には講義開始の1年前）に優先的に配当してもらいたい旨の要望を教務へ提出し、金曜4限の開講が実現した。授業内容が多様なため、時間割が分散してしまうことが危惧されたが、それは回避することができた。

(2) 教室

時間割同様、通常は教室配当についてまで教務に具体的要望を出すことはあまりないが、履修者想定数による教室サイズに加えて、非常勤講師から視聴覚設備の整った教室が望ましいとのご意見もあり、比較的アクセスがよく、それらを満たした教室を配当してもらった。

(3) 見学先

ここでは、非常勤講師関連の見学先以外の見学について述べる。見学先を決定するにあたり、次のことを考慮した。

①本学から公共交通機関（市営地下鉄）を乗り継いで1時間圏内

②複数の多種多様なショップが一度に見学可

③誰にもわかりやすく、安全な環境にある

その結果、次の2箇所決定した。いずれも古くなって空きビルとなっていた建物を改装した場所で、若いショップ経営者が個性を競って出店しているショップの集合体のビルである。

①えびすビルパートI・II・III

(<http://www.matsuri.co.jp/project.html>)

えびすビルウェブサイトには、ビルの生い立ちが次のように紹介されている。「名古屋の中心地にある、繊維問屋街であった長者町。空きビルの増加と共に、衰退した街であった長者町。

この長者町にあって、繊維関係の空きビルが生まれ変わり誕生したエビスビル達。活性化を願い、ファッションのメッカを目指す街と街の歴史でもあるベンチャー精神で新たな挑戦にいどむ者として誕生したエビスビル達。エビスビルは、長者町の街づくりの象徴です。」コンセプトは以下のとおりである。「ファッションとは、衣食住遊等に渡る私達の暮らし、ライフスタイル全体を楽しくするもの、新たな価値を提示するものと考えています。メッカとは、聖地、つまりファッションに関わる様々な人々が集る総体を指すものと考えます。例えば、広くファッションに関り、考えたり、デザインしたり、作ったり、売ったり、学んだりする人々が集まる様です。長者町で初めて挑戦する人々によりファッションのメッカを象徴するもの。これがエビスビルのコンセプトです。」

②さくらアパートメント

(<http://www.sakura-apm.com/>)

残念ながら、さくらアパートメントはその後取り壊され、現在跡地には既に新しいビルが建設されている。現在も残るウェブサイトには次のように書かれている。「「さくらアパートメント」は旅館をリノベーションした好例として、6年の間、大小40室のテナントにショップやアトリエ、展示会など数多くのものづくりや若いビジネスを育んできました。国内外からのたくさんのお客さまや、多数のご取材を頂きました。2007年3月末にて、惜しまれつつも閉館となりましたが、入居ショップのほとんどが近辺で新たなショップを展開しています。どうぞ今後とも「さくらアパートメント」を経たみなさんの活動にご注目下さいませ。」

それぞれの見学先へは、事前調査のため二度ずつ足を運んだ。一度目は見学先としてふさわしいかどうかの確認のためであり、二度目は道

順や周りにある目印となる建物ならびに見学当日に点呼を取ったり待機するための場所を確認するためであった。また、主なショップのオーナーに話しを伺い、学生の見学について説明し許可を得た。

学生に対しては、資料集の中に市営地下鉄全図、見学先周辺の地図、公式ウェブサイトのURLと一部のコピーを掲載し、諸注意として、営業中の店舗の見学であること、現地集合時刻を守ることを、できるだけグループで現地まで移動すること、交通費は自己負担であること、見学に関して事故等があっても学外のため、保険等でカバーできないので安全に十分注意することなど、事前に伝えた。当日の集合時間は、いずれも3限が終了する14時30分からの移動時間を勘案して、1時間後の15時30分とした。現地では西崎は予め周知しておいた場所に待機し、点呼後一緒に見学を行った。見学は原則個々のグループまたは個人で行い現地解散した。

(4) 非常勤講師（起業家）

3人の起業家に3回ずつ担当して頂くことは決定したが、具体的な講師の決定に至るまでには紆余曲折があった。実際に起業の体験を話してもらえないだろうか、地元で有名な、ユニークな書店を展開している会社やカレーチェーン店の本社などにも飛び込みで依頼を行ったが、承知して頂けなかった。

加えて大学の教壇に立って頂くには、成功した経営者なら誰でもよいという訳にはいかないのも事実である。成功例の内容、お人柄、学生へのわかりやすい講義に加えて、見学のお願ひ、スケジュールや謝金の面での折り合いも考慮しなければならない。このように実際に依頼する前に考慮すべき点やご承知頂くべき事柄がたくさん存在した。

最終的には、地元で個人的に旧知である3人

の起業家の方々に、学科、コース内容、科目の目的を説明に伺い、理解して頂いた上で、お引き受け頂くことができた。紅茶の輸入販売とインド料理レストランを運営されているE社のA社長、大学近くにメインショップがあり、シフォンケーキで有名なF社のI社長、人材派遣業で急成長を遂げたP社のH社長である。P社に関してはH社長に代わって創業時からの役員であるY専務にお引き受け頂くことになった。

本学の規定では、同一科目内に、講師を招く場合、2回まではゲスト講師、3回以上は非常勤講師の扱いとなる。今回は制度上非常勤講師が3人ということになった。通常の非常勤講師採用の手続きどおり、科目開講の前年の秋頃の教授会にて審査・承認を得た。

資料集の中に、学生が非常勤講師の授業を受ける前に講師とその起業内容について、概略的な知識を持てるように、各会社のパンフレットやウェブサイトの一部のコピーを掲載し、事前に読んでおくように指示した。

非常勤講師の授業は、お二人が3回のうち、2回分を連続で4・5限に、お1人が3週連続で行われた。E社では、本店横に新しく開店したパーラーを貸し切って下さった上、講義に加えて試食をさせて頂いた。常連客を好まない、営業活動を全く行わないという独得な経営方針に、学生達は感銘を受けていた。F社のI社長は、毎回大型のシフォンケーキや一人一人に焼き菓子を持参して下さり、試食をしながら、自らの経験を最大限に活かし、はっきりとしたコンセプトを持ちつつ、同時にニッチを狙った経営戦略についてお話頂いた。P社については、一回教室で講義を行った後、翌週4・5限本社ビルにて別の担当者の方からのブリーフィング、本社施設の見学など、会社組織らしさあふれる対応をして頂いた。オフィスに足を踏み入れたことのない学生が多く、本来の目的以外の面でも

新たな経験となった。

(5) オプション

見学先のオプションとしては、4箇所を資料集に明示した。大規模な催事会場での期間限定のイベント3件に加え、常設のショッピング街1件とした。いずれも資料集にイベントのパンフレットのコピーや公式ウェブサイトのURLを掲載して案内とした。

もう1つのオプションである参考図書についてのレポートは、図書館の協力により、教員指定図書コーナーの一角に、開講期間中だけショッピング経営に関する図書を数冊集めてもらった。言うまでもなく、館内には他にも多数の起業に関する文献があり、図書の選択については、図書館の本に限らず広く関連図書でよいことにした。

(6) 資料集

資料集は一回目の授業で配布した。A4両面印刷で、レポートを印刷できる用紙も含めて49ページからなり、大型ホッチキス止めした冊子とした。内容は以下のとおり。

- ① 履修するにあたっての注意
- ② 起業家研究」実施予定表(表1)
- ③ 名古屋市交通局地下鉄路線図
- ④ えびすビル見学(行き方、集合時刻と場所、周辺地図、えびすビルプロジェクトについて、解説をお願いできるショップの紹介)
- ⑤ E社パーラー見学(④とほぼ同内容)
周辺の見学可能なショップ
- ⑥ さくらアパートメント見学(同上)
- ⑦ F社の概要、ショップリスト
- ⑧ P社の概要、企業データ、会社沿革、拠点所在地、本社ビル周辺地図
- ⑨ 授業外見学について
- ⑩ 成績評価(表2)
- ⑪ レポート課題用紙

(7) 成績評価

前述のとおり成績評価基準は資料集の中の1ページとして最初から明確に提示した。出席して話を聞き、見学を行うことが重要な科目であるため、全14回の出席点を2点ずつとし、計28点分とした。各レポートは各10点が5枚で50点、最後に総合的に書くまとめのレポートとその発表で22点とすることを基本とした。これに、オプション分を加点することにした。今回の評価基準では理論上は合計が100点を越える可能性があるが、その場合は100点とした。

4. 学生の変化

学期を通してレポートの数が多く、学生にとっては提出に追われる授業であったと思われるが、概してレポートの提出状況はよく、書かれた内容も細かく具体的であった。体験に基づいた内容であるため、他の授業で散見される、どこかからのコピーかと思われるレポートは全く見られなかった。いずれも個々の学生が自分の言葉で感じて考えた、生き生きとしたレポートであり、回を追う毎に、学生の成長が感じられるものが提出された。

最後の授業は、4・5限の2コマ続きとし、全員がまとめのレポートを教室の前で1人ずつ読み上げた。ほとんどのレポートは、起業家の具体的な言葉を挙げながら、その経験と説得力に強く触発されていることがわかる内容となっていた。また何度か繰り返して伝えた「視点を変えたり増やしたりしながら物事を多面的に見る」ことが学生に十分伝わっていることもわかった。「今後、起業の勉強だけでなく、普段の生活や人生にとってもこの授業がよかった」、「これからはどうしていきたいか」について最後に言及しているレポートが多くみられた。学生たちの成長の確かな手応えが感じられた。

5. 「受講を終えてのアンケート」にみる学生の反応

本学では通常の科目は学期末に所定の用紙を用いて授業評価を行っているが、この科目については該当しないとのことで行わなかった。代わりに記述式のアンケートを行った。以下は学生の生の声である。

(1) 3人の起業家の講義と見学について

- ・起業する方法をそれぞれ言ってくれてよかった。それぞれ違うけど目標をもつことはどこも同じでした。会社の話を細かく聞いてよかった。
- ・会社に行っても社長さんたちの話は絶対に聞くことができないので、よい形式だった。自分流で誰もやらないことをお客様に喜ばれるためにやることの大切さがよくわかった。
- ・自分の店を持つ難しさと日々修行しているのがよくわかった。
- ・生で話が聞けたのはよかった。本当にやり方とか伝わった。
- ・起業家の人たちはいつも笑顔で優しかった。
- ・仕事をしていて本当に楽しいんだなと一番伝わってきた。
- ・どの見学先も行ったことのない所だったので刺激を受けた。
- ・いろいろな視点がわかった。
- ・お店の雰囲気が高く好きでした。試食も実感としてよく伝わった。
- ・講義内容が印象深く、会社を作った人たちはすごいです。
- ・見学の形式は通常の授業よりいいです。
- ・あきらめずにつき進むことを教えてもらいました。
- ・どの見学先もととても気を使ってくれてやさしかったです。
- ・よかったところはすごく楽しかった。よくな

かったところはなかったです。

- ・チャンスをもにすること、というのが印象に残った。
- ・経営する難しさがわかった。誰もやらないことをやること、というのが印象に残った。
- ・3人ともそれぞれ違う会社なのに、3人に共通点があった。
- ・努力することを学んだ。
- ・見学先ではそれぞれのこだわりを感じた。
- ・貴重な経験となった。
- ・好きなことを仕事にしたいと思った。
- ・起業の経緯や話が本当に細かく聞いてすごく勉強になった。行動を起こすことを今まで避けてきたけど、卒業しなきゃと思った。
- ・ドキュメンタリーで見るより濃い話が聞けた。なにより講師がいい人ばかりで楽しかった。

(2) 資料集

- ・見学先の詳しい地図があってよかった。
- ・最初にもらえて資料がすごくいい。図も見やすいです。
- ・事前に次の時間のことがよくわかってよかった。
- ・具体的でよかった。
- ・全体の進め方や地図があって親切。
- ・地図が詳しくて迷わなかった。

(3) 履修して感じたこと

- ・これからの自分の人生に何かしら役に立つと思う。
- ・起業についてだけでなく人生で大切なことを聞いたので受講してよかった。
- ・いろいろとやる気が出てきてよかった。
- ・先生の気合い。
- ・楽しく学べたので選択してよかった。
- ・将来の参考になった。

- ・この授業を受けてたくさんの事を勉強した。沢山の知らない店もみた。本当に良い授業です。
- ・自分のためになりました。
- ・就職と将来について考えさせられた。
- ・普段の授業では学べないことを学べてすごくよかった。
- ・この授業を受けていなかったら気づけなかったことがたくさんあったと思う。本当に自分のためになった。
- ・起業について一步進んだ考えを持つことができた。
- ・いろんな立場から物事が見えるようになった。
- ・他の授業にない面白みがあった。
- ・自分がどうしたいかが明確になった。
- ・大学らしい授業で受けてためになった。

6. 授業の流動性と授業デザイン

授業の方法の違いは何によって生まれるか。まずは、対象となる学問の違いが大きな理由の一つである。[6] はビگرانモデルの学問分類を紹介しながら、「教科書中心の講義」になりやすい学問、「既存の知識を修得することに力点がおかれる」学問、「授業内容と研究内容の関連度」が高い学問など、学問領域と授業方法の関連を論じている。[6] によれば「教育と研究はハード・純粋系の自然科学で最も乖離している」とされる。ここでの、「ハード・純粋系」とは、さらに2つに分類され、非生命の天文学・化学・地学・数学・物理学等と、生命の植物学・遺伝学・微生物学・生理学等を意味する。これに加えて「最大の要因は知識の体系的である。」と述べている。「知識内容が体系的」であれば「知識は標準化規格化され、万国どこで、誰が教えても、教授内容の個人間の違いは少なくなる。」としている。

一方、ソフトな学問、すなわちビگرانモデルにおける、英語学・歴史学・哲学・会計学・財政学・経済学（ここまで非生命）、人類学・政治学・心理学・社会学・教育学等（これらは生命）は、「授業対象になるものが社会や思想、人間そのものであるから、日常生活に触れながら具体的に説明される。また、アプローチのしかたにも、教師の個性が反映する。」ことになる。多面的な解釈やグループによる討論なども採り入れやすくなり、授業方法や授業形式への影響も生じる。

この学問の差異による授業の差異に加えて、授業にはもっと流動的な要素が多数存在する。同じ内容を同じ方法で同じレベルの学生を対象に授業を行ったとしても、同じ結果が得られるとは限らないことは、教師の誰もが経験していることだと言ってもよいだろう。教師の体調によって、声のトーンが違うこともあれば、授業を受けるクラスの雰囲気によって同じ言葉が違う解釈を生むこともある。

授業はすべてを数値化することはできない多くの流動的要素により、常に全体的に変化しながら進められていく。つまり、万能な授業方法や形式は存在せず、たえず授業は流れの中に存在し、その学問領域、内容、対象者、時間の長さ、目的、その他多くの要素が複雑にかつ相互に影響を及ぼしながら構成される。

授業デザインは、特定の授業形式にとらわれることなく、有効な組み合わせを毎回模索しながら試みられる必要がある。大学の授業は、その内容や方法に多くの制限がある小・中・高の授業とは異なり、カリキュラム上での整合性は求められるが、自由な授業デザインが可能である。このことは、そのデザインに無限の可能性を与えるものであり、今後より研究されるべき課題である。

引用文献

- [1] 喜多村和之・馬越徹・東曜子『大学教授法入門—大学教育の原理と方法』玉川大学出版部、1987年、p.18.
- [2] 前掲書、[1] p.19.
- [3] D.W. ジョンソン/R.T. ジョンソン/K.A. スミス 関田一彦監訳『学生参加型の大学授業』玉川大学出版部、2001年、p.116.
- [4] 小宮昇『大学の授業を変える—臨床・教育心理学を活かした、学びを生む授業法—』晃洋書房、2005年、pp.109-110.
- [5] 日本私立大学連盟編『大学の教育・授業をどうする—FDのすすめ』東海大学出版会、1999年、p.54.
- [6] 片岡徳雄・喜多村和之編『大学授業の研究』玉川大学出版部、1989年、pp.80-87.

参考文献

- 梶田叡一『新しい大学教育を創る』有斐閣、2000年
- 日本私立大学連盟編『大学の教育・授業をどうする—FDのすすめ』東海大学出版会、1999年
- Davis, B.G., L.Wood and R. Wilson 香取草之助監訳『授業をどうする！—カリフォルニア大バークレー校の授業改善のためのアイデア集』東海大学出版会 1997年10月
- 日本私立大学連盟編『大学の教育・授業の変革と創造—教育から学習へ』東海大学出版会、1999年
- H. マイヤー 原田信之編訳『授業方法・技術と実践理念—授業構造の解明のために』北大路書房、2004年
- 大学セミナー・ハウス『大学力を創る：FDハンドブック』東信堂、2004年
- 一般教育学会編『大学教育研究の課題—改革動向への批判と提言』玉川大学出版部、1997

年

- 浅野誠『大学の授業を変える 16章』大月書店、2000年
- 京都大学高等教育教授システム開発センター『開かれた大学授業をめざして—京都大学公開実験授業の一年間』玉川大学出版部、1997年
- 池田輝政・戸田山和久・近田政博・中井俊樹『成長するティップス先生—授業デザインのための秘訣集』玉川大学出版部、2001年