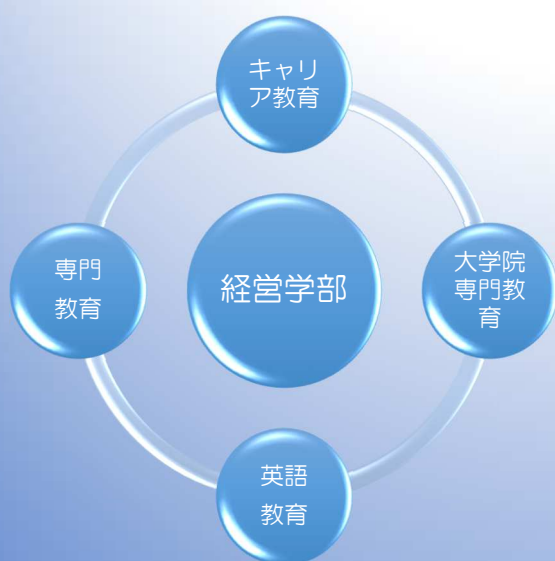
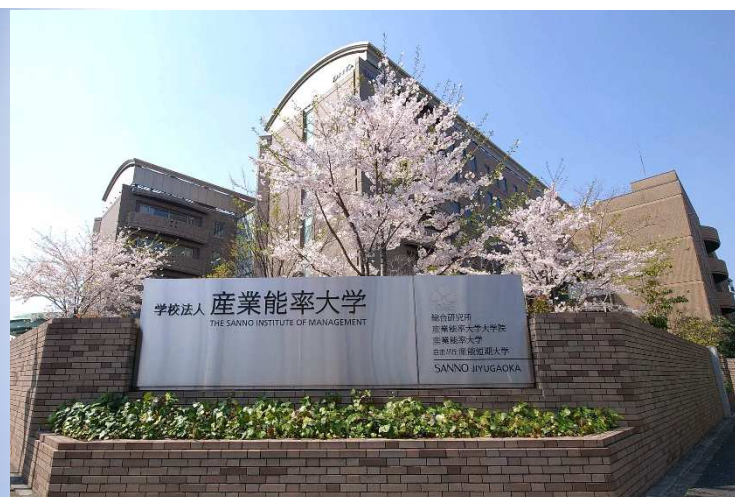




産業能率大学 2022 年度 FD グループ編成

実践的な教育の質的向上に向けた調査・研究

＜特集＞科目担当教員による教授法改善に関する事例報告

～個から始まるカリキュラム改善～



2022年度年次報告に寄せて

2022年度のFD活動は、担当教員がカリキュラム改善を推進すべき主体者であるとの原点に立ち返り、「個＝教員」が起点となり、「個の集まり＝教員同士のコミュニケーション」を強化することにより、カリキュラム全体をより良き方向に持っていくことを狙いとしました。

具体的には、全教員を専門性や担当科目での共通項を軸に、基礎教育、語学教育、キャリア教育、専門教育等、13のワーキンググループに分け、自らの授業内容をグループ内で公開し合い、各分野における教授法改善に取り組みました。

今年度年報は、毎月1回の定期会合と、日々の教員間のやりとりといったオフライン活動を通じて、形式的に教授法改善に取り組んだ結果報告となります。加えて、その成果を2023年2月24日の公開FD研修会にて、学内外に報告する場を設けたことを追記させていただきます。

本学は「知識は実際に役立ってこそ意味がある」との方針を創立時より教育の根幹に据え、教員と学生、もしくは学生同士が議論を戦わせる能動的学修を推進することで、主体的学習者の育成を図ってきました。2014年度に文部科学省の「大学教育再生加速プログラム（AP）」に、「授業内スタッツデータ及び学生の学習行動データに基づく深い学びと学修成果を伴った教育の実現」で採択を受けたことを契機に、教授行動、学習行動、学修成果の可視化および改善を3本の柱として学習者中心の教育改革を進め、AP終了後も継続的な取り組みを推進しています。

学習者中心の学びを第一に考え、その基本姿勢を全教員で共有し、本年度FD活動を通じて教員間の関係性を強化できたことは、本学に関係するすべての皆様のご協力・ご尽力のおかげと感謝しております。

皆様より忌憚のないご意見やご指摘・助言をお寄せいただければ幸甚に存じます。

教育開発研究所所長 松尾 尚

2023年7月7日

〈 2022年度 FD グループ編成 〉

学部	ワーキンググループ (FD活動単位)	学部	ワーキンググループ (FD活動単位)
経営学部 (計7グループ)	キャリア教育グループ	情報マネジメント 学部(計6グループ)	基礎教育グループ ①～② (専門領域に基づき、2グループ分け)
	専門教育グループ ①～④ (専門領域に基づき、4グループ分け)		キャリア・ゼミ教育グループ
	英語教育グループ		コース専門教育グループ
	大学院専門教育グループ		フィールド専門教育グループ
			情報システム教育グループ

〈 2022年度教育開発研究所開催 公開FD研修会実施録 〉

回(月 日)	テーマ	内容	参加数
1(2月24日)	科目担当教員による教授法改善に関する 事例報告 ～個から始まるカリキュラム改善～	・上記13グループから3グループ の報告 ・授業評価結果の考察	128名

Contents

2022年度年次報告に寄せて

教育開発研究所長 松尾 尚 (見返し)

1. 英語科目全体の授業品質の維持・向上を目標とした授業運営方法の共有 【(経営学部) 英語教育グループ】	大瀧 恵	・ ・ 1
2. 「ぜひ参考にしたい教授法」構築に向けて 【(経営学部) キャリア教育グループ】	穂積 良浩	・ ・ 2
3. 専門科目間・ゼミ科目との科目間連携に関する共有と展開 【(経営学部) 専門教育①グループ】	倉田 洋	・ ・ 3
4. 学生の理解を促すための様々なアプローチ 【(経営学部) 専門教育②グループ】	高畑 泰	・ ・ 4
5. 授業改善と日々の講義でティップス 【(経営学部) 専門教育③グループ】	都留 信行	・ ・ 5
6. 専門教育科目における効果的な取り組み事例について 【(経営学部) 専門教育④グループ】	櫻井 恵里子	・ ・ 6
7. 大学院における授業外学習の充実化への取り組み 【(経営学部) 大学院グループ】	横溝 岳	・ ・ 7
8. 基礎教育科目(英語・計数・スポーツ実践)における課題 【(情報マネジメント学部) 基礎教育②(リメディアル、グローバル、スポーツ)グループ】	北川 博美	・ ・ 8
9. 系統的な学びをサポートする科目の関係性の可視化 【(情報マネジメント学部) 基礎教育②(ビジネス・現代社会)グループ】	椎野 睦	・ ・ 9
10. 「学年間継承」と「課題の逆提案」がもたらす実践ゼミの持続的発展 【(情報マネジメント学部) キャリア・ゼミグループ】	小野田 哲弥	・ ・ 10
11. 環境変化を踏まえたコース専門科目における授業実践 【(情報マネジメント学部) コース専門グループ】	橋本 諭	・ ・ 11
12. ベテラン教員5名による授業運営の7つのTIPS 【(情報マネジメント学部) マネジメント系フィールド専門グループ】	神戸 正志	・ ・ 12
13. 情報系フィールド専門科目のカリキュラムと授業改善の検討 【(情報マネジメント学部) 情報システム系(フィールド専門、情報・数理系基礎)グループ】	伊藤 泰雅	・ ・ 13
14. 授業評価結果のCOVID-19の影響を踏まえての考察	中村 知子	・ ・ 14
15. 到達目標およびアクティブラーニングに関する実態調査(報告)	中島 智人	・ ・ 15

※タイトル下段【 】内は2022年度のFD研修会小グループ名

英語科目全体の授業品質の維持・向上を目標とした授業運営方法の共有

(経営学部) 英語教育グループ
経営学部 講師 大瀧 恵

1. はじめに

2022年度のFD研修会はワーキンググループ(WG)単位での授業研究活動を骨子とし、WG内で優れた授業の紹介・水平展開を目標とした。本学経営学部の英語系科目は2020年度からカリキュラム変更を開始し、必修科目である英語Ⅰ、英語Ⅱは新カリキュラム運用開始から3年目を迎えた。また2021年度には2年次以降の英語系選択科目を新たに追加し、受講者数が増加した。今年度のFD研修会において、本グループは「学生の成長を感じられた授業テーマやアクティビティの紹介」をテーマとし、各教員が持ち回りで10分ほどの発表を行った。本グループはさらに3つのサブチーム(英語Ⅰ、Ⅱ担当教員チーム×2、2年次英語&新設科目担当教員チーム)に分かれて活動した。

2. FD研修会WG活動の流れ

本グループ活動には14名の教員がzoomミーティングを利用して参加した。ブレイクアウトルームにて3つのサブチームに分かれ、教員は10分程度の個人発表を行った。質疑応答の時間を含め、ブレイクアウトルームにて25分間程度の発表・議論の時間を設けた。またFD研修会の英語教育グループは本学英語教育の基本方針や決定事項の連絡、今後全学として検討が必要と思われる事項について教員から積極的に意見を吸い上げる場にもなっている。各活動の最後にはメインルームにてこれらの連絡・議論の時間も設けた。2022年度最後のWG活動では、各チームが非常に参考になったと感じた個人発表を選び、その発表を行った教員が全員の前で改めて発表・質疑応答を行った。

3. 個人発表の一例と情報交換後の応用

各教員は主に授業での工夫が学生のどのような成長につながったかについて成功事例を共有した。その内容はアイスブレイク、発音指導、授業のアクティビティ、学生同士の関係性作り、教員と学生の関係性作りに至るまで様々であった。次の節ではグループ内発表にて共有された、英語Ⅰ、Ⅱにおける発音指導の事例を紹介する。

(1)「発音」指導における取り組みの一例

経営学部1年生の必修科目である英語Ⅰ、Ⅱの授業内容は「発音」「表現」「英語脳」の3本柱で構成されている。なかでも「発音」は前学期・後学期56回すべての授業で取り組んでいる。英語Ⅰ、Ⅱのプログラムではリチャード川口先生の動画教材を使用しながら、教員が学生たちに発音指導を行なっているが、56回の授業で異なる発音テーマを扱うにしても、学生を飽きさせず、さらにモチベーションを高めるためには教員の工夫が必要である。今回共有された事例では、発音の動画から単語や文章を抜き出し、それらを使って教員が短いダイアログを用意していた。学生がスクリーンを見ながらペアになって発音練習と会話練習ができるようにデザインされている。

「発音」指導における成長事例：

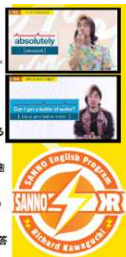
実施内容と目的：
授業で毎回視聴する「発音」映像の単語や文章を使い、ペア用のA&B会話を作成。会話練習によりネイティブ発音を目指す。
→出来るだけ音読出来る単語・表現などを使う

実施方法：ペアワーク

- ① A&B会話をシチュエーションをイメージしながら感情を込め、役になりきり、ペアで交代しながら何度も練習
- ② ストリークも兼ね、立ちながら唇部をしっかりと使って発音する
- ③ 単語だけの発音から、文章になるとどう音が変化するのか、文章のリズミング、アクセント、抑揚などもしっかりと指導
- ④ 「発音道場」アプリ練習時間内に、文章の個人発音チェックも実施

効果：映像に加え会話での発音方法を学ぶことで、「発音道場」点数アップや、「発音が上達した」とのアンケートコメント、自身の感覚からも発音力が向上していると感じている

背景：学生から「文章の発音練習をもっとしたい」とのアンケート回答より上記練習を開始



個人発表スライド「発音」指導における取り組みの一例

この工夫は学生の授業評価アンケートにて「文章の発音練習をもっとしたい」といった声が寄せられたことからの取り組みであった。この発音練習と会話練習を組み合わせると、個人練習の単調さを回避することができ、ペアが毎回変わることによって学生同士のコミュニケーションも促進することができる。その結果、授業評価アンケートでも「発音が上達した」という声が寄せられ、発音練習用のアプリケーションソフト「発音道場」での学生の成果も良くなったという事例報告であった。

(2) 意見交換後の応用

2022年度FD研修会の最終回後にグループメンバーにアンケートを行い、「個人発表後にどのような気づきがあったか」「自分のクラスでも応用したいと思った指導法やアクティビティ例があったか」について意見を聞いた。回答の一部をここに紹介する。

●個人発表後にどのような気づきがあったか

「先生方の発表から、様々な工夫・アレンジをしている様子をうかがうことができ、非常に参考になった。特に、『楽しい』に加えて『すぐ使える・持ち帰れる』という流れを作っている様子から、英語の知識量にかかわらず、生きた英語を使うことに喜びを感じ挑戦する仕掛けの重要性を再確認することができた。」

「学生達の興味関心を引くための、また、学期の途中等学生のモチベーションが下がって来た時の工夫をそれぞれの教員がしているのが印象的だった。真似してみたいと思えるものもあれば、その先生のキャラクターには合っているけれど私がやるとすべるな...などの感想を持った。英語教育グループの先生方はご自分のアイデアを共有してくださるので、本当に助かるし、頼りになる。」

●自分のクラスでも応用したいと思った指導法やアクティビティ例があったか

「学生の学びを刺激する小道具(仕掛け教材)を取り入れることで、より実践的な学びへとつながると感じた。それゆえ、自身の授業においても、学生の学びにプラスとなる小道具(ゲーム感覚で英語を話すことに繋がるフラッシュカードなど)を取り入れるようにした。」

「O先生の遊牧民のアクティビティやI先生の発音道場の会話演習を取り入れている。」

このように、FD研修会での個人発表を通じて、教員同士が授業での工夫を共有しただけでなく、発表を聞いた直後もしくは新年度からそれらに応用していることがわかる。アンケートに回答した教員13名のうち8名が、すでに自身の授業に応用したと答えた。また、この個人発表で得た気づきを他の科目で応用しているという回答もあることから、FD研修会でのWG活動が教員の授業品質向上へのモチベーションを刺激していることがわかる。ゆえに、特に通年56回を予定する英語Ⅰ、Ⅱについてはこのような担当教員同士の授業運営における成功例の共有や意見交換が非常に効果的であった。

4. おわりに

2022年度FD研修会での英語教育グループは1年次の必修英語の担当教員のみならず、2年次英語科目や新設科目の教員がそれぞれの工夫を共有できたことで、各教員が英語系科目全体を俯瞰することができ、授業品質の向上に向けてモチベーションを高めることができた。今後は英語系科目における学生への教育効果について定量データをとり、更なる授業品質向上に繋げたい。

「ぜひ参考にしたい教授法」構築に向けて

(経営学部) キャリア教育グループ
経営学部 教授 穂積 良浩

1. はじめに

今年度のFD研修会は、ワーキンググループ単位での「授業研究活動」を骨子として優れた授業の紹介・共有・水平展開を目標として取り組んだ。

当ワーキンググループでは、「キャリア教育」をテーマに10名の教員がオンライン形式で5回にわたり実施した。

2. 本グループの活動概要

(1) 実施内容

「キャリア教育」をテーマに以下の内容で5回実施した。

会合数	日時	テーマ
1	9月2日	活動計画策定
2	11月18日	2021年度新任教員の苦労話
3	12月9日	2022年度新任教員の授業参観報告
4	1月20日	ぜひ参考にしたい教授法の紹介
5	2月10日	振り返りと2023年度授業実施に向けて

図表1 会合別検討テーマ

(2) 実施方法

参加メンバーの教員としての経歴は、10名のメンバー中6割が2年以内(2年目4名、1年目2名)を占め、内、社会人教育における講師経験は長いが、学生教育について歴が浅い教員が4名を占める。よって、優れた教授法の紹介前に自身が教員として苦労した点、授業参観時に参考になって点を発表・共有し、経験豊富な教員から新たな知見を獲得した。

その後3名の教員から「ぜひ参考にしたい教授法の紹介」をテーマにノウハウの開示・共有を行った。活動計画策定時から「優れた教授法」への解釈や存在の有無等についての前向きな問題意識がメンバーから持ち上がり、呼称を「ぜひ参考にしたい教授法の紹介」として会合を実施した経緯があった。

最終会合においては、参加メンバー全員で今までの会合の振り返りを行うと同時に翌年度の授業実施に向けての構想案を発表・共有した。

なお、全5回ともオンライン形式で会合を実施した。

3. 活動の成果

(1) 各会合の実施テーマと成果

①第1会合「活動計画策定」：9月2日実施

教員経験豊富な教員から活動内容・運営方法について事前にアドバイスをいただく等開催前の計画的な準備により図表1「会合別テーマ」のとおりに確定した。

各会合での実施テーマが明確になったことで、今後の方向性および役割分担がクリアになり今後の活動に集中できるようになった。

同時に、キャリア教育を専門にしている教員からオリジナル資料をもとに本学キャリア教育3本柱(自己理解+職業理解+社会理解)等についての説明を受け「キャリア教育」グループとして知見を新たに更新できた点は大きな成果であった。

②第2会合「2021年度新任教員の苦労話」：11月18日実施

4名の教員から自身の苦労話を中心に情報提供した内容を踏まえ、経験豊富な教員からのアドバイス等を含めメンバー間で共有した。

各教員から情報提供された「苦労話」の概要は以下のとおりである。
・初めての授業実施のため、教育方法、教育システム、学生について

の不安が大きく、時間面では「自転車操業」的忙しい日々であった。

・社会人向け教育と異なり、学生教育では学びの環境維持、反応の低さ、意見の非論理性への対策等で戸惑いが多かった。

・社会人向け教育での経験を応用し、授業運営時のルールを詳細に設定することで、メリハリ(加点・減点)ある授業を展開した。

初年度の授業は「自転車操業」的な多忙さを伴うことを前提に、本学の今後の展望として「新任教員育成システム」の構築やメンター的な先輩教員との関係性構築の必要性に言及できた点は、今後新任教員を迎えるうえで成果であった。

③第3会合「2022年度新任教員の授業参観報告」：12月9日実施

2名の教員から延べ10回にわたる授業参観報告を実施し情報を共有した。報告内容は授業運営面、学生対応面を中心に行われ、問題意識を持って参観したことにより有益な事例を多く共有できた。

特に、理解しやすさを意識したアウトプットイメージの提示、ポジティブな声掛け、配布資料の工夫等今後の具体的なアクションに直結する行動が明確になった点が成果であった。

④第4会合「ぜひ参考にしたい教授法の紹介」：2月10日実施

3名の教員から各自工夫している教授法の紹介と質疑応答を交えた情報共有を行った。

代表的な教授法は以下のとおりである。

・授業当日のゴール(目的)、ステップ(目標)を明示することで学生に意識づけを行う。

・「学習→活用→探究」のサイクルにより学生の学びを促す。

・グループディスカッションの導入や映像教材の効果的な活用により学生の関心をひきつけ集中力を維持するようメリハリをつける。

・レポートをグループ内で発表させることで「出来不出来」のレベル感を共有させることで次回に向けてモチベーションを向上させる。

・寝ている学生、スマートフォンを見ている学生に対しての効果的な注意の仕方。

ぜひ参考にしたい教授法というテーマにふさわしいノウハウの提供と共有ができた点は大きな成果であった。

⑤第5会合「今までの振り返りと2023年度授業実施に向けて」：2月10日実施

メンバー9名による振り返りと次年度授業実施に向けての抱負を共有した。

振り返りの内容としては、素晴らしい工夫・改善が数多く存在することを実感した、学生が授業で何を学ぶのか、何をするのか、なぜこの授業が存在するのかを考える良い機会となった等の多くの意見を共有することができた。

また、次年度授業実施に向けて、学生が本学で学ぶ意味をしっかりと考えるプログラムを個人レベルではなく教員全体として確立したいとの大きな視点からの抱負や新たな授業スタイルの確立等が共有されたことにより、次年度活動方針の明確化やモチベーションアップが成果であった。

4. まとめ

当グループでは、「キャリア教育」をテーマに現状の授業運営内容で効果を発揮している点を発表～ディスカッションによってノウハウを共有できた。同時に、今後の課題に加え実現したいことも明確にすることができた。

次年度以降は、グループ内で新たに共有できた知見を各自発揮していくことで授業内容の質的向上につなげ、学生のより良い学びに貢献できると考えている。

学生の理解を促すための様々なアプローチ

(経営学部) 専門教育②グループ
経営学部 准教授 高畑 泰

1. 専門教育②グループの活動概要

本グループは専門教育、つまり、経営学における高度な知識を学生に提供することが課題となるため、各教員の現場レベルでの創意工夫について議論することを主要テーマとした。本グループでは2022年度全5回の会合を行い、情報共有とさらなる工夫へのアイディアの醸成を目指した。各会合での活動内容は以下の通りである。

・第1回会合 顔合わせとスケジュール決定

顔合わせと今後のスケジュールの決定を行った。次回より各発表者による報告およびディスカッションによって進めることとした。

・第2回会合「サービス・マネジメント」経営学部 准教授 高畑 泰

年度をまたいでの講義内容の改善の取り組みについて報告した。前年度の学生の反応やできること/できないことを分析し、次年度の講義計画を改善する方法が共有された。

・第3回会合「地域創生ユニット4科目」経営学部 教授 藤岡 慎二

公開FD研修会で報告したため、次項にて詳しく説明する。

・第4回会合「説得・交渉力を高める」経営学部 教授 大神賢一郎

交渉経験の少ない学生が交渉に興味を持つようにするためのケース設定の事例、映像教材を活用した学生を飽きさせない授業運営の流れについて報告した。さらにコロナ禍で収録した講義映像のアーカイブ化による欠席者へのフォローや授業外学習への活用など、授業教材における二次利用の可能性について報告を行った。

・第5回会合「マネジメントの基礎」経営学部 教授 杉田一真

知識修得型の授業における授業設計・運営上の工夫について具体的な取組み(授業内外での小テストの反復など)を共有した。知識修得型授業において学生の学習意欲をどのようにして喚起・維持するかなどについて意見交換を行った。

2. 公開FD研修会での報告

2023年2月24日に開催された公開FD研修会において本グループを代表して「地域創生ユニット4科目」における授業設計・運営上の工夫について経営学部藤岡慎二教授が発表を行った。以下が発表の要旨である。

(1) 地域創生の意味付け

企業に就職し、地域の中で共存・共栄する立場となる学生にとっては、「地域創生」について興味・関心を高める必要がある。そこで、本授業ではリバース・イノベーションの考え方を援用した。

この概念はダートマス大学のビジャイ・ゴビンダラジャンにより提唱されたもので、「これまでイノベーションは先進国で発生してきたが、今日では途上国対象に生まれたイノベーションが先進国を含めた世界に広がるようになった。これは資源などの制限に満ちた途上国の方がイノベーションを生じさせやすい」というものである。

本授業では、日本の地方を途上国になぞらえ、「企業が地方の課題の解決のためにイノベーションを起こすことができれば、それが企業の成長につながる」という考え方を出発点とした。

(2) 授業設計上の特徴

本授業では「地域活性化を科学する」というコンセプトで授業を開発、実践してきた。通常、地域活性化について学ぶ機会というと、「事例中心」「“知ること”を重視」「アクティブ・ラーニング」「講師の経験の要素が強い」などが一般的である。しかしながら、1. 事例中心

では汎用性が低い。2. “知ること”を重視するだけでは、実践的ではない。3. インストラクショナル・デザインされていないアクティブ・ラーニングを実施しても効果は限定的である。4. 講師の経験の要素が強くては学術的根拠が薄く知見の適応範囲も限定的となる。

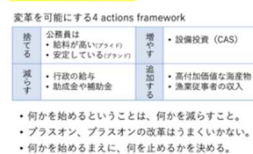
これらの問題が生じないようにデザインされた本授業には、以下の3つの特徴がある。

特徴① 成功・残念事例を学術的に分析し、汎用性を高くし、他の地域に応用可能にする学び。

成功した理由や原因を言語化し、場合に応じて再現する。失敗した理由も言語化して、場合に応じて、回避する。それらを繰り返すと自ずと成果は出る。本授業では国内外12の地域と12の施策について成功・失敗した理由や要因を、経営学、経済学、社会学、心理学などの社会科学的な観点から言語化し、学生があらゆる場面においても成果を残せるように教材をデザインしている。

地域活性化の成功事例における理由を経済学・経営学・社会学・心理学の観点から分析し、言語化し、学ぶ。

ブルーオーシャン戦略



知の探索による高付加価値創造・産業転換

企業・組織はどうしても知の探索を怠りがち、知の深化に傾斜する傾向がある。それは知の探索の行動を持続するのが難しいから。
・知の探索は自分の知識の範囲の外に出るので、経済的、人的、時間的コストがかかる。
・知の探索は知と知を組み合わせていくことで、不確実性が高い。

自己効力感の4つの源

- ・第1 直接的成功体験
実際に成功を体験は「やればできる」という感覚が強まる。
- ・第2 代理的体験
周囲に経験している人を見ることが、うまくやっている人を観察することで、「自分もあまらずにやればできる」という感覚をもつことができる。
- ・第3 言葉による説得
・第4 想像的体験

自己効力感の4つの源

自己効力感を高める一番効果的な方法は、小さなことでもよいので「できた」という成功体験を築くこと。自己効力感の源は、外からの報酬を期待せずとも「自分でやってみよう」「自らチャレンジしてみよう」という内発的なモチベーションにもつながる。

特徴② 「知る」「深める」「共有する」「楽しむ」で教育効果を最大化し、学んだことが定着するようなアクティブ・ラーニング。

本授業では、育みたい能力をリテラシーやコンピテンシーに落とし込み、それぞれを如何に、どのような方法で育むのか、そして定着させるのかをデザインし、独自教材を開発、ジグソー法を基にアクティブ・ラーニングを設計した。

特徴③ 埼玉県横瀬町をフィールドにして政策立案・提案を実施。

横瀬町富田町長にキャンパスにお越しいただき、町の状況や課題をお話いただいた。また学生は横瀬町の状況について事前調査を行い、仮説を立てた上で、横瀬町にてフィールドワークを行い、町役場職員と議論した。そして横瀬町への政策提言を通じて、学生たちは今まで学んできた内容を実践的に定着させた。



(3) 成果と次年度以降について

学生たちの成長は頼もしいものがあり、授業を見学された自治体や地方創生関係の事業者の方々は声を揃えて、賞賛してくださった。富田町長も「いくつも大学と連携しているが、産能大のクオリティーが最も高い」とのお言葉もいただいた。学生も成長を認識、実感しており、授業満足度も非常に高い。次年度から日本における官民連携の第一人者、事業構想大学院大学の河村教授が参画し、本授業は更なる進化に挑戦する予定である。

授業改善と日々の講義でティップス

(経営学部) 専門教育③グループ
経営学部 准教授 都留 信行

1. はじめに

本ワーキンググループでは、授業形態や履修者数などの特徴が異なるため、所属する各教員が網羅的に自身の担当科目の教授法やポイントを紹介し、その教授法について議論するとともに、TIPSや勘所を共有し、自らの授業にフィードバックするといった授業研究に軸足を置いた。

2. 各担当科目における概要

(1) 「多人数科目における工夫」：都留

基本的に100人前後の多人数科目を担当している。「マネジメントの基礎(1年生)」「ビジネスと取引のしくみ(2年生)」では、基本的な経営用語を浸透させることを目的とし、「現代ビジネスのケーススタディ(2年生)」「ケースで学ぶ経営戦略(2年生)」では、経営知識を小グループに分かれたケース討議を通して理解を定着することを目的としている。「経営戦略の立案と実施(3・4年生)」はオンデマンド科目であり、経営戦略についての講義動画を観た後、実際の企業の課題に対するケースを考察させている。経営知識を反復することで原理原則をベースとしたうえで、新しいことを考察するよう、授業を設計している。また、講義のインプット以上にアウトプットを重視し、各回メモ課題を実施、必ず論理的な文章を書かせるようにしている。これに関して、第1回講義の際時間をかけて説明するとともに、LMSにも文章を書く時のポイントを明示し、加点される文章の書き方を明示している。

(2) 「大学院での授業紹介」：高橋

「コンサルティングセールス」という大学院科目の紹介とポイントの説明を行った。講義の前段は、社会人経験がなくなじみが少ないコンサルティングセールスの言葉の意味を正確に理解するような講義を行うとともに、構造(基本的な枠組み)を正しく理解するようにし、顧客の購買動機を理解することを構造的な理解を促すようにする。こうした知識を前提として演習事例を行い、基本的な枠組みに照らした情報収集～企画提案まで、ステップ・バイ・ステップで検討していく。その後、グループ内で「営業担当者役」「顧客役」「観察者」のローテーションを決め、演習事例から実際に客先の状況やニーズについて仮説・想定立てを行い、商談ロープレでヒアリングを行う。商談ロープレは相互に観察し、観察者による観察者シートをもとに終了の都度フィードバックを行う。こうしたロープレを徹底的に繰り返すことで、実践力を鍛えている。

(3) 「2年次ゼミでの工夫」：横井

ゼミは、2年後期からスタートし、この時は業界研究・基礎力アップ、3年次には企業研究および応用力アップ、4年次には就活サポートを中核として運営していく。2年次のゼミでは、①業界記事を短時間で読み込む、②担当した記事を簡潔に伝える、③記事内容をフレームワークを使って分析する、④分析結果を発表し共有する、というインプット・アウトプットを交互に実施することによって、基礎力アップの訓練を実施している。これにより、インプットによる文書理解と記述表現力を、口頭の受信発信によりアウトプットの力をつけさせている。特に、班ごとに各自、ミニレポートに書いたことを毎回1分間で説明する「1分間スピーチ」は、話す力が向上する。

(4) 「3年次ゼミⅡの工夫 対話の実践(ワールド・カフェ)」：佐藤

3年次ゼミを運営するにあたり、ここ数年のコロナ禍においてオンライン授業が多かった影響で対人関係の経験が少なかった。これはゼミ内でも同様で、グループ学習でも「自分の発表が終われば他のメンバーの発表にあまり関与したくない」という傾向がみられた。こうした傾向を課題ととらえ、「ゼミ活動を通じて、自分の考えや意見

を述べるとともに他の方の意見を聞き、まとめることができる」を目的に、ワールド・カフェの形式での運用を実践した。第一ラウンドで最初のグループの席で対話し、第二ラウンドではホスト役もしくは旅人が他のグループへ移動して対話をする。第三ラウンドでは、元のグループに戻って、他グループでどのような対話がなされていたのかを共有する。最後に各グループのホストが全体セッションで、グループ内でどのような対話内容になったか共有する。この方式で、自由にメンバーと意見を交換ができるとともに、話す相手によって内容や言葉、伝え方も工夫することができるようになり、意見交換の質が向上した。

(5) 「英語で学ぶホスピタリティ教育の試み」：藤原

この科目では、ホスピタリティ産業に関する知識や理解を向上すると共に、訪日外国人客が空港に到着した時から、日本滞在中のさまざまな体験を経て離日するまでの多様な場面で必要とされる基本的な英語表現や語彙を学んでいく。各回始めに、前回の復習と今回の授業の流れやケーススタディに関連した英語表現を講義する。そして外国人客と接客スタッフの会話についてまず個人ワークで英語や動作を考えた後、ペア・グループでロールプレイングの会話練習を行う。さらに最後にその成果発表を全体に対して行う。こうした一連の流れの中で、自己評価、相互評価、教員コメントのフィードバックを繰り返すことで、ゲストとしての視点、スタッフとしての視点の両方を得ることができる。

(6) 「つながる授業への工夫」：川並

経営学の基礎を学ぶ科目と、財務諸表分析の基礎を学ぶ科目を担当している。経営学の基礎は、①会社のしくみ(対面・1年生・前期必修)、②マネジメントの基礎(対面・1年生・後期必修)、③マネジメントの機能と活動(対面・2年生・前期必修)の三部構成になっている。②の授業では①の復習とレベルアップ、③の授業では②の復習とレベルアップというように、必ず前科目を振り返りつつ理解を深めるようにしている。同様に、財務諸表分析の基礎を学ぶ科目としては、①財務データの読み方(オンデマンド・1年生・後期必修)、②ケースで学ぶ企業財務(対面・2年生・前期必修)の二部構成となっており、②の授業では、①の復習とレベルアップとつないでいく。特に①はオンデマンド授業の影響で学生の理解度が高くなく、②で手戻りしながらの講義が理解を深めることが重要となっている。

(7) 「Purpose Based Learning」：小々馬

ゼミ活動において、新たなPBLをトライアルしている。ゼミは“研究する場”と考え、学生が学ぶ場所にとどまらず、研究成果が社会に役立つ使命を持っている。そのため、産学連携のオープンイノベーションを通じて、企業の実務者と縁をつなぎ、今の自分が社会の役に立っていることをゼミ生に実感してもらうようにしている。今回は「少学6年生がゼミ学生と描いた“2030年の暮らしぶり”」を題材に実施した。世代の違い、学生と社会人との違いから多様性を実感する環境に慣れることから、対話力の成長、高い次元から自身を捉えるメタ認知能力の涵養、インプット→アウトプット→アウトカムの関係を理解し意思決定する勇気をもつ、アイデアの解像度が高くなるといった変容をおこすことができた。

3. おわりに

今回は、担当教員が詳細なポイントをご紹介頂くとともに、その勘所を共有することで、直ぐにでも授業に反映できた。ワーキンググループの先生方には深甚の謝意を表したい。こうした内容は有益であり、今後共有し、全学的な教育改善に結び付けたい。

専門教育科目における効果的な取り組み事例について

(経営学部) 専門教育④グループ
経営学部 准教授 櫻井 恵里子

1. はじめに

本グループでは経営学部の教員8名で構成され、経営学部の専門教育科目を対象に「ワーキンググループ内での授業研究活動」を骨子として、優れた授業のワーキンググループ内での紹介・共有・水平展開を目的として活動を実施した。

以下に活動対象の科目を記載する。

- 第1回:「マーケティング」「マーケティング演習」
- 第2回:「会社のしくみ」「マネジメントの基礎」「マネジメント機能と活動」
- 第3回:「アサーティブ・コミュニケーション」
- 第4回:「売上データ分析の基礎」

2. 各専門科目の概要について

(1) マーケティング科目

「マーケティング」「マーケティング演習」を通じて学生の計数感覚の醸成を図るための工夫について紹介された。第1段階では、もともと数学に苦手意識も持っている学生も多いことから、小ケースを用いて販売データ分析を実施する。分析をさせるとどうしても学生のアルバイト経験などの自身の経験値からの回答が多く、論理思考が抜けがちになる。身近な事例の小ケースを通じてロジックの重要性を理解させる構成にしている。第2段階では、小ケースに慣れた所で、実在の企業事例を元に売上データ分析をする。業績推移データからどのようなことが読み取れるのか。売上と利益の関係性やデータから仮説を構築する、因果関係を掴むなどの感覚に慣れさせる。第3段階では、スマートフォンを題材にゲーム形式でグループ毎に、チーム内で役割分担しながら生産活動からプロモーションまで広くマーケティング活動全般を考え抜いた上でプレゼンテーションをする。計画⇒実行⇒振り返りのビジネスパーソンとして必要不可欠な事柄を、ゲームを通じて体得させる内容になっている。

(2) 経営マネジメント科目

経営学の基礎に関わる科目である「会社のしくみ」「マネジメントの基礎」「マネジメントの機能と活動」の取り組みについて紹介する。経営学の基礎となる知識の習得とともに、その知識を元に実企業に置き換えて活用するなどの応用力も醸成することを目的にしている。受講学生の3つの差異(基礎学力、当該分野についての基礎知識、取り組み姿勢・意欲)があるが、上位者の意欲を損なうことなく、下位者の底上げをすることが重要となってくる。授業運営の工夫としては、①授業内容の繰り返しをすることで知識の定着を図る②受講生同士の交流を活発にする③自学(自分で考える時間)と協学(考えたことを分かちあう)の時間を創出する。具体的な取り組みとしては、成績評価とは関係ない、抜き打ちの理解度確認テストを実施する。テストは個人で解答したのち、周囲の受講生と一緒に考え、答え合わせをするものである。最後にクラス全体で解答を共有するため知識の定着を図れる。授業コメントには、質問も記載できるようにし、次の授業回で丁寧に解説や回答をする。時には質問に教員が答えるのではなく、クラス全体に投げかけ、主体的に考えてもらうようにした。また新聞記事を活用した授業展開を意識した。授業内容に合う実際の新聞記事を読んでもらい、知識の定着を図るとともに、新聞記事を元にグループワークで話しあうことで協学につながっている。

(3) ビジネスコミュニケーション科目

アサーティブ・コミュニケーションの取り組みについて紹介する。授業の進め方として、クリティカルシンキング授業と連携しながらクリティカルシンキングで学んだ学修テーマについて演習を通じ活用力を高めることに重点が置かれている。14週の授業構成としては、連携科目のクリティカルシンキングとともに以下の4点で構成されている:①基本の理解、②グループワークでの活用、③ロジックツリーを使いこなす、④PBLで活用する。また相互評価シートを活用し、他者評価も活用し、自分の立ち位置を確認できるようにしている。他者評価基準は(自己主張・論理性・根拠・傾聴・相手の行動傾向への配慮)の5視点でクライテリアを定め、自己の成長感の見える化を図っている。担当教員間での週1回のミーティングを欠かさず実施し、授業内でのトピックを共有し、次週の講義内容や授業運営に反映するなど細やかな調整をしている。本科目の学びを通じて、学生はゼミ活動や就職活動にも活かせる前向きに捉えている人が多かった。

(4) データ分析科目

データ分析科目「売上データ分析の基礎」について紹介する。本科目は、Excelの知識を実際のデータ分析に活用できることも目標にしている。売上データ分析の考え方や手順を理解するだけでなく、実践的な場で応用できることも重視している。他のExcel科目と比較し、関数、グラフ作成、ピボットテーブルなどExcel作業にフォーカスするのではなく、データから読み取れる仮説、検証、方策までのプロセスを学ぶことに主眼を置いている。セールスマネジメント科目とのセット科目ということもあり、営業担当者が活用する売上に焦点をあてた授業構成にしている。Excelが苦手な学生もいることから別途Excelの作業書を事前配布したり、Excelが得意な学生と苦手な学生を組ませるなどをしたり、バディの形をとるなどの工夫をしている。

3. まとめ

「ワーキンググループ内での授業研究活動」を骨子として、優れた授業のワーキンググループ内での紹介・共有・水平展開を目的として活動を実施してきた。各科目の優れた点として共通していたことは、身近な事例やケースなどで学修ポイントを学ばせた上でステップを踏んで難しいケースにするなど段階を踏み、基礎知識不足や苦手意識の高い学生が脱落しないような工夫をしている。理解度や習熟度を測定するための確認テスト、グループワークでの振り返り、他者評価などを活用し、自分のステージを確認し、自己成長感を促進する仕組みを構築していた。学生同士の協学や振り返りは、互いを知り、意欲高めることにつながっていた。また教員間でも綿密なコミュニケーションを取り、それを授業内容などに反映するなど地道な活動が素地として備わっていることも授業満足度に影響している可能性が高いのではないだろうか。今後も学生自身が主体性を持って課題に取り組み、自分事として捉え、経営学の知識を応用する力を醸成することが肝要である。

大学院における授業外学習の充実化への取り組み

(経営学部) 大学院グループ
大学院研究科長 横溝 岳

1. はじめに

(1) 大学院グループの取り組みテーマ

2022 年度FD研修大学院グループの取り組みテーマは、「優れた授業の紹介と水平展開」であった。大学院グループ8名の教員が持ち回りで担当科目の教授法を紹介し、やり方や勘所を共有して各自の授業に役立てることを意図して実施した。教員からは担当する科目の授業設計や教授法の事例報告があった。その中で、以下の2点について焦点化して報告する。

① 授業外学習の与え方 ② 授業外学習のフィードバック

2点を選んだ理由は「教育の質の向上」に不可欠であるからである。特に、忙しい社会人を対象とした大学院においては、授業外学習をどのように与えるかは授業設計の核心である。学生の授業外学習の質的・量的な向上は、学生の論文読解力と文書作成力の向上に大きく寄与する。また、授業外学習の効果を左右するのは、授業外学習の提出物に対する教員からのフィードバックである。教員からのフィードバックは授業外学習の教育的な効果を左右するだけでなく、学生が授業外学習に取り組むインセンティブにもなる。従って授業外学習をどのように与えているか、授業外学習で提出された成果物に対してどのようにフィードバックしているかを教員間で共有することは大いに意義がある。

(2) 反転学習の考え方を取り入れた授業外学習の充実

授業外学習の充実化を検討するにあたり、反転学習の考え方を取り入れるべきである。大学設置基準及び学則において授業外学習は授業時間の倍を求められている。大学院の授業時間は2時間半なので、授業外学習時間は5時間となる。5時間もの授業外学習を確保するには授業設計の考え方を変える必要がある。

反転学習とは一般的に従来の授業の中で行われていた授業学習と課題など宿題として課される授業外学習を入れ替えた授業設計である。反転学習によって授業時間でのアクティブラーニングによる演習時間を大幅に確保できる。アクティブラーニングとは、溝上 (2014) によれば「一方的な知識伝達型講義を聴くという(受動的)学習を乗り越える意味での、あらゆる能動的学習のこと」を意味し、「能動的学習には、書く・話す・発表するなどの活動への関与と、そこで生じる認知プロセスの外化を伴う」と定義されている。

従来、経営系の大学院授業はグループ討議や相互発表が中心であった。しかし近年、学生間のレディネスの差異が広がり、効果的なグループ討議や相互学習が成立しづらい状況がある。従って、反転学習の考え方を取り入れた授業設計によって授業時のレディネスの差異を狭める必要がある。

2. 授業外学習充実化の方策

(1) 授業外学習の与え方

授業外学習の与え方は、①リッチなテキストの準備、②考えられた設問、③成果物として提出、④授業との連動の事例報告があった。

① リッチなテキストの準備

授業時間の倍程度の授業外学習を課すためには、リッチな内容のテキストの準備が欠かせない。授業ではテキストの内容の全てを取り上げることは不可能であるが、授業前に学習範囲を明確化し、読むだけでなく、設問によって考察・説明させる。

② 良く考えられた設問

授業外学習では設問に対して考察・説明し、成果物として提出させることである。その際の設問は、単に疑問・質問を書き出すだけでなく、良く考えられた設問を設計する。例えば、事前学習では「破壊的

イノベーションと持続的イノベーションの差異を説明しなさい」など学習単元の中心的な概念・理論に関連した設問を提示する。「テキストの該当箇所を読むこと」などでは効果が薄い。また、事後学習では「自組織について、成果給を導入・拡大すべきか否か、あなたの考えを説明しなさい」など授業で学習した概念・理論を実際の企業等に当てはめて考察させる設問が応用力を養う点で効果的である。

③ 成果物として提出

授業外学習で課した設問は、必ず提出させて採点する。事前の授業外学習は当該授業の開始時刻までに、事後の授業外学習は次回授業の開始迄に提出させる。提出された成果物は採点し、成績の評価点として累計する。

④ 授業との連動

授業外学習と授業プログラムの結びつきを強めることである。授業外学習に取り組めていないと授業に参加できないような授業プログラムである。例えば、事前の授業外学習で作成した成果物を使って、授業でのグループワークを実施する。

(2) 授業外学習のフィードバック

授業外学習のフィードバックは、①授業での全体フィードバックと②個別フィードバックが2つの事例報告があった。

① 授業での全体フィードバック

授業での全体フィードバックとは、学生が提出した事前及び事後のレポートの内容の一部を授業時間に取り上げて教員がフィードバックを行うものである。学生は他学生のレポートの内容を参照できるうえに自身の提出したレポートと比較しながら相違点を学習することができる。特に、質の高いレポートの紹介は全体のレポートの質の向上に効果的である。一方、授業での全体フィードバックの注意点は、レポートの設問に答えられていないレポートに対しては、「論点が外れている」など明瞭なフィードバックすることである。レポートを提出した学生の気持ちを配慮し過ぎて曖昧なフィードバックになると、当該学生だけでなく、他学生の学習効果が減少してしまう。内容面でのフィードバックと「次、期待しています」など、動機づけを意図したフィードバックは区分することが肝要である。

② 個別フィードバック

個別フィードバックとは、学生が提出した事前及び事後のレポートに対して、学習支援システム (manaba 等)、電子メール、ペーパー等で個別にフィードバックすることである。学生は自身の作成したレポートの論理展開や文書に対して直接的なフィードバックを受けられるので学習効果が高い。特に1年次で学術的な文書作成に不慣れな学生にとっては教員からの指摘は大いに参考になる。一方、教員側にとって、個別フィードバックは大きな負担を強いる。また、個別フィードバックをおこなっても学生のレポート作成に改善が見られない場合もあり得る。全ての授業回の授業外学習のレポートを個別フィードバックするのではなく、序盤・中盤・終盤等に分けて、フィードバックする事例報告があった。

3. まとめ

「教育の質の向上」及び「単位の実質化」のためには、授業外学習の与え方と授業外学習のフィードバックを授業設計の核心と位置づけ、継続的に教員間の共有・改善に取り組んでいくことが重要である。

(参考文献)

溝上真一 (2014) 『アクティブラーニングと教授学習パラダイムの転換』東信堂

基礎教育科目（英語・計数・スポーツ実践）における課題

（情報マネジメント学部）基礎教育②（リメディアル、グローバル、スポーツ）グループ
情報マネジメント学部 教授 北川 博美

1. はじめに

本グループは、基礎教育科目担当者からなる「リメディアル、グローバル、スポーツ」のグループで、構成メンバーの担当科目も分野がさまざまである。他分野の授業が実際にどのように進められているかは、なかなか知る機会もないため、分野の異なる3つの授業の具体的な運営方法を共有し、ディスカッションを行った。

紹介された授業は以下の3つである。

- ① 英語Ⅰ・Ⅱ（C・Dクラス）：1年次配当の必修科目であり、入学前のプレースメントテストによりA～Dのレベル別クラス分けがされる。C・Dクラスは上位2クラスである。
- ② 数理能力養成講座Ⅰ・Ⅱ：2年次配当の選択科目で、第1週目の実施テストによって2クラスに分けられる。主にSPIの非言語分野で出題される問題の解法を知る。
- ③ スポーツ実践A（サッカー）：1年次配当の選択科目で複数の科目で開講されている（サッカー・ソフトボール・バスケットボール・テニス・ビーチバレー・バドミントン／卓球）。

2. 各科目の授業紹介

（1）英語Ⅰ・Ⅱ（C・Dクラス）

到達目標は、ともに英語の四技能（聞く、話す、読む、書く）をバランスよく習得することである。中でも「聞くこと、話すこと」を主体とし、コミュニケーションを重視する。若者文化、社会問題、旅行、ライフスタイル、科学技術等、多岐にわたる話題やテーマについて自身の意見を伝えられるようになること、Dクラスでは、さらにTimes誌・Fortune誌・Wall Street紙を活用してビジネス英語・英文記事の長文読解力を身につけることもめざしている。

高校までの受験のための英語学習が根づいているため、「実用的な英語」へシフトするよう、グループワークやミニディベートを通して学生が主体的に学ぶ授業を展開している。SANNŌ English Programの「楽しくなければ学べない。学べなければ楽しくない!」を意識した授業運営を心がけている。

一方以下の点が課題として挙げられる。

- 実用的な英会話の力を修得していく学生の割合は高くはない。
- 定期試験の割合が高く、結果的にテスト勉強に偏る面がある。
- ビジネス英語に対する意欲を学生に持たせる工夫が必要。
- クラス内のレベル差がかなり大きい。

英語で伝える力を伸ばすために、まず周りとのコミュニケーションをとる力をつけること、取れる環境づくりをすることは重要である。学生には、完璧な英語、きれいな訳である必要はなく、短いセンテンスをつなげて自分の意見や気持ちを表現することが大切だと伝えている。

（2）数理能力養成講座

到達目標は、SPI試験（非言語分野）で要求される基本事項を理解し、試験において対応できる能力を修得することである。現実的には、各問題集の解答を理解できるレベルに到達することとなる。一般企業に就職する割合が非常に高い本学学生にとっては、企業の選考試験の多くで採用されているSPI試験の対策という点でも履修希望者はかなり多い。

授業は各回で「割合」「順列・組合せ」「確率」など分野別に設定し、解説と問題演習に取り組ませている。

問題点としては以下が挙げられる。

- クラス編成があまり有効に機能しておらず、レベル差が大きい。
- 反復練習が必要だが、週1の授業で実感させることが難しい。

➤ 苦手な学生への個別対応の時間が十分に確保できない。

計数科目への苦手意識を克服したいと考える学生もいれば、計数系の科目が得意で自分の力をよりブラッシュアップさせたいと考える学生もあり、これもレベル差につながっている。授業時間外での個別対応をしくみとして整えていくことが必要と考えられる。

（3）スポーツ実践A（サッカー）

本科目の目的は、協調・連携、他者の尊重など集団スポーツの持つ価値に着目し、サッカーの実技力を高めることと、集団におけるコミュニケーション力を高めること、スポーツの多様な価値を理解した上で学生自身の社会性の向上を目指すことである。

現在、サッカーはビジネス化し「みるスポーツ」としても定着している。授業では、プレイを「すること」と「みること」双方の体験をし、同時にプレイを楽しむための用具や時間、人の管理などのマネジメントも意識してもらう。

LMS (manaba) を使った授業外学習では、サッカーに関連する新たな取り組みについてのニュース記事やコラム、動画を取り上げて、気づきや考察をレポートとして提出させている。

この機会に、本学におけるスポーツ授業の変遷を知ることができた。1979年の開学時は、1・2年の必修科目であった「体育」は、1990年代に選択科目に移行し、2004年以降、湘南ベルマーレとの連携を機に、サッカー部の強化やビーチバレー部の創設などもあり、さまざまな要因を背景に科目は変化してきた。しかし、スポーツの楽しさの体験、運動欲求・健康志向の充足、仲間作りなどに貢献していることは変わらない。スポーツの科目も本学の建学の精神にのっとり、マネジメント力を高め、もって実践者であるための心身の充実を期す科目であるということだ。

3. 学生のレベル差と学部の特徴

3つの授業の運営方法や具体的な取り組みについて共有してみても、分野の異なる科目ではあるが、共通の課題が浮かび上がった。

（1）学生のレベル差と科目の到達目標の明確

英語と数理能力養成講座では、学生のレベル差が問題として挙がっている。どちらも高校までの学力やスキルが大きく影響する科目であり、得意な学生と苦手意識の強い学生の差はかなり大きい。上位学生が物足りなさを感じたり、下位学生がついていけないと感じることはモチベーションの低下を招くことになる。

また、補習科目との関連もある。入学前のプレースメントテストによって「英語」「計算力」「文章力」「パソコンスキル」の補習科目対象者が決まる。補習の成果がスムーズに次の科目につながっているかも個人差に関係する。補習科目も検討を継続する必要があるだろう。

（2）学部の特徴を活かした基礎教育科目

どの科目もビジネスで活用するという共通のキーワードがあった。コース専門科目やフィールド専門科目で学部の専門の学びを深めていくわけだが、基礎教育科目においても、これらの特色ある学びをより意識した教材を導入することで、より魅力ある科目設計が可能になるのではないだろうか。

スポーツやコンテンツ等、専門の学びをめざして入学してきた学生たちが、1年生の授業が期待していたものと異なっていた、と話すのを耳にすることがある。1年次に大学生としての基礎学力、学ぶ姿勢をしっかりと身につけることは非常に大切だが、初年次から学部の学びの魅力を感じてもらうことはモチベーション向上においても専門教育科目へのスムーズな移行においても有意義ではないだろうか。

そのためには、科目間の情報共有、連携が不可欠だろう。小規模大学だからこそできることともいえるのではないかと。

系統的な学びをサポートする科目の関係性の可視化

(情報マネジメント学部) 基礎教育② (ビジネス・現代社会) グループ
情報マネジメント学部 教授 椎野 睦

1. はじめに

本グループは本学情報マネジメント学部の「基礎教育科目 (ビジネス基礎知識・ビジネス能力強化・現代社会の理解)」を検討することを目的としたグループである。本科目群は1年生から履修することが可能な科目が多い群である。激動の変化を続ける現代社会に適応すべく、本学部のカリキュラムおよび教育方針も発展的進化を遂げてきた。その中で、本グループは本群該当科目が学生教育上どのような意味と価値のあるポジションにあるかを再考し、関係性を可視化することが重要であると考えた。そこで、本グループは該当科目群を精緻に確認し、その位置づけを可視化すべくマップの作成を試みた。

基礎教育	科目名		
基礎知識 ビジネス	会社のしくみ	マネジメントの基礎	簿記入門
	ビジネスマナー	マネジメントの機能と活動	消費者の心理と行動を考える
能力強化 ビジネス	発想力を鍛える	論理構築力を鍛える	ビジュアルデータで表現力を養う
	プレゼンテーション力を強化する	説得・交渉力を高める	企画力を強化する
現代社会の理解	環境マネジメントの基礎	国際情勢の理解	国際文化比較
	アジアの政治と経済	ことばのしくみと文化	社会科学入門
	社会貢献とボランティア	法学入門	社会福祉を考える
	ネットワーク社会と行動	日本の金融のしくみ	メディアコミュニケーション論
	現代日本の歴史	国際関係史	現代社会と経済
	社会文化論	科学と技術	心理学
	経済学 (I・II)	ビジネスの法務	

図表1 基礎教育科目 (ビジネス・現代社会)

2. これからの時代に求められる能力

本グループは、まず科目の特徴と分類を再考すると共に、これからの社会において求められる能力を内閣府が提唱する「Society 5.0」の視点から検討した。そして、その Society 5.0 に求められる能力を「技術のトレンドの習得 (データ活用等)」「課題解決能力」「チームコミュニケーション」とし、その3つの能力と本学のディプロマポリシーとの関係性を検討した。その結果は図表2の通りである。

なお、表内の数字は、それに該当する図表1にある基礎教育の科目の数である。

Society 5.0 に求められる能力 ディプロマポリシー区分	技術の トレンド	課題 解決能力	チームコミュ ニケーション
知識・理解	18	18	
思考・判断		7	
関心・意欲	24		
技能・表現		7	7
態度			21
合 計	42	32	28

図表2 ディプロマポリシーと Society 5.0 に求められる能力との関係性

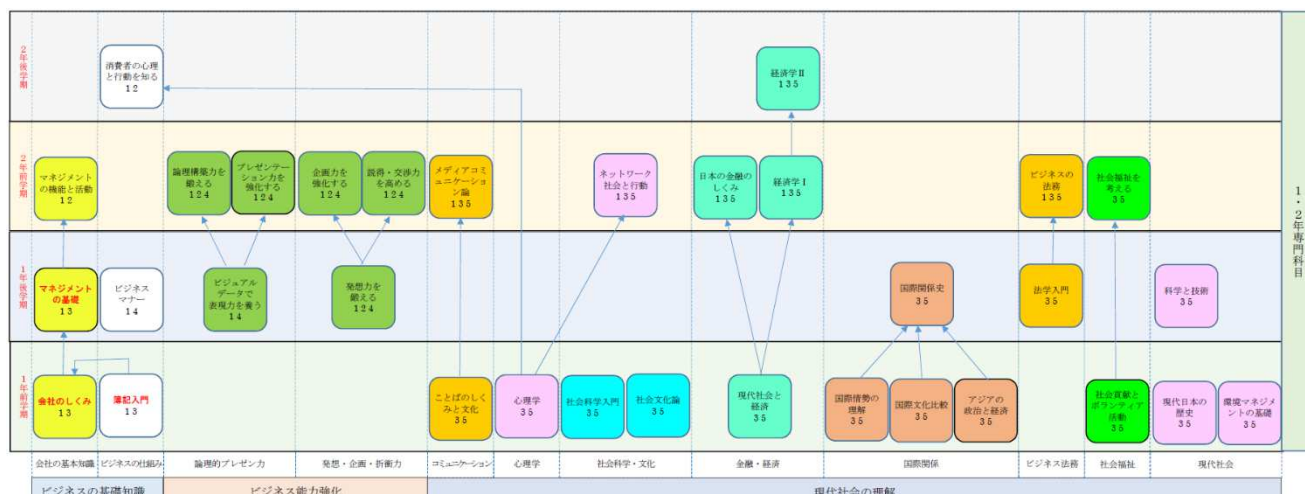
この結果から、技術のトレンドに通ずる科目がやや多く、チームコミュニケーションに通ずる科目がやや少ないことが示された。他の科目群の性質を考慮すると、基礎教育科目の特性としては総じて課題となるような数字ではないことが伺われた。

3. 関係性マップの作成

次に各科目同士がどのような関係性にあるか、とくに系統的な学習を検討する際に役立つための関係性マップの作成を行った。作成にあたっては、「ビジネスの基礎知識」は下位分類として「会社の基本知識」「ビジネスの仕組み」の2つに分類し、「ビジネス能力強化」は「論理的プレゼン力」「発想・企画・折衝力」の2つに分類し、現代社会の理解は「コミュニケーション」「心理学」「社会科学・文化」「金融・経済」「国際関係」「ビジネス法務」「社会福祉」「現代社会」の8つに分類した。その結果が図表3の通りである。

4. おわりに

今回の成果物は学生の系統的な学びを指導する上で有用であることが伺われ、今後は他の科目群との関係性等を精緻に検討していくことができると、より充実したものになることが推察された。



図表3 基礎教育科目マップ

「学年間継承」と「課題の逆提案」がもたらす実践ゼミの持続的発展

(情報マネジメント学部) キャリア・ゼミグループ
情報マネジメント学部 教授 小野田 哲弥

1. はじめに

本グループでは、テーマを「キャリア設計科目」と「実践ゼミ」とに大別した上で、担当科目における創意工夫について紹介し合い、議論を重ねた。その議論の中で、実践ゼミの独自性として挙げたのが、表題の「学年間継承」と「課題の逆提案」の2つである。

前者は先輩から後輩へ同一プロジェクトが引き継がれることを、後者は課題を学生自らが創り出す行為をそれぞれ意味する。いずれも他科目では想定しえないものである。本稿では、上記2点が該当する代表的成功事例を3件紹介したい。

2. 学生提案がゼミの発展に寄与した具体事例

(1) 矢田木綿子ゼミ：先輩の企画アイデアを後輩が実現

矢田ゼミでは、2021年度の3年生チームが企業連携プロジェクトにおいて「子ども服フリーマーケット案」を提案した。あくまで企業に向けた提案であったが、その実現を切望する2022年度の3年生たちが引き継ぎ、実際にそれを実施に漕ぎつけた好事例である。

フリーマーケット経験者が皆無の中、「どこまで自分たちは実践できるのか」という果敢なチャレンジに挑んだ。学生たちは湘南キャンパスからほど近い伊勢原総合運動公園で毎月開かれている「イセハライチ」を視察し、主催者への出店交渉や、近隣保育園への子ども服提供交渉をすべて学生のみで行った。そして2022年11月27日(日)、ついにイセハライチにて72着を販売し、売上6,250円をNPO法人神奈川子ども未来ファンドに寄付することに成功を収めたのである。

当日はその下の学年にあたる2年生も協力し、メインのフリーマーケットのほか、子どもたちが楽しめるミニゲームブースも用意した。さらに販売促進策として「コーディネートサンプルの展示」や「ボリューム陳列」なども自らの発想で行った。教員からの指示を待つのではなく、学生が主体的に、様々なマネジメントを自力で展開したこの事例は、彼らの実践力を高めたことは無論のこと、矢田ゼミの今後の発展へと繋がる貴重な資産となったといえる。

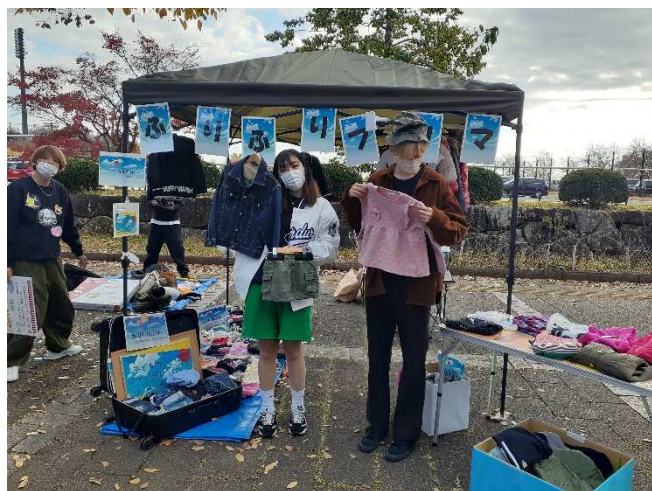


写真1 先輩が提案した「子ども服フリーマーケット」を実現した矢田ゼミの後輩たち

(2) 小田実ゼミ：ある学生が試行した英語プレゼンが伝統に

小田ゼミでは、毎年11月に開催される学園祭「瑞木祭」において、3年生同士でペアを組み、1年後の卒業論文を見据えた研究発表をネット配信で外部公開する。近年では、各ペア10分間ずつで行う約10組の発表の中に、数件の英語プレゼンが含まれることが定着している。しかもテクニカルチームが多く含まれる専門性の高いビジネス

提案を、原稿を読むことなしに口頭披露するのである。

その発端となったのは「英語で発表したい」という一人のゼミ生からの要望であった。彼は英語には自信があるものの、他の科目にはあまり身が入らなかった学生であった。しかし、自らの強みを活かした英語プレゼンによってゼミ内で称賛を浴び、それをきっかけに自己肯定感を高め、ゼミ活動のみならず他の科目にも熱心に取り組むようになった。そして、その発表を聴いた後輩ゼミ生たちにも「自分も1年後は英語で発表したい」というモチベーションを与え、代を重ねるごとに、その件数と質が向上する好循環を生んでいる。



写真2 毎年数チームの英語プレゼンが恒例となっている小田ゼミの研究発表

(3) 古賀彦彦ゼミ：学生の自発的調査がEBPMとして地域に貢献

古賀ゼミでは、2010年度より湘南キャンパスのある伊勢原・大山地区の活性化に取り組んでいる。2022年度のテーマは「大山の旧参道地区の活性化」であった。その活動の中で、3年生から「客観的なデータに基づいて施策を検討すべき」という意見が出た。これまで古賀ゼミではイベント協力等、様々な活動を展開してきたが、確かに主観的な課題認識に立脚する取り組みであった感が否めなかった。

そこで11月の紅葉シーズンの観光客を対象とした街頭アンケートを、伊勢原駅と現地大山において実施することになった。地元事業者のアドバイスの下、学生自ら質問紙を作成して調査を実施し、356件を回収した。現在その集計結果(右のQRコードより参照可能)を地元の観光事業者や観光協会、電鉄会社等と共有し施策に役立ててもらっており、EBPM(Evidence-Based Policy Making=証拠に裏付けられた政策形成)としての貢献に、大きな期待が寄せられている。



3. おわりに

本稿では、「学年間継承」と「課題の逆提案」を共通項として、ゼミが持続的に発展する事例を3件紹介した。この2要素はすでに多くのゼミが暗黙的に実践していると思われるが、特に後者の受け入れを強く意識することにより、教員の想像を超えたイノベーションがもたらされることを上述の事例は示している。

理想的には、ゼミ以外の科目においても経年的に授業内容が改善されることが望ましい。完全に同様な水平展開は難しいとしても、前年度の優秀事例を履修者たちに紹介することにより「学年間継承」に似たベースの底上げは可能である。また、授業内アンケートを実施するなどして「課題の逆提案」を授業に取り入れることも不可能ではない。その意味で本稿の知見は、汎用的示唆に富んでいるといえよう。

環境変化を踏まえたコース専門科目における授業実践

(情報マネジメント学部) コース専門グループ
情報マネジメント学部 准教授 橋本 諭

1. はじめに

(1) 環境の変化、学生の変化

新型コロナウイルス感染症への対応は、教育機関にも大きな影響をもたらした。その結果、授業や学生生活は大きく変化した。しかし、対応すべき環境変化はそれだけではない。コロナ禍への対応を短期的な対応として捉えるならば、長期的な変化への対応が求められている。現在の学生たちが20代を過ごす2020年代を想定しても、デジタルトランスフォーメーションや生成型AIの進化、少子高齢化に伴う人手不足など、彼らを取り巻く環境は長期的に進行する変化がいくつも想定される。

加えて、学生たちも変化している。高校時代をコロナ禍で過ごしたことや、いわゆるZ世代と呼ばれる世代であるが、そういった世代論だけではなく、現場においては個人の変化を多く実感している。

(2) 専門コースに求められるもの

このような変化する環境下において、いかに専門的な内容を教授していくのか、学生たちの学習をサポートしていくのかは大きな課題である。環境の変化の中で、「専門知識」自体が大きく内容を変貌させる中で、各授業として、また授業を包括する専門コースとしてどのような内容を扱うのか、どういった手法を用いて教えていくのかは大きな課題である。

そこで、本稿ではこのような変化する環境下において本学情報マネジメント学部における専門コース(2年次後期から卒業まで)において各科目の特徴や具体的な工夫事項について紹介する。

2. 情報マネジメント学部の専門コースの特徴

(1) コース一覧

本学の情報マネジメント学部における専門コースは5つある。全てのコースに共通するのは本学の基礎である「マネジメント」に関する内容であり、その知識やスキルの発揮する対象の違いにより5つに区分している。

コンテンツビジネスコースでは、映画やアニメ等々の各種コンテンツの企画・提案から、権利関係などの法律面までを統合的に学ぶことで、コンテンツマネジメント力を養成する。

スポーツマネジメントコースでは、プロスポーツを題材にスポーツビジネスの現状を理解し、スポーツイベントの企画運営およびスポーツを通じた社会貢献ができる力を養成する。

デジタルビジネスデザインコースでは、先進的なデジタル分野を統合的、領域横断的に理解しデジタル技術を駆使したデジタルビジネスをプロデュースできる能力を養成する。

ビジネスマネジメントコースでは、経営について幅広く学び、ビジネスプランの作成などビジネスの最前線で活躍できる力を養成する。

マーケティング企画コースでは、マーケティングの考え方、知識、技能を修得し、ビジネスイノベーションの担い手となる能力を養成する。

(2) 専門コースの特徴

5つのコースは、それぞれコース専門科目を持ち、そのコースとして必要であると定義した専門知識やスキルを養成している。さらに、コースを横断するコース横断科目により、各コースの学生たちが他のコースの学生とのインタラクションの中で学べたり、専門知識を相対化しつつ学習できる設計となっている。

このようなコースとしての特徴を持ちつつ、各科目の中で様々な工夫を行なっている。次章では、それぞれの科目における工夫を紹介する。

3. 個別科目の工夫点

(1) コース横断科目での工夫(地域ブランド創造プロジェクト)

地域ブランド創造プロジェクトは、2022年度からスタートしたコース横断科目である。地域創生やSDGsに関するテーマを扱い、具体的には近年神奈川県湘南地域で注目が集まっている湘南産オリブ栽培や、ブランド化、関連商品の開発、新規ビジネス創出、さらには耕作放棄地の問題までを体験的に学ぶ授業である。

学生たちは関連する内容を知識として得るだけに留まらず、地域や企業と連携する中で、商品化および販売までを実際に行なっている。様々な特徴を有する授業であるが、ユニークな点の一つに実際にオリブの木を育てることが挙げられる。キャンパス近くの畑で、受講生が一人一本の木を担当し、授業期間中に木を育てている。当然、多くの学生にとって初めての経験であり、手探りで進めつつも、段々と愛着を持って取り組んでいる。コースに収まらない広範な内容を対象にしながら、学生たちの多様な興味関心に触れられるように、多様なアプローチを行っている授業である。

(2) 専門コースでの工夫(デジタルビジネスデザインコースの設計)

デジタルビジネスデザインコースは、2021年度以降入学学生向けカリキュラムとしてスタートし2022年度にコース専門科目3科目が初めて開講された。このコースの特徴のひとつに、授業として先輩後輩を繋ぐ仕組みを持っていることである。コースの中に、「(先輩の)背中を見る」「(後輩に)背中を見られる」という構造を有している。2022年度はコースとして1期生が入ったばかりであるが、コースの構造を理解しているが故に、いずれ入ってくる後輩に「カッコいい姿を見せたい」という意識が垣間見える。コースとしては、外部の専門家から学ぶ機会が多くあるが、加えて、学生同士が切磋琢磨する環境を創るなどの工夫を施している。



デジタルビジネスデザインコースの特徴(産業能率大学ホームページより)

(3) コース科目での工夫(マーケティングリサーチ)

マーケティングリサーチは、マーケティング企画コースのコース専門科目である。量的、質的調査法、収集したデータ活用方法といった要素技術を学びつつ、マーケティングリサーチの結果を実務に反映するためのスキルを学んでいる。具体的には、知識を得ることのみに留まらず、自らテーマを定め、マーケティングリサーチを実施することで体験的に学ぶ。本科目では、個人課題として一人でプロジェクトを進めることを課している。それは、専門コースの他の科目ではグループワークを重視しているが故に、敢えて個人としての課題を提示することで、自らの責任で物事を進める力を養成している。また、同世代の中でも興味関心が多様化し共通点が少なくなっている現在において、周りに影響されることなく自らの興味関心に沿った内容に取り組むことができ、存分に探究を行えるようにすることにも狙いを持っている。

4. おわりに

本稿では、情報マネジメント学部における授業実践の工夫点について紹介した。ここで紹介した内容は2023年時点のものであり、これからも日々改良を続けていくものである。

ベテラン教員 5 名による授業運営の 7 つの TIPS

(情報マネジメント学部) マネジメント系フィールド専門グループ
情報マネジメント学部 教授 神戸 正志

1. はじめに

本グループは、情報マネジメント学部においてフィールド専門科目を担当する 5 名のベテラン教員にて構成され、各教員が担当する授業内容の紹介を通して、授業を運営する上での 7 つの Tips を導き出した。本グループのメンバー構成と紹介した授業は表 1 の通りである。

教員名 (敬称略)	科目分類	紹介した授業名
山本 元	フィールド専門 ／企業経営	経営戦略
本村 秀樹	フィールド専門 ／企業経営	マネジメントの思想と技法 他授業全般
清水 正博	フィールド専門 ／マーケティング	流通とマーケティング プレゼンテーション力を強化する
中根 貢	フィールド専門 ／マーケティング	マーケティング戦略
神戸 正志	フィールド専門 ／管理手法	科学的管理法 バリュー・エンジニアリング

表 1. メンバー構成と紹介した授業

2. 授業運営の 7 つの Tips

(1) 活動で得られた 7 つの Tips

授業紹介を通して、各教員間で意見交換をする中で、以下の 7 つの Tips が導き出された。

I	学生に参加意識を持たせる
II	学生の主体性・関心を引き出す
III	メリハリをつけ学生の集中力を維持する
IV	授業内での学生の PC・スマホの使用
V	授業外学習におけるコピー禁止の徹底
VI	授業外学習を授業内で紹介する際の名前の公表／非公表
VII	授業スライドの配付の考え方

表 2. 7 つの Tips

(2) 7 つの Tips の説明

I. 【学生に参加意識を持たせる】

● manaba アンケートの活用

履修者の多い授業やオンライン授業においては、学生に問いかけをしても反応が薄い。manaba アンケートで感想や意見を入力してもらうことで、ひとり一人の声が聴ける。動画の視聴を行い、その感想を記入させる。問いかけに対して、学生がどう考えるかを入力してもらうなど、バリエーションは多い。

● アンケート結果のフィードバック

次の授業にてフィードバックを行う。必要に応じて、記入してもらった学生に補足説明をしてもらうことで、授業内での双方向のやり取りが可能になる。

II. 【学生の主体性・関心を引き出す】

● 学生に身近な事例を使う

講義系の授業は教員からの一方的な話になりがちである。講義の中に事例やたとえ話を豊富に盛り込むことで、学生の興味・関心を引き出すことができる。

● 問いかけを多く行い、学生に常に考えさせる

問いかけに対する学生からの答えはその場で求めない。問いかけの答えは、授業外学習や manaba アンケート入力など

により提出させ、次の授業にてフィードバックを行う。

● 教えずに学生に考えさせる (教えるが、教えない)

素材を提供し、後は学生に考えさせる。

III. 【メリハリをつけ学生の集中力を維持する】

● manaba 小テストの活用

オンライン授業、講義系の授業において manaba 小テストを活用する。授業の冒頭や中盤など学生の集中力の切れそうなタイミングで実施する。正答率は評価せず出席の確認に活用する。

● 画像や動画を講義内に盛り込む

学生に身近なものを選ぶ。動画を見て manaba アンケートなどを記入させる。

● 授業内容とは別の要素を時折盛り込む

メッセージスライド (社会人としての常識を意識させるようなもの、考え方や判断基準、など) を用意し、授業内で学生の集中力が切れそうなタイミングで紹介する。

IV. 【授業内での学生の PC・スマホの使用】

● 教員により考え方が異なる

講義中は使用禁止 (PC でメモをとる場合は事前申請) としている教員、使用を認める (禁止はしない) 教員とに意見が分かれた。

● 情報化の時代でもあり、PC・スマホを完全に NG とするのは

ではなく、有効に活用することが必要。その際、安易な検索、コピペさせない工夫が必要。

V. 【授業外学習におけるコピー禁止の徹底】

● 授業外学習のフィードバックにてネット情報のコピーはダメであることを徹底的に叩き込む

ネット情報は参考にして良いが、単なるコピーではなく自分の言葉で書くことを繰り返し指導する。良い例/悪い例を具体的に示す。毎週の授業外学習で指導することで、提出課題 (レポート) でのコピー提出が減少する。

VI. 【授業外学習を授業内で紹介する際の名前の公表／非公表】

● 教員により考え方・対応の仕方が異なる

学生の名前は一切公表せず教員が内容のみ紹介する教員と実名を明らかにして公表する、場合によっては本人に発表させる教員とに分かれた。

● 状況により適切な判断が求められる

名前を公表することで学生のモチベーションアップになる。その一方で、プライバシーの考慮 (manaba への記入を教員のみ公開としている場合) も必要である。

VII. 【授業スライドの配付の考え方】

● 授業終了後に配付する

講義系の授業の場合、事前配布しない方が学生は授業に集中する。授業終了後に manaba 等に掲載し復習に活用させる。

● 授業スライドは一切配付しない方法もある

テキストの抜粋やレジメ的なスライドは学生に配付しないとあらかじめ伝える。その方がより多くの学生がメモをとるようになる。

3. まとめ

今回のような教員相互による授業紹介、意見交換は普段なかなかできないことであり、今後の授業改善に向け大変有意義であった。

情報系フィールド専門科目のカリキュラムと授業改善の検討

(情報マネジメント学部) 情報システム系 (フィールド専門、情報・数理系基礎) グループ
情報マネジメント学部 教授 伊藤 泰雅

1. はじめに

コンピュータやインターネットの普及、ビッグデータ処理の高度化、AI・IoT・VRの活用など、時代の変化に対応した情報・数理系教育の重要性が増している。様々な大学でデータサイエンスに関するカリキュラムを強化している中、本学の情報マネジメント学部では、デジタルビジネスデザインコースを開設して、「先進的なデジタル技術を理解し、新しいビジネスを提案できる人材」の教育を進めている。このコースを含め、情報マネジメント学部では様々な分野をカバーする5つのコースがあり、低学年次での情報・数理系科目、高学年次でのフィールド専門科目を通して、各分野での基礎から専門までの学修を深めている。

この検討グループでは、様々なコースを持つ学部の特性を念頭に置きつつ、表1の情報系フィールド専門科目のカリキュラムを検討した。

区分	2年前期	2年後期	3・4年
コンテンツ制作	Webページの制作	Webページの制作 Webコンテンツ制作 デジタルデザイン	ビジュアルコンテンツの制作
先端デジタル	ネットワーク社会を支える基礎技術	ネットワーク社会を支える基礎技術 クラウドサービスの技術	データサイエンスとAI ビッグデータの活用とセキュリティ
プログラミング	プログラミング	プログラミング IoTプログラミング	AIプログラミング

表1. 情報系フィールド専門科目

2. 情報系フィールド専門科目の検討

(1) 検討方法

現状を把握するため、表1で、既に開講していてメンバーが担当している科目につき、科目の概要、他科目との連携、課題と感じていることなどを意見交換した。

区分	2年前期
コンテンツ制作	Webページの制作 (田辺)、ビジュアルコンテンツの制作 (伊藤)
先端デジタル	ネットワーク社会を支える基礎技術 (宮内)
プログラミング	プログラミング (渡邊)

表2. 意見交換を行った科目 (()内は担当教員)

その後、表2以外の科目も含めた、フィールド内の科目構成、全体的なカリキュラムなど、様々な話題で議論を進めた。

(2) 議論1：コンテンツ制作

システム開発・コンテンツ業界への進路が開ける科目内容にするが、「基礎レベルであっても、開発や制作における重要な内容を、演習を通して学ぶ」というカリキュラムの重要性が指摘された。Web、ビデオ、CG、デザインという学習内容は、同様な文理系大学でも採用されているが、この内容が進路に直接結びつかない学生もいる。このフィールドでの学びが将来どのようにつながるかを、学生にしっかり伝える必要がある、という意見が出た。

(3) 議論2：先端デジタル

本学でも近年は、IT技術に興味を持つ学生、就職先としてIT系企業を希望する学生が増えている。開発者を養成するためのカリキュラムでは無いかもしれないが、最低限の用語や技術の動向を学習しておくことは、コースに寄らず全学的にも重要である。まず、導入となる科目(ネットワーク社会を支える基礎技術)を2年前後期に配置し、その先はクラウド、データサイエンス、AI、ビッグデータ、セキュリティなどの各論を深める科目構成で良い。

(4) 議論3：プログラミング

科目「プログラミング」では基礎的な内容について、事前のコード入力、授業での板書・説明、事後の課題といったサイクルで学習を進める「反転学習」の効果が高いことが報告された。履修生は二極化し、習熟度も分かれているので、最低限やるべきことと発展的な内容の2段階で、課題を提示している。分からないことを早めに質問できるような体制・雰囲気作りが重要で、挫折する前に質問や相談に対応するような授業運営としている。このフィールドの区分では、AIやIoT分野のプログラミングも体験する。いずれにしても、習熟度に応じた課題設定が重要であることが指摘された。

(5) 議論4：フィールド区分によらない共通の課題

下記のような問題点が共有された。

- ・高学年次のフィールド科目での課題(レポート)の質を高めるためには、低学年次でのレポート教育が重要である。しかし、ライティングの科目を新しく開講することは、履修人数や教員の負担から現実的でなく、1年生の複数科目の連携で実現することが現実的。
- ・限られた科目数でその分野の学習を実現するためには、何よりも、基礎をしっかりと学ぶ授業内容にする必要がある。
- ・理論と実践、あるいは基礎と応用などの2段階で科目が構成できると、学生の学ぶ要望(学びたい深さ)に応えやすい。

3. 情報・数理系の基礎教育科目との関係

フィールド専門科目の議論では、低学年次での「情報・数理系の基礎教育科目」の学習が重要であることが指摘された。しかし、カリキュラムを深く理解せずに履修登録を行う学生も見受けられる。実態を把握するため、1、2年生50名に対して数理系科目の内容を問う、5つのアンケートを実施した。結果の一部を図1に示す。

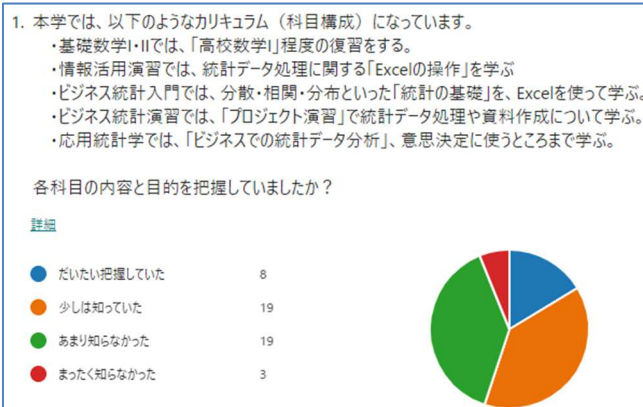


図1. 数理系科目の理解(一部)

アンケートの結果から「履修前の段階で数理系科目の内容を、学生が理解しやすい工夫」が必要であることが示された。シラバスやカリキュラムの説明のビデオ化、内容を理解しやすい科目名の付与、科目内容のキーワードによる表現など、シラバスの記述に加えて、それ以外の「伝える工夫」も重要であることが分かった。

4. まとめ

情報マネジメント学部における情報系フィールド専門科目について、担当者の説明・報告をもとに議論を進め、カリキュラムの特徴と課題を確認した。フィールド専門科目の役割は、学生のその分野への興味に応え、基礎をしっかりと身に付けさせることである。卒業後も様々な場面でフィールドの学びが役立つよう、今後もカリキュラムの見直しを重ねていく。

授業評価結果の COVID-19 の影響を踏まえての考察

経営学部 教授 中村 知子

1. はじめに

FD 活動の一環として本学では 20 年以上授業評価を実施している。この授業評価をもとにさまざまな FD 活動を行い、学生にとって有益かつ満足度の高い授業を実施するために、授業内容の検証と改善を行っている。この授業内容の検証と改善の結果は図 1 にあるように学生の授業評価の総合結果の値に表れている。

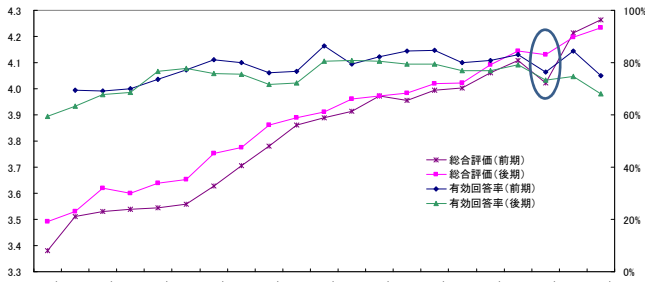


図 1 授業評価の総合評価の推移

ただ、この図 1 から 2020 年の値が下がっていることがわかる。これは、COVID-19 の影響で授業方法に変更があったことが要因と推測される。2020 年度から 2022 年度の総合評価の値は、4.0（5 点満点）を超えているが、この 2020 年度からの授業方法の変化が学生の授業に対する取り組み姿勢や意欲などについても変化があったのではないかと考える。そこで、2020 年度からの学生の学びに対して与えた影響などについて検証し、その考察を本稿では述べていくものとする。

2. 授業方法と授業評価の推移

2020 年度前学期は、COVID-19 の対応として、すべての授業が授業内容を踏まえた上で授業方法を対面型からライブ型とオンデマンド型に変更された。また、授業評価の実施方法においても、2020 年度前学期は、これまでのマークシート方式から Web を利用したシステムを利用する方法に変更を行った。授業評価の項目においても、新たな授業方法（ライブ型、オンデマンド型）に合わせて設問項目を検討し、変更と追加を行った。

（1）授業方法

2020 年度前学期からの授業方法は、図 2 が示す通り、社会状況を踏まえて授業方法の変更が行われた。2020 年度前学期は、すべての授業がライブ型とオンデマンド型に変更された。2020 年度後学期からは、初年次ゼミなど一部の授業のみ対面型で実施された。これら以外の授業は、授業内容を踏まえて対面型からライブ型、オンデマンド型で実施されたが、ライブ型とオンデマンド型を併用して実施する授業もあり、これらは 2020 年度後学期まで実施された。2021 年度前学期からは対面型で 80%以上の授業が実施されるようになった。

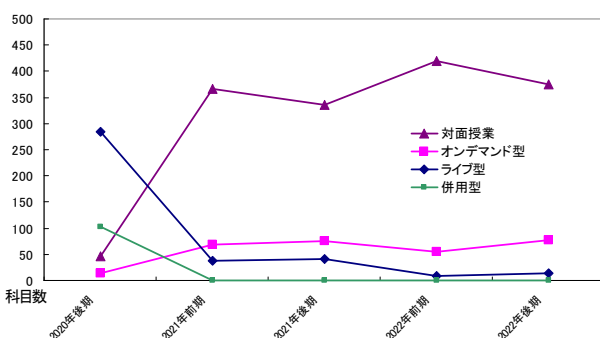


図 2 2020 年度～2022 年度の授業方法の推移

（2）授業評価

授業評価の実施方法においても、2020 年度前学期から、これまでのマークシート方式から Web を利用したシステムを利用する方法に変更を行った。また、授業評価の項目においても、新たな授業方法（ライブ型、オンデマンド型）に合わせて設問項目を検討し、変更と追加を行った。対面授業が開始された 2020 年度後学期からは、対面型、ライブ型、オンデマンド型の授業方法を踏まえた授業評価項目を検討し、授業評価を実施した。

3. 授業評価結果の推移

2020 年度前学期から 2022 年度後学期までの授業評価結果について検証していく。図 1 にある通り、2020 年度前学期は、対面授業が実施できないこともあり、総合評価が 4.03 と低いものであった。ただ、値だけを見ていくとそれ以降は、総合評価 4.2 以上という値を得ている。しかし、学生の授業に対する満足度は図 3 のような値を示していた。

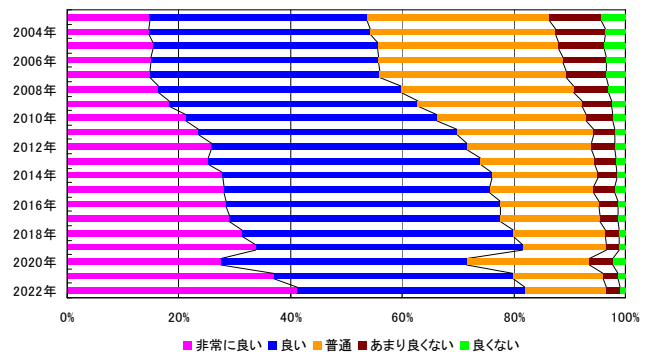


図 3 総合評価の詳細の推移

図 3 にあるように授業評価の「非常に良い」「良い」という評価が 2020 年度は低くなっている。これは、COVID-19 の対応のために対面型授業が実施できなかったことが要因と考えられる。本学の学びの特徴でもある PBL などを取り入れた授業を対面で行うことができなかったことなどの影響が大きいと考えられる。2022 年度の前学期からは、87%の授業を対面型で実施するようにした結果、図 3 にあるように「非常に良い」「良い」の値が COVID-19 前と同じかそれを上回る値となっている。授業評価の結果において、この 2021 年度前学期から 2021 年度後学期の期間の値は、授業改善のための重要な指標の一つとはなるが、その内容を詳細に確認した上で、授業評価に活かしていく必要があると考える。

4. まとめ

本学の授業評価における総合評価の時系列の推移を表す図 1 では授業評価の値には、大きな差はない。ただ、図 3 にあるように詳細の値を検証していくと授業方法に対する学生の意向が見えてくる。今後もこれらの授業評価の結果を踏まえながら、本学の授業の特性を活かした授業を学生が充実した学び得るために実施していきたい。また、新たな授業方法であるオンデマンド型が、学生が自分のペースで学び、より理解を深めることができる新たな授業方法であることも分かってきた。このオンデマンド型で実施する授業やそれらを適切に評価するための手法の検討を今後行っていく必要があると考える。これからも、授業内容の検証を適切に行い、学生が充実した学びを得られる本学の特徴を活かした授業の構築を行っていききたい。

到達目標およびアクティブラーニングに関する実態調査（報告）

経営学部 教授 中島 智人

1. 「到達目標」を学生に意識させる授業運営の実態調査

（1）調査概要

本学では、2012年度より、各授業科目の「到達目標」を学生に意識させる授業運営の取り組みに関する実態調査を、全専任教員に対して、前・後学期の各学期末に実施している。質問項目は、次の6問である。質問①から⑤については、項目に該当する場合には「○」、しない場合には「×」を回答した。

質問①：担当科目における学生に対する「到達目標」の説明

質問②：「到達目標」と「ディプロマポリシー」との関係の説明

質問③：「到達目標」にもとづく学生の個人目標の設定

質問④：学習項目と「到達目標」との関係の説明

質問⑤：学習成果に対する「到達目標」を意識したフィードバック

質問⑥：上記以外の取り組みに対する自由記述

（2）調査結果

図表1に、対象クラスの全回答における「○」の回答比率を、前後期を合わせた年度ごとの5年間の変化として、学部ごとに示した（ただし、自由記述の質問⑥を除く）。

全体として、それぞれの項目で回答数値は均衡化しているものの、特に、2022年度は、学期中（中間）における学生への説明の浸透がより進んできたことが示された。

経営学部					
	18年	19年	20年	21年	22年
対象クラス数	478	511	541	553	527
質問① 初回	97.7%	97.3%	98.5%	99.3%	99.8%
中間	69.0%	71.6%	73.2%	72.5%	78.4%
終盤	93.7%	95.7%	95.9%	93.9%	96.2%
質問② 初回	97.1%	96.5%	97.6%	98.2%	98.7%
中間	50.6%	55.6%	58.2%	59.5%	63.6%
終盤	79.7%	82.8%	81.3%	89.5%	87.3%
質問③	47.9%	48.3%	49.5%	47.7%	50.9%
質問④	75.7%	85.7%	84.5%	85.4%	86.3%
質問⑤	70.5%	73.2%	71.2%	72.5%	70.4%

情報マネジメント学部					
	18年	19年	20年	21年	22年
対象クラス数	318	322	288	288	305
質問① 初回	100.0%	97.8%	99.3%	100.0%	100.0%
中間	61.6%	60.6%	52.4%	60.4%	68.2%
終盤	97.2%	93.5%	98.3%	97.2%	95.7%
質問② 初回	100.0%	98.4%	98.3%	98.6%	99.0%
中間	39.0%	43.5%	37.5%	48.6%	50.2%
終盤	82.7%	81.1%	87.5%	89.6%	90.5%
質問③	43.4%	54.0%	44.1%	51.0%	55.1%
質問④	81.1%	85.7%	82.3%	88.2%	91.1%
質問⑤	73.9%	75.5%	78.8%	84.7%	83.9%

図表1 各学部の回答の経年変化：「到達目標」

2. アクティブラーニングによる授業運営の実態調査

（1）調査概要および結果

各授業科目の中で、アクティブラーニング的教育手法の導入・実践の現状についても、全専任教員を対象に2012年度から実施している。質問項目は、質問①：教員から学生への問いかけ、学生の考察返答、質問②：学生から教員への質問、教員の返答、質問③：学生の小レポート作成、質問④：学生の課題は小レポートに対する教員のフィードバック、質問⑤：グループワークの実施、質問⑥：フィールドワーク（アンケートなども含む）の実施、質問⑦：プレゼンテーションの実施、質問⑧：実習（演習）の実施、質問⑨：質問⑤～⑧に関する教員のフィードバック等、質問⑩：教員の質問、学生の授業外の考察、質問⑪：授業外のグループワーク・フィールドワークなどの実施、質問⑫：その他アクティブラーニングへの取り組み（自由記述）、である。各質問項目を実施した割合の、前後期を合わせた年度ごとの5年間の変化は、図表2の通りであった（2020年度は後学期のみ実施）。

経営学部					
	18年	19年	20年	21年	22年
対象クラス数	467	497	272	554	526
質問①	93.8%	91.8%	81.6%	90.8%	92.2%
質問②	87.6%	87.5%	84.9%	89.2%	88.4%
質問③	77.5%	78.5%	75.0%	76.0%	70.7%
質問④	68.1%	63.6%	66.9%	74.7%	69.8%
質問⑤	67.5%	70.0%	67.3%	65.7%	72.2%
質問⑥	21.4%	22.7%	14.7%	18.4%	17.7%
質問⑦	43.0%	46.7%	41.5%	46.2%	46.8%
質問⑧	49.5%	51.5%	52.9%	50.7%	54.8%
質問⑨	62.5%	61.0%	61.8%	67.1%	67.3%
質問⑩	60.8%	57.3%	59.9%	53.8%	58.4%
質問⑪	31.5%	36.0%	29.8%	22.9%	28.3%

情報マネジメント学部					
	18年	19年	20年	21年	22年
対象クラス数	318	312	142	288	304
質問①	93.1%	90.4%	90.1%	89.6%	91.4%
質問②	82.7%	89.4%	88.0%	91.7%	91.1%
質問③	78.0%	79.2%	85.9%	84.4%	79.9%
質問④	71.4%	70.5%	70.4%	79.5%	76.2%
質問⑤	60.4%	60.9%	57.0%	52.8%	55.3%
質問⑥	25.5%	28.5%	28.9%	29.2%	32.9%
質問⑦	40.3%	45.5%	40.1%	38.2%	42.4%
質問⑧	60.7%	51.3%	57.7%	59.4%	56.6%
質問⑨	66.0%	64.7%	66.2%	61.8%	71.0%
質問⑩	70.8%	76.0%	72.5%	73.3%	78.6%
質問⑪	38.7%	39.7%	45.8%	38.9%	45.4%

図表2 各学部の回答の経年変化：「アクティブラーニング」

～Memo～

■教育開発研究所長

経営学部	教 授	松尾 尚
------	-----	------

■教育開発研究所員

経営学部	教 授	荒井 明
経営学部	教 授	杉田 一真
経営学部	教 授	高橋 聡
経営学部	教 授	田中 彰夫
情報マネジメント学部	教 授	川野邊 誠
経営学部	准教授	都留 信行
経営学部	准教授	皆川 雅樹
情報マネジメント学部	准教授	橋本 論
総合研究所経営管理研究所		片山 和典

■執筆担当

経営学部	教 授	倉田 洋
経営学部	教 授	中島 智人
経営学部	教 授	中村 知子
経営学部	教 授	穂積 良浩
経営学部	教 授	横溝 岳
情報マネジメント学部	教 授	伊藤 泰雅
情報マネジメント学部	教 授	小野田 哲弥
情報マネジメント学部	教 授	神戸 正志
情報マネジメント学部	教 授	北川 博美
情報マネジメント学部	教 授	椎野 睦
経営学部	准教授	櫻井 恵里子
経営学部	准教授	高畑 泰
経営学部	講 師	大瀧 恵

■事務局

大学事務部	教務課	藤掛 久美子
湘南事務部	湘南教務課	山本 大輔

2022年度 教育開発研究所年報（15巻）

Annual Report of Education Development Research Center Vol.15

2023年7月7日発行

編集／発行 産業能率大学 教育開発研究所

住所：〒158-8630 東京都世田谷区等々力 6-39-15

TEL：03-3704-9955

<https://www.sanno.ac.jp/>

©産業能率大学