

## 産学連携による「社会人基礎力」の育成と評価システム構築の試み

### An Attempt to Foster "Fundamental Competencies for Working Persons" and Develop Evaluation System by Industry-University Cooperation

福重 八恵, 前田 利之

Yae FUKUSHIGE, Toshiyuki MAEDA

阪南大学経営情報学部

Faculty of Management Information, Hannan University

Email: fukusige@hannan-u.ac.jp

**あらまし**：社会人基礎力の育成を目的とした、産学連携や地域連携による教育プログラムを導入する大学が増えている。また、社会人基礎力の評価方法も、自己評価だけでなく、学生同士による評価や教員評価、外部評価を加えるなど、様々な試みが進んでいる。本稿では、阪南大学経営情報学部のゼミナールで試みた、産学連携による社会人基礎力の育成と評価システムの構築について、成果と課題を報告する。

**キーワード**：社会人基礎力、評価、産学連携

#### 1. はじめに

経済産業省によると、近年、産業競争力として「新しい価値のある商品やサービスをいかに早く創り出すか」が問われ、企業現場では、新しい価値創出に向けた課題の発見、解決に向けた実行力、異分野と融合するチームワークなどの能力が強く求められている。他方、従来それらの能力を「自然に」磨く場であった家庭や地域社会などにおける教育力は落ち込んでおり、「職場や地域社会で求められる能力」に係る需要と供給のバランスは大きく崩れている。これまで大人へと成長する過程で「自然に」身に付くと考えられていた「職場や地域社会で求められる能力」は、「意識して育成しなければいけない能力」になったといえる。また、中央審議会大学分科会大学教育部会では、産業界や地域が今求めているのは、「予測困難な時代の中で、どんな状況にも対応できる多様な人材である」とした上で、「学士課程教育は、学生の思考力や表現力を引き出し、その知性を鍛え、課題の発見や具体化からその解決に向かう力の基礎を身につけることを目指す能動的な授業を中心とした教育が保証されるよう、質的に転換する必要がある」とし、大学教育の転換を「喫緊の課題」と位置付ける審議をまとめている。かかる状況を背景に、社会人基礎力の育成を目的とした、産学連携や地域連携による教育プログラムを導入する大学が増えている。また、社会人基礎力の評価方法も、自己評価だけでなく、学生同士による評価や教員評価、外部評価を加えるなど、様々な試みが進んでいる。阪南大学では、ゼミナール（専門演習）の一部で、企業や地域と連携し、社会が抱える課題の解決に取り組みながら、専門知識と実践力の修得を目指す教育が取り入れられている。本稿では、阪南大学経営情報学部の中から、ベンチャービジネスのゼミナールで試みた、産学連携による社会人基礎力の育成と評価システムの構築について、成果と課題を報告する。

#### 2. 研究目的と研究方法

##### 2.1 2012年度研究からの発展

2012年度は、株式会社ワオ・コーポレーションが開発したキャリア教育支援 E-Learning のコンテンツ分析と商品改善案の策定を行い、プレゼンテーション及びディスカッションを実施するという教育プログラムによって、社会人基礎力の育成を図った。それについては、福重・前田(2013)による報告の通り、一定の成果をみてとることができた。2013年度はこれを発展させ、後述の通り、学生自らが課題を発見し、解決策として戦略の立案や商品・サービスの企画に取り組むという教育プログラムを実施した。その有効性について、図・表1が示す評価結果、企業のコメント、学生アンケートなどから検討する。

社会人基礎力の評価については、2012年度は、経済産業省が掲げる3つの能力・12の要素-(1)前に踏み出す力：主体性、働きかけ力、実行力、(2)考え抜く力：課題発見力、計画力、創造力、(3)チームで働く力：発信力、傾聴力、柔軟性、状況把握力、規律性、ストレスコントロール力-をそのまま用いて評価を実施した。2013年度は、株式会社ワオ・コーポレーションとの共同研究によって、図・表1の通り、評価項目及び結果返却シートを改良したものをを用い、これについて学生アンケートを実施した。

##### 2.2 教育プログラムの概要

本プログラムの活動期間は2013年11月1日から2014年3月1日である。2012年度とほぼ同じ4ヵ月間に、3年生10名と2年生2名が参加した。

学生はまず、ケース・スタディコースと新商品・新サービス企画コースのいずれかを自由に選択する。

ケース・スタディコースの選択者は2名以上のチームに分かれ、興味のある業界の企業についてインターネットなどで調べ、組織や戦略等に特色ある2社を選び、それらの比較分析を通して経営課題を明らかにする。最終的にいずれか1社について、課題

解決につながる戦略を立案し、一連の調査・分析結果や戦略等を当該企業にプレゼンテーションできるよう資料作成する。その後、分析過程で生じた疑問点や課題及び戦略の妥当性等についての質問票と、企業へのフィールドスタディ依頼状を作成する。それらをもとに教員から企業へフィールドスタディを依頼し、了承を得た後、学生が出向いてプレゼンやヒアリング、現地調査等を実施して結果をまとめる。

新商品・新サービス企画コースの選択者は2名以上のチームに分かれ、様々な社会的課題についてインターネットなどで調査する。興味を持った課題を選択し、その解決につながる商品やサービスについて、ディスカッションと調査を繰り返しながら、既存の商品やサービスとは異なる新商品・新サービスを考案し、企画書としてまとめる。

両コースとも、参加学生は、企業を交えて実施する中間発表会や最終成果発表会で、プレゼンテーションやディスカッションを行う。

### 3. 結果と考察

最終成果発表会直後に、参加学生の社会人基礎力について、自己評価、学生同士による評価、教員及び参加企業による評価を実施した。結果は図・表1が示す通り厳しい評価となった。最終成果発表会における、学生に対する企業担当者のコメントも極めて厳しいものであり、2012年度(福重・前田(2013))

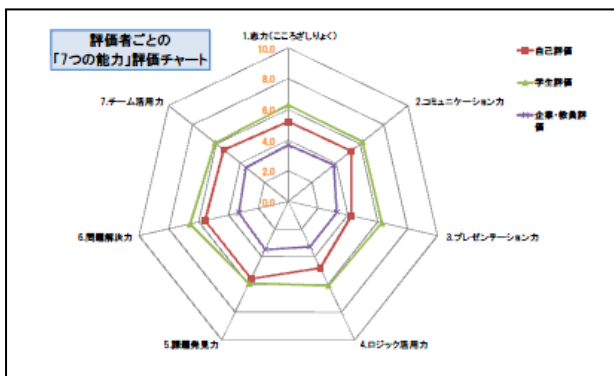


図1 評価チャート

とは対照的な結果となった。これらから、本教育プログラムは、参加学生の学力水準に対して難易度が高く、目に見える成果を出すことが困難であったことが伺われる。2012年度のように、企業から与えられた課題に取り組むプログラムの方が、教員から具体的な指導を受けることもでき、4ヶ月という期間で成果を出しやすかったと考えられる。

しかし、学生アンケートでは、本教育プログラムは社会人基礎力の向上に役立ったかという問いに対し、全員が役に立ったと答えた。また、企業を交えて行う成果発表会やディスカッションについても、12名中11名が役に立ったと答えた。さらに、活動終了後に学生が書いたレポートには、次のような記述がみられた。「理想と現実の差は大きく、私たちはその壁を乗り越えることができませんでした。」「努力不足を実感させられ、自分たちが妥協してしまっていたことに気付かされました。」「知識も経験もないからこそ、時間を作り、しっかりと調査することの大切さ、チームでの共有、ディスカッションを通して、様々な人の考え・意見を取り入れることの大切さを学びました。」これらの記述やアンケート結果から、参加学生は、企業からの厳しい評価を社会の現実として受け止め、成果を出すことの難しさを知った点で、自身の成長を実感したと推察される。

社会人基礎力評価シートは、経済産業省が掲げる項目をそのまま用いた従前の評価シートと、改良を加えた今回のシートとを比較して、「今回の方が評価しやすい」が8名、「どちらも評価しやすい」が3名、「従前の方が評価しやすい」が1名であった。

### 4. まとめ

本教育プログラム及び改良版評価シートについて一定の成果をみてとることができた。評価シートについては、参加学生から自由記述で改善案等の意見を得ているため、今後の改良に生かしていく。また、今回は手書きの評価シートを用いたが、次回以降はスマートフォンでの入力に移行する計画である。

謝辞：本研究の一部は、JSPS 科研費 23653112、25285142,25380630 の支援を受けている。

7つの能力	評価の観点	レベル: 0 全く評価に値しない	レベル: 1 大学生か?	レベル: 2 大学生として及第点	レベル: 3 標準以上	レベル: 4 社会人として及第点	自己評価	学生評価	企業・教員評価
1. 学力 こころ強いよ	① 社会で実践したい内容(課題)に対して適切な準備を持って、物事に取り組むことができる。	やらなければならないことが決まらずにだらだらと進めようとする。	◎	自分の進捗がわからない。物事に進めようとする。	◎	進めようとしている。物事に進めることができる。	2.1	2.5	1.6
	② 具体的な目標設定の下、高い意欲を持って準備の状況に合わせた行動ができる。	準備ができていない。やるべきことが決まらずにだらだらと進めようとする。	◎	物事を進めようとする。準備ができていない。	◎	具体的な目標設定の下、高い意欲を持って準備の状況に合わせた行動ができる。	2.1	2.5	1.3
2. コミュニケーション力	① 他人を理解し、オープンマインドで、相手の立場を理解することができる。	相手の立場を全く理解しない。自分の立場を押し付ける。	◎	相手の立場を理解しようとする。自分の立場を押し付ける。	◎	他人を理解し、オープンマインドで、相手の立場を理解することができる。	2.4	2.7	1.8
	② 言葉遣いや態度、声の調子、表情、態度などから相手の気持ちを読み取るることができる。	言葉遣いや態度、声の調子、表情、態度などから相手の気持ちを読み取る能力がない。	◎	言葉遣いや態度、声の調子、表情、態度などから相手の気持ちを読み取る能力がある。	◎	言葉遣いや態度、声の調子、表情、態度などから相手の気持ちを読み取る能力がある。	1.8	2.2	1.4
3. プレゼンテーション力	① 内容が整理でき、伝わりやすい。伝えたいことが明確に伝わる。	自分の伝えたいことが伝わりづらい。伝わりやすい内容がない。	◎	内容が整理でき、伝わりやすい。伝えたいことが明確に伝わる。	◎	内容が整理でき、伝わりやすい。伝えたいことが明確に伝わる。	1.7	2.7	1.3
	② 「わかるよ」まで相手の理解。相手の理解が確認できることができる。	自分の伝えたいことが伝わりづらい。伝わりやすい内容がない。	◎	自分の伝えたいことが伝わりやすい。伝えたいことが明確に伝わる。	◎	「わかるよ」まで相手の理解。相手の理解が確認できることができる。	1.7	2.4	1.3
4. ロジック思考力	① 物事を整理し、順序立てて説明することができる。	物事を整理しない。順序立てて説明できない。	◎	物事を整理し、順序立てて説明することができる。	◎	物事を整理し、順序立てて説明することができる。	1.9	2.3	1.4
	② 論理的に物事を整理し、順序立てて説明することができる。	論理的に物事を整理しない。順序立てて説明できない。	◎	論理的に物事を整理し、順序立てて説明することができる。	◎	論理的に物事を整理し、順序立てて説明することができる。	1.9	2.5	1.2
5. 課題発見力	① 問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	問題・課題の発見が遅い。適切な準備を持って物事に進めることができない。	◎	問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	◎	問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	2.3	2.5	1.5
	② 問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	問題・課題の発見が遅い。適切な準備を持って物事に進めることができない。	◎	問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	◎	問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	2.2	2.2	1.3
6. 問題解決力	① 問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	問題・課題の発見が遅い。適切な準備を持って物事に進めることができない。	◎	問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	◎	問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	2.0	2.6	1.3
	② 問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	問題・課題の発見が遅い。適切な準備を持って物事に進めることができない。	◎	問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	◎	問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	2.5	2.6	1.3
7. チーム活用能力	① 問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	問題・課題の発見が遅い。適切な準備を持って物事に進めることができない。	◎	問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	◎	問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	2.3	2.3	1.5
	② 問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	問題・課題の発見が遅い。適切な準備を持って物事に進めることができない。	◎	問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	◎	問題・課題の発見が早く、適切な準備を持って物事に進めることができる。	2.2	2.6	1.5

表1 評価項目・評価の観点・レベル