

# 経営情報学部 中期計画における「社会人教育プログラム (AKINAI コース)」に関する実証研究

The empirical research on recurrent education on “the course of AKINAI.”

共同研究メンバー

奥山雅之\*、小林英夫\*、○志賀敏宏\*、中庭光彦\*、松本祐一\*、公平正一\*\*

(○代表、執筆者)

## 1. 研究目的

本研究の目的は、次の通りである。

①本学部における「社会人教育プログラム」の可能性の検討

②を「学部生教育プログラム」として実施・展開する可能性の検討

①、②のための基本コンセプトとして、建学以来の本学部の特長、本学部への期待に鑑みて、「実学、ベンチャー、事業承継、中堅・中小企業」を重視し、「AKINAI コース」のコンセプトを設定した。

上記を具現化するカリキュラムの内容の二本柱は、経営に関する「実践知教育」、「基盤知識教育」である。

加えて、②の学部生教育プログラムにおいては、(i) 学部生への経営学教育のガイダンス、あるいは総まとめ的な位置づけとして、経営学に関する網羅的で体系的な知識を学ぶこと、(ii) 生涯に亘って必要な時に必要なことを学ぶ意義を理解すること、(iii) 資格取得に繋がることを目指した。

これによって、本学部卒業生の職業人生全般に貢献し、更には本学部卒業生が、将来「社会人教育プログラム」を有効活用する可能性を高めようとする。

## 2. 期待される成果

本研究に期待される成果は、①社会人教育プログラムとしての意義の把握、②学部生教育プログラムとしての意義の把握、加えて③本学と卒業生等との繋がり可能性の検討である。なお、③では、上述の通り、本学部卒業生が、将来「社会人教育プログラム」を有効活用する可能性を高めることも期待される。

### 期待される成果

- 社会人教育プログラムとしての意義把握
  - ニーズ確認(参加状況、満足度)
  - 課題抽出(集客・PR方法、ニーズの内容、収益可能性)
- 学部生教育プログラムとしての意義把握
  - ニーズ確認(参加状況、満足度)
  - 課題抽出(運営、趣旨理解、AI[アクティブラーニング]としての意義等)
- 本学と卒業生等との繋がり可能性把握
  - 卒業生のニーズ把握(関心・申し込み状況)
  - 学部生・教員と卒業生・社会人との交流の意義把握等

\* 多摩大学経営情報学部

\*\* 多摩大学経営情報学部 教務課

### 3. 実施内容・体制

本研究の目的にそって成果を把握するため、教育プログラムを試行した。内容は、実践知教育として「経営学実践の事例講座」、基礎知識教育として「経営学検定の受験講座」である。前者は、本研究を担当する専任教員5名が行い、後者については、受験指導専門講師に依頼し、専任教員がその運営・指導にあたるとともに、開講実態を仔細に把握した。

経営学実践の事例講座		経営学検定の受験講座																													
<ul style="list-style-type: none"> <li>8月1～5日:午後1コマ実施</li> <li>松本祐一:マーケティング志向の習慣化</li> <li>奥山雅之:経営学の必須知識 <small>小企業の事例から</small></li> <li>志賀敏宏:イノベーションの成功者とは</li> <li>小林英夫:やる気を出させるリーダーシップとは</li> <li>中庭光彦:顧客・協力会社、パートナーとの関係づくり</li> </ul>		<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>8月1日</th> <th>8月2日</th> <th>8月3日</th> <th>8月4日</th> <th>8月5日</th> </tr> <tr> <th></th> <th>月</th> <th>火</th> <th>水</th> <th>木</th> <th>金</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1限 9:30～11:00</td> <td>企業システム①</td> <td>経営戦略①</td> <td>経営組織①</td> <td>経営管理①</td> <td>経営課題</td> </tr> <tr> <td>2限 11:10～12:40</td> <td>企業システム②</td> <td>経営戦略②</td> <td>経営組織②</td> <td>経営管理②</td> <td>問題演習</td> </tr> </tbody> </table>		8月1日	8月2日	8月3日	8月4日	8月5日		月	火	水	木	金	1限 9:30～11:00	企業システム①	経営戦略①	経営組織①	経営管理①	経営課題	2限 11:10～12:40	企業システム②	経営戦略②	経営組織②	経営管理②	問題演習	<p>担当講師 上田一輝(うへだ かずき)、(社)日本経営協会 検定事務局講師 経営学検定 中級取得 ファイナンシャル・プランニング技能士二級 他</p>				
	8月1日	8月2日	8月3日	8月4日	8月5日																										
	月	火	水	木	金																										
1限 9:30～11:00	企業システム①	経営戦略①	経営組織①	経営管理①	経営課題																										
2限 11:10～12:40	企業システム②	経営戦略②	経営組織②	経営管理②	問題演習																										

### 4. 受講状況と受講生からの評価

社会人8名、学部生69名の参加を得て、試行プログラムを終了した。

社会人の内訳は、経営者・起業後が3名、起業希望・準備中が3名、その他が2名である。Business Square 多摩経由での申し込みであり、起業希望、起業経験者が多数を占めた。また、多くは、今後、本講座内容を具体的に活用することを念頭に参加され、リタイア後の方は1名であった

学部生においては、1年生の受講者数が想定以上に及んだ。

また、学部生の受講者の9割以上が必要条件（出席、受講態度、アクティブラーニング受講レポート、最終模擬試験の回答状況）を満たし、アクティブラーニングとしての単位を取得した。

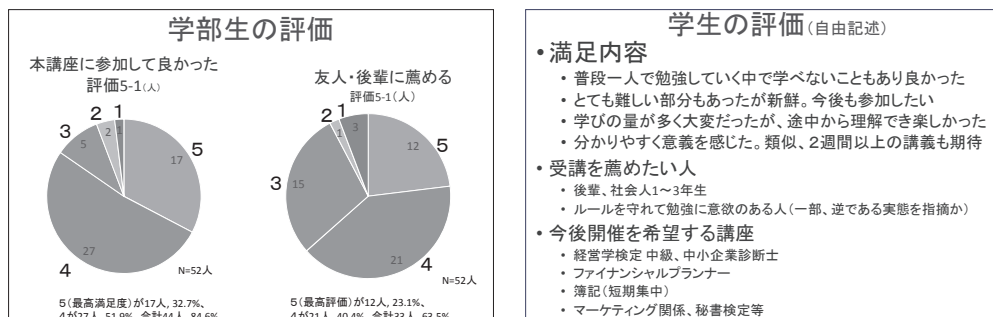
受講した社会人の方及び学部生からは概ね高い評価を受けた。それぞれの満足度の高さと「知り合い、友人・後輩に進める意向」によって、それが把握できる。

受講状況
<ul style="list-style-type: none"> <li>社会人 受講生 8名                             <ul style="list-style-type: none"> <li>経営者・起業後 3名</li> <li>起業希望・準備中 3名</li> <li>その他 2名</li> <li>全員、Business Square 多摩経由のPRでの申し込み</li> <li>年齢30代 2名、40-50代 3名、60代- 3名(うちリタイア後1名)</li> </ul> </li> <li>学部生受講者 69名、単位取得63名                             <ul style="list-style-type: none"> <li>1年生 15名(うち単位取得者13名)</li> <li>2年生 29名( // 29名)</li> <li>3年生 20名( // 17名)</li> <li>4年生以上 5名( // 4名)</li> </ul> </li> </ul>

社会人の方の評価
<ul style="list-style-type: none"> <li>本講座に参加して良かった                             <ul style="list-style-type: none"> <li>5(最高評価):4人、4:1人、3:1人、2:1評価なし N=6人</li> </ul> </li> <li>本講座を知り合いに薦める                             <ul style="list-style-type: none"> <li>5:2人、4:2人、3:1人、1:1人* N=6人</li> </ul> </li> <li>受講を薦めたい人                             <ul style="list-style-type: none"> <li>スタッフ(経営者の方が自社従業員)、創業希望者</li> </ul> </li> <li>本講座が有料であるなら、いくらまでが妥当か                             <ul style="list-style-type: none"> <li>1万円:3人、3万円:2人、15万円:1人</li> <li>ディスカッション等、更に密であれば高くても良いとの意見(1万円の方)</li> </ul> </li> </ul> <p><small>*焦点は起業と「思い込んでいた」、自責であるとの理由記述あり</small></p>

社会人の方の評価(自由記述)
<ul style="list-style-type: none"> <li>満足内容                             <ul style="list-style-type: none"> <li>予想以上に素晴らしい講座でした。環境もよく、快適で楽しかったです</li> <li>経営学検定を超えたものを学びたいと思って参加しましたが、経営学検定の内容も勉強になりました</li> <li>運営も非常に良い</li> <li>時間はもつと長くても良い</li> </ul> </li> <li>今後の開催希望等                             <ul style="list-style-type: none"> <li>経営学検定 中級、中小企業診断士</li> <li>起業に絞ったもの</li> <li>プレゼンテーション、マナー講座、話し方</li> <li>駅周辺の会場</li> </ul> </li> </ul>

学部生からは、「講座の内容はかなり高度、難しかった。しかし、一般の授業とは違う“新鮮さ”、普段学べないことを学べた」等の感想が出された。

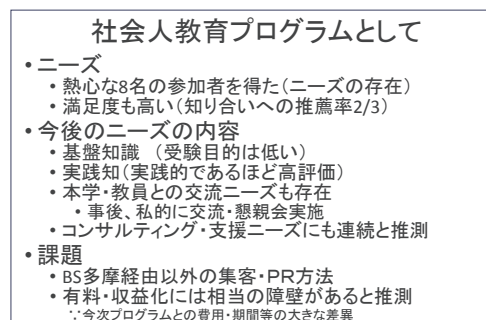


## 5. 成果の評価と課題

### 5.1 社会人教育プログラムとして

比較的緩やかなPRによっても参加者8名を得て、満足度も高かったことからニーズはあると把握した。そのニーズの重心は、実践知にあり、経営者、起業家に対するコンサルティングニーズ等と連続していた。

ただし、相応の有償化には相当の壁がありそうなこと、今回の開講方式が一般的な社会人大学院の形式・内容と大きく異なる(単発、短期、無償、試験対策、トピックス提供)であることから、一般的な社会人教育プログラムへのニーズ、その具体的内容の把握としては十分とは言えない。



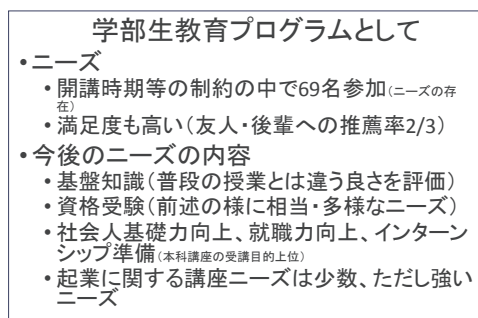
### 5.2 学部生教育プログラムとして

「夏季休暇、他の学外行事・ゼミ活動等との日程の重なり、午前から午後にかけて長時間、テキスト・問題集は有償」という制約の中で、69名の参加者があったこと、満足度、友人・後輩への推薦度等を鑑みて、企画段階での想定を超えるニーズを把握した。

今後のニーズの内容としては、「基盤知識、資格受験等の経営学の基礎、体系の理解」に関わるものが多くあげられた。資格については、上述の通り、多様なニーズがあげられた。また、社会人基礎力等、就職・就活に関するニーズも高い。

一方、起業、事業承継に関するニーズは少ない(ただし、少数の強いニーズ)。

実践知に関するニーズも高くない。興味不足に加え、理解できないという意見が散見された。



**学部生教育プログラムとして(続)**

- 今後のニーズの内容(続)
  - 事業承継に関するニーズはごく少数
  - 実践知についてのニーズは余り多くない
    - ニーズがある学生においても「難しい」との意見
  - 「勉強意欲の高い学生同士の交流」に関するニーズはほぼゼロ(本科講座の受講目的として)
    - 意欲のない/邪魔な学生の排除要求はあり
- 課題
  - 受講生からの要求はほとんどが環境事項\*
    - \*暑い・寒い、スクールバス本数・時間不満、コンビニ営業等

**学部生教育プログラムとして(続々)**

- 課題(続)
  - 実施時期、方法
    - 12月の経営学検定試験により密着した日程
    - インターゼミ合宿との重なり
  - AL単位との関係
    - 経営学検定試験の合格/受験との関係付等
  - 授業、入学前教育との連携等
    - 一般授業科目化
    - 導入科目化(経営学の体系紹介)
      - 経営学検定試験は、導入としては敷居が高い

実施時期、方法について、学生からのニーズは必ずしも明らかではないが、「経営学検定試験により密着した時期に開講する」等の改善を検討する必要があるだろう。

### 5.3 大学と卒業生等の繋がり可能性

社会人教育プログラムの経営的成功には卒業生の再入学、繋がりが一つの要点となろう。今回、卒業生の参加はなく、プロモーション、日常のリテンションに関し、相当な課題があると認識した。

ただし、本講座によって、学部在学時に「卒業後も適宜勉強する、そのために多摩大学は役に立つ」という意識を喚起・醸成しうる可能性を把握した。

**大学と卒業生等の繋がり可能性**

- 卒業生へのPRと申込結果
  - 5人の担当教員からゼミ卒業生等へPR(1か月強)
  - 認知は100人程度、申込者は0人
- 課題
  - 実施方法・実施時期・PR方法
  - 普段のリテンション、学長室との連携・協力
  - 在学時の意識付け:「卒業後も勉強、多摩大学は役立つ」
    - AKINAI塾はその端緒とできると考える
- その他
  - 社会人参加者から、「学生さんとの交流を楽しみにしていた。その意義を時々感じた」との評価も得た。

## 6. 結言

① 学部生には、経営学の基盤知識の体系的で平易な理解、資格取得、社会人基礎力の向上ニーズがあり、相当数の学生がそれを自覚している。また、そうした教育プログラムの提供を「将来の社会人教育プログラムへの誘引の契機(種まき)とする」可能性もある。

② 社会人、卒業生に向けた社会人教育プログラムの実現には、その内容、開講方式、マーケティングに、未だ相当の課題がある。

①への対応を行いつつ、社会人教育プログラムの開発を目指すのであれば、十分な調査と検討により、潜在市場、需要喚起、マーケティング、競争優位構築に関して、エビデンスベースで具体的に把握する必要があるだろう。

受講風景 (最終日)

