

# 京都学園大学経営学部における 学内インターンシップの試み

## -学生チャレンジショップ 「京學堂」の紹介-

- ①京學堂誕生までの経緯
- ②教科としての京學堂:フィールドワーク実習の基本情報
- ③京學堂の活動内容と教育効果
- ④指導する側の成果と課題

1

京都学園大学経営学部

藤川 義雄

yfujikaw@kyotogakuen.ac.jp



# 京都学園大学の紹介

- 所在地: 亀岡市曾我部町南条大谷
  - スクールバスで亀岡駅から10分、阪急桂駅から25分
- 学部構成(5学部10学科)
  - 経済
  - 経営
  - 法
  - 人間文化
  - バイオ環境
- 学生数
  - 約3000人



# 全学の教育目的と学部のディプロマ・ポリシー

本学の教育目的:「世界的視野で主体的に考え行動する人材の育成」(学則第1条)

→中国、韓国、タイなどの留学生も参加する、学生が主体的に考え行動するプログラムである

経営学部の教育目的:「経営環境における変化を的確に捉え、組織経営に必要な幅広い知識を有し、経営能力と起業能力をもって主体的に活躍できる人材の育成」

→この目的に沿った総合学習の場として京學堂は位置づけられる

# 京學堂とは

- 総合的な経営学教育の一環として、学生が主体的に取り組む、2010年3月にキャンパス内に開設された学生チャレンジショップ
- 商品はクッキーなどの食品、亀岡のキャラクターグッズ、Bjリーグ京都ハンナリーズの観戦チケット、大学ブランドの文房具など
- 『京学堂』ではなく『京學堂』の理由は、『學』という旧字体を使うことで、『学の基となったもの』=『基本を学ぶ』という意味が込められている。さらにその後ろに付く『堂』には、『堂々とする』という意味も込められている。

# 教育の場としての京學堂:3つの特徴

① 学生が学内に設置された実際の店舗運営に取り組んでいること

→ 毎学期40人前後が参加可能な学内インターンシップ

② 専門科目の中に位置づけられ、単位認定の対象であること

→ 単位認定に十分な時間と内容の確保が重要

③ 学部全体で取り組み、複数教員が担当していること

→ 教員間のばらつきをなくすこと

→ 「船頭多くして・・・」あるいは逆に「誰かが指導してくれるだろう」という状況を作らないこと

# 京學堂の紹介



# 1. 京學堂誕生の経緯

- 経営学は極めて実践的な学問であるといいながら、座学中心の教育体系であったという反省のもとに**事業構想学科**開設(2002.4)
- ✓ 起業家と事業後継者の育成を主眼においた教育プログラムの構成
- ✓ 広く実業界から教員の招へい
- ✓ フィールドワーク、インターンシップへの積極的取り組みと単位認定
- ✓ ビジネス・プランニング・コンテストの実施
- ✓ 学生に実践的な経営を学ぶ場の提供

# 初代学生チャレンジショップ・コノセルの経験

- 喫茶&ギャラリー「コノセル」
  - 2004～2005亀岡駅前空き店舗を利用してオープンした「初代」学生チャレンジショップ
- 亀岡市官学共同研究会の「亀岡駅周辺にぎわいまちづくりへの提案」に基づき、亀岡市・商工会議所・亀岡駅前商店街振興組合・本学という、産官学共同のプロジェクトとして、経産省、京都府の補助金を活用
- 亀岡市民と学園大生の交流を通じた駅前の活性化を狙いとして、第1回ビジネス・プランニング・コンテストの優秀アイデアをもとに誕生

# 喫茶&ギャラリー スペース・コノセル



## 事業内容:

1. 喫茶、軽食
2. 市民・学生向けギャラリー・スペース
3. 留学生によるハングル講座

コノセル(conoser)とは  
「知る」、「知り合う」という  
意味のスペイン語



# 京學堂誕生まで…コノセル失敗の要因

- 大学から離れた亀岡駅前に立地していたため、メンバーの交代が難しく、参加学生が限定された。  
→ 移動のハードルから、取得単位に余裕のある学生しか取り組めず、1～2回生が参加することは難しかった。
- 1年目は自分たちが作った店というモチベーションも高く、新規開業に伴うパブリシティなどの効果も加わり、教育面においても経営面においてもそれなりの成果が得られた。
- しかし2年目からは客足も遠のき、引き継いだ学生たちのモチベーションも急速に低下
- 担当教員も1～2名に負担が集中し、学生任せになることも。
- 府・市からの補助金も終わり、コノセルは2年で閉鎖

# 京學堂誕生まで・・・コノセルの教訓

- コノセルの運営は画期的ではあったが、課題も多く残す結果となった。
- 学生実験ショップの第2世代ともいえる京學堂計画にあたっては、コノセルの失敗を十分に考慮して制度設計
- 店舗は学内におき、できるだけ多くの学生と教員が関わることで、双方の負担を軽減するとともに、学外よりも学内での認知を優先
- 京學堂への参加それ自体を単位認定の対象として授業計画に組み込み、学生に動機づけ

## 京學堂の誕生・・・「大学教育・学生支援推進事業」

- 2009年、文部科学省「大学教育・学生支援推進事業」【テーマB】に採択される。(いわゆる就職GP)
  - 「経営知識の習得・実践を通じた就職力強化と教員の指導力アップ」
    1. キャリアサポートセンターと協力した進路支援、能力開発支援、キャリア形成支援、就職支援
    2. アドバイジング・ルームを拡充し、外部専門家と連携して学生の自立能力の向上と同時に、教員の指導力アップをねらう。
    3. 学生チャレンジショップによる知識と実践の融合を図ると同時に、学生の主体的活動を奨励。
- 2012年秋、学生支援推進プログラム評価委員会による実地調査。
  - 上記の全取り組みに関して、【S,A,B,C】の四段階のうち、「目標に沿った取組が実施されており当該目標を十分に達成している」総合評定【S】の評価結果(74校/465校)。その中でも「優秀校」として以下に事例紹介。

[http://www.jasso.go.jp/sien\\_suishinpro/documents/14\\_kyotogakuen.pdf](http://www.jasso.go.jp/sien_suishinpro/documents/14_kyotogakuen.pdf)

## 2.教科としての京學堂

- 科目名称:フィールドワーク実習A～D  
    フィールドワーク演習A,B(それぞれ2単位)
- 位置づけ:専門教科・キャリア科目群
- 内容:店頭実習と全体会議(週各1回)
- 営業日時:開講期における月,火,木,金の週4日、  
2限および3限(11:10～14:50)
  - オープン・キャンパスなどの学内行事の際にも臨時営業
  - 亀岡商工会議所などからの要請に従って出張販売することもある

# フィールドワーク実習の実施方法

- 営業時間には、コマごとに教員1名と全コマに専従職員1名がはりつく(下表)
- 担当教員8名に対し、約40名の学生が参加  
教科単独でのS/T比≒5
- 全体会議では、戦略立案と成果報告、部門別会議、シフト間調整などを行う

	月	火	水	木	金
2 限 目	FW実習A 教員A 専従職員S	FW実習A 教員C 専従職員S		FW実習A 教員E 専従職員S	FW実習A 教員G 専従職員S
3 限 目	FW実習A 教員B 専従職員S	FW実習A 教員D 専従職員S	全体会議 教員A~H 専従職員S 学生全員	FW実習A 教員F 専従職員S	FW実習A 教員H 専従職員S

# 京學堂：フィールドワーク実習のねらい

## ・・・理論と実践の融合

- 京學堂の一つのねらいは、座学にとどまらず、実践を通して経営を学ぶこと。
- 学生は多くの専門科目の中で京學堂との接点を見出し、理解を深める効果がある。
- 教員側からすると、専門科目の講義の中で京學堂を意識した内容を追加することで学生にイメージさせやすい効果もある。
  - マーケティング、経営戦略論、財務会計、管理会計、経営管理論・・・

### 3.京學堂の活動内容と教育効果

- 京學堂は、学生リーダーを中心とする学生主体企画・運営が基本であり、毎週の学生会議で意思統一している。
- 教員は、学生の自主性を尊重しながら指導・支援しているが、教員の指導にばらつきが生じないように、毎月1回、担当者会議を開いて問題を共有している。
- その他、急な事案には教員・学生に同報されるメーリング・リストで情報交換・対応している。

学生会議  
毎週1回

合同会議  
毎月1回

担当者会議  
毎月1回

# 京學堂を通じたさまざまな連携

## 学内連携

バイオ環境学  
部関連商品

O.C.等への協力

## 官学連携

市制60周年イベント  
への参加

商工会議所との連携

## 高大連携

須知高校からの仕入

南丹高校の総合学  
習への協力

## 地域の産学連携

授産施設からの仕入

NPO法人からの仕入

ハンナリーズとの連携

# 京學堂から何を学ぶか(1)

## ○PDCAサイクルの実践

→自ら企画し、実践してみることで、何が不足していたのか問題点を考察し、さらなるアクション・プランを検討する

→うまく行くことよりもむしろ失敗することで学ぶことが多い

「もし失敗から学ぶことができれば、失敗は成功である。」(マルコム・フォーブズ;2014.2.19付日経新聞「交遊抄」御手洗富士夫より)

## 京學堂から何を学ぶか(2)

- 予期しない事態にどう対応するか・・・リスク対応
  - 食品を扱うことのむずかしさ
    - 教員の関わり方が難しい領域
- 簿記を学ぶ意識の変化
  - 「自分自身のキャリアアップのために」
    - ↓
    - 「経営管理に必要なツールとしての会計の意義の理解」

# 京學堂の会計処理

- 京學堂の月間売上高は平均10万円程度
- その会計処理は最終的には大学会計の中に組み込まれるが、京學堂では月次決算を行い、経営管理に活かしている。
- 人件費は計上せず、水道光熱費や地代も大学負担であるため、諸経費としては消耗品費、交通費等のみ。利益の範囲内であれば経費は販促費、仕入先開拓のための運営費など比較的自由に使える。

# 京學堂の教育効果

- 教育効果は参加前後の同一アンケートにより、以下の3点に分類して確認 (N=18)

項目	実施前	実施後
テクニカル・スキル (業務遂行能力・業務知識)	2.6	3.6
ヒューマン・スキル (対人間関係力)	2.5	3.4
コンセプチュアル・スキル (概念化能力)	2.6	3.2

# 京學堂がもたらした副次的な効果

- 卒業生も多く来訪してくれるが、後輩たち、専従職員、そして教員(?)との再会を楽しみにしている。
- 退学予備軍となっていた不登校学生が友達に誘われて参加し、息を吹き返したケースもある。
- 教員間の協働機会が増加し、教育の姿勢や方法など、相互に学びあう場となっており、GPの当初の目的の一つであった指導力の向上効果を生んでいる。

## 4.指導する側の成果と課題

◎ 教員の指導力  
向上もGPの  
目標の一つ

- 京學堂に携わる教員は最低でも8人
    - 学部執行部メンバーを加えて10人前後
    - 専門教員ばかりでなく、一般科目担当教員も参加
    - 学期ごとに数人ずつ教員も入れ替えている
  - 京學堂の指導は、どの教員にとっても専門外・・・他の講義やゼミに比べてはるかに多大な労力を要する
  - 主担当1名＋部門担当(今年は2名)が中心的になり、学生リーダーと連携してショップ運営をサポートしている
  - 月に1度の担当者会議で問題を共有し、シフト時の指導との整合性を図っている
- ※ まさに「**協育**」が実現できているのではないか

# 京學堂担当者が直面する課題

- (1) 学生のシフト配置の難しさ  
→ 必修科目の影響
- (2) 世代交代の難しさ  
→ 学生スポーツにも共通する課題
- (3) 見守ることの難しさ  
→ 教員が口出しすべきタイミング