私立　京都学園大学

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

取組期間	2009(平成21)年度～2011(平成23)年度
区分	学生支援推進プログラム
所在地	〒621-8555　京都府亀岡市曽我部町南条大谷1-1
設置者	学校法人　京都学園

取組内容とその成果

プログラムの目的及び内容

本プログラムでは、経営学部とキャリアサポートセンターが協働で学生の経営知識の習得と実践に取り組み、自律能力豊かな即戦力となる人材を育成する。同時に、入学から卒業までの継ｋ続的な個別指導を通じて、教員の相談・就職指導力向上を図る。

到達目標

実績のある経営学部がパイロット的な役割を担い、キャリアサポートセンターと連携を取りつつプログラムを実施し、自律能力豊かな即戦力となる人材を育成する。そのプログラムの内容や成果を公表しつつ、職業意識の早期形成、就職率向上、離学率減少を目指す。

プログラムの実施内容

１．過去の学外実験ショップ経験を基に、経営学部教員、OB、専門家の協力の下、学内実験ショップ＝学内インターンシップを実施し、知識と実践の融合を図り、職業意識と社会的能力の育成に取り組んだ。

２．キャリアサポートセンターで実施している４プログラム：「進路支援」「能力開発支援」「キャリア形成支援」「就職支援」の補強のため、個別相談予約システムを用いた個別相談に加えて、実務家による講座やキャリア形成に関する外部専門家の指導を取り入れた。

３.学生部教員が実施してきたアドバイジングルーム機能を拡充し、外部専門家・キャリアサポートセンターと連携した個別環境・適性を含めた相談により、学生の自律能力や就学意欲を、並びに教員自らの相談能力・就職指導力を高めることを行った。

プログラムの成果

１．当該プログラムの周知方法等

学内では、どのような方法で周知徹底したのか。

①実験ショップへの参加については、ホームページで全学に告知した。並びに経営学部生に対しては学生の学籍番号の e-mail でもその案内を行った。加えて、教務委員が中心となり、実験ショップについての説明会を設け、カリキュラムやキャリア教育との関係の観点から学生に説明を行い、実験ショップへの参加を促した。この説明会への誘導は、各学期が始まる前の履修指導期間中に、ゼミ担当教員からゼミ生に案内するようゼミ担当教員に依頼した。尚、実験ショップ専用のホームページを設け、いつでもその活動状況を把握できるようにした。

・実験ショップは正規科目として展開された。経営学部教員が担当し、必要に応じて外部専門家や地域における協力者の指導を得ながら、参加学生に対して運営に関する指導を行った。プログラムの担当チーム及び実験ショップ担当教員は、月に一度ミーティングを行い、学生の経営知識及び活動について、及び教員の指導について不十分な点を検討し、その対策を議論し修正を行った。

・実験ショップへの関心をより高めるため、並びに経営知識を具現化し、計画立案していく力を育むために、実験ショップを活かしたビジネスプランの応募を、全学生を対象に募った。これはビジネスプランニングコンテストの一環として展開され、事前にホームページや掲示板で学生にその旨を告知した。

②大学ホームページから学生が自身で面談予約する個別相談予約システムの趣旨や使用説明は、全学部の３年生ゼミでキャリアサポートセンターが行った。

・女子学生の就職率を考慮して、彼らのキャリア

形成支援に取り組んだ。女性企業家講座を正規科目として設置し、学生及び教職員にホームページで情報提供を行い、その内容を告知した。

③外部専門家を交えてセミナーやシンポジウムを開催する際には、ホームページで事前に告知を行い、e-mail でも全教職員に案内した。

・キャリア形成の外部専門家が、各学年のゼミにおいて適性発見やライフプランの立て方に関して指導する際は、学部長あるいは教務委員が事前に担当教員にその趣旨を説明し、その機会を調整した。ゼミ生のみならずゼミ担当教員もその指導を受け、指導後の感想をゼミ担当教員と学生から集約して報告書にまとめた。

・大学生活における悩みや就学状況に関する相談に関しても、外部専門家の助言を仰ぎつつ、アドバイジングルームで教員が個別相談を行った。尚、該当学生と連絡を取り、日時調整をして面談した。

①～③の実施状況や結果は、ホームページで随時公表するとともに、より詳細に説明した報告書を毎年発行し、学内外に配布した。また、評価委員会やシンポジウムでも実施状況や結果についての評価を行い、さらに今後の展開や問題解決も検討した。その検討内容も報告書にまとめており、学内外に配布された。

２．当該プログラムの成果

①自己評価は、どのような観点で行ったか。※

PDCA サイクルを回し、到達目標を達成するために、毎年度の評価委員会の実施は当然のことながら、まずは“何をしているか”“結果はどうなったか”についての情報を随時入手すること、及び広く提供・共有することが不可欠である。それを基にプログラムの目的との適合性を随時再検討した。加えて、達成目標の観点からも評価を行った。具体的には下記の項目を重視した。

（１）実験ショップの専用ホームページを通して情報提供に常時努めた。学生はこのホームページを活用して実験ショップの近況を随時報告した。学内外関係者はショップに訪れなくてもそのホームページからショップの現状を理解することができた [資料Ａ] 。

・大学内での実験ショップとの関わりや実験ショップに対する大学内での反応、並びに実験ショップの趣旨に掲げる地域との連携に関する進捗状況・反応についての情報入手・提供を随時行った [資料Ｂ]。

・実験ショップが多額の損失を生み出しているのでは、今後続けて行くことはできない。経営知識の習得状況を測る上でも損益は重要である。ゆえに損益も評価に用いた [資料Ｃ]。

教員の指導力や学生の能力に関する成果については、実験ショップに関わった学生及び教員を対象に評点尺度で測定を行った。実験ショップの実施前及び実施後について、テクニカルスキル (教員 : 業務遂行能力・業務知識、学生 : 実践能力・経営知識)、ヒューマンスキル (対人間関係力)、コンセプチュアルスキル (概念化能力) の観点から測定した [資料Ｄ]。

併せて、実験ショップに参加した感想を記述するよう、学生及び担当教員に依頼した。

（２）女性企業家講座は、受講の感想を書くだけでなく受講学生のキャリア目標の有無も尋ねた [資料Ｅ]。

・個別相談予約システムは、まずはそのシステムの学生の利用状況を調べ、浸透に関する評価が行われた [資料Ｆ]。

（３）キャリア形成の専門家による学生及び教員への指導のみならず、上記（１）及び（２）を含むプログラムの全ては、教職員の相談能力や指導力を向上させることにより、達成目標である就職率の上昇、及び中途退学率の減少と関連するはずである。この点の評価も行った [資料Ｇ]。

上記の（１）～（３）の評価を踏まえ、“問題は何か、どのように改善するべきか”についてプログラムの企画･実施担当者が毎月集まり、検討を行った。また、学生委員､教務委員､キャリアサポート委員､FD 委員、及び教授会で定期的に検討され、点検・改善を図った。加えて、申請時の計画通り、学長を委員長とし、学外者を委員として招聘する評価委員会が設置され、この第三者評価体制を通して PDCA サイクルの検証が毎年度実施された。最終年度では、一般公開のシンポジウムという形で評価を実施し、今後の展開や課題について議論された [資料Ｈ]。

②到達目標に達したか。

・プログラム実施内容や結果を速やかに且つ広範囲に亘って公表することができ、成果を得た。

・キャリア開発や就業意識の形成に効果が見られた。

・プログラム実施期間中、内定率は明らかに上昇

したが、退学率の低下については、有意な効果は確認されなかった。しかし退学率は上昇しておらず、人数の観点では減少していることから、抑止力は有したと考えられる。

③具体的な成果は何か。

・プログラム実施前に最も心配されたことは、実験ショップが赤字になり、閉じざるを得ないということであった。しかしそれは杞憂に終わり、参加学生は主体的に且つ自律的にショップ運営に努力した。結果として地域連携は強まり、実験ショップと関わった福祉法人から参加学生に対して採用の申し出もあった。

・プログラムの実施が進むにつれて、「各業界の仕事内容の紹介に役立つ教材はないか」、「コミュニケーション力が増す教材はないか」という質問がプログラム実施に関わった教員以外からも挙がり、指導力の向上に向けての意識の高まりが見られた。また、プログラムに関わった教員がその質問に熱心に応える姿も確認された。より良いプランや実施に立ち戻る質問が出てきたこと、それに対する回答が即時に行われるようになったことは、PDCA サイクルが回りはじめた証として捉えられる。

・景気状況が必ずしも良くない中でプログラム実施期間中に内定率が上昇したことは、非常に大きな成果であった。

今後の計画

1．当該プログラムの成果をどのように活用していくか。

・大学全体が就業力の向上を掲げており、それを拡充するために実験ショップや女性企業家講座を今後も開放する。

・教務委員会や FD 委員会では、地域との連携強化をさらに目指すとともに、それを学生のキャリア形成に結び付けていくことが検討されている。

・これまでのキャリア形成における専門家からの指導、シンポジウムでの有識者の報告や質疑応答、及び国内外での調査結果は、教務委員会や FD 委員会で活用されており、事業承継コースの展開についての検討へと続いている。

2．今後の計画

・実験ショップと女性企業家講座は教務委員会の所管となり、今後も継続する。

・退学率を減らすことに繋がるとして、ゼミや講義を担当する教員が学生相談室や保健室と協力して、紙媒体により、あるいは本学の情報システムを通じて学生の修学状況や学生生活状況について記録・モニタリングしていくことが全学的に確認されている。また、必要に応じて教員がアドバイジングルーム等において該当学生と面談が行えることになっている。

・就職や進路に関する個別相談予約システムの使用方法については、キャリアサポートセンターから学生に対して指導が行われることが決まっている。

・これまで得てきたキャリア支援や指導力向上に有用な教材や情報は、１年生ゼミや上級回生のキャリアゼミや研究ゼミの中で使用される。

・就職希望者、事業後継者の日本人学生と比べると、これまで留学生は多くはなかったが、近年、留学生の増加に伴い、大学院進学志望の留学生が増えている。留学生のキャリア支援は、現在、教務委員会や FD 委員会で検討されている。

就職未内定者への支援策

1．内定（内々定）のピークを過ぎても内定（内々定）を得られない者への支援策

・企業との連携を新たに開拓する、あるいは関係強化を図る職員チームが、中小企業を中心に訪問し、企業及び採用情報を正確にキャッチするとともに、その情報を明確に学生に伝達し、内定に結びつけた。

・国家資格を持つ専門のキャリアアドバイザー３名を雇用し、専門的立場からの指導を強化するとともに２月より専門のキャリアアドバイザーを増員し、未内定者への継続的な連絡とキャリアサポートへの誘導を頻繁に行うことによって、求人情報の提供並びに企業とのマッチングを行った。

・公共機関（ハローワークや京都学生等支援プロジェクト等）と連携し、担当者を招いて未内定者に対してガイダンスを行い、それらへの登録を促した。

2．未内定のまま卒業した者への支援策

・NPO 法人と連携し、雇用能力開発機構が行う基金訓練への受講を卒業生に促し、本学サテライト教室で３ヶ月の講座を開講した。（平成 22 年度）

・公共機関（ハローワークや京都学生等支援プロジェクト等）と連携し、今後の活用方法や就職活動についての説明及び職業紹介などを行なうとともに、個別相談を実施し、卒業後の就職活動のフォロー体制を確立した。

・２月に開催する学内合同企業説明会の案内や、京都府の「京都未来担い手養成塾」の案内を卒業生に行い、それへの参加を促した。

資　　料

A　実験ショップ：「京學堂」についての情報提供

実験ショップ「京學堂」のホームページ　http://kyogakudo.net/　から引用

尚、実験ショップの所在等については下記の通りである。

場　所：京都学園大学内白雲ホール２階　平成22年3月29日オープン

営業日：月・火・木・金の週４日、11:00～15:00（休校日は除く）

毎期の参加学生（４月初旬登録、９月初旬登録）

毎期平均30名参加

参加学生1人当たりの平均活動時間(準備/販売/清算/問題発見・改善会議時間を含む)

2011年度春学期参照　2997分

（実験ショップ前）

B　大学内での反応及び地域との関わり

◎人間文化学部メディア社会学科ゼミ生による京學堂の広告制作が実施された。

◎バイオ環境学部の学生が作った「花麹飴」や聖護院かぶらなどを販売した。花麹飴と京學堂は『京都新聞』2011年4月27日付において紹介された。

◎地元福祉施設との協働

民間企業のみならず地元福祉施設から積極的に（下記写真の）商品を仕入れた。また施設の紹介写真等も店内に展示した。主な協働先は以下のとおりである。

南丹市立小規模通所授産施設あじさい園

社会福祉法人亀岡福祉会第三かめおか作業所

酒かす飴 好評

独得風味 やわらか食感

"学園大ブランド米"で開発

京都学園大、「亀岡市農業部」の学生らが、亀岡市西別院町の大極米を使って開発した純米酒「大極米」の酒かすから作った「花麹飴」が好評だ。甘酒に似た独特の風味とソフトキャラメルのようなやわらかな食感が後を引き、お酒を飲めない学生から人気を集めている。

「大極米」は、同大「学園大ブランド米」として開発された酒米。「原料米」である大極米の高品質を維持しつつ、「新しい商品づくりに生かしたい」と同大バイオ環境学部の学生が昨年、大極米を使ったお酒を飲めない人でも、気軽に味わってもらえるお酒を作ろうと、「花麹」を使った飴を開発した。

亀岡市西別院町の農業法人「亀岡市農業部」の職人が持ち込んだ酒かすを使った「花麹飴」。甘酒の香りが後を引く

酒かす飴は同大の学生ショップ「京學堂」で販売し、今年度は1袋（50個入り、200円）を入荷。直売所の学生ショップで試験販売、手数料1割で流れ行きが好調で、現在、第2弾の入荷待ちという。（加古陽平）

酒かす飴は、三重県伊勢市のキャンディーメーカーが製造。酒かすに大極米を加え、甘さ1口当たりの中に純米酒の風味が際立つ上品な味に仕上げた。酒は原料米に配ったほか、約4トン（約2万1千袋）を入荷した。

京都新聞　2011 年 4 月 27 日掲載

◎亀岡市との協働

亀岡市のキャラクターである（右写真の）「かめまる」グッズを亀岡市商工会議所の協力で販売した。

◎地元高校との交流

☆京都府立南丹高等学校

京都府立南丹高等学校の総合的な学習の時間「ショップ研究講座」で京學堂が題材として取り上げられた。

2010年6月3日(木)　京學堂メンバー6名が南丹高校を訪問し「京學堂の実現経過と運営に係わる工夫や課題」というテーマでのプレゼンテーションと質疑応答を行った。

2010年8月22日(日)　オープンキャンパス時に南丹高校の生徒18名が京學堂を訪問し、店舗見学、スタンピング・リーフによるオリジナルTシャツ作り体験、京學堂メンバーへの質疑応答、意見交換が行われた。また、同年10月25日(月)　南丹高校生による京學堂の分析と改善提案が実施された。

2011年度は第2弾として、商業系の授業を選択している高校生が考案し専門店が製作したスイーツ（小松菜ロール）を、12月20日(火)に京學堂の店頭で販売した。チラシも高校生が制作し、京學堂メンバーと高校生が販売方法や商品開発などについて活発に意見交換し、交流を深めた。

☆京都府立農芸高等学校

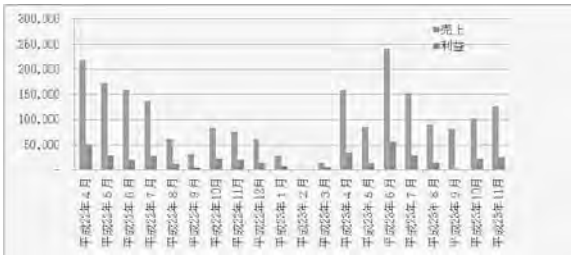
農芸高校生が実習で育てたシクラメン・ミニシクラメン・サイネリアを京學堂で販売した。

地元福祉施設と実験ショップとの関わりは、2011年12月31日（土）にKBS京都「ふれ愛さんか」(11:30～11：45)において放映された。

C　実験ショップ「京學堂」の売上及び損益データ

売上及び損益データ

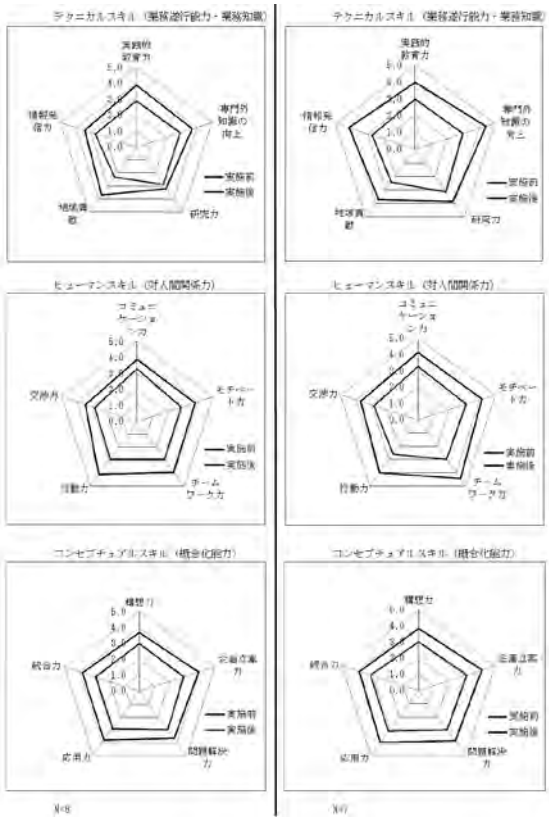
	売上	利益	営業日数	売上（日平均）	利益（日平均）
平成22年 4月	217,210	49,033	13	16,708	3,772
平成22年 5月	171,880	29,287	16	10,743	1,830
平成22年 6月	158,600	19,944	18	8,811	1,108
平成22年 7月	137,700	28,025	13	10,592	2,156
平成22年 8月	61,480	11,979	3	20,493	3,993
平成22年 9月	31,150	4,664	6	5,192	777
平成22年10月	83,450	21,493	15	5,563	1,433
平成22年11月	75,900	19,840	18	4,217	1,102
平成22年12月	61,280	12,963	13	4,714	997
平成23年 1月	27,670	7,720	9	3,074	858
平成23年 2月	－	－	－	－	－
平成23年 3月	14,050	6,414	1	14,050	6,414
決算	1,040,370	211,362	125	8,323	1,691
平成23年 4月	158,230	34,312	17	9,308	2,018
平成23年 5月	84,140	13,447	15	5,609	896
平成23年 6月	241,270	56,136	19	12,698	2,955
平成23年 7月	151,910	28,897	17	8,936	1,700
平成23年 8月	89,290	14,912	3	29,763	4,971
平成23年 9月	82,100	1,970	7	11,729	281
平成23年10月	102,090	22,013	15	6,806	1,468
平成23年11月	126,050	24,523	18	7,003	1,362
11月終了時点決算	1,035,080	196,210	111	9,325	1,768



注）ここで言う利益とは、売上総利益に近似する。

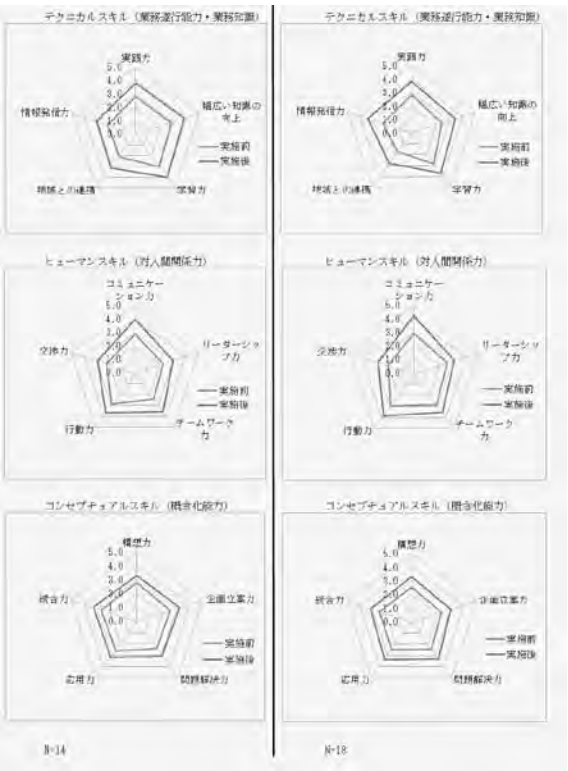
D　指導力や能力の変化

平成22年度　効果測定結果(教員)　　平成23年度　効果測定結果(教員)



各項目についてプログラム実施前及び実施後の状況・状態を、1：極めて低い水準～5：極めて高い水準、の５点尺度で自己採点した。実験ショップに関わった教員を対象とした。

平成22年度　効果測定結果(学生)　　平成23年度　効果測定結果(学生)



各項目についてプログラム実施前及び実施後の状況・状態を、1：極めて低い水準～5：極めて高い水準、の５点尺度で自己採点した。実験ショップに関わった学生を対象とした。

E 女性企業家講座と受講学生のキャリア目標の有無

2010 年度に講座を実施した開催日・タイトル・講師（履修学生数　　131 名）

	タイトル	講師の氏名等
9/28	「起業と成長」	坂野 尚子（株式会社ノンストレス代表取締役）
10/5	「ネットコミュニティで広がる女性の起業」	戸田　江里子（株式会社ハッピーコム代表取締役、ベンチンチャー学会女性と企業研究部会代表世話人）
10/12	「女性起業家と地域産業の活性化について」	奥山 睦　（株式会社ウイル代表取締役）
10/19	「会社も組織も“人”である」	平山　智子　（株式会社オレンジパッセージ代表取締役、江戸川区異業種交流グループジャンネット）
10/26	「変化はチャンス　～自己の能力を信じて」	貴島 清美　（株式会社ディプロム代表取締役）
11/2	「しなやかタフネスの勧め　～世の中を動かすのは経済と夢見る力」	中居 成子　（株式会社ハート・アンド・キャリア代表取締役）
11/9	「感動こそが人を動かす」	いしい 佳子（関西女性起業家研究会代表、Office・苑 代表）
11/16	「仕事を通じた人間としての成長」	石河　玲子　（縄文アソシエイツ株式会社　コンサルタント）
11/30	「わたしの企業内キャリアデザイン」	瀬藤 由紀子（テーブルマーク株式会社　広報部長）
12/7	「気がついたら部長？！自分のキャリアから言えること」	渡真利 千恵　（株式会社千趣会　ギフト＆グルメ事業本部　ギフト開発部部長）
12/14	「財団法人の経営～新しい公共の担い手として」	澤田　薫　（財団法人大阪市女性協会　クレオ大阪中央　経営戦略主幹 兼 企画課長代理）
12/21	「資格の活かし方～一般企業から税理士への道」	赤松　由里子　（税理士・社会保険労務士、赤松税務会計事務所所長）
1/11	「フリーランスで働くということ～その理想と現実」	戸高 真弓美　（フリーライター、構成作家）

講座を終えて将来のキャリア目標を書くことができた学生の割合 94.7%（94 人中 89 人）

2011 年度に講座を実施した開催日・タイトル・講師（履修学生数 66 名）

	タイトル	講師の氏名等
10/4	「まわり道が近道だった～直観と無意識の力を信じて～」	常光　瑞穂（株式会社ライフキャリアサポート代表取締役）
10/11	「ライセンスを生かす～そして楽しくなければ仕事じゃない・・・！？～」	坂井　茂子（亀岡市病院事業管理者）
10/18	「社会貢献と世界につながるネットワーク」	今駒　哲子（株式会社アイビー・ウィー代表取締役）
10/25	「一人ひとりのドラマがあっていい予想外が面白い！」	いしい　佳子（office 苑代表・関西女性起業家研究会代表）
11/ 1	「自分を創る・仕事を創る～起業に必要な力は“創造力=超える力”」	木村　応子（お台場カラースクール＆サロンカラーコンシェルジュ Amoenitas 主宰）
11/ 8	「財団法人の経営～新しい公共の担い手の視点から～」	澤田　薫（（財）大阪市女性協会クレオ大阪中央経営戦略主幹兼企画課長代理）
11/15	「個性こそ、すべての源」	金井　清子（株式会社クエスト　代表取締役）
11/22	「仕事を“辞めないでいる”理由」	野崎　治子（株式会社　堀場製作所　管理本部人事担当副本部長）
11/29	「自分の人生」	藤田　大子（有限会社フジテックス　代表取締役）
12/ 6	「CHALLENGE to CHANCE～変えること変わることへの挑戦」	今尾　仁美（京都信用金庫下鴨支店　支店長）
12/13	「コーチングで自己実現～すべての経験をプラスに活かす～」	井上　泰代（オフィスナチュラリティオーグ代表プロフェッショナルコーチ）
12/20	「本学卒業生から」	本学卒業生　藤原 旗江子　芝崎 瑠美　清水 知美
1/10	「無ければ創る。母として、起業家としての人生戦略」	寺本　哲子（有限会社てじまむワーカーズ　個紋株式会社　代表取締役）

講座を終えて将来のキャリア目標を書くことができた学生の割合 97.8%（46 人中 45 人）

F 個別相談予約システムの利用状況

個別相談予約システムの利用人数

平成 21 年度	551 人
平成 22 年度	515 人
平成 23 年度	522 人
平成 24 年度（2 月時点）	559 人

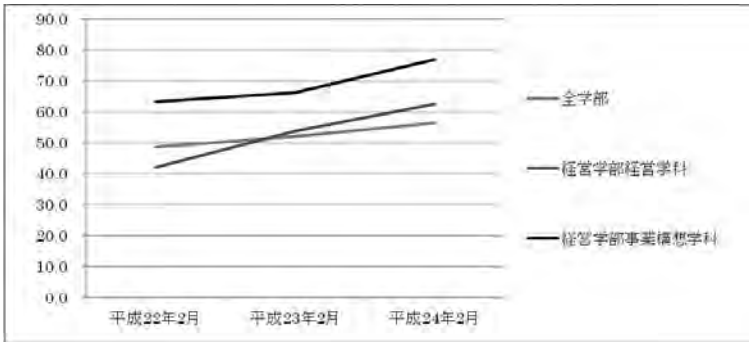
注 1）延べではない。
注 2）該当年度の 3 年生が卒業時までに個別相談予約システムを使用した人数

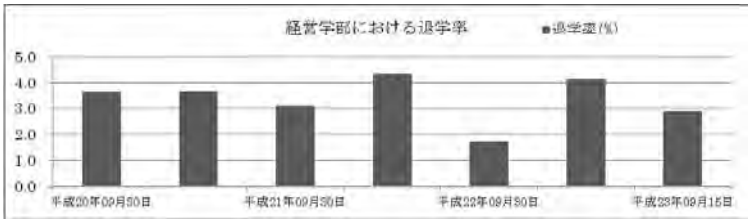
G　内定率と退学率

内定状況（過去３年間の同時期における比較）（%表示）

	平成 22 年 2 月	平成 23 年 2 月	平成 24 年 2 月
全学部	48.8	52.0	56.6
経営学部経営学科	42.1	53.7	62.5
経営学部事業構想学科	63.3	66.2	77.0

注）分母には内定を得たがキャリアサポートセンターへ伝達していない者、及び進学希望だがその旨を伝えていない者を含む。





H　評価委員会の実施

『平成21年度　大学教育・学生支援推進事業　評価委員会』　平成22年3月19日　15:00～16:30

「進捗報告と22年度に向けて」外部評価委員

谷田　幸泰(亀岡商工会議所 事務局長　兼　中小企業相談所長)

梅木　晃(株式会社明豊エンタープライズ　顧問)

羽下　大信(甲南大学文学部人間科学科　教授)

評価委員

波多野進(本学学長)

田中宏明(経営学部長)

大石友子　堀池敏男　櫻井俊則

大島博行　新長章典　藤川義雄

倉田致知　宮田将吾　菊地寿奈美

大館和郎　藤塚晃生　菅恭弘

『平成22年度　大学教育・学生支援推進事業　評価委員会』　平成23年3月17日　13：00～15：00

「進捗・成果報告と次年度に向けて」

外部評価委員

梅木晃（株式会社明豊エンタープライズ顧問）

岸本栄司（株式会社イージー代表取締役）

池本敏行（株式会社千趣会）

宮里真由美（キャリアアドバイザー）

評価委員

内山　隆夫(本学学長)

田中　宏明(経営学部長)

大石　友子　堀池　敏男　櫻井　俊則

大島　博行　藤川　義雄　新長　章典

山下　勤　李　健　倉田　致知

涌田　龍治　宮田　将吾　菊地寿奈美

大館　和郎　藤塚　晃生　菅　恭弘

学生報告　実験ショップ参加学生から4名

『平成23年度　大学教育・学生支援推進事業　評価委員会 兼 シンポジウム』

平成24年2月18日　13:15～16:00

『起業教育の現状と課題』

挨拶 内山　隆夫 学長

講演会“起業による経済活性化”
北城 恪太郎 (日本 BM 最高顧問 / 元経済同友会代表幹事)

「『京學堂』の取組について」本学堀池教授及び３名による学生報告

“日本の起業教育・韓国の起業教育”

Yoo Tae Bang (韓国培材大学 産学協力教授・技術移転センター長)
「韓国の大学におけるベンチャー企業支援連携」

松田 修一 (早稲田大学ビジネススクール・大学院商学研究科教授)
「起業家育成のために必要なこと」

内藤 敏也 (文部科学省高等教育局 専門教育課長)
「キャリア教育としての起業教育」

評　価　結　果

評定：S

評定理由（総論）

学内実験ショップの運営を軸に、知識と実践の融合を図る優れた取り組みである。学生のキャリア意識のみならず、教員の相談対応能力、就職指導力の向上をテーマとしている点が特色といえる。実験ショップの運営も順調に行われ、到達目標に達している。

実 地 視 察 報 告

視察日：2012(平成24)年10月23日（火）

総 評

実地視察により、学長、３人のプログラム担当教授及び事務部長及び３人の学生から、プログラム実施状況の聞取り調査を実施した結果、大学の自己点検報告書によって書類評価した内容と結果から大きく異なる点は無かった。

1. 本プログラムの最大の活動である実験ショップ(京學堂)の運営は、学生食堂の一角に設けられた店舗を実地検分し学生と面談した結果から、卒業生を含む学年を越えた学生主体の運営がされており、商品仕入における地域福祉施設や地元亀岡市との協働、学内ゼミによる広告制作、地元高校による実験ショップについての課題研究など、学生の自律能力の向上と社会人力を図るという当初の目的を達成していることを確認した。
2. 学生部教員のみによるアドバイジングルームの機能を拡大し、外部専門家、学内他部門との連携により、学生から見た相談環境の向上を図るとともに、これまで学生の就職活動に関わりが無かった教員への研修を実施するなど、学生に対する相談能力、就職指導力を向上させる努力が見てとれた。これにより学生の就職活動における利便性や就職活動へ取組む熱意の向上が見てとれた。
3. 外部有識者を交えたプログラム評価委員会を開催し、PDCAサイクルによるプログラムの評価と効果を確認している。これらの活動が普段の教育活動に反映することになり、ゼミ教育の在り方や地域機関との連携の仕方などについて、大学として取り組むべき課題の発見に繋がったとのコメントが得られた。
4. 実地視察の結果感じられたことは、学生の参加意識に訴えるなど、プログラムの設計における目の付けどころが良いこと、本プログラムが就職支援だけでなく教育支援にも有効に機能する効果を持ち、さらに教育力の向上が就職支援に作用するというポジティブスパイラル効果を発揮していることである。

個別事項

1. 本大学は数年後に京都都心に近い場所に新キャンパス設置を予定しており、本プログラムの成果を都会に近い環境の下で実施することを考えている。商業活動を学習する機会と効果がより向上することを大学では期待している。

2. 本プログラムは活動の主体は経営学部であるが、今後は全学への拡がりと、より多くの学生の参加を期待したいとの視察員の意見を大学側に伝えた。
3. 学生によるショップの自主運営では合議制が取られており、学生との面談において学生たちは学年をまたぐ縦の繋がりができたことを最も評価していた。
4. 本プログラムの基になったのは、経営学部が10年ほど前に亀岡駅前に拠点を開設して実施したビジネスプランコンテストという企画である。これは2年間で中止されたが、これを受けて今回は学内にプログラム実行の場を設けることにし、それが実験ショップ(京学堂)である。