

ティーチング・ポートフォリオ

筑波学院大学 経営情報学部 ビジネスデザイン学科
大田 住吉

教育の責任

1. 何を担当しているのか

- (1) 本学における担当科目は、後述のとおりです。専門研究分野は、「中小企業の技術経営戦略」及び「ケースメソッド教育」です。
- (2) 技術経営(Management Of Technology)とは、文系と理系が融合した学際的な複合研究分野であり、「技術シーズ」と「市場ニーズ」を高い次元で有機的に調和させることを目的としています。
- (3) また、「ケースメソッド教育」とは、アクティブラーニング手法のひとつであり、実話をベースとしたビジネス事例研究をもとに、グループワークによる課題解決を行う教育形式です。本学では、以下の全ての担当科目において、この授業形式を実践しています。

2. 担当科目

現在（2023年度）の担当科目の概略は、以下のとおりです。

科目名	対象学年	受講人数*	授業形態	必修 選択	科目区分 (カリキュラムにおける位置づけ)
卒業研究	4	12	演習	必修	卒業研究
専門演習ゼミ1	3	15	講・演	必修	専門発展 (ビジネスマネジメント)
ビジネスマネジメント A1	4	3	講・演	選択	専門発展(同上)
ビジネスマネジメント A2	4	2	講・演	選択	専門発展(同上)
マーケティング A	2~4	18	講義	選択	専門基礎 (同上)
リスクマネジメント	3~4	10	講義	選択	専門基礎 (同上)
経営学概論	2~4	17	講義	選択	専門発展 (同上)
ビジネスマネジメント特論 C	2~3	19	講義	選択	専門基礎 (同上)
ビジネスプランニング	3~4	4	講義	選択	専門基礎 (同上)

教育の理念

1. 「ビジネススクール型授業」を通じ、実社会で通用するビジネスリーダーを養成します

- (1) 全ての授業をビジネススクール型（ケースメソッド、少人数グループ討議、プレゼン、質疑

- 応答等)で実践することで、実社会のビジネス現場で活躍できる次世代リーダーを育成します。
- (2) 私は、かつて国立大学や中小企業大学校東京校(東京都東大和市)で、社会人ビジネスマンや大学院生を対象としたビジネススクールの専任教員、人材支援アドバイザー等を務めていました。また、現在も政府機関や経済団体等から依頼を受け、民間企業、行政機関、教育機関等の研修・セミナー講師を務めています。
- (3) 本学においても、これまで培った経験を活かし、学生たちがビジネス現場で通用するビジネスリーダーとなれるよう、その養成に全力で取り組みます。

2. 学ぶのは、「戦略」です

- (1) 「なぜ、すぐ近くに同じコンビニチェーンがあるのか」、「なぜ、一番手ではなく、あえて二番手戦略なのか」、「なぜ、企業は秘密保持契約を締結するのか」など、企業戦略には必ず「理由」があります。
- (2) 授業を通して、
- ①学生自身が現代社会を取り巻く様々な外部環境(市場動向、社会経済、技術革新、競合他社等)を分析
 - ②その重要度、緊急性、優先順位等を判断
 - ③決められた制限時間内に最適解の「戦略」をアウトプット
- という学修サイクルを徹底して繰り返します。

3. ディプロマポリシーのうち、とくに「創造的に主体的に問題を解決する能力」を重視します

- (1) 私たちの身の回りにある「問題」には、「見える問題」と「見えない問題」の2種類があります。このうち、表面化している「問題」だけを追いかけると、いわゆる「モグラ叩き」に陥るケースがあります。表面化していない「潜在的な課題」とは何か、それをどうやって見出すのか、隠された「真の最適解」を導く創造力を毎回の授業で養成します。
- (2) 「解」は、ひとつだけとは限りません。また、10人のメンバーが寄れば、10通りの「解」が存在します。そうした状況の中でも、決められた時間内に、組織としての「最適解」を決断しなければなりません。組織に対し、的確な分析とエビデンスにもとづき、納得性のある「解」を主体的にプレゼンできる「課題解決力」を毎回の授業で養成します。

4. 実務家教員として、学生の「品質保証」を実現します

- (1) 私は、かつて民間企業等に約30年間勤務しましたが、この中で学生の人事・採用活動や新入社員研修の講師等に携わった経験があります。また、海外を含む多くのビジネス現場で多様な取引先との交渉等を経験してきました。
- (2) 民間企業出身の実務家教員として、大学のいわゆる「出口戦略」の充実に注力し、社会に対

し、学生の「品質保証」を実現します。

教育の方法

1. アクティブラーニング形式の「ビジネススクール型授業」を徹底します

- (1) 一方通行の座学型講義は一切行いません。授業は、全てグループワーク、プレゼン、質疑応答等を中心とし、学生同士でディスカッションを行う「ビジネススクール形式」です。
- (2) 具体的には、毎回の授業において、①個人での課題解決→②グループ討議による課題解決→③グループ毎のプレゼン、④グループ相互間の質疑応答→⑤本日のポイント講義、という手順です。
- (3) 学生たちは、これを毎回の授業で徹底的に繰り返し、明るく、楽しく、わかりやすく、学修します。なお、グループメンバー、役割分担は定期的に交替し、自分の考えを主張するとともに、他人の考え方との違いを体感し、そこに「価値」を見出してもらいます。

2. 限られた時間内に、グループで「結論」を導きます

- (1) 上記の手順(個人作業およびグループワーク)は、全て制限時間が決められています。時間がたっぷりあれば、良い「解」が導き出せるのは当然です。実社会のビジネス現場では、それでは通用しません。
- (2) 限られた制限時間と制約条件下において、多様なメンバーと意見交換し、「組織」としてひとつの「結論(最適解)」を見出す、これが「ビジネススクール型授業」です。

3. テキストは、全て実話にもとづくオリジナルのビジネスストーリーが掲載されています

- (1) 授業で使用するテキストには、全て実話をベースとした複数のオリジナル作成のビジネスストーリーが掲載されており、主人公をはじめ、様々な人物が登場します。学生は、そのドキュメンタリーの登場人物のうち、「主人公」の立場で課題解決します。
- (2) つまり、授業を通じて、学生自らが実社会のビジネス現場において活躍する場面を疑似体験します。

4. 毎回の授業毎に、全員の「成績評価」を行います

- (1) 成績評価は、毎回の授業毎に、①グループワークへの貢献度、②ホワイトシートにまとめたグループ毎の「結論」、③プレゼン力および質疑応答力などを学生一人一人採点します。15回分の授業の採点を加算合計したものが、ほぼ最終評価となります。
- (2) また、ほぼ毎回の授業冒頭に、5分間の「理解度チェックテスト」を行います。これにより、

学生が前回の授業内容をどの程度理解しているか、授業の履修目標を本当にクリアできているか、その到達度合いを一人一人判定し、成果を検証します。なお、この「理解度チェックテスト」の成績は、次回授業以降に学生にフィードバックします。

教育の成果 および 今後の目標

今後の目標として、学生へのフィードバック、授業アンケート内容等を通じ、さらなる授業改善に向け、実践します。

参考資料

担当授業で使用しているテキストの一覧は、以下のとおり。

- ・単著「アクティブラーニング（ケースメソッド）授業テキスト マーケティング戦略 A」、デザインエッグ社(ISBN 978-4-8150--3171-8)。
- ・単著「アクティブラーニング（ケースメソッド）授業テキスト リスクマネジメントと企業倫理」、デザインエッグ社(ISBN 978-4-8150--3172-5)。
- ・単著「アクティブラーニング（ケースメソッド）授業テキスト ビジネスマネジメント演習 A1」、デザインエッグ社(ISBN 978-4-8150--3173-2)。
- ・単著「アクティブラーニング（ケースメソッド）授業テキスト ビジネスマネジメント演習 A2」、デザインエッグ社(ISBN 978-4-8150--3174-9)。
- ・単著「アクティブラーニング（ケースメソッド）授業テキスト ビジネスマネジメント特論Ⅲ」、デザインエッグ社 (ISBN 978-4-8150-3381-1)。
- ・単著「アクティブラーニング（ケースメソッド）授業テキスト ビジネスプランニング」、デザインエッグ社(ISBN 978-4-8150--3693-5)。
- ・単著「アクティブラーニング（ケースメソッド）授業テキスト 経営学概論」、デザインエッグ社 (ISBN 978-4-8150-3694-2)。

以上