

【平成16年度専修学校を活用した若者の自立・挑戦支援事業】

事業名	フリーター等が人間力を身につけアメリカ村や新興企業で通用する熱い人材に育つ自立支援プログラムの開発		
学校法人名	学校法人 清風明育社		
学校名	清風情報工科学院		
代表者	理事長 平岡 龍人	担当者・連絡先	氏名：平岡憲人(副校長) 所在地：大阪市阿倍野区丸山通1-6-3 電話 06-6657-2369 FAX 06-6657-2386

< 事業の概要 >

若年失業者増加の背景には、学生が在学中に就業意識を高め、自らをそれに向けて鍛える機会に恵まれないことがあげられる。本事業では、専門学校と企/起業家がタイアップし、若者に多様な選択肢の存在と就業の自覚を与え、企/起業家の求める「人間力」が身につく短期教育プログラムを構築した。ここで人間力とは、雇用者の求める「可愛げ」のある人格のこと、すなわち、物事に取り組む誠意や熱意、人への敬意、思いやり等に加えコミュニケーション力等の、企業でチームプレーを行う際に必要な基礎的な力のことである。我々は、今回構築した短期教育プログラムが、インターンシップと並ぶ専門学校と企/起業家の新たなタイアップの姿になると確信している。来年度再度のご支援をいただき、プログラムの普遍性を高め、広く教育プログラムを普及して、企業・学校そして若者の役に立たせたい。

専門学校と企/起業家が組む必然

専門学校は企業で通用する技能やセンスを提供しようとするが、臨場感という点やビジネスのセンスそのものにかかわる領域になれば、その教育に自ずと限界がある。例えば、先端的な空間でその空間をデザインしたデザイナーとそのデザインを発注し事業を運営するオーナーの声を聞きその空間をオーナーの視点で読み解くこと、複数のデザインの選択肢がありうる中でどちらの方がより集客性や収益性が高いと知ること、このようなことを教えることは教育現場だけでは不可能である。そこで、企/起業家からこのような能力を伝授してもらおうとする。すると、学生に第一に要求されるのが「人間力」である。専門学校は、人間力として例えば、仕事を仕上げるための段取りを身につけたり、多くの人とのコミュニケーション能力を向上させるため、なんらか対策を講じている。しかし、学内で実施すると甘えを発生しがちであるしまた、限られた場では発揮できない力になりがちである。人間力は、実践の緊張感の中でこそ研ぎ澄まされる。

インターンシップとの違い

本事業では、専門学校の支援の下、企/起業家自らが「仕事」を通じて教育を実施し、学生に実務のセンスと人間力を同時に身につけさせることとした。類似したものにインターンシップがあるが、インターンシップでは、企業サイドの役割が明確でなく、学校サイドの準備にしても知識や技術に偏りがちである。インターンシップを実施している企業は、来社する学生の意識や振る舞いに問題を感じるが多い。そして、手間の割に成果が乏しくインターンシップを打ち切る企業が後をたたない。これは学校教育に問題があることを示している。本事業で示す方法では、企/起業家の求めることそのものをトレーニングでき、学生にとっても企/起業家にとってもロスがない。専門学校にとっても、企/起業家のより実際的なニーズ・手法を教育にフィードバ

ックできる利点がある。今回も、現場で学生がどのように振舞うかを教員が確認し、教育方法の問題点や改善方向について示唆を得ることができた。

#### 実施内容

本事業では、学校内だけでなく、新興企業の密集する地域「アメリカ村」内にも教室を設け、企/起業家が就業意識や姿勢を伝授して学生の自立力を養成する短期教育プログラムを実施した。通常の講義形式のもの、ゲストトーク、OJT的なもの、まちの中でのフィールドワークなどを組み合わせて教育を行った。学生は自信をつけ、目の色が変わり、正々堂々と話すようになった。これが成果の第1である。さらに、この実践を通じて、教育プログラムを作成し、運用マニュアルとして整備した。また遠隔授業の並行実施や専門学校における教育との連携について検証を行った。これらが成果の第2である。多くの困難があったが、学生は大きく成長し、企/起業家、学校ともに成長した。事業開始にあたり、社会人には講義は無理である、人間力は定義困難なので講義できない、短期間で学生が変わるわけがない等の声が周りから寄せられた。しかし参加学生の変身により、それらが杞憂であることを確認した。そして、企/起業家を講師とする様々なノウハウを見出した。実施内容は以下の通り：

##### - 委員会の開催

実施委員会： 全体の進捗管理、専門学校間の連携

##### - 専門学校での講義「人間力特別講座」の実施

ライフマネジメント： 学生の目標設定、目標達成の為のよい習慣づけ

ビジネスマナー・面接対策： マナーの改善、立ち居振舞いの改善

##### - アメリカ村キャンパスでの講義「人間力トークセッション/ゼミ」の実施

ゲストトーク： アメリカ村で活躍する人材が学生に、人生は可能性にあふれている  
ということを感じさせる

話力講座： 話し方に関する特別講義と資格試験の実施

井原塾： フリーペーパー作成を手段にして、人間力を開発

尾崎塾： 自分にとってのナンバーワンショップの発見を手段にして、人間力を開発

玉野塾： 携帯サイト事業計画を手段にして、人間力を開発

##### - 説明会/報告会の開催

##### - 報告書の作成

#### 見出したことと次回への要望

本事業を通じ、企/起業家が直接「仕事」を通じて教育を実践するのに、「塾方式」で教育効果を出せることを見出した。そして、そのノウハウを講師ガイド、カリキュラムガイド、サポートガイドからなる運用マニュアルと講義風景としてまとめた。これらは、次回の講師・サポートスタッフの事前教育資料として活用できる。しかしながら、まだ今回の参加校や参加企業以外のものが実施するのに十分な資料が作成できたとはいえない点も残っている。また、実施方法について改善すべき点もある。特にアメリカ村キャンパスでの講義群の期間を3ヶ月間に限定したため、学生を打ちのめすフェーズが実践できなかった。また、専門学校で身につけた技能と人間力を結びつけるというところまでたどり着けなかった。今回の成果を元にもう一度、次は6ヶ月スパンの「塾」を実施すれば、さらに高い教育効果を得られるだけでなく、カリキュラムを含む運用マニュアルを他校や他の企業が実施できるレベルに引き上げることができる。

< 成 果 >

1. 諸仮説の検証

- (1) 人間力トークセッション・人間力ゼミ・人間力特別講座の構成について  
人間力のうち要素を明確に定義できるものについては専門学校にて単独の人間力特別講座として実施する。人間力のうち要素を明確に定義できないものについては、人間力トークセッション・人間力ゼミ・人間力特別講と機能分解せず、人間力のある講師への弟子入りとも言える「塾」形態で実施することで効果を得ることができるようになった。
- (2) 社会人を講師にすることは可能か？  
適切なサポート体制を引くことにより可能である。また、今回の事業を通じて運営マニュアル等を作成したため、より広く社会人に講師をしていただくことが可能になった。また、サポートスタッフについても、その行動の要点を伝えることができる。
- (3) カリキュラムを構築できるか？  
明確に定義できる人間力については、問題ない。一方、明確に定義できないものであっても講師が実感をもっているものについては、塾方式で実施できる。学校サイドは、講師が実感をもっているかどうかの見極めが必要である。また、失敗を少なくするには、今回の運用マニュアル等を活用して、講師に事前教育を実施すればよい。
- (4) 世代間ギャップを埋めることは可能か？  
サポートスタッフを介在させ、通訳機能をもたせることで可能
- (5) 大学生のサポートスタッフと専門学校生は共存できるか？  
問題を生じなかった
- (6) 支援に手間がかかりすぎるのでは？  
確かに手間がかかるが、ビジュアルなマニュアル、サポートスタッフの育成、サポートスタッフ用のマニュアルの作成により、効率化できる見通しがついた。
- (7) 専門知識を学ぶ学生に対し、専門分野以外の分野の仕事を手段として教育可能か？  
修成建築専門学校の学生は専門分野の塾に全員が固まってしまった。また、関西外語学院については直接的に専門知識を活かせる講義がなかったために、モチベーションを維持することができず、全員途中でリタイアしてしまった。しかし、学内で十分な事前説明が行われていた清風情報工科学院の学生については、専門のコンピュータ以外の分野の塾に参加し、無事、人間力を身につけることができた。このことより、事前説明を十分に行えば、分野を超えた仕事を手段とした人間力教育は可能だといえる。今回のプロジェクト成果であるさまざまなマニュアルを使用することで、今回は広く十分な事前説明が可能になり、幅広いジャンルでの講義が可能になると考えられる。
- (8) 短期間で学生は変わるか？  
3ヶ月間で学生に自信をつけ、変身させることができた。しかし、次のフェーズとして技能のなさを実感させ、自信に根拠を与えなければならない。
- (9) 専門学校の学生の学力で問題を生じないか？  
サポートスタッフを介在させてサポートすることで回避した。しかし、国語能力を改善すれば、サポートを減らしさらに効率をあげることができる。
- (10) 専門学校で学生を集められるか？  
集められた学校もあったが、集められない学校もあった。原因は、実施内容が不明確なことであった。今回の実施により、見通しは明らかになったので今回は問題を生じないと考

えられる。プロモーション用のビジュアルコンテンツも作成し、より学生に訴求できる。

#### (11) 人間力は身についたか？

雇用者の求める「可愛げ」のある人格、すなわち、物事に取り組む誠意や熱意、人への敬意、思いやり等に加えコミュニケーション力等の、企業でチームプレーを行う際に必要な基礎的な力を身につけさせることができた。しかし、アメリカ村での講義群の期間を3ヶ月に限定したため、学生を打ちのめすフェーズができたとはいえない。結果として、実務のセンスを身につけさせることはできていない。企業の求めるものは、可愛げに裏打ちされた実務のセンスであるので、本プログラムはまだ不完全であるといえる。

### 2. 新たな作業命題の発生

#### (1) 専門学校で身につけた力を発揮できない

専門学校で実施したコンピュータ教育・建築デザイン教育による技能を、学生は塾での発表に役立てていたとはいえなかった。ライフマネージメントの学習者はその力を発揮できていた。一方、ビジネスマナーの学習者は面接では力を発揮できたが、現場では発揮できているとはいいがたかった。これらのことから、現状では人間力と技能は学生の中で別々のものになっているといわざるをえない。学校での学びが自分のものになっていない可能性がある。単に、期間が短くそこに至らなかった可能性もある。少なくとも、教育の際に特定の場だけでなく日常的にアウトプットさせる教育が必要ではないかと示唆される。

#### (2) 講義バリエーションを増やせるようになった

プロジェクト実施により、コンピュータを専門とする学生がコンピュータ以外の仕事を手段として教育可能であることがわかった。一方、募集時点でアメリカ村そのものに関心をもたなかった学生やベンチャーに関心をもたない学生を取り込むことはできなかった。実施を通じ、学生に不足している技能で、社会人で実施可能な講義を見出した。次回以降、講師陣や講義内容にさらに幅をもたせバリエーションを増やすことでより多くの学生に人間力を学んでもらえるようになると思われる。

#### (3) 空自信を与えず、打ちのめす場にできなかった

学生に自信を与えることはできたが、実社会の厳しさを実感させることはできなかった。これは、厳しくすると学生が逃げてしまうのではないかという配慮があったからである。はじめから厳しくしすぎると学生がこなくなる可能性は高い。だから、今回のようにまず自信を与え心を掴んだ上で、学生を実務で打ちのめし、実務の厳しさ、社会の厳しさを叩き込むと目標を達することができるのではないかと示唆される。

### 3. 「人間力特別講座」の成果

(1) ビジネスマナーでは、コミュニケーション能力向上とビジネスマナーを修得させた。

(2) ライフマネージメントでは、人生目標と日々の目標を一致させ目標達成能力を育てた。

### 4. 「人間力ゼミ(トークセッション)」の成果

(1) 起/企業家と専修学校がタイアップして、仕事への責任感、仕事の楽しさや厳しさ、社会や仕事のひろがりを実感させるプログラムが実施できた。プログラムを通じ、学生に自信を与え、語る力を与え、人生への気づきを提供した。従来のインターンシップとは異なる姿で、起/企業人のもつエネルギーを学生に伝えるプログラムとなった。

(2) 塾という形態の有効性を確認できた。アメリカ村や経済界から大きな共感と理解を得た。

## 5. 成果物

運用マニュアルや今後の運用指針について全体像を構築した。その上で、各論について今回の事業により整理できた部分について詳説し、それ以外の部分については方向性を見出すにとどめ、次回の事業を通じて完成度を高めることとした。これらは、次回の講師・サポートスタッフの事前教育資料として活用できる。しかしながら、まだ今回の参加校や参加企業以外のものが実施するのに十分な資料が作成できたとはいえない点も残っている。

アメリカ村E G Gプロジェクト総括報告書

アメリカ村E G Gプロジェクトの背景

アメリカ村E G Gプロジェクトの目的と成果目標

実施体制

実施内容

プログラム評価

総合評価

今後の方向性

今後の構築課題

アメリカ村E G Gプロジェクト運用マニュアル

講師ガイド

カリキュラムガイド

サポートガイド

アメリカ村E G Gプロジェクト講義風景

アメリカ村E G Gプロジェクトビジュアルコンテンツ

## 6. 今後の展望

- (1) 企 / 起業家を講師として塾を運営するプログラムを構築した。このプログラムを元に、自信のフェーズ 技能のフェーズ 実践のフェーズ デビューのフェーズと構成することで、フリーター等の若者をアメリカ村や新興企業だけでなく、一般企業においても即戦力の幹部候補生として就業させる目処がついた。
- (2) 運用マニュアルを元に、「塾」を増やすことができる。今回は、フリーペーパー作成塾・商業施設運営塾（ナンバーワンショップ）、ビジネスプラン立案塾（携帯サイト事業計画）、に加えて、商業施設開発塾、ビジネスマナー塾、グラフィック塾、見積もり塾、イベント塾などを用意できる。
- (3) 実施方法について改善すべき点がある。特にアメリカ村キャンパスでの講義群の期間を3ヶ月間に限定したため、学生を打ちのめすフェーズが実践できなかった。また、専門学校で身につけた技能と人間力を結びつけるというところまでたどり着けなかった。今回の成果を元にもう一度、次は6ヶ月スパンの講義を実施する。そして、自信のフェーズが終わったものを実践的な塾で鍛え、実務センスを磨きながら更に人間力を磨かせてやりたい。
- (4) 運用マニュアルや今後の運用指針について、方向性を見出すにとどめざるを得なかった部分がある。これについては、次回の事業を通じて完成度を高める。また、事業化やeLearningの併用についてもさらに検討を重ねる。
- (5) 本事業を受けて、（社）関西経済連合会の支援の元、NPO法人 アメリカ村ヒューマンパワー養成協会の設立認証申請を行い、次回以降の事業に備えている。