

## 平成18年度「専修学校を活用した若者・自立挑戦支援事業」成果報告書

事業名	フリーター等がアメリカ村や新興企業で通用する熱い人材に育つ人間力養成プログラムの事業化の為の実証実験		
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	平岡 憲人 TEL 06-6657-2369
<p>1. 事業の概要</p> <p>2年間、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「可愛げに裏打ちされた実務センス(人間力)」が身につく短期教育プログラムを試行してきた。本年度は、トークセッション・特別講座・塾を集大成し、総合的なプログラムとしてその効果と手法を検証し、カリキュラムを含む運用マニュアル及び運営体制を確立して、次年度からの事業化に向けた実証実験を行った。</p> <p>2. 事業の評価に関する項目</p> <p>①目的・重点事項の達成状況</p> <p>総合的なプログラムとしてその効果と手法を検証した結果、安定的な効果を挙げる為には</p> <p>①事前講義 生徒・講師間のコミュニケーションを目的とした事前講義の実施</p> <p>②講義の実施 社会人コミュニケーションに関する講座とフィールドワーク形式の講座を平行して開催</p> <p>③補講の実施 実施期間中は必要に応じて補講を実施</p> <p>④発表会の実施 講座の最後に学生が自身の得た成果を発表する機会を与え、学びを完結させる。</p> <p>⑤成果報告会の実施 実施内容全てをまとめ、体外的な成果報告を行う</p> <p>の5つのプロセスを踏まえながらプログラムを実施する事が必須であることが見出せた。 これにより、教育効果が確立し、対外的に認知された。 その結果として清風情報工科学院以外の専門学校よりまとまった数の生徒が参加する目処がたち、参加学生を安定的に集められる状況が作れた。 一方で、参加校に対し、教育効果以外の経営的なメリットを提供することができなかった。しかしながら、この点については参加校の広報ツールの提供、学生募集上の効果、ブランディングが鍵であることが見出せた。</p>			

## ②事業により得られた成果

### ●塾形式の講義

「塾」の講義実施に関しては確実に教育効果を出せるようになった。フリーペーパー塾と商業施設塾に関しては今回で3回目を終え、教育内容は確立できた。今後の課題は、参加校に経営上のメリットを出すことと塾の運営を連動させることである。また、コミュニケーション塾、世の中のしくみ塾についても期待通りの教育効果を出せた。

### ●特別講義

特別講義については、2年連続で受講する学生が出ることから、隔年で内容の異なる講義をすべきとの結論を得た。

### ●運用マニュアル

■講師ガイド、■カリキュラムガイド、■サポートガイドの3点を昨年度作成した。新たな講師に事業の実施に関して説明する時に高い効果が得られた。参加校に経営上のメリットを出す為のガイドラインを追加した。

### ●アメリカ村キャンパス

アメリカ村内のキャンパスでの講義実施により学生によりリアルな体験・気付きを与えるとともに、多忙な起/起業家の時間を少しでも節約する事が出来た。特に今回実施した「補講」に関しては各塾の状況を見ながらの実施となったため、アメリカ村内のキャンパスでなければ実施は事実上不可能だったと思われる。

### ●成果の普及

昨年度の反省として学生の作品発表とプログラムの成果発表を同時に行っていたという点があった。今年度はこれを分離して学生の成果発表を先に行い、後にプログラム自体の成果報告会を開催した。例年に比べ、成果報告会への評価が非常に高く、来年度の実施に向けての収穫もあった。それぞれの会の実施対象を明確にした事で得られた成果だといえる。

### ●その他

5月から7月にかけて専門学校の負担によりプレ講義を開催してスタッフと学生リーダー候補への事前教育については高い成果を得る事が出来た。過去の2年間と比較して、事前教育により講座開始をスムーズに行える事が判明した。

一方で、「準備講座」の代わりに各「塾」の状況に合わせて「補講」を行った。講座での反省点を復習する「補講」は参加学生の意欲も高く、大きな効果があった。

## ③今後の活用

報告書としてまとめ、配布するだけでなく、次年度の事業化に向けて参加学生や参加校、参加企業の募集の為にビデオコンテンツとWEBサイトを構築した。次年度は、事業の一部分をNPOの事業として実施する。事業全体の事業化には、あと1年程度の実証実験が必要であると思われる。

## ④次年度以降における課題・展開

今年度の課題であった次年度から独立事業として実施できる体制を確立するという点においては、まだ不十分である。講義の完成度は高まったものの、講義にかかる費用が世間相場よりも高い為、その差額に相当する付加価値を参加校に提供するノウハウの確立が必要である。次年度は専門学校・大学からの参加者の増加が見込めるため、講義の一部はNPOの事業とし、一方で参加校へのメリットの提供のノウハウ確立について実証実験を行いたい。

### 3. 事業の実施に関する項目

#### ①準備講座

起／企業家をゲストとして招き、仕事や事業を通じた人生への気付きについて語り、学生とのやり取りを行う講義を予定していたが、コミュニケーション塾によりある程度その役割が果たせた為講座の実施を取りやめた。代わりに「補講」を各「塾」の状況に合わせ、実施期間中に行った。講座での反省点を復習する「補講」は参加学生の意欲も高く、大きな効果があった。

#### ②塾

OJT的な雰囲気の中、仕事を通じて「可愛げに裏打ちされた実務センス」を身につけるゼミ形式の活動。新興企業群の密集する地域(アメリカ村)内に教室を設けて開講する。開催した講義は以下の4つ。

##### ●コミュニケーション塾

基礎的なコミュニケーションに関する講義を実施した。各塾と平行して実施する事により、各塾での活動に大きな影響を与えた。例えば、フリーペーパー塾で取材をする時にコミュニケーション塾で学習した内容を応用し、取材を円滑に行うなどの成果がみられた。

##### ●フリーペーパー塾

フリーペーパーを製作するプロセスを通じ、調査・質問・文章作成・コミュニケーション・工程管理力を身につけさせることに成功した。また参加学生は議論を深め、一つの製作物を完成させる喜びを実感する事が出来た。

##### ●世の中の仕組み塾

アメリカ村を中心とした様々な業種・業界で活躍する人にインタビューをする講義。良かった特徴として、インタビュー対象者の働く現場まで生徒が行き、現場の雰囲気を生で体感する事が挙げられる。途中、生徒自身が手紙を書きインタビューの打診をする等も行った。緊張感や仕事のリアリティが生徒に伝わり、生徒の仕事観や人生観に良い影響を与えた。

##### ●商業施設塾

空店舗を対象として店舗の企画・実施計画・店舗運営・集客を行った。出店にまつわる様々な人の思いや視点、人との関わり合いなどを実感させる事に成功し、プロの世界を垣間見せる事が出来たと言える。今回で3回目の実施となったが塾の精度が向上し、1つの塾が完成したといえる内容になった。

#### ③特別講座

専門学校において、人間力の基礎力を強化するため、2つの講座を開講した。

##### ●LMP

企業OBを講師とし、日常的な学習や活動に対するPCDAのサイクルをトレーニングした。計画力は高まっているが、社会とのかかわり、志とのかかわりについて改善の余地がある。

##### ●ヨガセラピー

メンタル面が弱く、持続力がなかったり感情のコントロールができない学生に向けて実施した。専門学校生の興味を引く方法の確立に取り組んだ結果、脈拍の変化や集中時間の持続など数値化できるトレーニングを入れることで改善した。食育方面への拡張の余地がある。