

## 秘書科における問題解決型学習を用いたビジネス実務教育の展開

関 由佳利<sup>1</sup>、佃 昌道<sup>2</sup>、森 靖之<sup>3</sup>、藤井 雄三<sup>4</sup>、水口 文吾<sup>5</sup>

### Practical business education through problem solving learning in a Secretarial Department

Yukari Seki, Masamichi Tsukuda, Yasuyuki Mori,

Yuzo Fujii, Bungo Mizuguchi

#### 要約

平成25年度は、高等学校での新学習要領の初年度にあたり、ビジネス実務教育が高等学校でも実施される年となった。他方、高等教育においては、学士課程教育の質の保証が求められ、学生の能動的な学習を取り入れたアクティブ・ラーニングと呼ばれる学習スタイルの重要性が注目されている。これらのことを踏まえ、秘書科では、本年、能動的な学習に着目をおいたビジネス実務教育のカリキュラム改革を行った。本稿では、秘書科での能動的な学習として問題解決型学習を取り入れた「ビジネス実務総論」の授業内容を取り上げ、その教育実践の効果と問題について考察を行う。

本稿では、秘書科における新カリキュラムと教育目標を示し、ビジネス実務総論における能動的学習について示した。具体的には、ビジネス実務総論における教育上の課題やビジネス実務教育の原点を示し、ビジネス実務総論の授業計画と能動的学習の展開について述べた。半年間の学生の様子やアンケート調査、受講後の学生の活動からは、問題解決型学習を用いたビジネス実務教育の能動的活動についての教育効果を見ることができた。

キーワード：ビジネス実務教育、問題解決型学習、能動的学習、マネジメントサイクル

#### (Abstract)

The Japanese year Heisei 25, or 2013, was the first year after the introduction of the new Course of Study for high schools, under which practical business education was introduced. In higher education, a high quality of education for undergraduate courses is now required. Furthermore, emphasis has been placed on the new *Active Learning* style of learning which encourages students to study more actively, or assertively, in

<sup>1</sup> 提出年月日2013年11月30日、高松短期大学秘書科教授、<sup>2</sup> 高松大学経営学部教授、

<sup>3</sup> 高松短期大学秘書科准教授、<sup>4</sup> 高松短期大学秘書科講師、<sup>5</sup> 高松短期大学秘書科講師

class. Taking this into consideration, this academic year the Secretarial Department has reformed its curriculum for Practical Business Education and has begun to employ active learning in this course.

In this paper, we first examine the teaching contents of the department's Introduction to Practical Business Education course that is taught by utilizing learning through problem solving. This is one of the types of active learning at the department. This paper then discusses the effects and problems we encountered in carrying out these changes. Results indicate that there were positive results for the Practical Business Education course in implementing this type of problem solving learning.

Keywords : *practical business education, learning through problem solving, active learning, management cycle*

## 1. はじめに

平成25年は高等学校での新学習指導要領初年度にあたり、商業科において、「ビジネス実務」が実施される。ビジネス実務教育が高等学校でも実施される記念すべき年となった。他方、高等教育においては、学士課程教育の質の保証が求められ、授業者が一方的に学生に知識伝達をする講義スタイルから、課題研究やPBL（プロジェクト・ベースド・ラーニング）、ディスカッション、プレゼンテーションなど、学生の「能動的な学習」を取り込んだ「アクティブ・ラーニング」とよばれる学習スタイルの重要性が注目されている。このような背景のもと、全国大学実務教育協会においても、本年より実践キャリア実務士をはじめとする新資格が導入され、大学教育の現場において「能動的な学習」を中心とした新しい教育課程が始まった。実践キャリア実務士とは、大学教育において、学生が専門知識・スキルや基礎的な知識・スキルなど、学んだことを現場で総合的に活用して、課題解決をおこなうことを通じて、人間力を備えた実務能力をためるとともに、自らのキャリアを考え、学習を継続する能力を習得したことを証明する資格である。

以上のことを踏まえ、秘書科では、本年「能動的な学習」に着目をおいたビジネス実務教育のカリキュラム改革を行った。

本稿では、先行して「能動的な学習」として課題解決型学習を取り入れた「ビジネス実務総論」の授業内容を取り上げ、その教育実践の効果と問題について考察を行う。

## 2. 秘書科における新カリキュラムと教育目標

本学秘書科は、職業人としての幅広い教養と高度なビジネスの専門知識・技能を有し、

社会人としても基本的なマナーや品位を備え、周囲からの信頼を得て、第一線で活躍する人材を育成することを目的としている。昭和58年に秘書科が設立されて以来、秘書科は地域のビジネス社会を支える人材を育成し続けてきた。時代の変化や社会のニーズの変化に応じて、カリキュラムの点検、改革を常に行ってきた。

今回のカリキュラム改革は、現在の社会的ニーズに対応した教育をするためのものである。受験者および高校からのニーズ、香川県における産業界からのニーズ、秘書科学生からのニーズ、本学への求人および就職先の動向に着目し、調査・分析を行い、その結果、コース改編まで含むカリキュラム改革を行うこととなり、平成25年度入学生から実施することとなった。詳しくは、高松大学・高松短期大学研究紀要第58・59合併号の「秘書科実践型カリキュラムの再構築に関する研究」で説明している。

コース改編の目的は、地域社会で必要とされている一般事務職、医療事務職、営業・販売職に特化したコースを設け、そこで必要となる実践的な技能や知識を効率的に教育していくことである。従来の「ビジネス秘書コース」、「医療秘書コース」、「観光文化コース」の3つのコースを、「ビジネス秘書コース」、「医療事務コース」、「サービス実務コース」の3つのコースに改編した。

新カリキュラムは、「能動的な学習」に着目をおいたビジネス実務教育を取り入れている。社会人としての実務能力を身に付け、学生のやる気を高め、問題解決能力を高めていくカリキュラムになっている。新カリキュラムの特色として、次にいくつか例を挙げておく。

まず、1年次から積極的に各種検定の取得にチャレンジすることである。各コースにスタートダッシュ検定を設けることによって、入学時から目標に向けて集中力とやる気を高める。そのために、1年次には専門科目を多く配置し、入学当初からコースの目的に応じた実践的な技能や知識を教育する。スタートダッシュ検定に合格することによって自信が付き、次の目標に向けてやる気が高まる。同時に、各コースの基礎力も身に付き、2年次の実習に結びつく。

次に、2年次に各コースの特色を生かした実習を行うことである。実習は、各コースの学びに応じた実習先で2週間行い、実社会における実務経験を積ませる。1年次に学んだコースの専門知識を実習先での日々の問題解決に生かすことができる。

次に、「能動的な学習」として課題解決型学習を取り入れたビジネス実務教育を早い段階から継続的に行うことである。従来は、1年次に秘書教育や経済・経営の教育を一通り

終えた2年次に、課題解決型学習の科目として「ビジネス実務総論」を開講していたが、新カリキュラムでは、1年次の後期に「ビジネス実務総論」、2年次の前期に「ビジネス実務Ⅰ」、2年次の後期に「ビジネス実務Ⅱ」を設け、地域での実習を通して継続的に課題解決学習を行う。

次に、研究室単位で一人ひとりの学生の力をのばす教育である。1年次の「基礎演習Ⅰ・Ⅱ」、2年次の「応用演習Ⅰ・Ⅱ」と「卒業研究」を通して、基礎学力、ディスカッション、プレゼンテーションの力をのばしていく。

平成25年度入学生から、以上のような特色を持つ新カリキュラムでの教育が始まった。

### 3. ビジネス実務総論における「能動的学習」

#### 3.1 「ビジネス実務総論」における教育上の課題

平成25年度は旧カリキュラムと新カリキュラムが存在する。本稿では、旧カリキュラムである現在の2年生のビジネス実務教育について述べる。本秘書科における「ビジネス実務総論」のカリキュラム上の位置づけは、1年次に秘書概論などの秘書教育の核となる知識や経営・経済の知識を修得した後の2年次前期に配置し、全学生が履修する。

ビジネスの現場で職業人として業務を遂行する上で、仕事を理解し、活用できる知識、能力を学ぶことを目的とした科目である。しかし、業務を遂行する上で、仕事を理解し、活用できる知識、能力をどの様に教えるかが非常に難しい科目である。学生の授業への期待度は、就職したらすぐに使えるノウハウであり、人間行動やマーケティング、経営理論については、あまり興味を示さないのが現実である。また、仕事の実態が分からないため、具体的な仕事についての説明をしても理解できないことが多い。そこで原点に立ち返り、ビジネス実務教育の目的や内容を振り返り、授業改善を行うこととした。

#### 3.2 ビジネス実務教育の原点について

1996年、ビジネス実務学会としてスタートした当時、森脇道子は「ビジネス実務」について、個々人が実感する現場の具体的な目的実現の活動であると定義し、ビジネス実務教育の目的をビジネス現場の具体的な活動（行為）に着目し、人間集団において自律的、創造的な共働（コラボレーション）のプロセスを学びの中心とした。その目的実現の具体的なプロセスは、目的の形成と目的達成の2つであり、目的の形成活動として「個々人の気づきと表現」「現場における課題の明確化」「目的の共有化」、目的達成活動として「仕事

の計画」「仕事の実施」「仕事の結果の評価」（マネジメントサイクル）をあげている。そしてビジネス活動における目的実現を行う上で必要な基本能力として、目的形成能力と目的達成能力、現場をつくり変える能力（知識・ノウハウ創出、活動診断力、対人洞察力など）と自己形成能力（自己評価力、自己学習力）をあげている。また、その教育を実現するためには、具体的目的実現活動が体験できるようにプロジェクト法やフィールドワーク法を生かした学習や演習を行う必要があると述べている。

### 3.3 「ビジネス実務総論」の授業計画

ビジネス実務教育において重要な目的とは、自律的、創造的な共働のアプローチと、目的の形成活動と目的達成活動を理解すること考え、基本的要素として自己管理・自己責任のもと、1. 業務遂行能力、2. 顧客志向能力、3. チーム・システム志向、4. 創造力の育成を教育の中心におき、具体的活動を行いながら、ビジネス実務の理解を深める。

具体的に「1. 学外実習を通して経営活動の基本的な考え方やビジネス資源などについて具体的に学習する」「2. 問題解決の各種技法を用いてビジネスシーンにおける問題解決の方法を学習する」「3. 地域の人々との交わりを行うことにより地域の理解やコミュニケーションの大切さを学習する」ことの3つのねらいを定める。

上記の3つのねらいをもとに、授業は演習を交えながら、学外での体験学習やワークショップなどを通して目的実現活動を実際に体験し理解を深める。授業計画を表1に示す。

表1 授業計画

第1回	ビジネスって何？
第2回	ビジネスにもエネルギーが必要です
第3回	人をどう動かせるのか それはマネジメント
第4回	地域のうまいもの どう売りますか
第5回	地域資源を活かしたマーケティングと農業の6次化
第6回	地域の事例をもとにマーケティングを考える
第7回	体験学習
第8回	体験学習
第9回	体験学習報告会
第10回	体験学習報告会をもとにサービスについて考えよう

第11回	どうしたら、もっとよくなるの！ ワークショップで考えてみよう
第12回	ワークショップをもとに人の協力や組織について考える
第13回	体験学習
第14回	体験学習
第15回	体験学習報告会 まとめ
注 体験学習場所：香川県が県産品を紹介する「さぬきマルシェinサンポート」の会場 ここで行われる体験学習は、4回となっているが、実際には、6グループに分かれ、1グループ1日（4回分）の体験学習とする。	

### 3.4 能動的学習の授業内容

授業では、ビジネスに関する基本知識を学んだあと、マルシェの県の担当者や運営担当者、マルシェ出店者にお越しいただき、現場に即した内容で、マルシェの目的、県産品に関する商品知識、地域試験を活かしたマーケティング（販売企画）、農業の6次産業化などの学習を行う。その後、6つのグループに分かれ、ビジネスの体験（体験学習）を通して、計画（Plan）、実行（Do）、評価（Check）、改善（Action）のマネジメントサイクル（PDCA）を学ぶ。

マルシェとは、香川県が県産品を紹介する「さぬきマルシェinサンポート」のことで、香川県の食材や加工品をはじめ県産品を、作り手だけではなく、魅力を引き出す伝え手であるマルシェ運営者や料理人等との協働活動により、その魅力を高め、販路を拡大していくための市場のことである。サンポート高松の景観美とあわせ、香川の里山から瀬戸内の海の産品まで、地域の豊かさを知ってもらう場である。マルシェは、香川県が行っている「さぬきうまいもんプロジェクト」の中の一つであり、平成24年度から始まり今年が2年目となる。

マネジメントサイクルを意識した体験学習は、次のように進める。

- ①体験学習の計画（Plan）
- ②体験学習当日（Do）
- ③体験学習の反省（Check）
- ④体験学習後の流れ（Action）

体験学習に入る前に、地域の事例を通してマーケティングを考える。最初に学んだビジネスの基礎知識をもとに地域のマーケティングを考え、擬似体験をする。例えば「島宿まり」の従業員になったつもりで、みやげものの商品開発や販売方法について、グループ

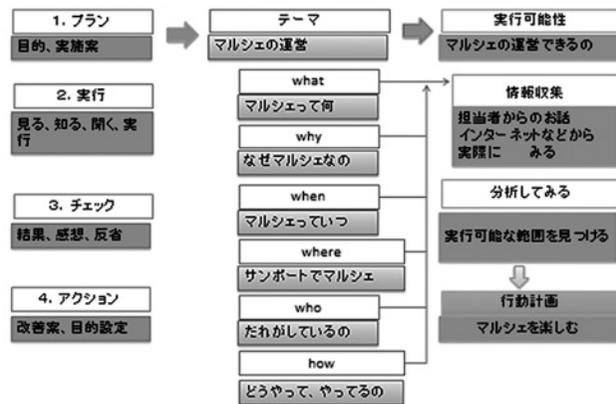


図1 体験学習の計画

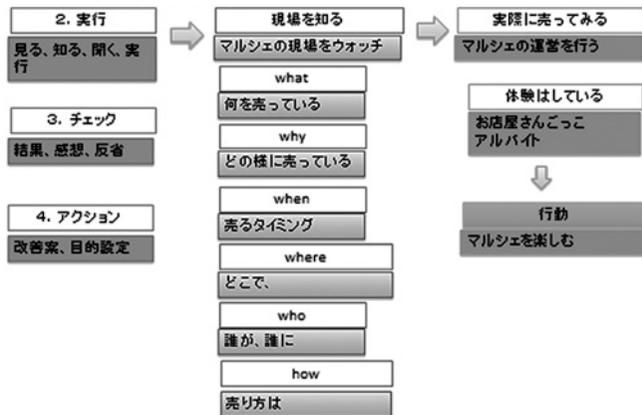


図2 体験学習当日

で考え、まとめ、発表する。この擬似体験によって企画力を高めていく。

実際の体験学習の内容は、「さぬきマルシェinサンポート」の会場での、さぬきの旬の野菜やさかな、加工品などの販売や、会場イベント、運営管理のサポートなどである。マルシェの参加にあたりあらかじめグループ別れ、図1の内容をもとに各自およびグループでプランを考えさせる。

体験学習の事前準備として、あらかじめ授業担当者が用意した「実習の手引き」をもとに、必要な事項についてグループで十分確認を行う。

体験学習当日は、図2および「実習の手引き」を参考に、当日朝割り当てられた担当の

業務を遂行する。「見る、聞く、知る、実行」がキーワードである。

マルシェの現場で販売や、会場イベント、運営管理のサポートをしながら、誰が、何を、どこで、どのように売っているか観察する。同時に自分が行った、陳列・広告・道具などの準備に関すること、姿勢・話し方などの態度に関すること、実施内容に関すること、客の反応に関することについて記録する。現場全体の状況を観ることは、仕事を理解するうえで大変重要であるため、休憩時間を利用して、他の店舗の状況や来客の行動などマルシェ全体の観察を行い、自分の活動の参考にする。また、事前に挙げられた課題や問題点についても、十分観察を行い、重要な点についてはメモや写真をとる。

次の写真は、マルシェでの学生の様子である。

マルシェでは、朝礼がある。朝礼では、マルシェ全体の今日の目標と、各店舗の今日の目標が発表される。このときに、あらかじめ用意していた名刺を使って、マルシェ参加者と名刺交換を行う。また、一日の終わりには、終礼が行われ、今日の成果・反省などが話し合われ、学生も意見を述べる。マルシェ全体もマネジメントサイクルで動いていることを学ぶ。

学生たちは、ポップを作る際には目立つように工夫をしたり、お客様には笑顔で声掛けをするなど、一生懸命取り組んでいた。お客様と会話が弾むこともあった。マルシェのお店の方々とも親しくなった。マルシェ関係者の方々には大変お世話になった。

体験学習の反省は、図3および「実習の手引き」に基づき、結果・感想・反省を個人でまとめる。実際にマルシェで何ができたのか、何ができなかったのか、なぜできたのか、なぜできなかったのかなど十分に振り返りを行う。また、今まで秘書科で学んできたことがどのように役に立ったか、ということについてもまとめる。その後、グループで振り返り会を行い、グループ全体の意見を集約する。

体験学習後の流れは、図4および「実習の手引き」に基づき、グループごとに体験学習を報告する。その後、マルシェにおける問題とその改善案についての報告書を作成し、全体での報告会を行う。

全体での報告会の結果をもとに、マルシェの県の担当者や運営担当者、マルシェ出店者にも参加していただき、ワークショップ形式で、問題の改善をさぐる。その結果をもと

「さぬきマルシェinサンポート」での体験学習  
ポップ作り



「さぬきマルシェinサンポート」での体験学習  
朝礼、名刺交換



「さぬきマルシェinサンポート」での体験学習  
商品の説明・販売



「さぬきマルシェinサンポート」での体験学習  
商品の説明・販売



「さぬきマルシェinサンポート」での体験学習  
試食のご案内



「さぬきマルシェinサンポート」での体験学習  
お世話になったお店の方々



に、後半のグループがマルシェに参加し、改善に向けた取り組みを行う。

報告会の意義は3つある。実習の目的を達成できたかの確認を行うことができる、発表を聞くことでマルシェ全体の状況や実習の効果・問題点を共有することができる、今回の意見を次のアクションにつなげることができるということである。

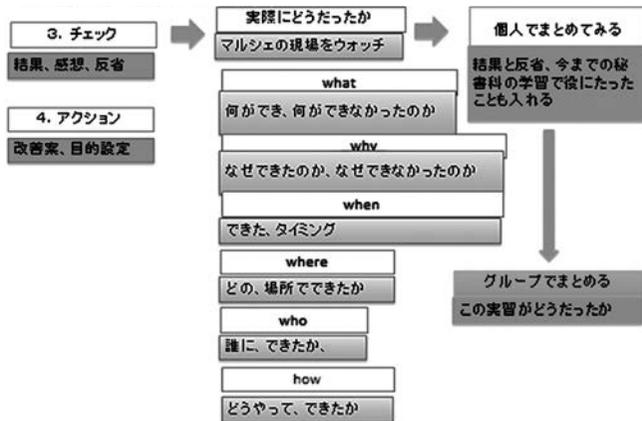


図3 体験学習の反省



前半の3グループから出た提案を後半の3グループが継続して実施する。前半のグループは後半のアドバイザーとして参加する

図4 体験学習後の流れ

ここで、全体の報告会での1つのグループの発表内容を紹介しておく。グループのメンバーは7名で、7店舗に分かれて体験学習を行った。発表内容は、①参加に当たっての目標、②体験学習当日の内容と工夫点、③どの位目標が達成できたか、④体験を通して学んだことについてであった。

発表内容の、①参加に当たっての目標については、「サービスとは何かを学ぶ」、「その場において何をすべきか考え行動できる能力を身に付ける」、「お客様にとって何が最善かを考え、お客様に香川県の良いものを知ってもらう」の3つを設定した。

発表内容の、②体験学習当日の内容と工夫点については次の通りである。7名の学生を「学生A～G」として個別に記した。それぞれの学生が、様々な工夫をしながら取り組み、多くのことを学んだことが分かる。

学生A [香川県産野菜の販売]

商品説明の重要さが分かった。

質問に口頭で答えることで会話につながった。

視覚宣伝は購買意欲につながることが分かった。

差し入れをしてくれるお客様がいて、お客様とお店との信頼関係が見えた。

学生B [香川県産野菜とドーナツの販売]

商品レイアウトを工夫した。

店の雰囲気なども重要であることが分かった。

試食や会話をすることで素直な感想が聞けた。

学生C [桃と桃加工品の販売]

試食を手渡して販売促進につなげた。

当店の新鮮で糖度の高い桃の良さを分かってもらえ、たくさんのお客様が買ってくれた。

この実習がたくさんの人に支えられて成り立っていることを実感した。

学生D [シイタケ販売]

珍しいものを販売することで、お客様の興味を引いていた。

他店との違いを出すことで、当店の良さが出ていた。

固定客だけでなく、新規のお客様を増やすことができた。

学生E [ラスク販売]

試食を中心にラスクを勧めた。

好みがはっきりする商品なので、試食してからでないと買ってもらえなかった。

中高年のお客様が多かった。

種類が豊富だが、全く売れない商品もあった。

学生F [海鮮物加工品実演販売]

実演販売の重要性を実感した。

大きな商品で興味を引き、においが広がることで食欲をわかせる、五感に訴える販売方法だった。

優しく楽しいお店の人と接することが、勉強になった。

学生G [花の販売]

お客様と一緒に花を選ぶのが楽しかった。

品種や色のアドバイスが難しかった。

お客様の希望に添えたときの達成感が大きかった。

感謝の言葉と笑顔が、お花と同じように美しく感じられ、心が癒された。

お花をきれいに包むことができた。

発表内容の、③どの位目標が達成できたかについては、目標別に次のようなことを学びとっていた。

「サービスとは何かを学ぶ」ということについては、自分にできる最高の気遣いをする事、努力を惜しまず誇りと自信を持って提供すること、自分自身が提供する上で「楽しい」という気持ちを忘れないこと、一番の笑顔でお客様を迎えることなどがサービスであると報告しており、サービスについて理解が深まったことがうかがえる。

「その場において何をすべきか考え行動できる能力を身に付ける」ということについては、最初は何をすべきか考えていても行動に移すことが難しかったが、最後は実習の意義が分かり行動できるようになったと報告しており、考えることや行動に移すことの難しさを身をもって体験し、努力をしたことが分かる。

「お客様にとって何が最善かを考え、お客様に香川県の良いものを知ってもらおう」ということについては、お客様第一という心構えで接客することが大切だと考えた、県外のお客様に香川の良さを知ってもらえた、使い方や商品についての新しい発見をしてもらえたことと報告しており、お客様のことを考えた接客ができ、商品を伝える努力をしたことが分かる。

発表内容の、④体験を通して学んだことについては、地域の人々のつながりを実感した、マルシェは地域の温かいつながりの場であることが分かった、お店側のサービス精神を学んだ、地域交流の重要性を学んだと報告していた。

以上が、このグループの報告会での発表内容である。

最後に全体での報告会後のワークショップにおいて、学生から出た意見が次のアクションにつながった例を挙げる。今回は、学生の意見が「野菜スープ」の開発、販売につながり実現することとなった。ワークショップには、マルシェの県の担当者や運営担当者、マルシェ出店者も参加されていた。前半グループがワークショップで、「野菜を使った食べ物がマルシェでは売られていなかった。野菜スープを作って売ってはどうか」と提案した。1か月後、後半グループの体験学習が行われたときには、「野菜スープ」が開発

され販売されていた。「野菜スープ」は大好評だった。マルシェに関係する方々と学生がワークショップで話をした内容が、すぐにマルシェの現場に反映され商品として現実のものとなったことは、学生にとって大きな驚きであり喜びであった。同時に、マネジメントサイクルを実際の活動を通して理解する良い機会にもなった。

### 3.5 ビジネス実務教育の展開

#### 3.5.1 アンケート調査から見る教育効果について

授業終了後に行った体験学習に関するアンケート調査結果は次の通りである。

まず、マルシェ実習当日の自分の行動についての質問には、「積極的な挨拶、適切な言葉遣い、よく聞こえる声で話すこと、笑顔で話すこと、お店の人たちと協力すること」の5項目に約9割の学生が「できた」と答えた。また、「自ら進んで行動すること」の項目は約6割、「商品の魅力を説明すること」の項目は約4割の学生が「できた」と答えた。

次に、マルシェ実習から6か月後の自分の行動についての質問には、「初対面の人と話をする事、良好な人間関係を作ること、問題に対して解決する努力をすること」の3項目に約7割の学生が「できるようになった」と答え、「人と関わる仕事」の項目にも約7割の学生が「興味が出てきた」と答えた。また、「自信を持って話をする事、今何が問題かを考えられること」の項目に「できるようになった」と答えた学生は約5割、「商品を守るための企画の仕事、問題点に対する改善策を考える仕事」の項目に「興味が出てきた」と答えた学生は5割未満だった。

この結果から、挨拶や言葉遣い、笑顔などの身体表現における能動的活動やコミュニケーションにおける能動的活動は、マルシェ実習当日からよくできており、6か月が経過しても継続してできていることが分かる。このことはマルシェ実習の成果である能動的活動が、実習後も学生の活動に影響を与え続けており、学生自身の活動習慣として身に付いてきていると考えられる。一方、自ら積極的に動くこと、豊富な商品知識をつけること、問題解決力、企画力については十分な力が付いているとは言えない。今後の授業の改善と充実が課題である。

#### 3.5.2 「ビジネス実務総論」終了後の学生の活動について

##### ①継続してマルシェに参加

授業とは別に、ボランティアで参加する学生も何名か出てきた。学生たちは自ら、マ

ルシェの体験学習でお世話になったマルシェの出店者と交渉して、ボランティアとして継続して参加し、販売を経験させていただいていた。何度も参加することで、出店者との人間関係も深まっていった。

### ②学外でのプレゼンテーションに参加

授業がすべて終了した後、2名の学生が学外でのプレゼンテーションの場でマルシェの体験学習を発表した。日本ビジネス実務学会中国・四国ブロック研究会の第8回学生プレゼンテーション大会に参加し、研究会に参加された先生方の前でプレゼンテーションを行った。今回の発表者は、6グループ11名であった。パワーポイントを使って、マルシェの説明、実習の目標、実習内容、実習を通して学んだことについて話し、秘書の授業で学んだことの重要性や社会人としての基本的なマナーの重要性に気付いたことを強く訴え、最後に社会で活躍する人材になりたいと抱負を語って締めくくった。

学生たちは、学内での発表にとどまらず、積極的に学外にも発表の場を求めた。知らない先生方の前で、美しい姿勢で、礼儀正しく、にこやかに、堂々と発表することができていた。秘書科での学びを活かした発表であった。今回のプレゼンテーションを学生たちは良い勉強になったと喜んでいて。

### ③一日農政局に参加

授業終了後の12月に10名の学生が、生産者と消費者が交流する中国四国農政局の「一日農政局」に参加し、イチゴの収穫体験や意見交換を行い農業への理解を深めた。また、パネルディスカッションにパネリストとして参加した学生は、マルシェの体験をもとに消費者としての立場から、農業に対する期待や今後の生産者のあり方について発表した。

以上のように、継続してマルシェに参加したり、学外でのプレゼンテーションに参加したり、一日農政局に参加したりするなど、学生たちは自ら率先して行動できるようになった。学生たちが能動的活動ができるようになったことは教育効果である。

ビジネス実務総論は、学外実習を通して経営活動やビジネス資源について学習し、問題解決の各種技法を用いて問題解決を図り、地域の理解やコミュニケーションの大切さを学ぶことをねらいに定め、演習を交えながら体験学習やワークショップなどを通して目的実現活動を実際に行った。教育後に能動的活動が見られるようになったことから、この教育は学習効果があったと考えられる。

#### 4. おわりに

平成24年度は、マルシェが初めて開催された年であり、マルシェの出店者も慣れていないところがあった。昨年度の学生たちは、その初めての試みの中で体験学習を行った。出店者も学生もお互いに新鮮で意欲にあふれ、工夫を重ねながら取り組んでいた。

しかし、本年度はマルシェも2回目となり、マルシェの出店者の中には様々な企画が見られるようになった。本年度の学生たちにとってマルシェは初めてであるが、学生たちは積極的にマルシェに関わり、企画に参加する学生も出てきた。どの学生も頑張っ生きて活動を行っていた。

今回の授業展開において、学生に対し能動的な学習効果を得ることができた。しかし、期間の問題や実施内容については、まだまだ不十分なところがあると考え。今後は、ビジネス実務総論に加え、ビジネス実務Ⅰ、ビジネス実務Ⅱ、基礎演習、応用演習を含めたコースワークとしてのビジネス実務教育の体系的な学習を推進するとともに、能動的な学習方法の開発、改善の充実を図りたいと考えている。

また、地域連携の事例として今回はマルシェの活動を挙げたが、秘書科では、地域観光研究でのお接待実習、秘書実務での栗林公園接遇研修、小豆島三都半島活性化のための交流会など様々な活動を行っている。今後は地域とともにこのような活動も充実させていきたい。

#### 【参考文献】

- 関由佳利・山野邦子・佃昌道・高塚順子・水口文吾（2012. 2）「ビジネス実務教育における高大連携のあり方」『高松大学・高松短期大学研究紀要』第56・57合併号、245-282頁。
- 森靖之・金子匡良・関由佳利（2013. 2）「秘書科実践型カリキュラムの再構築に関する研究」『高松大学・高松短期大学研究紀要』第58・59合併号、167-181頁。

