

■第3回経営学部 BLP 外部評価委員会

(開始 00:03:50)

○日向野：それでは時間になりましたので、第3回の経営学部 BLP(Business Leadership Program)外部評価委員会を開会いたします。

まず、今回の外部評価委員会についてです。

2004年に白石典義経営学部開設準備室長(のち初代学部長、現立教大学統括副総長)のもとでリーダーシップを経営学部経営学科のコアにすることを決定し、2006年4月の学部開設と同時にこの BLP がスタートしました。

それから、ことしで4年半たちまして、第1期生はもう既に社会に巣立っております。その間、BLPも最初の2年ぐらいは人も資金も慢性的に不足し、手弁当でやってまいりましたが、2008年度から文部科学省の教育 GP の助成をいただくことができ、今年から来年にかけては、初めて教材がマイナーチェンジで済むかなというぐらいの段階に達しました。

しかし、社会の情勢が変化をしております、プログラムはクルージングに達したと考えるとすぐに追いつかれるところもありますので、イノベーションは引き続き行っていかなければなりません。と同時に、オペレーションの面で特定の人物がいなくなるとバッタリというのも、これまた二流のプログラムということになりますので、去年の外部評価委員会の最後で申しましたように、今年度の大きな課題の一つはサクセッション。具体的に申しますと、私が明日いなくなっても、このプログラムのオペレーションは無事に何とかなっていく体制を、今のうちからつくっていくことが目標です。

幸い、来年の9月から私はサバティカルでいなくなりますので、その準備をいい機会と捉えまして、きょうこれ以降は若手の二人に、進行もプレゼンテーションも委ねるつもりです。時々私は、ある分野の一担当長としては再登場しますが、実行は彼らに任せています。よろしくお願いします。

○三木：それでは、順番が逆になりましたけれども、第3回の立教大学経営学部 BLP の外部評価委員会を始めさせていただきます。

初めに、きょうの外部評価委員会にご出席されている方々を紹介させていただきます。昨年度に引き続きまして、外部評価委員してくださる方のご紹介からさせていただきます。まず、株式会社セブン銀行の代表取締役社長の二子石謙輔様です。

○二子石：二子石でございます。

- 三木：よろしくお願いいたします。それから、慶応大学院 政策・メディア研究科の先生でいらっしゃいます高橋秀明先生です。
- 高橋：よろしくお願いいたします。
- 三木：立教大学の側なのですが、副総長の白石典義先生です。
- 白石：はい。よろしくお願います。
- 三木：経営学部長の山口和範先生です。
- 山口：山口です。よろしくお願いいたします。
- 三木：BLP 主査である日向野幹也先生です。それから、経営学科長の有馬賢治先生です。
- 有馬：有馬です。よろしくお願いいたします。
- 三木：現在、BL3-A を担当していただいております、来年度は BLP 主査の代行をしていただきます石川淳先生です。
- 石川：石川でございます。よろしくお願います。
- 三木：BL4 を担当していただいております兼任講師の津吹達也先生です。
- 津吹：津吹です。よろしくお願います。
- 三木：同じく BL1 の兼任講師をしていただいている稲垣憲治先生です。
- 稲垣：稲垣です。よろしくお願います。
- 三木：経営学部の助教でいらっしゃいます柴田舞先生です。
- 柴田：柴田です。よろしくお願います。
- 三木：BLP 事務室の諸橋直美さんです。
- 諸橋：諸橋です。よろしくお願いいたします。
- 三木：同じく BLP 事務室の船山美紀さんです。
- 船山：船山です。よろしくお願いいたします。
- 三木：そして、BLP の SA (Student Assistant) として現在活躍してくれています経営学部 3 年の瀬尾聡太君です。
- 瀬尾：瀬尾です。よろしくお願いいたします。
- 三木：同じく経営学部 2 年生の三島小百合さんです。
- 三島：三島です。よろしくお願いいたします。
- 三木：そして、リサーチ・イニシアティブセンターの石原真理子さんです。
- 石原：石原です。よろしくお願いいたします。
- 三木：キャリアセンターの西澤朋泰さんです。

- 西澤：西澤です。
- 三木：広報課の近藤泰樹さんです。
- 近藤：近藤です。よろしくお願いします。
- 三木：理学部から大山秀子先生です。
- 大山：よろしくお願いします。
- 三木：同じく理学部の栗田和好先生です。
- 栗田：よろしくお願いします。
- 三木：そして、教務部長の家城和夫先生です。
- 家城：家城です。
- 三木：そして、この前にいらっしゃるのが、BLPを担当しております森永雄太先生さんです。
- 森永：森永です。よろしくお願いいたします。
- 三木：今日は森永先生と二人で司会進行を務めさせていただきます三木朋乃です。よろしくお願いいたします。

本日の会議の流れですけれども、最初に BLP について簡単に説明させていただいた後、本年度の取り組み、それからどのような成果があったのかについてご説明します。その後、今年度の成果も踏まえまして、来年度以降の課題と来年度以降に取り組んでいこうと考えていることについてご説明し、最後に、外部評価委員のお二人に評価をしていただきます。よろしくお願いいたします。

それでは、最初に BLP について説明をさせていただきたいと思います。BLP については、前年度、前々年度に関しましては、恐らく最初に DVD をお見せしていたと思うのですが、もう何回も見ているらっしゃると思いますので、今回は DVD ではなくて、こうして文字というカタチで確認させていただきます。

こちらにありますように、BLP（ビジネス・リーダーシップ・プログラム）は、目的として権限のないリーダーシップを涵養する。そして、経営学部で開講されています専門科目との相乗効果を図るということで、この前輪と後輪をうまく回していくことを目標としてやっています。

具体的なプログラムの内容、達成方法としましては、前期に、グループ単位でグループワークをしてもらって、リーダーシップについてアクションラーニングをしてもらう。問題解決プロジェクトを行って、リーダーシップを身に付けてもらうプログラムになってい

ます。そして、後期は、主にスキルを強化する教科になっております。この前期と後期を繰り返すことで、リーダーシップを段階的に学んでいってもらおうと。

その達成のための体制と書いてありますが、こちらは特に変更はなく、こうしたポートフォリオのようなシステムを使って運営しております。今、ご説明したものとかぶるのですが、カリキュラムを図示すると、このようなかたちになっております。この春学期、前期は問題解決型のプロジェクトを行って、後期にはスキル強化の科目を行って、きれいに分かれて授業を運営したのは今年度が初めてでして、うまく段階的に学んでいく体制がようやく整った感じになります。学年ごとに上がって行って、どんどん高度なものを学んでいく内容になっております。

では、具体的に今年度の取り組みについてと、成果について発表させていただきます。今年度は、問題解決型のプロジェクトのほうは、クライアント様に非常に恵まれて、プロジェクトは、基礎演習と、BL2 と、BL4 と三つ走っていたのですけれども、それぞれクライアントさんが結構有名なところですので、一つずつご説明させていただきます。

お手元にあるものに加えまして、写真を加えて内容が分かるようにさせていただいております。まず、1年生向けの基礎演習という授業が前期に行われたのですけれども、こちらのほうは、株式会社モスフードサービスさんにご協力いただきまして、「20歳前後の顧客を取り込むには」というお題をいただき、問題解決型のプロジェクトを行ってまいりました。ことしは1年生が、373名おりまして、18クラスに分かれて、このお題に取り組んできました。

今年度の初めての取り組みとしては、こちらに書いてあるようにアンケートの実施を行いました。これは、モスフードサービスさんがちょうどこの年代の人たちをターゲットとしたいということもありまして、アンケートを実施したいということでした。今までになかった取り組みだったので、アンケート結果は、実際に学生がこのお題に取り組むにあたってデータとしても使えまして、自分たちの主張を裏付けるのにこうしたデータが役に立つのだということ、身をもって学べたのではないかと思います。

それから、専門科目との教科ということですが、幾つかの授業、経営と社会とか、マクロ経済などで、このモスについての話題を取り扱っていただきまして、学生からは、専門科目とビジネス・リーダーシップ・プログラムとの連携について理解できた、という声もありました。

また、モスフードサービスさんには非常にご協力いただきまして、最初にお題を発表し

ただただではなくて、中間報告のためにもご来校をいただきましたし、最後の本選にもご来校いただき、非常に積極的に参加していただきました。最終的に、優秀な発表を行った班は本社に行きまして、モスフードサービスの社長様の前でプレゼンを発表させていただきました。こちらがそのときの写真です。

では、次、BL2、2年生向けの授業について、森永さん、お願いします。

○森永：BL2についてご説明させていただきます。BL2は、先ほどの図にもありましており、2年生の前期を対象とした科目になります。先ほど説明のありました基礎演習とは違いまして、経営学科の学生は自動登録というかたちで自動的に履修するかたちになるのですけれども、国際経営の学生は選択して自発的に履修する科目になります。

今回は、こちらにありますとおり、クライアント企業といたしまして、日産自動車株式会社様をお迎えしまして、「若者の力で電気自動車を普及する」というテーマで、問題解決プロジェクトを行わせていただきました。

ちょうど、日産自動車様のほうでEVを発売する、あるいはそこに向けてプロモーションをしていくという非常にタイムリーな時期でもありましたので、学生としては普段ニュースで流れている情報とか、そういったものを自分なりに整理して考えていく。そういった非常に臨場感のある科目になったのではないかなと考えております。

具体的に日産自動車様ともかなり濃密なお付き合いをさせていただきまして、最終的な報告だけに来ていただくわけではなくて、各クラスのほうに2度3度と、日産自動車様の方がお越しくだいまして、学生たちの中間発表に対して、厳しくご指導いただくというようなことで、1回できてきたものを、つくり直す機会を何度か経て、最終報告までもっていくような機会になったと思っております。

BL2のほうでは、ことしは、いわゆる資料として出てくるものを客観的に分析をして提案するだけではなくて、自分の日常とか生活を内省してみて、若者の力で自分たちなりに何かプロモーションをするにしても、「アクションにつなげていこう」「自分たちの生活とか感覚に引き付けて考えましょう」という目的を持って取り組みました。そういった点でも、少し基礎演習から発展させていくような取り組みが、学生には求められたのではないかと考えております。

最終的には、こちらにありますとおり、最終報告に残った学生のプレゼンテーションを日産自動車様の本社で一度、マーケティングの方とか、開発の方とかに入らせていただきましてブラッシュアップした後、取締役の方たちの前でプレゼンテーションをすることにな

りました。

また、日産自動車様の場合は、エグゼクティブクラスの方の中には英語でないと理解していただけない方々もいらっしゃいますので、最終報告ではなるべく英語を使って発表をしましょうというかたちで、スライドなどにも英語を併記するかたちで発表をさせていただきました。

今回はさらに、それらの提案の中から一つ、実現に向けて実際にやってみようというかたちで、現在もプロモーションを実行に移すプロジェクトを継続させていただいております。これが、来年の春ぐらいには実現するのではないかというかたちで、継続させていただいている部分もあります。

○三木：今、説明のあった BL2 と、私が説明した基礎演習は、どちらもクラス数が非常に多くなっていて、去年までは、皆さんが授業で使う統一のスライドをできるだけ早くつくってしまうことが課題だったのですが、今年度に関しましては、ことしの2月の時点で、すべてのスライド13回分をつくってチェックする作業ができましたので、そういう意味では、去年からの進化もあったと考えています。

そして BL4 は、3年生以上が履修できる問題解決型のプロジェクトです。こちらは、現時点で BLP の最終的な最後に設けられている授業ですので、集大成ということで、経営学部で学んできた専門知識と、身に付けてきたリーダーシップを使って新たな価値創造をしていくという目的の下、具体的には新規事業提案をするプロジェクトを行ってまいりました。

こちらもクライアントさんがいまして、基礎演習に引き続きましてモスフードサービスさん、そして、X社に協力いただいて、プロジェクトを行ってまいりました。2社合わせて三つの事業提案のワークをしたので、学生は疲れたかなというところも少しあったのですけれども、去年はクライアントさんがいない状態で新規ビジネスを提案しようとやってきて、ことしはクライアントさんも入れて新規事業提案をやってみたので、非常に学生の意欲も高く、充実した授業になっておりました。

この件に関しましては、ちょうど BL4 担当の津吹先生がいらっしゃるので、何か補足されたい点があれば、よろしくお願いします。

○津吹：そうですね。アドリブで振られると緊張します。

テーマとして、BL4 の一番違うのは、新規事業というところになるかと思います。基礎演習の BL が、ある程度土台がありまして、それに対して解決方法を考えるものに対して、

BL4は真っ白けなキャンパスにどうやって絵を描くかです。3年生以上ということで、ゼミとか専門科目で学んでいることが結構多いのです。ただ、それが、人によってそれぞれ違うという中で、真っ白けなキャンパスにどうやって絵を描くかということで、困りながらも解を出していくプロセスになりましたので、割といい感じだったと思います。

結果的に出てきた(★00:23:18/一語不明)絵が、赤いグラフの(★00:23:18/一語不明)さまざまなのですけれども、おしなべて質の高い評価がいただけまして、今期に関していえば、それを簡単にやるということで、(★00:23:34/一語不明)。

○三木：ありがとうございます。今までご紹介したのは、ことしの前期に行ってきた授業でした。BL1、1年生の後期に行う授業に関しても、現在進行中なのですが、ご報告お願いいたします。

○森永：BL1の説明をさせていただきます。

BL1は、こちらにクライアント企業といたしまして、東京電力様と、日本経済新聞社様をお招きいたしまして、特に日本経済新聞社の新聞記事等々を使わせていただきながら、東京電力様のこういったお題、「東京電力は太陽光発電を含むオール電化関連機器のプロモーションをすべきかどうか。すべきである」という論題に対して取り組んでいくかたちで、学生たちはディベートをしていく授業内容になっております。

今年度大きくカリキュラムを変えたものとして、このBL1が挙げられます。と言いますのは、昨年度までは比較的ディベートを学習しましょうというかたちで、ディベートのルールといったものを学んでいく点に比較的重点を置いていたのですけれども、今年度はBLPの中でのリーダーシップ育成という点とのつながりを強く意識するという一方で、ディベートを通じて主張の方法を学ぶ、自分の意見を主張していくこと、あるいは論理的に主張すること。こういったものにフォーカスして授業を行っていかうというかたちで、大きくかじを切った取り組みを行いました。

具体的には、課題を課しているわけですが、その素材を用いながら、ほぼ毎回の授業で、グループの中で、あるいはグループ間でミニディベートを行うという意味で、昨年よりも、実際にクラスメートと議論を戦わせる、ディスカッションを行う機会を大幅に増やしております。

それから、今、開講している講義でありますので、成果とか課題に関しては、今学期終了後ヒアリングをするかたちになろうかと思っております。

これも今後ということではあるわけですが、今年度、幸いなことに330名以上の

履修者がおりまして、非常に人気科目にはなっているのかなと思っております。そういう意味では、今後どうかたちでクラスを運営していくのか、人数の調整等々も含めて考えているところであります。

○三木：今は、主にクライアントさんが付いている授業についてご説明させていただいたのですけれども、そのほかに、後期に開講しております BL3-A、BL3-B という授業もありますし、前期に開講しておりますロジカル・シンキングを中心とした BL3-C という授業もあるのですが、こちらにつきましては、基本的に前年度と同じ内容でことしも進めております。

今ご説明した問題解決型のプロジェクトに関して、こうした授業にどのような評価があったかについてご説明します。まず、学生からの評価は、授業評価アンケートを大学が行っています。こちらは数字で表されるのですけれども、おおむね評価がよい結果になっております。

それぞれの授業については、学生の名前を教員が分からないようにして座談会を開いて、いろいろ意見を聞いていますが、そちらのほうも、特に大きな問題はないという結果になっております。

具体的には、基礎演習に関しては、今回モスフードサービスというクライアントさんが付いていましたけれども、このクライアントについては非常に評価が高く。というのも1年生は、高校生からようやく大学生になったばかりで、あまり多くの企業を知らない。そういう中で、モスフードサービスは非常にとっつきやすく、取り組みやすいお題であったという評価がありました。マクドナルドではなくて、逆にモスフードだったということも、いろいろ考える余地があつてよかったというふうに、非常に高評価だったのが印象的でしたので、また来年度のクライアントの話もこの後ありますが、こうしたクライアントを選ぶ基準という意味でも、何らかの方向性が見えてきたように思います。

BL2 に関しても満足度は高かったのですけれども、クライアントさんに関しては非常に満足度が高かったのですが、授業の内容、プログラムについては、若干改善の余地があるかなという意見がありました。ゴールがちょっと見にくいという意見が学生からありましたので、この辺については、来年度以降改善していこうかと思っております。

BL4 に関しましては、授業評価アンケートで、学生からの満足度が満点の 5.0 をいただきまして、これまでの BLP の授業で最も高いものとなりました。逆にこれがプレッシャーになって、来年度以降どうしようかということで、また新たに挑戦をしていきたいと考

えております。

それから、教員からの評価ということで、今年度行ったスライドとか、授業内容に関して振り返りをいただいているのですが、基本的にはマイナーチェンジをするということで対応できそうです。

それから、クライアントさんが、われわれの BLP に対してどういう評価をしているかに関しては、次のスライド、シンポジウムのことと合わせてご説明したいと思います。

今年度はクライアントさんに恵まれたということで、これをぜひ何かに活かせないかということでシンポジウムを開催いたしました。ことしの7月に、「産学連携によるリーダーシップ開発授業、日産自動車、モスフードサービス、立教大学経営学部 BLP」ということで、前半と後半に分けて、前半は、基礎演習、BL2 の優勝チームによる発表を行いました。後半は、クライアントさんとこちらの教員が参加をしまして、座談会を行いました。

その際に、モスフードサービス、日産自動車の方から、このプログラムから得たもの等々について、いろいろご意見をもらいました。その内容につきましては、お手元に配られていない方もいるのですが、こちらの「企業のリーダーシップ開発に関する調査報告書」の中に、このときの座談会の内容をテープ起こししたものが載っております。

後で目を通していただきたいのですが、そちらを要約しますと、モスフードサービスさんも、日産自動車さんも、若者をターゲットとしてビジネスをしていきたいという思いがあって、今回こうやってご協力をいただいたのですが、正直、最初はそれほど期待もしていなかった、学生の声が聞ければいいかなぐらいに思っていたところもあったそうです。けれども、実際にわれわれと関わって、学生の間接報告に来ていただいて、発表を聞いたりしていく中で、学生がどんどん成長していった、企業の皆さんが思い付かないような斬新なアイデアとか、切り口を持っていることに気付いて、非常に成果があったと言っておられました。

モスフードサービスさんのほうは人事の方、日産自動車さんのほうは商品企画本部の方に、最初に関わっていただいたのですが、このプロジェクトを進めるにあたって、ほかの部署の方がどんどん協力してくれるようになったと。1 回学校に来ると面白いねということで、またほかの部の方が来てくださったりということで、社内の中でも、大学と取り組んでいることをどんどん評価していただき、輪がどんどん広がっていったという意味では、社内の活性化という意味でも非常にためになったと言っておられました。

次に、前期にリーダーシップに関しましてアンケートを行いましたので、そのことにつ

いてご説明させていただきます。

○森永：先ほどご覧いただきました冊子の「リーダーシップ開発に関する調査報告書」です。われわれは、産学連携というタイトルを用いてシンポジウムをさせていただきましたけれども、より企業様との結び付きを強めていきたいと考えておりました、企業の方々が実際にリーダーシップをどのように捉えられているのか、あるいは、リーダーシップを育成するために社内でこういった取り組みをされているのかを把握させていただいて、われわれとしても連携を視野に入れて、それを教育、BLPの充実に活かしていきたいという目的で、質問票調査を実施させていただきました。

平成22年の7月に実施しました。こういう調査によくあることなのですが、回収が困難であったわけですが、最終的には100件程度のご回答をいただきまして、調査報告書を作成することができました。

内容をかいつまんで申します。今、多くの企業で、リーダーシップを発揮してもらいたい、それも、管理職の方だけではなくて特に役職がない方でも比較的早い段階から積極的にリーダーシップを発揮してもらいたい、と考えられている企業が、われわれの予想以上に多いことが分かってきました。それから、若手の社員に対しても、リーダーシップ開発の取り組みをかなり早い段階でできていることが分かってきました。そういったものに関しても肉薄していくような教育に、われわれが進めていければいいのかなと考えております。

併せまして、今回の調査をするにあたりまして、「今後、われわれは、各社の取り組みについてヒアリングをさせていただくことはできますか」という質問をさせていただいているのですが、非常に多くの企業から「来てください」、また逆に、「われわれのBLPの取り組みについて聞きたい」というようなご回答をいただきましたので、そういった企業様とも、今後コネクションを深めていければいいかなと考えております。

引き続きまして、事業支援体制に関してお話をさせていただきます。

昨年度から、徐々に構築してきた体制ではあるわけですが、きょうも来てくれてます授業の各クラスの担当教員のアシスタントを、SAというかたちで学部の学生、基本的には1学年上の学生にしてもらっているわけです。そういったときに、アクションラーニング、質問を中心に運営していく会議を用いて、SAの研修を行っております。今回、2010年2月に本格的導入の1回目というかたちで実施いたしまして、その後、2010年に9月に、それから、これは今後の予定になりますけれども、2011年の2月に第3回目を実

施する予定をしております。

本学の中で、コーチを育成し、学生たちに直接、教員のほうから指導できる体制をなるべく構築していこうということで、今年度、以前から資格を取得されていた日向野先生に加えて、三木と、森永が取得して3名体制になりましたので、SAも非常に大人数になってきておりますので、その大人数に対応するようなかたちで実施していけるのではないかなと考えているところです。

今回は、実際に質問会議の研修を受けたSAが出席してくれていますので、彼らがそこで受けた経験、研修の結果をどういふかたちでクラスで実施しているのか、どういった感想を持っているのかという意味で、少し話していただこうと思っております。

では、瀬尾君からお願いします。

○瀬尾：経営学部3年の瀬尾と申します。よろしくお願いします。

私が質問会議をして学んだことと申しますと、率直に人は質問する、されることを通して、深く問題を掘り下げることができるのだなということに、改めて気付くことができました。それを実際の業務に落とし込むときに、受講生によりよく集中できる環境をつくるためにはどういうことを行えばいいのか、その問題点を出すために、受講生や、僕ともう一人SAをやっているものと質問し合うことによって、問題を認識し、改善策を見いだすことができました。

その具体的な例を申し上げます。僕が今現在進めているBL3Bは、58名の受講者がいまして、教室がいっぱいになるぐらいの人数なので、名前を覚えるが大変で難しい、それだとコミュニケーションが取れないという問題があったと考えました。そこから、同じ活動をしているもう一人のSAと、「どうして名前を覚えなきゃいけないのとか」という根本的な質問を投げかけてもらい、改善策を実際に見いだしました。その改善策は、事前に写真を提出してもらって、名簿をつかって、授業の初回に受講生や先生方に配布するというものです。

以上のように、質問会議の経験を通して、業務に活かすことができたと考えております。以上です。

○森永：ちょっと補足ですが、瀬尾君には3Bの科目を担当していただいています、60人ぐらいのクラスで、基本的に10グループぐらいのグループワークをしているところに、彼らが巡回しながら、疑問を投げかけたりしていくようなかたちで進めている授業になります。

次は、三島さんをお願いしたいのですが、三島さんは、基礎演習と BL1 の SA を担当しています。BL1 も、0 (BL0 基礎演習) も、4、5 人のグループでグループワークをしている科目になりますので、そういうところに彼女たちが関わっていくような形態になっております。

では、三島さん。

○三島：経営学部 2 年の三島です。

私は、質問をしてもらうことで気付いたのですけれども、自分が普通に考えているだけでは思い付かないようなことを、質問されることによって気付くというのが、一番感じたことです。

それを、授業中では、質問されたときに逆に質問で返すことを意識しています。そうすると、自分たちで考えているだけでは思い付かない発想とか新しい視点とかを、質問されることによって「あっ」というふうに思い付いてもらうのは、よく見掛けられます。なので、直接答えを言うのではなくて、導き出せるような質問の仕方を心掛けて、いつも授業に臨んでいます。

答えを言うのではなくて、まず質問を投げかけるのは、それで学生が気付いた嬉しそうな顔を見るのも、すごく毎週楽しいので、そうするようにしています。以上です。

○森永：はい。ありがとうございます。

瀬尾君が言ってくれたみたいな、素朴な疑問を表出していましようとか、三島さんが言ってくれたみたいに、教員も含めてなのですが、学生から質問があったときに、ついついわれわれは答えを言いたくなるのですけれども、そのときに言わない。言わずに、どういった質問をしたらいいのかも含めて、質問力を高めることも一つの研修の課題といたしまして、取り組んでいるところでございます。

SA の研修に関しては以上になります。

○三木：続きまして、授業の支援態勢に関してなのですが、ポートフォリオにつきまして、日向野から説明いたします。

○日向野：ポートフォリオ担当の日向野です。

学生の提出物を毎回蓄積していくという意味でのポートフォリオは、3 年目になります。今年度新しく始めたこととしまして、学生が望めば自分のポートフォリオを学外の特定個人に公開できる。公開といっても特定ということなのですが、具体的には、特定の人メールアドレスを入れると、そこにポートフォリオを一覧できる URL アドレスが届くシステ

ムです。これを今テストランしているところであります。

なぜこれを導入したかと言いますと、現実的な面で申しますと、就職活動のときに、自分の4年間（実際には3年ちょっと）の勉強の成果・履歴を、履歴書よりも詳しく、しかもタイムスタンプ付きで、将来の教育としてはフィードバック付きで公開することができれば、単に成績がSとか、Aとか、あるいは（★00:46:09／一語不明）ということだけでなく具体的にその学生のことが分かってもらえるのではないかと考えたからであります。

これは、大学が学生の個人情報学外に通報しているのではないかという誤解を時々受けるのですけれども、そうではなくて、今申し上げたように、学生が自分の選択で自分のポートフォリオだけを通知するという機能であります。これは、広い意味で言いますと個人情報でもありますので、前回、高橋委員がおっしゃったように個人情報が学内にたまっていくリスクも考えてございます。そこで、そういうリスクを一番下の隠してあるところに通じるのですが、そういうリスクに対しては対策を考えております。

一つの選択肢として、クラウドに移行して、移行しても移行先にリスクはあるのですけれども、その管理については、大学の学内のサーバーに置いておくよりも、クラウドの専門家に任せたい方がいいのではないかと、今検討中で、その結果はたぶん今年度中、あるいは来年度中に出るのではないかと考えております。

以上です。

○三木：続きまして、こうしたBLPの活動が外部からどのように評価されているかということです。こちらにありますように、ことしだけでもこのぐらい取り上げていただいているのですが、一部につきまして、コピーしたものを配布しております。『蛭雪時代』に掲載されたものと、『AERA』、『VIEW21 [高校版]』の三つがお手元に配られていると思います。お目を通していただければと思います。こうしたかたちで、BLPについて就職に有利とか、授業の体制について評価していただいている状態です。

それから、最後に「近日」と書いてありますが、河合塾が開催しております大学の教育に関するシンポジウムにて近々発表を行う予定で、こちらに関しても、何らかのかたちで掲載されることになっております。

それから、今のは外部による評価でしたけれども、こちらの活動を外部に発信する活動としましては、恐らく皆様のお手元に届いていると思いますが、『BLP 通信』を発行しまして、どういう活動をしているのかについて広報しております。今年度は4月と、7月に『BLP 通信』の5号と、6号を発行しています。今年度の後期に行っている授業内容に関

しましては、1月に7号を発行してお知らせさせていただきます。

そのほか、先ほど、写真がいっぱい掲載されていましたが、ああいう写真とともに、どういう活動をしているのか、それから、企業さんに訪問させていただいたというような情報は、ホームページのほうにも随時載せております。

それから、Twitter を利用しまして、こうした記事が更新されたという情報を配信しております。

それでは、今年度の活動を踏まえまして、次年度以降の課題と試みについてご説明いたします。

○森永：課題の一つ目です。

今年度は、クライアント企業様のご協力もございまして、学生の側からの評価はおおむねよかったのではないかと考えております。そういったことから、逆に履修希望者数が増加してきている傾向がございまして。そうしたときに、例えば日産自動車様とさせていただきまして BL2 であれば 237 名ということで、一クラス当たりのサイズが少し大きくなってしまって、一クラスの中でグループ数も増える現象が起こってきたり、同じことが BL1 でも生じているということが指摘できるのかなと考えております。

そういう意味では、ありがたいことではあるわけですが、一クラス当たりのサイズを少し減らしていこうと。クラスの数を増やして、一クラス当たりの人数を減らすことを検討しております。

例えば、2012 年度より、BL1 のクラスが 10 から 12 クラスに増えるということとか、BL2 のクラス増加も検討しています。また、今年度後期に開講しております BL3B に関しましても、一クラスが 58 名で運営しておりますので、できればこれを二クラスぐらいにすれば、30 名弱のクラスサイズになるのではないかと考えております。

これは、フリーライディングの問題に関しても対応したいと考えているからという理由もあります。もちろん、フリーライダーに、どう対応していけばいいのかというのは難しい問題ではあるわけですが、グループの人数を限定してグループの中で全員が協力しないといけないカリキュラムづくり・仕組みづくりと併せて、クラスサイズを小さくして、教員の目が行き届きやすい、SA からも頻繁に関わっていける環境をつくることで、フリーライディングの問題に対応していきたいと考えております。

二つ目の課題といたしましては、継続的に企業様との連携を深めていきたいということで、われわれは取り組んでおります。先ほど申し上げましたリーダーシップ開発に関する

調査報告書等々を通じて、クライアント様、あるいは企業様との結び付きを強くしていきたいと考えているということ。それから、先ほどの BL2 のところで触れましたけれども、実際に学生の提案で終わらせるのではなくて、プロモーションまで実現していくところまでもっていくという取り組みも、新しい取り組みとして、しております、そういったかたちで、より強い結び付きを求めていこうと考えております。

来年度以降のクライアント等に関しましては、日向野から、よろしくお願いたします。

○日向野：来年度以降のクライアントについては、まさに今交渉中でありまして、学年によって、学生のモチベーションが上がるような企業をとにかく充てたいという一方、それがすぐには見つからないという状況もあるのですけれども、2年、3年前に比べますと、大学のほうからコンタクトを取らずに、先方から来てくださる例が非常に増えていまして、その点はずいぶん楽になっています。

このクライアントは、問題解決プロジェクトの問題出題者、審査者になっていただく以外に、企業研修の面でもコラボレーションができるのではないかと考えておりまして、それを試験的に、小さなサイズで企業研修をお手伝いするようなこともしております。

その意図といたしましては、特に企業の若手の研修を経験しますと、「この年齢になってからするのではなくて、学部のとときにやっておけばもっとよかったのに」というスキルが見つかるのではないかと考えています。だから、そういうことはどう思われるかについても、企業の方にご意見を伺える機会になると思います。将来的には、教材を共同開発するとか、企業研修の専門家の方をお招きして授業をやっていただくといったことも考えています。今、現状でも、BLP の中には、企業研修のご経験のある兼任講師の方が大勢いらしていますので、その方向をますます強化するということでもあります。

続けて、資金についてですが、文部科学省の教育 GP は今年度中に終了しまして、4月からは文無しになるのではないかと心配しておりましたが、幸い立教大学の中の GP に応募して採択されましたので、4月からも、学内の支援を得てこのプログラムでイノベーションを続けることができます。それから、学部からの資金的な支援も強化されることになりました。

それに加えまして、今年度の経験からしますと、クライアント企業さんにとっても非常に大きなメリットがあるプログラムですので、寄付などの資金援助をお願いできるのではないかなという感触を持っております。これはまだ実現していないのですけれども、この答えも近いうちに出るのではないかと、来年度の委員会ではご報告できるのではないかと

考えております。

それから、スライドにないのですが、BLP と学部の方々の今後の長期的な教育方針との関係についてです。先ほど、BL1 は、経営学科については必修で、国際経営学科については選択であるにもかかわらず、150 人中 110 人が希望するというふうには膨れ上がっておりまして、国際経営学科でもこの BLP に対するニーズがあります。逆に、経営学科による学生でも留学することがありまして、英語の授業に対するニーズがあるというわけで、意欲的な学生については学科をまたがった履修へのニーズが強いので、それを邪魔しないと申しませうか、容易にできるような体制づくりが、学部としての課題になっています。先ほどのクラス増だけではなくて、2012 年からのカリキュラム改革についても、そういった障壁を下げる方向での作業が進んでいます。

申しおれましたが、最近、国際的な学生ビジネスコンテストで、もちろん英語によるコンテストなのですが、相次いで大きな賞を経営学科の学生がいただきました。Retail Futures Challenge 2010 というベルリンでの国際的なコンテストで、経営学部のチームが、世界の各国のチームを抑えて優勝しました。それから、オハイオ州立大学 CIBER ケースコンテストでは、ほかの大学の学生と組んだ経営学部のチームが準優勝しました。英語で行われているので BLP と関係ないと思われるので、私としては困るのでして、彼らのインタビューによれば、BLP で行ったプレゼンテーションとか、リーダーシップの経験が非常に役立ったと皆言ってくれていますので、最も意欲的な学生たちは、両学科の教育サービスを両方うまく使ってくれたのではないかと考えている次第です。

それから、最後に付け加えますと、先ほど SA の研修の話がありましたが、これは SA だけではなくて、有志の教員も巻き込んでおりまして、教員に対する研修というのでも、教員自身が外部の研修に行つてスキルを得ると同時に、それを学内に持って帰つて、教員をお互いに研修し合うことも、既に 1 年前から実行しております（教員同士の相互研修自体は 5 年前の学部開設準備室時代から行つております）。今後は、学部のご支援を得て、その体制も強化もしていけると考えています。これについて学部長から何か、お願いします。

○山口：今、日向野から説明がありましたけれども、特に教員の研修に関しましては、教員の教育力向上ということで、このプログラムだけに関わらず、きちんと予算化して、教員の研修費用を学部のほうできちんとまかないませう。

それからもう 1 点、予算のことがありましたので。

文部科学省の GP がなくなった後に、このプログラムをどう支えていくかに関しては、

立教 GP についてのところは新たな部分の開発になりますので、既存の部分については、学部のほうで持っている予算をそちらに投入してということで、今年度までは教育 GP を二つ学部の中で抱えていますので、両方を支えていかないといけないという財政的にはかなりきつところがあるのですけれども、その部分については、学生のほうにも一部負担をお願いして、来年度は実験料のアップをします。そういうことも含めて、きちんと支える体制にあります。

それで、新たに立教大学の GP のほうは、ネクストステップを開発していただくことに焦点を当てて、来年度のところであった、ここにまだ書かれていない部分が幾つかありますので、それを立教 GP の中で実現されて、来年度以降こういう場でまたご報告ができるのではないかと思います。その分のところが、立教 GP のお金になるかと思えます。

ですから、教員研修と、既存の部分のプログラムの推進については、学部としても資金的なサポートをきちんと行うというのを、今年度中の教授会で確認する予定です。

○三木：それでは、今年度の取り組みと課題、それから来年度以降の試みについて発表させていただきました。これらのことを踏まえまして、外部評価委員のお二人から評価、もしくは質問等がありましたらいただければと思います。

また、学生がいますけれども、彼らは SA としてだけではなく、一部の授業につきましては受講生でもありますので、その受講生の声もお聞きになりたいということでしたら、お聞きいただければと思います。よろしくをお願いします。

では、二子石様から、よろしくをお願いします。

○二子石：二子石でございます。何か縁あって、第1回から出席させていただいてまいりまして、毎回充実していっているなという印象を受けました。

私の役割として、実際にビジネスをしている立場で、どういった学生に社会に入っただただいて、今後どういう人に育ててほしいか。あるいは、前回は申し上げましたけれども、ここで学生の皆さんが討議をしたり、いろいろ協力して結論を出していくプロセスは、恐らくわれわれにとってのビジネスそのものでございます。そういう中で、基礎的な部分をしっかりと身に付けて就職されるといいなと思うので、そういう観点から気付いたことをアトランダムに申し上げます。

まず質問会議というのがあったということですが、これは、実際にそういう場に行く前に、SA の皆さんに対して質問を投げかけて、学生とのやりとりの事前の勉強をしてもらうということをやっているわけですか。

○森永:そうです。今回の例えば9月に行った理由を申しますと、後期科目が始まる前に、あるいは始まって直後ぐらいの段階で、そういった研修を受けてもらって、クラスの人たちにどうかたちで質問をするのか、あるいは、質問していくことが、一つの方法としていいのではないかとというようなことを分かってもらう、あるいは体験していただく機会にしております。

○二子石:これは非常にいいと思うのです。実は私も、質問責めに最近あうばかりでして、IRにしても、何にしても、マスコミの人とにかく質問を受けるのです。

それとはちょっと違うのですが、質問というのは、やはり人間が自分で考えるきっかけを与えることになるのです。逆に、質問してくるほうはすぐ答えを求めて質問してきますけれども、そうではなくて、それをまた質問で返すと言われました。「いや、あなたが先に自分の考え方をまとめてごらん」というかたちでリードしていくことによって、まず考えさせる。考えさせたいうで、自分なりの結論を導き出す組み立て方をぱぱっとやる。最後に、どうやったら相手に分かっていたかという分かりやすさです。

とにかく、今、あちこちで説明責任ということを言われるのですけれども、最後に分かっていたかかないと責任を果たしたことになるわけですから、これは、いろいろなどころに応用ができると思います。その出発点は、自分で考える、自分で考えを組み立てていく、そういう癖を付けるということなのですが、SAさんは、それをリードしていく立場です。そういう意味では、目的とか、リードするテクニックではなくて、最終的にどういうことをやるために私たちは居るのだということをしかりつかんで、それでリードしていかれるといいかなと思いました。

そういう意味では、ここに、例えばどこかの企業の若手に来てもらって、それでSAのようなことをやってもらうのは、これは企業に入って仕事をしている人間にとっても非常にいい機会になると思うのです。ですから、例えば、企業の寄付とか、そういうこともあるでしょうけれども、やはりこういうカリキュラムに人を派遣して、それで企業としても何か価値があると思えば金を出すと思うのです。そういう場を与えていただいて、既に企業で働いている人間が、そういう場を与えていただいて、それそのものが人を育てることになる、そこに価値があると思えば、必ず人を派遣すると思います。

ですから、そういうような工夫をして、学生に将来入ってもらってということもあるでしょうけれども、むしろ、企業の中で、若手教育が非常に大きな課題です。

一番僕が感じているのは、自分で考えてごらんということ、もっとやっていきたい。

「どうでしょうか」とすぐ答えを聞いて、指示に従って、自分の与えられた範囲ではしっかりやるのですけれども、仕事というのは、仕事をつくっていくことが仕事なので、与えられたことを待っていることがどうも見受けられるみたいです。そういう意味では、ポジティブな姿勢を持った人が、どんどんあちこちで活躍されるきっかけになるのかなと思います。

それから、企業研修というのを、もう少しご説明いただけますか。

○日向野：企業研修で、実績があるのは信用金庫が主催している若手の経営者を集めての研修です。その中に信金の職員も入っていますので、金庫の職員と若手経営者が混ざっているようなグループワークで、あえて経営学部一年生の基礎演習と全く同じことをしてもらっています。そうすると、学生諸君よりもうまくできる面とうまくできない面があって、基礎演習の教材を使った場合は、実ほううまくできない面がかなり目立つのです。

それは、まずグループワークで協力体制がすぐには取れないとか、理想的なリーダーシップとしては、こうやってみようという人が代わるたびにリーダーシップが代わるのがいいのですが、アイデアが変わるごとにリーダーが代わるということが、なかなかすんなり起きないといった現象があります。

それを振り返りで気付いていただいて、気付いていただくと、長い授業の一環なので、その後の授業にもいい結果が出るのではないかと期待して、やって、そういった評価をいただいています。

マンパワーの問題がありますので、大規模にはできませんけれども、学生よりも上の年齢の方がどういうことに陥りやすいか。若いうちにやっておけばよかったと今では思えるようなことを、先取りして大学でやろうということで参考になるという点が、われわれにとっては一番のメリットかなと考えております。

よろしいでしょうか。

○二子石：ありがとうございます。今、最後におっしゃったそこだと思うのです。学生時代にこういうことをやっておけばよかったなというのを、企業に入った後に思うことがあるのです。

それをもう一遍実現しましょうという意味で、さっきのような(★01:10:47/一語不明)だけではないかもしれないです。要するに、このせつかくの場を、クライアントになっていただく企業さんからはアドバイザーみたいなかたちで入ってくるのでしょうかけれども、それ以外でも、こういう場合に人を派遣しませんか、若い人たちと一緒に議論の場に参画

しませんか、あなたの役割はそういうのをリードしていただく、そういう中でいろいろなことを学べますよということは、どうもありそうな気がします。

ですから、そういう意味では、企業をもっとうまく活用する、そこにひょっとしたら財源もあるかもしれないという話でございます。ひとつ参考にしていただければと思います。

それからもう一つは、まさにモスさんのテーマにありますように、今の若い人たちにどのような嗜好があって、どういうことを考えているのか、どういう行動をしているのか、そこにどんなニーズがあるのかというのは、企業に入ってもらって活躍してほしいという対象ではなくて、企業から見ると消費者の1マーケットとしての関心が高いです。どうしても、長年企業の中でやっていると、こちらサイドの理屈とか、こちらサイドの思い込みとか、最終的に結論を出していくために上に持ち上がっていけばいくほどマーケットとの格差が出てきてしまうものですから、消費者としての若い人たちのニーズがダイレクトにビジネスになかなか結び付かないところが一つ、モスフードさんのテーマにあるような気がします。

これはどこにでもあって、かなりの量があると思うのです。ですから、そういう意味で、もっと活用してくださいよということは、宣伝してもいいのかなと思います。せっかくだろいろなマスコミに取り上げられて、今、日向野先生がおっしゃったように、企業のほうからお声が掛かるというようなことになっているようですから、ぜひ、そういう意味では、「学生が考えることだからまあやってみるか」というようなことではなくて、本当に学生のニーズとか、若い人たちのマーケットはどうなっているのだという声を直接聞くいい場ですと、もう少し分野(?)がはっきりとすれば、希望する企業も、いろいろな魅力のあるところが出てくるのではないかなと思います。

取りあえず、私は以上でございます。

○高橋：慶応義塾大学の高橋でございます。それでは、私のほうから、まず質問からいきたいのですが、今の履修者で日本人と留学生の割合は、どういうふうになっていますか。

○三木：各クラスに。3名ですね。

○高橋：おしなべてどのぐらいのパーセンテージになるのですか。

○三木：今ですと、20名のうちに二人というような感じなので、10%。

○高橋：そうすると、どのクラスでも、日本ではない発想が聞かれるような状況が作り出されていると見ていいのですか。

○三木：基本的には、グループプロジェクトになってしまいますので、各グループとなると、日本人だけのグループがどうしても発生してしまいます。

○高橋：はい。分かりました。私は、まず第一に、きょう第3回ということで、毎年毎年、本当にどんどん進化されていること、そしてカリキュラムだけではなくて、学生評価も5.0をいただいたということで、大変素晴らしいと思います。私も、教育に多少関わっているものとして、非常に素晴らしい成果だなと思います。さらに、これから高みを目指していくという姿勢が、本当に素晴らしいなと思います。

私は特任教授なので、実は、1週間のほとんどを実業界で活動しているものですから、どちらかという、実業界の人間として見て、きょうのお話を伺った感想を申し上げたいと思います。

私はきょう、とても素晴らしいと思ったのは、例えばディベートのクラスを、今まではどちらかというディベートのルールであるとか、やり方とか、そういうテクニックに重きを置いていたのを、主張することとはどういうことなのかを体験を通して学ぶ、主張することのほうにシフトをされたのは、とてもよいことではないかと思います。

というのは、多くの経営学部の方と実務でお付き合いが多いわけなのですが、ちょっと心配していることは、専門学校化が進んでいるのではないかということです。大学に来たのに、専門学校と変わらないことをやっていると、遠くまで大きく伸びる人がつくれない。そのことは、私はとても大事だと思っています。先ほど二子石さんも指摘されていたポイント、つまり何のためにこういうことをやっているのかという根幹が押さえられていないなかで、テクニックばかり、例えば、どうやって企業をディスカウント・キャッシュ・フローで計算するかみたいなテクニカル側面がすごく強くなっている。そういう意味で、根本的な質問をし、質問を通してお互いに、質問する側もされる側も成長するという姿勢は、とても評価できるのではないかと思います。

それから、進化しているという面で、ここまでやられるかということで、ぜひ言及したいと思うのは、ポートフォリオを公開するということです。これは、単に就職状況が厳しいということでやられているのでは、決してないと思います。自分の成長の軌跡を自分も見返す機会になる。つまり、公開できるというふうになったら、そういう気持ちで蓄積するようになります。ですから、これは内的動機を高めることにもなりますので、素晴らしい試みだと思います。

ただ、CIOもやっていた経験から申し上げますと、本当に、先ほど日向野先生は言及され

ていましたけれども、個人情報の管理はとても難しいです。これは、サーバーがどこにあるか、クラウドだから大丈夫かという問題では決してありません。ポリシーをマネージする側の問題、それから、それを実際に実行する人の問題でもありますので、ぜひそのところは重々検討されてやられたらと。ただ、もう「やる」ということに関しては、私はとても素晴らしいと思いました。

さて、5.0 の評価を取ってしまったら、次はハードルを上げるしかありませんね（笑）。ハードルが上がれば必ず評価は下がりますから。そのハードルなのですけども、実務者としてぜひやってほしいと思うことがあります。それは、日本国はもう国内に雇用は、なかなか増えにくい状況にある。大学がつくり出す人材が活躍できる場は、必ずしも国内ではない。そうすると、国外で活躍できる人材で、しかもどの国外かということなのですけども、非西欧国、新興国、発展途上国というところなのです。

きょうの新聞にも、ユニクロさんが店長さん達をバングラデシュとか、そういうところへ送るといった記事が載っていました。実は、そういうクロスカルチャーの経験、体験、トレーニングが、もっと昔にやっておけばよかったなということなのです。ところが、日本でそういうことが経験できる大学は、本当に少ないのです。これは日本の大学の弱みだと思っています。ですから、立教大学はとてもよいポジションにあると思います。外国人の留学生が来やすい大学である。その特徴をぜひもっと前面に押し出して、カリキュラムを進化させるということを考えてはよろしいのではないかと。

例えば、この同じカリキュラムを英語でもって受講できるようなサイドトラックをつくらせて、そちらは完全英語グループができる。それと日本人のグループをどこかで掛け算するようなやり方です。英語でもって質問し、ディベートし、創造し、ということがができる人たちがもっと多くなると、日本企業が新興国で活躍するのはなかなか難しいです。それが一つ、ご提案ということなのです。

それからもう一つは、専門学校化と大学教育の差がここにあるのではないかと思うのは、先ほどの「何のために」ということがしっかりと身に付くことだと思います。その意味で、べつに BLP のプログラムの中に入れなくてもよいのですが、この BLP のプログラムに必要なと思うのは企業倫理です。

例えば、何のために利潤が必要なのかというのを、しっかりと突き詰めておく必要がある。私は、インターネットのビジネス構想力というものを教えているのですけれども、基本的に PL（損益計算書）をつくったりとか、ビジネスモデルそのものを教えることは、

ほとんどやりません。それは、実業の世界にいたら、あっという間に学ぶことができます。それができなければ企業は生きていけませんから、大学で学ぶよりもずっと速くできます。

でも、なぜ利潤が必要であるかを突き詰めて考える習慣が一度もないうちに、例えば新興国で商売をすると、倫理感に照らして疑われるようなシチュエーションが毎日のように起こります。そういう中で正しい行動ができる企業人をつくるということは、とても大事なことです。

会社は、コンプライアンスであるとか、行動憲章でもって何とかしようとしていますけれども、それこそが「大学のうちにやっておけばなあ」という種類のことだと思います。つまり、人間性が確立していく過程で最も重要なこの4年間の間に、ぜひそういうことをやられたら如何かなという提案です。

BLP というのはプログラムですから、もうほかの学部の心理学部もありますでしょうし、倫理を教えているらっしゃる先生もいるでしょうから、クロスでもってされれば十分にご対応できるのではないかなと思います。

それから、もう一つ新しい分野を考えられたらいかがかなと思います。ネットのビジネスを教えているうえで本当に常日ごろ考えることでありますが、非対面業務もそうですけれども、非対面の事業がものすごく増えています。つまり、ネットを通して何かをする。金融の世界でも、ネットでもって保険が売られる時代でありますし、銀行業務、証券、その他、たくさんあるわけです。物販、サービス、その中でとても重要になっているのは、単なるフィナンシャルなインセンティブだけではなくて、心理的なインセンティブによってお客様の行動にバイアスが掛かるわけです。

私が「大学のときにやっておけばなあ」と思う科目が、行動経済学であり、行動心理学の分野なのです。その分野は、これから社会に出ていく学生にとっては、とても重要なことになるのではないかなと思います。

これは、BLP の1でやることは難しいかもしれませんが、まだしなやかなうちにそういうことを習った人は、すべての行動、社会に入っても常に心理的な側面が組み込まれる。いくらもうかるかの前に、どのように人は行動するのかに着目できる人になるのではないかなと思います。

それから、最後になりますけれども、これはとても企業にとって大問題なのですけれども、うつ病に対する対策です。これは、BLP よりもっと広い分野ではありますが、リーダーシップという側面から考えたら、大学の4年間にうつ病に対する非常に明快な知識を持た

せることは重要ではないかと思ます。うつ病をどのように乗り越えていくのか。日本はまだ未熟であると思ます。

私は米国の会社に長く勤めていたのですが、マネジャーになった途端に、うつ病とはどういうものかというのを訓練されます。訓練されて、どうやって対処すればいいかということをおえられるわけですけれども、日本ではそのような訓練は未発達です。うつ病は、誰にでも起こる可能性がありますし、脳の中の問題でもありますし、ちゃんとした薬もありますし、正しい対処をすれば必ず克服できます。

大学のうちに、基本的な知識が与えられないことによって、またいろいろな誘発要因によって、実社会でうつ病になるケースが起こります。例えば、採用側の最大の課題の一つになっているのが、うつっぽい学生はなるべくうちには来ないでくれというバリアーなのです。それも私は間違いだと思ます。基本的に日本は、大学できちんとうつ病対応の教育を受けた人が少ない状況だと思ます。企業は選ぼう選ぼうという方策を立てていますけれども、そういう可能性があっても越えられる技術、対処する技術をしっかり教育されたらいいかなと思ます。

最後になりましたけれども、3回の評価委員会を通して毎回進歩を実感しておいます。今回も大変ポジティブな感触を今回もいただきました。どうもありがとうございます。

○三木：二子石様、それから高橋先生、評価をありがとうございます。

二子石様からは、企業とのコラボレーションのかたちとして、クライアントとしてだけではなく、BLPに参加してもらうことで、企業研修という意味合いでの企業との関わりもあるのではないかということで、新たなかたちをご提案いただきました。こちらについても検討していきたいと思ます。

それから、高橋先生のほうからは、最後のほうに幾つかご提案をいただきました。それにつきましては、どういふかたちで、このBLPのプログラムの中に取り組めるのかについて今後検討して、それが新しい科目になるかもしれませんし、既存のものに付け加えていくかたちになるかもしれないのですけれども、こちらについて検討してみても、またさらに来年、5.0は超えることはできませんけれども、進化をしていけるようにしたいと思ます。

○山口：コメントをいろいろとありがとうございます。特に、高橋先生のほうからご指摘いただいた点につきましては、特に倫理の面は、実は立教大学の経営学部での学習成果というところで、実は4年間通して学ぶところのトップに倫理観を挙げています。

これは、前学部長が経営学部を立教大学に置くというときに、立教大学の中に経営学部があるというときに、立教大学のこれまでの歴史・伝統を踏まえたときに、倫理観、いわゆるキリスト教に基づく教育といったときの倫理観をきちんと醸造することが、われわれの最大の目標になっています。

それが、実際にはこの BLP の中とかで、例えば、フリーライダーの問題も含めてどういうふう to 実現できているかということは、まだわれわれは検証していかないといけないところですけども、その点は、今後も十分実現できるようにということを考えています。

それから、もう 1 点。いわゆる、グローバルなという意味も含めて、海外体験を伴ったいろいろな学生と共に活動ができるかということが一つかと思います。これについては、一つは留学生。もう一つは、例えば、立教大学の中でも帰国生入試というかたちで、海外で、古い意味での日本的な教育を受けていない、そういうこと以外の経験を持っている学生も一緒に入ってきて、グループワークができるということについて。

それから、もう一つは、英語できちん to こういうプログラム、プロジェクトを海外の人たちと一緒にできるか。それと、きょうはたまたま理学部の先生方もいっぱいいらしていただいていますけれども、他分野の学生同士がどううまくやっ to けるか。いわゆるダイバーシティマネジメントというのは、このプログラムの中で非常に重要なことだと思いますので、その点については、今後、いろいろなプログラムを改良し、せつかく立教大学というのは単科大学ではなくて総合大学ですので、そういうところをうまく活かしていけたらな to いうのが、今後の課題か to と思います。

一応、私のほうからのコメントとしては以上です。

すみません。授業が始まりますので、私はこれで退席します。申し訳ありません。

○有馬：(★01:33:08／一語不明) 補足させてもらいます。2012 年度からのカリキュラム改革を担当しておりますので。

われわれのほうで、今まで二つの柱で、BLP と BBL を立てたのですがけれども、先行してグッド・ビジネスという授業を 1 年生の自動登録科目で、今年度から開始しているのですけれども、その展開科目を入れましたグッド・ビジネス関係のものをカテゴライズしまして、3 本柱にしていく to いうのが 2012 年の改革の中でございます。それで、企業倫理等を含めたものを 4 年間の講義科目の中で学んでいくものもつくりました。

それプラス、経営学科、国際経営学科のカリキュラムが、番号を振りまして 0 番台、100 番台、200 番台、300 番台、400 番台 to いうかたちで系統的に使用していく中で、国際経

営学科と経営学科のそれぞれのカリキュラムが相互に乗り合えるようにということのカリキュラム改革を、2012年度から実施するように今、計画中でございます。

そういうところで、BLPの中だけではできない全人格(?)的な学生の涵養というかたちで、今後も努力していきたいと考えています。

○三木：今ご説明がありましたように、BLPとしてだけではなく、経営学部全体で相互に影響し合って、補完し合いながら、プログラムを高めていきたいと思っております。

それでは、時間になりましたので、第3回BLP外部評価委員会を終わらせていただきます。ありがとうございました。

(終了/91分)