

第1回分科会活動報告

日時：2012年 5月11日（金）

場所：富士通株式会社 本社事務所

出席者：47名

記録者：平石 泰介（東海大学）

1. 配付資料

- 1) 2012年度第1回第二分科会プログラム
- 2) 2012年度第二分科会出欠名簿
- 3) 第二分科会活動計画案
- 4) フォーラム運営委員会からのお知らせ
- 5) 株式会社インフィニテック ソリューション紹介資料
- 6) 日本マイクロソフト株式会社 ソリューション紹介資料
- 7) 株式会社富士通アドバンスソリューションズ ソリューション紹介資料
- 8) 懇親会会場のご案内

2. 研究活動内容

1) 全体会 13時00分～13時40分

- (1) 運営委員長より開催挨拶
- (2) 年間活動計画概要説明
- (3) フォーラム運営委員からの連絡
- (4) 幹事より連絡

2) 討議「就職に強い学生を生み出すための職員の役割とは」（ワールドカフェ形式）

（座長：千葉（関東学院大学）13時40分～16時00分）

- (1) 座長よりワールドカフェ実施方法説明
- (2) 各グループの討議記録（テーブルホストからの内容報告）

①中村（亜細亜大学）

- ・「就職率向上」に向け、「面倒見の良さ」を売りにする大学が増加
→「面倒見」をよくし過ぎると、学生の自主性が育たない。
→企業が欲しいのは、基礎学力があり、自主性に富んだ学生（昔のように入社してから育てる余裕がない⇔即戦力・手をかけなくても伸びる学生）
- ・そもそも就職活動に大学の支援がどれだけ必要か？
→昔は、就職課は困ったときの駆込寺だった⇔バブル以降は「キャリア教育」としての大学の支援が必要となっている。
- ・マスとしてのキャリア教育では、「週活」に強くなっても「就職」に強くなるのか？
→長続きしない、3年でやめる。⇔学生のタイプも多様化しており、一律ではない。
→学生の特性を把握し、長所を伸ばす…自信をもつことが鍵。

←とはいえ、学生との接点は教員が主体。職員は仕組みを作り廻していくことが本分。

←自部署のアルバイト学生レベルまで交流がないと、「個」を把握できない。

←「職員担任制」も有だが、本務+@で業務としての体制が取れるか？

→工数負荷、組織理解、職員の均質な対応 等

→通常業務遂行の場面で、学生にできることとは？

コーチング=学生に考えさせる→自分で解決させる工夫

←事務効率の視点からは、正解即答で「教えてしまう」ことが有効

→あえて正解を教えさせず考えさせる根気（それを是とする職場風土の醸成）

②清水（中部大学）

- ・就職に強い学生とはどんな学生であるかを考え、次のキーワードが出された。

「交渉力がある」「挨拶ができる」「自分の意見を言える」「自分のやりたいことを持っている」「自分に自信がある」「資格を持っている」。このような学生を生み出すには何が必要かを考え、次のような意見が出された。

部活動・サークル・ボランティア活動を通して、挨拶等のマナーやコミュニケーション能力を高められる。学業、部活動、アルバイト等のいずれも、しっかり取り組んでいれば本人の知識や経験、自信につながる。新しい人と出会う機会や接点が増えれば、学生自身の引き出しが増やせる。

- ・次に、就職に強い学生が多いか否かはどのように判断するのかを考え、次のようなキーワードが出された。

「内定率」「有名企業への就職者数」「希望する就職先と実際の就職先との一致具合」

- ・「就職≠最終目標」「大学≠職業訓練校」を大前提に、学生目線のサポートが重要であることを踏まえ、職員が出来ること、すべきことは何かを考えた。

1. 「職員担任制」によって担当する学生を卒業までケアする。

- ・教員だけに任せず職員全員で取り組むことで細かなケアが可能
- ・学生窓口を持たない部署は具体的なケアが困難
- ・学生が望んでいるかどうか不明

2. 学生が本当に欲しい情報を提供する

- ・リクナビ等の全国区の多大な情報を整理し、地元中心の求人情報を提供する
- ・就職担当部署に若い職員を配置し、最近の就職事情を踏まえたアドバイスをする
- ・内定済みの4年生が下級生に就活を語る機会を設ける
- ・社会人1～2年目のOB・OG訪問の機会を設ける

- ・感想：ワールドカフェにより活発な意見交換が出来たので、とても良かった。

③宮崎（千葉工業大学）・大高（産業能率大学）

- ・どのような学生が就職に強いと考えられるか

「積極性があり、コミュニケーション能力が高い」「学生自身の経験値が高く、引き出しがたくさんある」「自分自身を売り出す自己アピール力が強い」「成績が優秀なだけでなく、人間力が養われている」（どんなに成績が優秀であっても人間力が欠如しては難あり）

- ・上記のような学生を育成するための大学側（職員）の役割とは
一番身近な社会人＝窓口立つ職員であることを意識し接する。自信に繋がる体験、可能性が広がるような経験を支援する（引き出しを見付けるきっかけ）。積極的に参加出来るような魅力あるイベントを企画するなど、大学側でも何かしらのきっかけを与えることが大切。

例1：既存の就職支援対策講座だけではなく、在学生（卒業生）の内定者を招き、意見交換会を開催する。（就職活動中の学生に対しては良い刺激となり、内定者には自身の活動を振り返る貴重な場となる）

例2：女子学生を対象にした女子力アップ講座（就職活動時のメイク、立ち居振る舞いなど）

- ・結論

自己アピール力、経験値が高く強みのある学生を育成するためには、大学側から積極的にアプローチをかける必要がある。（資質の向上、スキルアップが目的）

※積極性を養うきっかけは何でも良い、また強制させるようでは意味がない。（学生自身の興味ややる気を刺激し、促進させることが重要）

経験値を高め、より多くの可能性（引き出し）を作るためにも学生のニーズに応え、柔軟な対応が求められている。

- ・感想（宮崎）

C S研に初参加し、初ワールドカフェ形式での討議だったので最初はどうなることかと不安に思いましたが、ワールドカフェ形式での討議のおかげで、他大学様とも親しくなることができ、とても楽しい時間を過ごしたということが正直な感想です。

結論を出さない討議…ということでしたが、落ち着いた空間で討議をすることにより、色々な意見等が出され、全体的にとっても良い経験となりました。素晴らしい討議形式だと思います。是非今後も参加したいです。

- ・感想（大高）

初めてのワールドカフェ体験でしたが、普段あまり接点の無い人ともお話しをする機会ができて非常に有意義であったと思います。

④杉本（東海大学）

まず、第1ステージにおいて就職に強い学生とはどのような学生かという点について意見を出し合った。その結果、「コミュニケーション力がある」「社会人基礎力がある（当たり前のことが当たり前にできる）」「基礎学力がある（SPIなどで高得点が取れる）」などが挙げられた。また、それらに付随して就職活動へのSNSなどの利用など新しい取組みも紹介された。

第2ステージでは、就職に必要な人間力が取り上げられ、また、就職力と就活力の違いについても触れられた。

第3ステージでは、学生の大人な部分を引き出す方法とその効果について議論を深めた。また、職員担任制など具体的な対策にまで議論が及んだ。

まとめとして、就職に強い学生を生み出すには学生だけでなく指導を行う職員自体のスキルアップが肝心で、職員は学生にとって社会の入り口になるべき存在であると

の結論に至った。あらゆる角度から意見を出し合い、深く広い議論ができたと感じている。ただ今回は、どのグループもやや似たような結論になった印象があるため、今後は、より幅広い結論が出そうな議題が望ましいと感じた。

3) 賛助会員様によるソリューション紹介

16時15分～17時05分

(1) タブレットPC活用授業支援システム「AdvantageClassF S」

株式会社インフィニテック 西山氏

平成22年度に総務省から発表された「フューチャースクール推進事業」において、21世紀にふさわしい学校教育の中で、一斉学習・個別学習・協働学習などの各学習形態の達成目標に対して、一人に対して一台のPCで普通授業を実施するために設計された授業支援システム「AdvantageClassF S」が紹介された。

導入された小学校では、全体学習では教師画面を電子黒板に掲示またはワークシートを配付、個別学習では学習者画面を教師が確認し間違いを迅速に修正し、協働学習では学習者画面の発表に使用し、振り返りの場面では教師画面の掲示やワークシートの回収などを行うことが可能となっている。また、インフィニテック社の社内に設置されたアクティブラーニング実験ルームでは、タブレットPCとワイド電子黒板を無線LANで接続しローカル型の協働学習の事例や、遠隔講義システムとの併用で遠隔講義型の協働学習などを模擬体験することができる。

(2) 「Dynamics CRM」

日本マイクロソフト株式会社 松原氏

2008年よりマイクロソフト社では、学生募集から育成、卒業までの一貫した教育戦略によりプロセスを見直し、システム化していくために、大学の戦略的な各課題を克服するための支援ソリューションとして、「Dynamics CRM」をベースとした日本の文教市場向けソリューションを「Education Relationship Management (ERM)」と命名して展開していることが紹介された。

この「Dynamics CRM」は、学生を中心とした情報の統合・共有・活用基盤としての学校情報データベースを中心に、学生募集の段階から卒業生とのリレーション確保に至る様々な場面で蓄積データを活用することを実現する。

国内の導入事例も併せて紹介され、コストを最適化し運用負担を軽減するためにクラウドで導入した事例、多目的な分析が可能なデータベースと学生一人ひとりのポートフォリオ・履修状況・教育効果を把握できるシステムを提供した事例、出席情報を取得し予め設定した欠席状況に達した学生を迅速に把握できる退学者防止システムの事例などが紹介された。

(3) 教務データ自由活用ツール「DBplayer」

株式会社富士通アドバンストソリューションズ 大崎氏

教務部門および情報システム部門の業務効率化を目的に、教務データから定型的な学生情報を出力、統計情報の分析などを実現する「DBplayer」の製品紹介と実演がなされた。

プログラミングや帳票のレイアウト設計などの開発作業が伴わないことにより、メニュー内のガイダンスボタンを順に選択していくことでキーボード入力を行うことなく必要な帳票が完成できる。また、レポートの検索条件やレイアウトといった詳細な定義情報をサーバで

一元管理する「定型機能」では、定期的に出力する帳票を常に最新のデータを使って出力することや、一部の検索条件を変更して出力することも可能となっている。

※ 紹介された各ソリューションに対しては、CS研事務局を通じて問い合わせが可能。



以 上