

〔研究ノート〕

アカデミックリテラシー授業報告

Research Note

The Report on “Academic Literacy”

中村学園大学 流通科学部

福 沢 健・音 成 陽 子・木 下 和 也・明 神 実 枝
野 中 昭 彦・徐 涛・前 田 卓 雄・中 村 芳 生

1. はじめに

中村学園大学では、2013年度のカリキュラムの改訂に伴い、「アカデミックリテラシー」という科目を新設した。「アカデミックリテラシー」は1年前期に必修科目として置くもので、流通科学部に入学した新1年生を対象とする初年次教育科目として、大きな役割が期待されている。その教育目標は次の通りである。

高校生活から大学生活へ順調に移行するための心構えを知り、新しい仲間との親睦を図る。

高校時代の受動的な学習ではなく、大学では興味を持った分野を自ら追求する能動的な学習が必要なことを実体験し、それに必要なスキルを身につける。

流通科学部のカリキュラムに対する理解を深め、そのために今何をやるべきかを考える。

従来、中村学園大学流通科学部においては、初年次教育科目として「入門演習」があった。しかし、「入門演習」は、担当者が流動的であったということもあり、プログラムの内容がなかなか固定化しないという問題点があった。これに対して、「アカデミックリテラシー」では担当者をある程度固定化し、継続的に取り組んでいく体制とした。本稿は、新体制における初めての取り組みを記録・報告し、次年度以降の中

村学園大学流通科学部の初年次教育の向上のための参考として残しておくことを目的とするものである。

2. 授業概要及び授業計画

まず、「アカデミックリテラシー」の授業概要及び、授業計画（15回）を示す。

授業は、小教室での各指導主任による教室単位の講義及び演習と、大教室での講師による全体講義及び授業時間外の図書館ツアーからなる。は、各クラス単位での指導主任による自由な講習を行うが、数名のグループ単位でテーマを決め、自ら調査し、互いに報告しあい、意見を交換し、レポートにまとめるというグループ学習と、講義をノートにまとめ、新聞や書籍等から補足情報を収集する各人の個人学習を通じて、大学でのスタディ・スキルを習得する。

は、履修や TOEIC 試験、海外研修についての講義を行う。

は、1回だけ別途時間を指定し、30名単位での図書館ツアーを行い、図書館の利用方法を学ぶというものである。

各回の授業計画は、以下の通りである。

第1回 履修指導 (大教室) コース制・ガイドブックの説明 (小教室) 各指導主任による相談 入学前教育 (英語、SPI) の回

収

第2回（小教室） プレイスメントテストの実施

第3回 図書館ツアー（担当：図書館） 8回に分けて行うため、実施時期はクラスにより異なる。

第4回～第10回（小教室） テーマ授業（1）～（7） 各指導主任がテーマを決め、クラスごとに講義を行う。 テーマに基づいた課題を行い、レポートを作成する。

第11回（大教室） TOEIC 試験の説明と海外研修の紹介。 海外スカラシップ制度の紹介。

第12回～第14回（小教室） グループ学習（1）～（3） 各指導主任が定めたテーマに基づき、調査・発表・レポート作成を行う。

第15回（大教室） 今後の履修に向けてコース選択希望調査を行う。

まず、全体のプログラムとしては、第1回の履修指導、第2回のプレイスメントテスト、第3回の図書館ツアー、第11回の TOEIC 試験

の説明と海外研修の紹介。 海外スカラシップ制度の紹介、第15回のコース選択の説明及び希望調査がある。特に述べておきたいのは、今年度から実施したプレイスメントテストである。プレイスメントテストは、高校までの基礎的学力を問う試験で、英・数・国で実施した。この点数の低かった学生については、今年度から設置された基礎教育センターにおいて、補講を受けることを義務づけた。プレイスメントテストの成績と一学年における成績、補講の実施の効果、などについては、別途に検討する予定である。

その他「アカデミックリテラシー」の特色として挙げられるのは、第3回～第10回に実施したテーマ授業である。各指導主任は、1時間ずつ順番にローテーションを組んで、それぞれテーマの授業を各クラスで順番に行っていく。そして、そこでテーマに基づいた課題を行い、そのレポートの作成を学生に課す。したがって、各教員は、テーマ授業を各クラスに対して繰り返すことになる。また、網かけのところ予定している図書館ツアーに関しては、全学年が一度

| クラス | 指導主任 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|-----|------|-------------------|--------------------|-------------|-----|-----|------|------|------|-----|------|-----------------------|--------|-----|------|--------------------|
| | | 4/10 | 4/17 | 4/24 | 5/1 | 5/8 | 5/15 | 5/22 | 5/29 | 6/5 | 6/12 | 6/19 | 6/26 | 7/3 | 7/10 | 7/17 |
| | | 合同 | 合同 | テーマ授業・図書館演習 | | | | | | | | 合同 | グループ演習 | | | 合同 |
| 1a | 音成 | 履修指導（西1号館10階大講義室） | プレイスメントテスト（各クラス教室） | 音成 | 福沢 | 明神 | 野中 | 徐 | 前田 | 中村 | 木下 | TOEIC・留学（西1号館10階大講義室） | 音成 | 音成 | 音成 | 今後の履修（西1号館10階大講義室） |
| 1b | 木下 | | | 明神 | 木下 | 野中 | 徐 | 前田 | 中村 | 音成 | 福沢 | | 木下 | 木下 | 木下 | |
| 2a | 福沢 | | | 野中 | 徐 | 福沢 | 前田 | 中村 | 音成 | 木下 | 明神 | | 福沢 | 福沢 | 福沢 | |
| 2b | 明神 | | | 徐 | 前田 | 中村 | 明神 | 音成 | 木下 | 福沢 | 野中 | | 明神 | 明神 | 明神 | |
| 3a | 野中 | | | 前田 | 中村 | 音成 | 木下 | 野中 | 福沢 | 明神 | 徐 | | 野中 | 野中 | 野中 | |
| 3b | 徐 | | | 中村 | 音成 | 木下 | 福沢 | 明神 | 徐 | 野中 | 前田 | | 徐 | 徐 | 徐 | |
| 4a | 前田 | | | 木下 | 明神 | 徐 | 中村 | 福沢 | 野中 | 前田 | 音成 | | 前田 | 前田 | 前田 | |
| 4b | 中村 | | | 福沢 | 野中 | 前田 | 音成 | 木下 | 明神 | 徐 | 中村 | | 中村 | 中村 | 中村 | |

グレー色の回は図書館演習を行うため、図書館前に集合すること。

に行うことができないので、テーマ授業と共に各クラスで順番に行っていく。さらに、各教員が指導主任を担当するクラスに対しては、第12回～第14回にそれぞれ独自のグループ学習(1)～(3)を行った。この内容は各教員に任せしたが、テーマ授業をより深化させるために、三回の授業時間を配当した。テーマ授業・図書館ツアー・グループ授業のローテーション表は次頁に示した。

また、評価方法は、テーマ授業に関するレポートの内容、グループ学習報告と最終レポートの内容、出席状況及び積極性等を総合的に勘案することとした。テーマ授業の内容を各10点として、各教員に採点してもらい(計70点)、クラス単位のグループ学習の点数を30点として、それに加えた。そこに、出席状況及び積極性等によって加点・減点を加えた。特に、プレイスメント試験において、低得点だった学生に対しては、基礎教育センターにおける補講を必修として、その出欠を点数に反映させた。

【テーマ授業の例】

福沢健 大学の勉強の意味と、必要な技能(読解力・要約力・思考力)とを考えてもらうために、「ディズニーランド」を例にとってワークショップを行った。

東京ディズニーランドの地図、北九州スペースワールドの地図を配布して、両者の違いをグループごとに討論して、発表させた。

次に、吉見俊哉「ディズニーランド」を読ませて内容を要約させ、そこで、自分たちが漠然と考えていたディズニーランドの特徴は、「インターラクティブ性」「三次元のアニメーション」という明確なコンセプトに基づいて作られたものであることを認識させた。ここで、大学の勉強とは、理解できないような難しい理論を覚えるものではなく、自分たちが漠然と感じていたもの、感覚的に捉えているものについて、理論的に説明するものであることを強調した。

また、ディズニーランドの特徴については、他の立場からもさまざまに説明されていることを述べたうえで、大学の勉強とは一つの結論を覚えるものではないということも述べた。

レポートは、吉見の論文を踏まえて、ディズニーランドと他のテーマパークとの違いをまとめさせた。

音成陽子 日常生活の中の健康チェック
内容

1. 脈拍数をはかる
 - 1) 脈拍数(自分、友達)
 - 2) 脈拍からわかる健康状態
 - (1) 脈拍のはかり方
 - (2) 不整脈(期外収縮)とは
 - ・頻脈、徐脈、その他の症状
 - 3) 脈拍計を使って(階段、速歩などの脈拍の変化)
2. 血圧をはかる
 - 1) 血圧計を使って
 - 2) 血圧からわかる健康状態
3. このモデルは何か
 - ・見た目、色、触感、重さ
4. その他、日常生活でできる健康チェックを考える(課題)

木下和也 ビジネスと予測手法

「ビジネスと予測手法」という題材で、過去のデータから将来の需要を予測することができることをテーマに授業を進めた。

ただし、内容は数学的なものではなく、他人に納得してもらい計算過程の説明をどのように記述するべきかを中心に進めた。いわば、「計算問題」であっても、試験やレポートでは読む側の立場を考えて、「正しい日本語で、相手が納得できるように」記述しなければならないことを説明した。

気がついた点として、

数学が苦手であることは予想していたとおり

であるが、数字を扱うことが、ビジネスや将来の仕事に関係あると考えている学生は少ないように感じた。他の科目同様、学習していることが、将来の役に立つという視点を持たせる必要があると感じた。

学ぶ目的を説明して、模範解答を示したにもかかわらず、きれいに計算過程を説明しながら書く習慣ができていないため、まるで計算用紙に乱雑に殴り書きで計算したものを、レポートとして書く学生が少なからず存在した。基礎学力同様に、答案の記述方法やレポートの書き方についても指導を受ける必要がある学生がいる。

ブレースメントテストと理解力は学習態度や意欲、成績にある程度相関があることが、今回のアカデミックリテラシーの成績評価時にわかった。このことを、次回参考にして役立てることができればと思う。

最後に、一番の問題は学力の格差だと感じる。同じクラスにしながら、これだけの差があると、リテラシーの内容であるがゆえに、どの層の学生に焦点を当てて授業を進めればよいのか難しい。

明神実枝 マーケティング発想の経営とは

1. 生産志向からマーケティング志向の発想への転換

企業の人たちと話していると「企業は、良い技術を使って、高い品質の製品を安価に生産することに尽きる」と考えている人も少なくない。それは大事なことだ。しかし、私たちが現在暮らしている成熟した社会では、良いものを作ったからといって、必ずしもビジネスの成功に結びつくわけではない。消費者は製品の「価値」を買うのであって、「技術や品質や性能」を買うわけではないからである。

そこで、発想を転換する。つまり、生産志向の発想では「コストと納期だけをしっかり守ればよい」ということになるが、マーケティング志向の発想に転換し、「お客さんにどのように

役立つのか」を考え、お客さんのニーズを知り、お客さんの視点で商品づくりを考えることができる。

2. マーケティング近視眼を避けよう

「お客さんのニーズを知るところから、ビジネスは始まる」というのが「マーケティングの精神」であるが、「言うは易し行は難し」である。消費者のニーズと言っても、企業の側はそれを誤って理解しているということが少なくない。企業が消費者のニーズを誤って理解することがどうしてあり得るのか、と思う人もいるかもしれない。消費者がほしいものは、はっきりしているように見える。しかし、果たしてそうか。

例えば、こういう例を考えてみよう。4分の1インチのドリルが消費者向けに売れたとする。その時、「それを買った消費者は、いったい何が欲しかったのだろうか」と。そのドリルが欲しかったのだろうか。そうではない。ドリルを買った消費者が欲しかったのは、そのドリルが開けるであろう「4分の1インチの穴」なのである。しかし、多くの企業家は「消費者が買ったのはこのドリルだから、消費者がほしいのはドリルだ」と思い込んでしまう。そう思い込んでしまうと、ドリルの性能を改善するために技術の改良を進めるだろう。しかし、いつかモーターと金属を使わない技術（例えば、レーザー光線）が開発されれば、このドリルはいっきに市場を失ってしまうという危険があるのである。

ドリルの例から学べることは、「自分がやっているこの事業は、何をやる事業なのか」をはっきりさせること、「事業を定義すること(Definition of Business)」が重要であるということだ。

| 製品・手段 | 機能・目的 |
|-------|------------|
| 鉄道 | 輸送 |
| 石油精製 | エネルギー供給 |
| 映画 | エンターテインメント |

つまり、事業の目標を「製品・手段ではなく、その目的・機能」で考えるべきなのだ。右の表に、ハーバード大学のレビット教授が紹介する例を挙げておこう（セオドア・レビット『マーケティング発想法』ダイヤモンド社）。

参考文献：石井淳蔵「第1章 マーケティング発想の経営とは」石井淳蔵・廣田章光編著『1からのマーケティング』碩学舎、4 - 18頁。

3. 実践

・マーケティング発想を実践的に理解するために、製品・サービスの企画を考えて発表する。

（3人1組のグループワーク：20分、プレゼン資料：A3用紙2枚まで、プレゼン：グループ1分）

・企画のステップ： オブザベーション（身の周りにある困ったことの観察）、ストーリー（困ったことを解決するためにしたいことをリストする）、コンセプト+イラスト（提案をまとめ、カタチにして考える。マーケティング近視眼をおちいらぬように気を配る。）

徐濤 テーマ：アジアの流通・ビジネス事情
本講義はアジア各国の経済状況、流通・ビジネスの現場の最新事情について、紹介するものである。講義の目的は学生のアジア経済論や流通論などの関連科目への関心を持たせることと、本学部で新設するアジアビジネスコースに関して基礎的な知識と興味を持ってもらうことである。なお、近年新1年生において、大学講義におけるノートの取り方が分からない人が多いとの問題に関連して、講義ノートの練習として、実践してもらうのも狙いの一つである。講義開始前に、以下の3点「今日の講義で一番印象に残ったこと、今日の講義の主なポイント今日の講義でよく理解できたところ、疑問に思ったことなど」を本日の課題として、学生たちに所定の用紙にノートを取るよう指示している。講義の具体的な内容構成は以下のようになっ

ている。

1. アジアの経済と流通

2. 各国の流通事情 主要国 日本、主要国 中国、主要国 韓国、アセアンの国：ベトナム

3. まとめ

アジアの経済発展と人口構成を紹介した上で、巨大市場としての魅力と将来性を紹介し、東アジアの主要国の日本、中国、韓国、及びベトナムの新しい流通事情を関係事例で説明し、最後にまとめたものである。

個別授業（徐クラスで実施）

今回の授業は「商社マン一年生物語～伊藤忠商事・新入社員の成長記録」というビデオ教材を学生に見てもらい、その後、ビデオを観た感想として、「大学1年生は大学の4年間で何を習得すべきかについて」をテーマにグループディスカッションをしてもらったものである。

ビデオを見て、多くの学生が感想として、「人とのコミュニケーション能力や語学力、情報処理能力が社会人として欠かせないので、大学で習得したい」、「自主的に問題について発見し、解決していく能力を大学の4年間で身につけたい」などの意見が多く出ていた。また、流通を勉強する学生として、国際的な感覚で物事を考える必要があるとの意見も多くあった。

野中昭彦

野中が担当したクラスでは、コミュニケーション学を案内した。コミュニケーション学とは古代ギリシャに端を発する西洋でのパブリックスピーキングを基とした学問である。そこから派生した対人コミュニケーション、組織コミュニケーション、異文化間コミュニケーションなど大きく分けて4つの分野が存在するが、それぞれを説明した。学生たちは非常に熱心に話を聞いていた。特に、経団連が調べるところの、企業が学生に求める能力として8年連続で首位に立つコミュニケーション能力が何を指している

かを説くことで、情報発信としての役割を果たすための技術を向上させるヒントを与えた際には、彼らの目は輝いた。加えて、パブリックスピーキングで説得力ある話をする際の知識を学ぶことで、彼らの授業での発言、学術論文の組み立て方を再確認させる機会を与えた。

前田卓雄

この授業では、学術論文の書き方について講義を行なった。一般的には、文書は、「起・承・転・結」を原則に文章構成がなされるものが良い文章であるとされている。しかしながら、学術論文では、実際に授業等で課せられるレポートも含めて、「序論・本論・結論」の原則に基づいて文章構成がなされる。

まず、序論では、序または緒言とも呼ばれ、論文のテーマに関する取り組みの背景や研究に至る問題意識を簡潔にまとめる。

次に本論では、論文のテーマに関する先行研究から得られる本研究の問題意識との違いや論点を明確にし、研究の手続きや方法、研究結果やそれに対する考察をまとめる。

最後の結論では、研究結果から得られるインプリケーションや結果と先行研究との違いについて自身の考察をまとめる。

といったこれらの原則について、最初に説明を行った。そして次に、実際に日経ビジネスに掲載された東日本大震災に関する企業支援のあり様の変化に関する記事を読ませて、それを「序論・本論・結論」の三部構成で要旨をまとめさせた。この記事は、被災地の支援に取り組む多くの企業が、当初はCSR (corporate social responsibility) の一環として行っていたが、期間が長期に渡るために減少したが、CSRからCSV (creating shared value) に意識を変え、自社の利益も創出しながら支援に取り組む企業が増えているといった内容である。

高校から進学したばかりで、ほとんどの学生がレポートなどの作成経験が少ないためか、記

事の要旨を簡潔にまとめる能力が不十分であった。文章を理解し、要旨をまとめる力は、読書量と相関があり、大学生に求められる基本的能力の一つであると考え。本授業を通じて、学生がこのことに問題意識を持ってくれば、本授業の成果があったことになるが、今後の継続的な取り組みも必要だと思われる。

いずれにせよ、学生が自身に求められているアカデミックリテラシーとは何かを考察する良いきっかけになってくれたのではないかと考える。

中村芳生 君たちはどういう時代に生きているのか？

現代社会を象徴するキーワードを3点、述べ、1つずつ、配布資料を使いながら説明。講義時間は45分。講義内容は各自、適宜ノートにとらせて、残り30分で講義内容のまとめ、感想等をワークシートに自由に記述して提出させた。

キーワードは、グローバル化、少子高齢化、アジアの時代。

ヒト、モノ、情報のグローバル化が急速に進展

90年代のソ連邦解体を機に市場経済が世界的に拡充。他方、運輸、通信の技術革新に伴い、インターネット、eメール、LCCの出現などで経済活動の舞台が地球規模に拡大。

日本社会は少子高齢化が急速に進展

2012年、65歳以上の人口は3千万人突破、人口比で24%という新聞記事、1960年代以降、10年毎の人口ピラミッドの変化を見せながら日本社会の人口構成の変化を説明。新入生(18歳)が55歳になる2050年の人口予想図には皆、驚いた様子。

派生する問題として、社会保障があり、国内市場の縮小は必然的に日本企業を海外志向に向かわせることを説明。

アジアの時代...「アジアは世界の成長センター」

1980年に2兆億ドルだったアジアの名目GDPが、09年に15兆ドル、15年には24.4兆ドルに

拡大、この時点でNAFTA、EUを超える見通しにある。20年にアジアの中間層は20億人に、富裕層も00年のわずか3,400万人が、20年には日本の倍の規模にまで拡大する見通し。アジアは人口も多くかつその若さも魅力である。

日本企業にとって従来生産拠点だったアジアが、消費市場としても急速に成長している。アジアを熱く見るのは欧米企業も同じで、今や世界企業は最適地生産、最適地販売の体制をとり「大競争時代」に突入している。

3. 考察

今年度のアカデミックリテラシーは、各指導主任によるテーマ授業を行う点に特色があった。テーマ授業の趣旨は、高等学校と大学との接続、特に学ぶための姿勢の違いについて、学生自身にかんがえてもらおうというものであった。学生には、さまざまな授業を通して、大学生活において必要なアカデミックリテラシーとは何かを考えていってもらいたいというのが、我々アカデミックリテラシー担当の教員の願いである。

ただし、アカデミックリテラシーの授業を実際に行ってみると、いくつか改善すべき課題もそんざいすることが分かった。以下、その問題点について述べる。

テーマ授業を先に行ったため、指導主任と学生とのつながりがやや希薄であったように思

われる。学生は、担当する教員が次々に変わっていくので、指導主任との関係を深めることができなかった。来年度は、グループ学習を前に持って来ることによって、この問題を解決することを考えている。

効果測定を行っていなかったため、アカデミックリテラシーという授業を通して、学生にどのような意識の変化があったか、またはなかったかをきちんと検証できていない。効果測定のシステムを、特に社会人基礎力との関係から、かんがえていかなければならないと思う。

学生の基礎学力の格差が、こちらの想像以上に大きかったということ。プレースメントテストの導入によって、学生の基礎学力がどの程度かは明らかになった。その結果、プレースメントテストの点数と、学生の理解力・学習態度・意欲・成績との間には、ある程度の相関があることが分かった。ただし、プレースメントテストの点数が低かった学生は、単に基礎学力が不足している場合もあるが、学生相談室のカウンセリングの必要なケースも存在した。基礎教育センター・学生相談室との連携をさらに深めていく必要があるだろう。

以上、2013年度のアカデミックリテラシーの概要とその問題点である。報告として記録に残すことによって、次年度以降に役立てていきたい。