文部科学省　平成２７年度「高等学校等の新たな教育改革に向けた調査研究」
における「多様な学習成果の評価手法に関する調査研究」事業

成　果　報　告　書

（最終報告書）

研究テーマ

－専門課程教育の高大連携事業の実質化検証による評価手法の研究・開発－

受 託 校　：　京都産業大学

京都産業大学
KYOTO SANGYO UNIVERSITY

研 究 校　：　大阪市立大阪ビジネスフロンティア高等学校

大阪市立
OBF 大阪ビジネスフロンティア高等学校

目　次

１　はじめに　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　１

２　研究概要　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　３

（１）　研究目的

（２）　研究計画

（３）　実施体制

３　研究の取組と成果　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　６

（１）　本年度の取組

（２）　本年度の成果

（３）　評価手法（手順）マニュアル（試案）

４　本事業の成果に対する自己評価と今後の課題と展望　・・・・・　２９

（１）　事業計画全体の観点からの評価と課題

（２）　評価手法の開発と教育システムの構築の評価と課題

（３）　評価システムの評価と課題

（４）　今後の展望

５　資料等　・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・　３６

（１）　事業計画書（抜粋）

（２）　評価手法検討会議議事録

（３）　ＯＢＦ高１期生へのインタビュー集

（４）　ルーブリック集

（５）　連携教育教材集

（６）　ＣＣ３におけるグループディスカッションの課題と評価の観点

１　はじめに

本事業は，大阪市立大阪ビジネスフロンティア高等学校（以下,「ＯＢＦ高」という。）を研究校として,「資格取得状況を主な評価尺度としていたこれまでの手法に加えて，資格を活かし得る人材育成を目指す高大連携による専門教育の実践から，目指す人材像の可視化を見据えた調査・研究を行う」（事業計画書より抜粋）ことを目的としたものである。

具体的には，高大連携による７年教育での専門教育に基づく高度職業人育成を標榜している大阪ビジネスフロンティア高等学校と，その専門教育の受け皿となる京都産業大学経営学部（以下,「ＫＳＵ」という。）との高大連携教育を調査研究の題材として利用し，両者が共有している生徒・学生像の具現化を目指す過程から，学力以外の能力評価の項目とその評価手法の開発を行うことを目的として，平成２５年１０月から事業を開始し，本年度はその第３年目最終年度にあたる。

第１年度は，年度途中からの開始であったが，５回の評価手法検討会議を開催し，高大連携した７年間の学修の評価システムとしてのルーブリックの開発に着手した。そこでは様々な制約条件を勘案し，ＯＢＦ高における特定の授業の評価に資するルーブリックと，高大がともに伸ばすべき能力としたコミュニケーション能力の開発に関するルーブリックの作成が企図され，当面，一つの試行として前者を先行させその原型を作成した。

そこで，第２年度は第１年度に引き続き，同校の授業評価に関するルーブリックの開発を行いその一応の完成を見た。また，コミュニケーション能力に関するルーブリックについて，委員，評価者，助言者から，その開発に傾注すべきという意見が出，この開発にも着手し原型を示すことができた。しかしながら完成にはまだ遠い状況であることを認識しており，試行を重ねた上でのこれの精緻化が第３年度における大きな課題となった。

そして，本年度は，それぞれのルーブリックを実際に施行しその有効性を検証することとした。ＯＢＦ高においては，第１学期末試験に合わせて，ビジネス基礎において「ビジネス・アイ」ルーブリックを用いて学修成果の評価を行った。また，ＫＳＵにおいては，ＣＣ３（注）におけるパフォーマンス評価に加えて，２０１５年４月にＫＳＵに入学してきたＯＢＦ高第１期生６名（うち１名はＡＯ入試による入学者）のうち５名について,「コミュニケーション」ルーブリックを使用した学修成果の自己評

１　はじめに

本事業は，大阪市立大阪ビジネスフロンティア高等学校（以下,「ＯＢＦ高」という。）を研究校として,「資格取得状況を主な評価尺度としていたこれまでの手法に加えて，資格を活かし得る人材育成を目指す高大連携による専門教育の実践から，目指す人材像の可視化を見据えた調査・研究を行う」（事業計画書より抜粋）ことを目的としたものである。

具体的には，高大連携による７年教育での専門教育に基づく高度職業人育成を標榜している大阪ビジネスフロンティア高等学校と，その専門教育の受け皿となる京都産業大学経営学部（以下,「ＫＳＵ」という。）との高大連携教育を調査研究の題材として利用し，両者が共有している生徒・学生像の具現化を目指す過程から，学力以外の能力評価の項目とその評価手法の開発を行うことを目的として，平成２５年１０月から事業を開始し，本年度はその第３年目最終年度にあたる。

第１年度は，年度途中からの開始であったが，５回の評価手法検討会議を開催し，高大連携した７年間の学修の評価システムとしてのルーブリックの開発に着手した。そこでは様々な制約条件を勘案し，ＯＢＦ高における特定の授業の評価に資するルーブリックと，高大がともに伸ばすべき能力としたコミュニケーション能力の開発に関するルーブリックの作成が企図され，当面，一つの試行として前者を先行させその原型を作成した。

そこで，第２年度は第１年度に引き続き，同校の授業評価に関するルーブリックの開発を行いその一応の完成を見た。また，コミュニケーション能力に関するルーブリックについて，委員，評価者，助言者から，その開発に傾注すべきという意見が出，この開発にも着手し原型を示すことができた。しかしながら完成にはまだ遠い状況であることを認識しており，試行を重ねた上でのこれの精緻化が第３年度における大きな課題となった。

そして，本年度は，それぞれのルーブリックを実際に施行しその有効性を検証することとした。ＯＢＦ高においては，第１学期末試験に合わせて，ビジネス基礎において「ビジネス・アイ」ルーブリックを用いて学修成果の評価を行った。また，ＫＳＵにおいては，ＣＣ３（注）におけるパフォーマンス評価に加えて，２０１５年４月にＫＳＵに入学してきたＯＢＦ高第１期生６名（うち１名はＡＯ入試による入学者）のうち５名について,「コミュニケーション」ルーブリックを使用した学修成果の自己評

価を行うこととした。またこれまでの成果を踏まえて，評価手法のマニュアル化を進めることを再主目標としている。

本委託事業は本年度をもって終了するが，その目的とするところには至っておらず，その達成にはまだまだ時間がかかるというのが現状である。しかしながら，繰り返し述べたように，本事業の推進は，今後の高等学校教育，大学教育の質保証や高大連携の実質化等の一助になると確信しており，継続していかなければならないと考えている。皆様には，是非とも本報告書をご一読いただき，ご指導，ご鞭撻をお願いするとともに，ご協力をいただければ幸いと思う次第である。

（注）ＣＣとはキャンプ・キャンパスと名付けられたＫＳＵとＯＢＦ高間の体験型連携教育である。ＣＣ１が宿泊を伴った「大学での学びを考える」場であり，ＣＣ２が実際の大学の授業を参観することによって「大学での学びの実際を知る」場，そして，ＣＣ３では高大両者が育むべき共通の能力としての「コミュニケーション能力を観察する」場となっている。

２　研究概要（申請書類並びに平成２５年度成果報告書より一部修正の上抜粋）

（１）　研究目的

資格取得状況を主な評価尺度としていたこれまでの手法に加えて，資格を活かしうる人材育成を目指す高大連携による専門教育の実践から，目指す人材像の可視化を見据えた調査・研究を行う。

具体的には，高大連携による７年教育での専門教育に基づく高度職業人育成を標榜している大阪ビジネスフロンティア高等学校と，その専門教育の展開させる場となる本学経営学部との高大連携教育を調査研究の題材として利用し，両者が共有している生徒・学生像の具現化を目指す過程から，数値化された学力以外の能力評価の項目とその評価手法の開発を行う。

（２）　研究計画（申請時における計画から抜粋）

本調査研究は，専門課程高等学校における学習過程とそれによって修得した潜在的な能力を，ポートフォリオ分析などを使って非数値的に評価しうる新しい評価方法を開発しようとするものである。

そこで本調査研究では，ＯＢＦ高が実践する３つのステップ構造を持つ高大連携７年間の教育に沿う形で推進する。

まず，京都産業大学とＯＢＦ高の研究者が検討会を実施し，その対象とする授業や課題と評価方法すなわちポートフォリオの内容の開発に着手し，同校が掲げるＳｔｅｐ１「文章を読み取る力，表現する力を身につける」（１・２年生）に対して，その学習成果についてポートフォリオ分析などを用いて確認する。

次に，Ｓｔｅｐ２「ビジネスのスペシャリストとして，進路希望に応じた選択科目で一人ひとりの『夢』につなげる」（３年生）に関して，第一段階と同様の手法で学習成果を評価する。そして，ＯＢＦ高を卒業し大学に進学した学生に対して，高等学校における教育が大学においてどのように活用され，個々の能力を伸ばしているかについて，行動観察の手法を用いてその個別的・具体的成果を客観的に確認する。

さらに，事業推進中に段階的に評価手法検討会議にて評価を受け，事業の検証を行うとともに，評価結果を反映し，改善を図りながら事業を推進することとする。

このような事業推進により，３年後には，この調査から得られた知見を基に高

大連携教育における（ＯＢＦ高における７年教育）学習成果に対する評価手法をマニュアル化し，これを刊行する。

（３） 実施体制（申請時における計画から抜粋）

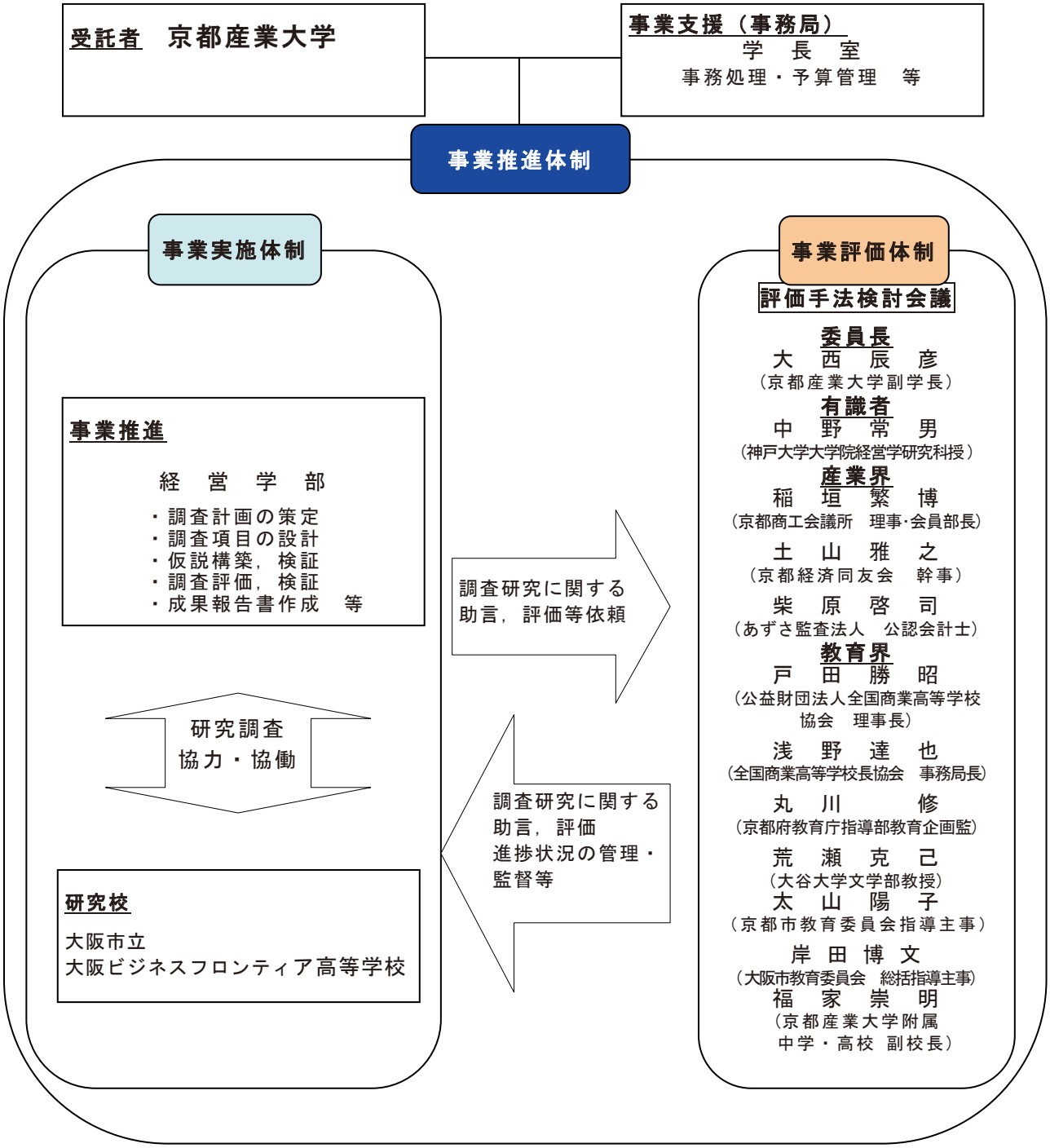
本学学長室を本調査研究の統括部署として，本学経営学部とＯＢＦ高とが連携を図りながら研究を展開した。

研究の推進にあたっては，本学側は，橋本武久経営学部教授を研究代表者として，大西辰彦連携推進室長（副学長），中井透経営学部長と，経営学部の３名が研究員となり，関係部署から３名の研究補助員，５名の事務担当者の計１４名の構成となっている。

一方，ＯＢＦ高側は，本年度着任した澤井宏幸校長を統括責任者として，教頭の他，商業科目担当教員，進路指導担当教員を研究員として，計１１名の構成となっている。本事業全体では，計２５名の体制で実施している。

またこの他，本事業で設置が必須となっている評価手法検討会議を設置し，教学担当理事である大西辰彦副学長を委員長として，教育や評価に造詣が深い有識者や産業界，教育界から１１名の委員に就任いただき，事業推進への指導，助言を仰ぎ，本事業の実質化，質的向上を図っている。（図表１参照）

図表１　実施体制図



（平成２７年４月１日現在）

３　本年度の取組と成果

（１）　本年度の取組

①　前年度および本年度の取組に対する評価とそのフォローアップ

本年度の研究を開始するに際して，文部科学省の審査委員よりの指摘事項とその対応は以下の通りである。

ア．平成２６年度の取組に対するフォローアップに対する対応

指摘事項	対応案
1.　学習過程における生徒の潜在的な能力を，非数値的に評価しうる方法の開発は期待される。その方法が今日広く行われるようになった**ルーブリックの作成に留まっていることは，少し物足りなさを感じる。**この手法が，評価における文脈性を持った評価方法の開発ができると良いと考える。	1.　ご指摘を深く受け止めております。ルーブリックの作成だけではなく，学修評価の基礎資料となるポートフォリオの作成をしっかりと根付かせて，評価の結果を客観的分析しうる体系を構築するべく努めたい。
2.　具体的に行われている評価は，**記述内容の評価とパフォーマンス評価との関係を合わせており，その評価の妥当性・信頼性を如何に高めると同時に，この評価内容の適切化が問われる**と考える。	2.　ご指摘は，記述内容の評価について，ポートフォリオの作成が十分できていないためのご懸念と考える。 これについては，前項でも述べた通り，生徒・学生に学修に対する自己評価の記録としてのポートフォリの作成を義務付け，学修評価の基礎資料の蓄積に努めたいと考えている。またこれらの内容や評価については，学内検討会と研究校と合同のルーブリック・ポートフォリオ研究会において検討

	を行うこととする。
3. 高大の連携により，ルーブリックが開発されるなど，**研究開発に前進が見られる。**	3. 一定の評価をいただいたと受け止めている。
4. 高大で緊密な相談をしながら商業系高校で単元すべてを包含するルーブリックを作成し，**来年度使用する準備を整えた。**	4. 前項と同様に評価をしていただき感謝申し上げる。しかしながら，前年度も計画通りには合同での研究会ができず，まだまだ連携が不十分であることを認識しており，ルーブリックによる授業評価の実践初年度となる次年度は，より緊密な意思疎通をとるよう努めたいと考えている。
5. 研究校との３度に渡る評価手法検討会議を通して，科目「ビジネス・アイ」のルーブリックが単元レベルまで作成された。しかし，その中身については**カリキュラムの視点が弱い**などの問題点が指摘された。	5. ご指摘を真摯に受け止める。「カリキュラムの視点が弱い」という点に関しては，今一度，指導要領の考え方や高等学校側の授業計画との整合性を検証することで，これを克服したいと考えている。
6. ７年間を見通して形成すべき資質能力について，事業主体である大学と研究実践校とですりあわせが試みられている点，**コミュニケーション能力に着目した長期的なル**	6. ご期待に沿えるよう努めたい。ただ，長期的観点に立ったコミュニケーション能力に注目したルーブリックが，果たして高大が共有しうるものかどうかについては，議

ーブリックの作成が行われ，一定の完成を見た点は，意義深いものと考える。専門高校の活性化につながる興味深い試みといえる。	論が尽きない。大学が求める人材そして育てたい人材と高等学校が送り出したい人材にはギャップが存在することを十分に認識しており，すり合わせを重視しすぎれば私どもが専門高校に注目した意味も失われることから，高大両者の求め・求められる人物像をより検討した上で，意味ある，使用可能なルーブリックの構築を試みたいと思量している。
7. このルーブリックの高校での試行がなされていない点は，大きな課題である。高校と大学の学びの接続は極めて重要なテーマであるが，本事業の主題である「高等学校における評価手法の開発」という観点を再確認する必要があるのではないか。	7. ご指摘のとおりである。対応としては前述の５にある通り，今一度高校教育の視点を確認して事業を推進していきたいと考えている。

イ．平成２７年度の取組方針に対するフォローアップ

指摘事項	対応案
1. 継続的な研究課題の設定が見て取れる。次年度計画に記述されているが，「高等学校における教育が大学教育にどのように活用され，個々の能力を伸ばしているかについて，**行動観察の方法を用いてその個別的・具体的成果を客観的に確認し」とあることに期待したい。**	1. 大きな期待をいただき感謝申し上げる。行動観察については，その専門機関に再委託を予定していたが，今次の予算削減によって不可能となった。しかしながら本学には，これまでの行動観察研究の蓄積があることから，学内リソースの活用と対象やインタビューの重視など個別手法の限定を行った上で実施するべく，テープ起こし代金などの予算を計上している。
2. 特定の大学と高校の連携によって生み出されている成果であるため，より**汎用性の高い形で成果がまとめられることが求められる。**研究開発のプロセスそのものについても成果として位置づけてはどうか。	2. 汎用性の問題については評価手法検討会議でも指摘をいただいており，常に注意を払っている。コミュニケーション能力は，その意味で汎用性が高いと考えており，この中に専門高校（商業）と経営学部の視点を盛り込めるかどうかを議論の対象としたい。また研究開発のプロセスについては，試行の連続であり，これらの記録を集約するように努めたい。
3. ２年間が着実な成果を上げていると言えないため，**計画の大幅な再構成が必要**。ヒアリングではＣＣやＯ	3. ご指摘を重く受け止める。ＣＣやＯＣにおける能力評価は，この事業だけではなく今後も高大の課題とし

Ｃでの多面的な能力評価へのシフトをはかるとのことだったが間に合うのかが懸念される。	て継続すべきものと考えている。しかしながら一方で，本事業の目的でもあることから，ある程度の選択と集中を行い，いずれかの能力評価に特化することによって，結果を出せるよう努めたいと考えている。
4. 大学入学後の継続評価はぜひ進めてほしい。	4. 本学と同校間での連携教育協定締結にあたり，入学後の追跡評価を行うことを確約しており，その蓄積を今後の学修評価や教育システム改革に活かしたいと考えている。
5. 行動観察の方法の妥当性の検討方法を考えてほしい。	5. 前述の１でも述べたとおり，行動観察については限定的に行うこととし，その際は妥当性についても当然のことながら考慮することとする。
6. ルーブリックの開発によるパフォーマンス評価の導入から高大接続教育システムの検証へと，研究計画の重点の移行が見られる。そのこと自体大きな問題と考えるべきではないが，開発されたルーブリックを実際に使いながら，高校と協働してその改良を図ることも研究計画として重要である。	6. 「ビジネス・アイ」ルーブリックは一応の完成を見ているがまだ実践的に使用されておらず，次年度はこれを（限定した場面となるであろうが）試行し，その評価をもとに改良を試みたいと考えている。

7. 高校(商業科)での学習が大学においてどのように活用されているのかに関する評価手法の開発と**マニュアル化は重要な試み**であり，是非とも実施していただきたい。**テキストマイニング分析・行動観察手法等，開発の方法について一定の見通しが立てられている点は評価**できると考える。	7. 商業高校と商学・経営学系学部の高大連携が，実際は期待されるほどうまくいっていない場合が多いとされる。そのような両者の共同作業の結果であり，この問題は一朝一夕に解決できるものではなく，本研究成果も，マニュアルとしての有効性にはまだまだ問題があると自覚している。しかしながら，これを成果報告書内に含める形で公刊することにより，多くの関係者の目に触れ，今後さらに多くの意見を聴取することできれば，結果的にこのマニュアルはさらにブラッシュアップされ，ひいては両者の連携不具合の改善の一助につながると期待している。なお，開発の方法については，それぞれの有機的関連は直観的ではあるが確信しており，その証明ができればと考えている。
8. マニュアル化については，大学だけではなく**高校側にとっても有益なものになるよう配慮する必要**があるだろう。	8. ご指摘の通りであり，高等学校側の意見も十分に取り入れ，マニュアル化を行ってまいりたい。

これらの指摘事項とそのフォローアップを踏まえて，本年度は，第１の課題として，２つのルーブリックの精緻化を進めるとともに，それぞれのルーブリックを実際に施行しその有効性を検証することとした。

② 平成２７年度事業計画

図表２　平成２７年度実施計画（平成２７年度事業計画書より抜粋）

	実施計画	備考
５月	学内研究会① ルーブリック・ポートフォリオ研究会①	ルーブリック・ポートフォリオ研究会は，ＯＢＦ高校において，実施。
６月	学内研究会②	
７月	ルーブリック・ポートフォリオ研究会②	
８月	評価手法検討会議①	
９月		
10月	学内研究会③，ルーブリック・ポートフォリオ研究会③	
11月	ルーブリック・ポートフォリオ研究会④	
12月	評価手法検討会議②	
１月		
２月	評価手法検討会議③（兼　総括ワークショップ）	
３月		

（２）　本年度の成果

①「ビジネス基礎」におけるルーブリックを使った評価の実践

本年度の最大の課題は，昨年度までに作成されたルーブリックによる学修成果の測定である。これについてＯＢＦ高においては，第１学期に「ビジネス基礎」を受講する２クラス計１８名の生徒を対象として，次の図表３・４のルーブリックを使用して評価を行い，その集計表が，図表５・６である。

図表３のルーブリックは，同科目のサブ教材である「ビジネス・アイ」の，１―１０頁を対象として作成されており，同範囲の目標は，「身近なビジネスという言葉（ビジネスマン，ビジネスカード，ビジネスクラスなど）から，ビジネスとは何かを学ぶ。身近なビジネスとして「衣」のビジネス，「食」のビジネス，「住」のビジネスについて，できるだけ具体例（イオン，イトーヨーカ堂，ユニクロ，ギャップ，コンビニ，ホームセンターなど）を用いて考えさせる。また，世界のトップ２０企業や大企業などビッグビジネスについても学習する」ことと措定されている。

同じく図表４のルーブリックは，同書１１－３１頁を対象とし，「ビジネスの中心的存在としての企業の役割について学ぶ。経済発展と豊かな生活の担い手としての役割，雇用機会の創造と収入の提供者としての役割，納税者としての役割，社会への貢献など企業の重要な役割を考えさせる。また，メセナ，フィランスロピー，グローバルコンパクトなど今日的な話題にも触れ，企業をスタートさせる起業することを学び，創業や設立など会社をつくることを学習する」ことを目標に作成されている。

図表 3

	科目全体の観点	本時の観点	5	4	3	2	1	0
			A		B		C	
関心・意欲・態度	ビジネスについて関心をもち，ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して主体的に取り組もうとする姿勢や態度を身に付けている。	ビジネスという言葉のイメージを明確にし，ビジネスの中心的存在が企業であることを認識し，その活動に関心を持っている。	ビジネスのイメージを，企業というものをとおして具体的につかみ，関心のある企業について，その規模や目的について関心がある。	最近のよく売れている製品やサービスが何であり，それがなぜ売れているかについて関心がある。	身の回りにどのようなビジネスが存在するかを積極的に探そうとしている。	ビジネスという言葉に関心があり，話し合う姿勢ができている。	ビジネスという言葉を知っているが関心がない。	ビジネスという言葉自体を知らない。
思考・判断・表現	ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して思考を深め，基礎的・基本的な知識と技術を基に，ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し，表現する創造的な能力を身に付けている。	ビジネスの担い手である企業の形態や業種が存在することを理解し，企業の社会的意義と，企業のために備えるべき能力について理解できている。	企業を規模や目的別に理解し，とくに大企業とは何かということを具体的に調べ，自分なりの定義ができる。	最近のよく売れている製品やサービスが何であり，それがなぜ売れているかについて分析ができる。	身の回りビジネスがどのようなものを製造または販売しているかを調べることができる。	ビジネスという言葉を理解し，これについて話し合う姿勢ができている。	ビジネスという言葉を理解しようとしている。	ビジネスとその活動に対して関心がない。
技能	ビジネスに関する基礎的・基本的な技術を身に付け，ビジネスへの諸活動への適切な対応を合理的に計画し，その技術を適切に活用している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する様々な資料を活用し，起業するためのさまざまな条件を検討し，個人事業の企業プラン作成することができる。	知識の習得の手段としワークブックの内容を理解し，起業するためのプランを策定する能力がある（個人事業を起こすための，ヒト・モノ・カネの条件提示ができる）	調査内容について，適切な内容で適量（400字原稿の300字以上必要）にまとめ，スピーチを行う力やプレゼンテーション能力がある。	調査の内容を，グループ内で発表・討議を積極的に参加，発言し，問題点の指摘を行うことができる。	調査を行うことができ，メモ量も十分にあり，着眼点もはっきりしている。調査結果の記述量は多い記述欄70～80%）。	調査を行うが，メモ量は十分であり，着眼点もはっきりしない。調査結果の記述量は少ない記述欄30～50%）。	調査することの必要性に気づいていない。あるいは必要性に気づいているが，実行できていない。
知識・理解	ビジネスに関する基礎的・基本的な知識を身に付け，経済社会の一員としての望ましい心構えについて理解している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する基礎的・基本的な知識を身につけ，企業が環境の変化に対応した形態・組織をとってきたことを理解している。	企業の形態や経営組織は，企業内部の論理だけでなく，企業外部の経営環境にも大きく影響を受け変化することを知っている。	企業の形態や経営組織は，企業の経営戦略に従って変化することを理解している。	企業の形態や経営組織のそれぞれの役割や機能について具体的に理解している。	企業の経営組織は，さまざまであることを認識し，その（経営学的）基本的な知識を持っている。	企業とは何かについて，自分なりに説明ができ，さまざまな形態があることを知っている。	企業とは何かを説明ができない。

各学期の教育目標	身近なビジネスという言葉（ビジネスマン，ビジネスカード，ビジネスクラスなど）から，ビジネスとは何かを学ぶ。身近なビジネスとして「衣」のビジネス，「食」のビジネス，「住」のビジネスについて，できるだけ具体例（イオン，イトーヨーカ堂，ユニクロ，ギャップ，コンビニ，ホームセンターなど）を用いて考えさせる。また，世界のトップ20企業や大企業などビッグビジネスについても学習する。
範囲	pp.1-10

図表 4

	科目全体の観点	本時の観点	5	4	3	2	1	0
			A		B		C	
関心・意欲・態度	ビジネスについて関心をもち，ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して主体的に取り組もうとする姿勢や態度を身に付けている。	企業は，ビジネスの中心的存在であることを理解し，かつそれが身近な活動から社会貢献までも，担っているということに関心を持っている。	企業および企業活動の社会的意義を理解した上で，自分自身が実際に事業を行うことを想定し，既存の成功企業の損益，立地，あるいはビジネスプランを調査，検討し，自身の起業プランを作り出そうとしている。	現代社会において，企業は営利活動だけを行う組織としては存在しえず，5つの重要な役割を果たす存在であり，とくにその社会貢献活動について，その内容と影響に関心を示して調査しようとしている。	自分自身の関心のある企業の活動について，具体的に新聞紙などメディアを使って調べようとしている。またそれらに対する自分の意見を持とうとしている。	ビジネスにとって，企業がその中心的存在であることを理解するとともに，経済の発展や人々の生活とも密接に関わっていることに関心がある。	ビジネスのイメージを，具体的な企業を通して知っており，企業にはさまざまな業種や形態が存在することを知ろうとしている。	ビジネスという言葉を知っているが関心がない。
思考・判断・表現	ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して思考を深め，基礎的・基本的な知識と技術を基に，ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し，表現する創造的な能力を身に付けている。	ビジネスの担い手である企業には，さまざまな形態や業種が存在することを理解し，企業の社会的意義と，企業のために備えるべき能力について理解できている。	ビジネス・アイで学習した起業のための知識を活用し，また既存の成功企業の損益，立地，あるいはビジネスプランを調査，検討し，自分自身の起業プランを作成することができる。	企業の社会貢献活動について，その内容と影響について，調査し，セナ，フィランスロピー，グローバルコンパクトなどの具体的例を挙げて分析・評価することができる。	自分自身の関心のある企業の活動について，メディアなどから得られたデータを分析し，そこに現出する論点について思考し，自分の意見を表明することができる。	企業がビジネスの中心的存在であることを理解するとともに，企業の活動の中身について，主体的に身近な問題に置き換えて，自身のプランを提示できる。	具体的なビジネス例として，身近な企業を取り上げ，その業種，携帯などを調べて分析ができる。	ビジネスに対して関心がなく，どのように接近すべきかがわからない。
技能	ビジネスに関する基礎的・基本的な技術を身に付け，ビジネスへの諸活動への適切な対応を合理的に計画し，その技術を適切に活用している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する様々な資料を活用し，起業するためのさまざまな条件を検討し，個人事業の企業プラン作成することができる。	知識の習得の手段としワークブックの内容を理解し，起業するためのプランを策定する能力がある（個人事業を起こすための，ヒト・モノ・カネの条件提示ができる）	調査内容について，適切な内容で適量（400字原稿の300字以上必要）にまとめ，スピーチを行う力やプレゼンテーション能力がある。	調査の内容を，グループ内で発表・討議を積極的に参加，発言し，問題点の指摘を行うことができる。	調査を行うことができ，メモ量も十分にあり，着眼点もはっきりしている。調査結果の記述量は多い記述欄70～80%）。	調査を行うが，メモ量は十分であり，着眼点もはっきりしない。調査結果の記述量は少ない記述欄30～50%）。	調査することの必要性に気づいていない。あるいは必要性に気づいているが，実行できていない。
知識・理解	ビジネスに関する基礎的・基本的な知識を身に付け，経済社会の一員としての望ましい心構えについて理解している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する基礎的・基本的な知識を身につけ，企業が環境の変化に対応した形態・組織をとってきたことを理解している。	企業の形態や経営組織は，企業内部の論理だけでなく，企業外部の経営環境にも大きく影響を受け変化することを知っている。	企業の形態や経営組織は，企業の経営戦略に従って変化することを理解している。	企業の形態や経営組織のそれぞれの役割や機能について具体的に理解している。	企業の経営組織は，さまざまであることを認識し，その（経営学的）基本的な知識を持っている。	企業とは何かについて，自分なりに説明ができ，さまざまな形態があることを知っている。	企業とは何かを説明ができない。

各学期の教育目標	ビジネスの中心的存在としての企業の役割について学ぶ。経済発展と豊かな生活の担い手としての役割，雇用機会の創造と収入の提供者としての役割，納税者としての役割，社会への貢献など企業の重要な役割を考えさせる。また，メセナ，フィランスロピー，グローバルコンパクトなど今日的な話題にも触れ，企業をスタートさせる起業することを学び，創業や設立など会社をつくることを学習する。
範囲	pp.11-31

そこで，期末考査の成績順に，上位層（A），中位層（B），下位層（C）からそれぞれ３名を抽出し，これら計９名の学生についてルーブリックを図表３・４のルーブリックを使って評価を行った。

具体的には，図表５・６のように，ルーブリックに基づいてA，B，C評価（さらに細分し，これに＋と－を付加）を行い，これを点数化して期末考査の成績と比較を行ったのである。

そして，その結果をグラフ化したものが，図表７・８である。これを見る限り，定期考査の成績とルーブリックによる評価には，ある一定の関係性がうかがえるものの，サンプル数の少なさから相関関係を見出すまでには至らず，また，期間が１学期間に限定されていることから科目を通して得るべき能力の測定としては限定的なものとなっている。

図表５

平成27年度 ビジネス基礎1学期 定期考査とルーブリック対比データ　　クラス1

					ルーブリック1				ルーブリック2			
順位	成績域	生徒	性別	定期考査	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解
1	A	A	女	75	A－	A－	A－	A＋	A＋	B＋	A－	A－
2		B	女	75	A－	A－	A－	B＋	B＋	B＋	A－	B－
3		C	男	73	B＋	B＋	B－	B－	B－	B－	B－	B－
4	B	D	女	66	A－	A－	A＋	A＋	A－	B＋	A－	B＋
5		E	女	65	B＋	B＋	B＋	B－	B＋	B－	C＋	B－
6		F	男	65	B＋	B＋	B－	B－	A－	B－	B－	B－
7	C	G	女	51	A－	A－	B＋	B－	A－	A－	A＋	B＋
8		H	男	50	B－	B－	C＋	C＋	C＋	C＋	C＋	C＋
9		I	女	48	B－	B－	B－	B＋	C＋	C－	C－	C＋

6　A＋
5　A－
4　B＋
3　B－
2　C＋
1　C－

数値化

					ルーブリック1				ルーブリック2				
順位	成績域	生徒	性別	定期考査	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解	合計
1	A	A	女	75	5	5	5	6	6	4	5	5	41
2		B	女	75	5	5	5	4	4	4	5	3	35
3		C	男	73	4	4	3	3	3	3	3	3	26
4	B	D	女	66	5	5	6	6	5	4	5	4	40
5		E	女	65	4	4	4	3	4	3	2	3	27
6		F	男	65	4	4	3	3	5	3	3	3	28
7	C	G	女	51	5	5	4	3	5	5	6	4	37
8		H	男	50	3	3	2	2	2	2	2	2	18
9		I	女	48	3	3	3	4	2	1	1	2	19

図表 6

平成27年度 ビジネス基礎1学期 定期考査とルーブリック対比データ　　クラス2

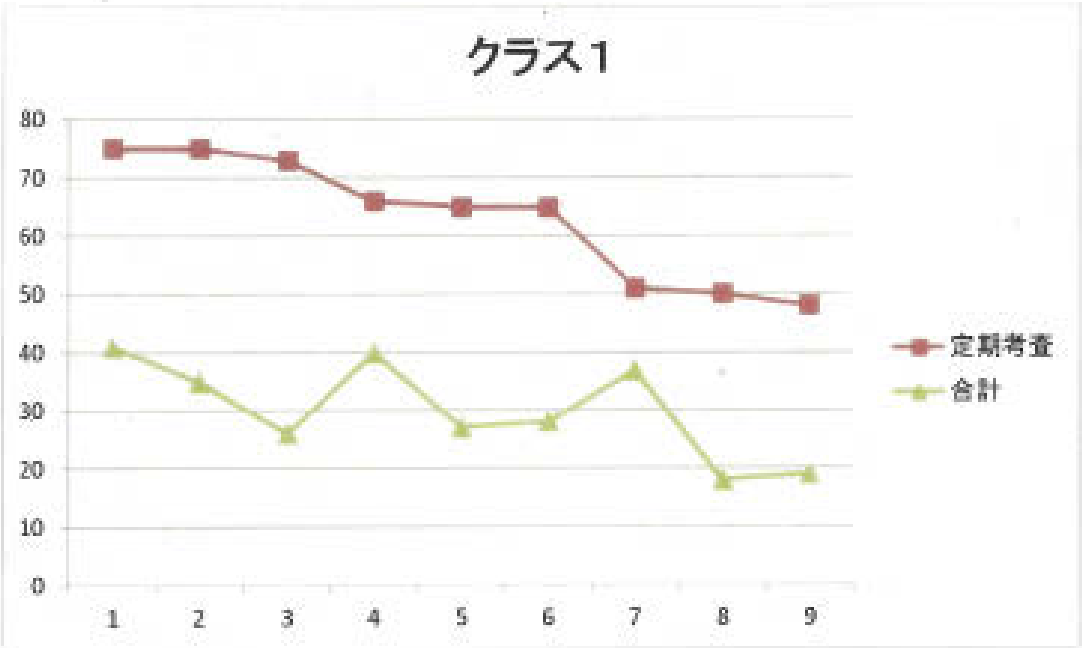
順位	成績域	生徒	性別	定期考査	ルーブリック1				ルーブリック2			
					関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解
1	A	A	女	85	A+	A+	A+	B+	A+	A−	A+	A−
2		B	女	80	B+	B+	B−	B+	B+	B+	A−	B+
3		C	男	77	A+	A−	B−	C+	C+	B−	C−	C−
4	B	D	女	70	A−	B+	B−	B−	B−	B+	B−	B−
5		E	男	66	B+	B−	B−	C+	B+	B−	B−	B−
6		F	女	63	A−	B+	A−	A−	A−	B+	A−	B+
7	C	G	女	55	B+	A−	B+	B−	A−	A−	B+	A−
8		H	男	55	B−	B−	B−	B−	B+	B+	A−	B+
9		I	女	46	B−	B−	B+	B−	B+	B+	B+	B−

6　A+
5　A−
4　B+
3　B−
2　C+
1　C−

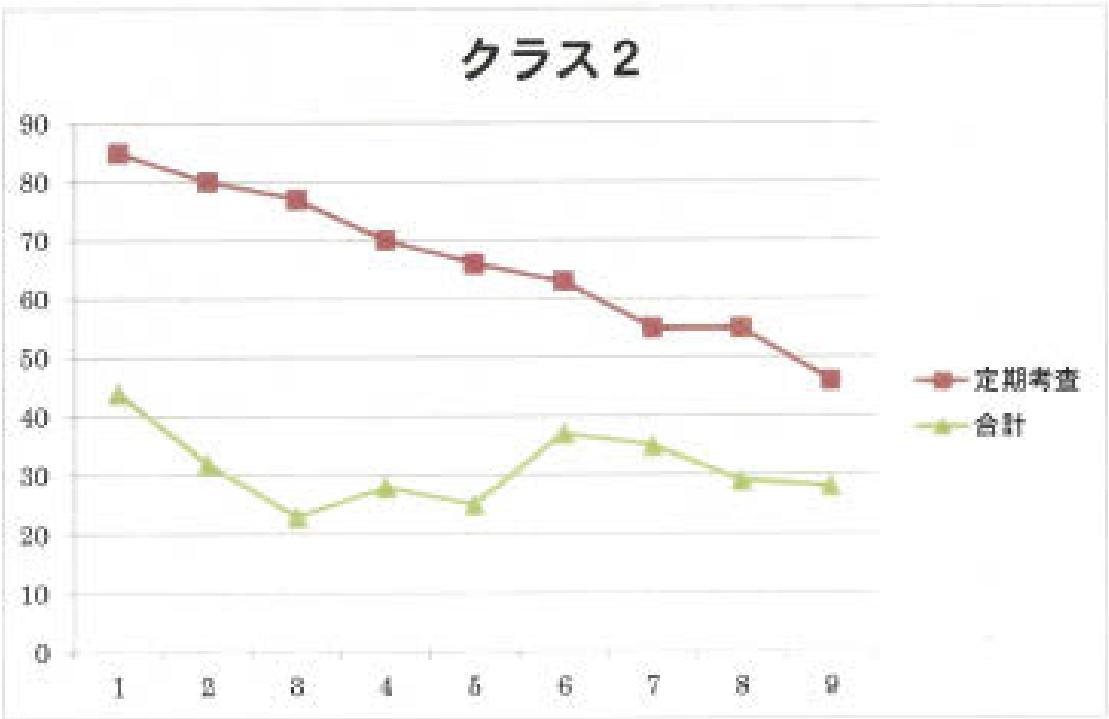
数値化

順位	成績域	生徒	性別	定期考査	ルーブリック1				ルーブリック2				合計
					関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解	
1	A	A	女	85	6	6	6	4	6	5	6	5	44
2		B	女	80	4	4	3	4	4	4	5	4	32
3		C	男	77	6	5	3	2	2	3	1	1	23
4	B	D	女	70	5	4	3	3	3	4	3	3	28
5		E	男	66	4	3	3	2	4	3	3	3	25
6		F	女	63	5	4	5	5	5	4	5	4	37
7	C	G	女	55	4	5	4	3	5	5	4	5	35
8		H	男	55	3	3	3	3	4	4	5	4	29
9		I	女	46	3	3	4	3	4	4	4	3	28

図表 7



図表８



②　「コミュニケーション」ルーブリックを使った評価の実践

平成２７年４月ＯＢＦ高からＫＳＵに６名のＯＢＦ高１期生が進学してきた。このうち５名は新設された連携特別推薦入試を経て入学し，残り１名はＡＯ入試による入学者であったが，全員が連携教育プログラムキャンプ・キャンパス（以下，ＣＣ）への参加者である。

前者の５名は，１年次の基礎セミナー（春学期開講。大学生活へのスムーズな移行，および以降の生活に対する積極的な態度を形成することを目標とする演習）および外書セミナー（秋学期開講。外国語の文献等を通じて，海外や日本におけるビジネス内容・環境や社会的文化的背景と，さまざまな領域の専門知識を理解することを目標とする演習）を，研究代表者が担当するクラスで受講し，１年間をともに過ごしてきた学生である。

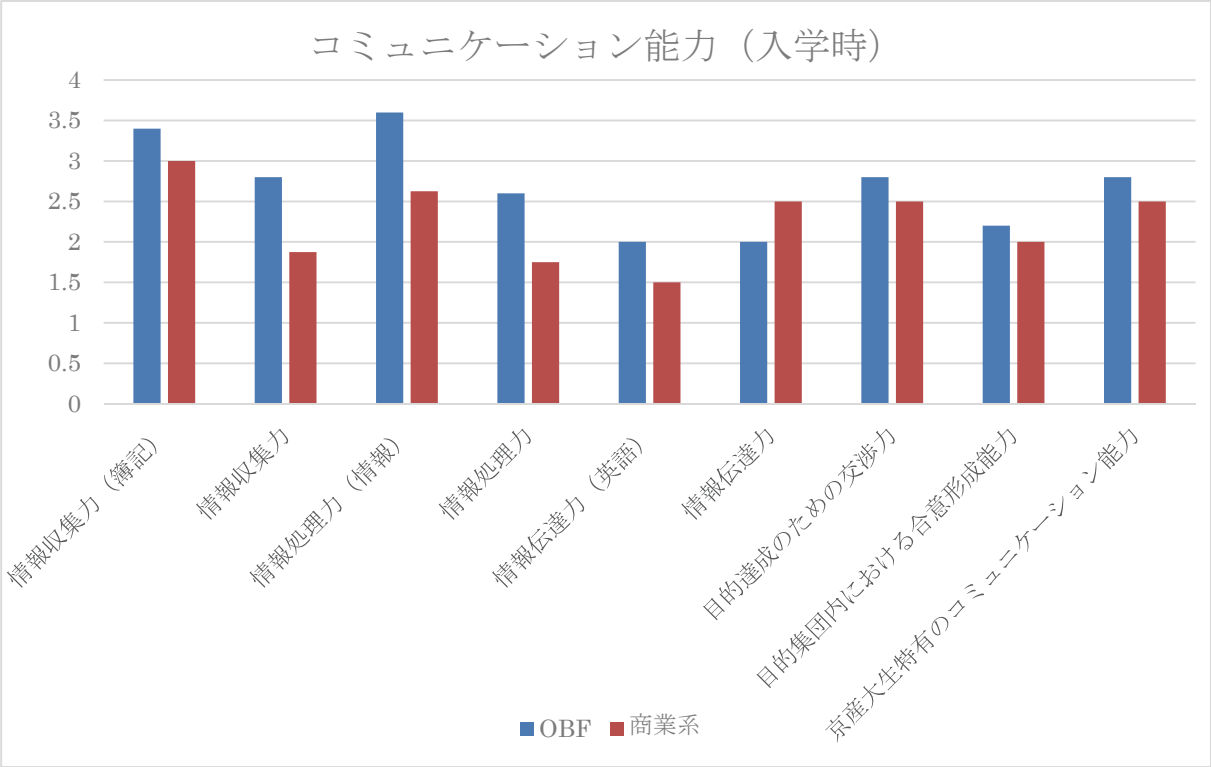
そこでこの５名を対象に，そのコミュニケーション能力を次の図表９の「コミュニケーション」ルーブリックを使用して，同時に入学した他の商業系高校の学生および入学時と春学期終了時の２期間とを比較し，その差異を検討した。

図表９　「コミュニケーション」ルーブリック

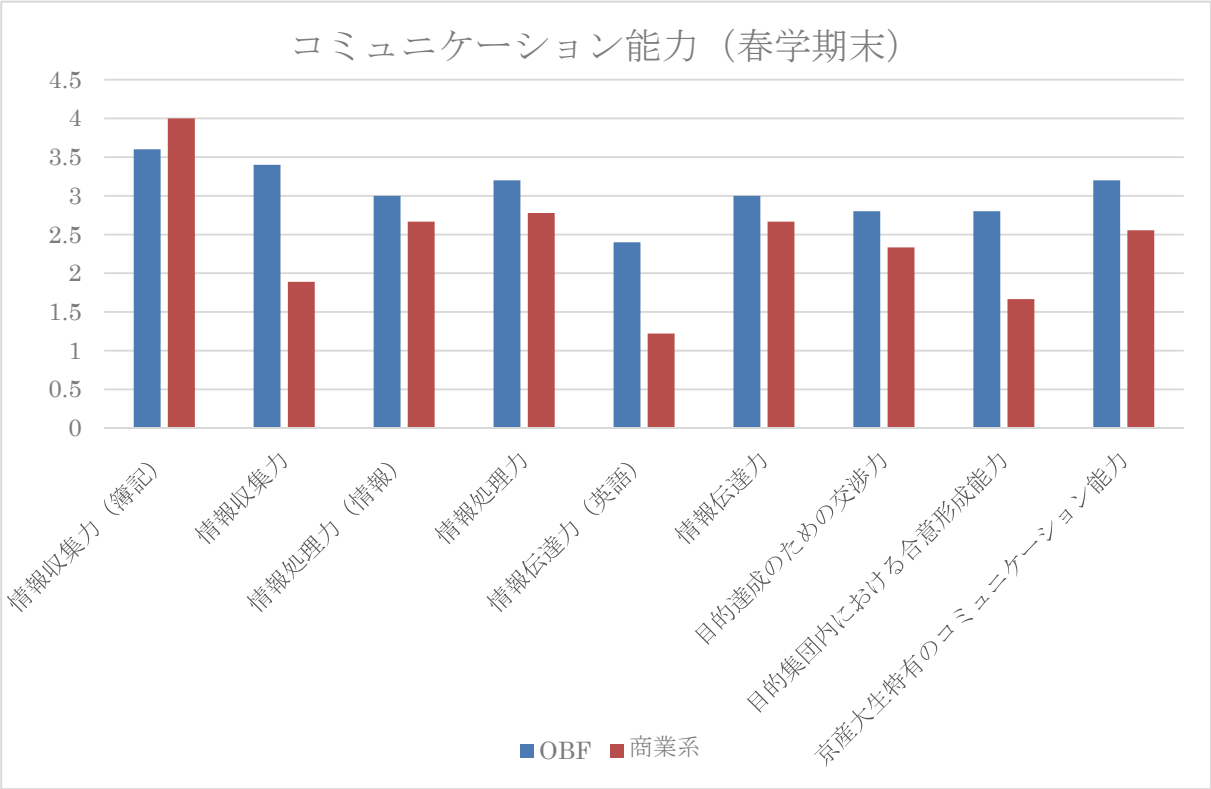
評価観点	5	4	3	2	1	0	−1
情報収集力（簿記）	帳簿組織を理解し，勘定間，帳簿間の関係を理解し，簿記システムの全体を把握できる。	帳簿を締切り，財務諸表の作成ができる。	取引を仕訳し，転記することができる。また，必要に応じて補助簿の記入ができる。	損益計算書・貸借対照表の意味が理解できる。資産・負債・純資産（資本）・収益・費用の勘定間の関係が理解できる。	簿記に関心があり，勘定科目を知っている。	簿記を，おぼろげながらも理解しているが，まだ，勘定科目などを知らない。貸借の意味がわからない。	簿記の目的すら知らない。
情報収集力	集約した様々な情報を基に問題の本質を完全に把握することができる。	当該事象の主旨について要約することができ，補助的な情報とともに集約することができる。	当該事象のより深い理解のために，補助的な情報の必要性を認識し，収集ができる。	関心のある事象について，分類ができ，大意が理解できる。	新聞を読み，ニュースを聴き，関心を示す。	新聞を読み，ニュースを聴き，関心を示す。	新聞を読み，ニューススを聴き，関心を示す。
情報処理力（情報）	報告書の内容について，プレゼンテーションソフトなどを使用して，他者に対して効果的に情報を伝達することができる。	収集・整理した情報を分析し，文書作成ソフトなどを利用して報告書等を作成することができる。	収集した情報を，表計算ソフトなどを使って，整理し，また，グラフなどを作成して可視化できる。	パソコン等を使って，関係者間との連絡ができ，また，ビジネスに必要な情報を収集することができる。	ビジネスにとって情報の収集・処理・活用が，重要ファクターであり，かつその活用の前提として情報倫理が重要であることが理解できる。	ビジネスに関する情報が，日常に存在することを知っている。	ビジネスに関する情報に接したことがなく，また関心もない。
情報処理力	機能別に分離された情報を，利用目的別に加工することができる。	一覧表を機能別に分離することができる。	情報を一覧表として集約できる。	時系列に整理した情報を目的別に分類できる。	収集した情報を時系列に整理できる。	情報を検索することができる。	情報を時系列に整理できる。
情報伝達力（英語）	英語を使って，口頭もしくは文章で，当該ビジネスに関する自己の見解を示すことができる。	英語を活用して得たビジネス情報を集約し，自分なりに理解することができる。	ビジネスに関する情報を，日本語だけでなく英語でも収集しようとしている。	ビジネスに関する英語を修得しようとする。	ビジネスにおいて，英語が重要だということは理解できる。	ビジネスに関するカタカタ英語を耳にしたことがある。	ビジネスと英語の関係がわからず，また関心もない。
情報伝達力	他の集団との接触において，自己が属する集団（あるいは自己）の意思を主張し，納得（理解）させることができる。	他の集団との接触において，自己が属する集団（あるいは自己）の意思を伝えることができる。	数人で構成される集団において集約された情報を，共有し統合することができる。	数人で構成される集団において，それぞれの意思疎通を図ることができる。	相対の関係において，意思を伝えることができる。	相対の関係において，意思を伝えることができない。	他社との意思疎通が困難である。
目的達成のための交渉力	説得し、納得をさせ、交渉を成立させることができる。	状況を的確に判断し，相手と「駆け引き」ができる。	自己の主張を明確に行うことができる。	交渉の趣旨を説明することができる。	誰と交渉するかを理解し，アポイントメントを取ることができる。	誰と交渉すべきかについては気づいている。	何から始め，誰と交渉してよいかがわからない。
目的集団内における合意形成能力	集団内で合意を形成することができ，その目的の達成のための組織づくりができる。	集団内で合意を形成することができる。	集団内で意見を活発に出させることができる。	集団内で意見を出し合う雰囲気を醸成できる。	集団内における相互の存在について，認識をさせることができる。	集団内における自己の位置を把握している。	集団内における自己の位置づけができない。
京産大生特有のコミュニケーション能力	誰に対しても分け隔てなく対応でき，かつ，すべてのことをポジティブに考え，何事に対しても積極的に発言し行動することによって自己の目的を達成するとともに，他者にとっても達成感を与えることができる。	相手が既知であれ未知であれ，誰に対しても分け隔てなく対応することの大切さを認識し、実践し、目的達成のために役立てることができる。	目的の達成のために，関係を維持できている相手には明るく対応でき，初対面やバックグラウンドを知らない（知り得ない）相手に対しても，努めて対応をスムーズに対応できる。	積極的に物事に取り組み，自己満足だけではなく，他者との協力関係を築こうとしている。	積極的に何かをやりたいという意識はあるが，まだそれが何かを把握できていない。	あらゆる物事に対して，積極的に何かしようとはしていない。	あらゆる物事に対してマイナス思考である。

次の，図表１０・１１は，ＯＢＦ高卒業生と商業系高卒業生のコミュニケーション能力に対する自己認識を入学時と春学期終了時で比較したものである。

図表１０　ＯＢＦ高卒業生と商業系卒業生の自己認識（入学時）



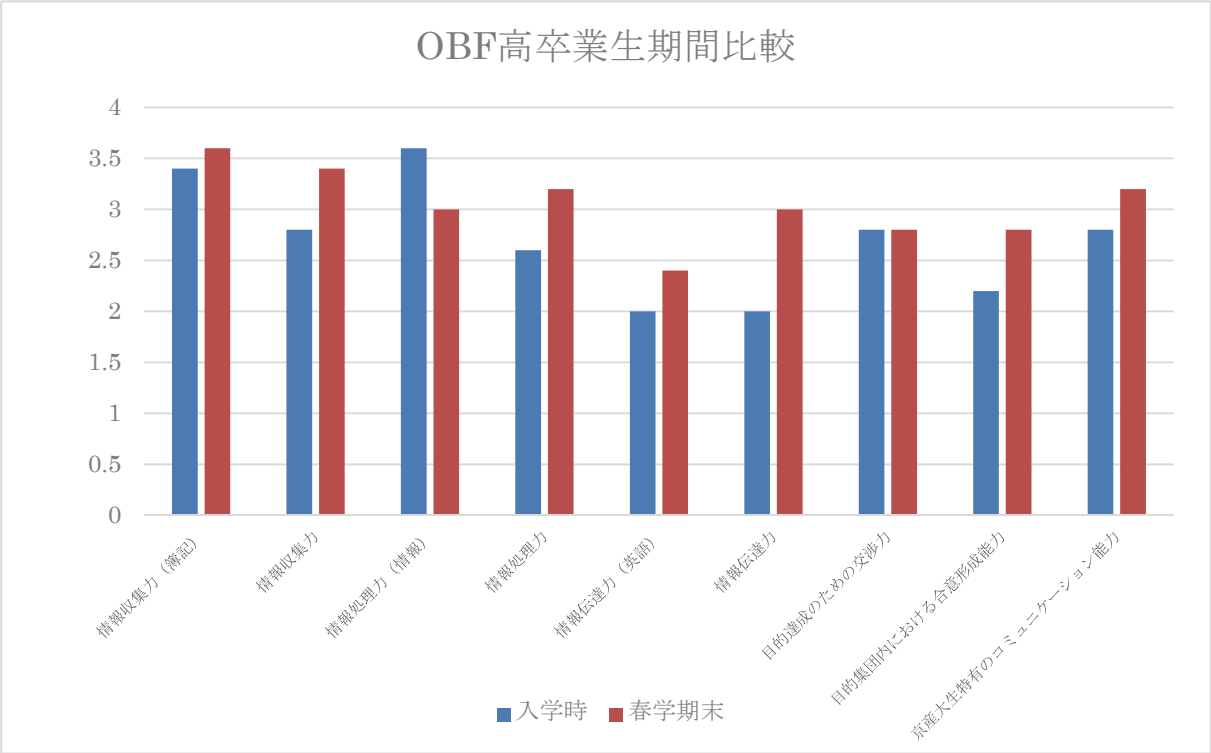
図表１１　ＯＢＦ高卒業生と商業系高卒業生の自己認識（春学期末）



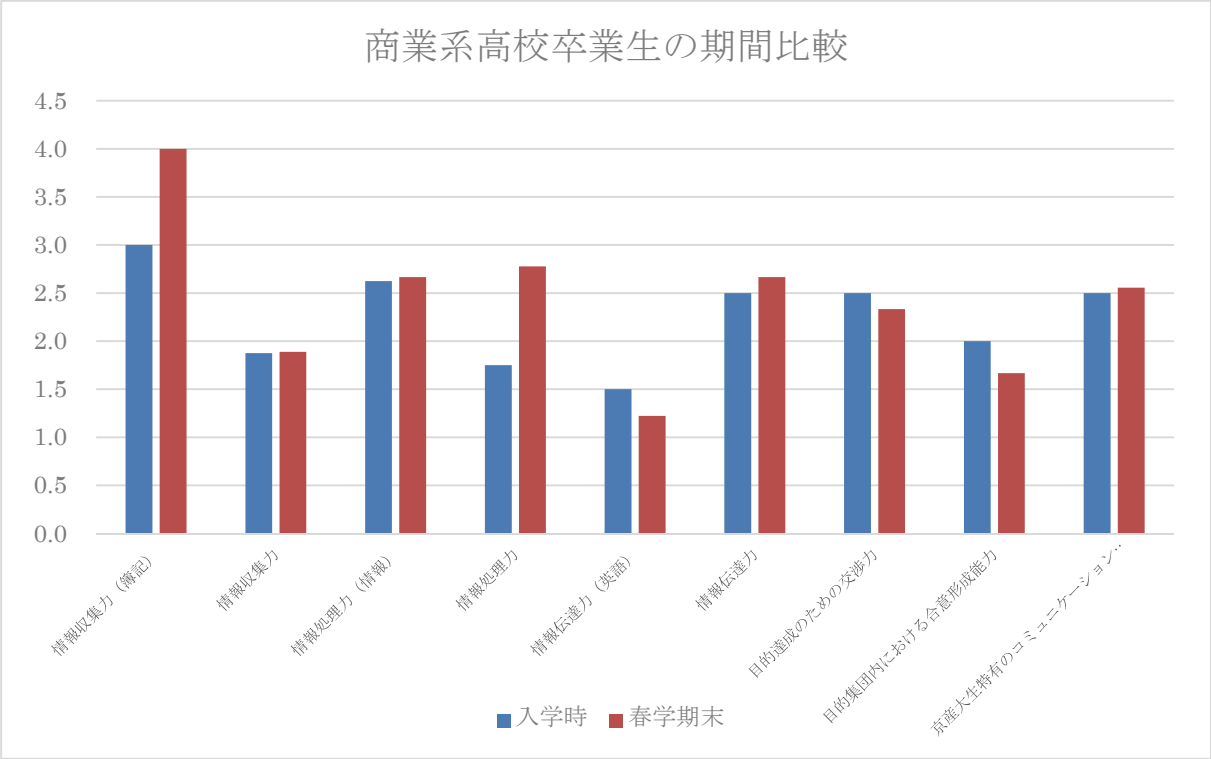
ここからは，全体傾向としては，やはりＯＢＦ高の卒業生の自己評価が高い。また，入学時には，商業系の方が，情報収集力の自己評価は高かったが，春学期末では，ＯＢＦ高卒生の方が高くなっている。そして，入学時には，ＯＢＦ高の方が情報収集力（簿記）に対して自信を持っていたが，春学期末では商業系がそれ以上に自信を付けていることが見て取れる。

次に，ＯＢＦ高卒業生と商業系卒業生それぞれのコミュニケーション能力の自己評価を期間比較した結果が，図表１２・１３である。

図表１２　ＯＢＦ高卒業生のコミュニケーション能力の期間比較



図表１３　商業系高卒業生コミュニケーション能力の期間比較



ＯＢＦ高の学生は，情報処理力（情報）以外のすべての項目で，自己評価を上げてい

る。一方で，商業系高の学生は，情報収集力（簿記）に対して大きく自己評価を上げたがその他が少し停滞していることがうかがえる。

③ 行動観察の一環としてのインタビューによる学修評価の試行

（ア） 入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因，それぞれの理由は何か。

（イ） 現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

（ウ） 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否

（エ） その他：部活，大学生活の充実度，問題点

以下，その主な発言から作成したメモと得られた含意を記し，全文は巻末に資料として掲載する。なお，インタビュイーが６名であるのは，本事業と並行して行った連携授業に参加しながらも連携特別推薦入試ではなくＡＯ入試で入学した学生１名が含まれているためである。

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ａ君）

日時 平成２７年１１月２５日（水）１５：００

場所 京都産業大学５号館

1. 入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因，それぞれの理由は何か。

- ＣＣ１がきっかけ。本学生で学生起業家として活躍するＸ君と会って自分の将来像が具体化した。
- チャレンジできるＫＳＵでやってみたい。
- ７年間を通して経営を学べる。
- ビジネスマネジメントを中心に勉強できればいいと入った。

2. 現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

- 高校時代に比べて目標が明確になったので意欲，関心は高まった。
- 現状はうまく進んでいない。
- 気ばかり走って行動が伴っていない。
- モチベーション的には下がっていない。

- 部活で主幹になってしまった。
- リーダーシップがあると思った。自己分析の結果。
- あえてこのポジションから得られるものに魅力を感じた。
- 計画性が身につくと思った。
- 高校時代に具体性のあるリーダーシップを身につけて，大学に入っても部活などでそれを伸ばそうとしている。
- 根を詰めすぎてペース配分がうまく行かず，中途で終わったこともあり反省している。

3. 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否。

- サラリーマンになるくらいなら社長に。高校でその思いが具体化した。ＯＢＦ高の企画授業に刺激を受けさらに意欲が高まった。ＫＳＵに入ってからも本学創立者の出身地である山鹿市の活性化を考える課題解決型プロジェクトである，通称・山鹿プロジェクトに参加するなどして，意識的には引き継げていると思われるが，まだ十分納得できていない。
- 山鹿と大学を結び付ける企画を出したが，不完全燃焼。
- 学外で実施しているコンテストなどに参加する。
- 課題発見型のゼミで企画力等を養いたい。

4. その他：部活，大学生活の充実度，問題点

- コミュニケーションが引き継ぐべき力。
- 教職員との関係性。

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｂさん）

日時 平成２７年１１月２６日（木）１６：３０

場所 京都産業大学第４研究室棟

1. 入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因

それぞれの理由は何か。

- ＣＣ参加して，入りたい大学に出会った。高校２年。
- 会計の科目もあると思った。
- もともとは理系志望だった。その憧れがあり，ＫＳＵなら他の理系の学部科目も取れる

ことに魅力だった。

2. 現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

- 部活，バイトで満足に簿記の勉強ができていない。
- 少し焦りがあるが，初志は変わっていない。公認会計士を目指す。
- 入学してよかったと思う。会計系の科目には満足していない。まだまだもっと高いレベルを勉強したい。期待している。
- ＯＢＦ高時代からマネジメントはあまり得意ではない。会計は得意なだけにもっと高いレベルをというきもち。
- ＯＢＦ高の勉強は非常に役立っている。
- 長期インターンシップには行きたい。会計系。
- ＡＯ生として受験生のアドバイスもしたい
- コミュニケーションについては，相手のペースに飲み込まれやすい。少し慣れてきた。

3. 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否。

- 今後はダブルスクールをする。
- ４年間を終わって会計士になれてなくても，高校までの知識が大学でさらに深めることができればいいかなと思う。
- 一拠点キャンパスを生かして他学部科目もいろいろ学びたい。

4. その他：部活，大学生活の充実度，問題点

- やりたいことと資格取得の両立。

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｃ君）

日時 平成２７年１１月２５日（水）１３：００

場所 京都産業大学５号館

1. 入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因，それぞれの理由は何か。

- ＣＣ２で決めた。
- 連携で行きたかった。

- ＯＢＦ高の７年間の教育を目指していたので。
- ＣＣ２ではわからなかった。課題を出してもらって，継続性を感じた。
- 税理士になりたいので。親族の影響。
- コミュニケーション能力が上がった。ビジネスについて興味が持てた。
- コミュニケーション能力は上がっていない。新たな人間関係の構築がうまく行っていない。面倒。
- ＯＢＦ高からＫＳＵへの移行はうまく行った。経営の知識はうまく行った要因。

2. 現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

- １年後半から英語２年から税理士
- 現実に対して危機感はある。理想通りにはならない。
- ゼミの範囲だったらコミュニケーション能力を伸ばしたい。
- 意外とシャイ。
- 現状には満足。ＯＢＦ高からＫＳＵは進路として正しかった。
- もう一歩の踏み出しがない理由は，気持ちかな？

3. 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否。

- マップを貫きたい。
- 「コミュニケーション」ルーブリックにでた積極性。
- 大きいグループの中での自分が想定できない。
- 冷静な判断なのか，消極的なのか。

4. その他：部活，大学生活の充実度，問題点

- 意識を高く持てる。経営において生かせる。

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｄさん）

日時 平成２７年１１月２５日（水）１１：００

場所 京都産業大学５号館

1. 入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因，それぞれの理由は何か。

- 学生の雰囲気が積極的で良かった。消極的な自分を変えることができると思い，良いかなとおもった。
- 一拠点総合大学としての良さを享受。
- 思った通りの生活ができている。外国語学部の学生とも交流できて苦手意識だった英語も楽しく学べて，良かったと思っている。
- 簿記とビジネスの知識を持って入学した。
- ニュースとかについて関心を持つようになった。高校時代より増えた。基礎セミナーの授業で影響を受けた。
- 「について述べなさい」との意味が分かる。社会の出来事に関心持つというＯＢＦ高のやり方が役に立っている。
- 思ったよりも学生が積極的ではなかった。

2. 現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

- 銀行員になりたいと目標ができた。簿記検定の勉強をしているとはいえない。
- 交友関係。先輩とか。違う学部の友達。いろんな知識のある人々と交流し，もっと知りたいと思うようになった。
- 現状の満足度は７割くらい。資格が取れていない。中途半端な癖がある向上心はある。
- 部活は週一くらい。アルバイトは週２，３回。
- 経営史入門に行かなかった。ドロップしなかった。

3. 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否。

- 資格の勉強をしなければならない。
- 知識を深めたい。将来窓口に立ったら聞かれるから。
- 意思疎通の能力は低いという自覚があり伸ばそうとしている。
- 合意形成力も伸ばしたい。

4. その他：部活，大学生活の充実度，問題点

- 具体的に決めたい。

- 資格は高校生のうちにできるだけ取っておく。留学とかは大学で。土台をしっかりと作る。ＯＢＦ高とＫＳＵの間に違和感はない。

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｅ君）

日時 平成２７年１１月２５日（水）１４：００

場所 京都産業大学５号館

1. 入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因，それぞれの理由は何か。

- 一拠点大学で他の大学よりもいろいろ学べる。広い視野で資格も。
- ＣＣ２でオープンキャンパスと違った。
- なまけそうになる気を何とかしてくれる。
- 連携のよいところは，教員とのかかわりが強い。
- 山鹿プロジェクトに参加して視野が広がった。

2. 現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

- ＯＢＦ高から引き継いだものは知識。余裕ができた。
- 自己発見と大学生活での発表などで自分なりコミュニケ―ション能力も伸ばせた。リーダーシップもある程度発揮できた。
- 冷静な部自己分析はできるようになった。自己発見と大学生活がよかった。周りを見られるようになった。
- 京都検定に頑張っている。
- 他人が正解と思ってしまう。自信がない。
- モチベーションは高まった。自分の好きなことができるのは大学時代が最後と理解しているので。

3. 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否。

- 専門的な知識をすぐに学べると思ったけれど，基礎をしっかりやらねばと理解できた。
- 授業態度が悪い学生が結構多い。
- ツアコンに必要なのはマーケティングと考えるので，ゼミはマーケティング。

4.　その他：部活，大学生活の充実度，問題点

- 興味ある分野が広がった。
- 考える能力がＯＢＦ高生は高い。ＫＳＵはそれを生かせる。
- ビジネスマネジメントで新聞記事を教材に自分で考える能力がついた。
- 伸びていないのはなぜか。それは，関心を持っても調べることは行かない。

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｆ君）

日時 平成２７年１２月２日（水）１１：００

場所 京都産業大学５号館

1.　入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因，それぞれの理由は何か。

- 成績にあっていたから。ペーパーテストのない指定校推薦に目を向けた。
- 親からは留学のすすめがあった。大学祭とか大学行事には参加したい。
- 大学の授業を受けていく中で学ぶ方向性を決めていけばいいのかなと思っていた。
- 最初から家業の経営のことが頭にあった。それは，ＯＢＦ高に入る前からあった。

2.　現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

- 授業に関しては，親のお金で行かせてもらっているという意識があり，これからのことを考えると真面目に出ようとしている。
- さぼる子はなぜそうなるのかが理解できない。何か理由があるのだろう。
- 大学の勉強も競争である。
- 体育会系クラブ部に入った動機は，Ｏ総監督のスカウト。体育会系クラブには少し興味があった。
- 燃え尽きていない部分があった。大学生活に何か満たされないものがあり，それを埋めるために体育会系クラブをやってみようかと思った。
- 今の調子で頑張って行けば両立できるであろう。
- 両親は，最初は反対した。進学の目的を失わなかを心配していた。Ｏ総監督と母親が話し合った。
- ただ授業に出るだけの大学生活では満足できない。充実させてくれそうだったのが体育会系クラブだった。

- 母親は，体育会系クラブと学業も両立できれば就職も心配ないと説得を受け，納得された。
- 母親は自分の境遇を省みて，子供にはやりたいことをやらせたいと思っていたようだ。

3. 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否。

- これからもまじめに授業を受けていくことは大前提。
- 家業とは別に興味を持ったことに進みたい。
- 株式投資について興味を持ったので，その分野について研究したい。企業ファイナンスのゼミに進みたい。
- 卒業後すぐ家業を継ぎ社長になるということが難しいとわかった。
- 同業の他社に勤務することも考えているが，その間に稼業が傾いてはという懸念を持ちつつ，自分のやりたいことをやればよいのではないかとも考えだした。
- 卒業後のことはまったく空白。

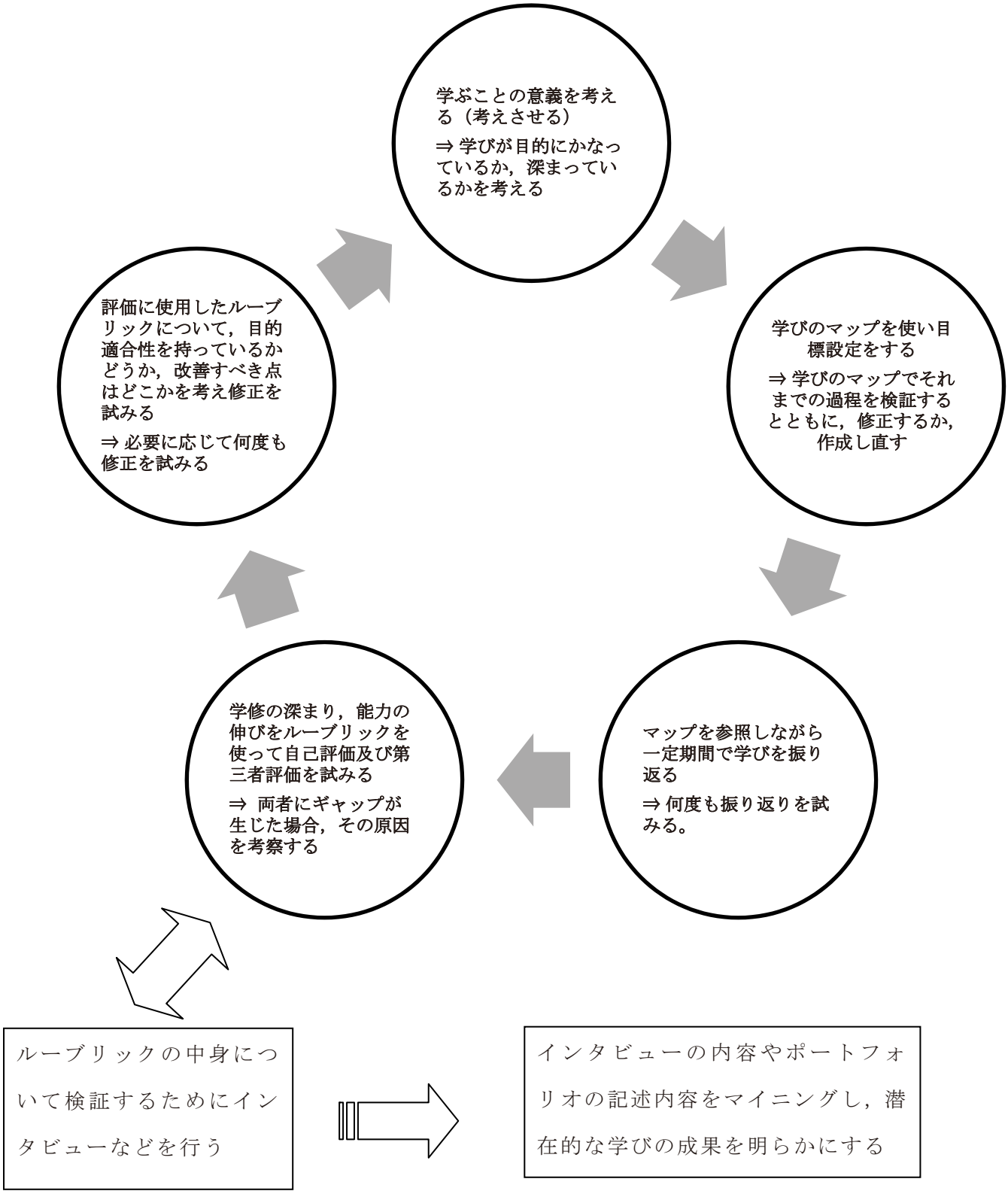
4. その他：部活，大学生活の充実度，問題点

- 大学生活は大変充実している。
- 人間関係もよい。
- 寮生活も満足。不満足な点は家電がないので不便。
- ＯＢＦ高で学んだ経営の知識が非常に役立っている。

ここから得られた含意としては，次のようなものであった。

- 入学動機は，ＣＣへの参加により現役学生と接し，大学の雰囲気に魅力を感じたものが４名，一拠点大学である点が１名。成績に見合っていたからが１名であった。
- 入学動機についてはさまざまであったが，概ね現在の状況には満足している。
- 学びの継承性については，ＯＢＦ高での学びと経営学部での学びに親近感，安心感を抱いているが，１年生レベルの授業では軽いと考えている者もいる。
- ＫＳＵの良さについては，専門性よりも人間関係においている場合が多い。
- 専門性には大きな自信を持っている。英語に対してもそれほど不得意とは感じていない。

（３）評価手法（手順）マニュアル（試案）



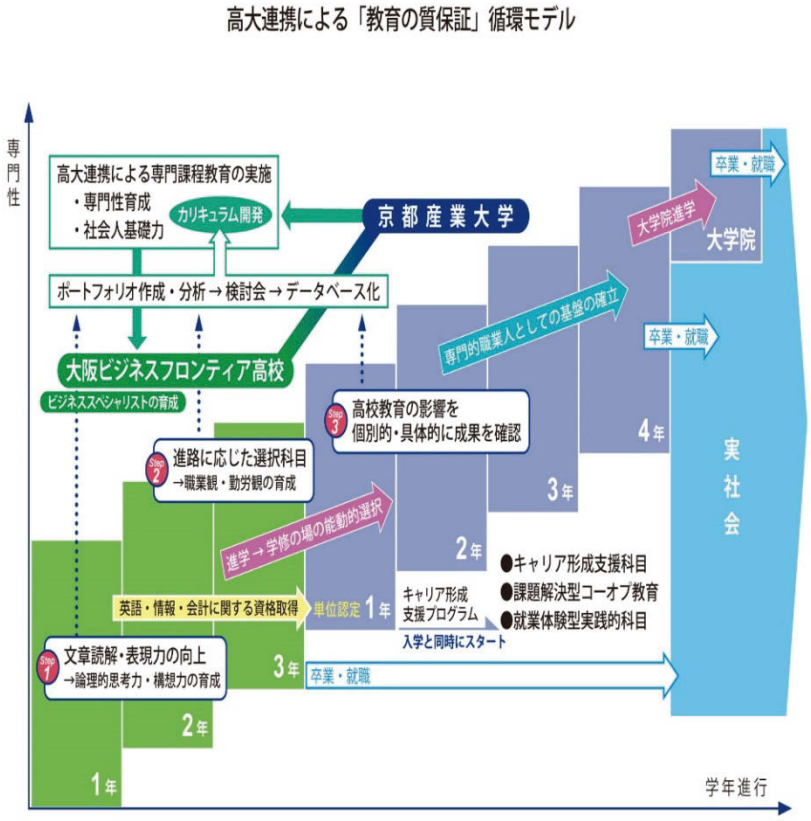
評価手法のマニュアル化については，本研究の場合高大連携を前提に７年間というスパンで考えねばならず，現在はまだその途中である。ここに示した評価手法のマニュアル試案は，現在進行中のものであり，今後，対象学生の学びの多様化とともに変化を遂げることが予想されるのである。

４　本事業の成果に対する自己評価と今後の課題と展望

（１）事業計画全体の観点からの評価と課題

本事業の計画全体を示したものが次の図表１４である。

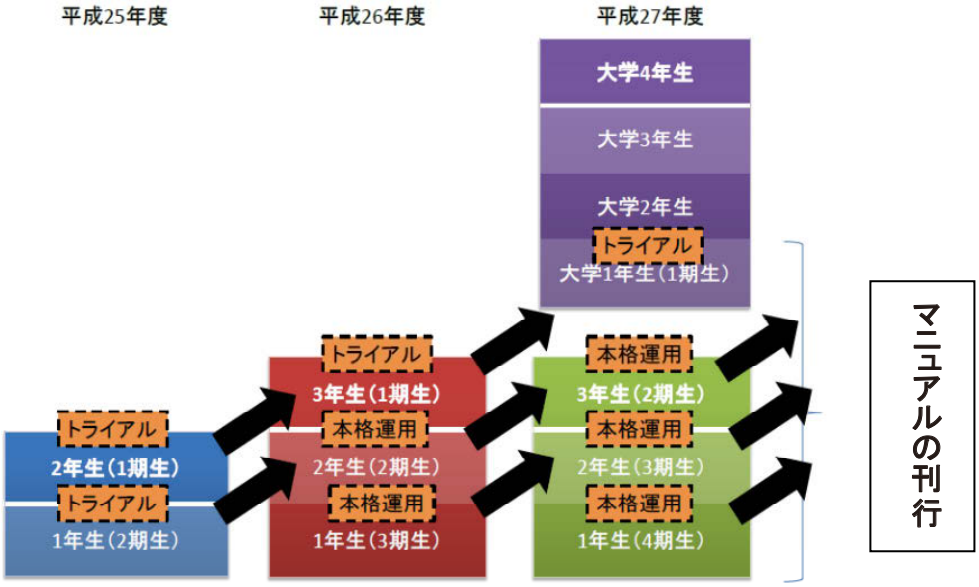
図表１４　高大連携による教育の質循環モデル（申請書類より抜粋）



本偉業は概ねこの計画に沿って進行しているものの，高等学校から大学に進学してくる学生の進路をカスタマイズする中で，若干の修正を迫られている。たとえば，履修を想定していたキャリア関係のプログラムについては，これを志向するものとしない者によりかなり異なった進路を採ることなり，その選択をどう評価するかについてはまだ十分議論が進んでいない。

次の図表１５は，事業進行（遂行）をモデル化したものである。

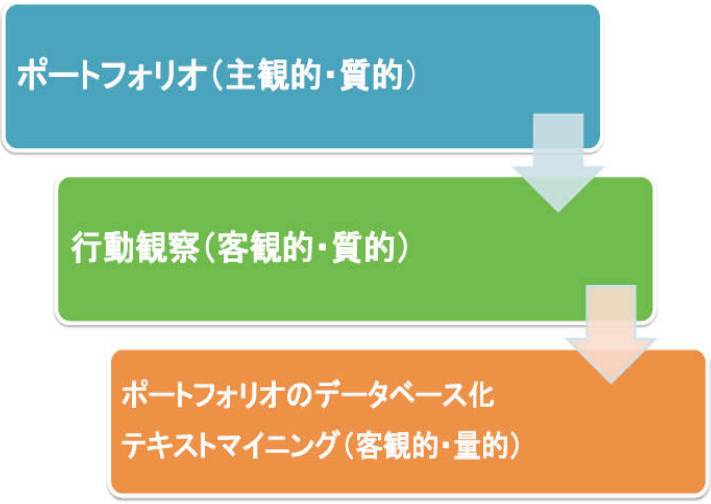
図表１５　本事業の進行計画モデル



１年目にトライアル（試行）を行い，２年目に本格運用することを基本的なモデルとしていたが，例えば「ビジネス・アイ」ルーブリックの本格運用は，現在もまだ未達成であり，試行を繰り返している段階である。

次の図表１６は，分析手法の移行を示したものである。初年度にポートフォリオの作成を開始し，それを基にポートフォリオを作成者である生徒・学生の行動観察を行い，テキストで現れた彼らの学びの過程を質的に客観視することを企図していた。そして，さらに，蓄積されたポートフォリオを基にテキストマイニングを行い，生徒・学生の無意識化の成長の過程を明らかにすることとしていたのである。

図表１６　分析手法の移行図

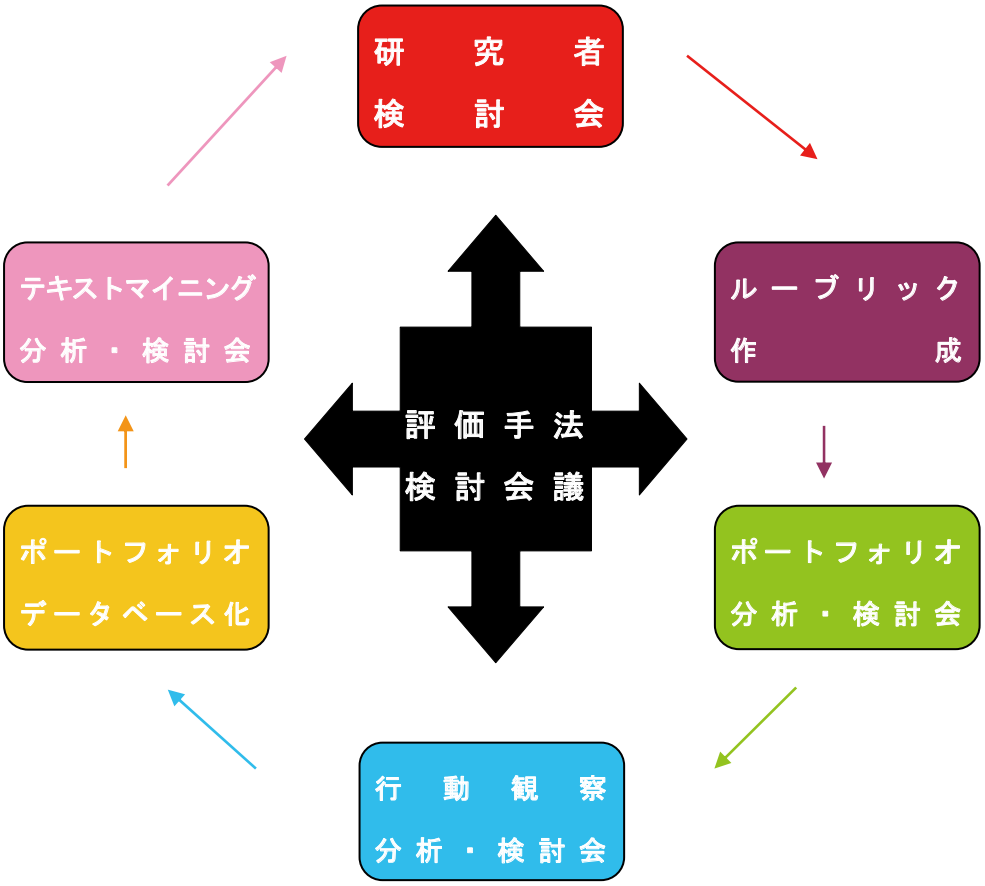


しかしながら，このような過程は３年間という短い期間では十分に把握することが困難であることが顕在化した。すなわち，３つの手法を使って分析することの意義の必要性は変わらないものの，３年間でそれを完遂することが困難であることを改めて認識し，現時点では高大７年間をかけて実行すべく，そのデータ収集を，インタビュー等を行いながら収集しているところである。

（２）評価手法の開発と教育システムの構築の評価と課題

次の図表１７は，計画当初の調査研究サイクルを表したものである。

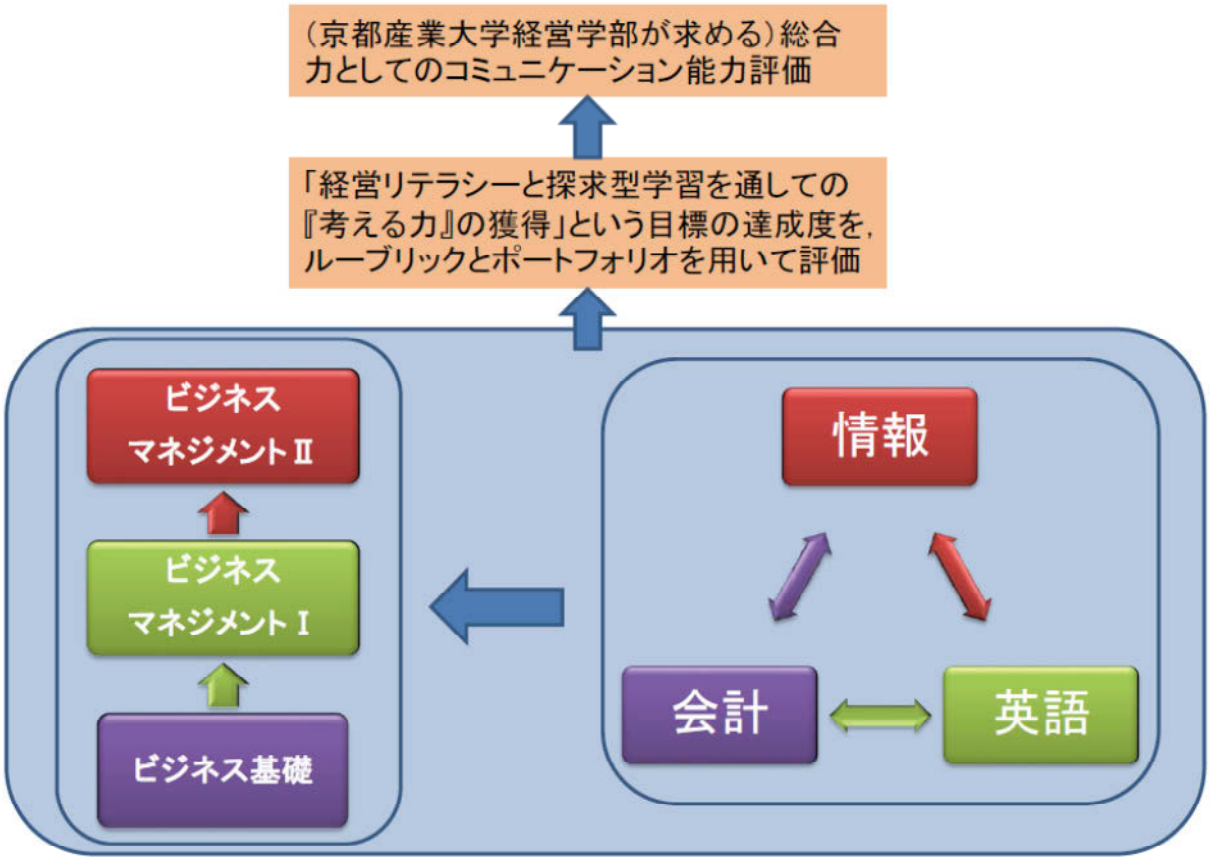
図表１７　調査研究サイクル



図表２１では，それぞれの分析手法ごとに検討会が催され，循環することを企図している。しかしながら，実際に研究を実施する中で，分析手法が有機的に結びつき循環するという当初の目論見は外れ，むしろ重層的かつ相互補完的に分析すべきであるという思考が強くなり，現在はその方向性で研究を進めている。なお，本委託事業終了後に評価手法検討会に代わって，本研究を評価するシステムについては図表２１で述べる。

次の図表１８は，ＯＢＦ高における学習成果とコミュニケーション能力の関係を示したものである。

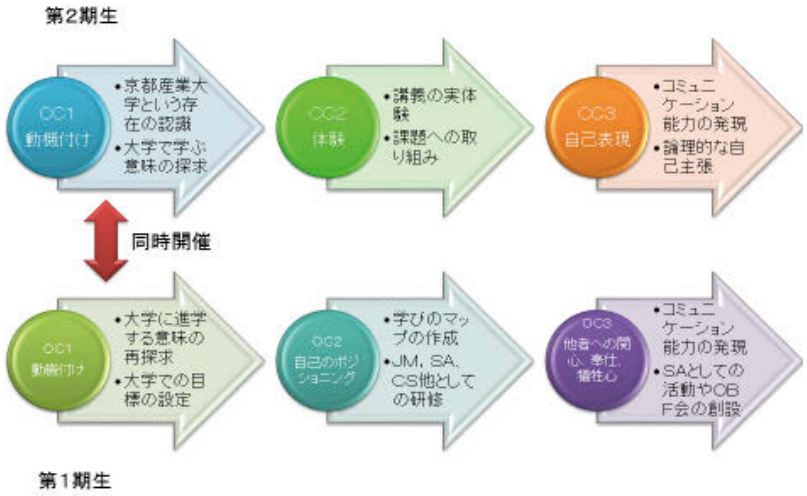
図表１８　ＯＢＦ高における学習成果とコミュニケーション能力の関係



これは一つの仮説ともいうべきものであるが，ＯＢＦ高における学びの３本柱である，「情報」，「会計」，「英語」の能力を獲得し，これを基に「ビジネス基礎」，「ビジネスマネジメントⅠ」，「ビジネスマネジメントⅡ」を修めることにより，ＫＳＵが求めるコミュニケーション能力が醸成されるとする構図である。

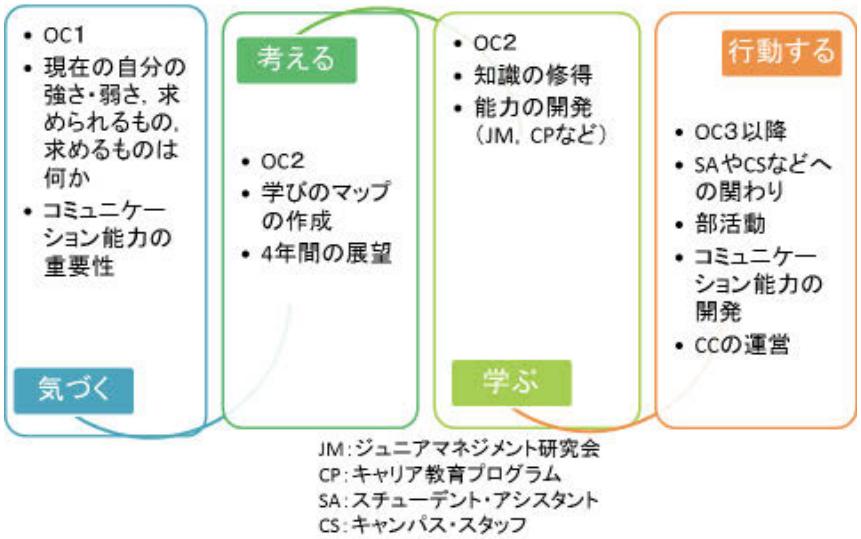
そこでその具体的な学びと連携教育ＣＣおよびＯＣの位置づけを示したものが，次の図表１９および２０となる。これらの主眼は高いコミュニケーション能力を持つとともに，大学卒業時には，自分で考え主体的に行動できる学生となるような教育システムの構築である。

図表１９　第１期生と２期生におけるＣＣおよびＯＣの位置づけ



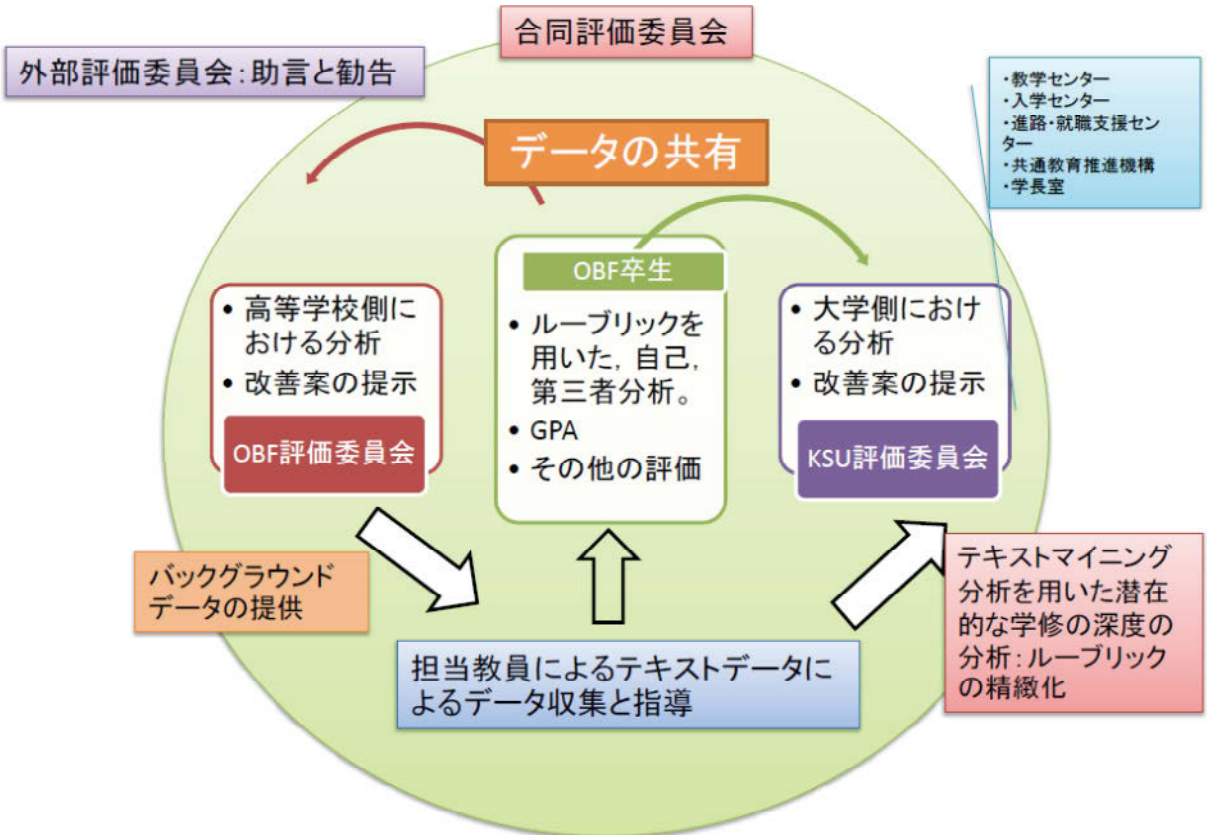
※図中のＯＣとはオンキャンパスの略で，ＣＣを継承する本学における教育システムを指す。

図表２０　ＯＢＦ高卒業生の教育システム



（３）評価システムの評価と課題

図表２１　評価システム図



図表２１が示す意味は，本研究を遂行する上で，また本研究で構築したシステムを運用するうえでキーワードとなるのは，学生の学修評価システムとシステムそれ自体の評価体制である。常に変化する学生の学びについて，高大連携して７年間のスパンで評価し続けるとともに，その評価を適切に遂行するためには，評価システム，例えばルーブリックについても適宜修正を施していかなければならず，また第三者の目から客観的に評価を受けねばならないということである。

（４）今後の展望

本事業は３年間であったが，われわれが企図している教育期間は当初から高大７年間である。その意味では，まだ道半ばであり，まだ振り返る段階ではないといえる。しかしながら，さまざまな試行を繰り返す中で，高大連携の教育の困難さ，そしてそれを評価することのさらなる困難さを痛感せずにはおれないというのが現状である。

また共通の評価指標を持ち込むことは，突き詰めれば共通の教育システムを導入する

ことにつながる。その前半を高等学校が担い，後半を大学が担うという構図である。

学習指導要領の中で教育を行う高等学校と高等教育機関として専門教育を言わば自主的に行うことを旨とする大学では，その教育に対する姿勢を大きく異なっているといわねばならず，ましてや評価軸を共通にすることなどは夢物語といえるかもしれない。

しかしながら現代社会で求められている能力の一つであるコミュニケーション能力は，例え高等学校を卒業し社会に出る場合であっても，大学を卒業した場合であっても，その程度の差こそあれ(その中身については分からないが),共通のものであるはずである。

そうであってみれば，これを評価項目として掲げ，高大が連携しそれを評価しようとする試みには，大きな意義があると確信する。本事業は今年度で終了するが，われわれの壮大な試みはまだ道半ばであり，大きな期待を持って継続していく覚悟である。

（主要参考文献・資料等）

西岡加名恵（2003)『教科と総合に活かすポートフォリオ評価法―新たな評価基準の創出に向けて』図書文化社。

平田オリザ（2012)『わかりあえないことから――コミュニケーション能力とは何か』講談社。

堀 裕嗣（2013)『コミュニケーション能力って何?―学級の空気を更新する生徒指導』学事出版。

宮本浩子・西岡加名恵・世羅博昭（2004)『総合と教科の確かな学力を育むポートフォリオ評価法 実践編―「対話」を通して思考力を鍛える!』日本標準。

森田 幸孝（2012)『コミュニケーション能力を鍛えよう！ 聴く技術と伝える技術』幻冬社。

その他資料等

文部科学省中央教育審議会各種答申。

文部科学省「高等学校学習指導要領」および「高等学校学習指導要領解説 商業編」。

高大接続システム改革会議編（2015)「中間まとめ」文部科学省。

５　資料等

（１）　事業計画書（抜粋・一部加除及び様式変更）

（別紙様式１）

高等学校における「多様な学習成果の評価手法に関する調査研究」企画提案書

テーマ：　専門課程教育の高大連携事業の実質化検証による評価手法の研究・開発

Ａ）申請者（機関名）　京都産業大学（以下，略）
Ｂ）企画提案書の概要 ここでは，企画提案書の概要について，特に申請者が企画提案書の特長であると考えるポイント等を踏まえながら，企画案審査公告に沿って簡潔に記述してください。 なお，記述に当たっては，「Ｃ）調査研究の計画」との整合性について，十分ご留意ください。
Ｂ－１）各実施項目の調査研究内容，企画・実施・分析等に係る手法，及び予定している成果等に関して，必要性・具体性・妥当性等を示す事項 本調査研究は，新しいビジネス教育の構築を標榜し昨年度開校した大阪市立大阪ビジネスフロンティア高等学校（以下，ＯＢＦ高）を研究校として，ＯＢＦ高の生徒たちの潜在的能力と学習過程によって修得した能力を，ポートフォリオ分析などを使って非数値的に評価しうる新しい評価方法を開発しようとするものである。ひいてはこの調査研究の成果を商業系高等学校に対しても一般化し，もってこれらの高等学校の学習成果を，数値化された学力とは異なった軸で総合的に学習成果を評価しうる手法の開発を企図するものである。 すなわち，ＯＢＦ高などの専門課程高等学校における専門性の修得が，従来は資格の取得という数値化可能な要素のみで語られていたが，今日では社会人基礎力のような「測定しにくい」定性的要素によっても語る必要が出てきている。定性的要素を測定するためには新たな手法が必要であるが，従前の成績評価等だけではそれができない（ないし，しにくい）という現実が存在する。 また，一方では，昨今は専門課程高等学校においても大学への進学が増加傾向にあり，高等学校で学んだ専門性を活かして大学に進学し，そしてその専門性をさらに伸ばすようなカリキュラム編成や多様な授業形態を整備することが望まれている。しかしながら，

大学側ではそのような受け入れの用意がまだできておらず，そのため高等学校において専門教育をすることの意義が疑問視されており，専門課程高等学校と大学における高大連携教育（高等学校が進めるビジネス教育と大学学部が行う経営学教育の連携）の存在意義が揺らいでいる。

具体例としては，会計分野における高大連携教育があげられる。高等学校における教育成果を示す指標として，日本商工会議所簿記検定試験（以下，「日商簿記検定」という。），全国商業高等学校協会簿記実務検定（以下，「全商簿記実務検定」という。）などがあり，授業の到達目標の指標として利用されているほか，これらの資格取得は，大学入試の際に，専門課程高等学校入試や推薦入試の受験資格要件として，多くの大学で採用されている。京都産業大学（以下，「本学」という。）において実施している専門学科等対象公募推薦入試では，出願要件として日商簿記検定２級以上若しくは全商簿記実務検定１級と設定している。（昨年度実績）

このように，本学をはじめ各大学では，それぞれのアドミッションポリシーに叶った，高い専門性およびスキルを身につけた生徒を受け入れることに積極的であるが，入学後の彼らがさらにそのスキルを磨き，高等学校と大学の双方が期待する，公認会計士や税理士などといった高度職業人へ進路を向ける傾向はあまり見られず，むしろ大学入学後は，簿記・会計教育に興味を持たず，これらと関係のない進路を選択する傾向さえある。

このような現状が，高等学校側からは「せっかく育てた優位な人材を大学教育では伸ばしきれていない」，大学側からは「高等学校の資格偏重の教育課程が生徒を疲弊させ，学生になったとたんやる気を失っている」といった不満と相互不信を生む結果となっている。

そこで，以上のような課題を解決するためには，①定性的要素を把握するためのポートフォリオ分析を活用した新たな評価手法の開発，②資格取得だけを目指す教育ではなく，大学入学以降の教育と円滑に連携するような高等学校・大学双方の「専門性育成」のための新たなカリキュラムの開発が必要となってきており，このような課題を解決するためには，教育学の専門家による研究よりも，むしろ現場同士（商業高等学校＋経営学部）の共同研究の形で行うほうが望ましいと考えられる。

なお，本調査研究の対象となるＯＢＦ高は，簿記会計（簿記会計能力），英語（含む国語，コミュニケーション能力），情報処理（情報活用能力）を３つの力として，「グロ

ーバルビジネス界のスペシャリスト」の育成を目指し，そのために，ビジネスのプロフェッショナルの育成を目的とした３つのステップ構造を持つ高大連携７年間の教育と，「社会人基礎力」を身につけるためのキャリアサポートシステムを実施している。

そこで，本調査研究では，三段階の調査研究をＯＢＦ高における３つのステップと並行する形で行う。

第一段階として，本学とＯＢＦ高の研究者が検討会を実施し，各段階で対象とする授業や課題と評価方法すなわちルーブリックの開発に着手する。同校のＳｔｅｐ１の教育目標は「文章を読み取る力，表現する力を身につける・高度な資格取得」（１・２年生）であり，これに対する評価の方法，すなわち「筆記」,「パフォーマンス課題」,「観察や対話」の何れか，あるいはその組み合わせによるかなどを決める。そして，その検討結果を受けて対象授業においてポートフォリオの作成を課し，対象となる授業を受けるＯＢＦ高校の生徒に対してルーブリックを使ったポートフォリオ分析を行い,その結果を,ポートフォリオ検討会を実施して確認する。

第二段階として，Ｓｔｅｐ２の教育目標は「ビジネスのスペシャリストとして，進路希望に応じた選択科目で一人ひとりの『夢』につなげる」（３年生）であり，第一段階と同様の手法で，高等学校での教育課程の学習成果を評価する。

第三段階として，Ｓｔｅｐ３の教育目標は「ビジネスのプロを目指す」であり，ここではＯＢＦ高を卒業し本学に進学した学生に対して，ＯＢＦ高の教育成果が本学での学修行動においてどのように活かされ，そして学生個々の能力伸長にどのように影響しているか，行動観察の手法を用いてその個別的・具体的成果を客観的に確認する。第一段階，第二段階では，それぞれの学年の集団を対象とし，その中におけるいわば「個」の外側から見た評価方法の検討である。これに対し，第三段階はＯＢＦ高における学習の成果が，行動観察の手法により大学教育を受ける中でどのように継承されそして展開されるのかを「個」の内面から見た評価方法の検討である。そして，それまでの活動の振り返りと収集されたデータの分析を行うために，ポートフォリオのデータベース化を行い，それを基にテキストマイニングを行うことによって，そこに内在化する課題等を明らかにする。

さらに，これらは定期的に開催する評価手法検討会議による評価,検証を受け，その結果を研究者検討会が事業にフィードバックし，より良い成果が期待できるよう修正等

を加えながら，事業を遂行する。（事業遂行の状況を鑑み，評価手法検討会議と研究者検討会の合同会議を開催し，より綿密な事業検証を行うことも想定している。）

このように，本調査研究は本来の目的である専門課程高等学校生の能力の評価に新機軸を提示するだけでなく，高校・大学双方でポートフォリオ分析，行動観察，そして，ポートフォリオのデータベース化およびテキストマイニング手法を用い，生徒および学生の学習の成果と成長を継続的に把握するという挑戦的な試みである。前述の諸問題の解決法を探求する上でも，重要かつ妥当なものであると考える。

なお，本調査研究を実行することにより，教育システムがより実質化し，併せて教員の行動変化による資質向上も期待することができ，高等学校教育における教育の質の保証にも寄与できるものと確信している。

前掲本文中（図表１４）

Ｂ－２）その他，委託の実施要件を満たすことを示す事項

本調査研究では，本学と研究校であるＯＢＦ高双方の教育システムとの密接な連携・協力関係が前提条件となる。

ＯＢＦ高は既述のとおり，新しいビジネス教育を推進することを企図して開校された高等学校であり，その内容は，本学経営学部の教育と強い親和性を有する。

また，これまでの連携・協力関係として，本学とＯＢＦ高とは，同校の前身校の一つである市岡商業高等学校時代から，大阪市ビジネス教育推進委員会等の活動を通じて連携を続けており，また，本学の就業力実践演習の実習校として交流を維持してきている。さらに，本年度内には，本学経営学部と連携校の協定を締結予定であり，同校第１期生の本学への進学も想定していることから研究の継続性も保証されている。

このように本学と同校とは，教育目標に関する相互理解も深く，長年の協力関係から意思疎通も密に行える環境にあり，本調査研究を遂行する上での実施要件を満たしている。

Ｂ－３）委託研究終了後の成果物に関する具体的イメージ

（例）

・学習評価理論・モデル

・様々な教育指導・評価手法をまとめたプログラム集

・形成的評価を通じた評価マニュアル

・評価シートの様式　　等

本調査研究は，最終的に高等学校教育と大学教育の連携について，その評価モデルの構築を企図したものである。

まず，本調査の中間および最終段階においては本学とＯＢＦ高との合同でワークショップを学内外公開の形で開催し，広く意見を聴取する。この中間報告会ではその進捗度の報告ならび進行中に新たな生じた問題点についての認識と必要な修正案を明示することを目指す。

最終報告会では，この調査で得た成果を公表し，外部からその是非について意見を聴取し，それらを元に最終報告書を作成し刊行する。また，資料となるポートフォリオについては，データベース化を進め，その内容についてテキストマイニングの手法を用いて，能力向上に寄与する学修プロセスの可視化を目指したい。

そして，最終的には，この調査から得られた知見を基に高大連携教育における（ＯＢＦ高における７年教育）学習成果に対する評価手法をマニュアル化し，これを刊行する。

そこで，この３年間の歩み・位置づけを図示すれば以下のとおりである。本年度はＯＢＦ高の１，２年生（第１・２期生）を対象に，それぞれの学年について学習成果の評価手法のトライアル（試行）を行う。次年度，３年生（１期生）はトライアル，２年生は本格運用，そして，第３年目には高等学校３か年すべてに新しい評価手法が本格運用されることになり（第１期生は大学においてそのトライアル），よってこの成果をマニュアル化して刊行することとなる。

前掲本文中（図表１５）

Ｃ）調査研究の計画

ここでは，研究課題に対する申請者の実施方針を明らかにする観点から，各年度においてどのような調査研究の実施が見込まれるか，また，達成目標を簡潔に記述してく

ださい。

Ｃ－１）平成２５年度の調査研究の計画

３年計画の第１年目としてその前半は，評価手法検討会議において，本学とＯＢＦ高におけるそれぞれの評価軸についての意見交換を徹底的に行う。

すなわち，前述のとおり，高等学校が進めるビジネス教育と大学学部が行う経営学教育の間では，これまでの経験上必ずしもその接合がうまく行っていないというのが現状であり，それはシステム上の問題というよりも，育てるべき人材像の相違に根ざした根本的なものである可能性が否定できない。

そこで，本調査研究では，これら相互間の期待ギャップを埋めるべく，外部の有識者も含めた評価手法検討委員会で徹底した議論を行ない，その結果を基に学習成果の評価基準を設定することとする。

具体的には，ＯＢＦ高が，掲げる３つのステップ，ステップ１「文章を読み取る力，表現する力を身につける」（高等学校１，２年），ステップ２「ビジネスのスペシャリストとして，進路希望に応じた選択科目で一人ひとりの『夢』につなげる」（３年），ステップ３「高度な専門知識を学び，ビジネスのプロフェッショナルになる」という三段階における達成目標とそれぞれの評価項目および基準を定め，ルーブリックを作成する。

後半では，前半の議論と検討を踏まえて実際にＯＢＦ高第１期生（現２年生）の対象授業においてルーブリックの作成を課し，対象となる授業受講生に対してルーブリックを使ったポートフォリオ分析を行い，その結果を，ポートフォリオ検討会を実施して確認する。

調査研究サイクル

前掲本文中（図表１７）

Ｃ－２）　２年目以降の調査研究計画

＜２年目＞

第２年目前半は，ＯＢＦ高第１期生（次年度３年生）の対象授業において，前年度同様，ルーブリックの作成を課し，対象となる授業受講生に対してルーブリックを使った

ポートフォリオ分析を行い，その結果を，ポートフォリオ検討会を実施して確認する。

また，後半部分では，ＯＢＦ高における３年間で修得した学習成果について，本学・ＯＢＦ高共同でワークショップを開催し，大学側の目から，数値化された学力以外の評価軸でもって評価を試みる。

＜３年目＞

第３年目は，これまでの調査研究の振り返りと新たな出発点となる。

すなわち，ＯＢＦ高を卒業した生徒が，大学生として，それまでの学習成果を大学教育においていかに活用し，自己の能力を高めていくことができるかについて，調査研究することが課題である。

前述のように，それまでの調査研究が，学年の集団を対象とし，その中における，いわば「個」の外側から見た評価方法の検討であったのに対して，ここでは，高等学校における学習の成果が，大学教育を受ける中でどのように継承され，そして展開されていくのかを「個」の内面から明らかにするために，行動観察の手法を採用し明らかにする。

また，集積されたポートフォリオについてデータベース化とその分析を進め，その内容についてテキストマイニングの手法を用いて，そこに内在する学修のプロセスの深化を明らかにする。そして，最終的には，この調査から得られた知見を基に高大連携教育における（ＯＢＦ高における７年教育）学習成果に対する評価手法のマニュアル化し，これを刊行する。

分析手法の移行図

前掲本文中（図表１６）

Ｄ）実施体制について（一部修正）

Ｄ－１）事業担当者体制	計　３６　名（実人数）
研究代表者氏名	橋　本　武　久（はしもと　たけひさ）

①団体等

担当者氏名	所属研究機関・部局・職名	具体的な役割分担
橋　本　武　久	京都産業大学　経営学部・教授	研究代表者
大　西　辰　彦	京都産業大学連携推進室長　経済学部・教授	受託校・総括責任者
中　井　　透	京都産業大学　経営学部長・教授	受託校・主任研究員
佐々木　利　廣	京都産業大学　経営学部・教授	受託校・研究員
吉　田　裕　之	京都産業大学　経営学部・教授	受託校・研究員
伊　吹　勇　亮	京都産業大学　経営学部・准教授	受託校・研究員
井　上　正　樹	京都産業大学　共通教育推進機構事務部長	受託校・研究補助員（平成２６年４月より）
林　　誠　次	京都産業大学　共通教育推進機構事務部長	受託校・研究補助員（平成２６年３月まで）
坂之上　　茂	京都産業大学　学長室経営学部長補佐	受託校・研究補助員
井　上　朋　広	京都産業大学　学長室総合生命学部長補佐	受託校・事務責任者（平成２６年９月まで） 受託校・研究補助員（平成２６年１０月より）
吉　門　敬　二	京都産業大学　学長室長	受託校・事務統括責任者（平成２７年４月より）
小　林　慎　一	京都産業大学　学長室長	受託校・事務統括責任者（平成２７年３月まで）
片　岡　利　男	京都産業大学　学長室課長（連携推進担当）	受託校・事務責任者（平成２６年１０月より）
芝　野　剛　士	京都産業大学　学長室課長補佐	受託校・事務補助者
宮　川　由樹子	京都産業大学　学長室課員	受託校・事務補助者（平成２６年４月より）
富　山　雄一郎	京都産業大学　学長室課員	受託校・事務補助者（平成２６年３月まで）
森　　麻理恵	京都産業大学　学長室課員	受託校・事務補助者（平成２７年４月より）
尾　上　亜矢子	京都産業大学　学長室課員	受託校・事務補助者（平成２７年３月まで）

②　研究校

担当者氏名	所属研究機関・部局・職名	具体的な役割分担
澤　井　宏　幸	大阪ビジネスフロンティア高校・校長	研究校・統括責任者（平成２７年４月より）
井　上　省　三	大阪ビジネスフロンティア高校・校長	研究校・統括責任者（平成２７年３月まで）

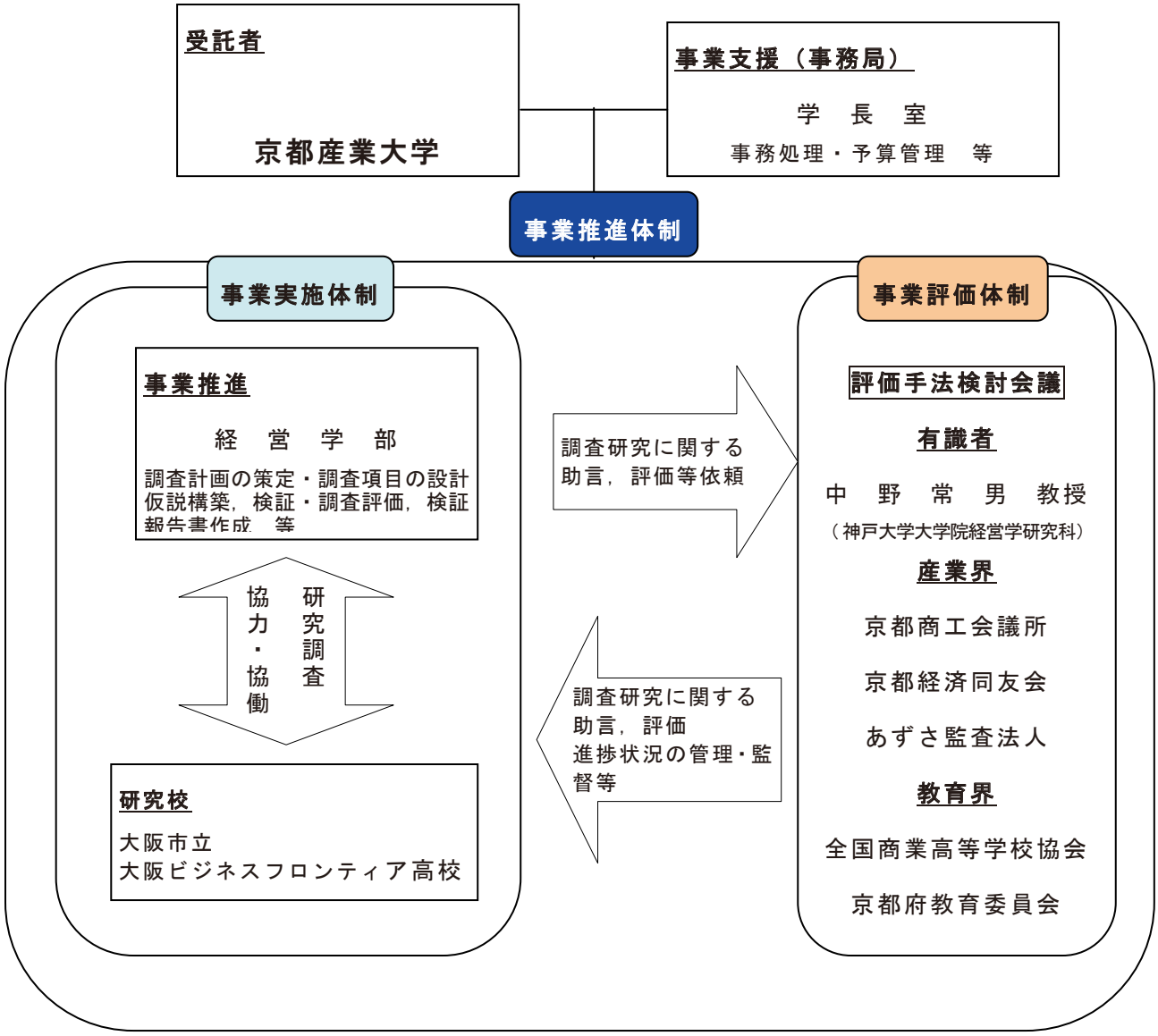
徳　重　　悟	大阪ビジネスフロンティア高校・教頭	研究校・副統括責任者（平成２６年４月より）
綾　野　宏　一	大阪ビジネスフロンティア高校・教頭	研究校・副統括責任者（平成２６年３月まで）
堀　内　　泉	大阪ビジネスフロンティア高校・教頭	研究校・副統括責任者（平成２７年３月まで）
藤　　宏　美	大阪ビジネスフロンティア高校・首席	研究校･主任研究員
橋　口　和　弘	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･主任研究員
黒　田　　誠	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･主任研究員（平成２６年３月まで）
藤　本　将　和	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
鈴　木　康　史	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
清　水　裕　美	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
中　禮　佳　孝	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
犬　伏　　誠	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
駒　居　智　志	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
大　中　真太郎	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
秋　本　誠　一	大阪ビジネスフロンティア高校・首席	研究校･研究員（平成２７年３月まで）
山　下　幸　作	大阪ビジネスフロンティア高校・首席	研究校･研究員（平成２６年３月まで）
玄　藤　克　子	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員（平成２６年３月まで）
尾　上　祐　介	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員（平成２６年３月まで）
冨　髙　弘　子	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員（平成２６年３月まで）
大　浦　啓　一	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員（平成２６年３月まで）
小　林　奈々子	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員（平成２６年３月まで）
辻　本　裕　一	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員（平成２６年３月まで）

③　評価手法検討会議

担当者氏名	所属研究機関・部局・職名	具体的な役割分担
大　西　辰　彦	京都産業大学　副学長（担当理事）	委員長（平成２６年１０月より）
山　岸　　博	京都産業大学　副学長（担当理事）	委員長（平成２６年９月まで）
丸　川　　修	京都府教育庁指導部　教育企画監	評価手法等，助言・指導　他
荒　瀬　克　己	大谷大学文学部　教授	評価手法等，助言・指導　他

太　山　陽　子	京都市教育委員会指導部学校指導課指導主事	評価手法等，助言・指導　他 （平成２６年４月より）
稲　垣　繁　博	京都商工会議所　理事・会員部長	評価手法等，助言・指導　他
土　山　雅　之	一般社団法人京都経済同友会　幹事 （土山印刷㈱代表取締役）	評価手法等，助言・指導　他
中　野　常　男	神戸大学大学院経営学研究科　教授	事業全体評価
岸　田　博　文	大阪市教育委員会事務局指導部総括指導主事	評価手法等，助言・指導　他 （平成２７年４月より）
柘　原　康　友	大阪市教育委員会事務局指導部総括指導主事	評価手法等，助言・指導　他 （平成２７年３月まで）
戸　田　勝　昭	公益財団法人全国商業高等学校協会　理事長 （東京都立第一商業高等学校校長）	評価手法等，助言・指導　他
浅　野　達　也	全国商業高等学校長協会　事務局長	評価手法等，助言・指導　他 （平成２７年４月より）
徳　江　要　一	全国商業高等学校長協会　事務局長	評価手法等，助言・指導　他 （平成２７年３月まで）
柴　原　啓　司	有限責任あずさ監査法人　公認会計士	評価手法等，助言・指導　他
福　家　崇　明	京都産業大学附属中学・高校　副校長	評価手法等，助言・指導　他 （平成２６年４月より）

Ｄ－２）組織図



Ｄ－３）各実施項目の遂行に係る調査研究・事務処理・会計処理等に関する体制に関する事項　（略）

Ｅ）委託事業経費　（略）

Ｆ）調査・研究活動実績
Ｆ－１）本事業と関連する代表的実績を挙げてください。 ・　全学学習活動実態調査（予備調査）結果報告会 （京都産業大学・平成２５年３月６日実施）

年　度	A 機関としての調査・研究活動の件数及び金額	B Aのうち，政府関係の受託案件の件数及び金額	C. Aのうち,代表者による調査･研究活動件数及び金額
平成２１年度	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）
平成２２年度	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）
平成２３年度	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）
平成２４年度	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）

Ｆ－２）代表者による平成２４年度の代表的調査・研究案件の内容

研究案件名 （金額:千円）	全学学習活動実態調査（予備調査）（京都産業大学） （１，５００　千円）

代表者の文責部分を明確にしつつ，概要を簡潔に述べてください。

本学では，本学の究極の教育目標である建学の精神を掲げ，その建学の精神を達成する学生が，学部卒業時点で達成すべき水準として全学，各学部でディプロマ・ポリシーを策定している。ディプロマ・ポリシーや，建学の精神に見合うような教育活動や学生支援活動が，本学で確かに為されているのかを確認しながら，その実現を推進するためには，「どのようにして，現在，育ちつつある学生の様子を把握するのか」という，学生調査の手法開発が必要となった。そこで，全学学習活動実態調査（予備調査）では，新たな質的調査手法として行動観察を導入し，本学の学生の特性をより具体的に，より実態に即した形で把握する方法を開発することを目指した。本報告会では，量的調査と併行した質的な教育調査の重要性を確認した上で，在学学生の学習活動の実態について迫り，「現在，本学で育ちつつある学生」

の学習活動特性（強み，弱み）の分析結果，及び「現在本学で育ちつつある学生」が持つ潜在的な教育/学習支援ニーズを報告することとし，代表者はこのワーキンググループのリーダーとして本研究を主導した。

Ｆ－３）研究代表者及び主要な調査担当者の略歴及び調査・研究実績

（所属部署・職名）　経営学部・教授

（氏名・ふりがな）　橋　本　武　久（はしもと　たけひさ）

（学位及び現在の専門）　神戸大学博士（経営学）・会計学

これまでの調査・研究報告のアピールするべき点を記載してください。

質的調査手法として行動観察を導入し，本学の学生の特性をより具体的に，より実態に即した形で把握する方法を開発することを目指してきた。今回の調査研究においても，この行動観察を組み合わせることにより，対象となる生徒個々の学習の成果について客観的な目でもって包括的な評価方法を組み立てることができるものと思われる。

また研究代表者は，自己の専門領域において，その研究動向の分析にテキストマイニングの手法を取り入れ，そこに内在する思考の可視化を行ってきた実績を有している。

これらの手法を，ポートフォリオ分析と組み合わせることにより，より重層的な調査研究が可能となるものと考えている。

	期　間	事　　項
研究・教育歴 （高等教育以上）	１７年 （申請時）	平成 ８年高松短期大学秘書科専任講師 平成１０年高松大学経営学部専任講師，平成１２年同助教授 平成１４年帝塚山大学経営情報学部助教授，平成１９年同教授 平成２２年京都産業大学経営学部教授（現在に至る）

研究業績	主な発表論文名・調査報告書名・著作名　（本人に下線を引いてください。）		
著者名	最初と最後の頁	発表年（西暦）	論文名・調査報告書名・著作名，巻・号
（著書） 橋本武久		2008	『ネーデルラント簿記史論』（同文舘出版，単著）

橋本武久		2012	『体系現代会計学第 8 巻 会計と会計学の歴史』（共著，千葉準一・中野常男共編著，第 3 章分担執筆）
（論文）			
中野常男・橋本武久・清水泰洋	1-23	2009	わが国における会計史研究の過去と現在 ： テキストマイニングによる一試論（『国民経済雑誌』，第 200 巻第 4 号）
橋本武久	167-175	2011	会計基準の変更と簿記・会計の変化-その歴史的考察-（『日本簿記学会年報』，26 号）
橋本武久	62-71	2012	簿記・会計の歴史性について（『産業経理』，第 71 巻第 4 号）
橋本武久	66-79	2012	株式会社の発生と物的資本概念の関係について（『會計』，第 182 巻第 4 号） ※論文については，本研究調査に関連するものを除いて，最近のもののみを，著書については主著と最近のもののみを掲載。
参　考	受賞名及び受賞年度，国際会議発表状況（基調講演，招待講演等の特記）等の積極的に提供すべき情報を記載してください。 日本簿記学会賞（平成２１年），日本会計史学会賞（平成２１年）		

（２）　評価手法検討会議議事録

文部科学省　平成２７年度「高等学校等の新たな教育改革に向けた調査研究」における「多様な学習成果の評価手法に関する調査研究」事業
第１回評価手法検討会議　議事録

１ 日 時	平成27年9月8日(火)15:00～17:00
２ 場 所	京都産業大学 壬生校地むすびわざ館 304教室
３ 出席者	（評価手法検討会議委員） 大西辰彦委員長，荒瀬克己委員，太山陽子委員，稲垣繁博委員， 土山雅之委員，戸田勝昭委員，浅野達也委員，福家崇明委員 計 8名 （研究者） ・京都産業大学

	橋本武久研究代表者，吉門敬二事務統括責任者，片岡利男事務責任者，宮川由樹子事務補助員，森麻理恵事務補助員 計　5名 ・大阪ビジネスフロンティア高校 徳重悟副統括責任者，藤宏美主任研究員 計　2名
4　欠席者	（評価手法検討会議委員） 丸川修委員，中野常男委員，岸田博文委員，柴原啓司委員 計　4名
5　議　題	1　OBF高第1期生の学修成果・深化の測定方法及びその課題について：1期生のルーブリックを使った春学期の自己評価とGPA 2　1期生の学修過程に対する観察ノートの観点 3　テキストマイニングを使用した高大連携教育における学びの深化の測定方法とその課題について：7年間の学習の深化を測定する手法とキーワード 4　今後の連携教育におけるCCのあり方について 5　評価システムマニュアル化の課題と組織体制 6　その他
6　配布資料	資料1　第1回評価手法検討会議資料 別添資料1　平成27年度ビジネス基礎1学期　定期考査とルーブリック対比データ 別添資料2　1期生　春学期の経過 別添資料3　テキストマイニングを使用した高大連携教育における学びの深化の測定方法とその課題について：7年間の学修の深化を測定する手法とキーワード 別添資料4　京都産業大学・大阪ビジネスフロンティア高校　連携教育（キャンプキャンパス3）グループディスカッション課題

7　議事内容

片岡事務責任者の進行により，会議を開始した。

まず大西委員長より，開催の挨拶と新任の委員の紹介が行われた。

・3か年の補助金委託事業の最終年ということで，3年目の最終報告を出して，次年度以降反映させていきたい。

・評価・推進委員会から厳しい助言・指導をいただいている。委員の先生方には，昨年度に引き続き，ご指導，ご鞭撻を賜りたい。

・本年度から新たに，全国商業高等学校協会　事務局長　浅野達也先生，本日は欠席であるが，大阪市教育委員会総括指導主事　岸田博文先生にご就任いただいている。
また，京都産業大学　学長室長　吉門敬二室長が新しく事務統括責任者に就任している。

以上の挨拶のあと，議題に入る前に橋本研究代表者から，平成 27 年度の事業計画書についての確認があった。

・今年度3年目を迎えているが，昨年度のヒアリングでの評価も厳しく，予算も約5割削られることとなり，事業計画を縮小して実施する。

・今年度は，この3年間研究したものを反映させ，高大連携の7年間の評価手法をマニュアル化することを目標にしたい。

・行動評価，テキストマイニングの実施への期待と，高大7年間での評価という点で，事業が評価されたのではないか。

議題1　OBF高第1期生の学修成果・深化の測定方法及びその課題について：1期生のルーブリックを使った春学期の自己評価とGPA（資料1，別添資料1）

橋本研究代表者より，議題の説明が行われた。

・平成27年4月から，大阪市立大阪ビジネスフロンティア高校（以下，OBF高）からAO入試も含めて6名の学生が1期生として京都産業大学（以下，KSU）に入学している。

・OBF高出身者と，その他の商業系高校出身者に対し，ルーブリックを使用して自己評価を行わせたところ，1点を除いてはOBF高出身学生の方が，自己評価が高い。
全商2級，日商2級以上を持っている学生を集めたクラスで，OBF高出身者はリーダーをとろうとする積極性がある。

・この評価は毎学期実施し，データを蓄積していく予定である。

・京都産業大学の学生につけておいてほしい力をまとめた「京産人ルーブリック」では，OBF高出身者はバランスの良い自己評価となった。しかし，とがったところがなく，全体的にきれいにまとまりすぎている印象である。

また，昨年作成したOBF高の授業の進行に合わせたルーブリックを実際に使用し，OBF高の藤主任研究員がテスト評価を行った。別添資料1に基づき，藤主任研究員より報告が行われた。

・藤主任研究員が担当する2クラスについて，期末定期考査の成績の上位（A）・中位（B）・下位（C）の3グループから無作為に3名ずつ選び，計9名について，授業で実施したワークブックの内容について，ルーブリック1（p1－10），2（p11－31）に当てはまるところをA＋～C－まで6段階で評価し，数値化した。

・定期考査の点数とルーブリック1と2の合計数値を折れ線グラフとして比較した。
クラス1は定期考査の数値が右肩下がり，ルーブリックでの評価数値もだいたい右肩下がりになっている。

・クラス2の方は，定期考査の点数が右肩下がりなのに対し，ルーブリックでの評価数値はほぼ横ばいとなっている。

・評価した生徒の数も9名と少なく，評価者も藤主任研究員の1名のみであるため，これが全体をさしているとは言えないが，サンプルデータとして示す。

以上の藤主任研究員からの報告に基づき，橋本研究代表者が補足説明を行った。

・今回はテストケースであるが，今後サンプル数を増やして検討していきたい。

・ただし，評価者がルーブリックの内容を十分理解していることが条件となる。
もう少しシンプルな形のルーブリックの方がよいという藤主任研究員からの指摘もあり，ルーブリック内容のそぎ落としも含めて今後検討していきたい。

・定期考査の評価とルーブリックの評価がかならずしも一致しなくても良い。定期試験で現れないような能力を評価したいという意図もあった。

・大学としては，「学力の担保」という点では定期考査の評価を，そのほか「コミュニケーション能力」などについては，ルーブリックでの評価をみることができる。
ただ，一方に極端に偏っているような場合はどうするのかなど，バランスをどこまで配慮すべきかについて検討する必要がある。

議題2　1期生の学修過程に対する観察ノートの観点（別添資料2）

引き続き橋本研究代表者より，議題の説明が行われた。

・入学前教育の期間で，大学で学ぶための意欲，目標などのマップ作りをさせた。今後も学期ごとに学生に書かせて変化を調査する。

・並行して，橋本研究代表者がOBF高出身者6名に対し，学習過程に対する観察ノートをつけて

いる（別添資料２）。
今後６名に対し，面談も実施する予定。
・高大連携教育を行う際，学生に対し過保護にならないようにはしている。しかし，ほかの学校にも範囲を広げていくことを今後検討しており，手間をかけて，さまざまなデータをとるようにしているが，この方向で進めても問題はないか，意見をいただきたい。

議題１，議題2について各委員から質問と意見が出された。
（荒瀬委員）
・資料１P13に記載されている，ルーブリックをさらにシンプルにする必要性については，ルーブリックはある程度シンプルにすべきであるが，あまりシンプルにしすぎると，どのような基準なのか，基準の正当性が失われてしまうのでバランスが難しい。
・ルーブリックの評価と定期試験の評価の相違については，「学力の３要素」を踏まえて分析しなければならないのではないか。
・3 要素とは，「改正学校教育法」 第３０条第２項「基礎的な知識及び技能を習得」，「基礎的な知識及び技能を習得」，「主体的に学習に取り組む態度を養う」
・なお，OECDが「２０３０年に求める力」として，「知識」・「スキル」・「情意（人間性・関心・意欲）」をあげており，改正学校教育法の方向性と合致している。
・「高大接続システム改革会議」で出されているのは少し違い，
①十分な知識，技能
「十分」の定義は議論されているところであるが，「何かを始める取かかりの知識」

②①を基盤にして答えのない問題に自ら答えを見出していく思考力，判断力，表現力
③主体性をもって，多様な人々と協働して学ぶ
上記 3 点が挙げられている。
・定期テストでは，上記①が評価できるが，それ以外の②③の能力についてルーブリックでみえるようにする。例えば基礎的・基本的な知識としては不十分だが，主体性をもって取り組んでいる，などの丁寧に見ていく必要があると学校が認識していけば，生徒（学生）を伸ばすことにつながると思われる。

・成績の上位者は女子が多いのか。
⇒（藤主任研究員）提出されたワークブックの内容で評価した。男子よりも女子の方が丁寧に課題に取り組む傾向はあるのかもしれない。
・提出物だけでは見えない能力があれば，それを拾い上げるような評価基準があればよい。

⇒（橋本研究代表者）ルーブリックの評価もある意味枠にはめてしまうことになるため，観察ノートやテキストマイニングなどいろいろな方法を併用したいと考えている。

・（荒瀬委員）知識・技能については，どのような知識・どのような技能なのかを考える必要がある。
また，一人ずつ1時間程度の面談を予定されているということであるが，大学ではゼミなどでできるが，高校では実施が難しい。このような丁寧な対応は非常に大変なことである。
⇒（橋本研究代表者）実施するのはとてもしんどい。ただ，高校からとっただけ，大学に送っただけにならないようにしたい。全学的なシステムを活用しながら教職協働で実施していきたい。ただ，大学の在学生全員に実施することは難しい。
今後はOBF高出身者が後輩の面倒をみるようなシステムにしていきたい。

・（土山委員）評価ポイントは大企業で出世するタイプとベンチャー型・創業者型のタイプで異なる。
現行のルールは管理者タイプの評価であるように感じられる。
⇒（荒瀬委員）必要となる知識を自分で考え，自分で手に入れるのも，技能の部類に入るのではないか。

・（吉門事務統括責任者）大学としてはいろいろな機会を用意しているが，学生が知らないなどでなかなか利用されていないところも多い。やるべきことをやらず，知識・技能が不足した状態で，自己流で突っ走ってしまう学生もいる。それをどのようにして気づかせるかが問題。

そのなかで，ルーブリックは学生が自分に足らない部分がわかる。指針になるようなものにしていかないといけない。自分自身のオリジナルの目標を定められるようなルーブリックにできればよい。

⇒（橋本研究代表者）自分でルーブリックを組み立てるということをさせても良いのかもしれないとも考えている。

⇒（荒瀬委員）高校生は経験も少なく，十分なルーブリックの組み立てができない可能性がある。しかし，最終的には自分で自分を見つめなおし，危機意識や弱点を把握できるようにしてほしい。自分を客観的にみられるような働きかけができればよい。

・（太山委員）ルーブリックは修正を加えながら生き物のように変化していくものである。半年，1年ごとなどのように見直しをかけるようにする。

・（戸田委員）校長が学ばないと先生が学ばない，先生が学ばないと生徒が学ばない。先生を指導しないといけない。橋本研究代表者のみだけで実施せず，いろいろな人を巻き込んで実施した方がよい。

議題4　テキストマイニングを使用した高大連携教育における学びの深化の測定方法とその課題について：7年間の学習の深化を測定する手法とキーワード

引き続き，橋本研究代表者が説明を行った。（別添資料3）

・議題1の評価は「自己評価」，議題2の評価は「他者からの評価」であるが，学生が書いたものから，潜在的な成長を読み取ることができないか，その中身をルーブリックの精緻化に使えないか考えている。どのようなキーワードをとればよいか検討したい。
・Googleフォームを使って100人単位で実施したいと考えている。
・OBF高と相談しながら検討したい。

議題4　今後の連携教育におけるCCのあり方について

引き続き橋本研究代表者より報告が行われた。（別添資料4）
・連携教育として，年3回のキャンプキャンパス（以下CC）を実施している。
1回は合宿形式で「大学で学ぶとはどういうことか」について，先輩となる在学生と議論し，動機付けに使う。2回目は実際の大学の授業体験を行い，3回目はグループディスカッションなどを実施し，集団のなかでのコミュニケーションなどについて評価する。
・8月1日に3回目のCCを実施し，グループディスカッションを行った。

（稲垣委員）グループディスカッションのテーマが，意見が偏りやすいテーマだったのではないか。一般の生活のなかでの興味をもてるようなテーマや，大学生，高校生らしいテーマを設定させた方がよいのではないか。

（浅野委員）グループディスカッション，CCの目的は何なのか。
・観察ノート，OBF高に在籍していた際にはどのような生徒だったのか，どこが変わったのかがわかるようになればよい。

・学生の成長には気づきが一番である。
・

議題５　評価システムマニュアル化の課題と組織体制

橋本研究代表者より説明が行われた。

・指導する人材をどのように確保するか，コストと時間がかかり，覚悟がいる話である。
・全学的な組織，システムとして取り組めるよう検討していく。

以上をもって大西委員長より閉会される旨が告げられ，17時に閉会した。

以　上

文部科学省　平成２７年度「高等学校等の新たな教育改革に向けた調査研究」における
「多様な学習成果の評価手法に関する調査研究」事業
第２回評価手法検討会議　議事録

１　日　時	平成28年1月19日（火）14:00～16:00
２　場　所	京都産業大学　壬生校地むすびわざ館　304教室
３　出席者	（評価手法検討会議委員） 太山陽子委員，岸田博文委員，稲垣繁博委員，土山雅之委員， 戸田勝昭委員，浅野達也委員 計　6名 （研究者） ・京都産業大学 橋本武久研究代表者，吉田裕之研究員，井上正樹研究補助員， 井上朋広研究補助員，吉門敬二事務統括責任者，片岡利男事務責任者，宮川由樹子事務補助員，森麻理恵事務補助員 計　8名 ・大阪ビジネスフロンティア高校 徳重悟副統括責任者，藤宏美主任研究員，橋口和弘主任研究員 計　3名
４　欠席者	（評価手法検討会議委員） 大西辰彦委員長，丸川修委員，荒瀬克己委員，中野常男委員， 柴原啓司委員，福家崇明委員 計　6名
５　議　題	１　OBF第１期生のインタビュー結果 ２　コミュニケーション能力に対する自己評価の推移 ３　最終報告書の方向性と内容
６　配布資料	資料１　第2回評価手法検討会議議事録 別添資料１　１期生へのインタビューメモ

７　議事内容

片岡事務責任者の進行により，新たに評価手法検討会議委員に就任された大阪市教育委員会総括指導主事　岸田博文委員についての紹介があったのち，会議を開始した。

議題１　OBF第１期生のインタビュー結果（別添資料１）

はじめに橋本研究代表者から，11月末に実施したOBF第１期生のインタビュー結果について説明が行われた。

・昨年の4月に7年教育の4年目というかたちで入学した5名と，AO入試で入った1名の6名にイ

ンタビューを実施した。
・高校から大学にかけての7年間で学びをうまく連携できたのか，OBFで培った力が京都産業大学に来て伸びたのかについて等，質問項目に挙げた。

インタビュー結果としては，以下のようであった。
・入学動機についてはさまざまであったが，概ね現在の状況には満足している。
・学びの継承性については，OBF高校での学びと京都産業大学経営学部での学びに親近感や安心感を抱いているが，1年生レベルの授業は易しいと感じている学生もいる。
・京都産業大学の良さについては，専門性よりも人間関係においている場合が多い。
・専門性には大きな自信を持っている。

・（戸田委員）全国商業高等学校長協会では，日本から簿記の全国大会優勝者をミャンマーに派遣させ，現地の大学や銀行を訪問した。そういった経験をさせることで，グローバルな世界で対応できるのではないかというように，高校生達が感化される。公認会計士はただの通過点であるという認識に変わったことが大きい。

⇒（橋本研究代表者）専門性があるから自信を持てるということ。大学のカリキュラムとしてあればベターということか。自分より少し先の風景を見せ，自分の足りないところを補っていくということが必要であると思う。
京都産業大学でこういったシステムはありますか。

⇒（井上正樹研究員）成城大学，新潟大学，福岡工業大学と4大学連携事業というものをしていて，社会人とコミュニケーションをとる機会があり，参加した学生は今までの自分ではいけないという想いが学生の中で芽生えている。いろいろな刺激が必要だと思う。

・（太山委員）1期生の子たちがOBF高校に対してどういう風にしたら連携としてよくなるか，高等学校のカリキュラムに取り入れるのはどうか。
専門性に特化しすぎている。日常的な易しい言葉で起業のようなことをして，企業等実際の社会とつながるシステムが作れたら。

⇒（橋本研究代表者）CCでは学生に自分たちの後輩を面倒見てもらうシステム（OBF会）を作り，縦のつながりを考えている。
他大学に比べると起業したい学生が多い。頭で考えていることと実際に起業することは違う。

⇒（土山委員）人にはこの幅だと楽ができるというコンフォートゾーンというものがある。経営のレベルでも，チャレンジ意欲のある人とそうでない人に差が出てくる。自分自身だけの力ではできないので，仲介してくれる人達とコミュニケーションが取れるか大事。OBF出身の学生らは高校等コンフォートゾーンに戻れるからこそ，次のステップには入れているのではないか。英語や会計，情報というものに展開していく，進んでいる自信が相乗効果になっているのではないか。

議題2　コミュニケーション能力に対する自己評価の推移（資料1）
昨年4月に現状認識として自己評価を行い，半年後の10月に，高校時代から能力は伸びたか，停滞したかについて4月はこうだったと示さず，まったくブラインドで自己評価を実施してもらった。このコミュニケーション能力に対する自己評価の推移について，どのような結果となったか説明が行われた。
・コミュニケーション能力について，7年間を軸にして，同じルーブリックを使っている。
・4月の時点では，OBFの学生たちは，自己評価が高いと感じていた。半期が終わり，どうなった

かというと，OBF生も伸びているが，商業系の子も簿記などのスキルに自分の強みを認識してきている。
・1年生の授業が易しいため，商業科でやってきた子が基礎から簿記をやらなければならないというのがあるが，その分強みを持っているという認識がある。
・OBFの学生はグループワークで中心となり，力が発揮できているという認識がある。
・GPAでいうと商業系の学生たちとOBFの学生たちとでは力は均等。良い成績。
・OBFの学生たちはインタビュー内容の結果と同じく，自分たちが伸びているという実感がある。コミュニケーション能力（人と交わるということ）に対して非常に関心がある。

（太山委員）
・ルーブリックは一つの目標として必要だと思う。意識してなくても点数が高くなっているのは大変評価できる。目的集団内における合意形成の項目がだいぶ高くなっている。OBF生が集団を活性化させなければならないという認識があることが明確である。

⇒（橋本研究代表者）
・グループワークをさせると，OBFの学生が主となっている。意見を一歩引いて客観的に見ることができる商業系高校の出身の学生もいるが，商業系出身の学生は消極的になりつつある。

（藤主任研究員）
・商業高校時代はおとなしくコツコツ勉強をする成績のいい子がたくさんいて，目的は薄い子が多かった。しかし商業から脱皮したグローバルビジネスという新しい学校になり，プレゼンテーションやグループワークに力を入れている。
・GPAに高い数字が出る子は，尖った子である。
・OBF高校では4割が点数，6割がルーブリックで評定をつけている。

（稲垣委員）
・企業説明会で，一社だけでなく，多数の企業が入っている面接のときは，自分の持ち味が生かせず，会話のラリーがつながらないことが多々ある。
・コミュニケーション能力を鍛えるということは，このような点でも生かせるのではないか。

（浅野委員）
・簿記などで学生が教え合い学び合うことが大切だと思う。
・学生自身にどうやって気づかせるかということが成長につながる。

（橋本研究代表者）
・OBF生6人が大学に入って良かったと思っていることが嬉しい。
・今後ゼミに別れて，専門性が特化されてくると思うが，戻る場所をつくってあげたい。

議題3　最終報告書の方向性と内容
・最終報告書をまとめる方向について，3年間の振り返りをしたい。
・ルーブリックについては活用方法を整理して含めてマニュアル化していきたい。
・インタビュー個別の評価や客観性についてどうするかということを指摘し考えていきたい。

学習システムの評価体制
・KSU，OBF高の体制についてうまくいっているか検証する必要があり，評価委員会が必要。
・個人情報に配慮しながら，データの提供をどうするか，システムを作っていかなければならない。
・本学がいろんな学校と連携するに当たっては，これくらいのシステムが必要ではないかと思う。

（吉門事務統括責任者）

・データ抽出するとなると個人情報となるので，本人の了承を得ないといけない。全員の承認を得られることはないと思うので難しい。結果だけを共有することは出来ると思う。

（吉田研究員）
・OBF高以外の高校のデータも収集すべきでは。お金が必要。

（橋本研究代表者）
・今の大学においては学生を育てることが必要。
・ひとつのモデルとしてOBF高モデルを確立させたい。

（岸田研究員）
・OBF高生の自己評価が高すぎると感じた。高校時代に習得した専門分野における基礎的な知識があるので，自信過剰になっているのではないかと心配した。
・コミュニケーション能力の各要素の意味についてOBF高生は本当に理解できているのかが疑問。
・人に教えるということは，学生自身の理解を深めるとともに，コミュニケーション能力の向上につながると思うので，高等学校や大学において，互いに教え合うプログラム等の導入を検討してみてはどうか。

以上の議事のあと，片岡事務責任者から，参加・協力に対す謝辞と，第3回会議を2月16日に行う予定が述べられた。その後，本会議を閉会する旨が告げられ，16時00分に閉会した。

以　上

文部科学省　平成２７年度「高等学校等の新たな教育改革に向けた調査研究」における
「多様な学習成果の評価手法に関する調査研究」事業
第３回評価手法検討会議　議事録

１　日　時	平成28年2月16日（火）14:00～15:45
２　場　所	京都産業大学　壬生校地むすびわざ館　303教室
３　出席者	（評価手法検討会議委員） 大西辰彦委員長，土山雅之委員，浅野達也委員，福家崇明委員 計　4名 （研究者） ・京都産業大学 橋本武久研究代表者，吉田裕之研究員， 井上正樹研究補助員，井上朋広研究補助員，吉門敬二事務統括責任者，片岡利男事務責任者，宮川由樹子事務補助員，森麻理恵事務補助員 計　8名 ・大阪ビジネスフロンティア高校 澤井宏幸統括責任者，德重悟副統括責任者，藤宏美主任研究員， 橋口和弘主任研究員，大中真太郎研究員 計　5名
４　欠席者	（評価手法検討会議委員） 丸川修委員，荒瀬克己委員，太山陽子委員，岸田博文委員， 稲垣繁博委員，中野常男委員，戸田勝昭委員，柴原啓司委員 計　8名
５　議　題	１「成果報告書（案）」の概略

	2　教育”効果”の測定，評価の在り方，方向性の是非（費用対効果の観点も含めて） 3　本学の本委託事業への取り組みに関して（評価すべき点，改善すべき点，将来性 etc.） 4　本委託事業終了後の取り組みの方向性 5　その他
6　配布資料	資料　「成果報告書（案）」

7　議事内容

片岡事務責任者の進行により，会議を開始した。
まず大西委員長より，開催の挨拶が行われた後，議事に入った。

議題1　「成果報告書（案）」の概略

橋本研究代表者より議事の説明が行われた。

・大阪市立大阪ビジネスフロンティア高校（以下，OBF高とする）で実施した「ビジネス・アイ」ルーブリックと，京都産業大学（以下，KSUとする）に入学してきたOBF高生を対象とした「コミュニケーション能力におけるルーブリック」を今年度の成果としたい。
・「評価手法マニュアル」を公表することを最終目標としていたが，3年目にようやくルーブリックを試行できた段階であり，まだコミュニケーション能力を図るルーブリックについても，個人の学修の評価にとどまっている。
　マニュアルというところまでは至っておらず，手順をまとめてマニュアルにかえたい。
・現在，高大連携の7年間のうち3年目である。今回の報告書は，7年のうちの中間報告として出せたらと考えている。
・当初の計画から，どのような成果が出たのかということが，現状の報告書案では出せていないので，成果を真摯に見直し，書き加えたい。
・2月3日に，助言者である小樽商科大学　岡部先生を伺い，アドバイスをいただいたところ，「長期的な取り組みである点を評価」「ルーブリックがなじむ授業となじまない授業があることを認識すべきである」という意見をいただいた。
　また，「学生に自分たちの到達目標として意識させてルーブリックを使うことを検討してはどうか」ということや，「毎授業において，すべてのルーブリックのチェックは難しいが，例えば今回は知識について，次の時間は技能について，とチェックするように時間ごとに項目を区切って的を絞り，1学期を通してすべてのルーブリックのチェックが完成するようにしてはどうか」との運用上のアドバイスもいただいた。
・ほかに，7年間の高大連携事業ということで，7年間の共通した学び，共通の目標，プログラムを用意できれば，本来は筋の通った高大連携の評価ができた，というご意見をいただいた。
・努力は認めていただいたが，到達できていない点ということで，報告書にもまとめる予定。

・今後の展望としては，KSUの経営学部でも他の商業系の高校出身者とともに教育の場を設定しようという動きがある。その際，OBF高出身者と同じようにできるのか，個別の対応が必要なのかなどを見ていく必要がある。
　ただ，高大連携事業を行う際，大学のアドミッションポリシーの基となる「建学の精神」「教学の理念」を高校にそのままおろしていくわけにはいかないという問題点がある。

大西委員長より，高大連携7年間の取り組みのうち，ルーブリックの開発，運用のなかで，当初の想定どおりできていないところもあるが，3年間の総括としての報告書であることが説明されたのち，質疑応答にうつった。

【質疑応答】
（土山委員）
・3年間の感想として，OBF高の授業を実際に見学したことが，闊達な雰囲気がよくわかって印象に残っている。
産業界からの視点として社会に出たときに何が大事かというと，「コミュニケーション能力」であり，「インプット・アウトプット」双方が必要になる。
・高大７年間の学生にとっては長い期間，環境が激変していく中で，右肩上がりで勉強できるのかという疑問がある。
ルーブリックは基本であるが，相当に変化があると思われる７年間のなかで，ルーブリックをどうとらえるのか，ということを考える必要がある。
高校，大学ともに幅広い教育上のアイテムを準備しているのが，それらとルーブリックとの整合性をどのように取るのか。
画一的にこのようにしなくてはいけない，という指導ではなく，ルーブリックにおいても，幅広く対応できればよいと思う。
・優秀な管理者はたくさんいた方がよいので基礎力は重視するが，リーダーシップを発揮するという意味では，「いろいろな場面に対応する」ということが必要になる。
最終的に強い想いをもち，環境変化のなかで強いこだわりのある人がビジネスの世界では生き残ると思う。ルーブリックは重要だが，ルーブリックからはみ出すところをフォローするようにまとめられないか。
・大事な基礎力醸成の仕組みを7年間で取り組むという点では意義深いと思うが，これを離れたときにどのようにフォローするのか，進化するのかということについても興味深く見ている。

⇒（橋本研究代表者）
成長は右肩上がりでなければならないと思い込んでいたが，ルーブリックはきれいに結果が出すぎたので，インタビューで本当にそうなのかというところをフォローして確認した。しかし，それがOBF高出身者にとって，過保護になっていないかとも考えている。

・（土山委員）
産業界としては，ある程度ミドルは作れると考えている。
強い個性を持った人材を求める傾向はあるが，基本的にはコミュニケーション能力を持った人材が求められる。

・（澤井統括責任者）
・常々OBF高の生徒には，「好奇心に蓋をするな」「主体的になりなさい，自ら学びなさい」と言っている。
・ただ，生徒たちはまだまだに見える。変化が激しい時代には主体性が大事になる。
教えられることは真面目に受け取るが，果たして，社会人基礎力のように「前に踏み出す力」「考えぬく力」があるのか。主体性をもっと醸成できればよいと考えている。
・ただ，OBF高の１期生に対するインタビューをみると，一定の効果があったのではないかと考えている。
・一人一人丁寧にみていただいていることはよくわかる。7年間でビジネススペシャリストを育成するということについて，成果がまだ出ていないが，成果が出ると信じている。
・「汎用性に欠ける」という指摘があるが，このOBF高のモデルは，今後の高大連携の形の軸にはなりうると考えている。

・（浅野委員）
・1つの方向性を示していただいた事業になったと思う。高校，大学双方にとって有益であり，今後も有益であると類推される。
・ただ，ルーブリックに結構段階がある。使う場合に研修が必要になったり，手間がかかると

つかわれなくなると思うので，マニュアル等でアドバイスがもらえれば他の学校でも取り組まれるのではないかと思う。

・インタビューは学生にとっては成長がわかる機会だが，大学にとっては手間がかかる。

・サンプル数は少ないが，今後も継続して継続して積み上げてデータベースしてもらえればよい。

・報告書の「学習」と「学修」，「接続」と「連携」などの言葉の使い分けがどのような基準なのか。

・最終報告なので，最終年度だけではなく前２年についても入れるのかどうか，検討されたらよい。

・ＫＳＵのキャッチコピーが「むすぶ（産すぶ）」，ＯＢＦ高が「つながる」なので，７年間で「つながり，新たなことを産み出す」事業になったのではないかと思う。

・今問題なのは，学力の低下ですが，それ以上に問題なのは，意欲の低下だと思います。今回の評価手法が意欲の喚起にも結びつけられることを期待しております。

議題２　教育”効果”の測定，評価の在り方，方向性の是非

議題３　本学の本委託事業への取り組みに関して

議題４　本委託事業終了後の取り組みの方向性

橋本研究代表者より，議事２～４がまとめて説明された。

・経営学部として実施しているが，まだ組織立っての取り組みができていない。
　大学としては費用対効果の課題はあるが，長期的なスパンで，全学的に取り組んでいきたい。

・ＯＢＦ高のモデルを，高大接続の入試システムの風穴になるようにしていきたいと考えている。

・今後も，本事業の目的に沿った評価を地道に続けていきたい。

【意見・質疑応答】

・（大中研究員）

・「ビジネス・アイ」「ビジネスマネジメント」の授業を担当している。
評価は4割考査，6割平常点や発表などでつけている。①適正　②明確　③効率的にできればと思っているが，このルーブリックでは①と②はできる。生徒にも説明しやすい。しかし，③の効率的な観点から言えば作業量が増える。

・7 年間となると社会も変化するが，入ってくる生徒も変化する。
前に踏み出す力が変化するなど，「つけたい力，伸ばしたい力」が年度によって違う。社会においても必要とされる力が変わってくる。授業のなかで身に付けさせたいが，すべてルーブリックで評価するのは無理である。ルーブリックでは，基礎・基本部分を評価し，それ以外については学校の裁量で評価していければと思う。
ルーブリックですべて網羅しようとするのは，改良に手間がかかる。

⇒（橋本研究代表者）「非効率」というのは，高校として難しいと思うがどうか。

⇒（藤研究員）

・客観的な判断基準という点では，ルーブリックは尺度が明らかになるので，一つの物差しとして使えるとは思う。ただし生徒の書いた文章を読んで，８人の担当者で評価するとなった場合，評価基準を合わせようと思うと非効率的になることもある。

・明確に観点がわかる数字，言葉などが決まっていれば評価しやすいと思う。
この事業で，本来の高大接続の意味，高校でどういう力をつけて送り出せばいいのか，どういう風に育てていけば良いかということを検討できる機会になった。

・今後，どういう接続ができるのか，今後も内容の検討を継続していきたい。

・（澤井統括責任者）

・その科目で生徒にどういう力を身に付けさせたいかを教員でしっかり共有することや「授業のねらい」がしっかりと共有できていれば，定性的な評価であっても可能になると思う。「ねらいをはっきりさせる」ということができれば，効率的ということまではいかなくても，評価は可能になる。元来のOBF高の趣旨からいえば，評価に十分でき得るものでなければならないと思う。

⇒（橋本研究代表者）何とか現場で使ってもらえるように改善していきたい。

・（吉田研究員）

・3年間の成果としてルーブリックは良くできていると思う。

ただし，評価する側，される側もルーブリックの枠に入ってしまう，これがいいことなのだとなると問題となる。ルーブリックの殻をやぶっていくような個性的な学生が評価できない。ルーブリックに準じたらいい，となると，とびぬけた生徒・学生は出てこない。そこに留意する必要がある。

・（井上研究補助員）

・学生に対して刺激はいる。自分の知らない世界を見せるというのは大事である。

・基礎力を持った状態で外に出して刺激を与えることは大事だが，基礎力がない状態で，外に出してもしょうがない。ある程度社会で学ぶ力を身に付けてから外に出ることが必要である。

・サッカーにおいてトップレベルで活躍している選手は，「人間力が高い（ものごとを見る，分析する，人に伝える，その上で人を統率することができる）」と言われている。「コミュニケーション」ルーブリックでは，これらの点が網羅されていて，良くできていると感じた。

・（吉田研究員）「自分には到底無理だ」と学生に言わせるのはやめたい。

⇒（橋本研究代表者）そういう学生が増えている。OBF高出身学生を起爆剤に，あなたは伸びているという自信をつけたい。

⇒（井上研究員）自己肯定感が日本の高校生は低い。OBF高の自己肯定感が高いのは良い傾向なのだと思う。

・（井上研究補助員）

・大学でも成績をつけて，一定の評価をつける。しかし，成績が良いからといっていい就職ができる，いい人材になるというのとは違う。教育の質が問われており，評価の基準を考えなければならない。

・できる人材は自分でルーブリックを作り，持っている。そこが理想ではある。

しかし，大半はできない（やろうとしない）に分類されている。

・（吉門事務統括責任者）

・大学全体のルーブリックも教学センターで考えているが，まだまだ難しいことが多く，形になっていない。その中でOBF高とKSUは形になったことは成果である。

次のステップとしては，どのように分析していくか，どのように改善していくか，どう活用していくかである。

・ルーブリックは型にはめてしまうという一面はあるが，一人一人の生徒・学生にとっては，自分の実力を客観的にみる行動の指標があるのは意味があり役立つものである。ただ，これはゴールではなく，ベースの部分であると理解して位置づけを理解させる必要がある。

・ルーブリックの活用の仕方として，生徒・学生に見せて，位置づけをしっかりとさせたうえで，意識させて運用していくのも今後の検討課題としてある。

⇒（橋本研究代表者）

・ルーブリックを見せなかったのは，それこそ型にはまらないようにするためという面がある。本当の力を把握するためにインタビューをしたが，非常に手間がかかる。
ルーブリックは表面的なことはわかっても，深いところを理解するにはインタビューやマイニングの手法をとることが必要となる。それらの気づきを報告書にはまとめたい。

・（橋本研究代表者）

・京都産業大学の特徴である「一拠点総合大学」という点を，OBF高出身者は違う価値観に出会えると高評価である。

・（橋口主任研究員）

・この事業が高等学校における評価手法の開発ということで，定量ではない評価を行う授業「ビジネス・アイ」「ビジネスマネジメント」のヒントになるのではないかと思っていた。授業に熱心に発表したが，テストの点数にはリンクしないというような生徒をどのように評価したらいいのか，というような場合にいい方法となるのではないかと考えていた。
ただ，評価手法については悩んでいる。ルーブリックもクラス全員分を評価するのは難しい。3年間やってきても，やはり難しいというのが感想である。

・自分でテーマ設定し，調べ，論文を書き，発表するという「課題研究」がある。
その後は，自己評価が高くなっている。どのように自己評価を獲得したのか，また，その成長をどのように評価したらいいのか，成績をつけたらいいのか，やはり難しいというのが感想である。

・（徳重副統括責任者）

・ルーブリックは適正で明確な評価手段であるという利点を利用しながら，それだけに評価を縛られないように，うまく使い分けていければよいと思う。
授業をやりながら全員の評価をするのが難しいということだが，OBF高では，TT（Team Teaching）でやっている。授業を進行している教員が必ずしもルーブリックの評価をしなくても，もう一人が観察してルーブリックのチェックができるのではないか。授業を行っている人間がチェックをすると，その方にはまった観点になるが，違った人間が評価した方が客観的になれるのではないか。

・客観性が10割なくとも，5～6割でも良いのではないか。これからもいろいろ話しながら進めていけたらいいと思う。

・（片岡事務代表者）

・他の高校との連携事業も行っているが，OBF高モデルをすぐに取り入れるのは難しい。橋本先生のように中心となる先生がいればよいが，なかなか全学的な取り組みとしては難しい。

・（大西委員長）

・学生から教わることも多い。我々が持っている「問い」「課題」をあえて学生に問いかける，学生に自分たちの評価をどうすればよいかと問いかけるというのも良いのではないかと思う。
これまでの議論で，ルーブリックに根源的に内在している課題がみえてきたようだ。

最後に，大西委員長より，委員の先生方への謝辞が述べられ，15時45分に終了した。

以　上

（3）ＯＢＦ高１期生へのインタビュー集

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ａ君）
日時 平成２７年１１月２５日　１５：００
場所 京都産業大学５号館

橋本　Ａくんともだいぶん長い付き合いなりますが，入学時にさかのぼってですが，要するに入学の動機とか，どのきっかけがあったかっていうのを，もう一度ここで確認しておきたいのですが。それはどうですか。

Ａ　きっかけとしましては，２年のときにやったキャンプキャンパス。

橋本　あなたは１から来られたのですね。

Ａ　はい，１から。そのときに，Ｘさんに会って，会っただけじゃないのですが，僕の将来の夢が経営者として漠然とあったものが，Ｘさんに会ったことで，結構身近に感じた，っていうよりかは，現実味が帯びて。そういうふうにするには勉学だけじゃないのかな，って思って，いろいろチャレンジできる京都産業大学に興味を持ち始めたのが，そのキャンプキャンパスのとき。そっから，もうほとんど学校行くのは京産で，一応，起業したいっていうふうに考えで入学しました。もうその勢いのままで。

橋本　そうやったね。Ｘくんは，なぜ大学へ行ったんだろうというのは考えなかった？

Ａ　一つ疑問に思ったことあるのですが，そこまで煮詰めたことはないです。

橋本　Ａくんも，起業するだけだったら学歴はいらんわけじゃないですか。そこで大学で，なので，ＫＳＵでやってみたいと思ったのですか。

Ａ　一つは人との出会いは必要かなと思いまして。僕の高校までの人脈だけだと，起業するにしても少し，人員の確保，どこかでつまずくのではないかな，っていうふうには高校生のときからもちょっと感じていた部分はありまして。仲間を増やすといいますか，同じ価値観や違う価値観を持った人たちと交流する場に行きたかった，っていうのがありますね。

橋本　それはＸくんみたいに，実際に大学生でありながらそういう活動に励んでいる子を見て，やってみようと？

Ａ　はい。

橋本　それは例えば，ＯＢＦ高はすごくビジネスのこと，ずっと１年生からやっているじゃないですか。われわれは連携と言うのですが，ＯＢＦ高からも経営学部へ来るっていう，この連携っていうか，継続性って意味じゃ，どう考えていましたか。

Ａ　僕も一応連携っていうのは，僕も高校でいろいろPRするときとかに調べていて，イメージ的には，通して，７年間って言われていたぐらいなので，通してビジネスに携わっていける，っていうふうに考えていましたね。

橋本　１期生の場合，最初にＫ大学があって，成績がある基準に達したらＫ大行くっていう話になる，そういう感じだったのですか。

Ａ　２年の成績が出始めた頃は，僕もＫ大とかそこら辺を気にしていたのですが，さっきの話で京産に行ったのですが，当初のイメージは，そうですね。成績が良ければ連携でＫ大に行く子，英語得意だったら外大に行く子，みたいな感じで，住み分けみたいなんができていたと思います。

橋本　うちは最初，連携していませんでしたからね。あなたたちが２年生ぐらいで，それで最初に来てもらったわけですが。これからのこともあるから，「でもしかで，進学をするのであれば来なくてよい」っていつも言っていたではないですか。もう来なくていいから。他でなんぼでも頑張ってという話をしていたけれども，うちで何をやりたく，何が他の学校と違ってできそうな気がしましたか？

Ａ　高校のときから感じられた，大学との，橋本先生はじめ教員との密な関係とかから感じると，Ｘさんとかも見て，何やっても意外とフォローとかアドバイスとかくれる，っていうイメージがありましたね。キャンプキャンパスとか，次の２回目とかも来たときに。

橋本　Ａくんは，うちで人脈とか知識の面で言うと，どういうものをＯＢＦ高から引き継いで，発展させたいと思っているの？　思っていたのかな？　入ったときに。

Ａ　入ったときは，一番ビジネスマネジメントっていう科目があって，そこを土台として，経営系の知識，専門科目になっていくと思うのですが，大学は。そこを伸ばしていければいいというふうに考えていましたね。会計も一応，一応っていうレベルではないですが勉強はしていたので，そこも大学で，落とさず，少しずつ伸ばしていける感じでいければいいかな，っていうふうに考えていましたね。入学当初は。

橋本　われわれが，いつも７年間の教育っていうときにＯＢＦ高の先生方と話しているのは，コミュニケーション能力。経営学部が求めるコミュニケーション能力っていうものを伸ばしてほしいなということで，ルーブリック作っていますわね。あれね，Ａくんのルーブリックの自己評価はどうやったのですか。入ったとき。

Ａ　あれは，入ったときは結構，甘めに評価していたのではないかなと思いますね，自分のことを。

橋本　今は？

Ａ　今は，半年たってみて，客観的に見てみたら，少し落ちたかな。

橋本　落ちた？

Ａ　落ちたっていうか，最初の評価を甘く付け過ぎたので，それをちょっと厳し目に見た感じで。あれは，コミュニケーション能力とかに問題はないと思うのですが。

橋本　例えば，あなたが潜在的に，自分が思っているコミュニケーション能力で大丈夫って言ったのは二つあるのですが。こういう能力。目的を達成する交渉力とか，合意形成力とか，京産大生特有のところっていうのは，実は最初と変わってないですよ。最初，高く付けていた情報伝達力とか，スキルの面で情報処理能力，こういう

ところはちょっと落ちたかな，っていうことを思っているみたい。それと英語落ちたってさ。

Ａ　英語は。

橋本　英語はままあるよ。ほぼ自分が思ったとおりに推移はしていると思うのですがね。今はちょっとスキルの面が落ちているのかな，っていう意識はちゃんと持っていて，そこは，例えばＯＢＦ高でやってきたスキルをいったん，例えば簿記で言うたら下のクラス入ってもらったりするから，そういうのをちゃんと修正していけば維持できるのかな，っていう指標にはなっています。これ全然，前のやつ見せずにやったけど，一致しています。だから自己認識はあんまり変わってないのかもしれませんね。それはよく継続できているなと思います。

Ａ　ありがとうございます。

橋本　二つ目の，現状分析を，冷静な目で見てですよ，例えばＯＢＦ高時代から関心とか意欲，勉学に対する，これはどうなのですか。高くなりましたか。

Ａ　そうですね。高校時代に比べては，目標が，人生にかかってくる目標になったので，意欲は上がりました。関心も上がったと思います。でも，実行になかなか移せないっていうのが現状にはなっていますね。

橋本　なぜ？

Ａ　抜けないのですかね。そこは僕も分からないのですが。やり始めるとやるのですが，それまでに，やらなければければいけない，やりたいっていう気だけ走って体が付いてこないのがありますね。

橋本　それはアルバイトとかもあるのですか。

Ａ　アルバイトとかも，そうですね。忙しかったときはアルバイトで手いっぱいやったので。大学の生活はそこスタートだったので，ベースがちょっとゆがんじゃったかなっていう感じですね。

橋本　その現状認識，勉強のほうも，ベースがゆがんで，うまくいっていない？

Ａ　自分の思ったとおりには，なかなか，いってないと思います。

橋本　成績も伸びていない，という認識ですか。

Ａ　ぶっちゃけると，良くないなっていう認識でしたね，成績のほうは。

橋本　例えば，別に僕，このルーブリックとかだけで評価しようと思ってないし，ＧＰＡだけで評価しようと思ってないのですが，今のところ，それを例えば，われわれの求めた能力と成績がパラレルであるのが僕はいいと思っているのですがも，成績も頑張っていますよ。本人が思うより。これだったら上位３分の１には入っていますよ，少なくとも。それを維持した上でやる。むしろ問題は，「今の私はプレゼンテーションとコミュニケーション能力身に付けた途上の段階で」，この最初にもっとここで注意しとくべきだったのだけど，こことここは結び付かないのですよね。今の私と４年後の私を前に書いてもらったときの。もうちょっと細かく，例えば，ＰＤＣＡも書いてもらったのですがも，かなりここではプランの上でもビジネスモデルを書いているわけやけど，Ａくんは，これ，書いてないからね。

Ａ　あれ？

橋本　いや，文章では頂いているのですよ。

Ａ　僕，図では書いていないです。

橋本　書いてないですね。私に必要なものとして，これはすごくしっかりとできていると思いますよね。ただ，ここで見てみたら，どうも知識に偏っているような気がして。信条はあるのですがも。この『情熱，チャレンジ精神，くじけない心』，だけやろか。あとは，もっとネットワークと話していた，さっき言葉では出るのですが，意外とこういう表現では出てこないなっていう感じがするのだけどね。それは，もしかしたら，まだうまくまとまってない？

Ａ　かもしれないです。

橋本　どうしたらいいやろうねっていうのを，ちょっと考えてください。

Ａ　はい，分かりました。

橋本　そのためにあのマップなんかを渡したのです。１回ちょっと書いてみて，段階でやってみたら，ちょっと整理つくでしょ。それをお願いしたいなと思うのですよね。

Ａ　分かりました。

橋本　うまく入りました，でも現状うまく進んでない，って認識もあるけれども，何とかもがきながらやっていて，モチベーション的には下がっていない？

Ａ　下がってはいないです。

橋本　ちょっと今，忙しいのは，バイトとかのせいですか。

Ａ　も，あるのですが，部活がいきなり主幹で，次に大きな仕事も来たりとかして。

橋本　そこは，うまく切り抜けてください（笑）。

Ａ　はい。そこと，アルバイトは非常におっきい存在ではありますね。

橋本　あれはなので，２年生で主幹になったの？　３年生が主幹でしょ？このままだったらＡくん，２年間主幹やで。

Ａ　はい。もう覚悟は決まっていますけど。

橋本　幸いなことにスタッフは今しっかりしていますからね。Ｂさんにしても，Ｃくんにしても。でもそれって，僕が見ていて，結構，君にとってウエルカムと違うの？

Ａ　チャンスとは感じましたね。そんな機会はなかなかないですし。

橋本　だって，Ｂ，Ｃ，ＡっていうＯＢＦ高出身の子たち３人います。その中でＡくんが主幹になる必然性って何やったのですか。

Ａ　言葉ではなかったのですがも，ほとんど。多分，ＢとＣよりかは自分のほうがリーダーシップはあるのではないかな，というところと，あと僕はそんなに会計知識とかは２人には負けていると思うので，そこら辺の役職には向いていない。あと，まとめるなら，ずっと連携のときの練習のときからも僕は結構，司会とかでまとめていたので。

橋本　やっていましたね。まとめていたかどうか知りませんが。

Ａ　そこを言われるとちょっと痛いのですが，まとめていたつもりなので。自分の中で，適任かな，っていうふうに考えても・・・。

橋本　ここから何を得られると思ってやったのですか。このポジション，そして仕事から。今，思っているのは？

Ａ　今，思っているのは，コミュニケーションというよりかは，僕の一回り二回りも上の方たちと話す機会，っていうふうには恵まれるというのと，あとは，一番プランの管理っていうか，自己のスケジュールの管理がちょっと甘かった部分があるので，これを機に，主幹とかになるといろいろイベントとか外部の討論会とかのスケジュールの調整とかも絶対に必要になってくると思うので，そこの練習，スキルアップのためになるのではないかな，っていうところです，大きなところは。

橋本　そういうところで言うと，例えば，ルーブリックでもう一つ作ってもらったよね。あれは自分としてはどういう評価なのですか。

Ａ　あれは，もうそのまま書いた覚えがありますね。

橋本　あなた，突破力５なのです。それは自分で認識をしているわけや？　明朗性４で，犠牲心３で，創造性は５なのですよね，創造性が。

Ａ　そこは僕も，今考えると首をかしげますね。

橋本　なかなか珍しくてね。

Ａ　結構，強欲にいった覚えはあります。

橋本　そういうリーダーシップっていうのは，時には強引なところも必要で，こういうふうに自分で自信持ってないといけませんからね。そういう意味じゃ，よくやっているな，と思いますが，それはＯＢＦ高時代に学んだ，これも例えば一つの能力だとすると，ＯＢＦ高時代に学んだこと，育んできたものやろうか。それともＡくんがもともと持っていたからなのやろうか。

Ａ　どっちかと言われたら難しいですが，もともと持っていた部分もおっきいっていうのは，ありますね。中学校時代から人前に出てしゃべるっていうのは好きなほうだったので。でも，それを，こっちのほうのリーダーに向けるっていうのは，高校時代ですね。中学時代は，漠然としたリーダーみたいな。取りあえず前に出て話せるだけだと思っていたのですが，高校に入って，何か，みたいな。みたいなっていう表現はあんまり良くないですが。

橋本　具体性のあるリーダーシップを，身に付けて，大学入っても，そういうふうなで課外活動を，無意識か意識かは自分でも判然としないのだけども，部活などでそれ伸ばそうとしているわけや。ＯＢＦ高の先生方が，Ａくんのこと言うとき，「Ａには最後までやらしてください」っておっしゃる。それは，どういうことかな？

Ａ　僕は結構，最後まで。

橋本　よく見てくださっていたのやね。

Ａ　そうですね。とことん根詰めるっていうところは根詰めるのですが，そこまでいくのに，なかなか。

橋本　時間かかんの？

Ａ　時間がかかりますね。詰め過ぎる部分もあります。

橋本　時間切れになるのだね。別に途中で投げ出したわけじゃない？

Ａ　投げ出したわけじゃないのですが，そこのペース配分がうまくいってなかったので，最後，詰まったり，未完成だったりとかありますね。

橋本　それを言ってはるのかな。

Ａ　だと思うのですが。もしかしたら見当違いみたいな部分もありますね。

橋本　よく自己認識はできているわけだ。今後の方向やけども，入学前から，初めから一貫して起業をするっていう。ちょっと前に戻りましょう。なぜ起業したいの？

Ａ　なぜ，ですか。それはだいぶ僕も戻るですが，僕の初めて見た経営者っていうのが，Microsoft のビル・ゲイツ。

橋本　見たの？

Ａ　見たっていうか，触れた，ですね。じかに見たとかじゃなくて・・・。

橋本　関心が。

Ａ　彼を知ったのが。中学１年生，いや，小学校の頃に見て，僕はサラリーマンとかになるのがイメージつかなくて，中学でも，サラリーマンになるぐらいだったら，自分の本当に好きなことができるような経営者になってみよう，っていうふうなのが最初ですかね。

橋本　なるほど。

Ａ　でも高校，飲食とか具体的なのになってきたのは高校でしたかね。でも中学生って漠然としているので，移り変わりがあったのですがも。

橋本　高校で，その思いですね，具体化したのですね。どういう授業で？　どういうきっかけで？　ＯＢＦ高のどういうところ，あなたをそういう刺激したの？

Ａ　結構いろいろなタイミングで，なろう，っていう部

分はあったのですが，キャリア形成とかでしたかね。いろいろ，連携とかキュービックとかもあるのですが，あれは自分で一から企画して，発表してみたいな。

橋本　あれK大の商学部でしたか？

Ａ　そうですね。企画をしたとかすることに面白みを，面白みっていうか，一番興味が出て。

橋本　それは，学校の座って習う勉強よりも，ＯＢＦ高のいろんな企画？

Ａ　そうですね，座学ではなかったですね。いろいろな企画に参加したときに，少しずつ刺激されていったって感じです。

橋本　そのやつは，ＫＳＵ入ってからも引き継げていますか。まだ，熊本（山鹿）ＰＪもありますけどね。どうですか。

Ａ　熊本では，一応，できていたと思いますね。自分の，いろいろ空回りしていた部分はあるのですが，熊本では。それが高校のときもそんな感じでやっていて，でも大学ではうまくいかなかった部分があったので。気持ち的に，意識的には引き継げているとは思いますね。

橋本　山鹿ＰＪに参加するなどして，意識的には引き継げていると思われますが，そうじゃないのやね。

Ａ　と，思います。

橋本　まだ十分，具体化していませんか。納得できてない？

Ａ　熊本の発表は，正直全然納得できてないです。

橋本　あれは結局，何をやったのですか。

Ａ　僕は結局，地元の，地域のものをPRするために，いろいろあったのですが，最終的には大学と山鹿をくっつけよう，みたいな。ビジネスの部分でも。それでホームページを利用して，今回のフィールドワークで，大学生が実際に行った山鹿に対しての感想だったり印象だったりっていうのを紹介して，山鹿市のPRをしたり，あと神山祭の学生団体，出店っていうより，屋台やるじゃないですか。あれの提供する食材を，全て山鹿市で一貫してみよう，もしくは，そのまま山鹿市の一部ブースを設けて，そこで何か農産物や地元の名産品を売ってみよう，っていうふうな企画を，市長の前で発表しましたね。

橋本　それはどうやった？

Ａ　発表内容自体は結構，面白いと思っていたのですが，よくよく考えれば。

橋本　Ｙ先生と行った？

Ａ　Ｙ先生。

橋本　駄目出し出たでしょ？

Ａ　駄目出しは出ました。発表の仕方にすごく駄目出しいただいて。

橋本　まだ最初やからね，いうことやったね。

Ａ　内容にはあまり突っ込まれなかったのですが，本当，発表の仕方が駄目で。

橋本　結局，どちらかが依存する形ではうまくいかないですよね。Ｗｉｎ－Ｗｉｎでないと。お互い何か得ないとね，続かないですよね。そこをどう，うまく。

Ａ　見ていくか。

橋本　見ていくかですよね。不完全燃焼やね。

Ａ　不完全燃焼ですね。僕の中では，うまくいかなかったですね。

橋本　なるほど。分かりました。何とかここまで来ているっていうことだけれど。この，今，不完全燃焼で終わっていますと。そういう企画能力ですね，起業する能力，これをこれからどうやって具体的に育んでいくのですか。学校内で。

Ａ　一番は，学外で実施しているふうなやつにも，それは自主的に参加していくやつなのですが。今，一番企画で身近っていうか，近いのは，部活とか，あとは授業では，外書セミナーの，一応，橋本先生主導でやっている形にはなるのですが，日経のＳＴＯＣＫリーグで順調に進められているので，これを今回だけじゃなくて。

橋本　ただね，ちょっと聞きたかったのは，今何とかもがきながらこうきて，起業に対する思いは継続できている，ＯＢＦ高から意識している。今度は実際の専門課程入ってきて，ゼミ入るでしょ？　どうやってゼミと，あなたの意識と，結び付けてやっていくの？　ゼミの専門性と。どういうゼミに入ってどういうことしていくの？　学外は分かりました。でも学内は？

Ａ　僕の中では，今の時点では，課題発見型のゼミがいいのではないかな，っていうふうには考えています。一番そう思うのは，僕，企画力がそこまで良くはない，と自分では感じていて，企画して進めるのは結構やってきたのですが，その最初の第一歩がまだ伸びていないっていうふうに思っているので，専門課程では課題発見とか。

橋本　具体的にどのゼミですか。

Ａ　それは，この前の研究発表会で行けなかった部分もあるので，あんまり数は出せないです。数は出せないっていうか，もうほとんど，ぶっちゃけて言うと分からないっていうのが確かですね。ゼミの調べるのも必要だと思っているのですが，来週のゼミフェアとかでわかるかなという構えだったので。今のところ，どのゼミにするとかは。

橋本　まだ決まらない？

Ａ　はい。

橋本　分かりました。最後のクエスチョンに近いのですがね，もう何度も同じこと聞いていいます。ＯＢＦ高の後輩たちに，こういうことを，例えば，われわれっていうか，あなたも巻き込んで言っていますけど，何をＯＢＦ高で学んだことが，この大学でやって生かせると思う？　ＯＢＦ高の何がこの学校だったら引き継げると思

う？　われわれは勘違いしているのかもしれない。ＯＢＦ高とわれわれは，共通の７年間の評価軸でコミュニケーション能力って言っているのですが，そうじゃなくて，ＯＢＦ高の何が一番，引き継いで，ＯＢＦ高のこういう良さを，京産の良さ，どこがＷｉｎ－Ｗｉｎで結び付きますかね。

Ａ　すごく難しいっていう部分もあります。僕自身というより，１期生で入ってきた人たちって結構，あの時点でもう既にコミュニケーションっていうのは，いろいろ，ビジネスマネジメントを通じて，勉学のほうにも，ああやって，そこをうまいこと引き継げているのではないかなというふうには思いますね。僕もいろいろ周りを見ているのですが，Ｂさんは連携じゃないのですが，彼女はＡＯのほうで，自分を出しつつ引っ張って行っている印象がありまして，Ｅくんとかも結構，交友関係とか伸ばすのが，自分では不得意だと思っている，言っているのですが，僕から見たら結構そういうのが，高校のときからもああいう感じだったので，そのままいけているのじゃないかなっていうふうに思っていますね。ビジネスマネジメントとかでも，いろいろ班になってしゃべったりすることとか，それも一応コミュニケーションじゃないですか。それに関しては，大学でもすごく全員発揮できていると思いますね。僕自身の考えとしては，第一にコミュニケーションだと思います。

橋本　そんなん，どこの大学でも一緒と違うの？

Ａ　と，言われますと，あまりここまで密に話すことが，他の大学では僕，聞いていないというのも現実で。

橋本　これは僕だけじゃないですよ。ゼミの先生でも距離近いと思いますわ。ゼミに入ったらもっと濃いと思いますよ。まずはコミュニケーションが，ＯＢＦ高でもコミュニケーション能力っていうのは，言うのですね。

Ａ　そうですね。そういう授業が多かったような気もしますね。グループワークが。

橋本　それと，教職員との関係性かな。この前，職員の方と会われたでしょ？　熱心でしょ？

Ａ　熱いです。

橋本　でも，そういう環境はこの学校の，あんまり良さやとは言いたかないんだけど，良さですね。そういうのをこれから，Ａくんは部活もやっていて，すごく自分で自分を鍛えるためにどっかベクトルをそっちか持っていって，それは火中の栗を拾ったら，自分でできると思うから自信持ってやっていると思うのですよね。企業会計研究会は，ちょっと今，力が落ちたというのは，資格に特化していたところもあると思う。そのくせに「１級は勉強できません」なんて言うから誰も入りませんよ。マーケティングやってきてないのですよね。それは別のとき，話しするとして，こういう組織のリーダーとして，いろいろ全部引き受けて行くというのは，将来を見据えてやっているわけやね。そういうマインドとしては，それはＯＢＦ高で培われたものいだと。

Ａ　そうですね。

橋本　ＯＢＦ高では，キャプテン・オブ・インダストリーとか言いませんけど，そういう，「主体的に動け」ってことは言われているわけ？

Ａ　もうほとんど，言われていましたね。精力的に活動している学生には，そういうふうに声を掛けていたっていう覚えもあります。

橋本　なるほどね。分かりました。ルーブリック見てもＡくんは，今のところ全然自分の思いどおりコントロールできているなって気がしますから，頑張って，寝坊だけせずに，ちゃんと授業に出ていただければありがたいなと。

Ａ　申し訳ないです。

橋本　そこまで生活をコントロールしていただければ良いのではないかと思います。はい，終わります。

（了）

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｂさん）
日時 平成２７年１１月２６日（木）１６：３０
場所 京都産業大学第４研究室棟

橋本　よろしくお願いします。

Ｂ　よろしくお願いします。

橋本　ＯＢＦ高からこうやって入学してもらって，だいぶ経ちましたが，今日はその後の経過について，いろいろちょっとお聞きしたいなと思います。昨日までに４人終わりました。ちょっと振り返りなのですがも，まず，きょうは４点聞きたいんですが，時間的に見たらちょっと，二つぐらい。まず入学の動機からもう一回，振り返りで，お願いしたいのですがね。Ｂさんとはもう２年近くいろいろお話し聞きましたけども，どういう形で入学しようかって，最終的な意思決定したんはどのあたりかとかを，ちょっと教えてください。

Ｂ　まず初めに，高２のときの１２月のキャンプキャンパスに参加して，それまで他の大学とかも見に行っていたのですが，自分的には，大学ってこんなものだな，みたいな感じで，あんまりぱっとしなくて。でも，そのＣＣに参加して，京産で来て授業受けてとか，ここの大学に行きたいって初めて自分が思った大学で。京産について調べてったら，会計の学科もあるっていうことも分かったので，もうここで会計勉強しよう，と思って，高２の終わりぐらいにはもう，京産，自分の中では決めていました。

橋本　それはすごく最初からお聞きしていたし，そのとき僕もいらんこと言って，いろいろと。会計やるのだったら，いろんな学校あって，会計に特化した学校もあったじゃないですか。そうじゃなくて，なので，こっちに来たんかな，っていうのがね，いつも言っていたでしょ。

Ｂ　私，もともと高校入るときから，理系に行きたかったのですよ。

橋本　初めて聞いた。

Ｂ　初めて言ったと思うのです。理系に行きたくて，でも，ちょっと学力足りなくて，そこを断念していて。ここって，理系の授業も取れるっていうので，自分の中では，とても，理系また勉強できるっていう魅力的な部分もあったりして。他の学部のことも学べるっていうのも，大変大きかったです。

橋本　それは実際取っているのですか。

Ｂ　今は理系取ってないですね。でも，春は宇宙物理のやつは。

橋本　どうでした，取れました？

Ｂ　単位取れましたよ。物理が結構つまずきます。

橋本　ちゃんとここにＢさんのファイルがありますからね。どれどれ。

Ｂ　怖い。

橋本　１人ずつあるのですよ。全員ね。なるほど，宇宙物理。危なかったですね。

Ｂ　ぎりぎり。結構，物理でほんまにつまずいて。宇宙のほうはできたのですが。

橋本　なるほど。他は，さすがに，経営関係は良いですね。会計ファイナンス入門，１００点じゃないですか。

Ｂ　はい。でもマークシートやったので，全部。

橋本　そっちのほうが難しいのではないですか？

Ｂ　そうですかね。

橋本　どうかな。ここのＧＰＡが下がっているのは，宇宙物理とか歴史学とか，教養の所で下げているね。

Ｂ　はい。

橋本　英語あんまり好きじゃないのやね。

Ｂ　英語とても苦手です。

橋本　そうなんや。例えばそのときにあったモチベーションとして，会計のこととかもあって，いろいろこう勉強してやろうって思いがあったはずだけれども，それは今，どうですかね。自分としては，うまく離陸できてやっているか，それともちょっと詰まっているな，って印象なのか。現状の把握というかね，どうなのですか。

Ｂ　今，やらなければ，って思っているところはあるのですが，現状，ちゃんとやれてないです。

橋本　特にどんなことが？

Ｂ　今，日商１級のテキストとかも買って，家に，やろうって思っているのですが，やるけど，ちゃんと毎日続けられてないです。

橋本　なぜですか？

Ｂ　帰ったら１１時とかなので，もう眠くて寝ちゃっています。

橋本　それはバイト？

Ｂ　バイトと，あと学校から普通に帰っても１０時とかなったりするので。

橋本　学校そんな遅くまであるのや？

Ｂ　部活とかだったら８時半とかまでやったりするので。

橋本　バイト，部活で満足にできていない。それに対して自分でどう思います？

Ｂ　周りも始めていっているから，どんどん，ちょっと気持ちは焦っています。

橋本　ただ，気持ちは焦っているけども，その入ってきた思いっていうか，そういうものは，あんま変わってない？

Ｂ　はい。

橋本　それは良かった。いろいろ迷うわな。でも，入って良かったのですか。

Ｂ　良かったと思っています。

橋本　良かったのは，なので良かったのですか。

Ｂ　今のところですよ。今のところ，経営系とか，特に会計系の授業は，あんま満足はしてないです。

橋本　厳しいお言葉ですね。

Ｂ　会計学概論は楽しいんですが。

橋本　まだまだレベル低いでしょ？　あなたから見れば。

Ｂ　はい。勉強したな，って思いながら。復習みたいな感じで受けている部分はありますね。

橋本　そうだろうね。概論やから。これからもうちょっと上のほうのクラスになっていけば，また変わってくるかもしれませんけどね。

Ｂ　シラバスで２回生とかの授業見て，こんなことするのや，って思いながら楽しみにしています。

橋本　将来的には公認会計士を目指しているわけやね。

Ｂ　はい。

橋本　ただ，それは例えば，テストなってできてきたら，もしかして違う評価受けるかもしれんで。

Ｂ　テスト？

橋本　自分ではできていると思って。例えば，この成績とか見て，どう？　例えば，「経営系はまあまあ取れているな」って言っているのだけど，思ったより取れていたか，それとも取れてないとしたら，思ったより取れていないのでは？

Ｂ　はい。商簿，特に，どこミスったか分かんなくて。９５点やったはずなのですが。

橋本　経営学入門も，秀じゃなかったのですよね。これはなぜでしょうかうか。

Ｂ　経営学入門は，ちょっとテストも手ごたえがなかったです。

橋本　それは高校までやっていた勉強とどう違うのかな。そういうのはちょっと考えたほうがいいよ，と思うな。今，Ｂさん，頭，考えているのだけれども，さっき言ったのは，要するに，自分で分かっている会計学概論にしてもそうなのだけども，意外とテストになったら，点数出えへんなっていう，なっているんですわ。要するに，本人は分かっているつもりだけど，きちっとはめていってないっていうか。簿記や会計の場合，テクニカルな問題で違う場合もあるけれども，自分を表現する，自分の考えを論理的に，って言い方を大学ではするけれども，そういうのを，大学はちょっと違うなとか思うこととかないですか。この問題の中身，よく分からないから，どういう問題やったか分からないですがね。

Ｂ　経営学は，一応マークシートで，穴埋めみたいな感じでした。

橋本　それ思ったほどのところまでには至らなかったと。

Ｂ　ちゃんと完璧に覚えられていなかったところが多くて，ここ，何となくは分かるけどどれかな，みたいな感じの問題がありました。

橋本　それに対してどうですか。高校まで，ＯＢＦ高でやってきたことが，今のところまだ復習やってイメージ？

Ｂ　復習と，でも，ちゃんと別にプラスで勉強できているなっていうところも。

橋本　ところもある。それは例えば，経営学概論とか，経営学入門とか，ソーシャル入門とか，会計ファイナンス入門っていうのは，どっちかというとＯＢＦ高の復習みたいな感じかな。Ｂさんだったら，もっと，スススっといけそうやけど，それは何やろか。

Ｂ　私，ＯＢＦ高のやつも，マネジメントがちょっと苦手で。

橋本　会計が得意？

Ｂ　会計は得意でしたね。

橋本　楽しみにしています，解答。ＯＢＦ高の勉強と，この経営学の勉強には，どうですか。つながりっていうか，感じますか。

Ｂ　つながり，とても感じますね。この言葉，高校でも習ったな，とか。

橋本　今，外書セミナーで，外書っていうよりも，論理とか，どう話を広げて，どうしてつなげていって，そしてどう説明して。広げて，そして，またインテグレートするかっていうのを，経営学の知識とあれでいろいろやっているんですよ。そうしたときに，そうか，高校まではここまでやったけど，っていうことは，Ａくんとかも分かってきたと思うのですがも。そういうのは，まだちょっと，そういう場合にはあんまり出くわしてないのやね。

Ｂ　はい。

橋本　ちょっと現状で，Ｂさんが入学した時点で，今の私として，日商２級，簿記が得意なだけ，っていう自分やったと。将来的には公認会計士になりたい，っていう。この，簿記が得意なだけの自分っていうのは，どうですか。変わりましたか，入ってから。

Ｂ　あんま変わってないです。

橋本　あんまり進歩してない？

Ｂ　はい。だけ，っていうので，もっと簿記以外の，他の知識も付けたいっていう意味の，だけ，っていうあれやって。まだ他の全然，知識とかも付けられてないかなって思っています。

橋本　部活，入りましたね。それの効用ってありますか。

Ｂ　部活入って，でもＸさんも公認会計士目指してはって，あとＺくんも公認会計士目指していて。

橋本　ダブルスクールもした方がいいかもしれませんね。その話は親御さんと進みましたか。

Ｂ　あんまり進んでないです。

橋本　やることはやらしてやりたいし，本音で言うたらいろいろだったらええと思っていますけども，合格ということになると行ったほうがいいよね。親御さんといろいろ話していただいて，自分が本当にそれでいいっていうことであれば，大学の４年間しかできないことあるからね。そういうのは，なんか考えています？

Ｂ　まだ長期インターンシップ行きたいなっていうのと，ＯＣＦはもう受けなかったので，あとは，まだ一応ＡＯ生として他のこともちょっとしたいな，とは思っています。

橋本　例えば？

Ｂ　Ｑさんとか，ブースに座って話しとか，しはったじゃないですか。１回生のうちは自分で発表とかできたけど，２回生のうちもそういうふうに受験生のアドバイスとかしたいなっていうふうには思っています。

橋本　初期の目的である公認会計士の勉強とは，うまくいけそうですか。オープンキャンパスのスタッフっていうのは，果たしてこの回転力につながるのかな。この図を描いてくれたときに。これ，どうなのですか。もしかして逆のベクトルじゃないですか。

Ｂ　はい。

橋本　それはどう，スタッフとかやりたいのですか。

Ｂ　やりたかったです。

橋本　それはやめた？

Ｂ　オーキャンは面接で落ちちゃって。寮の人が優先らしくて。

橋本　取りあえず長期のインターンシップはまだ考えていると。

Ｂ　ちゃんと会計系の，行くとしても会計系がいいな，とかいうふうには思っているのですが。

橋本　そういうのがあれば良いですね。

Ｂ　高校のときも一応，バイトで税理士事務所の所とか。

橋本　空いていましたか？

Ｂ　いや，ずっと探していたのですが，いい所なくて，結局できなくて。

橋本　大学ではそういう所へ，長期で行ってみたいと。Ｂさんの話は結構，やらなければあかんことは全て分かっている。やりたいことも全て分かっている。それをどうバランスつけるか。

Ｂ　１２月からはバイトのシフトも今，減らしていて。本格的に勉強始めようと思っているので。

橋本　そのときは親御さん話ししなければあかんな。どうなりそうですか。

Ｂ　でも，「やりたいことは，やり」みたいな家なので。ちゃんと話したら分かってくれると思います。

橋本　今ちゃんとまだ話しできてない？

Ｂ　お互い時間合わなくて。親も今，仕事忙しいので。

橋本　いろいろあるな，それは。Ｂさんは，ちゃんとそうやって，親御さんと話しする気あるから大丈夫よ。やってみたらいいわね。そうするとプラン立てて，ＤＯのところまで，次は今，専門学校に行く，自主的に勉強する，まあまあ良いほうに行っているわけですね。ただし，そのチェックで全て同時進行できるのか，コミュニケーション力が本当に付く。うちはね，学校としてＯＢＦ高との関係で，７年間の評価軸としてコミュニケーション能力を掲げているわけですよ。Ｂさんは，お渡ししますけども，入学したときに自分でコミュニケーション能力をどう認識していました？

Ｂ　仲良くなったら全然しゃべれるけど，初めての人とかには，ちゃんとあんまり話せてない，話せないなって思っています。

橋本　それはなぜでしょうか。

Ｂ　自分が緊張しちゃって。

橋本　そうですね，Ｂさんは意外と緊張しますね

Ｂ　相手のペースに飲まれちゃいます。自分で焦っちゃって，緊張して，頭パニックになります。

橋本　そういうことを今までも繰り返してきたのや？

Ｂ　はい。

橋本　でも，ちょっとずつ前に進めつつありますか。

Ｂ　初めての人でも一応，ちゃんと話せるようには。

橋本　なってきた？

Ｂ　はい。

橋本　進歩しましたね。

Ｂ　はい。でも多分まだ緊張すると思います。

橋本　あとは今後の目標やけどね。Ｂさんには，もう分かっている話ですが，何回も繰り返しになるからあれやけども，今後は税理士，公認会計士を目指して，取りあえず専門学校に行くのかな。

Ｂ　一応。

橋本　見学も行った？

Ｂ　まだですね。

橋本　分かりました。今後の目標，Ｂさんにとって，この大学４年間終わったときの最終的な目標，良かったなと思える結果って何ですか。今，考えているところで。

Ｂ　今ですか。別に会計士になれてなくても，今の，高校までの勉強していた会計とか経営系の勉強より，もっと自分の中で知識深められていけたらいいなって思います。この間の橋本ゼミに来た監査法人の人の話聞いてい。

橋本　あの日，来られていましたか。

Ｂ　あのときいました。浪人とかしてはったって言うのも聞いたので，最終，大学在学中じゃなくても，やる気があったら，なれるのやな，っていう。

橋本　私はＯＢＦ高の先生と，「ＢさんをＫＳＵに送り出したその結果が公認会計士やと思っていませんか。それがうまく行かなければ，京産に送り出さん方が良かったと思いますか」って話ししたことあるのですが，Ｂさんとすると，ＯＢＦ高で学んだものを，より自分なりに伸ばせれば，それは大学に来た価値があると。僕自身の希望とすると，京産でしかできないことを，なんかつかんでほしい。せっかく来てくれたのだから。それは何やと思います？　今，考えて。だいぶ，そういうのは見えてきていますか。

Ｂ　今，取ってないんですが，宇宙系もうちょっと勉強したい。

橋本　宇宙系をはじめ，科学をね。それは，取りあえずやってみたらええ，っていう学校の考え方と，いろんなコンテンツありますわ。長期インターンシップにしても。それ，普通，アプライすればうちの大学は大概できます。海外にでも行ってみたらどうやっていうぐらいが，Ｃくんなんか来年から行くけどね。

Ｂ　英語はちゃんと分かるようになりたいなって。

橋本　英語はできへんから取りあえず英語をやってみるのも良いのよ。

Ｂ　はい。ちゃんと分かりたいので。

橋本　そういうのも，Ｂさんやと，僕は期待しています。やってみたらええなと思って。そういうバックアップは

しますから，頑張ってやってみてほしいなと思いますね。あなたは公認会計士になれますよ。いつかは分からへんけど。でも，少なくとも２０，３０ならんようなときに２４，２５とかで十分，就職のあるうちになれますよ。平均年齢より早く。と，僕は思っているのです。やるときはやるし，集中力もあるし，能力もあると思っているのですが。そのときに，あれもやりたい，これもやりたいっていうと，これは僕のインタビューっていうよりアドバイスになるかもしれんけど，その中で，せっかく，あれもやりたい，これもやりたいだったら，それを生かしなさいよ。やりっぱなしじゃなくて，振り返りが必要でね。それともう一つは，なぜ，ここは聞いとかなあかん，長期インターンシップ行きたいの？

Ｂ　大学のうちから，まだ公認会計士とかになってない時点から，ちゃんと，実践の会計に触れたいです。会計の検定とか，そういう紙の上だけじゃ分からへんようなことも，自分の中で知っときたいっていう気持ちで，行きたいなって思っています。

橋本　それ逆に言うたら，会計系のインターンシップがなかったら行かない？

Ｂ　今は，それはあんま考えてないです。会計以外のインターンシップは。結構，前なのですが。会計事務所って出ていて。

橋本　それインターンシップで？

Ｂ　はい。

橋本　長期じゃなくて？

Ｂ　長期インターやったと思うのですが。

橋本　また今度聞いときますわ。今後の課題とすると，折り合いかな，いろんなやりたいこととの。分かった。分かり過ぎて聞きにくい，自分，あなたは。きょう，これぐらいにしましょう。大体，他の人より短いけども，分かった。もう分かっているから頑張ってやってください。お疲れさま。

Ｂ　ありがとうございました。

橋本　ありがとうございました。

（了）

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｃ君）
日時 平成２７年年１１月２５日 １３：００
場所 京都産業大学５号館

橋本　大学入ってみてだいぶんたってきたのですが，もう一度振り返るって意味もあって，入学の動機等から確認したいのですが，そういうのはいつ頃決めたかも含めて，入学の動機からお願いします。

Ｃ　入学は決めたのは，ＣＣ２回目，６月ぐらいにあったじゃないですか，７月かな。あったときで夏休み前なのですが，最初からＯＢＦ高入ったときからの連携で行きたいっていうのは思っていて，大学に。

橋本　それはなぜですか。

Ｃ　やっぱＯＢＦ高のコンセプトが，７年間で一つの何ていうのですか，教育みたいな感じなので，続けてやっていけたらなと思っているので。もう一回大学入って違うところからスタートとかしたら，もう一回最初からになってしまうので。

橋本　はっきり言ったら結構ＯＢＦ高の延長として大学を考える。

Ｃ　僕はそう考えて・・・。

橋本　うん，われわれもそれを割とうまく連携になればいいなと思っているのですが。その中でＣＣの２なんかはいろいろ問題点が，また皆さんで考えていただかなければいけないことあると思うのです。要するにこっちの，１は来られていませんよね。

Ｃ　１は。

橋本　１にしても２にしてもスタッフには大学のええことばっかり言うなと。１なんかは動機づけ，なので学ぶかっていう，自分らの体験も含めていいことも悪いことも話してということで，現役の学生を通じて大学ではこうだっていうこと。そんでまだ考えてほしいことを伝えてもらっていて，２では要するにあのときもご説明したとおり，寝ている学生もおるし，真剣にやっているのもおる。それを見てもらって，それでうまく高校時代の学び生かせるかどうかを判断してほしいという話やったのですが，それは感じたのですか。

Ｃ　ＣＣ２で，ですか。

橋本　うん。ＣＣ２でそこまで分かりますか。

Ｃ　いや，そこまで正直なところ分からないです。課題で日本的企業でしたっけ。あれはビジネスマネジメントで教科書とか習ったことだったので，今大学でやっていることが高校のときやっていたのと一緒だったんだなあっていうふうに。早めに勉強できているのかなっていうのはありました。

橋本　結局それだけですか。決めた理由っていうのは。

Ｃ　まあ税理士がなりたかったので。それで税理士も強いって聞いていいたので。

橋本　税理士にはなぜなりたいの？

Ｃ　税理になりたい理由で一番大きいのは，親族が税理士事務所で働いていることです。（了）

橋本　事務所で？

Ｃ　はい。事務所の話を聞いていいて，簿記とかも教えてもらっていたりしていたので。

橋本　やはり資格を取らなければという話になったんですか。

Ｃ　そうですね。

橋本　ＯＢＦ高で得たものってどんなもんでしたか。

Ｃ　得たもの？　難しい。

橋本　７年間教育の前３年やっているわけじゃないですか。

Ｃ　そうですね。得たもの。まず中学校のときよりはコミュニケーション能力が上がったかなというのが一つと，あとは専門的な知識っていいますか，簿記とか情報，ワードもありますし，一番大きいのはビジネスについて興味を持てたってこと。

橋本　それが大きい。

Ｃ　はい。

橋本　ＯＢＦ高に入った時点で，もうビジネスに興味を持っていたのではないですか？

Ｃ　確かにそうです。入った理由がそういうビジネス系のこともしながら，英語も好きだったので，英語もしたいってことだったので。

橋本　うん。で，Ｃくんの言うコミュニケーション能力にちょっと話戻すけど，例えば高校時代にはどういうコミュニケーション能力がありましたか。

Ｃ　高校のときはだいぶ誰とでも話せるようになりました。前まではそこまで話さなかったので。

橋本　高校時代に伸ばしたと思うのが，大学でさらに伸ばせていますか？

Ｃ　そんなにコミュニケーション能力は普通にそんな伸びてないかな。

橋本　なぜかね？

Ｃ　なぜでしょうね。人数が多いので，人がやっぱし。そこまで何ていうか。やっぱ同じメンバーでおるほうが楽っていうのがありますね。普通の日常的な生活だったら。特になんかの課題しなさいと言われたら，大丈夫だとは思いますけど。

橋本　そのやはり楽に走っているから，新たな人間の関わりをも・・・。

Ｃ　そうですね。

橋本　それは何かを主とするために，例えば資格とか，そのためにそれを煩わしい，新しい人間関係はつくらないと。

Ｃ　いや。全然つくったほうがいいと思うのですが，サークルをつくるっていうか，嫌だったので，合わないと思ったんで。

橋本　そうか。じゃまあコミュニケーション能力は実はあまり伸びていない。

Ｃ　そう思います。大学に入ってからは。

橋本　その原因は，邪魔くさいというか，面倒なんやね。

Ｃ　面倒ですね。

橋本　なるほどね。それを自覚はしているわけや。

Ｃ　はい。

橋本　例えばＣくんは入学したときに，自分のコミュニケーション能力は，何が高いかって感じているかっていうと，ちゃんと自分では，いろいろ自覚してやっているんですよ。

Ｃ　そうですかね。

橋本　Ｃくんのコミュニケーション能力を自分高く評価しているところ。もともとはやはりコミュニケーション能力でなくて簿記が自分で自信はあったのやね。

Ｃ　まあ，そうですか。

橋本　あって，で，ただし英語力は，実は結構自分自己評価低いんやけど。

Ｃ　点数がそんなに取れないんで。

橋本　それで伸ばしたいと。

Ｃ　ベラベラにしゃべれるぐらいまで。普通のネーティブの人とかと話すと，最近もスカイプで体験英会話とかで話しているのですが，なかなかやっぱしうまく話せないなっていう。

橋本　それはお金を払ってネーティブと話しているの？

Ｃ　今は無料体験なのですが，またやろうかなと思っています。

橋本　結構それいいですか。

Ｃ　毎日話しているので，２５分だけなのですが。毎日話せるっていうのがやっぱ。前まで週１回やっていたのですが，英会話を。やめてからなんか落ちている気がするんで。リスニング力とかも全体的に。

橋本　で，そういう能力は最初の頃よりもう下がっているのやね。

Ｃ　だからちょっと自信ないですね，今は。

橋本　英語は一緒か。

Ｃ　一緒ですが。

橋本　一緒ですね。全体的にＣくんは上がっていますわ。

Ｃ　それは良かったです。

橋本　で，例えば，集団内で意見を出し合う雰囲気はできるけれども，合意を形成することができると，良いか悪いか別としてＯＢＦ高の子多いですよね。

Ｃ　まあそうですね。ＯＢＦ高か，前期にやった自己発見とかですね。自己発見のとき，そうですね。自己形成ぐらいまでですね。

橋本　で，今大体入ってきた経緯は分かりましたけど，何とか今のところ基本的には入ってきた初期の目的というのはまあ果たせている，スムーズにいったという印象ですか。

Ｃ　そうです。

橋本　困ったことなく，ＯＢＦ高からＫＳＵに変わったというのは，別に問題なく，自分では意識的にはいきましたか。

Ｃ　はい。

橋本　その一番の要因はなんやと思います？

Ｃ　一番の要因。

橋本　はい。

Ｃ　基本的な知識があったので，経営とかも。そこまで詰まらずに行けるというのはありますね。それ以外がまあ一般科目がちょっと詰まったりするとこもありますけど。

橋本　それはみんなそうやからね。やはりＯＢＦ高でやったことが生きているんだね。

Ｃ　用語とかも聞いたことがあるのが。前期とかだったらほとんどだったので。

橋本　そうなのですよ。だから私自身は基礎セミナーや外書セミナーでは，話どんどん広げるでしょ？

Ｃ　そうですね。

橋本　どんどん。

Ｃ　きょうもなんか・・・。

橋本　でもそれをグーッと最後に集約してきているでしょ？　要するに，言いたいことは，それぞれのパーツの知識じゃなくて，それをどうつないでいくかです。きっとつながっているんですよ。ちょっと現状分析の方に行きますけどね。今自分自身は，どういうところに関心，そして意欲があるのかな。大学入って半年たって，いろんなことがある程度分かってきた段階で，次はどうしようと思っていますか。

Ｃ　今，この前もメールしましたが，短期的な目標はＴＯＥＩＣで早く授業終わらして，２年からは簿記っていうか，税理士の勉強できたらなと思っていますね。

橋本　それは学び。１年。今では１年の後半からは英語。で，２年からは税理士と。

Ｃ　平行して英語もずっとやっていくんですが，取りあえずメーンとしてっていう感じですね。

橋本　そうやね。それは大体今までの最初に学びのマップを書いたときと合っていますよね。だから，忘れているようで，やはり頭の潜在的な意識の中ではちゃんとここで。これはうまくいっているし，で税理士。ま，ここで決定するっていうことはある程度今のところ順調にいっているのかなと思うわ。こういうのは後で振り返って見たら面白いよ。ただ，プランはいろいろ。ＰＤＣＡもいろいろやっているのだけど。人に見えない努力をしていますよね。

Ｃ　いや。危機感はあるのです。

橋本　どんな？

Ｃ　何ていうか。ここが駄目だとか，リスニングとかもそうなのですが，危機感はあるのですが。嫌ですね。なかなか自分の理想どおりにはいかないなと。

橋本　どんな危機感？　それ。なんの危機感？

Ｃ　危機感ってなんかそのリスニングができないなと思いつつも，その毎日３０分やると理想掲げても，なかなかいかない。

橋本　その繰り返しだな。そこのモチベーションは何とか維持できているっていうことやね。

Ｃ　はい。モチベーションは大丈夫だと思います。

橋本　だから今のところ，このプラン見ていてもそのとおりなっているし，まあ真ん中に税理士っていうのを必要なものとしていけていますよね。これからゼミが始まりますが，そこでコミュニケーション能力を磨こうって気はないのですか。

Ｃ　ゼミの単位だったら大丈夫かなと思うのですが。教室内。でも基礎セミのときでもなかなか全員と話せてはないですし。

橋本　なぜでしょうか。

Ｃ　コミュニケーション能力ですか。

橋本　目標の一つになっていますけどね。

Ｃ　後で人脈というか，持っといたほうがいいのかなとは思うのですが。

橋本　何がその自分のコミュニケーション能力を阻害していると？

Ｃ　めんどうくさいです。普通にシャイなので。

橋本　最初はあんまりしゃべらないね。

Ｃ　慣れてきたら・・・。

橋本　Ａ君とか前面に立とうとする人がおるから，うまくその後ろに隠れていましたね。その自分のポジショニングとして，今のままでいいと思っているのか，それとも変えないとあかんなと思っているのか，どうですか。

Ｃ　あのときはグループというか，あのグループだったらＡ君がやっぱし一番リーダーシップがあったので･･･。そこまで発揮しなくていいかなと。今は自分がやらなければいけないなとは思っていますけど。

橋本　今，共同研究のグループはＣくんがリーダーでしたっけ。

Ｃ　はい，そうです。

橋本　誰とやっていますか。

Ｃ　Ｅくんと他３人です。

橋本　５人だったね？

Ｃ　みんな助けてくれるので。

橋本　なのでリーダーなった？

Ｃ　なぜですかね。

橋本　Ｐさんがリーダーになるかなと思っていました。

Ｃ　先生の隣の。そうですか。

橋本　教員の隣に座る人って珍しいですよ。彼女はリーダーになろうとする方ですが，なのになぜ君になったの？

Ｃ　忙しかったのですかね，Ｐさん。僕が国際班したいなって強く言ったから・・・。

橋本　なぜ強く言ったの？

Ｃ　国際のほうがテーマとして多分好きというか，興味があったので。

橋本　それに対して自分としてはリーダーシップあるとは思わないの？

Ｃ　あのグループで，ですか。

橋本　うん。

Ｃ　今のところは大丈夫ですかね。そこまで人並みに引っ張ってきているのだとは思っていますけど。

橋本　で，今の自分っていうのを分析した場合，その大学入る前思っていた自分の成長度合はどうなのですか。いろいろこの資格取ることに対してはしっかりプラン立ててやっているのだけど，大学入ったらこうやるぞ。で，こういうところ伸ばすぞと思ったことは，いかがですか。

Ｃ　まあ資格は取れてないのであれですが，自分的にはできているかな，勉強のところでは。

橋本　で，今の生活に対する満足度としてはどうなのですか。

Ｃ　満足です。

橋本　ああ。僕の前で遠慮しなくて良いのですよ。

Ｃ　いや，大丈夫です。

橋本　どういうところが満足なのですか。

Ｃ　どういうところ。勉強面ですか。普通の生活？

橋本　何でも。全て含めて。

Ｃ　大体何回か休んでしまったやつもありますけど，大体来られていますし，８割方大学来ているし，それ以外も勉強とかもちょこちょこできているので。自分のしたいことも趣味とかもできているので。一応両立はできているのかなとは思います。

橋本　ＯＢＦ高から京産っていう進路の取り方としては，自分としてはどれぐらいの満足度ですか。

Ｃ　どれぐらい？　いや，まったく正解だったと思いますね。

橋本　そうですか。それは良かった。

Ｃ　だいぶ手を掛けてもらっているので。だから，そう考えるとやっぱしこっちのほうが正解だったのかなとは思います。ＯＢＦ高の趣旨としては。

橋本　まだ分かりませんよ。後輩たちに伝わりますか。

Ｃ　いや，全然心配ないです。後輩の面倒見るのが，ＯＢＦ高の人たちはできるので。

橋本　ただやはりその問題は，印象として正しかったっていうことと，本当に目的を達成するっていう，本当に良かったのかなって言う実感。コミュニケーション能力について。今のところルーブリックを見る限りうまいこと左側にスライドしていっているから，観察できるのだけど。あとやはり資格とかそういうところは時間かかるものがまだできてないっていうだけかな。いや，まあリーダーシップ取ってようやっているなと思っているのですがね。最初の頃は，例えば企業会計研究会なんかでも，なぜ主幹とか副主幹にならんのかな。もうＡくん，Ｂさんは絶対なるじゃないですか。

Ｃ　そんな会計的知識の自信がなかったので，やっぱし。

橋本　あのポジションは，会計的知識ですかね。書面とかも出さないといけないじゃないですか。

橋本　だったらいいじゃないですか。

Ｃ　いや，自信がそこまでないので。

橋本　君には君の良さがあるって。そこの一歩踏み出しがないのは，もう一歩の踏み出しがない理由は自分でどう分析しているのですか。

Ｃ　躊躇というか，自信がないのとかもありますね。

橋本　自信がない。

Ｃ　役割的にやっぱ主幹とかいったら，なんか説明するとき，大体主幹だと思うので，それだったらやっぱＡくんのほうが優れていると思うので，それでいいかなという感じですね。

橋本　そうか。それで君は，京産人さんルーブリック（本文 95 頁「参考資料」。京都産業大学出身者の特徴を示したルーブリック）ではどうだったのかなっていうところやね。

Ｃ　積極的に，みたいな。

橋本　積極的にというか，もう何も考えず，取りあえずやるかっていう，ああいうところがあんまり自分でも伸びてないなと思うのですか。

Ｃ　そうですね。そんな。周りの人がどんな感じか見てからですね。

橋本　そうなのですよ。この「京産人さん」ルーブリックでは突破力・明朗性・犠牲心。犠牲心とかはもう。でも気が進まないものにはもうっていう気になっているだけど，ここは結構もうちょっと自己評価高く。こういうのは伸びていると思います？　最近。

Ｃ　最近ですか。まあ伸びているか現状維持かですね。少なくなっていることはないと思いますけど。

橋本　ないと思うね。ちょっとずつここは伸びていると思うのですよね。だからその辺をちょっと，今後伸ばし

ていったら良いのかも知れないね。もう一歩踏み出すのはやはり知識なんやろか。気持ちなんかなっていうの。両方やっていたらそれで終わりなんやけど。

C　そうですね。

橋本　とにかく，気持ちがあれば何とかなると，私は思うのやけれど。気持ちかな。だいぶ時間たってきたからあれにしますけど，今後の目標やね。

C　マップのとおりですか。

橋本　うん。

C　そうですね。

橋本　いこうとは思っているか。

C　はい。

橋本　で，やはりそういう初心，自分に何が欠けていると思いますか。

C　京産人のあの能力全体的に積極性とかは，そんなにないわけなのだと思いますけど。

橋本　でもやはりちゃんと・・・。

C　グループ。小さいグループになったら大丈夫なのですが，やっぱ大きい所になると。

橋本　うん。それはどうやってこれから克服します？

C　克服ですか。

橋本　それでもそういうのに近づかない。もし，大きいグループの中での自分が想定できないのやね。

C　そうですね。

橋本　ＯＢＦ高だったら，結構グループ数は多かったのと違う？

C　グループですか。

橋本　ああ。なんかパンを作ろうとか，マロニーとかいっぱいやっていたやないですか。

C　いや。でもあれも５人とか６人とか，大体班なので。それぐらいだったら大丈夫ですね。

橋本　それはやはり自分の中にある消極性，自信がないの？　何か。

C　そうですね。

橋本　さっきの話で企業会計研究会とかの，もともと大きい組織をまとめるにしても，やはり主幹となったら，専門知識が要るやろうとかっていうところで，やはり躊躇するのやね。

C　はい。

橋本　やってみたいっていう気はないですか。組織を。

C　組織ですか。

橋本　うん。例えば税理士なんてかて，大きないい事務所を大きくしていこうっていう気はないの？

C　いや，まったくありますけど。

橋本　そしたらそこまで考えて今から動く必要はないとしても，やはりＯＢＦ高が求めてたんはそういう人じゃないの？　この間。

C　そうかも。先頭に立ってみたいな。

橋本　そういうこと言っていますよね。

C　そうですね。

橋本　グループリーダーをやっていってというか，リーダーシップも結構言いはるし。それは高校時代からはどうなのですか。あんまり伸びてないですか。

C　いやあ，高校時代に班のときとかだったらまあまあリーダーになるとか。男が少なかったっていうのもあったのですが，なることはなりました。ならざるを得なかったというか。

橋本　で，今は。もうならんでもいいの？

C　今まあそう。なんかやっぱし。スキルはありそうな人がいるので，そこまで自分がやらんでも，そっちの人の方がいいのかなって思いますね。

橋本　冷静な判断なのかな。か，消極的なのか。あまりそう自己評価の高いすぎる人好きじゃないのですがね（笑）。しかし，あまりにも自己評価的に低いなあという感じしません？

C　まあ，誰もやらなければかったらしますけど。

橋本　うちのゼミに入って主幹やりませんか。

C　うーん。まあでも他にいなかったら。

橋本　さて，今のところ問題ないかなって言うけど，別にここで削除してもいいけど，どうなの？　今困っていることないの？

C　困っていることですか。

橋本　うん。

C　いや。そんなに。

橋本　今順調にいっていますか。

C　そうですね。

橋本　例えばその君はこんなこと来たら，ＯＢＦ高のこんなん生かせますよって例えば今度は話してもらうとしたら，どういうふうに言えるの？

C　ＯＢＦ高生に対してですか。

橋本　うん。自分はこうやったからって何を語れる？

C　一番連携がしっかりしているとか。

橋本　それどういう連携なんだろうね。要するに，制度としたり，それから私ら関わったりっていうではなくて，あなたたち自身がＯＢＦ高で学んだことがＫＳＵで生かせるなっていう確信がないと，薦められないでしょ？

Ｃ　はい。

橋本　そこですよ。あるいはこれから例えば科目についてもっと１年生でも取れる３年生配当科目増やしていこうと，今作業をしているのです。そういうテクニカルな問題じゃなくて，マインドの問題として，０ＢＦとうちで，どこを共有できて，特に例えばコミュニケーション能力を伸ばしていう意味じゃ，どこを共有できるかやね。で，どういうとこを薦めるの？　そういう意味で，じゃ，「どうぞ。Ｃさんから言ってやってください」と言ったら，どうしますか。

Ｃ　意識は持っていますけれど，その意識っていうのは，何なのでしょうね。普通の学生とあれじゃないですか。商業科だけとかで入っているので，周りの環境として，意識として，ちょっとその学生で単位取れるぐらいでいいやっていう意識とは違うのかなって。それを持てるぐらいですね。

橋本　どういうのか分からない。

Ｃ　なんかその意識高く持てるってことですかね。

橋本　ああ。

Ｃ　どうでしょうね。

橋本　それは，なぜやろ？それは経営学部とＯＢＦ高の勉強はある程度合っているからやはり自信になるのかな。

Ｃ　そうですね。経営学，経営系に関しては，自信があると思いますけど。

橋本　それがやはり生かせると。なるほど。今はどこも問題なくやっていると思うよ。だからあとは，Ｃくんが，僕はもう一歩前へ出てほしいね，もう一歩。

Ｃ　もう一歩ですか。

橋本　うん。やはり伸びしろ。これがすごくあると思うのですよ。で，今僕らの選択の集中っていうか，やりたいことをやれば良いと思っているのです。１年ぐらい遅れたとしてもね。せっかく大学来てのだから，この４年間をやはり初期の目的を持っていろんなことやる，卒業からでも資格は取れるところもあるけど，やはりこの４年しかできないことは，やはりありますんでね。で，それは大学の中かでいろんなコミュニケーション能力も含めてもっと身に付けてほしいなと思います。だから，Ｂさんがあえてやっているも，それはそれでいい。
　だからＣくんも，早めに通ろうとすると，まあタイムリミット３年からでもええから，それでも十分２科目は通ると思うからね。下地をつくっといたら。だから２年の前半に海外に行くんでしょ？　春休みにある程度勉強して，それからこの間計画立てていたね。あの勉強のペースでいいと思いますよ。僕はしかし，税理士だけでなく，国税専門官も考えていてもいいなと思うのです。

Ｃ　そういう話をちょこちょこあの企業会計研究会のＯＢ会でも聞いて言っていたんで，ちょっとどうしようかなって。ちょっとそういうとこは今迷いがありますね。

橋本　勉強を集中的にやろうと思うと，１０代から始めたほうがいいのは確かです。深いからね。その辺はまた勉強しましょう。はい。これで終わりましょう。

（了）

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｄさん）
日時 平成２７年１１月２５日（水）１１００
場所 京都産業大学５号館

橋本　インタビューをさせていただきます。

Ｄ　はい。

橋本　雑談からですが，どうですか。このごろ調子は。

Ｄ　楽しいです。

橋本　何が楽しいですかね。

Ｄ　サークル。

橋本　さて，きょうは現状認識を聞かしていただこうかなと思っています。まず，いつも聞いていることやかもしれませんが，やはり入学の動機？そういうものから聞いていいきたいと。いろいろな大学あるじゃないですか。振り返ってみて，ＣＣに来てくれてたんやけども，それ以前にからＫＳＵを選んだ理由は何ですか。

Ｄ　一番大きい理由は，ＣＣに来たときに，学生の雰囲気とか，何ていうのやろか。めちゃ積極的で，なんか質問したらめちゃ積極的に答えてくださって，なんか消極的なので，私は。自分から物を発する感じじゃないから，なんか大学でもっと変わったことをしたいなと思っていて来たら，ちょうどめちゃいい人たちばっかりだったので，いいかなと思って興味持ちました。それで調べていって，一拠点総合大学がいいなって思いました。

橋本　例えば，なぜ一拠点がいいの？

Ｄ　外語の人とも交流あるし，いろんな人，知識とか。友達なったら知識とか自然と聞けるし。

橋本　それはどうですか。今思ったとおりですか。

Ｄ　はい。なんか英語も，そういう外語の子と仲良くなって，英語とか授業で受けているのを聞いたら，なんかこっちで習ってないことも向こうのほうが発展しているから，そっちで聞いたことやってくれたり，フランス語とか英語とかもたまにいいよとか留学の話も聞けるし，いいと思います。

橋本　英語も楽しく学べると。

Ｄ　はい。

橋本　なるほどね。その中で，ＯＢＦ高時代から自分の中でなんかＯＢＦ高で得たものってあると思うのですが，それはなのでした？　何をもってこの学校来ました？

Ｄ　簿記とビジネス知識とか，何やろか。普通科の高校生は，なんか普通に国語数学とかそういうのを学んでいるのですが，こっちではニュースとか見て新聞とか見てみたいのが主だったので，ビジネス系の企業とか知識。

橋本　なるほど。で，今はどう？　自分で伸びたって思

う？　それともあんまりまだ伸びてないっていうか，それとも深くなったとかいろいろあると思うのです。どういう印象ですかね。

Ｄ　高校からですか。

橋本　はい。高校から自分はどう変わったと思う？

Ｄ　興味はあります。ニュースとかも，自ら見るようになって，そんな知識は記憶しようとは思わない，そこまで興味はないのですが，でもなんか社会のことを知りたいというか，企業の状態とかも聞いていたら，へえすごい，みたいな。そういう関心は増えました。

橋本　それは増えたと。

Ｄ　はい。

橋本　高校時代よりも増えましたか。

Ｄ　高校時代から？　はい。

橋本　どっち？　増えた？

Ｄ　増えました。

橋本　なので増えたんですかね。

Ｄ　基礎セミナーの授業が結構大きいと思います。

橋本　担当者として，ありがとうございます。それはそう言ってもらえたらええんですが。他の授業で関心のあるっていうか，それはＯＢＦ高時代から持っていた能力をなんか伸ばせたなと思うことあります？

Ｄ　ＯＢＦ高から。

橋本　はい。

Ｄ　ええ？　視点とかですかね。

橋本　はい。どんな視点ですか。

Ｄ　ソーシャルマネジメント入門とかで課題とか出て，なんかあなたの思う，なんか述べなさいとかなったら，その普通の高校から来た人は，なんか分からんとかなるのですが，先生の言いたいことが分かるなとか。でも分かるけど答えは難しいっていうかっていうのは分かるようになりました。

橋本　うーん。それはＯＢＦ高おったからかな。

Ｄ　はい。

橋本　それはどんな力やと思う？

Ｄ　どんな力。

橋本　ソーシャルってあんまりＯＢＦ高でもないでしょ？

Ｄ　ビジネス・マネジメントの授業とか，Ｆ先生がニュース見てそれをＦ生なりに考えたことを言ったりしているのを聞いて，それ知っている。あれ，でも私はみたいなとか思っていたりだとか，そういうこと？

橋本　世界の出来事に関心を持つというＯＢＦ高の姿勢？

Ｄ　はい。

橋本　うん。そのやり方が役に立っている？

Ｄ　ええ。

橋本　うん。それは役に立つたったのやけども，これから伸ばしていけそうですか。

Ｄ　知識を，ですか。

橋本　うん。

Ｄ　頑張りたいです。

橋本　なるほど。分かりました。で，例えば逆に，思ったよりもいいことばっかりきょうは聞こうと思ってないんです。だから良くなかったなと思うこととかあったら正直に言ってください。

Ｄ　京産で，ですか。

橋本　うん。

Ｄ　遠いです。

橋本　まあ遠いな。遠いのは仕方ない。

Ｄ　ええ？　何やろか。

橋本　でも一時期ちょっと。少し怒ったこともありましたけど，なかなか起きられないこともあったよね。

Ｄ　はい。

橋本　でもそれ乗り越えて，ＯＢＦ高の先生がたも喜んでおられましたけど。「乗り越えて良かった」って言ったけど，どうですか。その距離以外に本当にちょっとな，と思うことあったら。どうですか。

Ｄ　ええ？　悪いところ？

橋本　ていうか，思っていたのと違ったなあとか，ＯＢＦ高で何ていうの？　培ってきたのに，伸ばせてないなとか。

Ｄ　ああ。ええ？

橋本　とかもうＯＢＦ高との違いでもいいですし，いい面でも悪い面でもいいのだけど，ここではちょっと期待はずれなところもあったなとかいろいろ。正直に言っていただいたらいいなと思うのですがね。

Ｄ　でも，思ったよりは，学生が活発じゃなかったです。なんか積極的じゃなかったというか。

橋本　うん。

Ｄ　どこの大学もそうかな・・・。

橋本　どこもそうかもしれませんけどね。

Ｄ　はい。

橋本　で，そのときどうしているの？

D　どうしている？　普通に接しています。

橋本　自分から積極的に話し掛けるっていうこともない？

D　うん。それなりに。

橋本　要するに，積極性っていうものを期待して自分も積極的になれると思って来たのに，意外と積極的じゃなかったっていうことだね？

D　うん，なんか，はい。

橋本　自身はどうです？　変わったのですか。

D　うーん。でも頑張っています。消極的ではないです。

橋本　うん。そうやね。別に消極的でないな，部活にも入ってしっかりやっているなっていうのは感じていますけどね。なるほど。入ってからのことはだいぶ分かってきたのですけどね。現状の認識の方に入っていきたいと思うのですが，今一番何に関心がありますか。

D　将来的に，ですか。

橋本　うん。将来見据えてでもいいし，いや，もしか･･･。

D　今ですか。

橋本　今っていうことでもいいですよ。どっちでもいいんで，好きなように答えてください。

D　銀行員になりたいって，銀行一般職で勤めたいってなっていて，夢が。それで。

橋本　それ前に話聞いたときなかったよね。

D　はい。

橋本　ふーん。それはどうやって見つけたんですか。

D　どうやって見つけた。なんか橋本先生にとても夢は見つけたほうが，目標を立てろと言われ・・・。

橋本　まあそれはいらんこと言い過ぎているのかもしれんね。

D　・・・考えていて，うーん。やっぱ簿記とかも数字系？　数字系に近い仕事はしたいなって思っていたのですが，そこまで会計士とかまではいきたくないっていうか，そこまでいきたくなくて，でも数字系を学んだし，将来にも使いたいと思って，事務職っていいかな。

橋本　事務職ね。

D　はい。一般職が。

橋本　一般職がいいっていうことね。いろいろ考えて自分の属性にも合うっていうことやと思うだけど，それに対して向かって何かしていますか。

D　うーん。簿記検定を取ります。

橋本　ああ。

D　２級は取れてないです。

橋本　どうですか。勉強していますか。

D　今からします。参考書を買いました。

橋本　今一番何に関心あるのですか。

D　関心あるものは・・・。交流関係です。

橋本　ああ，交友関係。例えば？

D　先輩とか，違う学部の子とか，あと何やろか。

橋本　なので関心あるの？　そういう人たちに。

D　え？　いろんな，なんか違うことをしている人たちが。え？　違う知識を身に付けた人がいっぱい集まっていて，話していたらその自然と出てくるじゃないですか，会話で。それで，なんか浅いですが，知りたいなってなりました。

橋本　もっと知りたいと思うようになったと。

D　はい。

橋本　でも，そのために。例えばそれはどういう場面でやっている？　部活ですか。

D　はい。サークルとか，普通に授業とかでもするし。

橋本　友達増えて。

D　はい。

橋本　友達は増えました？

D　増えました。

橋本　でもそれは違う学部の子もおるのでしょ？

D　はい。

橋本　今の自分自身の姿とか，一番意欲あるのは人との交流やってことだけど，現状に対する満足度っていうのはどれぐらいのもんですか。

D　７割ぐらいですかね。

橋本　うーん。じゃあなぜ７割しかないのやろか。

D　なんか完璧にできてないこともあるし・・・。

橋本　何が？

D　資格も取れてない。簿記検定も勉強ちょっとおろそかでまだ取れてなかって，授業もちょっとおろそかにしていますし。

橋本　そうやね。

D　はい。中途半端なところ。

橋本　まあそう思うな。しかし出席率はそんなに悪くは

ないのでしょ？　今のとこ春学期もちょっと最終的には出席率は７割か８割ぐらいがあるのはギリギリやね。それ休んでしまうっていうのは家が遠いから？

Ｄ　寝坊して。

橋本　寝坊が多いね。単位的にはトータルでなんぼ取ったのかな。２２単位取れたんやな？

Ｄ　はい，ギリギリ。

橋本　で，ＧＰＡも良い。

Ｄ　はい。

橋本　これは維持できれば，就職に関しては問題ないですよ。あとは何をしていったらいんかな。その今資格は取れないという問題でもあったけど。それ以外になんか，あとまだそれで７割の満足。３割も不満なところあるということなのですけど，これで１割ぐらいやないですか。他はどんなところですか。

Ｄ　うーん。何やろか。中途半端な癖があるのですよ。まあいいかっていう精神があるので，ちょっとそれが。後悔します。

橋本　そうか。はい，なるほどね。すぐ諦めてしまう？

Ｄ　なんかギリギリで考えてしまいます。

橋本　余裕がないんですね。向上心はあるのやね。自分でそれ直すと思っているの？

Ｄ　思っています。

橋本　どうしたら直るの？　教えてほしいな。どうしたら直るんですかね，こういうのはね。僕自身も。

Ｄ　意識です。

橋本　意識を高める。分かりました。そうか。割と入ってからも結構。基本７割とは言うものの，京産来てまあまあ良かったなっていうか，進学して良かって言う気持ちにはなっているのや。

Ｄ　はい。

橋本　見ていたら表情明るくなったなと思うのです。最初は緊張していたこともあったと思うのですが・・・。

Ｄ　緊張していました。

橋本　うん。でもきっと人間関係もいいのやろうなっていうか，部活も楽しいんやろなと思うのですけど，部活はどうですか。

Ｄ　楽しいです。

橋本　アルバイトは？

Ｄ　アルバイトしています。

橋本　何しているの？　今。

Ｄ　牛丼屋さんです。

橋本　バイトは週何回ですか。

Ｄ　週２，３回です。

橋本　大学に入る前からいろいろ大学の良さを知って。そういう意味じゃＣＣは役に立っているわけや。いろいろ見てもらって。で自分の関心のほうも何とかうまく結び付いて大学入って，うまく滑り出したと。現状としても，銀行員なりたいと目標もできたし，ただそれに向かってのなんか準備しているかっていうと，まだそこは進んでないっていうのが今現状かな。

Ｄ　調べているだけ。

橋本　調べているだけでね。

Ｄ　はい。

橋本　で，交遊関係としては非常にうまくいっていて，７割の満足度だけど，それは先ほど言った資格が取れてないとかそういう自分自身の問題で，向上心はあるのだとしたいっていうことやね。さあ今後やけど，やはりその目標に向かって，自分として何をしていかないかんと思っていますかね。

Ｄ　資格と知識。資格か。

橋本　いいですよ。資格。

Ｄ　資格取りたいです，いっぱい。資格じゃなくてもいいですが，知識を深めたい。

橋本　なので？

Ｄ　やはり窓口とかだったら，いろいろ聞かれることも答えないといけないし，有利です。有利だと思うので。

橋本　例えばね，先ほどはＯＢＦ高時代からすごく，なんかちょっと培ってきたものがあるじゃないですか。そういうものに対して，どこがやはり自分としては，ＯＢＦ高時代にもっと学んでおけば良かったなと思うところと，そして今回はもうちょっと足らんと思っているところどこなのですかね。

Ｄ　もっと勉強すれば良かったなと思います，高校で。

橋本　どんな勉強。

Ｄ　ええと。

橋本　あれだけビジネスの勉強をやらせてくれる学校ないのですよ。

Ｄ　はい，そうです。なんかやっぱ簿記とかですね。

橋本　簿記やっとかなあかんかった？

Ｄ　はい。簿記と英語と。もっとしとけば良かったです。

橋本　なるほど。ちょっとその例えばわれわれそのＯＢＦ高との間で割とコミュニケーション能力っていうのをルーブリックで測定しようとしているじゃないですか。割と自分ではコミュニケーション能力は高いほうやと思う？　低いほうやと思う？

Ｄ　低いと思います。

橋本　ふーん。ところが４月入ったときは結構高く・・・。

Ｄ　え？　そうなのですか。

橋本　という気がしたんやけど，今ちょっと低く自分を評価している。

Ｄ　友達としゃべるのはいいのですが，そういう発表の場とかのコミュニケーションは低いと思います。

橋本　発表の場は低い？

Ｄ　はい。

橋本　それはちょっとまた聞き捨てならん話ですね。例えば前入ったときには，例えば今発表のことで言うと，プレゼン能力は，文書作成４を付けてはるのやね。作成能力とかあるって。で，低いのは，意思疎通を図ることとかって。

Ｄ　それです。

橋本　それなのですか。それはどう？　入ってからちょっと今グループ分けしてもらっているけれど，どうですか。

Ｄ　頑張っているつもりです。

橋本　はい。これは，それこそゼミとかを通じてしかこれできないことやと思うのですがね。ちょっと伸びているなって意識はあんの？

Ｄ　伸ばそうっていう意識はあります。

橋本　伸ばそうと。

Ｄ　はい。

橋本　まだ伸びている。今伸ばそうと。

Ｄ　はい。

橋本　で，他に自分でこれは高いなと思った，低いなと思った能力ってあります？

Ｄ　低いうの。

橋本　もう一つは，目的集団内における合意形成力。みんなの意見をまとめて。

Ｄ　はい，リーダーシップ。

橋本　リーダーシップというか。で，Ｄさんの自己評価は，そのとき２やったのです。集団内で意見を出し合う雰囲気を醸成できているっていうかね。取りあえずメンバーとしてこうちゃう？って。自分の意見やなくっても，今みんなが考えているのはこうかなとか，そういうことはできるっていう点が，その後伸びたなと思いますか。

Ｄ　うーん。伸ばします。

橋本　努力やね。

Ｄ　はい。なんか自分が理解できているかが分からなくて。みんなと同じ理解度なんかが分からないから，発言が。

橋本　それコンプレックスになっています？

Ｄ　うーん。でもたまにネガティブです。そういうときに。

橋本　それはもうちょっと変えてきたいですね。

Ｄ　はい。

橋本　部活の話も相当聞いていますけれど，まあ今ちょっと，どうかなって思うことありますか。

Ｄ　うーん。やはり銀行員になりたいって言っているのですが，具体的に何を大学でしようかが，あんまり決まってない。漠然な目標しか決まってなくて・・・。

橋本　漠然としていて。

Ｄ　はい。分からないです。もっと具体的に決めたいのですが。

橋本　うーん。もっと具体的に決めたいか。それはどうして。具体的にだったら自分でなんか。ここは結構自分で書いてみたらどうですかね。前ほら最初にＤさんにもマップを書いてもらったじゃないですか。

Ｄ　はい。

橋本　そうすると，今サークル，アルバイトを両立させて計画性，行動力を向上させるとか。これはできていますよね。

Ｄ　はい。

橋本　その次経理について調べて詳しく。ここはまだ。

Ｄ　はい。

橋本　将来を見つけねばいけなかったね。だからここやね，次は。

Ｄ　はい。

橋本　それをどうするかやね。でもゼミも確か経営やったやね。

Ｄ　そこを決めたいから，もっと具体的に決めたいです。

橋本　もう銀行というのは，はっきりしたから，決まりましたね。すると，この銀行はでも恐らくちゃんと目標がしっかりできているから，まずここを一個一個つぶしていく作業やね。そこをしっかりやっていったらいいし，プランとして経理に必要な知識。まだここで止まっているわけですか。

Ｄ　はい。

橋本　作っても，またこの目標は立てたばかりなので，ここを次は。ここだったら簿記・会計の知識を２回生までに修得する。２回で留学も考えているわけ？

Ｄ　留学までいかないですが，英語力を上げたいです。

橋本　そこはやはり優先順位を自分で付けるってことだ

ね，ここは。で，それはできているかどうかはチェックしてやると。だから，最初考えていてたとことよりは遅れてないわけで，学期ごとの目標でも，友達づくり交流については万々歳。ここはちょっとできてないな。２級の取得は。

Ｄ　はい。

橋本　で両立も今だいぶできてきていますよね。だから，悪くはないよ。またこれフィードバックしますから，もう一回こういうのを（注：学びのマップ）見てもらって，今自分はどこにおるかっていうのをチェックしながらやっていけばいいんやないですかね。例えばこれはちょっと別の話やけど，ＯＢＦ高の何がこの大学で生かせますか。ＯＢＦ高と京産の近いところ，ＯＢＦ高と京産の違うところも含めて，どうですかね。

Ｄ　何やろ。やっぱ資格は高校生のうちに取っといて，取れる資格は。留学とかは大学でできるから，留学あれじゃないです。大学できるとしても，資格は取っといたほうがいい。

橋本　なるほど。大学ではよりもっと大きなことやればいいってことなのかな。

Ｄ　そうです。土台を硬くしといたほうが。

橋本　そら土台は，ＯＢＦ高でつくった土台っていうのは京産と違和感ありますか。それはすごく合っていると思いますか。

Ｄ　合っていると私は思います。

橋本　全然そのＯＢＦ高から来て，例えば商業科から来た子だと，英語を気にしたりとかしたりするけど，今のところＯＢＦ高とそのこのＫＳＵの間に別に違和感はないと。

Ｄ　はい。

橋本　言わしてしまっているかもしれませんけどね。

Ｄ　いいえ。

橋本　そうですか。とにかくおおむね今のところは順調にいっていると考えていいかな。

Ｄ　うん。

橋本　ただ，いろいろこういう個人個人の内面的なっていうか，目に見えない伸びと，例えばＧＰＡというのもパラレルに分析しているんですが，普通にやっていたら取れると思います。

Ｄ　銀行。就職するときって，ＧＰＡ使うのですか。

橋本　皆ＧＰＡ関係ないって言いますけど，進路の人に話ししに来てもらったら，ＧＰＡも取れないやつはっていうか，成績も悪い人は銀行行っても勤まりませんってはっきり言われます。銀行っていうのは，テラーっていうカウンター座るか融資に座るかで，みんな資格は違うから。仕事しながらいろいろ資格も取っていかなきゃなるっていうことを考えると，やはり大学における勉強もしっかりやってできるぐらいでないと，と言われていましたね。ここで終わりましょうか。お疲れさま。

（了）

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｅ君）
日時 平成２７年１１月２５日（水）１４：００
場所 京都産業大学５号館

橋本　じゃ，始めます。

Ｅ　お願いします。

橋本　まずちょっともう入学して半年ぐらいたったのですが，振り返りからしたいのですが，その入学の動機は，どういうとこですかね。

Ｅ　決めた動機は，やはり一拠点大学，総合大学ということで，他の大学よりもさまざまな視野を得られるということや，また，自分もともと外国語大学を目指していたのですが，外国語大学よりもここのほうが，自分の夢であるツアーコンダクターの資格などの取得などに充実をしていたため，この大学にしました。

橋本　なるほど。いろいろ広い視野で資格もっていうことか。

Ｅ　そうです。

橋本　それは割と理由としては結構まっとうなのですがね。で，割とわれわれは，そのＣＣ２から参加したのかな。

Ｅ　そうですね。２からですね。

橋本　その２の影響というのはどうですか。

Ｅ　２の影響ですか。影響。

橋本　要するに１がやはりポイントやったのですがね。

Ｅ　そうなのですか。でも２で入って，やはり大学のほんまの中を知ることで，なんか普通のオープンキャンパスとは違ったことを見られて，後ろの辺はしゃべっている人もいたのですが，前ら辺はちゃんと真面目でやっていて，あとその授業内容も結構，会計ファイナンス入門。

橋本　会計ファイナンス入門。

Ｅ　で，楽しかったのを覚えていたので。それも基準にはしました。

橋本　もう一つ基準ってはっきり言ったらやはり，そのもともとの京産が持っている一拠点っていうところがやはりそれは大きかったのですね。

Ｅ　あと共通科目としても，さまざまなこと学べたりできるので。

橋本　そうね。より広く学べる。単科大学よりはね。

Ｅ　はい。ですから今も京都の歴史と文化っていうのを取っているので，それを学んでいます。

橋本　しごくまっとうなのです。私らがＯＢＦ高との７年間の教育っていうのを考えてやったときは，そのＯＢＦ高の学びがそのまま京産につながるかどうかっていうのが基準でやっていて，で，接続点はそこかって言う。何ていうかな，ＯＢＦ高の学力については，僕はいいな

と思っていますので，ある子たちだったら思っているので，来たいやつ来いよという態度で，気に入らなかったら来んでいいよっていうのが，例えば他の連携校とは違うと思うわけです。割とこんなコースがありますよとか，資格取れますよって言わんっていうか，そういうことしたくないというのは，ＯＢＦ高の先生方ともお話してきました。

Ｅ　そうなのですか。

橋本　だからいろいろ考えたんですが，例えばＫＳＵだったら会計でもやりたいなと考えたんやけど，すでに「会計はここの学校がやっています」とか，「国際会計でやっていますからなんか他の」って言われたんで，うちはもともとそういうのはあんまり学校としてもしないのでね。要するに，それを伝わってなかったかな，あんまり。

Ｅ　そうですね。そこまで。

橋本　で，ＣＣの１なんかでは，だから，大学で学ぶとは何か。京産で学ぶって特に何かっていう話をして，２では良いも悪いも自分で体験すればいい。Ｅくんにとってはその２っていうのも，オープンキャンパス違ってより広い・・・。

Ｅ　そうですね。

橋本　・・・より広いことを見られたっていうことが大きかったのかな。逆に言えば，京産でなくても良かったのや。

Ｅ　そうだったのですかね。

橋本　どうですか。

Ｅ　京都産業，え？　そのときですか。

橋本　いや。別に選択肢としてね。

Ｅ　選択肢としては，でも，他の大学に，この連携でいいと思った点は，今でもたまにちょっと怠けそうにはなるのですが，しっかりしなさいみたいなふうに，なんやろ。先生とかほんまに熱心にいろいろと準備してくださっているので，それに答えなきゃというのが，全員っていうか，結構ＯＢＦ高の人にもあるのですよ。だから，他の大学で送るよりはまっとうな大学生活を送ることができるかなというのはあります。

橋本　そういうのは伝わっていただけましたか。

Ｅ　はい。

橋本　何とか。

Ｅ　だから京都産業大学の連携というのは，ほんまにこの連携の内容が一番いいかなっていう。

橋本　どこがこの連携のいいところですかね。

Ｅ　ほんまに他の試験で入った人よりも，教授との関わりが強いんで，１年生のうちから何をほんまにしたいのかとかで，その人が今後どうしたらいいかというかも分かるんで，そういったところがいいところなので。

橋本　なるほど。それはそう言っていただけてありがたいね。出席率も良く，一生懸命頑張ってやっているし，よう頑張ってくれているなと思うのですが，入るときは割とどっちかと言うともうちょっと広くなって，入ってから逆に言うたら連携のいいところが分かってきたっていう形かもしれませんね。

Ｅ　あと，入ってからなのですが，熊本県など行ったのですが，あれでもマーケティングの面白さっていうのを学べて。あと将来のツアーコンダクターは，自分のなりたいツアーコンダクターは，普通の有名な所とかのツアーもしたいのですが，前行った山鹿市のようなそんなに知られてはないのですが，行ったら本当に楽しかったので，そういう過疎化が進む地域の活性化もやれたらいいなということで。マーケティングもしたいのですが，学科選択として，ソーシャルマネジメントもありかなっていうので。

橋本　そうね。そういうクロスで取ったほうが良いかも知れませんね。

Ｅ　はい。ゼミは経営学科で。で，そういう学科をソーシャルマネジメントにしようか，今ちょっと悩んでいます。

橋本　現状分析になるのですが，そのＯＢＦ高から引き継いでやっているものって，Ｅくんにとってなのですか。

Ｅ　マーケティング？

橋本　知識の面ですよ。マーケティング・・・。

Ｅ　授業内でもＯＢＦ高で習ったこととかもまた復習されるんですが，それで普通やとそれを勉強しないといけないですが，それ知っているからそれで何があったかみたいなのも余分に分析できるというか，他の人よりもその分野に関して余裕があるから，プラスアルファで何かできるっていうことはあります。

橋本　なるほど。余裕はあるのやね。

Ｅ　そうですね。

橋本　そうするとね，例えばこういうのをやったじゃないですか（注：ルーブリックを示す）。コミュニケーション能力。

Ｅ　はい。

橋本　ＯＢＦ高の勉強のほうについては，僕は結構信頼していて，ＯＢＦ高でやっていけば，やっている子だったら，これぐらいあるのかなとかいろいろ思っているのですよね。で，そうした中で，Ｅくんは入学時に自分のコミュニケーション能力は，どう評価しました？

Ｅ　コミュニケーション能力にそんなに自信がないので。自信がなくて。人からはあるとは言われるのですが，自分自身で自分をちょっと嫌悪というか，そこまで自分に自信が持てなくて，そういうのがありますね。

橋本　でも割と実は高・・・。

Ｅ　高い話ですか。

橋本　うん。高いほうにしているのやね。特にそう。情報処理能力とかね。

Ｅ　そうですね。

橋本　で，人に伝える能力とかね。

Ｅ　グループワークとか。でも自分が主となってやってなんかリーダーだったらそれの補佐みたいな感じでのグループワークは得意なのですが，リーダーシップは･･･。

橋本　リーダーシップはあまり取れないと思っているのやね。

Ｅ　なので，京都産業大学のリーダーシップ力のところで，自分を持っているのかなというのも一つありました。京都産業大学で。

橋本　なるほど。そうか。それは入ってから伸びました？

Ｅ　自己発見でリーダーにやらしてもらったのですが，そのときは他の人がちゃんとしてなかった分自分で頑張ったんで，何とか悔しかったのですが，３位には入れた。

橋本　入れて，うん。

Ｅ　そこではまだ，はい，行きました。

橋本　この発表などで自分なりにまあコミュニケーションも・・・。

Ｅ　そうですね。

橋本　伸ばせた？

Ｅ　はい。

橋本　で，またリーダーシップもある程度発揮できたってことですね。

Ｅ　そうですね。

橋本　じゃ，やはり伸びているなって実感は今あるの？

Ｅ　実感ですか。自分がグループワークしたときに，人をその人がどんな役職が良いかという具合に見てしまって，やはり自分よりも優れている人があったらそれをその人に任せて，その自分が一番このグループで何をしないといけないかとか思う分析はできるようになりました。

橋本　なるほど。冷静な自己分析は。

Ｅ　そうですね。このグループでは何が今自分に必要かってなふうに。

橋本　なった。それは大学の授業を通してできるようになったのかな。

Ｅ　自己発見で結構自覚は出ていました。

橋本　やはり自己発見が大きい？

Ｅ　はい。

橋本　これはやはり大学生活が自分にとっては良かったのですね。

Ｅ　そうですね。

橋本　ふうん。

Ｅ　高校のときはもう自分はこういう役やって周りを見ずに決めていたんで。今はそれよりも，周りをまず見るっていうことはできるようになりました。

橋本　周りが見えるようになった？

Ｅ　はい。

橋本　ここは結構，いろいろ本当は自分の中で葛藤しながら一生懸命無理しながらもやっているかなっていうところもあるのかどうか，そこは見極めがついていないのだけれど，Ｅくんも結構いつも笑顔で，安定したふうにはしているよね。

Ｅ　安定ですか。

橋本　うん。それは自分の中で意識してやっている？

Ｅ　意識はしてないです，特に。

橋本　じゃあ，モチベーションがずっとあるのやね。

Ｅ　そうですね。

橋本　そうすると，やはり今の勉強に対する関心とか意欲っていうのは？

Ｅ　勉強に対する関心・意欲。

橋本　うん。さっきＯＢＦ高での知識っていうのは，すごく他と人たちと比べてあって，特に普通科から来た子たちに対して自分たちがちょっと優位になったということで，割と冷静になって，次のこと考えられたと言っていましたけど，今そういう能力ね，ＯＢＦ高で得たもん。それは今どうですか。今でも関心があって，どう？使っていけている？

Ｅ　そうですね。でも，授業内で出たら，それをまたちょっと教科書とか見て，あと昔使っていたノートとかも見てみたいな感じで復習はしているのですが。最近はちょっと京都検定にちょっと本格的にやらなければいといけないということで・・・。

橋本　それはなんの授業？

Ｅ　独学で。ツアーコンダクターに強みが必要っていうことで，何かしら強みを持っとこうということで，京都検定を今。

橋本　頑張りなさい。

Ｅ　はい。

橋本　で，そうしていると何ていうか，ＯＢＦ高で学んだことって自分で，何で，そしてそれは今どうなっています？

Ｅ　ＯＢＦ高で学んだことですか。

橋本　うん。得たもの。

Ｅ　得たもの？

橋本　で，そしてそれは今の自分の中で，どう役に立っ

ているのか，それとも立ってないのか。と，うまく伸ばせているのか伸ばせてないのか。

Ｅ　学んだことは，マーケティングの知識。マーケティングというか，経営の。

橋本　マーケティング，経営っていうかすぐ頭パッと出てくるのやね。知識として。

Ｅ　そうですね，結構。知識として習ったことあるな，みたいな感じで最初に出てきて。で，ちょっと教科書にあったなみたいなふうになってきて・・・。

橋本　ＯＢＦ高はいろんなことを経験しているということで・・・。

Ｅ　そうですね。

橋本　積極性を持っていくじゃないですか。ああいうところは，自分の中ＯＢＦ高の時代にはどうだったのですか。

Ｅ　ＯＢＦ高の時代のときですか。

橋本　うん。

Ｅ　積極性ですか。

橋本　で，破っていくんでしょ？

Ｅ　そうなのです。それがちょっとできなかったのですが。

橋本　大学来てそういう面は。例えば京産人さんルーブリックっていうのは書いてもらったけど，あえてこれでも当然やけど，なかなかそこは出てこないのよね。

Ｅ　そうですね。

橋本　このルーブリックではそうですね。そういうのは突破力なんやけど，確かに向かっていく方向についてこうかなと思うたんやけどすぐには前へ出ないのやな。

Ｅ　そうですね。自己主張がちょっと他の人よりは多分劣っているんで，ＯＢＦ高の中でも。

橋本　自己主張は劣っているとは思いませんよ。

Ｅ　そうなのです。

橋本　明確にこういう将来の職業像。しかも例えばそれ単にツアコンでなくて，自分なりのツアコン像っていうのをよく絞って持っているなって印象なんやけどね。それはどうなのですかね。

Ｅ　ツアーコンダクターの。

橋本　まあその１点です。例としてはそうやけど，まず自分っていうのはしっかり自己主張できているじゃないですか。

Ｅ　できていますか。

橋本　うん。そういう人に。私と話してればそういうふうやけど，例えばそういうグループの中でなんか自分の意見を言いにくい？

Ｅ　グループの中で自分の意見を言いにくいっていうよりも，他人が正解と思ってしまうんです，自分よりも。だから，もしも自分の意見があって言ったとしても，その人が意見を言ったら，その人をうのみにするというか，ほとんど信じてしまったりして・・・。

橋本　それはなぜでしょうか？

Ｅ　自分を持ってない。考え方が，自分のほうが劣っていると絶対思ってしまうのです。

橋本　でもそれは守・離・破のＯＢＦ高としては・・・。

Ｅ　そうなのですね。

橋本　そうは思わないけどな。世の中には絶対自分は正しいって言う人もいますが，それに比べれば，ある意味謙虚なんやね。

Ｅ　そうですね。謙虚ってよく言われますね。

橋本　そうやね，難しいね。謙虚やけど，それだけでいいのやろか。

Ｅ　そうなのですよね。だからＹ先生のゼミとかは，自分を出さなきゃいけないじゃないですか。だから，この機会に自分を出してみようかなという。

橋本　ああもっと。

Ｅ　はい。もっと主張というか，自分を。

橋本　ある俳優さんが，「自信の上には驕りがあり，謙虚の下には卑屈がある」と言っていましたが，そういうことかもしれませんよ。だから卑屈になったらあかんな。もっと知識がないとあかんなんて思わんと。そういう所からもっと出てほしい。ＯＢＦ高で学んだことは自信になっている面もあるわけでしょ？

Ｅ　そうですね。

橋本　だからもっと自信持ってもいんじゃないですかね。

Ｅ　はい。

橋本　で，今大学入ってからのモチベーションですがね，これはどうですか。高まりますか。

Ｅ　モチベーションは高まりました。

橋本　それはなぜですか。

Ｅ　お金を掛けているっていう面もあるのですが，４年っていう時間が，この４年の準備期間中にやらなければいと，全てが変わるというか，言っても過言じゃないぐらい大切なので，自分は目標もちゃんとあるので，それに向かって本当に就職したいなという気持ちはあるので，そのモチベーションは高いです。

橋本　高いですか。

Ｅ　はい。

橋本　それはそういう時間的な制約。この最後の社会人に出る前の最後っていう危機感？

Ｅ　危機感もあるのでしょうけど，それと同時に自分の好きなこともできる時間もこんなぐらいしかないんで，４年ぐらいしかないので，その時間を有効活用したほうがいいかなという考えはあります。

橋本　そういうのはしっかり分かっているのやね。なるほど。そうか。じゃあ割と冷静に自己分析はできているわけや。

Ｅ　そうですね。たまになんか考えてしまって，今後どうしようかなみたいなこといろいろと考えるので。

橋本　さっきの部活の話はそういうふうに・・・。

Ｅ　強みというか。

橋本　強みとしてね。で，せっかく良いきっかけを見つけたんやから，そっちのほうにすぐにでも入ったら。善は急げ。

Ｅ　分かりました。

橋本　届けだけ出したほうがいいよ。さあそうすると，ちょっと長引いてもあれなんやけどね。まあ現状についても，まあしっかり認識している。でまあ，これからゼミについてもいろいろ考えているわけやけど，中盤戦にいきますけどね。そう。どうかな。今後の目標っていう前に，入学入ってきたときの期待。その期待ギャップ。

Ｅ　期待ギャップ？

橋本　うん。期待と期待ギャップ教えてください。

Ｅ　期待は，専門的な知識とか，マーケティングとかをすぐできるのかなって思ってしまっていたところあったのですが，やはりそこら辺は大学から始める人もおるので，やはり基礎から学ばないといけないのだなっていう。でも今は，１年生はそういう調整期間というふうに捉えて勉強はしています。ソーシャルマネジメントとかは，基礎でもＯＢＦ高で学んだことなかったやつとかもあったので，その面に対しては全然。

橋本　そういうふうにやらなければければあかんということも理解はできた。

Ｅ　はい。ただなんか授業態度が，去年よりも今年のほうが悪い人が多いかなというのを感じてしまって。そこがギャップかなみたいな。もっと真面目にしている人が多いかと思っていたので。結構不真面目な人多いので。先生が「しゃべるのやめなさい」と言ってもしゃべっている人おるんで，ほんまに追い出してほしいかなっていう。

橋本　先生のやり方いろいろあるからね。ところで，会計はどう？

Ｅ　貸借対照表とかの，そういう。会計とかに興味がないというよりも，高１のときにちょっと簿記を引っ掛かったというか，つまずいて，高２で立て直して何とかあるなった感じでしたけど，基礎的な知識がちょっと抜けたんです，高１でつまずいた分。それなのでちょっと。１年生の春学期で簿記を習ったときに，結構そうやったというがあって，ちょっと会計には興味はあるのですが，これここから付いていけるんかなっていう心配はありません。

橋本　なるほど。

Ｅ　はい。だから，ＯＢＦ高で学んだんでしたけど，結構，会計とかは，はもうノリでやっている分もあったので。なので，今はだんだん楽しくはなってきていると思います。

橋本　なるほど。繰り返しになるかもしれへんけど，そうやってＯＢＦ高時代にいろんな蓄積があって，うまくいったこと，うまくいってないことを今いろいろ，うまくいっているとしたら，会計のほうはちょっとうまくいってへんけど，マーケの話についてはいろいろ入学前と違って，基礎もしっかりやらなければあかんなと分かってきたってことやね。で，ゼミはどうする？

Ｅ　ゼミが，一番ツアーコンダクターに必要なマーケティングと思うので。

橋本　ほう。なぜ？

Ｅ　やはりツアーを立てるっていうのは，マーケティングでそれ以上のことを自分はしたいのですが，それと基礎になるのがそのツアーを立てるということなので，基礎，地盤を固めてないと，入ったときに困るという面で，マーケティングにしました。で，ソーシャルマネジメント学科に入ってソーシャルマネジメントを学んで，プラスアルファで学びたいと思います。

橋本　ただゼミの選択っていうのはあくまでも自分自身の問題やから，友達が行くとかこんなうわさがあるからとか・・・。

Ｅ　絶対ないです。

橋本　それはやめた方がいい。

Ｅ　逆に，友達と一緒に行きたくないみたいなところ・・・。

橋本　いいですね。それはなぜですか。

Ｅ　ずっと友達に頼るというか，親しい人がおったら，その人と一緒におりそうなので。だからゼミはもう，また違った世界で。また一からやり直す感じ。

橋本　一からやってみたいのかな。

Ｅ　はい。

橋本　なるほど。

Ｅ　友達には全然相談しないです。

橋本　分かりました。うまく回っていけばいいね。

Ｅ　そうですね。

橋本　その他に，大学生活の充実感とかそういうのは持っています？

Ｅ　そうですね。充実感はありますね。

橋本　例えば。

Ｅ　自分の興味がある，春学期は結構必修科目が多かったのでそんなに学べなかったのですが，秋学期になってから，結構学べるやつが増えたんで，それで自分の興味のあるやつとかを。で，経営史入門が好きで。

橋本　そうですか。

Ｅ　はい。今，Ｕ先生の授業で，先生が，その内容に絡めた雑談というか，そういう話をするのですが，それは結構メモをしたりして，本当に。

橋本　興味。

Ｅ　はい。興味のある分野に。

橋本　興味ある分野。こんなんは高校ではないよね。

Ｅ　そうですね。なので，ほんまに経営史入門はいつもメモっています。だから既存からして既存でイノベーションとかそういうのが好きなので。

橋本　結構レポートを出すのはしんどいでしょ？

Ｅ　レポートはしんどいですが，文章力自分ないんですが，それでちょっと文章力を鍛えているというふうに捉えたので全然苦ではないですね。

橋本　そうか。

Ｅ　はい。ただ前ちょっとレポートについてで，ちょっと文章に指摘があったので，気を付けなきゃ。「質問はいいんですが，文章が良くないですね」って言われたんで。単位が取れるかがちょっと心配ですね。

橋本　頑張れば大丈夫でしょう。

Ｅ　大丈夫ですかね。

橋本　そりゃあ君次第だと思うけどさ。がんばれば，それにちゃんとしたこと応えてくださるのと違うかな。ＯＢＦ高の子たちに，例えば京産に来れば，ＯＢＦ高で学んだここは生かせるよっていうのは，何ですかね。

Ｅ　考える能力？

橋本　考える能力。

Ｅ　か，自己発見で分かったのですが，結構他の高校の人はそんなに考える能力っていうか，安易なのです，結構。安易というか，そこまで考えてないんで。その面に関しては，高校で学べたかなとは思います。

橋本　それを生かせる授業が京産にあると。

Ｅ　そうですね。自己発見でもそれが結構具体的に出ましたね。発表聞いていても，ＯＢＦ高と，Ａくんとかそういう他の０ＢＦメンバーに比べてまったくかなという人とかもいた。なんかでも考え方が・・・。

橋本　それはＯＢＦ高のどういうところから，そういう考え能力は付いたのかな。

Ｅ　ビジネスマネジメントと言って，授業で先生によって違うのですが，自分の先生は毎日の新聞の記事を取り上げてくるやつがあったのですよ。それで，自分の価値観とかもそういう育まれたりして。でその点でそういう考える能力，その事柄について考える能力は付いたと思います。

橋本　要するに，ビジネスマネジメントで新聞記事を教材に，自分で考える能力。

Ｅ　はい。

橋本　うん。じゃ，もっと質問してください。

Ｅ　分かりました。

橋本　私，今日なんかでもＭＢＡって言葉があれだけ話広げたでしょ？

Ｅ　はい，ありました。

橋本　あれはどうでした？　分かりました？

Ｅ　はい，メモって何とか。

橋本　要するに，あの言葉一つで，ＭＢＡって言葉は経営学修士ですよって。アメリカのエリートですよってそこで終わっちゃうわけですよね。じゃ他の国はどうなのか。日本はどうなのか。なぜこういうものが重宝さるのだろうかとか，いろいろ考えるアンテナっていうか，いろいろ伸ばしてほしいわけですよね。そういうのはＯＢＦ高でどうですか。

Ｅ　ＯＢＦ高では・・・。

橋本　その新聞記事で・・・。

Ｅ　新聞記事のときは，それでその選んだ人が発表して，それプラスアルファで先生が捕捉するというのはあったのですが，やはり大学のほうがそういうのはアンテナが広がるというか，一つのことで。

橋本　高校と大学とでは，もっと深く広くやってくださいよっていうふうに高校の先生がおっしゃられるのですが，私はそこかなと思って。

Ｅ　そこですね。

橋本　やはりいろいろ。ああただ，これはキャラにもよりますから。私はこういうが好きなところもあるのですが。これ僕は何を気付いてほしいと思っていますわ？

Ｅ　気付いてほしい。

橋本　なのであんな話をしていると思います？

Ｅ　知識の構築？

橋本　だけだったら本を読めばいい。一つは知識の蓄積でいいのですよ。要するに，より多くの引き出しを持って。やはり関心やわ。で，答えを言えば関心です。いろんなことに関心を持つ。しかも，きっかけを見つけるってことやね。例えばアメリカ。じゃヨーロッパは？　対立軸を置いて・・・。

Ｅ　関連性？

橋本　そう。関連性とか，対立軸を置いて，そしてヨーロッパはどうかという関心を持つ。そのときにアメリカとどこと比較すればいいの。じゃ中国は？　日本はって

いう形で，もっと広げて。そのときに，これはあの分野だったら何を勉強したら良いかで大学制度，ローンとかもビジネスのことも知らない。そうするとそこはまた知識で埋まった。

Ｅ　広がる。

橋本　うん，広がるってことやね。だからそういうのをメモ取ってくれんのはいいことやと思っています。で，あそこでメモ取らんやつは・・・。

Ｅ　なかなかいますよね。この前なんか・・・。

橋本　損です。１回聞いていて，僕が言っていることが正しいかどうかを，もう一回「先生，間違ってます」ってやって言ってくるやつ出てこないから，１回ダミーを置いてやろうかなと思うときあります（笑）。

Ｅ　そうですか。

橋本　何回か間違ったこと言っていますけどね。でもそういうことを来週から,「今から言う中で一つだけダミー入っているからそこを探してきなさい」って言おうかな。

Ｅ　そっちのほうが面白いと思います。結構ありと思います。

橋本　でも僕のような性格は，そうはいかなくて，間違えたこと言いたくない性格なのであれなのですが，そういうことをちょっと問うているんですよね。で，だからＯＢＦ高ではそういう考える能力は付いた。それは自分の中で伸ばせていますか。

Ｅ　伸ばせているって言ったら，このままでは伸ばせてはいない，そのまんま，ですね。平行線上に考える能力が。ただちょっとＯＢＦ高で付いたなって思って,」大学ではそのまんま伸びてはないと思います。

橋本　なぜ？

Ｅ　なぜ。それは個人的なのですが，関心を持っても，調べようとまではいかないっていうか。

橋本　それは例えばＯＢＦ高時代は調べたのでしょ？

Ｅ　はい，たまに。でも，たまになら調べています。だけどそれがＯＢＦ高のときと一緒かなぐらいのレベルなので，成長は，自分的にはしてないと思います。

橋本　じゃ，どうすればいいの？

Ｅ　結構さっきのダミーのやつはありかなっていう。

橋本　これはこっちの視角でやっている。知識だけではない。

Ｅ　メモがあっても・・・。

橋本　でもそれは例えば，僕が来週までにこれがなぜ駄目やったか調べといてねっていう宿題でしょ。そうじゃなくて，自分でちょっと関心，そこはどうしたら良くなると思うかなと自分で考える。探求する。

Ｅ　どうしたら良くなる。

橋本　じゃ，どうすれば自分の中でそういうふうなあっと思うところへ行けるかなということも，また考えてみてほしいのです。

Ｅ　そうですね。

橋本　で，ちょっと最後Ｅくんのこのカルテよく見ると，今のところ１年で基礎的な知識の構築。本当知識っていうのは，山鹿ＰＪは基礎力アップにはなると思いますね。

Ｅ　はい。次の秋学期の単位取る。

橋本　で，ツアコンを目指すっていうのが一貫していますよね。だから，自分をすごく小さく，知識が皆無に等しい未熟者っていうけど，今のを聞いたら，結構知識あるじゃないですか。

Ｅ　どこまでが知識って言っていいか分からなかったので，一応一からスタートすると。

橋本　僕は知識の面では，ＯＢＦ高をもうまったく信頼していて，それだからさっきから言っているのは，ＯＢＦ高の子たちには，うちに来たい人が来たら良いよというか，うちに合うな，ここで何かをやりたいなと思う人が来たらええなっていうこと。Ｅくんからしたらの知識は，僕は経営学に合うと思っているからＯＢＦ高とやっているわけやけど，今度来る後輩らに，どういう子だったらどうしたらいいよってアドバイスっていうか。

Ｅ　どうしたらいいか？

橋本　僕こういう子だったら他行ったほうがいいよとか，どういう子だったら京産来たほうが良いよってね。

Ｅ　やはり目標があったほうがいいと思うので。

橋本　それは別にどこの大学でもいいでしょ。

Ｅ　京産に限定して。

橋本　要するにあなたが７年間，ＯＢＦ高からＫＳＵに変わって７年間同じ路線に来ているという前提としたら，今同じ彼らレールに乗るにはどうしたら良いか。

Ｅ　同じレールに乗るには。どうしたらいい。

橋本　こんなこと考えている人だったら京産がいいのじゃない？とかね。

Ｅ　おごらずに，また基礎からっていう，知識は知識で置いといて，それプラスアルファでなんやろか。取りあえずＯＢＦ高で習ったやつで，特に何がなんか一番自分に興味があったかっていうのを覚えとけば，ＯＢＦ高からマーケティングには興味があったので，なんかそれに対してのモチベーションが上がる？　みたいな感じですかね。

橋本　なるほど。難しいこと言う。そこを考えることが，きっとＥくんのこの学校で得ていることは何か，そして学んでいることは何か，ＯＢＦ高時代から引き続いて伸ばしているところは何かを考えるきっかけになると思うから。であなたたちに，後輩の面倒見てねっていうのは，確かに後輩の面倒見てもらわんと僕もしんどいからやってくれっていうのもあるのですが，やっぱそうやって言えば自分がどうかっていうことの分析できるでしょ？

Ｅ　ああ。

橋本　そう思ってやってもらおうと思っているんで，また考えといてください。

Ｅ　分かりました。

橋本　はい，じゃ一応ここで終わりましょうか。はい，お疲れさま。

Ｅ　お疲れさまです。

（了）

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｆ君）
日時 平成２７年１２月２日（水）１１：００
場所 京都産業大学５号館

橋本　インタビューをはじめます。入学の動機の一つが家業の継承だと前に聞きましたね。そういう話から聞かせてもらおうと思っているのですが，親御さんとしたら，将来はお家を継いでほしいって話はいまでもされているわけやね？

Ｆ　ですね。

橋本　前の話だったら，Ｆくん自身が，継がなければという意識がすごく強かったと思うだが。

Ｆ　はい。

橋本　それは，だいぶん収まりましたか。

Ｆ　収まってきましたね。他の道に行くのも，他の道というより，経験積んでいったほうがいいのではないのかな，というふうな。

橋本　冷静になってきたのやね。

Ｆ　はい。

橋本　みんなと同じ共通の項目からいろいろ聞かせてくださいね。まず，ちょっと振り返ってなのですが，入ったときに，最初の入学の動機とかあるじゃないですか。そこからちょっともう一度確認したいのですが，なぜこの大学に入学にしてきたのかな。他にもいっぱい，ＯＢＦ高，選択肢あったと思うのですがね。率直に言ってどうでしたっけ。

Ｆ　選んだ理由は，持っている成績に一番コミットしていたのが理由ですね。

橋本　例えば成績がもう少し良かったら，Ｋ大にも行ったかもしれんしと。大学を選択するときに，成績以外の指標はなかったわけやね。

Ｆ　特にございませんでした。それと，高校での授業方針から見て，あまり大学受験に向いたこともしてないこともありまして，ペーパーテストで受けていくのは自分としてもちょっと効率が悪いのじゃないかなというふうに思いまして，そこで指定校推薦に目を向けたのもありますし。

橋本　なるほど。そうすると，その辺が結構，最初からちょっと食い違ったかもしれへんけど，ＣＣ（キャンプ・キャンパス）は何回目から来られましたっけね。

Ｆ　キャンプキャンパスは夏からです。

橋本　２回目からか。１回目来てないのやね。そのときはまだ決められなかったのやね。どこの大学行こうということも。その２回目のメッセージ性良かったかもしれんけど，大学とすると，本当にうちに来たい，うちに来て何かしたい人だけ来ればいいやっていう方針であのＣＣはずっとやっているのですが，そういうのはあんまり感じたことなかったのやね。キャンプ・キャンパスって呼んでいますけど，実はそのコミュニケーション能力っていうのがすごく問うているのは知っていました？

Ｆ　はい。

橋本　それとかは，あんまり，自分では体得しようというか，伸ばしていこうっていう気はなかったのですかね。

Ｆ　コミュニケーションですか。考えていませんでした。

橋本　考えてなかったのやね。そうすると，入学してきました。入学をして，成績やなくて，ペーパーじゃない指定校受けた。だから大学行って何かしよう，何をしようと思っていたのかな。うちだけじゃない，どこの大学行っても。

Ｆ　何をしたいか。そうですね。親からは，留学の件とかも，もし良かったら４年間のうちに一度は留学とかしてみたら，とかいうふうな話は聞きましたし。あと自分では，クラブ，サークルに入る気はなかったのですが，最初は。学園祭とかそういう，いろいろなイベントに，小さいことでもいいので参加しようという気はありました。

橋本　大学行事には。そうすると，とにかく大学にはどっか行きたい。整理するとね。ペーパーテストのない指定校とかで，成績に合っていたのが，たまたま京産大だった。親から留学の勧めもあったし，本人も大学生やったから大学行事したかったけど，何を勉強したいちゅうのは，出てこないですね。それは何か考えてこなかったの？

Ｆ　勉強は，当初はもうとにかく，まだ自分の中で，入学した当時は，経営っていう言葉があってもぼんやりした感じがありまして。経営とはいってもいったい何をしたらいいのかみたいな感じもありましたし，そこで，大学の授業受けて，イントロダクトリー科目を受けていく中で決めていったらいいのかなというふうな気がありました。

橋本　それは大学の授業を受けていく中で，学ぶ方向性，と，思っていたと。僕はもっと実は，本当は経営やりたくて来たんやと思ったのです。というのは，さっきちょっと雑談の中で話したけど，家業の業界のことを，すごく危機感を持って語っていたって印象が，今年の３月のＣＣの３のときに感じたのですよね。ＯＣ（オン・キャンパス）の１。それはどうなのですか。

Ｆ　業界の危機ですか。

橋本　あなた，あのとき，言っていたことを覚えています。マーケットが縮小してきていると。将来性を悲観していて，それを何とか，自分の力でしたいのだと。「家業

を何とかしたい」ってのは，かなり言っていたと思うのですがね。それは，この経営学部進むのとはコミットしてないいのですか。

Ｆ　コミットしている，そのために経営入ってきた･･･。

橋本　やはり最初から家業の経営のことが頭にあった？

Ｆ　経営に入ること，学部としては経営に入ること以外頭の中になくて・・・。

橋本　例えば，Ｋ大だったら商学部やし，頭にあった。それは，ＯＢＦ高に入る前からあったのですか。

Ｆ　正直，どの学科でも良かったのなら，私立とかも行っていましたし，けど，わざわざビジネスのこととか経営のこととかに多少勉強に力を入れている所に行くのなら，ＯＢＦ高にしようかというふうに。それでＯＢＦ高を選択したっていうの，ありますし。

橋本　ＯＢＦ高入学前から家業の経営のことが頭にあって，その流れの中でどっか入れる経営学部，商学部に行こうかと。

Ｆ　はい。

橋本　それで一貫していますよね。それは今も変わらない？

Ｆ　そうですね。もう経営学部で勉強，身を置くことに，完全に決めていますし。

橋本　今，こんなこと言うたら悪いですが，すごくその体っていうか，僕の中では，すごく経営学部に入ることがＦくんの中で明確な目的がある。大学というものに対しては，ただ，経営学を学ぶっていうイメージなんやね。その他に留学とか大学祭も考えているわけやけど。意思がないようなこと言っているけれども，成績が合っていた，確かにどこの大学行くかっていうのはあったけども，経営学部行くっていうことに対して，かなり，ＯＢＦ高入る前から，家の家業のことがあるから経営系に行こうっていうことは，決めていたわけや。それは今も変わらず来ているわけやね。
　次にちょっと現状の分析なのですがね，非常に春学期は順調に成績も良かったし，それはＦくん自身が真面目な性格やと思うですが，出席するっていうことに対する，Ｆくん，出席率，非常に高いんですが，出席とか授業に対する考え方っていうのを，ちょっと教えてくれますか。

Ｆ　授業に対する考え方。授業に関しては，まず，ちょっといやらしい話なのですが，親の金で大金払って，一つの授業でもばかにならないお金を払って来ているので，一つの授業，特にイントロダクトリー科目やら，自分がこれから進んでいく科目に関しては，入念に聞いていいますし，そのつもりで。

橋本　一つは，親に行かせてもらっているという意識，そして，これからのことを考えると，真面目に出ようということをしている。それを実践しているわけや。当たり前のことやと。これがなかなかできません。寝ていたりとか，授業遅れてきたりとか，さぼったりとかする学生を見ていてどう思う？

Ｆ　なぜ，ああなのかは，僕には。多分，何か，原因があるのやないのかな。多分，私生活とかが緩んでしまって，それでちょっと流れ的にうまくいかない，悪影響が連鎖してしまっているのではないのかなと僕は思っているのですが。

橋本　基本的には，さぼる子は，なぜそうなるか理解できない。なんか理由があるやろかと。そやな，それしかないよね。それに対して別に，腹立つな，もっと真面目だったらええなって思わん，人は人，かな。

Ｆ　正直，この大学生活の勉強でも競争だと思っているので，落ちる者は落ちていってしまってもいいですし，上がる者は一緒に競争していく場所だと思っているので。

橋本　大学も競争やからな。

Ｆ　自分が仮にどこかで足を踏み外して落としたとしても，それは競争なのでそんな覚悟もできていますし。

橋本　これで一番，春とこの秋学期で変わったことは，夏の間に部活入った。しかも体育会。しかも強化部。しかも，うちの大学を代表する部の一つに入った。誘われたようですが，でも，なかなか覚悟いるわけですよ。全国の強豪校からセレクションで入ってきている子らがほとんどなので。それはなぜやったのですか。誘われて，すっと入れる部じゃないですよ。

Ｆ　いろいろ親との間にも葛藤ありましたし。

橋本　まず自分自身としてはどうでした？

Ｆ　自分も最初はちょっと否定的な傾向ありました。Ｏ先生（同部総監督）と体育の授業で知り合ったわけなのですが，最初は自分も「無理でしょう」とか，「今やったって絶対，間に合わないじゃないですか」とか，そういうふうなマイナス思考のことばっかり言っていたのですね。先生から，途中で「練習見に来いよ」みたいな感じでずっと。

橋本　先生はずっと誘ってくれたん？

Ｆ　ずっと。しつこいぐらい誘って，ずっと声掛けて。

橋本　１回聞いていみよう，Ｏ先生に。Ｆくんのどこがいいって言っていました？

Ｆ　動きがいいことや，管理人さんから聞くと，「普通の経営学部で頑張っている生徒おるから，部に入れてあげるわ」とおっしゃっていたと聞きました。

橋本　体育頑張ってたん？

Ｆ　はい。学校生活頑張っているやつおるからと。

橋本　いや，それだけで入れる部じゃないよ，これ。多分，Ｏ先生，何かプレーヤーとして君に可能性見たんやろうね。

Ｆ　ですかね。

橋本　今レギュラー，何層ぐらいあるのですかね。レギュラーの後。

Ｆ　Ａ，Ｂ，Ｃ，Ｄってあります。

橋本　どうなん？

Ｆ　今，Ｄですね。

橋本　これからＣ，Ｂ，Ａって上がっていこうと思っているのやね。

Ｆ　はい。正直，上がる気なかったのなら入りませんでしたし，そもそも自分でも。

橋本　好きやったの？

Ｆ　ＹｏｕＴｕｂｅでちょくちょく試合の動画を見るぐらいでして，興味があった程度ですね。

橋本　最終的になので入ろうと思ったの？だって，今，勉強も順調やし，勉強して，最初の家業の役に立つような経営学の勉強するのだったら，ラグビーっていうのは必要やったのですか。何が君にそうさせたんや？

Ｆ　なのですかね，燃え尽きてない部分があったのですかね。

橋本　燃え尽きてない？

Ｆ　何かまだ自分で，何か。

橋本　まだ大学入ったばっかりやぞ。

Ｆ　ちょっとおかしいんですが，まだ何か。

橋本　満たされないもの？

Ｆ　満たされないものがあったのではないかと思いまして，それで何かをやりたいという。

橋本　それを埋めるために，ここは部をやってみようかと。チャンスっていうことで。そういうことですか。

Ｆ　はい。

橋本　そうか。すごいね。Ｏ先生は，真面目な子やからって，例えば，それ本当にそこだけで理由としてはなので君を入れようとしたんや。面白いね。そこで，これからは，どこの部の子たちも，特に体育会の子たちは，勉強と部活の両立がすごく苦しんで，それだけに価値があるのですが，いけそうですか。

Ｆ　正直，今の調子で頑張っていけば，何か崩さない限りだと，多分，へまを，こくことはないと思っておるのですがも，自分自身では。

橋本　親御さんはどう言いはった？　最初は。

Ｆ　最初は猛反対でした。

橋本　なぜ？　そんな「留学とか行ってみたら」言う親御さんやのに。

Ｆ　最初は，「部活やって，自分の当初の大学行く目標を見失ったらどうする」みたいなことは言われました。

橋本　君はどうしたん？

Ｆ　僕は最初，そのこともあって，いろいろと親との話したこともＯ先生に言ったんですね。そしたらＯ先生が，「君の所の親御さん連れて来て，一緒に話ししようか」っていうふうに言ってきまして，そこで母とＯ先生が２人で。

橋本　話し合った？

Ｆ　話したのですね。そこでもう母が，「それなら，よろしくお願いします」っていうふうに。

橋本　えらい話になっとるな。僕の知らない所で。面白いね。君はどうやってお母さんを説得しようと思った？このクラブやることに君の大学生活の何の意義があるって言うつもりやったの？何を言うたの？

Ｆ　自分の中では全く思いつかなかったです。

橋本　お母さんが「やめろ」言うのを黙って聞いていた？

Ｆ　ただ，授業受けるために教室だけ行って，それで帰るだけの大学生活だったら，自分の中では，単純な思想なのですが，何も面白みがない，ってこともありましたし，何か充実したものにしたいと思いまして，クラブのことを言おうと思っていました。

橋本　Ｏ監督とお母さんの話している内容は聞いた？

Ｆ　内容ですか。

橋本　うん。一緒におった？

Ｆ　一緒にいましたね。

橋本　お母さん，ここまで来られたの？

Ｆ　はい。来ました。内容としてはただ，Ｏ先生が，普通に，僕のことを，「彼は運動神経もいいですし，学業も頑張っていますし，ぜひ，うちの部に入れてあげてもいいかなと思いました」みたいなことを。一部始終，聞いていなかったので，あれなのですが，そのようなことをおっしゃいまして。就職にもつながるしと。

橋本　よく３年生の人たちが就職活動始めたときに困るのは，この大学入って何をやりましたか，と。勉強でもいいですよ。例えば，ゼミで主幹，ゼミ長やって，まとめてきました，それでもいい。何もしてないのが一番困る。部活やっている子はそれだけ強いよね。両立させてこそ意味あんねんで。そういうふうに納得されたのやね，それで。それは，君ができるやろう，っていうことをお母さんも納得したんやね。

Ｆ　はい。あと，他に理由としては，母は苦労していまして。

橋本　ご苦労されたのやね。

Ｆ　だから自分の子にはそういう不満足，やりたいっていう道があったら，できる限りやらしてあげたいっていう考えを持っていたこともあって，それもつき動かした一つの理由じゃないかと。

橋本　そうだろうな。よく分かっていて，いいですよね。

分かりました，現状そういうことで，よく頑張ってやっていると思うけれども，期末試験も頑張らなあかんし，ラグビーでもせめてＤからＣ，ＣからＢ，ちょっとずつ上がっていかないといかんな。今後の目標をさ。入学前後のときは本当に凝り固まったように君はずっとああ言っていました。家業，業界の先行きの見通しの暗さ。それに対してどうですか。今は大学入ってどうしていこうと，今，将来に対して思っていますか。大学入って半年やけどね，これから，Ｆくんなりに入ってきた，入学前後とどう変わったのか，変わってないとしたらそれをこれからどうしていくのかというところを教えてほしいのですがも。

Ｆ　これからは，まだはっきりとしたことは言えないんですが，授業を受けていくことはまず大前提として，家業のこととはずれるんですが，興味持ったことに進んでみたいなって思っているんですね。その興味持ったことが，中井先生の授業で受けた，春に，会計ファイナンス入門での株や資金の動きについて興味を・・・。

橋本　株式投資ね。

Ｆ　なぜバブルが起きたのかなど，そういうのに興味を持ちまして，自分でもいろいろパソコン広げて調べたりもしたほどで。

橋本　要するに株式投資について興味を持ったので，その分野について研究したいと。ゼミもファイナンスとか。

Ｆ　会計ファイナンス学科のゼミ。

橋本　企業ファイナンス。それは，そこで学んだことを，どう将来，卒業後とか生かしていくつもりなのですか。もう一つ，業界のこと言ったけど，「しっかりしなあかん」ってこれはだいぶん言っていた，最初。いろいろ学んで自分がすぐに社長なるようなこと言っていたけど，あれはどうなった？

Ｆ　あれは，多分いきなり継いだとしても，半沢直樹の小説とかを読んでいっていたのですが，それ読んでいく上で，まず絶対，お金の出資すらままならないのではないか，っていうふうに。

橋本　要するに自分が卒業後すぐに家業を継ぐっていうのは，現実的に難しいと分かったのや。それは良かった。勉強したね。それでどうする？

Ｆ　まず，いきなり家業でもなく，別の企業に入社して，何年かそこで働いて，経験を積んでから自分の事業のほうに戻るっていう考えもあるのですが。心配なのが，自分がもし他の企業で経験積む間に家のほうが破綻とか，閉まったりしてしまった場合は，そのときにどうしてしまったらいいのかなっていうのは。

橋本　同業の他社に勤める，っていう選択肢も考えているやね。前，Ｉ産業とか言っていたな。これ最大手か。しかし，君はその何年か働いているうちにあかんようになるぐらいじゃ，君が社長になってもいけないことじゃないか。

Ｆ　ですね。だから正直な話，家業継いで過去の礎になるなんかより，自分のこと最優先でいいじゃないかな，っていうふうな，ちょっと自分勝手な考えで。

橋本　いや，そうじゃないけどね。傾いてはという懸念を持ちつつ，自分のやりたいことをやれば良いのではないかとも考え出した。それはないですか。要するに，大学では今，会計ファイナンスの中の企業ファイナンスのゼミで勉強したいと。今度は，大学出た後，それを生かしてどう職業就こうとか思っているの？

Ｆ　そこが全く空白なのですね。

橋本　これから考えると。

Ｆ　はい。残念ながら。

橋本　でも恐らく，クラブを３年，４年やって，成績もこんな立派な成績だったら，引く手あまたやと思います。ちょっと懸念しているのは，君の，正直，とっつきにくさ。しゃべりだしたらよく分かんねんけども，なかなか自分の感情はストレートに出さないよね。そういうところをどう見てくれるかやけども，でもそれはそれで，君に合った会社は絶対あるし，それは恐らく他の子よりもチャンスは多いと思う。それは，その会社が，あなたがやりたい会社，行きたい会社なのか，向こうが欲しい会社なのか。そのときに，あなたはこうしたい，っていうものは，これからちょっと考えてみてもええかもしれませんね。

Ｆ　そこがなかなか，ちょっと決まらなくて自分も悩んでいまして。本当にこれをやりたい，っていうのが。

橋本　面白いから，これを勉強したい。それはそれで大学生として立派です。それでいいです。ただ，君のように先を考えている人で，いろいろ，家業のこともいつも考えながら真面目に考えてきたとすると，そこは家業とコミットする部分に進むのか，それとも全く違う方向に進むのか。いろいろあるからね。その辺も，これからいろいろ葛藤すると思うわ。それはちょっといろいろ考えてみたらいいかもしれませんね。最後，どうですか。今，大学生活は満足，ていうか，どれぐらい充実度，充実はしていますか。

Ｆ　充実していますね。不満足なところはありませんし。

橋本　人間関係はどうですか。

Ｆ　人間関係は，そんなに仲悪い人もいませんし。部内であっても，先輩にも。

橋本　かわいがってくれる？

Ｆ　よくかわいがってもらっていますし，いい先輩もいますし。

橋本　寮生活はどうですか。

Ｆ　寮生活は・・・。

橋本　２人一部屋？

Ｆ　２人一部屋なのですが，僕の場合，ちょっとやめてしまった人がいるんですよ。だから一人部屋に。

橋本　とてもラッキーや，君。ところで，アルバイトは，してない？

Ｆ　アルバイトは無理ですね，もう。

橋本　だからアルバイトしない分の生活費とか学費は，全部親御さんが出してくれているわけや。

Ｆ　はい。けど，自分でもちょっと節約には心がけている方なのですが。

橋本　そうか，別に今のところ問題なしということや。こういう形でＯＢＦ高の子が強化部に入るっていうのは想定外やからね。ＯＢＦ高の先生方に，「面白い方向に行っていますわ」とは言っています。正直言ってＯＢＦ高で得たものはどう引き継がれています？　何をＯＢＦ高時代から引き継いで，今，生かしています？

Ｆ　助かっている部分はありますね。何が助かっているかっていうことですがも，まず，まだそこまでうまくはないんですが，経営のそういう話，今イントロダクトリー科目でいろいろ先生たちが企業のことに関して言うのですがも，ＯＢＦ高でそういうことを学んでいったりして，自分でも調べたりしているのがあるために，そういうことを聞かれても多少なりとも考えることができるのは，いいですね。

橋本　他の子に比べれば経営の知識が役に立っているっていうことや。

Ｆ　はい。そういう話し合いになっても・・・。

橋本　入っていけるのやね。

Ｆ　・・・入っていけるようにもなりますし，そこが一番助かっている。

橋本　もうちょっと基礎セミナーでも頑張ってくださいよ。外書セミナーでも。

Ｆ　分かる範囲だったら。

橋本　あそこでは大学の考え方，大学ではこういうことを深くやりますよっていうことを，圧倒的な知識量で示しているでしょ。一つの話から広げていって，そして今の問題をどう考えるかという話をあそこで勉強しているわけやから，ちょっとイントロよりレベルの高い話はしているのですよ。そういうときに，Ｆくんの質問は，どっちかというと自分が知っている知識の確認にとどまっているのがちょっと不満。こうでいいんですか，っていうことで来るじゃないですか。それよりも，Ｆくんは，「こうでいいんだと思うのですが，僕はこう思います」っていうところまで，あそこで言ってほしいな。それは間違っていても構へん，そうじゃないと。それを期待します。一応これでインタビュー終わります。頑張ってくださいね。

Ｆ　ありがとうございます。

（了）

（４）　ルーブリック集

①「コミュニケーション」ルーブリック

本文中前掲「図表１０」

②「ビジネス・アイ」ルーブリック（「ビジネス基礎」対応）

ア.「ビジネスとは何か（前半）」

本文中前掲「図表３」

イ.「ビジネスとは何か（後半）」

本文中前掲「図表４」

ウ.「ビジネスマネジメント」

	科目全体の観点	本時の観点	5	4	3	2	1	0
			A		B		C	
関心・意欲・態度	ビジネスについて関心をもち，ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して主体的に取り組もうとする姿勢や態度を身に付けている。	ビジネス・マネジメントにおける組織・管理・戦略についての基本的内容を理解し，さらに，これらと会計情報や情報通信の関わりについて関心を持っている。	ビジネス・マネジメントの成功のためには情報化戦略が，重要であることを具体的事例を持って理解している。	情報化社会において，情報を有効に活用するかがビジネス・マネジメントにとって重要であることを理解している。	ビジネス・マネジメントを計数的に管理し，あるいは，財務情報を利害関係者に伝える手段として会計があることを理解している。	ビジネス・マネジメントの主体である企業には，それぞれの職能に応じた仕事（役職）があることを理解している。	ビジネス・マネジメントには，組織・管理・戦略などの側面があることを理解している。	ビジネス・マネジメントについて，概要さえも理解しようとしていない。
思考・判断・表現	ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して思考を深め，基礎的・基本的な知識と技術を基に，ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し，表現する創造的な能力を身に付けている。	ビジネス・マネジメントの概要を理解し，そこにおける会計や情報の役割を理解して，これらを活用することができる。	インターネットを使った情報戦略の事例の分析を行い，おりじなていある企画を提案できる。	情報戦略の具体的な事例を挙げて分析することができる。	企業を取り巻く利害関係者が，どのような会計情報を求めているかを分析できる。	企業ごとにそれぞれの組織図を比べて，違いを見つけることができる。	企業の組織について具体名で例示できる。	ビジネス・マネジメントの概要を知る手段を持っていない。
技能	ビジネスに関する基礎的・基本的な技術を身に付け，ビジネスへの諸活動への適切な対応を合理的に計画し，その技術を適切に活用している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する様々な資料を活用し，起業するためのさまざまな条件を検討し，個人事業の企業プラン作成することができる。	知識の習得の手段としワークブックの内容を理解し，起業するためのプランを策定する能力がある（個人事業を起こすための，ヒト・モノ・カネの条件提示ができる）	調査内容について，適切な内容で適量（400字原稿の300字以上必要）にまとめ，スピーチを行う力やプレゼンテーション能力がある。	調査の内容を，グループ内で発表・討議を積極的に参加，発言し，問題点の指摘を行うことができる。	調査を行うことができ，メモ量も十分にあり，着眼点もはっきりしている。調査結果の記述量は多い記述欄70～80%）。	調査を行うが，メモ量は十分であり，着眼点もはっきりしない。調査結果の記述量は少ない記述欄30～50%）。	調査することの必要性に気づいていない。あるいは必要性に気づいているが，実行できていない。
知識・理解	ビジネスに関する基礎的・基本的な知識を身に付け，経済社会の一員としての望ましい心構えについて理解している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する基礎的・基本的な知識を身につけ，企業が環境の変化に対応した形態・組織をとってきたことを理解している。	企業の形態や経営組織は，企業内部の論理だけでなく，企業外部の経営環境にも大きく影響を受け変化することを知っている。	企業の形態や経営組織は，企業の経営戦略に従って変化することを理解している。	企業の形態や経営組織のそれぞれの役割や機能について具体的に理解している。	企業の経営組織は，さまざまであることを認識し，その（経営学的）基本的な知識を持っている。	企業とは何かについて，自分なりに説明ができ，さまざまな形態があることを知っている。	企業とは何かを説明ができない。

各学期の教育目標	ビジネスにおけるマネジメントをさまざまな角度から学ぶ。マネジメントと組織・管理、職能領域と各企業の組織図、経営戦略や顧客満足度など基本的内容を考えさせる。また、財務会計や管理会計など企業会計、会計機能としての意思決定支援機能など「ビジネスマネジメントと会計情報」について、情報技術や情報通信技術の進展によりウェブが進化し、ビジネスや生活スタイルに変化をもたらしている「ビジネスマネジメントと情報技術」について学習す
範囲	pp.33-56

エ.「変化するビジネス活動」

	科目全体の観点	本時の観点	5	4	3	2	1	0
			A		B		C	
関心・意欲・態度	ビジネスについて関心をもち，ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して主体的に取り組もうとする姿勢や態度を身に付けている。	企業はさまざまな産業構造に分類でき，また時代いとともにその構造も変化し，さらに地域的にもグロぱるかが進むことをに関心をもっている。	グローバルな経営活動とさまざまな貿易協定などのかかわりについて理解できる。	企業のビジネスが国や地域に限定されることなく，グローバルに展開されていくことの必然性を理解している。	産業構造が時代とともに変化していくことに気付いている。	自分が住んでいる地域の産業構造に関心がある。	企業が様々な産業構造分類されることを知っている。	産業構造自体に関心がない。
思考・判断・表現	ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して思考を深め，基礎的・基本的な知識と技術を基に，ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し，表現する創造的な能力を身に付けている。	企業が様々な産業構造に属し，また，地域や時代とともに変化することの必然性を，具体例を分析することにより明らかにすることができる。	グローバルな企業が，さまざまな貿易協定と，どのように向き合い対処しているかについて具体的に説明できる。	個別企業のグルーバルナ経営活動について，具体的に理解し，その内容を分析できる。	産業構造が時代とともに変化していくことについて，教科書の知識をもとに説明ができる。	地域の産業構造の変化に気づき，その原因について，自分なりに検証できる。	関心のある企業を，各産業に分類できる。	産業構造自体に関心がない。
技能	ビジネスに関する基礎的・基本的な技術を身に付け，ビジネスへの諸活動への適切な対応を合理的に計画し，その技術を適切に活用している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する様々な資料を活用し，起業するためのさまざまな条件を検討し，個人事業の企業プラン作成することができる。	知識の習得の手段としワークブックの内容を理解し，起業するためのプランを策定する能力がある（個人事業を起こすための，ヒト・モノ・カネの条件提示ができる）	調査内容について，適切な内容で適量（400字原稿の300字以上必要）にまとめ，スピーチを行う力やプレゼンテーション能力がある。	調査の内容を，グループ内で発表・討議を積極的に参加，発言し，問題点の指摘を行うことができる。	調査を行うことができ，メモ量も十分にあり，着眼点もはっきりしている。調査結果の記述量は多い記述欄70～80%）。	調査を行うが，メモ量は十分であり，着眼点もはっきりしない。調査結果の記述量は少ない記述欄30～50%）。	調査することの必要性に気づいていない。あるいは必要性に気づいているが，実行できていない。
知識・理解	ビジネスに関する基礎的・基本的な知識を身に付け，経済社会の一員としての望ましい心構えについて理解している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する基礎的・基本的な知識を身につけ，企業が環境の変化に対応した形態・組織をとってきたことを理解している。	企業の形態や経営組織は，企業内部の論理だけでなく，企業外部の経営環境にも大きく影響を受け変化することを知っている。	企業の形態や経営組織は，企業の経営戦略に従って変化することを理解している。	企業の形態や経営組織のそれぞれの役割や機能について具体的に理解している。	企業の経営組織は，さまざまであることを認識し，その（経営学的）基本的な知識を持っている。	企業とは何かについて，自分なりに説明ができ，さまざまな形態があることを知っている。	企業とは何かを説明ができない。

各学期の教育目標	現代の産業構造の変化を捉え、変化している最近のビジネス活動を学ぶ。新聞の株式欄や日本標準産業分類などのさまざまな統計資料を活用し、変化する生活スタイルや産業の姿、経済のサービス化・ソフト化、ビジネスのグローバル化を考えさせる。また、その環境変化の中で経済のサービス化・ソフト化に対応した経営、進展するグローバル化などを見据えた経営、グローバル化の課題、グローバル展開する企業とマネジメントなどについて学習する。
範囲	pp.58-80

オ.「ビジネスの成功とイノベーション」

	科目全体の観点	本時の観点	5	4	3	2	1	0
			A		B		C	
関心・意欲・態度	ビジネスについて関心をもち，ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して主体的に取り組もうとする姿勢や態度を身に付けている。	企業における成功とは何かについて関心を持ち，その成功の測定方法やさらなる発展のためのイノベーションの必要性について考える。	企業の発展にはイノベーションが必要だということを理解している。	企業の成功のあかしとしてブランドがあることを理解し，具体的な例を知っている。	企業の成功を示す指標の一つとしてマーケット・シェアがあり，またそれが時代とともに変化することを知っている。	業界をリードしている企業について関心がある。	成功した企業について関心がある。	企業が成功しているかしていないかについて関心がない。
思考・判断・表現	ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して思考を深め，基礎的・基本的な知識と技術を基に，ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し，表現する創造的な能力を身に付けている。	成功やブランド力の構築の意味を分析した上で，さらなる発展のためのイノベーションの必要性を理解することができる。	イノベーションの中身について，具体的な商品をもとに説明できる。	ブランド力の中身について，同種の商品を分析し明らかにできる。	マーケット・シェアの変化の理由を比較・検討することができる。	業界をリードしいる企業の成功の中身について分析できる。	成功とは何かを考えることができる。	企業にとって成功とは何かを理解する術がない。
技能	ビジネスに関する基礎的・基本的な技術を身に付け，ビジネスへの諸活動への適切な対応を合理的に計画し，その技術を適切に活用している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する様々な資料を活用し，起業するためのさまざまな条件を検討し，個人事業の企業プラン作成することができる。	知識の習得の手段としワークブックの内容を理解し，起業するためのプランを策定する能力がある（個人事業を起こすための，ヒト・モノ・カネの条件提示ができる）	調査内容について，適切な内容で適量（400字原稿の300字以上必要）にまとめ，スピーチを行う力やプレゼンテーション能力がある。	調査の内容を，グループ内で発表・討議を積極的に参加，発言し，問題点の指摘を行うことができる。	調査を行うことができ，メモ量も十分にあり，着眼点もはっきりしている。調査結果の記述量は多い記述欄70～80%）。	調査を行うが，メモ量は十分であり，着眼点もはっきりしない。調査結果の記述量は少ない記述欄30～50%）。	調査することの必要性に気づいていない。あるいは必要性に気づいているが，実行できていない。
知識・理解	ビジネスに関する基礎的・基本的な知識を身に付け，経済社会の一員としての望ましい心構えについて理解している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する基礎的・基本的な知識を身につけ，企業が環境の変化に対応した形態・組織をとってきたことを理解している。	企業の形態や経営組織は，企業内部の論理だけでなく，企業外部の経営環境にも大きく影響を受け変化することを知っている。	企業の形態や経営組織は，企業の経営戦略に従って変化することを理解している。	企業の形態や経営組織のそれぞれの役割や機能について具体的に理解している。	企業の経営組織は，さまざまであることを認識し，その（経営学的）基本的な知識を持っている。	企業とは何かについて，自分なりに説明ができ，さまざまな形態があることを知っている。	企業とは何かを説明ができない。

各学期の教育目標	ビジネスの成功について、成功とは何かを考え、その中で企業や自分のあるべき姿を学ぶ。利益の見方、成功の指標としてさまざまな利益指標、収益力や市場占有率など利益以外の数値指標、ステークホルダーとの関係やブランド認知度など数値化しにくい指標など考えさせる。また、イノベーションとは何か、企業家とは何か、ビジネスの成功とイノベーションを身近な例（トヨタ自動車、ヤマト運輸、デルなど）を用いて具体的に学習する。最後に、イノベーションとイノベーターを学習し、ビジネスの発展や社会の進展に寄与できる人間像を捉え、変革しようという心＝ビジネスへの愛（アイ）をもち、ビジネスを見る眼（アイ）が養われたことを確認する。
範囲	pp.81-112

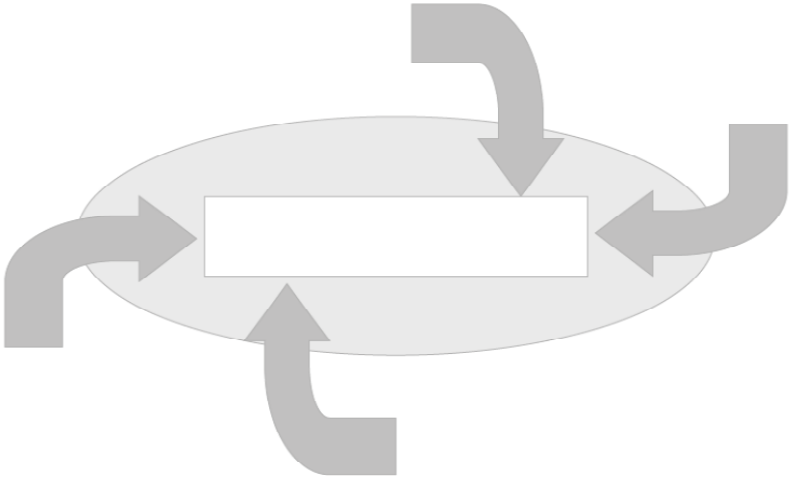
（参考資料）「京産人」ルーブリック

さん					
	5（行動できる）	4（行動している）	3（行動し始める）	2（思考中，しようとしている）	1（できない,わからない）
突破力 直面する諸問題に対してその成否を考えずに，まず行動に移す力	自分が信じた方向に向かって行動し，それにより生じる矛盾や問題を，行動力それ自身により克服することができる。	自分が信じた方向に進みつつ，その過程で生じる矛盾や問題に対して，対応することができる。	進むべき方向を見つけ，それに向かって行動し始めている。	進むべき方向を模索し続けている。	まだ現実に直面し動けない。どの方向に進むべきかが判断できない。
明朗性 単純な明るさだけでなく。コミュニケーションの能力も備わり，かつ，それを行動に反映させることができる力	誰に対しても分け隔てなく対応でき，かつ，すべてのことをポジティブに考え，何事に対しても積極的に発言し行動することができる。	相手が既知であれ未知であれ，誰に対しても分け隔てなく対応することの大切さを認識し，実践している。	関係を維持できている相手には明るく対応でき，初対面やバックグラウンドを知らない（知り得ない）相手に対しても，努めて対応をする。	積極的な面と消極的な面が交差し，安定しない。	まだあらゆる物事に対してマイナス思考である。
犠牲心 自己の幸福よりも他人の幸福，ひいては社会の幸福と平和を希求する精神	すべての行動が，自己の幸福よりも他人の幸福，ひいては社会の幸福と平和を希求する精神と信念に基いて行動することができる。。	他人の幸福が自己の幸福につながると信じ行動する。	共同作業等において誰かがやらねばならないことについて，無意識のうちに自らやろうとする。	気が進まないものの，他人のためにやらなければ，そのプロセスが進まないことを理解し，行動することができる。	まだ自己中心的にしか行動できない。
創造性 慣習や過去，他人の行動や成果物にとらわれることなく，自由な発想で自己を表現する力	過去の事例や経験にとらわれず，全く新しい発想で物事を考えることができ，また，そのアイデアを具体的に提示することができる。	過去の事例や経験に照らして，その相違を分析し，自己のアイデアの革新性を主張できる。	どこが目新しいのか，何が革新的なのかについて考えることができる。	新しいこととは何かということに関心がある。	まだ何か新しいことをしようとする気がない。
学力 知識の修得だけではなく，その学ぶ意味をも理解し，その上で，当該学問分野・知識に対しる自己の考えをまとめ，主張することができる力	何のために何を学ぶべきかを理解し，学んだことに対しては理解した上で，それに対する自己の見解を論理的に説明でき，自己の関心に基づきさらに探求することができる。	何のために何を学ぶべきかを理解し，学んだことに対しては理解を深めようとしている。	関心のある物事に対して，学ぼうとし始めている。	大学に出てきてはいるが，何のために何を学ぶべきかを見いだそうとしているが，絞りきれず，成績も低迷している。	まだ勉学に全く意欲を示さず，大学において何をすべきかを見いだせない。

（５）　連携教育教材集（個別ポートフォリの作成用）

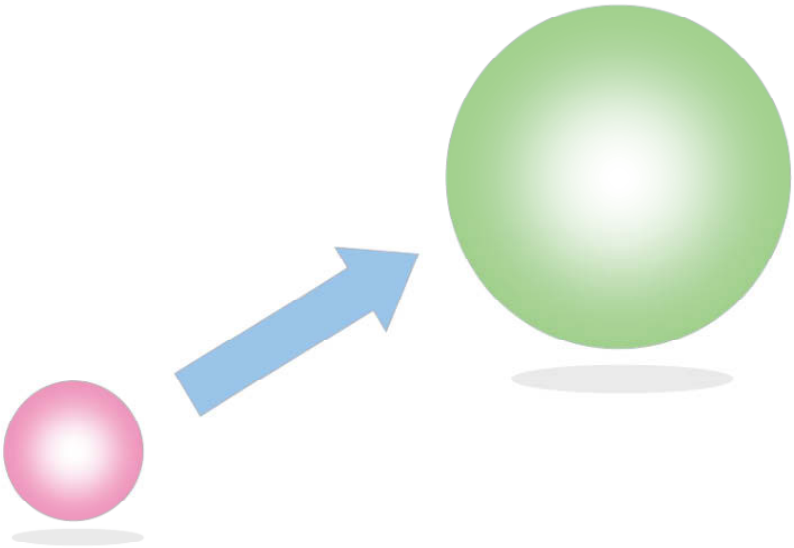
学期ごとの目標				
	1年生	2年生	3年生	4年生
春学期				
秋学期				
			氏名	

私の夢に必要なもの

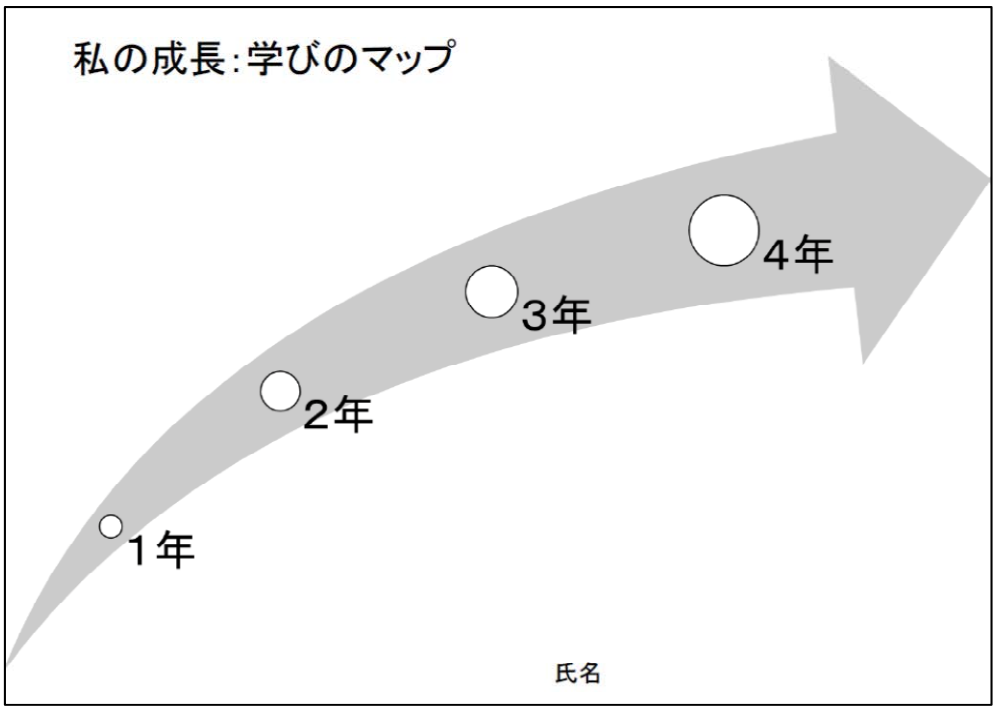


氏名

今の私・4年後の私



氏名



（６）ＣＣ３におけるグループディスカッションの課題と評価の観点

① 平成２６年度実施分

ＣＣ３：課題

あなたの実家は，祖父が開業した京都の日本料理店で，現在は父が２代目として跡を継いでいます。家族経営でそれほど大きな店ではないものの，有名料亭で修業した父の確かな腕前と，リーズナブルな価格設定のためか，まずまずの繁盛ぶりです。

最近の高校の授業で,「和食；日本人の伝統的な食文化」がユネスコ無形文化資産に登録されたと聞きました。また，新聞で,「京都市は１８日，２０１３年の市内観光客数が５１６２万人となり，５年ぶりに過去最高を更新したと発表した。」という記事を読みました。

あなたは現在高校３年生で一人っ子です。もし，家業を継承するとした場合，今後どのようなキャリアを積み，どのようなビジネス・プランを展開することがいいと考えますか？

② 平成２７年度実施分

ＣＣ３：課題

あなたは，京都生まれの京都育ちであることに誇りを持ち，これからも京都で生活を

続けたいと考えています。最近も京都市が２年連続で「人気観光都市世界一」に輝いたと報道され，少し誇らしく思っています。

この背景には，京都市が，観光客の大幅な増加により歩行が困難になった四条通の歩道の拡幅や，無料の公衆Ｗｉ－Ｆｉ接続サービスなど様々な観光政策を実行していることもあるそうです。

その一方で，四条通の渋滞発生による市民生活への影響や，公衆Ｗｉ－Ｆｉを利用した犯罪への懸念も指摘されています。

私の大好きな京都は,「観光と生活」,「利便と安全」の間に立って，これからどのような街づくりをしていけばよいでしょうか。あなたの考えを教えてください。

③ 評価の観点と課題

主たる評価の観点は，コミュニケーション能力である。しかしながら，本課題を基に行ったグループディスカッションが，その能力を発揮する場として適切であったか，また課題自体がどうであったかについては，若干懸念が残っており，今後の課題の一つである。

（編集後記）

本事業は，京都産業大学（ＫＳＵ）を受託校，大阪ビジネスフロンティア高等学校（ＯＢＦ高）を研究校として，平成 25 年度から 3 ヶ年の予定で計画され，本年度末をもって無事にその終了を迎えることとなった。

この間，多くの関係機関の協力を得，これがなければ本事業の完遂はなかったであろうことは疑いのないところである。とくに評価手法検討委員会において，経営学分野の高等教育界を代表して神戸大学，地元教育界を代表して京都府教育委員会，京都市教育員会，経済界を代表して京都商工会議所，京都経済同友会，あずさ監査法人，そして，高等学校商業教育界を代表して全国商業高等学校協会からそれぞれ委員を派遣していただき，貴重なご意見とご指導を賜ったことに深甚なる感謝の意を表する。

さらに，本事業には小樽商科大学岡部善平教授，また岡部先生のご留学期間中には武庫川女子大学矢野裕俊教授が，文部科学省からの助言者として関与いただき貴重なアドバイスをいただいた。とくに岡部教授には，評価手法検討委員会のために京都までお越しいただき，あるいはこちらから小樽の研究室にお伺いしてさまざまなご指導をいただいた。両先生に対して厚く御礼申し上げる次第である。

なお，研究校である，大阪ビジネスフロンティア高等学校の澤井宏幸校長，井上省三 前・校長はじめ教職員各位には，日常の教育活動で極めて多忙な中，新しい評価システムの構築に対して，真摯な取り組みを行っていただき，大きな成果を上げることができた
ことに対して心より御礼申し上げる。また，誠に手前味噌であるが，研究員，研究補佐員あるいは事務局として本事業を 3 年間支えてくださった京都産業大学大城光正学長，大西辰彦副学長，山岸 博 前・副学長はじめ教職員の方々にも感謝の意を表したい。

最後に大谷大学教授荒瀬克己先生について述べさせていただきたい。先生は周知のように，京都市立堀川高等学校校長として大きな教育実績を残され，また，中央教育審議会等の各種の委員を歴任され，現在は高大接続システム改革会議委員としてもご活躍中である。このように極めて多忙な中，先生は本事業開始当初から，評価手法検討委員会において常に議論をリードし，時には「憎まれ役」も買って出られて本質的な議論を展開され，本事業の骨格に大きな影響を与えてくださった。先生に対して深甚なる感謝を申し上げる。

そこで，われわれは，先生が本事業に対して今どのような感想を持たれ，そして今後どうあるべきかをお聞きすべく，先生にインタビューをお願いした。このインタビューは，井上朋広研究補助員をインタビュアーとして，2 時間近くに渡って行われた。その内容は今日の教育の問題点に迫る非常に濃密で広範かつ示唆に富むものであったが，紙面の関係から，本報告書にその全文を掲載することができず，いずれ日を改め別の形で公開したいと考えている。そこで以下においては，インタビューの中から本事業に関する部分のうち，研究代表者が印象に残った部分を拾い集めることとする。

それゆえ，ここで取り上げた内容は研究代表者の主観によって切り抜かれたものであり，すべては研究代表者の責に帰するところであることをお断りしておく。

まず，われわれが評価の対象とする学びについて，「主体的な学びであるかどうかということが重要です。自分で何を学んだか，あるいは何が学べていないのか，ではどんなことをしたらいいのかということを，自分で振り返って，自分の言葉でそれを語ることができて，次に向けて具体的に自分で取り組んでいくという，そういう学びです」と述べられ，主体的な学びこそ求めていく「学び」であるとする考えを示されている。また，キャリア教育については，「職業準備教育だけではなくて，どんなふうに生きていくのか。自分がどんな人間になろうとしているのかということを含めた幅広い意味を持つのがキャリア教育です。・・・（本来あるべきキャリア教育とは；研究代表者注）社会的自立とか職業的自立というのは，人と，あるいは人に限らず，他のものとの関わりの中で自分自身をより気持ちよく幸福に生きていく，そういうものだと思うのです」と述べられ，生き方としてのキャリア教育，いわば「よく生きる」ための教育だとされる。

さらに，本事業の基底にある高大連携については，「学生を成長させるというのは，これは社会的責任という点で言うと，大学の一番の社会的責任ですよね。もちろん高校も同様です。いわば高校と大学が，社会的責任をつないでいく。高校と大学が連携するということはそういうことだと思います。この場合，若者が社会に出る最終段階は大学ですから，高校に注文を付けることも含めて，大学の責任は大きいと思います」と，大学教育の責任について言及された。

また，本事業の最大のテーマである「学習（学修）評価」については，「評価するのは実に難しい。とりわけ信頼される評価となると，至難です。しかしそうだとしても，評価しないと前に進めませんから，丁寧にデータを蓄積していくしかありませんね。堀川高等学校の経験ですが，スーパーサイエンスハイスクールの成果を検証する際に生徒の振り返りの文章を分析しました。何が面白かったとか，どんな失敗をしたとか，逆にどんな工夫をしたらうまくいったかとか，何に気付いたかとか，自分で振り返ってみて何が一番よかったかとか，失敗したときにどんなことを思ったかとか，そういうことを記録しておくように指導する。そこから学びの深まりや生徒自身の充実感を分析していくのは，意味のあることだと思います。堀川ではやっていませんでしたが，それをルーブリックに当てはめていくということもできるでしょうね。そうなると，目標設定ができて，取り組みの方向が共有しやすくなるかもしれません。また，生徒自身の振り返りの他に，生徒を観察して変容を記録することも重要だと思います。堀川では評価を専門にしている大学院生に依頼して，授業中の記録をとってもらいました。いずれにせよ，こういった評価は，しっかりとした分析が重要です」とのことであった。評価に当たっては生徒・学生自身の振り返りを分析することが重要であるということで，これは，本事業の今後の課題と言えよう。

そして最後に，本事業の今後について，高大連携の観点から「お互いに高校は高校の立場から，大学は大学の立場から，1 人の若者を，エンカレッジすることも含めて，どうしたら力を付けられるかということを考えていく。これが高大連携，あるいは接続の根本だと思います」とされた上で，本事業の汎用性については，「大変汎用性の高いものだと思い

ます。これからの社会で求められる力については，与えられた問いに対して正確に，どんどん解答していくっていう力も必要でしょうが，それに加えて，自分で問題に気づいて課題設定をして取り組んでいくという力も非常に重要になってくると思います。京都産業大学が，とんがった学生を求める，大切にしたい，とおっしゃっているのは，そういう意味かと思います。つまり，人がどのように考えるかということに影響されるのでなく，自分でどう考えるか，感じるかということで動ける，人が気づいていなくとも問題発見ができる，そういう人間を育てたい，ということではないでしょうか。そのようなことを面白いと思える人間ですね。自分で気付いた問題に自分で取り組むということは，さっきの話に戻りますけど，課題設定をして取り組むということです。そういう力が必要になってくるわけで，それはまさしく深い学びということです。間違いなく，これからの社会で必要となる力を付けていこうとしておられる。だからどの専門に行こうが，どういう仕事に就こうが，変わりなく必要ではないかということが言えると思います」と評価をしていただき，最後に，「続けていく中で，大事なのは，今までやっていたからこれで行こうではなくて，常に検証を繰り返していただくということです。面倒ですけれど。そのためには，外の目と言いますか，時々他の視点を入れる。それは気付かなかったものに光を当てることです。これは別に学内でだってできると思うのです。他の学部の全然関係ない人に見てもらうだけでも」と，外部から評価を常に受けることの重要性を指摘されて締めくくられた。

このように先生のインタビュー内容は，重要な含意がおり，本事業と高大連携（接続）のあり方を示すものであり，今後の糧としたいと考えている。

さて，本事業は無事に終了を迎えたが，ここで示された評価システムは，まだこれから改良し進化させねばならないものであり，その評価の対象となるＫＳＵとＯＢＦ高との連携教育もまた，その端緒を切り開いたばかりである。

それゆえ，本報告書の読者諸賢におかれては，何卒，本事業への関心を深められ，忌憚のないご意見やご指導を賜りたくお願い申し上げる次第である。

平成 28 年 2 月 25 日
研究代表者 橋本武久

文部科学省　平成２７年度「高等学校等の新たな教育改革に向けた調査研究」における「多様な学習成果の評価手法に関する調査研究」事業　成果報告書

発行日　平成２８（２０１６）年３月１０日
発行者　京都産業大学
〒６０３－８５５５　京都市北区上賀茂本山
TEL 075-705-2952　FAX 075-705-1960（学長室）
http://www.kyoto-su.ac.jp/department/bu/

価を行うこととした。またこれまでの成果を踏まえて，評価手法のマニュアル化を進めることを再主目標としている。

本委託事業は本年度をもって終了するが，その目的とするところには至っておらず，その達成にはまだまだ時間がかかるというのが現状である。しかしながら，繰り返し述べたように，本事業の推進は，今後の高等学校教育，大学教育の質保証や高大連携の実質化等の一助になると確信しており，継続していかなければならないと考えている。皆様には，是非とも本報告書をご一読いただき，ご指導，ご鞭撻をお願いするとともに，ご協力をいただければ幸いと思う次第である。

（注）ＣＣとはキャンプ・キャンパスと名付けられたＫＳＵとＯＢＦ高間の体験型連携教育である。ＣＣ１が宿泊を伴った「大学での学びを考える」場であり，ＣＣ２が実際の大学の授業を参観することによって「大学での学びの実際を知る」場，そして，ＣＣ３では高大両者が育むべき共通の能力としての「コミュニケーション能力を観察する」場となっている。

２　研究概要（申請書類並びに平成２５年度成果報告書より一部修正の上抜粋）

（１）　研究目的

資格取得状況を主な評価尺度としていたこれまでの手法に加えて，資格を活かしうる人材育成を目指す高大連携による専門教育の実践から，目指す人材像の可視化を見据えた調査・研究を行う。

具体的には，高大連携による７年教育での専門教育に基づく高度職業人育成を標榜している大阪ビジネスフロンティア高等学校と，その専門教育の展開させる場となる本学経営学部との高大連携教育を調査研究の題材として利用し，両者が共有している生徒・学生像の具現化を目指す過程から，数値化された学力以外の能力評価の項目とその評価手法の開発を行う。

（２）　研究計画（申請時における計画から抜粋）

本調査研究は，専門課程高等学校における学習過程とそれによって修得した潜在的な能力を，ポートフォリオ分析などを使って非数値的に評価しうる新しい評価方法を開発しようとするものである。

そこで本調査研究では，ＯＢＦ高が実践する３つのステップ構造を持つ高大連携７年間の教育に沿う形で推進する。

まず，京都産業大学とＯＢＦ高の研究者が検討会を実施し，その対象とする授業や課題と評価方法すなわちポートフォリオの内容の開発に着手し，同校が掲げるＳｔｅｐ１「文章を読み取る力，表現する力を身につける」（１・２年生）に対して，その学習成果についてポートフォリオ分析などを用いて確認する。

次に，Ｓｔｅｐ２「ビジネスのスペシャリストとして，進路希望に応じた選択科目で一人ひとりの『夢』につなげる」（３年生）に関して，第一段階と同様の手法で学習成果を評価する。そして，ＯＢＦ高を卒業し大学に進学した学生に対して，高等学校における教育が大学においてどのように活用され，個々の能力を伸ばしているかについて，行動観察の手法を用いてその個別的・具体的成果を客観的に確認する。

さらに，事業推進中に段階的に評価手法検討会議にて評価を受け，事業の検証を行うとともに，評価結果を反映し，改善を図りながら事業を推進することとする。

このような事業推進により，３年後には，この調査から得られた知見を基に高

大連携教育における（ＯＢＦ高における７年教育）学習成果に対する評価手法をマニュアル化し，これを刊行する。

（３） 実施体制（申請時における計画から抜粋）

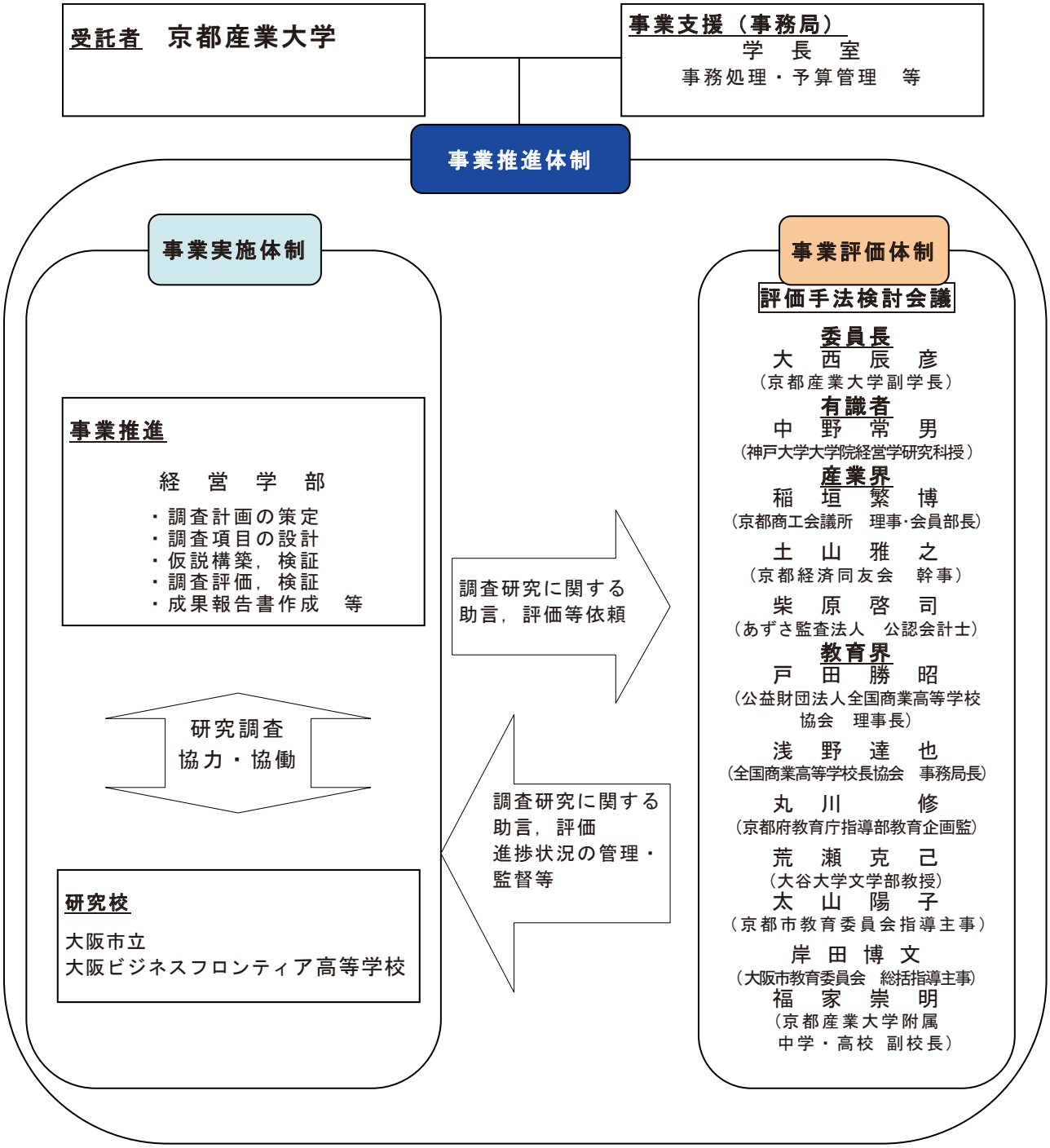
本学学長室を本調査研究の統括部署として，本学経営学部とＯＢＦ高とが連携を図りながら研究を展開した。

研究の推進にあたっては，本学側は，橋本武久経営学部教授を研究代表者として，大西辰彦連携推進室長（副学長），中井透経営学部長と，経営学部の３名が研究員となり，関係部署から３名の研究補助員，５名の事務担当者の計１４名の構成となっている。

一方，ＯＢＦ高側は，本年度着任した澤井宏幸校長を統括責任者として，教頭の他，商業科目担当教員，進路指導担当教員を研究員として，計１１名の構成となっている。本事業全体では，計２５名の体制で実施している。

またこの他，本事業で設置が必須となっている評価手法検討会議を設置し，教学担当理事である大西辰彦副学長を委員長として，教育や評価に造詣が深い有識者や産業界，教育界から１１名の委員に就任いただき，事業推進への指導，助言を仰ぎ，本事業の実質化，質的向上を図っている。（図表１参照）

図表１　実施体制図



（平成２７年４月１日現在）

３　本年度の取組と成果

（１）　本年度の取組

①　前年度および本年度の取組に対する評価とそのフォローアップ

本年度の研究を開始するに際して，文部科学省の審査委員よりの指摘事項とその対応は以下の通りである。

ア．平成２６年度の取組に対するフォローアップに対する対応

指摘事項	対応案
1.　学習過程における生徒の潜在的な能力を，非数値的に評価しうる方法の開発は期待される。その方法が今日広く行われるようになった**ルーブリックの作成に留まっていることは，少し物足りなさを感じる。**この手法が，評価における文脈性を持った評価方法の開発ができると良いと考える。	1.　ご指摘を深く受け止めております。ルーブリックの作成だけではなく，学修評価の基礎資料となるポートフォリオの作成をしっかりと根付かせて，評価の結果を客観的分析しうる体系を構築するべく努めたい。
2.　具体的に行われている評価は，**記述内容の評価とパフォーマンス評価との関係を合わせており，その評価の妥当性・信頼性を如何に高めると同時に，この評価内容の適切化が問われる**と考える。	2.　ご指摘は，記述内容の評価について，ポートフォリオの作成が十分できていないためのご懸念と考える。 これについては，前項でも述べた通り，生徒・学生に学修に対する自己評価の記録としてのポートフォリの作成を義務付け，学修評価の基礎資料の蓄積に努めたいと考えている。またこれらの内容や評価については，学内検討会と研究校と合同のルーブリック・ポートフォリオ研究会において検討

	を行うこととする。
3. 高大の連携により，ルーブリックが開発されるなど，**研究開発に前進が見られる。**	3. 一定の評価をいただいたと受け止めている。
4. 高大で緊密な相談をしながら商業系高校で単元すべてを包含するルーブリックを作成し，**来年度使用する準備を整えた。**	4. 前項と同様に評価をしていただき感謝申し上げる。しかしながら，前年度も計画通りには合同での研究会ができず，まだまだ連携が不十分であることを認識しており，ルーブリックによる授業評価の実践初年度となる次年度は，より緊密な意思疎通をとるよう努めたいと考えている。
5. 研究校との３度に渡る評価手法検討会議を通して，科目「ビジネス・アイ」のルーブリックが単元レベルまで作成された。しかし，その中身については**カリキュラムの視点が弱い**などの問題点が指摘された。	5. ご指摘を真摯に受け止める。「カリキュラムの視点が弱い」という点に関しては，今一度，指導要領の考え方や高等学校側の授業計画との整合性を検証することで，これを克服したいと考えている。
6. ７年間を見通して形成すべき資質能力について，事業主体である大学と研究実践校とですりあわせが試みられている点，**コミュニケーション能力に着目した長期的なル**	6. ご期待に沿えるよう努めたい。ただ，長期的観点に立ったコミュニケーション能力に注目したルーブリックが，果たして高大が共有しうるものかどうかについては，議

ーブリックの作成が行われ，一定の完成を見た点は，意義深いものと考える。専門高校の活性化につながる興味深い試みといえる。	論が尽きない。大学が求める人材そして育てたい人材と高等学校が送り出したい人材にはギャップが存在することを十分に認識しており，すり合わせを重視しすぎれば私どもが専門高校に注目した意味も失われることから，高大両者の求め・求められる人物像をより検討した上で，意味ある，使用可能なルーブリックの構築を試みたいと思量している。
7. このルーブリックの高校での試行がなされていない点は，大きな課題である。高校と大学の学びの接続は極めて重要なテーマであるが，本事業の主題である「高等学校における評価手法の開発」という観点を再確認する必要があるのではないか。	7. ご指摘のとおりである。対応としては前述の５にある通り，今一度高校教育の視点を確認して事業を推進していきたいと考えている。

イ．平成２７年度の取組方針に対するフォローアップ

指摘事項	対応案
1. 継続的な研究課題の設定が見て取れる。次年度計画に記述されているが，「高等学校における教育が大学教育にどのように活用され，個々の能力を伸ばしているかについて，**行動観察の方法を用いてその個別的・具体的成果を客観的に確認し」とあることに期待したい。**	1. 大きな期待をいただき感謝申し上げる。行動観察については，その専門機関に再委託を予定していたが，今次の予算削減によって不可能となった。しかしながら本学には，これまでの行動観察研究の蓄積があることから，学内リソースの活用と対象やインタビューの重視など個別手法の限定を行った上で実施するべく，テープ起こし代金などの予算を計上している。
2. 特定の大学と高校の連携によって生み出されている成果であるため，より**汎用性の高い形で成果がまとめられることが求められる。**研究開発のプロセスそのものについても成果として位置づけてはどうか。	2. 汎用性の問題については評価手法検討会議でも指摘をいただいており，常に注意を払っている。コミュニケーション能力は，その意味で汎用性が高いと考えており，この中に専門高校（商業）と経営学部の視点を盛り込めるかどうかを議論の対象としたい。また研究開発のプロセスについては，試行の連続であり，これらの記録を集約するように努めたい。
3. ２年間が着実な成果を上げていると言えないため，**計画の大幅な再構成が必要**。ヒアリングではＣＣやＯ	3. ご指摘を重く受け止める。ＣＣやＯＣにおける能力評価は，この事業だけではなく今後も高大の課題とし

Ｃでの多面的な能力評価へのシフトをはかるとのことだったが間に合うのかが懸念される。	て継続すべきものと考えている。しかしながら一方で，本事業の目的でもあることから，ある程度の選択と集中を行い，いずれかの能力評価に特化することによって，結果を出せるよう努めたいと考えている。
4. 大学入学後の継続評価はぜひ進めてほしい。	4. 本学と同校間での連携教育協定締結にあたり，入学後の追跡評価を行うことを確約しており，その蓄積を今後の学修評価や教育システム改革に活かしたいと考えている。
5. 行動観察の方法の妥当性の検討方法を考えてほしい。	5. 前述の１でも述べたとおり，行動観察については限定的に行うこととし，その際は妥当性についても当然のことながら考慮することとする。
6. ルーブリックの開発によるパフォーマンス評価の導入から高大接続教育システムの検証へと，研究計画の重点の移行が見られる。そのこと自体大きな問題と考えるべきではないが，開発されたルーブリックを実際に使いながら，高校と協働してその改良を図ることも研究計画として重要である。	6. 「ビジネス・アイ」ルーブリックは一応の完成を見ているがまだ実践的に使用されておらず，次年度はこれを（限定した場面となるであろうが）試行し，その評価をもとに改良を試みたいと考えている。

7. 高校(商業科)での学習が大学においてどのように活用されているのかに関する評価手法の開発と**マニュアル化は重要な試み**であり，是非とも実施していただきたい。**テキストマイニング分析・行動観察手法等，開発の方法について一定の見通しが立てられている点は評価**できると考える。	7. 商業高校と商学・経営学系学部の高大連携が，実際は期待されるほどうまくいっていない場合が多いとされる。そのような両者の共同作業の結果であり，この問題は一朝一夕に解決できるものではなく，本研究成果も，マニュアルとしての有効性にはまだまだ問題があると自覚している。しかしながら，これを成果報告書内に含める形で公刊することにより，多くの関係者の目に触れ，今後さらに多くの意見を聴取することできれば，結果的にこのマニュアルはさらにブラッシュアップされ，ひいては両者の連携不具合の改善の一助につながると期待している。なお，開発の方法については，それぞれの有機的関連は直観的ではあるが確信しており，その証明ができればと考えている。
8. マニュアル化については，大学だけではなく**高校側にとっても有益なものになるよう配慮する必要**があるだろう。	8. ご指摘の通りであり，高等学校側の意見も十分に取り入れ，マニュアル化を行ってまいりたい。

これらの指摘事項とそのフォローアップを踏まえて，本年度は，第１の課題として，２つのルーブリックの精緻化を進めるとともに，それぞれのルーブリックを実際に施行しその有効性を検証することとした。

② 平成２７年度事業計画

図表２　平成２７年度実施計画（平成２７年度事業計画書より抜粋）

	実施計画	備考
５月	学内研究会① ルーブリック・ポートフォリオ研究会①	ルーブリック・ポートフォリオ研究会は，ＯＢＦ高校において，実施。
６月	学内研究会②	
７月	ルーブリック・ポートフォリオ研究会②	
８月	評価手法検討会議①	
９月		
10月	学内研究会③，ルーブリック・ポートフォリオ研究会③	
11月	ルーブリック・ポートフォリオ研究会④	
12月	評価手法検討会議②	
１月		
２月	評価手法検討会議③（兼　総括ワークショップ）	
３月		

（２）　本年度の成果

①「ビジネス基礎」におけるルーブリックを使った評価の実践

本年度の最大の課題は，昨年度までに作成されたルーブリックによる学修成果の測定である。これについてＯＢＦ高においては，第１学期に「ビジネス基礎」を受講する２クラス計１８名の生徒を対象として，次の図表３・４のルーブリックを使用して評価を行い，その集計表が，図表５・６である。

図表３のルーブリックは，同科目のサブ教材である「ビジネス・アイ」の，１―１０頁を対象として作成されており，同範囲の目標は，「身近なビジネスという言葉（ビジネスマン，ビジネスカード，ビジネスクラスなど）から，ビジネスとは何かを学ぶ。身近なビジネスとして「衣」のビジネス，「食」のビジネス，「住」のビジネスについて，できるだけ具体例（イオン，イトーヨーカ堂，ユニクロ，ギャップ，コンビニ，ホームセンターなど）を用いて考えさせる。また，世界のトップ２０企業や大企業などビッグビジネスについても学習する」ことと措定されている。

同じく図表４のルーブリックは，同書１１－３１頁を対象とし，「ビジネスの中心的存在としての企業の役割について学ぶ。経済発展と豊かな生活の担い手としての役割，雇用機会の創造と収入の提供者としての役割，納税者としての役割，社会への貢献など企業の重要な役割を考えさせる。また，メセナ，フィランスロピー，グローバルコンパクトなど今日的な話題にも触れ，企業をスタートさせる起業することを学び，創業や設立など会社をつくることを学習する」ことを目標に作成されている。

図表 3

	科目全体の観点	本時の観点	5	4	3	2	1	0
			A		B		C	
関心・意欲・態度	ビジネスについて関心をもち，ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して主体的に取り組もうとする姿勢や態度を身に付けている。	ビジネスという言葉のイメージを明確にし，ビジネスの中心的存在が企業であることを認識し，その活動に関心を持っている。	ビジネスのイメージを，企業というものをとおして具体的につかみ，関心のある企業について，その規模や目的について関心がある。	最近のよく売れている製品やサービスが何であり，それがなぜ売れているかについて関心がある。	身の回りにどのようなビジネスが存在するかを積極的に探そうとしている。	ビジネスという言葉に関心があり，話し合う姿勢ができている。	ビジネスという言葉を知っているが関心がない。	ビジネスという言葉自体を知らない。
思考・判断・表現	ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して思考を深め，基礎的・基本的な知識と技術を基に，ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し，表現する創造的な能力を身に付けている。	ビジネスの担い手である企業の形態や業種が存在することを理解し，企業の社会的意義と，企業のために備えるべき能力について理解できている。	企業を規模や目的別に理解し，とくに大企業とは何かということを具体的に調べ，自分なりの定義ができる。	最近のよく売れている製品やサービスが何であり，それがなぜ売れているかについて分析ができる。	身の回りビジネスがどのようなものを製造または販売しているかを調べることができる。	ビジネスという言葉を理解し，これについて話し合う姿勢ができている。	ビジネスという言葉を理解しようとしている。	ビジネスとその活動に対して関心がない。
技能	ビジネスに関する基礎的・基本的な技術を身に付け，ビジネスへの諸活動への適切な対応を合理的に計画し，その技術を適切に活用している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する様々な資料を活用し，起業するためのさまざまな条件を検討し，個人事業の企業プラン作成することができる。	知識の習得の手段としワークブックの内容を理解し，起業するためのプランを策定する能力がある（個人事業を起こすための，ヒト・モノ・カネの条件提示ができる）	調査内容について，適切な内容で適量（400字原稿の300字以上必要）にまとめ，スピーチを行う力やプレゼンテーション能力がある。	調査の内容を，グループ内で発表・討議を積極的に参加，発言し，問題点の指摘を行うことができる。	調査を行うことができ，メモ量も十分にあり，着眼点もはっきりしている。調査結果の記述量は多い記述欄70～80%）。	調査を行うが，メモ量は十分であり，着眼点もはっきりしない。調査結果の記述量は少ない記述欄30～50%）。	調査することの必要性に気づいていない。あるいは必要性に気づいているが，実行できていない。
知識・理解	ビジネスに関する基礎的・基本的な知識を身に付け，経済社会の一員としての望ましい心構えについて理解している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する基礎的・基本的な知識を身につけ，企業が環境の変化に対応した形態・組織をとってきたことを理解している。	企業の形態や経営組織は，企業内部の論理だけでなく，企業外部の経営環境にも大きく影響を受け変化することを知っている。	企業の形態や経営組織は，企業の経営戦略に従って変化することを理解している。	企業の形態や経営組織のそれぞれの役割や機能について具体的に理解している。	企業の経営組織は，さまざまであることを認識し，その（経営学的）基本的な知識を持っている。	企業とは何かについて，自分なりに説明ができ，さまざまな形態があることを知っている。	企業とは何かを説明ができない。

各学期の教育目標	身近なビジネスという言葉（ビジネスマン，ビジネスカード，ビジネスクラスなど）から，ビジネスとは何かを学ぶ。身近なビジネスとして「衣」のビジネス，「食」のビジネス，「住」のビジネスについて，できるだけ具体例（イオン，イトーヨーカ堂，ユニクロ，ギャップ，コンビニ，ホームセンターなど）を用いて考えさせる。また，世界のトップ20企業や大企業などビッグビジネスについても学習する。
範囲	pp.1-10

図表 4

	科目全体の観点	本時の観点	5	4	3	2	1	0
			A		B		C	
関心・意欲・態度	ビジネスについて関心をもち，ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して主体的に取り組もうとする姿勢や態度を身に付けている。	企業は，ビジネスの中心的存在であることを理解し，かつそれが身近な活動から社会貢献までも，担っているということに関心を持っている。	企業および企業活動の社会的意義を理解した上で，自分自身が実際に事業を行うことを想定し，既存の成功企業の損益，立地，あるいはビジネスプランを調査，検討し，自身の起業プランを作り出そうとしている。	現代社会において，企業は営利活動だけを行う組織としては存在しえず，5つの重要な役割を果たす存在であり，とくにその社会貢献活動について，その内容と影響に関心を示して調査しようとしている。	自分自身の関心のある企業の活動について，具体的に新聞紙などメディアを使って調べようとしている。またそれらに対する自分の意見を持とうとしている。	ビジネスにとって，企業がその中心的存在であることを理解するとともに，経済の発展や人々の生活とも密接に関わっていることに関心がある。	ビジネスのイメージを，具体的な企業を通して知っており，企業にはさまざまな業種や形態が存在することを知ろうとしている。	ビジネスという言葉を知っているが関心がない。
思考・判断・表現	ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して思考を深め，基礎的・基本的な知識と技術を基に，ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し，表現する創造的な能力を身に付けている。	ビジネスの担い手である企業には，さまざまな形態や業種が存在することを理解し，企業の社会的意義と，企業のために備えるべき能力について理解できている。	ビジネス・アイで学習した起業のための知識を活用し，また既存の成功企業の損益，立地，あるいはビジネスプランを調査，検討し，自分自身の起業プランを作成することができる。	企業の社会貢献活動について，その内容と影響について，調査し，セナ，フィランスロピー，グローバルコンパクトなどの具体的例を挙げて分析・評価することができる。	自分自身の関心のある企業の活動について，メディアなどから得られたデータを分析し，そこに現出する論点について思考し，自分の意見を表明することができる。	企業がビジネスの中心的存在であることを理解するとともに，企業の活動の中身について，主体的に身近な問題に置き換えて，自身のプランを提示できる。	具体的なビジネス例として，身近な企業を取り上げ，その業種，携帯などを調べて分析ができる。	ビジネスに対して関心がなく，どのように接近すべきかがわからない。
技能	ビジネスに関する基礎的・基本的な技術を身に付け，ビジネスへの諸活動への適切な対応を合理的に計画し，その技術を適切に活用している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する様々な資料を活用し，起業するためのさまざまな条件を検討し，個人事業の企業プラン作成することができる。	知識の習得の手段としワークブックの内容を理解し，起業するためのプランを策定する能力がある（個人事業を起こすための，ヒト・モノ・カネの条件提示ができる）	調査内容について，適切な内容で適量（400字原稿の300字以上必要）にまとめ，スピーチを行う力やプレゼンテーション能力がある。	調査の内容を，グループ内で発表・討議を積極的に参加，発言し，問題点の指摘を行うことができる。	調査を行うことができ，メモ量も十分にあり，着眼点もはっきりしている。調査結果の記述量は多い記述欄70～80%）。	調査を行うが，メモ量は十分であり，着眼点もはっきりしない。調査結果の記述量は少ない記述欄30～50%）。	調査することの必要性に気づいていない。あるいは必要性に気づいているが，実行できていない。
知識・理解	ビジネスに関する基礎的・基本的な知識を身に付け，経済社会の一員としての望ましい心構えについて理解している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する基礎的・基本的な知識を身につけ，企業が環境の変化に対応した形態・組織をとってきたことを理解している。	企業の形態や経営組織は，企業内部の論理だけでなく，企業外部の経営環境にも大きく影響を受け変化することを知っている。	企業の形態や経営組織は，企業の経営戦略に従って変化することを理解している。	企業の形態や経営組織のそれぞれの役割や機能について具体的に理解している。	企業の経営組織は，さまざまであることを認識し，その（経営学的）基本的な知識を持っている。	企業とは何かについて，自分なりに説明ができ，さまざまな形態があることを知っている。	企業とは何かを説明ができない。

各学期の教育目標	ビジネスの中心的存在としての企業の役割について学ぶ。経済発展と豊かな生活の担い手としての役割，雇用機会の創造と収入の提供者としての役割，納税者としての役割，社会への貢献など企業の重要な役割を考えさせる。また，メセナ，フィランスロピー，グローバルコンパクトなど今日的な話題にも触れ，企業をスタートさせる起業することを学び，創業や設立など会社をつくることを学習する。
範囲	pp.11-31

そこで，期末考査の成績順に，上位層（A），中位層（B），下位層（C）からそれぞれ３名を抽出し，これら計９名の学生についてルーブリックを図表３・４のルーブリックを使って評価を行った。

具体的には，図表５・６のように，ルーブリックに基づいてA，B，C評価（さらに細分し，これに＋と－を付加）を行い，これを点数化して期末考査の成績と比較を行ったのである。

そして，その結果をグラフ化したものが，図表７・８である。これを見る限り，定期考査の成績とルーブリックによる評価には，ある一定の関係性がうかがえるものの，サンプル数の少なさから相関関係を見出すまでには至らず，また，期間が１学期間に限定されていることから科目を通して得るべき能力の測定としては限定的なものとなっている。

図表５

平成27年度 ビジネス基礎1学期 定期考査とルーブリック対比データ　　クラス1

					ルーブリック1				ルーブリック2			
順位	成績域	生徒	性別	定期考査	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解
1	A	A	女	75	A－	A－	A－	A＋	A＋	B＋	A－	A－
2		B	女	75	A－	A－	A－	B＋	B＋	B＋	A－	B－
3		C	男	73	B＋	B＋	B－	B－	B－	B－	B－	B－
4	B	D	女	66	A－	A－	A＋	A＋	A－	B＋	A－	B＋
5		E	女	65	B＋	B＋	B＋	B－	B＋	B－	C＋	B－
6		F	男	65	B＋	B＋	B－	B－	A－	B－	B－	B－
7	C	G	女	51	A－	A－	B＋	B－	A－	A－	A＋	B＋
8		H	男	50	B－	B－	C＋	C＋	C＋	C＋	C＋	C＋
9		I	女	48	B－	B－	B－	B＋	C＋	C－	C－	C＋

6　A＋
5　A－
4　B＋
3　B－
2　C＋
1　C－

数値化

					ルーブリック1				ルーブリック2				
順位	成績域	生徒	性別	定期考査	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解	合計
1	A	A	女	75	5	5	5	6	6	4	5	5	41
2		B	女	75	5	5	5	4	4	4	5	3	35
3		C	男	73	4	4	3	3	3	3	3	3	26
4	B	D	女	66	5	5	6	6	5	4	5	4	40
5		E	女	65	4	4	4	3	4	3	2	3	27
6		F	男	65	4	4	3	3	5	3	3	3	28
7	C	G	女	51	5	5	4	3	5	5	6	4	37
8		H	男	50	3	3	2	2	2	2	2	2	18
9		I	女	48	3	3	3	4	2	1	1	2	19

図表 6

平成27年度 ビジネス基礎1学期 定期考査とルーブリック対比データ　　クラス2

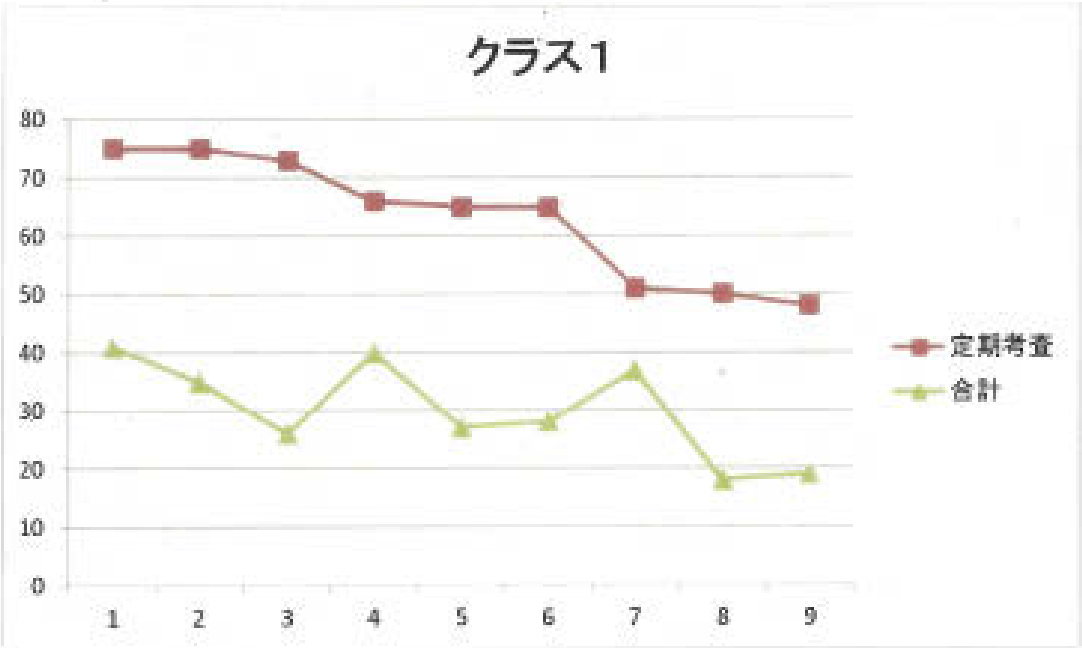
順位	成績域	生徒	性別	定期考査	ルーブリック1				ルーブリック2			
					関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解
1	A	A	女	85	A+	A+	A+	B+	A+	A−	A+	A−
2		B	女	80	B+	B+	B−	B+	B+	B+	A−	B+
3		C	男	77	A+	A−	B−	C+	C+	B−	C−	C−
4	B	D	女	70	A−	B+	B−	B−	B−	B+	B−	B−
5		E	男	66	B+	B−	B−	C+	B+	B−	B−	B−
6		F	女	63	A−	B+	A−	A−	A−	B+	A−	B+
7	C	G	女	55	B+	A−	B+	B−	A−	A−	B+	A−
8		H	男	55	B−	B−	B−	B−	B+	B+	A−	B+
9		I	女	46	B−	B−	B+	B−	B+	B+	B+	B−

6　A+
5　A−
4　B+
3　B−
2　C+
1　C−

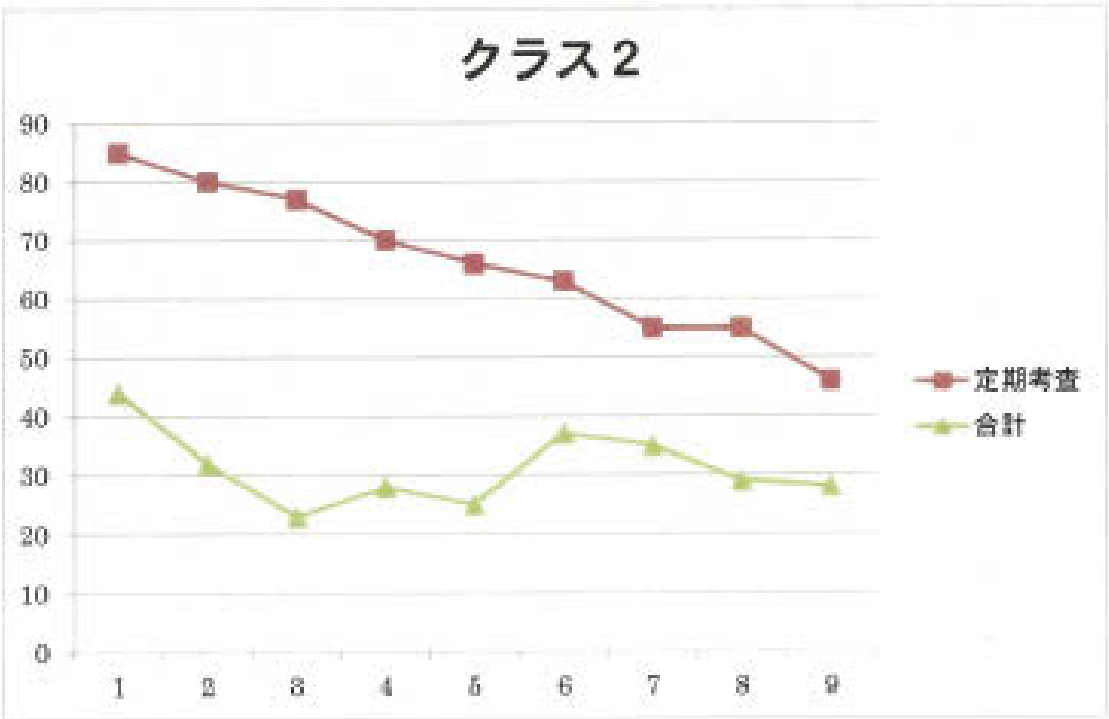
数値化

順位	成績域	生徒	性別	定期考査	ルーブリック1				ルーブリック2				合計
					関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解	関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解	
1	A	A	女	85	6	6	6	4	6	5	6	5	44
2		B	女	80	4	4	3	4	4	4	5	4	32
3		C	男	77	6	5	3	2	2	3	1	1	23
4	B	D	女	70	5	4	3	3	3	4	3	3	28
5		E	男	66	4	3	3	2	4	3	3	3	25
6		F	女	63	5	4	5	5	5	4	5	4	37
7	C	G	女	55	4	5	4	3	5	5	4	5	35
8		H	男	55	3	3	3	3	4	4	5	4	29
9		I	女	46	3	3	4	3	4	4	4	3	28

図表 7



図表８



②　「コミュニケーション」ルーブリックを使った評価の実践

平成２７年４月ＯＢＦ高からＫＳＵに６名のＯＢＦ高１期生が進学してきた。このうち５名は新設された連携特別推薦入試を経て入学し，残り１名はＡＯ入試による入学者であったが，全員が連携教育プログラムキャンプ・キャンパス（以下，ＣＣ）への参加者である。

前者の５名は，１年次の基礎セミナー（春学期開講。大学生活へのスムーズな移行，および以降の生活に対する積極的な態度を形成することを目標とする演習）および外書セミナー（秋学期開講。外国語の文献等を通じて，海外や日本におけるビジネス内容・環境や社会的文化的背景と，さまざまな領域の専門知識を理解することを目標とする演習）を，研究代表者が担当するクラスで受講し，１年間をともに過ごしてきた学生である。

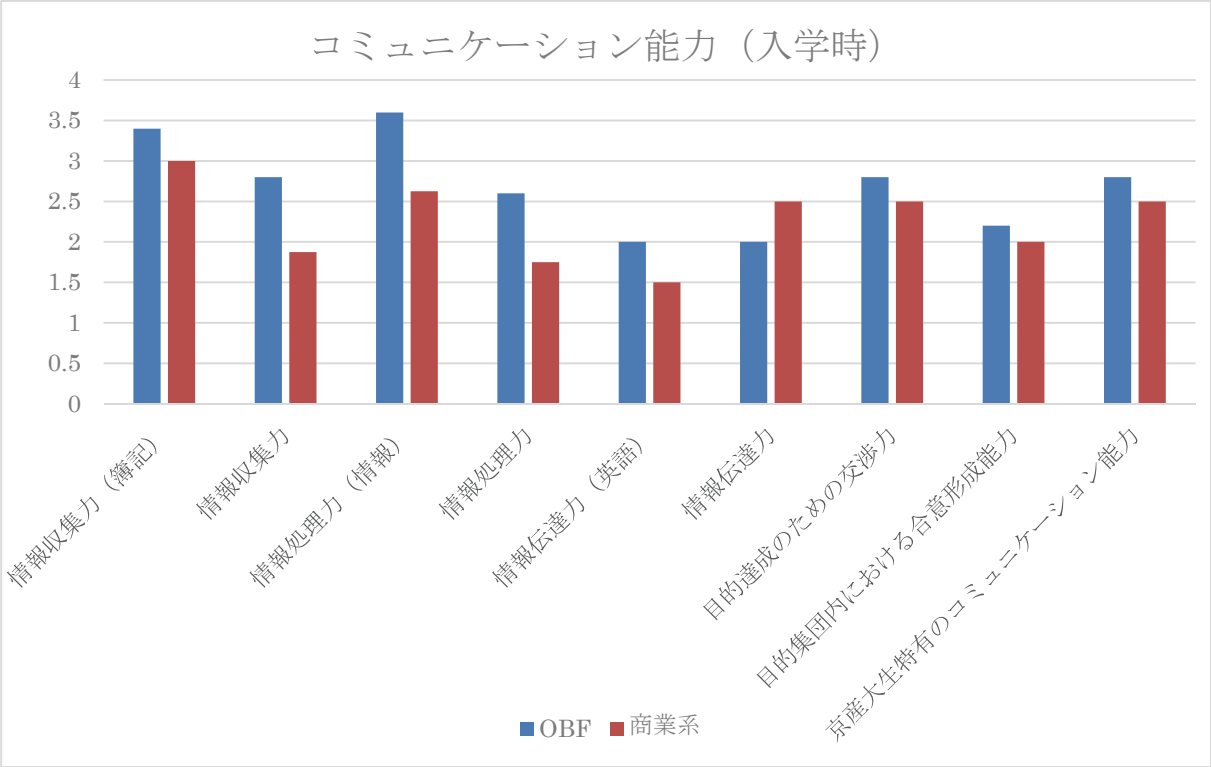
そこでこの５名を対象に，そのコミュニケーション能力を次の図表９の「コミュニケーション」ルーブリックを使用して，同時に入学した他の商業系高校の学生および入学時と春学期終了時の２期間とを比較し，その差異を検討した。

図表９　「コミュニケーション」ルーブリック

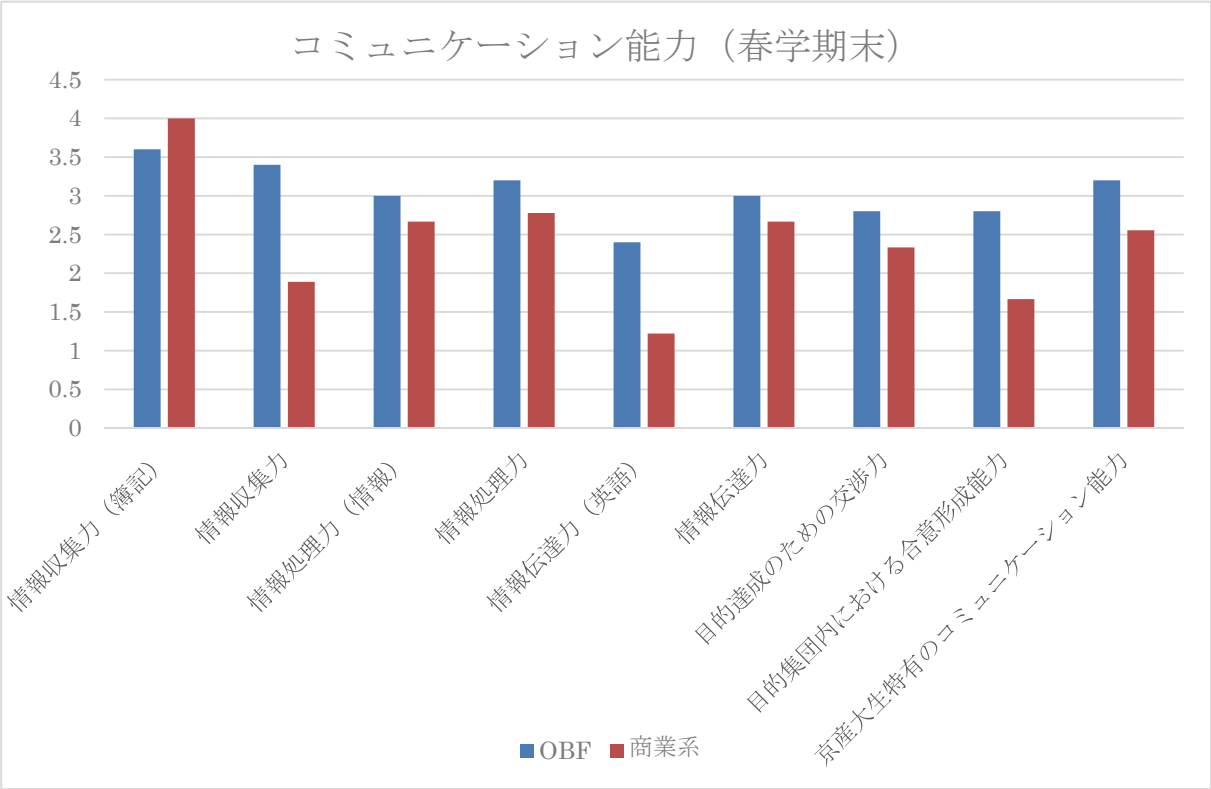
評価観点	5	4	3	2	1	0	−1
情報収集力（簿記）	帳簿組織を理解し，勘定間，帳簿間の関係を理解し，簿記システムの全体を把握できる。	帳簿を締切り，財務諸表の作成ができる。	取引を仕訳し，転記することができる。また，必要に応じて補助簿の記入ができる。	損益計算書・貸借対照表の意味が理解できる。資産・負債・純資産（資本）・収益・費用の勘定間の関係が理解できる。	簿記に関心があり，勘定科目を知っている。	簿記を，おぼろげながらも理解しているが，まだ，勘定科目などを知らない。貸借の意味がわからない。	簿記の目的すら知らない。
情報収集力	集約した様々な情報を基に問題の本質を完全に把握することができる。	当該事象の主旨について要約することができ，補助的な情報とともに集約することができる。	当該事象のより深い理解のために，補助的な情報の必要性を認識し，収集ができる。	関心のある事象について，分類ができ，大意が理解できる。	新聞を読み，ニュースを聴き，関心を示す。	新聞を読み，ニュースを聴き，関心を示す。	新聞を読み，ニューススを聴き，関心を示す。
情報処理力（情報）	報告書の内容について，プレゼンテーションソフトなどを使用して，他者に対して効果的に情報を伝達することができる。	収集・整理した情報を分析し，文書作成ソフトなどを利用して報告書等を作成することができる。	収集した情報を，表計算ソフトなどを使って，整理し，また，グラフなどを作成して可視化できる。	パソコン等を使って，関係者間との連絡ができ，また，ビジネスに必要な情報を収集することができる。	ビジネスにとって情報の収集・処理・活用が，重要ファクターであり，かつその活用の前提として情報倫理が重要であることが理解できる。	ビジネスに関する情報が，日常に存在することを知っている。	ビジネスに関する情報に接したことがなく，また関心もない。
情報処理力	機能別に分離された情報を，利用目的別に加工することができる。	一覧表を機能別に分離することができる。	情報を一覧表として集約できる。	時系列に整理した情報を目的別に分類できる。	収集した情報を時系列に整理できる。	情報を検索することができる。	情報を時系列に整理できる。
情報伝達力（英語）	英語を使って，口頭もしくは文章で，当該ビジネスに関する自己の見解を示すことができる。	英語を活用して得たビジネス情報を集約し，自分なりに理解することができる。	ビジネスに関する情報を，日本語だけでなく英語でも収集しようとしている。	ビジネスに関する英語を修得しようとする。	ビジネスにおいて，英語が重要だということは理解できる。	ビジネスに関するカタカタ英語を耳にしたことがある。	ビジネスと英語の関係がわからず，また関心もない。
情報伝達力	他の集団との接触において，自己が属する集団（あるいは自己）の意思を主張し，納得（理解）させることができる。	他の集団との接触において，自己が属する集団（あるいは自己）の意思を伝えることができる。	数人で構成される集団において集約された情報を，共有し統合することができる。	数人で構成される集団において，それぞれの意思疎通を図ることができる。	相対の関係において，意思を伝えることができる。	相対の関係において，意思を伝えることができない。	他社との意思疎通が困難である。
目的達成のための交渉力	説得し、納得をさせ、交渉を成立させることができる。	状況を的確に判断し，相手と「駆け引き」ができる。	自己の主張を明確に行うことができる。	交渉の趣旨を説明することができる。	誰と交渉するかを理解し，アポイントメントを取ることができる。	誰と交渉すべきかについては気づいている。	何から始め，誰と交渉してよいかがわからない。
目的集団内における合意形成能力	集団内で合意を形成することができ，その目的の達成のための組織づくりができる。	集団内で合意を形成することができる。	集団内で意見を活発に出させることができる。	集団内で意見を出し合う雰囲気を醸成できる。	集団内における相互の存在について，認識をさせることができる。	集団内における自己の位置を把握している。	集団内における自己の位置づけができない。
京産大生特有のコミュニケーション能力	誰に対しても分け隔てなく対応でき，かつ，すべてのことをポジティブに考え，何事に対しても積極的に発言し行動することによって自己の目的を達成するとともに，他者にとっても達成感を与えることができる。	相手が既知であれ未知であれ，誰に対しても分け隔てなく対応することの大切さを認識し、実践し、目的達成のために役立てることができる。	目的の達成のために，関係を維持できている相手には明るく対応でき，初対面やバックグラウンドを知らない（知り得ない）相手に対しても，努めて対応をスムーズに対応できる。	積極的に物事に取り組み，自己満足だけではなく，他者との協力関係を築こうとしている。	積極的に何かをやりたいという意識はあるが，まだそれが何かを把握できていない。	あらゆる物事に対して，積極的に何かしようとはしていない。	あらゆる物事に対してマイナス思考である。

次の，図表１０・１１は，ＯＢＦ高卒業生と商業系高卒業生のコミュニケーション能力に対する自己認識を入学時と春学期終了時で比較したものである。

図表１０　ＯＢＦ高卒業生と商業系卒業生の自己認識（入学時）



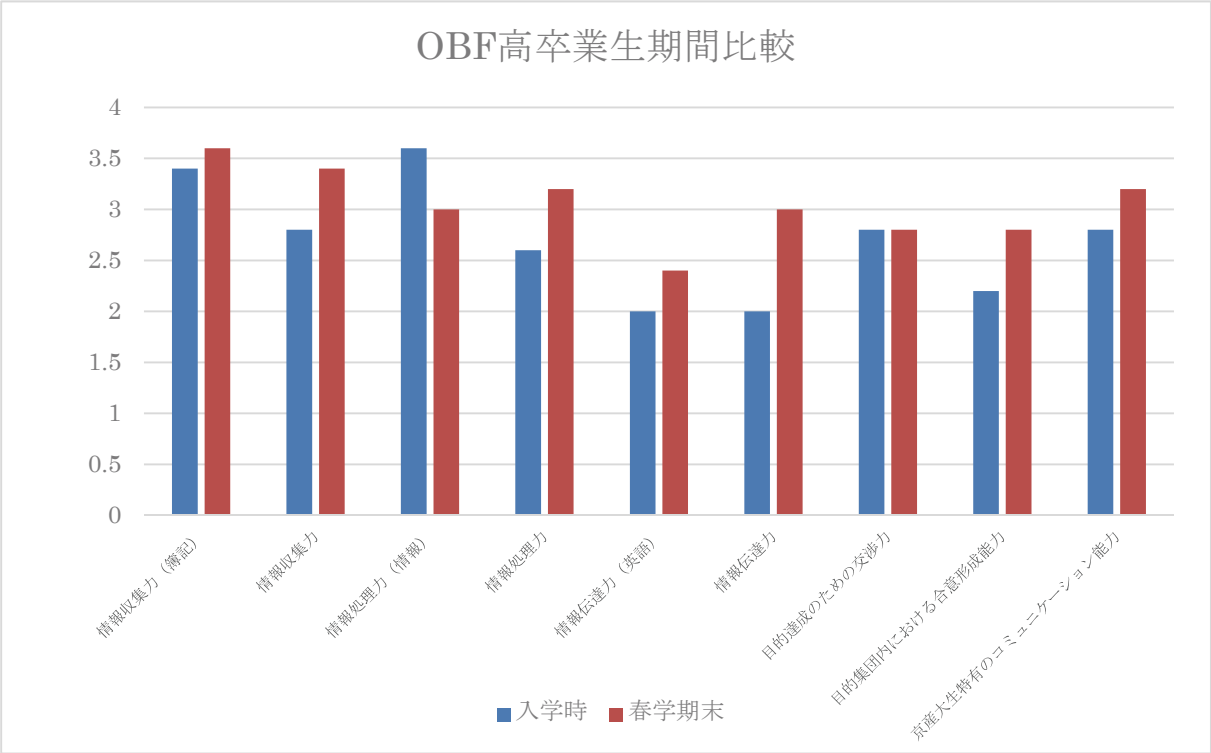
図表１１　ＯＢＦ高卒業生と商業系高卒業生の自己認識（春学期末）



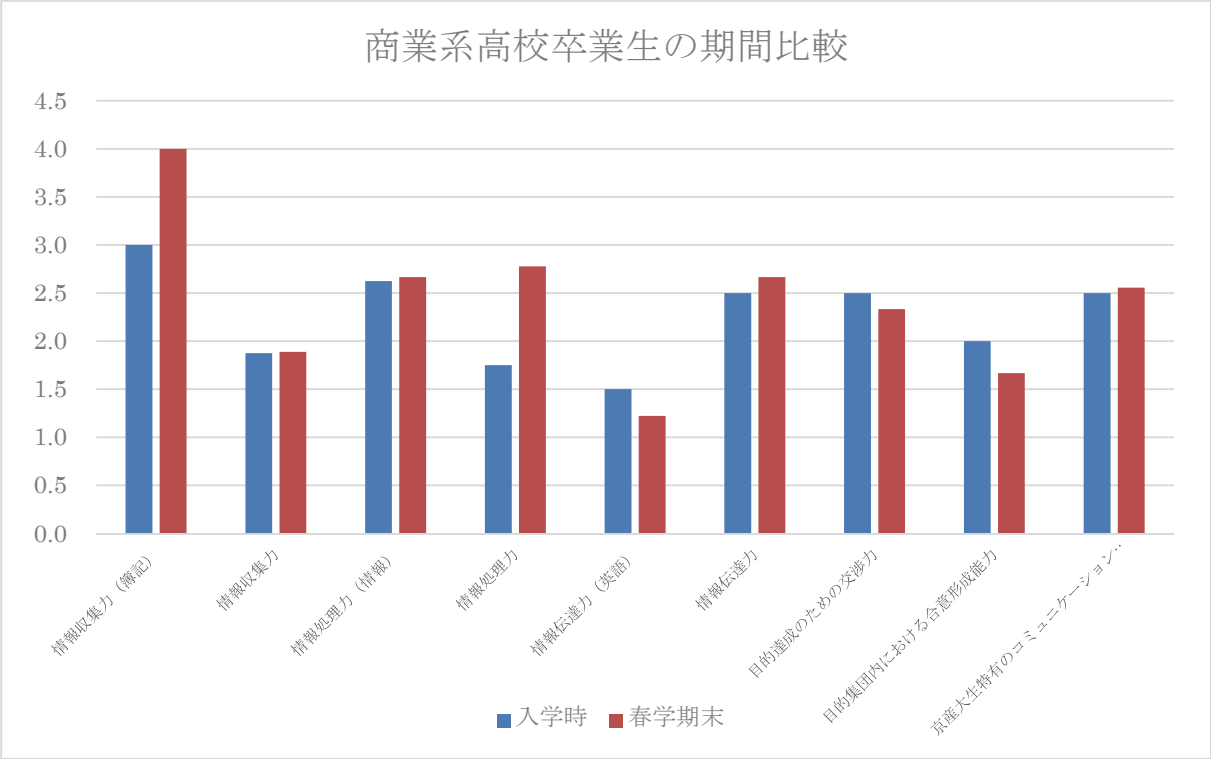
ここからは，全体傾向としては，やはりＯＢＦ高の卒業生の自己評価が高い。また，入学時には，商業系の方が，情報収集力の自己評価は高かったが，春学期末では，ＯＢＦ高卒生の方が高くなっている。そして，入学時には，ＯＢＦ高の方が情報収集力（簿記）に対して自信を持っていたが，春学期末では商業系がそれ以上に自信を付けていることが見て取れる。

次に，ＯＢＦ高卒業生と商業系卒業生それぞれのコミュニケーション能力の自己評価を期間比較した結果が，図表１２・１３である。

図表１２　ＯＢＦ高卒業生のコミュニケーション能力の期間比較



図表１３　商業系高卒業生コミュニケーション能力の期間比較



ＯＢＦ高の学生は，情報処理力（情報）以外のすべての項目で，自己評価を上げてい

る。一方で，商業系高の学生は，情報収集力（簿記）に対して大きく自己評価を上げたがその他が少し停滞していることがうかがえる。

③ 行動観察の一環としてのインタビューによる学修評価の試行

（ア） 入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因，それぞれの理由は何か。

（イ） 現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

（ウ） 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否

（エ） その他：部活，大学生活の充実度，問題点

以下，その主な発言から作成したメモと得られた含意を記し，全文は巻末に資料として掲載する。なお，インタビュイーが６名であるのは，本事業と並行して行った連携授業に参加しながらも連携特別推薦入試ではなくＡＯ入試で入学した学生１名が含まれているためである。

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ａ君）

日時 平成２７年１１月２５日（水）１５：００

場所 京都産業大学５号館

1. 入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因，それぞれの理由は何か。

- ＣＣ１がきっかけ。本学生で学生起業家として活躍するＸ君と会って自分の将来像が具体化した。
- チャレンジできるＫＳＵでやってみたい。
- ７年間を通して経営を学べる。
- ビジネスマネジメントを中心に勉強できればいいと入った。

2. 現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

- 高校時代に比べて目標が明確になったので意欲，関心は高まった。
- 現状はうまく進んでいない。
- 気ばかり走って行動が伴っていない。
- モチベーション的には下がっていない。

- 部活で主幹になってしまった。
- リーダーシップがあると思った。自己分析の結果。
- あえてこのポジションから得られるものに魅力を感じた。
- 計画性が身につくと思った。
- 高校時代に具体性のあるリーダーシップを身につけて，大学に入っても部活などでそれを伸ばそうとしている。
- 根を詰めすぎてペース配分がうまく行かず，中途で終わったこともあり反省している。

3. 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否。

- サラリーマンになるくらいなら社長に。高校でその思いが具体化した。ＯＢＦ高の企画授業に刺激を受けさらに意欲が高まった。ＫＳＵに入ってからも本学創立者の出身地である山鹿市の活性化を考える課題解決型プロジェクトである，通称・山鹿プロジェクトに参加するなどして，意識的には引き継げていると思われるが，まだ十分納得できていない。
- 山鹿と大学を結び付ける企画を出したが，不完全燃焼。
- 学外で実施しているコンテストなどに参加する。
- 課題発見型のゼミで企画力等を養いたい。

4. その他：部活，大学生活の充実度，問題点

- コミュニケーションが引き継ぐべき力。
- 教職員との関係性。

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｂさん）

日時 平成２７年１１月２６日（木）１６：３０

場所 京都産業大学第４研究室棟

1. 入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因

それぞれの理由は何か。

- ＣＣ参加して，入りたい大学に出会った。高校２年。
- 会計の科目もあると思った。
- もともとは理系志望だった。その憧れがあり，ＫＳＵなら他の理系の学部科目も取れる

ことに魅力だった。

2. 現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

- 部活，バイトで満足に簿記の勉強ができていない。
- 少し焦りがあるが，初志は変わっていない。公認会計士を目指す。
- 入学してよかったと思う。会計系の科目には満足していない。まだまだもっと高いレベルを勉強したい。期待している。
- ＯＢＦ高時代からマネジメントはあまり得意ではない。会計は得意なだけにもっと高いレベルをというきもち。
- ＯＢＦ高の勉強は非常に役立っている。
- 長期インターンシップには行きたい。会計系。
- ＡＯ生として受験生のアドバイスもしたい
- コミュニケーションについては，相手のペースに飲み込まれやすい。少し慣れてきた。

3. 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否。

- 今後はダブルスクールをする。
- ４年間を終わって会計士になれてなくても，高校までの知識が大学でさらに深めることができればいいかなと思う。
- 一拠点キャンパスを生かして他学部科目もいろいろ学びたい。

4. その他：部活，大学生活の充実度，問題点

- やりたいことと資格取得の両立。

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｃ君）

日時 平成２７年１１月２５日（水）１３：００

場所 京都産業大学５号館

1. 入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因，それぞれの理由は何か。

- ＣＣ２で決めた。
- 連携で行きたかった。

- ＯＢＦ高の７年間の教育を目指していたので。
- ＣＣ２ではわからなかった。課題を出してもらって，継続性を感じた。
- 税理士になりたいので。親族の影響。
- コミュニケーション能力が上がった。ビジネスについて興味が持てた。
- コミュニケーション能力は上がっていない。新たな人間関係の構築がうまく行っていない。面倒。
- ＯＢＦ高からＫＳＵへの移行はうまく行った。経営の知識はうまく行った要因。

2. 現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

- １年後半から英語２年から税理士
- 現実に対して危機感はある。理想通りにはならない。
- ゼミの範囲だったらコミュニケーション能力を伸ばしたい。
- 意外とシャイ。
- 現状には満足。ＯＢＦ高からＫＳＵは進路として正しかった。
- もう一歩の踏み出しがない理由は，気持ちかな？

3. 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否。

- マップを貫きたい。
- 「コミュニケーション」ルーブリックにでた積極性。
- 大きいグループの中での自分が想定できない。
- 冷静な判断なのか，消極的なのか。

4. その他：部活，大学生活の充実度，問題点

- 意識を高く持てる。経営において生かせる。

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｄさん）

日時 平成２７年１１月２５日（水）１１：００

場所 京都産業大学５号館

1. 入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因，それぞれの理由は何か。

- 学生の雰囲気が積極的で良かった。消極的な自分を変えることができると思い，良いかなとおもった。
- 一拠点総合大学としての良さを享受。
- 思った通りの生活ができている。外国語学部の学生とも交流できて苦手意識だった英語も楽しく学べて，良かったと思っている。
- 簿記とビジネスの知識を持って入学した。
- ニュースとかについて関心を持つようになった。高校時代より増えた。基礎セミナーの授業で影響を受けた。
- 「について述べなさい」との意味が分かる。社会の出来事に関心持つというＯＢＦ高のやり方が役に立っている。
- 思ったよりも学生が積極的ではなかった。

2. 現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

- 銀行員になりたいと目標ができた。簿記検定の勉強をしているとはいえない。
- 交友関係。先輩とか。違う学部の友達。いろんな知識のある人々と交流し，もっと知りたいと思うようになった。
- 現状の満足度は７割くらい。資格が取れていない。中途半端な癖がある向上心はある。
- 部活は週一くらい。アルバイトは週２，３回。
- 経営史入門に行かなかった。ドロップしなかった。

3. 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否。

- 資格の勉強をしなければならない。
- 知識を深めたい。将来窓口に立ったら聞かれるから。
- 意思疎通の能力は低いという自覚があり伸ばそうとしている。
- 合意形成力も伸ばしたい。

4. その他：部活，大学生活の充実度，問題点

- 具体的に決めたい。

- 資格は高校生のうちにできるだけ取っておく。留学とかは大学で。土台をしっかりと作る。ＯＢＦ高とＫＳＵの間に違和感はない。

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｅ君）

日時 平成２７年１１月２５日（水）１４：００

場所 京都産業大学５号館

1. 入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因，それぞれの理由は何か。

- 一拠点大学で他の大学よりもいろいろ学べる。広い視野で資格も。
- ＣＣ２でオープンキャンパスと違った。
- なまけそうになる気を何とかしてくれる。
- 連携のよいところは，教員とのかかわりが強い。
- 山鹿プロジェクトに参加して視野が広がった。

2. 現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

- ＯＢＦ高から引き継いだものは知識。余裕ができた。
- 自己発見と大学生活での発表などで自分なりコミュニケ―ション能力も伸ばせた。リーダーシップもある程度発揮できた。
- 冷静な部自己分析はできるようになった。自己発見と大学生活がよかった。周りを見られるようになった。
- 京都検定に頑張っている。
- 他人が正解と思ってしまう。自信がない。
- モチベーションは高まった。自分の好きなことができるのは大学時代が最後と理解しているので。

3. 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否。

- 専門的な知識をすぐに学べると思ったけれど，基礎をしっかりやらねばと理解できた。
- 授業態度が悪い学生が結構多い。
- ツアコンに必要なのはマーケティングと考えるので，ゼミはマーケティング。

4.　その他：部活，大学生活の充実度，問題点

- 興味ある分野が広がった。
- 考える能力がＯＢＦ高生は高い。ＫＳＵはそれを生かせる。
- ビジネスマネジメントで新聞記事を教材に自分で考える能力がついた。
- 伸びていないのはなぜか。それは，関心を持っても調べることは行かない。

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｆ君）

日時 平成２７年１２月２日（水）１１：００

場所 京都産業大学５号館

1.　入学の動機：確認，維持・発展あるいは後退の原因，それぞれの理由は何か。

- 成績にあっていたから。ペーパーテストのない指定校推薦に目を向けた。
- 親からは留学のすすめがあった。大学祭とか大学行事には参加したい。
- 大学の授業を受けていく中で学ぶ方向性を決めていけばいいのかなと思っていた。
- 最初から家業の経営のことが頭にあった。それは，ＯＢＦ高に入る前からあった。

2.　現状分析：関心，意欲，態度に関する自己分析：冷静な分析ができているか。モチベーションが上がったか下がったか。

- 授業に関しては，親のお金で行かせてもらっているという意識があり，これからのことを考えると真面目に出ようとしている。
- さぼる子はなぜそうなるのかが理解できない。何か理由があるのだろう。
- 大学の勉強も競争である。
- 体育会系クラブ部に入った動機は，Ｏ総監督のスカウト。体育会系クラブには少し興味があった。
- 燃え尽きていない部分があった。大学生活に何か満たされないものがあり，それを埋めるために体育会系クラブをやってみようかと思った。
- 今の調子で頑張って行けば両立できるであろう。
- 両親は，最初は反対した。進学の目的を失わなかを心配していた。Ｏ総監督と母親が話し合った。
- ただ授業に出るだけの大学生活では満足できない。充実させてくれそうだったのが体育会系クラブだった。

- 母親は，体育会系クラブと学業も両立できれば就職も心配ないと説得を受け，納得された。
- 母親は自分の境遇を省みて，子供にはやりたいことをやらせたいと思っていたようだ。

3. 今後の目標：入学前後との異同，具体的な方策の有無またその可否。

- これからもまじめに授業を受けていくことは大前提。
- 家業とは別に興味を持ったことに進みたい。
- 株式投資について興味を持ったので，その分野について研究したい。企業ファイナンスのゼミに進みたい。
- 卒業後すぐ家業を継ぎ社長になるということが難しいとわかった。
- 同業の他社に勤務することも考えているが，その間に稼業が傾いてはという懸念を持ちつつ，自分のやりたいことをやればよいのではないかとも考えだした。
- 卒業後のことはまったく空白。

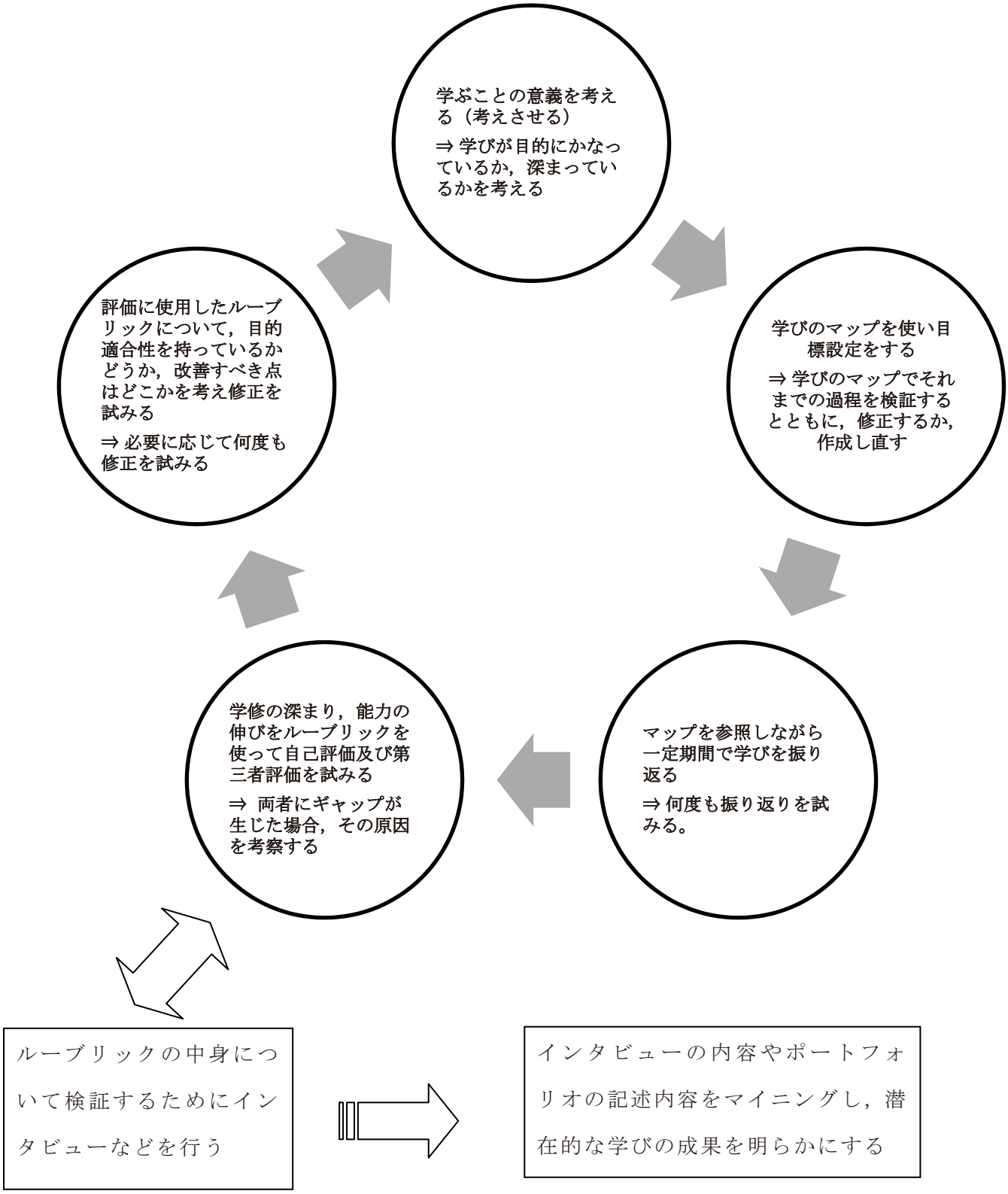
4. その他：部活，大学生活の充実度，問題点

- 大学生活は大変充実している。
- 人間関係もよい。
- 寮生活も満足。不満足な点は家電がないので不便。
- ＯＢＦ高で学んだ経営の知識が非常に役立っている。

ここから得られた含意としては，次のようなものであった。

- 入学動機は，ＣＣへの参加により現役学生と接し，大学の雰囲気に魅力を感じたものが４名，一拠点大学である点が１名。成績に見合っていたからが１名であった。
- 入学動機についてはさまざまであったが，概ね現在の状況には満足している。
- 学びの継承性については，ＯＢＦ高での学びと経営学部での学びに親近感，安心感を抱いているが，１年生レベルの授業では軽いと考えている者もいる。
- ＫＳＵの良さについては，専門性よりも人間関係においている場合が多い。
- 専門性には大きな自信を持っている。英語に対してもそれほど不得意とは感じていない。

（３）評価手法（手順）マニュアル（試案）



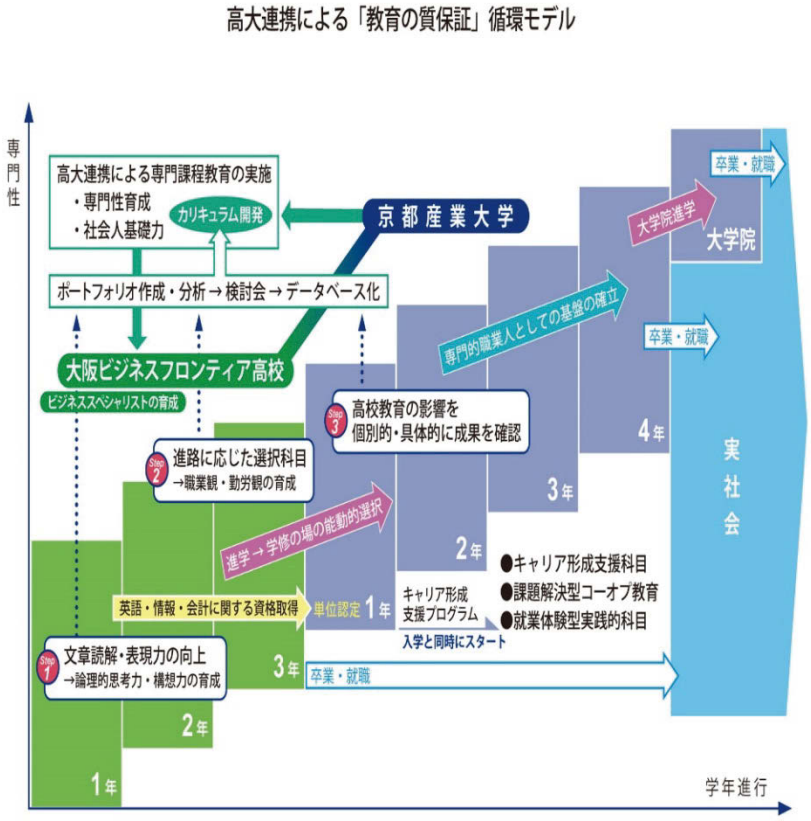
評価手法のマニュアル化については，本研究の場合高大連携を前提に７年間というスパンで考えねばならず，現在はまだその途中である。ここに示した評価手法のマニュアル試案は，現在進行中のものであり，今後，対象学生の学びの多様化とともに変化を遂げることが予想されるのである。

４　本事業の成果に対する自己評価と今後の課題と展望

（１）事業計画全体の観点からの評価と課題

本事業の計画全体を示したものが次の図表１４である。

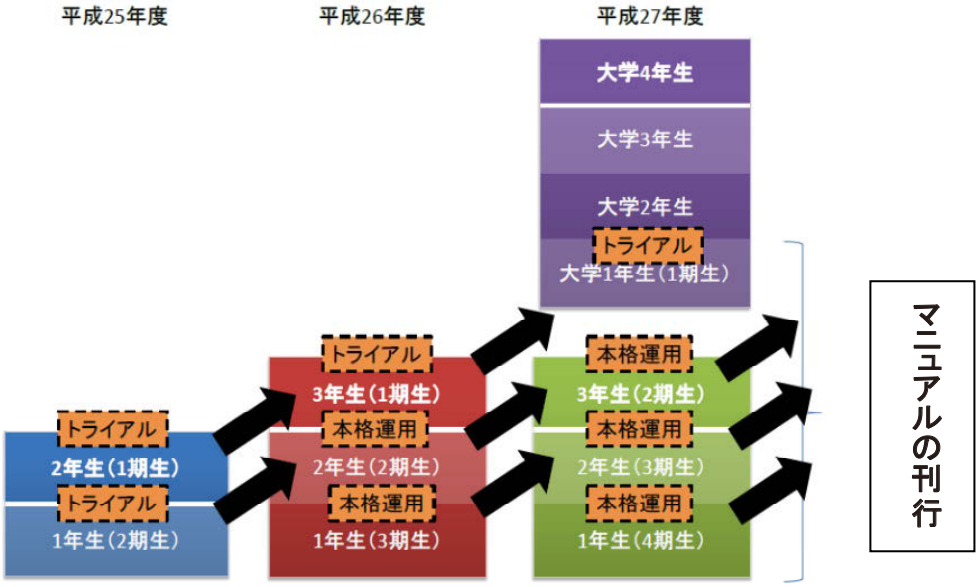
図表１４　高大連携による教育の質循環モデル（申請書類より抜粋）



本偉業は概ねこの計画に沿って進行しているものの，高等学校から大学に進学してくる学生の進路をカスタマイズする中で，若干の修正を迫られている。たとえば，履修を想定していたキャリア関係のプログラムについては，これを志向するものとしない者によりかなり異なった進路を採ることなり，その選択をどう評価するかについてはまだ十分議論が進んでいない。

次の図表１５は，事業進行（遂行）をモデル化したものである。

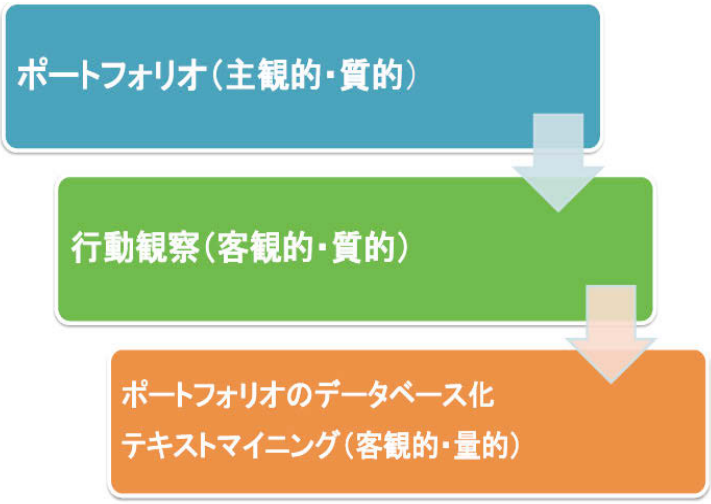
図表１５　本事業の進行計画モデル



１年目にトライアル（試行）を行い，２年目に本格運用することを基本的なモデルとしていたが，例えば「ビジネス・アイ」ルーブリックの本格運用は，現在もまだ未達成であり，試行を繰り返している段階である。

次の図表１６は，分析手法の移行を示したものである。初年度にポートフォリオの作成を開始し，それを基にポートフォリオを作成者である生徒・学生の行動観察を行い，テキストで現れた彼らの学びの過程を質的に客観視することを企図していた。そして，さらに，蓄積されたポートフォリオを基にテキストマイニングを行い，生徒・学生の無意識化の成長の過程を明らかにすることとしていたのである。

図表１６　分析手法の移行図

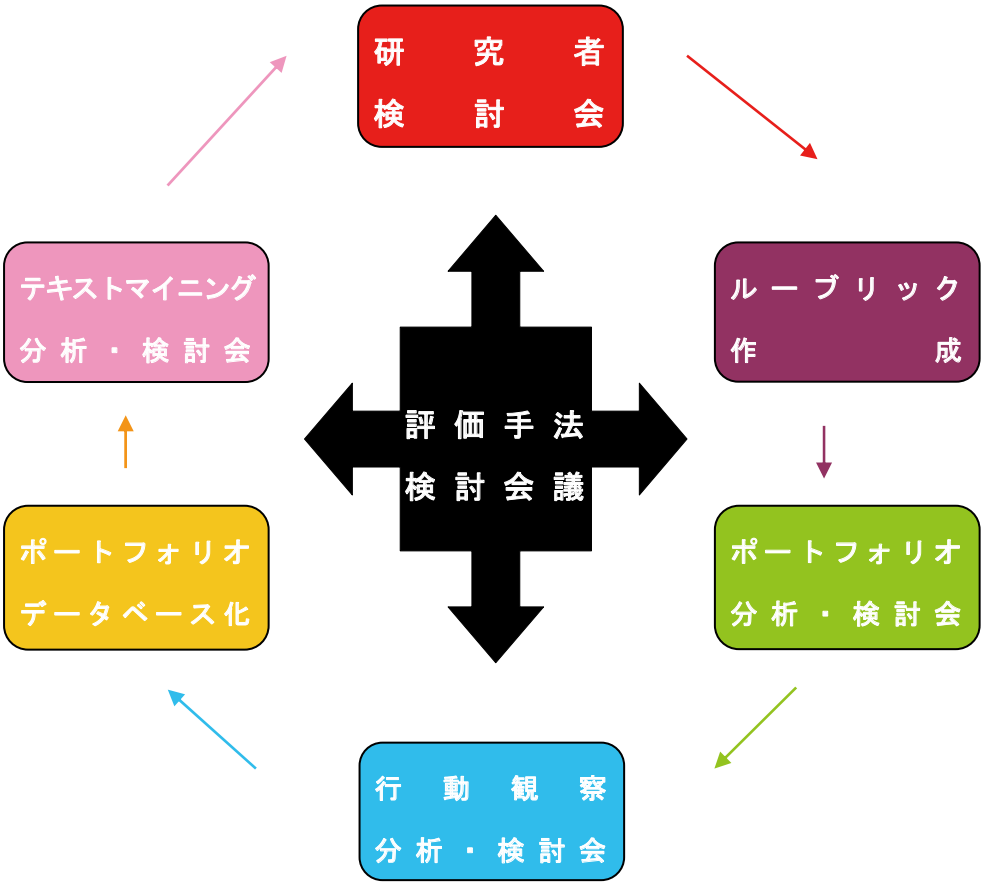


しかしながら，このような過程は３年間という短い期間では十分に把握することが困難であることが顕在化した。すなわち，３つの手法を使って分析することの意義の必要性は変わらないものの，３年間でそれを完遂することが困難であることを改めて認識し，現時点では高大７年間をかけて実行すべく，そのデータ収集を，インタビュー等を行いながら収集しているところである。

（２）評価手法の開発と教育システムの構築の評価と課題

次の図表１７は，計画当初の調査研究サイクルを表したものである。

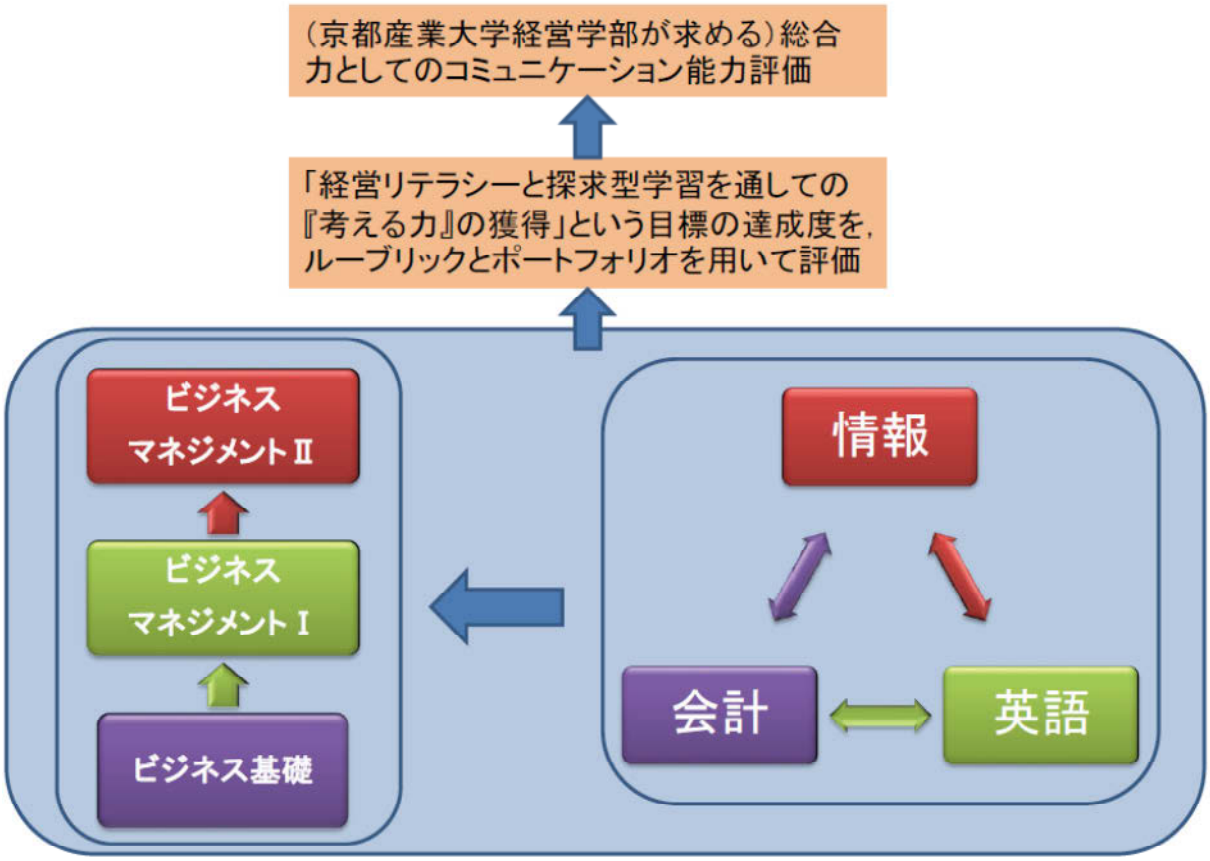
図表１７　調査研究サイクル



図表２１では，それぞれの分析手法ごとに検討会が催され，循環することを企図している。しかしながら，実際に研究を実施する中で，分析手法が有機的に結びつき循環するという当初の目論見は外れ，むしろ重層的かつ相互補完的に分析すべきであるという思考が強くなり，現在はその方向性で研究を進めている。なお，本委託事業終了後に評価手法検討会に代わって，本研究を評価するシステムについては図表２１で述べる。

次の図表１８は，ＯＢＦ高における学習成果とコミュニケーション能力の関係を示したものである。

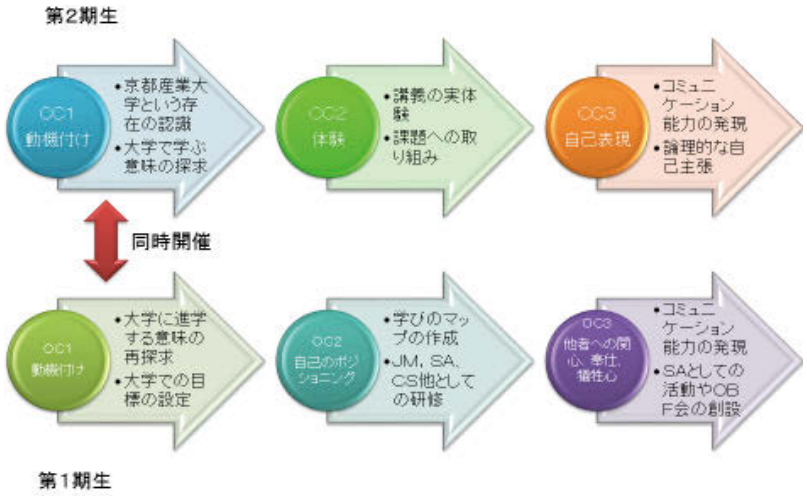
図表１８　ＯＢＦ高における学習成果とコミュニケーション能力の関係



これは一つの仮説ともいうべきものであるが，ＯＢＦ高における学びの３本柱である，「情報」，「会計」，「英語」の能力を獲得し，これを基に「ビジネス基礎」，「ビジネスマネジメントⅠ」，「ビジネスマネジメントⅡ」を修めることにより，ＫＳＵが求めるコミュニケーション能力が醸成されるとする構図である。

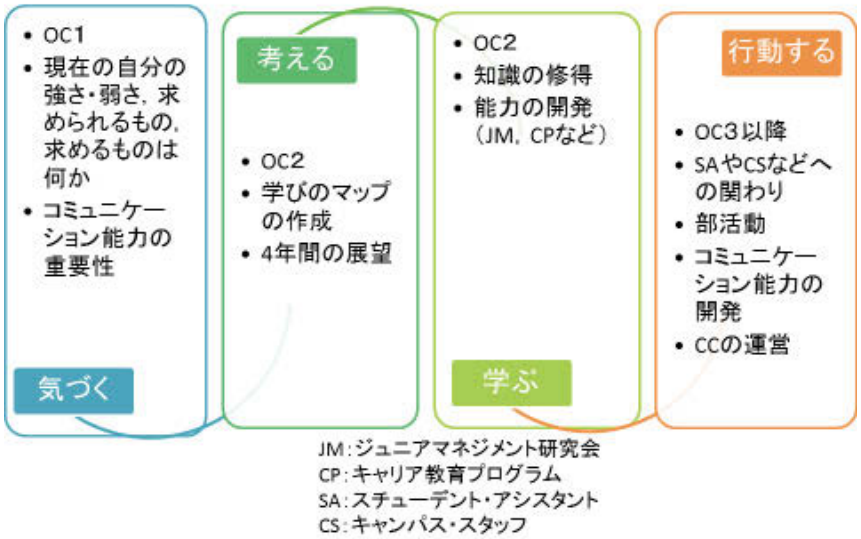
そこでその具体的な学びと連携教育ＣＣおよびＯＣの位置づけを示したものが，次の図表１９および２０となる。これらの主眼は高いコミュニケーション能力を持つとともに，大学卒業時には，自分で考え主体的に行動できる学生となるような教育システムの構築である。

図表１９　第１期生と２期生におけるＣＣおよびＯＣの位置づけ



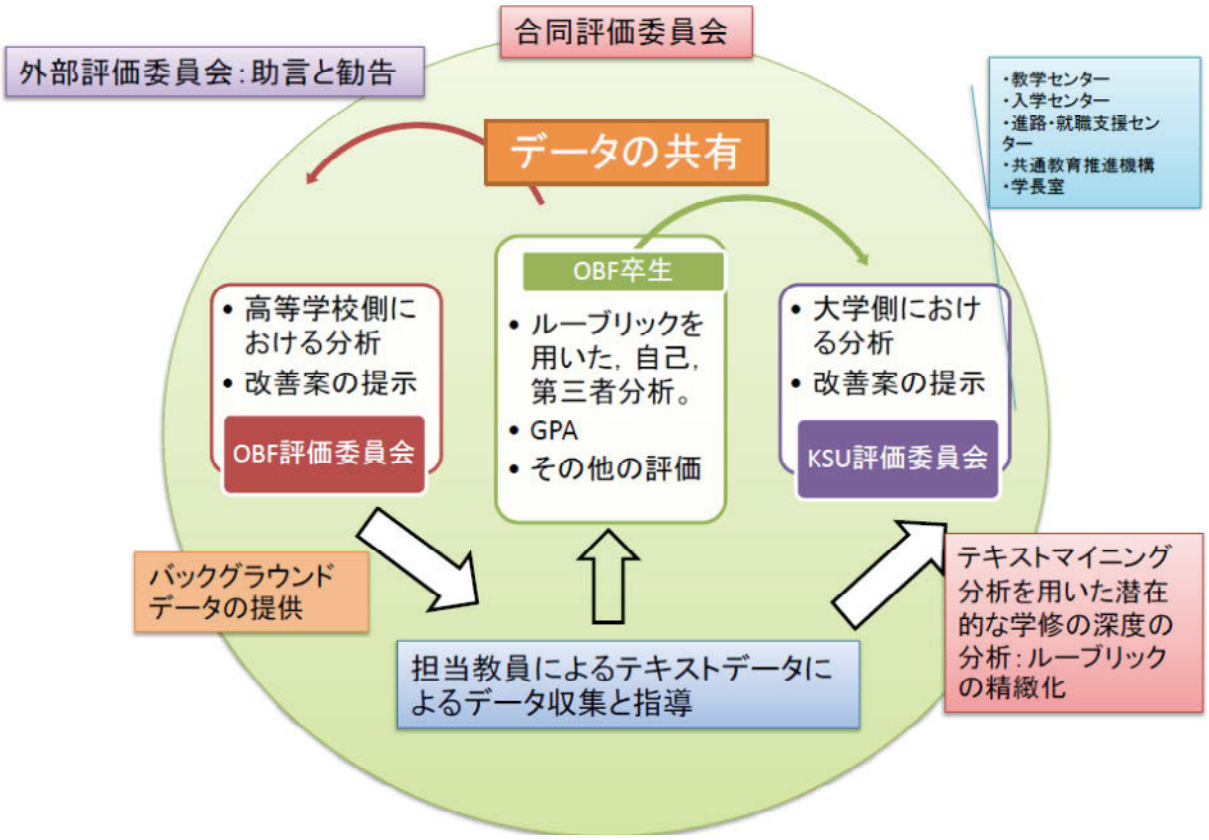
※図中のＯＣとはオンキャンパスの略で，ＣＣを継承する本学における教育システムを指す。

図表２０　ＯＢＦ高卒業生の教育システム



（３）評価システムの評価と課題

図表２１　評価システム図



図表２１が示す意味は，本研究を遂行する上で，また本研究で構築したシステムを運用するうえでキーワードとなるのは，学生の学修評価システムとシステムそれ自体の評価体制である。常に変化する学生の学びについて，高大連携して７年間のスパンで評価し続けるとともに，その評価を適切に遂行するためには，評価システム，例えばルーブリックについても適宜修正を施していかなければならず，また第三者の目から客観的に評価を受けねばならないということである。

（４）今後の展望

本事業は３年間であったが，われわれが企図している教育期間は当初から高大７年間である。その意味では，まだ道半ばであり，まだ振り返る段階ではないといえる。しかしながら，さまざまな試行を繰り返す中で，高大連携の教育の困難さ，そしてそれを評価することのさらなる困難さを痛感せずにはおれないというのが現状である。

また共通の評価指標を持ち込むことは，突き詰めれば共通の教育システムを導入する

ことにつながる。その前半を高等学校が担い，後半を大学が担うという構図である。

学習指導要領の中で教育を行う高等学校と高等教育機関として専門教育を言わば自主的に行うことを旨とする大学では，その教育に対する姿勢を大きく異なっているといわねばならず，ましてや評価軸を共通にすることなどは夢物語といえるかもしれない。

しかしながら現代社会で求められている能力の一つであるコミュニケーション能力は，例え高等学校を卒業し社会に出る場合であっても，大学を卒業した場合であっても，その程度の差こそあれ(その中身については分からないが),共通のものであるはずである。

そうであってみれば，これを評価項目として掲げ，高大が連携しそれを評価しようとする試みには，大きな意義があると確信する。本事業は今年度で終了するが，われわれの壮大な試みはまだ道半ばであり，大きな期待を持って継続していく覚悟である。

（主要参考文献・資料等）

西岡加名恵（2003)『教科と総合に活かすポートフォリオ評価法―新たな評価基準の創出に向けて』図書文化社。

平田オリザ（2012)『わかりあえないことから――コミュニケーション能力とは何か』講談社。

堀 裕嗣（2013)『コミュニケーション能力って何?―学級の空気を更新する生徒指導』学事出版。

宮本浩子・西岡加名恵・世羅博昭（2004)『総合と教科の確かな学力を育むポートフォリオ評価法 実践編―「対話」を通して思考力を鍛える!』日本標準。

森田 幸孝（2012)『コミュニケーション能力を鍛えよう！ 聴く技術と伝える技術』幻冬社。

その他資料等

文部科学省中央教育審議会各種答申。

文部科学省「高等学校学習指導要領」および「高等学校学習指導要領解説 商業編」。

高大接続システム改革会議編（2015)「中間まとめ」文部科学省。

５　資料等

（１）　事業計画書（抜粋・一部加除及び様式変更）

（別紙様式１）

高等学校における「多様な学習成果の評価手法に関する調査研究」企画提案書

テーマ：　専門課程教育の高大連携事業の実質化検証による評価手法の研究・開発

Ａ）申請者（機関名）　京都産業大学（以下，略）
Ｂ）企画提案書の概要 ここでは，企画提案書の概要について，特に申請者が企画提案書の特長であると考えるポイント等を踏まえながら，企画案審査公告に沿って簡潔に記述してください。 なお，記述に当たっては，「Ｃ）調査研究の計画」との整合性について，十分ご留意ください。
Ｂ－１）各実施項目の調査研究内容，企画・実施・分析等に係る手法，及び予定している成果等に関して，必要性・具体性・妥当性等を示す事項 本調査研究は，新しいビジネス教育の構築を標榜し昨年度開校した大阪市立大阪ビジネスフロンティア高等学校（以下，ＯＢＦ高）を研究校として，ＯＢＦ高の生徒たちの潜在的能力と学習過程によって修得した能力を，ポートフォリオ分析などを使って非数値的に評価しうる新しい評価方法を開発しようとするものである。ひいてはこの調査研究の成果を商業系高等学校に対しても一般化し，もってこれらの高等学校の学習成果を，数値化された学力とは異なった軸で総合的に学習成果を評価しうる手法の開発を企図するものである。 すなわち，ＯＢＦ高などの専門課程高等学校における専門性の修得が，従来は資格の取得という数値化可能な要素のみで語られていたが，今日では社会人基礎力のような「測定しにくい」定性的要素によっても語る必要が出てきている。定性的要素を測定するためには新たな手法が必要であるが，従前の成績評価等だけではそれができない（ないし，しにくい）という現実が存在する。 また，一方では，昨今は専門課程高等学校においても大学への進学が増加傾向にあり，高等学校で学んだ専門性を活かして大学に進学し，そしてその専門性をさらに伸ばすようなカリキュラム編成や多様な授業形態を整備することが望まれている。しかしながら，

大学側ではそのような受け入れの用意がまだできておらず，そのため高等学校において専門教育をすることの意義が疑問視されており，専門課程高等学校と大学における高大連携教育（高等学校が進めるビジネス教育と大学学部が行う経営学教育の連携）の存在意義が揺らいでいる。

具体例としては，会計分野における高大連携教育があげられる。高等学校における教育成果を示す指標として，日本商工会議所簿記検定試験（以下，「日商簿記検定」という。），全国商業高等学校協会簿記実務検定（以下，「全商簿記実務検定」という。）などがあり，授業の到達目標の指標として利用されているほか，これらの資格取得は，大学入試の際に，専門課程高等学校入試や推薦入試の受験資格要件として，多くの大学で採用されている。京都産業大学（以下，「本学」という。）において実施している専門学科等対象公募推薦入試では，出願要件として日商簿記検定２級以上若しくは全商簿記実務検定１級と設定している。（昨年度実績）

このように，本学をはじめ各大学では，それぞれのアドミッションポリシーに叶った，高い専門性およびスキルを身につけた生徒を受け入れることに積極的であるが，入学後の彼らがさらにそのスキルを磨き，高等学校と大学の双方が期待する，公認会計士や税理士などといった高度職業人へ進路を向ける傾向はあまり見られず，むしろ大学入学後は，簿記・会計教育に興味を持たず，これらと関係のない進路を選択する傾向さえある。

このような現状が，高等学校側からは「せっかく育てた優位な人材を大学教育では伸ばしきれていない」，大学側からは「高等学校の資格偏重の教育課程が生徒を疲弊させ，学生になったとたんやる気を失っている」といった不満と相互不信を生む結果となっている。

そこで，以上のような課題を解決するためには，①定性的要素を把握するためのポートフォリオ分析を活用した新たな評価手法の開発，②資格取得だけを目指す教育ではなく，大学入学以降の教育と円滑に連携するような高等学校・大学双方の「専門性育成」のための新たなカリキュラムの開発が必要となってきており，このような課題を解決するためには，教育学の専門家による研究よりも，むしろ現場同士（商業高等学校＋経営学部）の共同研究の形で行うほうが望ましいと考えられる。

なお，本調査研究の対象となるＯＢＦ高は，簿記会計（簿記会計能力），英語（含む国語，コミュニケーション能力），情報処理（情報活用能力）を３つの力として，「グロ

ーバルビジネス界のスペシャリスト」の育成を目指し，そのために，ビジネスのプロフェッショナルの育成を目的とした３つのステップ構造を持つ高大連携７年間の教育と，「社会人基礎力」を身につけるためのキャリアサポートシステムを実施している。

そこで，本調査研究では，三段階の調査研究をＯＢＦ高における３つのステップと並行する形で行う。

第一段階として，本学とＯＢＦ高の研究者が検討会を実施し，各段階で対象とする授業や課題と評価方法すなわちルーブリックの開発に着手する。同校のＳｔｅｐ１の教育目標は「文章を読み取る力，表現する力を身につける・高度な資格取得」（１・２年生）であり，これに対する評価の方法，すなわち「筆記」,「パフォーマンス課題」,「観察や対話」の何れか，あるいはその組み合わせによるかなどを決める。そして，その検討結果を受けて対象授業においてポートフォリオの作成を課し，対象となる授業を受けるＯＢＦ高校の生徒に対してルーブリックを使ったポートフォリオ分析を行い,その結果を,ポートフォリオ検討会を実施して確認する。

第二段階として，Ｓｔｅｐ２の教育目標は「ビジネスのスペシャリストとして，進路希望に応じた選択科目で一人ひとりの『夢』につなげる」（３年生）であり，第一段階と同様の手法で，高等学校での教育課程の学習成果を評価する。

第三段階として，Ｓｔｅｐ３の教育目標は「ビジネスのプロを目指す」であり，ここではＯＢＦ高を卒業し本学に進学した学生に対して，ＯＢＦ高の教育成果が本学での学修行動においてどのように活かされ，そして学生個々の能力伸長にどのように影響しているか，行動観察の手法を用いてその個別的・具体的成果を客観的に確認する。第一段階，第二段階では，それぞれの学年の集団を対象とし，その中におけるいわば「個」の外側から見た評価方法の検討である。これに対し，第三段階はＯＢＦ高における学習の成果が，行動観察の手法により大学教育を受ける中でどのように継承されそして展開されるのかを「個」の内面から見た評価方法の検討である。そして，それまでの活動の振り返りと収集されたデータの分析を行うために，ポートフォリオのデータベース化を行い，それを基にテキストマイニングを行うことによって，そこに内在化する課題等を明らかにする。

さらに，これらは定期的に開催する評価手法検討会議による評価,検証を受け，その結果を研究者検討会が事業にフィードバックし，より良い成果が期待できるよう修正等

を加えながら，事業を遂行する。（事業遂行の状況を鑑み，評価手法検討会議と研究者検討会の合同会議を開催し，より綿密な事業検証を行うことも想定している。）

このように，本調査研究は本来の目的である専門課程高等学校生の能力の評価に新機軸を提示するだけでなく，高校・大学双方でポートフォリオ分析，行動観察，そして，ポートフォリオのデータベース化およびテキストマイニング手法を用い，生徒および学生の学習の成果と成長を継続的に把握するという挑戦的な試みである。前述の諸問題の解決法を探求する上でも，重要かつ妥当なものであると考える。

なお，本調査研究を実行することにより，教育システムがより実質化し，併せて教員の行動変化による資質向上も期待することができ，高等学校教育における教育の質の保証にも寄与できるものと確信している。

前掲本文中（図表１４）

Ｂ－２）その他，委託の実施要件を満たすことを示す事項

本調査研究では，本学と研究校であるＯＢＦ高双方の教育システムとの密接な連携・協力関係が前提条件となる。

ＯＢＦ高は既述のとおり，新しいビジネス教育を推進することを企図して開校された高等学校であり，その内容は，本学経営学部の教育と強い親和性を有する。

また，これまでの連携・協力関係として，本学とＯＢＦ高とは，同校の前身校の一つである市岡商業高等学校時代から，大阪市ビジネス教育推進委員会等の活動を通じて連携を続けており，また，本学の就業力実践演習の実習校として交流を維持してきている。さらに，本年度内には，本学経営学部と連携校の協定を締結予定であり，同校第１期生の本学への進学も想定していることから研究の継続性も保証されている。

このように本学と同校とは，教育目標に関する相互理解も深く，長年の協力関係から意思疎通も密に行える環境にあり，本調査研究を遂行する上での実施要件を満たしている。

Ｂ－３）委託研究終了後の成果物に関する具体的イメージ

（例）

・学習評価理論・モデル

・様々な教育指導・評価手法をまとめたプログラム集

・形成的評価を通じた評価マニュアル

・評価シートの様式　　等

本調査研究は，最終的に高等学校教育と大学教育の連携について，その評価モデルの構築を企図したものである。

まず，本調査の中間および最終段階においては本学とＯＢＦ高との合同でワークショップを学内外公開の形で開催し，広く意見を聴取する。この中間報告会ではその進捗度の報告ならび進行中に新たな生じた問題点についての認識と必要な修正案を明示することを目指す。

最終報告会では，この調査で得た成果を公表し，外部からその是非について意見を聴取し，それらを元に最終報告書を作成し刊行する。また，資料となるポートフォリオについては，データベース化を進め，その内容についてテキストマイニングの手法を用いて，能力向上に寄与する学修プロセスの可視化を目指したい。

そして，最終的には，この調査から得られた知見を基に高大連携教育における（ＯＢＦ高における７年教育）学習成果に対する評価手法をマニュアル化し，これを刊行する。

そこで，この３年間の歩み・位置づけを図示すれば以下のとおりである。本年度はＯＢＦ高の１，２年生（第１・２期生）を対象に，それぞれの学年について学習成果の評価手法のトライアル（試行）を行う。次年度，３年生（１期生）はトライアル，２年生は本格運用，そして，第３年目には高等学校３か年すべてに新しい評価手法が本格運用されることになり（第１期生は大学においてそのトライアル），よってこの成果をマニュアル化して刊行することとなる。

前掲本文中（図表１５）

Ｃ）調査研究の計画

ここでは，研究課題に対する申請者の実施方針を明らかにする観点から，各年度においてどのような調査研究の実施が見込まれるか，また，達成目標を簡潔に記述してく

ださい。

Ｃ－１）平成２５年度の調査研究の計画

３年計画の第１年目としてその前半は，評価手法検討会議において，本学とＯＢＦ高におけるそれぞれの評価軸についての意見交換を徹底的に行う。

すなわち，前述のとおり，高等学校が進めるビジネス教育と大学学部が行う経営学教育の間では，これまでの経験上必ずしもその接合がうまく行っていないというのが現状であり，それはシステム上の問題というよりも，育てるべき人材像の相違に根ざした根本的なものである可能性が否定できない。

そこで，本調査研究では，これら相互間の期待ギャップを埋めるべく，外部の有識者も含めた評価手法検討委員会で徹底した議論を行ない，その結果を基に学習成果の評価基準を設定することとする。

具体的には，ＯＢＦ高が，掲げる３つのステップ，ステップ１「文章を読み取る力，表現する力を身につける」（高等学校１，２年），ステップ２「ビジネスのスペシャリストとして，進路希望に応じた選択科目で一人ひとりの『夢』につなげる」（３年），ステップ３「高度な専門知識を学び，ビジネスのプロフェッショナルになる」という三段階における達成目標とそれぞれの評価項目および基準を定め，ルーブリックを作成する。

後半では，前半の議論と検討を踏まえて実際にＯＢＦ高第１期生（現２年生）の対象授業においてルーブリックの作成を課し，対象となる授業受講生に対してルーブリックを使ったポートフォリオ分析を行い，その結果を，ポートフォリオ検討会を実施して確認する。

調査研究サイクル

前掲本文中（図表１７）

Ｃ－２）　２年目以降の調査研究計画

＜２年目＞

第２年目前半は，ＯＢＦ高第１期生（次年度３年生）の対象授業において，前年度同様，ルーブリックの作成を課し，対象となる授業受講生に対してルーブリックを使った

ポートフォリオ分析を行い，その結果を，ポートフォリオ検討会を実施して確認する。

また，後半部分では，ＯＢＦ高における３年間で修得した学習成果について，本学・ＯＢＦ高共同でワークショップを開催し，大学側の目から，数値化された学力以外の評価軸でもって評価を試みる。

＜３年目＞

第３年目は，これまでの調査研究の振り返りと新たな出発点となる。

すなわち，ＯＢＦ高を卒業した生徒が，大学生として，それまでの学習成果を大学教育においていかに活用し，自己の能力を高めていくことができるかについて，調査研究することが課題である。

前述のように，それまでの調査研究が，学年の集団を対象とし，その中における，いわば「個」の外側から見た評価方法の検討であったのに対して，ここでは，高等学校における学習の成果が，大学教育を受ける中でどのように継承され，そして展開されていくのかを「個」の内面から明らかにするために，行動観察の手法を採用し明らかにする。

また，集積されたポートフォリオについてデータベース化とその分析を進め，その内容についてテキストマイニングの手法を用いて，そこに内在する学修のプロセスの深化を明らかにする。そして，最終的には，この調査から得られた知見を基に高大連携教育における（ＯＢＦ高における７年教育）学習成果に対する評価手法のマニュアル化し，これを刊行する。

分析手法の移行図

前掲本文中（図表１６）

Ｄ）実施体制について（一部修正）

Ｄ－１）事業担当者体制	計　３６　名（実人数）
研究代表者氏名	橋　本　武　久（はしもと　たけひさ）

①団体等

担当者氏名	所属研究機関・部局・職名	具体的な役割分担
橋　本　武　久	京都産業大学　経営学部・教授	研究代表者
大　西　辰　彦	京都産業大学連携推進室長　経済学部・教授	受託校・総括責任者
中　井　　透	京都産業大学　経営学部長・教授	受託校・主任研究員
佐々木　利　廣	京都産業大学　経営学部・教授	受託校・研究員
吉　田　裕　之	京都産業大学　経営学部・教授	受託校・研究員
伊　吹　勇　亮	京都産業大学　経営学部・准教授	受託校・研究員
井　上　正　樹	京都産業大学　共通教育推進機構事務部長	受託校・研究補助員（平成２６年４月より）
林　　誠　次	京都産業大学　共通教育推進機構事務部長	受託校・研究補助員（平成２６年３月まで）
坂之上　　茂	京都産業大学　学長室経営学部長補佐	受託校・研究補助員
井　上　朋　広	京都産業大学　学長室総合生命学部長補佐	受託校・事務責任者（平成２６年９月まで） 受託校・研究補助員（平成２６年１０月より）
吉　門　敬　二	京都産業大学　学長室長	受託校・事務統括責任者（平成２７年４月より）
小　林　慎　一	京都産業大学　学長室長	受託校・事務統括責任者（平成２７年３月まで）
片　岡　利　男	京都産業大学　学長室課長（連携推進担当）	受託校・事務責任者（平成２６年１０月より）
芝　野　剛　士	京都産業大学　学長室課長補佐	受託校・事務補助者
宮　川　由樹子	京都産業大学　学長室課員	受託校・事務補助者（平成２６年４月より）
富　山　雄一郎	京都産業大学　学長室課員	受託校・事務補助者（平成２６年３月まで）
森　　麻理恵	京都産業大学　学長室課員	受託校・事務補助者（平成２７年４月より）
尾　上　亜矢子	京都産業大学　学長室課員	受託校・事務補助者（平成２７年３月まで）

②　研究校

担当者氏名	所属研究機関・部局・職名	具体的な役割分担
澤　井　宏　幸	大阪ビジネスフロンティア高校・校長	研究校・統括責任者（平成２７年４月より）
井　上　省　三	大阪ビジネスフロンティア高校・校長	研究校・統括責任者（平成２７年３月まで）

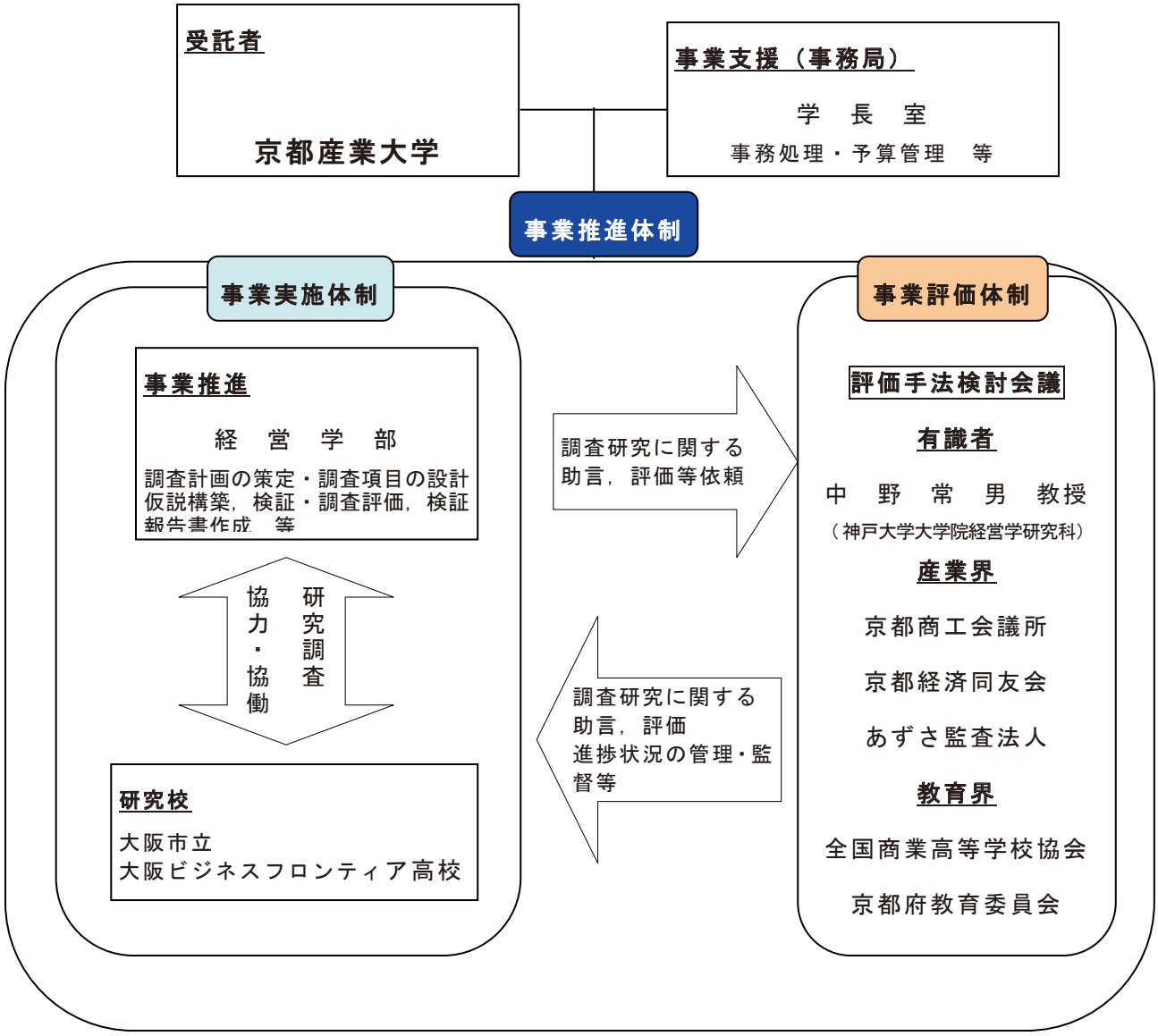
徳　重　　悟	大阪ビジネスフロンティア高校・教頭	研究校・副統括責任者（平成２６年４月より）
綾　野　宏　一	大阪ビジネスフロンティア高校・教頭	研究校・副統括責任者（平成２６年３月まで）
堀　内　　泉	大阪ビジネスフロンティア高校・教頭	研究校・副統括責任者（平成２７年３月まで）
藤　　宏　美	大阪ビジネスフロンティア高校・首席	研究校･主任研究員
橋　口　和　弘	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･主任研究員
黒　田　　誠	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･主任研究員（平成２６年３月まで）
藤　本　将　和	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
鈴　木　康　史	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
清　水　裕　美	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
中　禮　佳　孝	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
犬　伏　　誠	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
駒　居　智　志	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
大　中　真太郎	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員
秋　本　誠　一	大阪ビジネスフロンティア高校・首席	研究校･研究員（平成２７年３月まで）
山　下　幸　作	大阪ビジネスフロンティア高校・首席	研究校･研究員（平成２６年３月まで）
玄　藤　克　子	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員（平成２６年３月まで）
尾　上　祐　介	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員（平成２６年３月まで）
冨　髙　弘　子	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員（平成２６年３月まで）
大　浦　啓　一	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員（平成２６年３月まで）
小　林　奈々子	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員（平成２６年３月まで）
辻　本　裕　一	大阪ビジネスフロンティア高校・教諭	研究校･研究員（平成２６年３月まで）

③　評価手法検討会議

担当者氏名	所属研究機関・部局・職名	具体的な役割分担
大　西　辰　彦	京都産業大学　副学長（担当理事）	委員長（平成２６年１０月より）
山　岸　　博	京都産業大学　副学長（担当理事）	委員長（平成２６年９月まで）
丸　川　　修	京都府教育庁指導部　教育企画監	評価手法等，助言・指導　他
荒　瀬　克　己	大谷大学文学部　教授	評価手法等，助言・指導　他

太　山　陽　子	京都市教育委員会指導部学校指導課指導主事	評価手法等，助言・指導　他 （平成２６年４月より）
稲　垣　繁　博	京都商工会議所　理事・会員部長	評価手法等，助言・指導　他
土　山　雅　之	一般社団法人京都経済同友会　幹事 （土山印刷㈱代表取締役）	評価手法等，助言・指導　他
中　野　常　男	神戸大学大学院経営学研究科　教授	事業全体評価
岸　田　博　文	大阪市教育委員会事務局指導部総括指導主事	評価手法等，助言・指導　他 （平成２７年４月より）
柘　原　康　友	大阪市教育委員会事務局指導部総括指導主事	評価手法等，助言・指導　他 （平成２７年３月まで）
戸　田　勝　昭	公益財団法人全国商業高等学校協会　理事長 （東京都立第一商業高等学校校長）	評価手法等，助言・指導　他
浅　野　達　也	全国商業高等学校長協会　事務局長	評価手法等，助言・指導　他 （平成２７年４月より）
徳　江　要　一	全国商業高等学校長協会　事務局長	評価手法等，助言・指導　他 （平成２７年３月まで）
柴　原　啓　司	有限責任あずさ監査法人　公認会計士	評価手法等，助言・指導　他
福　家　崇　明	京都産業大学附属中学・高校　副校長	評価手法等，助言・指導　他 （平成２６年４月より）

Ｄ－２）組織図



Ｄ－３）各実施項目の遂行に係る調査研究・事務処理・会計処理等に関する体制に関する事項　（略）

Ｅ）委託事業経費　（略）

Ｆ）調査・研究活動実績
Ｆ－１）本事業と関連する代表的実績を挙げてください。 ・　全学学習活動実態調査（予備調査）結果報告会 （京都産業大学・平成２５年３月６日実施）

年　度	A 機関としての調査・研究活動の件数及び金額	B Aのうち，政府関係の受託案件の件数及び金額	C. Aのうち,代表者による調査･研究活動件数及び金額
平成２１年度	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）
平成２２年度	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）
平成２３年度	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）
平成２４年度	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）	（　　件） （　　千円）

Ｆ－２）代表者による平成２４年度の代表的調査・研究案件の内容

研究案件名 （金額:千円）	全学学習活動実態調査（予備調査）（京都産業大学） （１，５００　千円）

代表者の文責部分を明確にしつつ，概要を簡潔に述べてください。

本学では，本学の究極の教育目標である建学の精神を掲げ，その建学の精神を達成する学生が，学部卒業時点で達成すべき水準として全学，各学部でディプロマ・ポリシーを策定している。ディプロマ・ポリシーや，建学の精神に見合うような教育活動や学生支援活動が，本学で確かに為されているのかを確認しながら，その実現を推進するためには，「どのようにして，現在，育ちつつある学生の様子を把握するのか」という，学生調査の手法開発が必要となった。そこで，全学学習活動実態調査（予備調査）では，新たな質的調査手法として行動観察を導入し，本学の学生の特性をより具体的に，より実態に即した形で把握する方法を開発することを目指した。本報告会では，量的調査と併行した質的な教育調査の重要性を確認した上で，在学学生の学習活動の実態について迫り，「現在，本学で育ちつつある学生」

の学習活動特性（強み，弱み）の分析結果，及び「現在本学で育ちつつある学生」が持つ潜在的な教育/学習支援ニーズを報告することとし，代表者はこのワーキンググループのリーダーとして本研究を主導した。

Ｆ－３）研究代表者及び主要な調査担当者の略歴及び調査・研究実績

（所属部署・職名）　経営学部・教授

（氏名・ふりがな）　橋　本　武　久（はしもと　たけひさ）

（学位及び現在の専門）　神戸大学博士（経営学）・会計学

これまでの調査・研究報告のアピールするべき点を記載してください。

質的調査手法として行動観察を導入し，本学の学生の特性をより具体的に，より実態に即した形で把握する方法を開発することを目指してきた。今回の調査研究においても，この行動観察を組み合わせることにより，対象となる生徒個々の学習の成果について客観的な目でもって包括的な評価方法を組み立てることができるものと思われる。

また研究代表者は，自己の専門領域において，その研究動向の分析にテキストマイニングの手法を取り入れ，そこに内在する思考の可視化を行ってきた実績を有している。

これらの手法を，ポートフォリオ分析と組み合わせることにより，より重層的な調査研究が可能となるものと考えている。

	期　間	事　　項
研究・教育歴 （高等教育以上）	１７年 （申請時）	平成 ８年高松短期大学秘書科専任講師 平成１０年高松大学経営学部専任講師，平成１２年同助教授 平成１４年帝塚山大学経営情報学部助教授，平成１９年同教授 平成２２年京都産業大学経営学部教授（現在に至る）

研究業績	主な発表論文名・調査報告書名・著作名　（本人に下線を引いてください。）		
著者名	最初と最後の頁	発表年（西暦）	論文名・調査報告書名・著作名，巻・号
（著書） 橋本武久		2008	『ネーデルラント簿記史論』（同文舘出版，単著）

橋本武久		2012	『体系現代会計学第 8 巻 会計と会計学の歴史』（共著，千葉準一・中野常男共編著，第 3 章分担執筆）
（論文）			
中野常男・橋本武久・清水泰洋	1-23	2009	わが国における会計史研究の過去と現在 ： テキストマイニングによる一試論（『国民経済雑誌』，第 200 巻第 4 号）
橋本武久	167-175	2011	会計基準の変更と簿記・会計の変化-その歴史的考察-（『日本簿記学会年報』，26 号）
橋本武久	62-71	2012	簿記・会計の歴史性について（『産業経理』，第 71 巻第 4 号）
橋本武久	66-79	2012	株式会社の発生と物的資本概念の関係について（『會計』，第 182 巻第 4 号） ※論文については，本研究調査に関連するものを除いて，最近のもののみを，著書については主著と最近のもののみを掲載。
参　考	受賞名及び受賞年度，国際会議発表状況（基調講演，招待講演等の特記）等の積極的に提供すべき情報を記載してください。 日本簿記学会賞（平成２１年），日本会計史学会賞（平成２１年）		

（２）　評価手法検討会議議事録

文部科学省　平成２７年度「高等学校等の新たな教育改革に向けた調査研究」における「多様な学習成果の評価手法に関する調査研究」事業
第１回評価手法検討会議　議事録

１ 日 時	平成27年9月8日(火)15:00～17:00
２ 場 所	京都産業大学 壬生校地むすびわざ館 304教室
３ 出席者	（評価手法検討会議委員） 大西辰彦委員長，荒瀬克己委員，太山陽子委員，稲垣繁博委員， 土山雅之委員，戸田勝昭委員，浅野達也委員，福家崇明委員 計 8名 （研究者） ・京都産業大学

	橋本武久研究代表者，吉門敬二事務統括責任者，片岡利男事務責任者，宮川由樹子事務補助員，森麻理恵事務補助員 計　5名 ・大阪ビジネスフロンティア高校 徳重悟副統括責任者，藤宏美主任研究員 計　2名
4　欠席者	（評価手法検討会議委員） 丸川修委員，中野常男委員，岸田博文委員，柴原啓司委員 計　4名
5　議　題	1　OBF高第1期生の学修成果・深化の測定方法及びその課題について：1期生のルーブリックを使った春学期の自己評価とGPA 2　1期生の学修過程に対する観察ノートの観点 3　テキストマイニングを使用した高大連携教育における学びの深化の測定方法とその課題について：7年間の学習の深化を測定する手法とキーワード 4　今後の連携教育におけるCCのあり方について 5　評価システムマニュアル化の課題と組織体制 6　その他
6　配布資料	資料1　第1回評価手法検討会議資料 別添資料1　平成27年度ビジネス基礎1学期　定期考査とルーブリック対比データ 別添資料2　1期生　春学期の経過 別添資料3　テキストマイニングを使用した高大連携教育における学びの深化の測定方法とその課題について：7年間の学修の深化を測定する手法とキーワード 別添資料4　京都産業大学・大阪ビジネスフロンティア高校　連携教育（キャンプキャンパス3）グループディスカッション課題

7　議事内容

片岡事務責任者の進行により，会議を開始した。

まず大西委員長より，開催の挨拶と新任の委員の紹介が行われた。

・3か年の補助金委託事業の最終年ということで，3年目の最終報告を出して，次年度以降反映させていきたい。

・評価・推進委員会から厳しい助言・指導をいただいている。委員の先生方には，昨年度に引き続き，ご指導，ご鞭撻を賜りたい。

・本年度から新たに，全国商業高等学校協会　事務局長　浅野達也先生，本日は欠席であるが，大阪市教育委員会総括指導主事　岸田博文先生にご就任いただいている。
また，京都産業大学　学長室長　吉門敬二室長が新しく事務統括責任者に就任している。

以上の挨拶のあと，議題に入る前に橋本研究代表者から，平成 27 年度の事業計画書についての確認があった。

・今年度3年目を迎えているが，昨年度のヒアリングでの評価も厳しく，予算も約5割削られることとなり，事業計画を縮小して実施する。

・今年度は，この3年間研究したものを反映させ，高大連携の7年間の評価手法をマニュアル化することを目標にしたい。

・行動評価，テキストマイニングの実施への期待と，高大7年間での評価という点で，事業が評価されたのではないか。

議題1　OBF高第1期生の学修成果・深化の測定方法及びその課題について：1期生のルーブリックを使った春学期の自己評価とGPA（資料1，別添資料1）

橋本研究代表者より，議題の説明が行われた。

・平成27年4月から，大阪市立大阪ビジネスフロンティア高校（以下，OBF高）からAO入試も含めて6名の学生が1期生として京都産業大学（以下，KSU）に入学している。

・OBF高出身者と，その他の商業系高校出身者に対し，ルーブリックを使用して自己評価を行わせたところ，1点を除いてはOBF高出身学生の方が，自己評価が高い。
全商2級，日商2級以上を持っている学生を集めたクラスで，OBF高出身者はリーダーをとろうとする積極性がある。

・この評価は毎学期実施し，データを蓄積していく予定である。

・京都産業大学の学生につけておいてほしい力をまとめた「京産人ルーブリック」では，OBF高出身者はバランスの良い自己評価となった。しかし，とがったところがなく，全体的にきれいにまとまりすぎている印象である。

また，昨年作成したOBF高の授業の進行に合わせたルーブリックを実際に使用し，OBF高の藤主任研究員がテスト評価を行った。別添資料1に基づき，藤主任研究員より報告が行われた。

・藤主任研究員が担当する2クラスについて，期末定期考査の成績の上位（A）・中位（B）・下位（C）の3グループから無作為に3名ずつ選び，計9名について，授業で実施したワークブックの内容について，ルーブリック1（p1－10），2（p11－31）に当てはまるところをA＋～C－まで6段階で評価し，数値化した。

・定期考査の点数とルーブリック1と2の合計数値を折れ線グラフとして比較した。
クラス1は定期考査の数値が右肩下がり，ルーブリックでの評価数値もだいたい右肩下がりになっている。

・クラス2の方は，定期考査の点数が右肩下がりなのに対し，ルーブリックでの評価数値はほぼ横ばいとなっている。

・評価した生徒の数も9名と少なく，評価者も藤主任研究員の1名のみであるため，これが全体をさしているとは言えないが，サンプルデータとして示す。

以上の藤主任研究員からの報告に基づき，橋本研究代表者が補足説明を行った。

・今回はテストケースであるが，今後サンプル数を増やして検討していきたい。

・ただし，評価者がルーブリックの内容を十分理解していることが条件となる。
もう少しシンプルな形のルーブリックの方がよいという藤主任研究員からの指摘もあり，ルーブリック内容のそぎ落としも含めて今後検討していきたい。

・定期考査の評価とルーブリックの評価がかならずしも一致しなくても良い。定期試験で現れないような能力を評価したいという意図もあった。

・大学としては，「学力の担保」という点では定期考査の評価を，そのほか「コミュニケーション能力」などについては，ルーブリックでの評価をみることができる。
ただ，一方に極端に偏っているような場合はどうするのかなど，バランスをどこまで配慮すべきかについて検討する必要がある。

議題2　1期生の学修過程に対する観察ノートの観点（別添資料2）

引き続き橋本研究代表者より，議題の説明が行われた。

・入学前教育の期間で，大学で学ぶための意欲，目標などのマップ作りをさせた。今後も学期ごとに学生に書かせて変化を調査する。

・並行して，橋本研究代表者がOBF高出身者6名に対し，学習過程に対する観察ノートをつけて

いる（別添資料２）。
今後６名に対し，面談も実施する予定。
・高大連携教育を行う際，学生に対し過保護にならないようにはしている。しかし，ほかの学校にも範囲を広げていくことを今後検討しており，手間をかけて，さまざまなデータをとるようにしているが，この方向で進めても問題はないか，意見をいただきたい。

議題１，議題2について各委員から質問と意見が出された。
（荒瀬委員）
・資料１P13に記載されている，ルーブリックをさらにシンプルにする必要性については，ルーブリックはある程度シンプルにすべきであるが，あまりシンプルにしすぎると，どのような基準なのか，基準の正当性が失われてしまうのでバランスが難しい。
・ルーブリックの評価と定期試験の評価の相違については，「学力の３要素」を踏まえて分析しなければならないのではないか。
・3 要素とは，「改正学校教育法」 第３０条第２項「基礎的な知識及び技能を習得」，「基礎的な知識及び技能を習得」，「主体的に学習に取り組む態度を養う」
・なお，OECDが「２０３０年に求める力」として，「知識」・「スキル」・「情意（人間性・関心・意欲）」をあげており，改正学校教育法の方向性と合致している。
・「高大接続システム改革会議」で出されているのは少し違い，
①十分な知識，技能
「十分」の定義は議論されているところであるが，「何かを始める取かかりの知識」

②①を基盤にして答えのない問題に自ら答えを見出していく思考力，判断力，表現力
③主体性をもって，多様な人々と協働して学ぶ
上記 3 点が挙げられている。
・定期テストでは，上記①が評価できるが，それ以外の②③の能力についてルーブリックでみえるようにする。例えば基礎的・基本的な知識としては不十分だが，主体性をもって取り組んでいる，などの丁寧に見ていく必要があると学校が認識していけば，生徒（学生）を伸ばすことにつながると思われる。

・成績の上位者は女子が多いのか。
⇒（藤主任研究員）提出されたワークブックの内容で評価した。男子よりも女子の方が丁寧に課題に取り組む傾向はあるのかもしれない。
・提出物だけでは見えない能力があれば，それを拾い上げるような評価基準があればよい。

⇒（橋本研究代表者）ルーブリックの評価もある意味枠にはめてしまうことになるため，観察ノートやテキストマイニングなどいろいろな方法を併用したいと考えている。

・（荒瀬委員）知識・技能については，どのような知識・どのような技能なのかを考える必要がある。
また，一人ずつ1時間程度の面談を予定されているということであるが，大学ではゼミなどでできるが，高校では実施が難しい。このような丁寧な対応は非常に大変なことである。
⇒（橋本研究代表者）実施するのはとてもしんどい。ただ，高校からとっただけ，大学に送っただけにならないようにしたい。全学的なシステムを活用しながら教職協働で実施していきたい。ただ，大学の在学生全員に実施することは難しい。
今後はOBF高出身者が後輩の面倒をみるようなシステムにしていきたい。

・（土山委員）評価ポイントは大企業で出世するタイプとベンチャー型・創業者型のタイプで異なる。
現行のルールは管理者タイプの評価であるように感じられる。
⇒（荒瀬委員）必要となる知識を自分で考え，自分で手に入れるのも，技能の部類に入るのではないか。

・（吉門事務統括責任者）大学としてはいろいろな機会を用意しているが，学生が知らないなどでなかなか利用されていないところも多い。やるべきことをやらず，知識・技能が不足した状態で，自己流で突っ走ってしまう学生もいる。それをどのようにして気づかせるかが問題。

そのなかで，ルーブリックは学生が自分に足らない部分がわかる。指針になるようなものにしていかないといけない。自分自身のオリジナルの目標を定められるようなルーブリックにできればよい。

⇒（橋本研究代表者）自分でルーブリックを組み立てるということをさせても良いのかもしれないとも考えている。

⇒（荒瀬委員）高校生は経験も少なく，十分なルーブリックの組み立てができない可能性がある。しかし，最終的には自分で自分を見つめなおし，危機意識や弱点を把握できるようにしてほしい。自分を客観的にみられるような働きかけができればよい。

・（太山委員）ルーブリックは修正を加えながら生き物のように変化していくものである。半年，1年ごとなどのように見直しをかけるようにする。

・（戸田委員）校長が学ばないと先生が学ばない，先生が学ばないと生徒が学ばない。先生を指導しないといけない。橋本研究代表者のみだけで実施せず，いろいろな人を巻き込んで実施した方がよい。

議題4　テキストマイニングを使用した高大連携教育における学びの深化の測定方法とその課題について：7年間の学習の深化を測定する手法とキーワード

引き続き，橋本研究代表者が説明を行った。（別添資料3）

・議題1の評価は「自己評価」，議題2の評価は「他者からの評価」であるが，学生が書いたものから，潜在的な成長を読み取ることができないか，その中身をルーブリックの精緻化に使えないか考えている。どのようなキーワードをとればよいか検討したい。
・Googleフォームを使って100人単位で実施したいと考えている。
・OBF高と相談しながら検討したい。

議題4　今後の連携教育におけるCCのあり方について

引き続き橋本研究代表者より報告が行われた。（別添資料4）
・連携教育として，年3回のキャンプキャンパス（以下CC）を実施している。
1回は合宿形式で「大学で学ぶとはどういうことか」について，先輩となる在学生と議論し，動機付けに使う。2回目は実際の大学の授業体験を行い，3回目はグループディスカッションなどを実施し，集団のなかでのコミュニケーションなどについて評価する。
・8月1日に3回目のCCを実施し，グループディスカッションを行った。

（稲垣委員）グループディスカッションのテーマが，意見が偏りやすいテーマだったのではないか。一般の生活のなかでの興味をもてるようなテーマや，大学生，高校生らしいテーマを設定させた方がよいのではないか。

（浅野委員）グループディスカッション，CCの目的は何なのか。
・観察ノート，OBF高に在籍していた際にはどのような生徒だったのか，どこが変わったのかがわかるようになればよい。

・学生の成長には気づきが一番である。
・

議題５　評価システムマニュアル化の課題と組織体制

橋本研究代表者より説明が行われた。

・指導する人材をどのように確保するか，コストと時間がかかり，覚悟がいる話である。
・全学的な組織，システムとして取り組めるよう検討していく。

以上をもって大西委員長より閉会される旨が告げられ，17時に閉会した。

以　上

文部科学省　平成２７年度「高等学校等の新たな教育改革に向けた調査研究」における
「多様な学習成果の評価手法に関する調査研究」事業
第２回評価手法検討会議　議事録

１　日　時	平成28年1月19日（火）14:00～16:00
２　場　所	京都産業大学　壬生校地むすびわざ館　304教室
３　出席者	（評価手法検討会議委員） 太山陽子委員，岸田博文委員，稲垣繁博委員，土山雅之委員， 戸田勝昭委員，浅野達也委員 計　6名 （研究者） ・京都産業大学 橋本武久研究代表者，吉田裕之研究員，井上正樹研究補助員， 井上朋広研究補助員，吉門敬二事務統括責任者，片岡利男事務責任者，宮川由樹子事務補助員，森麻理恵事務補助員 計　8名 ・大阪ビジネスフロンティア高校 徳重悟副統括責任者，藤宏美主任研究員，橋口和弘主任研究員 計　3名
４　欠席者	（評価手法検討会議委員） 大西辰彦委員長，丸川修委員，荒瀬克己委員，中野常男委員， 柴原啓司委員，福家崇明委員 計　6名
５　議　題	１　OBF第１期生のインタビュー結果 ２　コミュニケーション能力に対する自己評価の推移 ３　最終報告書の方向性と内容
６　配布資料	資料１　第2回評価手法検討会議議事録 別添資料１　１期生へのインタビューメモ

７　議事内容

片岡事務責任者の進行により，新たに評価手法検討会議委員に就任された大阪市教育委員会総括指導主事　岸田博文委員についての紹介があったのち，会議を開始した。

議題１　OBF第１期生のインタビュー結果（別添資料１）

はじめに橋本研究代表者から，11月末に実施したOBF第１期生のインタビュー結果について説明が行われた。

・昨年の4月に7年教育の4年目というかたちで入学した5名と，AO入試で入った1名の6名にイ

ンタビューを実施した。
・高校から大学にかけての7年間で学びをうまく連携できたのか，OBFで培った力が京都産業大学に来て伸びたのかについて等，質問項目に挙げた。

インタビュー結果としては，以下のようであった。
・入学動機についてはさまざまであったが，概ね現在の状況には満足している。
・学びの継承性については，OBF高校での学びと京都産業大学経営学部での学びに親近感や安心感を抱いているが，1年生レベルの授業は易しいと感じている学生もいる。
・京都産業大学の良さについては，専門性よりも人間関係においている場合が多い。
・専門性には大きな自信を持っている。

・（戸田委員）全国商業高等学校長協会では，日本から簿記の全国大会優勝者をミャンマーに派遣させ，現地の大学や銀行を訪問した。そういった経験をさせることで，グローバルな世界で対応できるのではないかというように，高校生達が感化される。公認会計士はただの通過点であるという認識に変わったことが大きい。

⇒（橋本研究代表者）専門性があるから自信を持てるということ。大学のカリキュラムとしてあればベターということか。自分より少し先の風景を見せ，自分の足りないところを補っていくということが必要であると思う。
京都産業大学でこういったシステムはありますか。

⇒（井上正樹研究員）成城大学，新潟大学，福岡工業大学と4大学連携事業というものをしていて，社会人とコミュニケーションをとる機会があり，参加した学生は今までの自分ではいけないという想いが学生の中で芽生えている。いろいろな刺激が必要だと思う。

・（太山委員）1期生の子たちがOBF高校に対してどういう風にしたら連携としてよくなるか，高等学校のカリキュラムに取り入れるのはどうか。
専門性に特化しすぎている。日常的な易しい言葉で起業のようなことをして，企業等実際の社会とつながるシステムが作れたら。

⇒（橋本研究代表者）CCでは学生に自分たちの後輩を面倒見てもらうシステム（OBF会）を作り，縦のつながりを考えている。
他大学に比べると起業したい学生が多い。頭で考えていることと実際に起業することは違う。

⇒（土山委員）人にはこの幅だと楽ができるというコンフォートゾーンというものがある。経営のレベルでも，チャレンジ意欲のある人とそうでない人に差が出てくる。自分自身だけの力ではできないので，仲介してくれる人達とコミュニケーションが取れるか大事。OBF出身の学生らは高校等コンフォートゾーンに戻れるからこそ，次のステップには入れているのではないか。英語や会計，情報というものに展開していく，進んでいる自信が相乗効果になっているのではないか。

議題2　コミュニケーション能力に対する自己評価の推移（資料1）
昨年4月に現状認識として自己評価を行い，半年後の10月に，高校時代から能力は伸びたか，停滞したかについて4月はこうだったと示さず，まったくブラインドで自己評価を実施してもらった。このコミュニケーション能力に対する自己評価の推移について，どのような結果となったか説明が行われた。
・コミュニケーション能力について，7年間を軸にして，同じルーブリックを使っている。
・4月の時点では，OBFの学生たちは，自己評価が高いと感じていた。半期が終わり，どうなった

かというと，OBF生も伸びているが，商業系の子も簿記などのスキルに自分の強みを認識してきている。
・1年生の授業が易しいため，商業科でやってきた子が基礎から簿記をやらなければならないというのがあるが，その分強みを持っているという認識がある。
・OBFの学生はグループワークで中心となり，力が発揮できているという認識がある。
・GPAでいうと商業系の学生たちとOBFの学生たちとでは力は均等。良い成績。
・OBFの学生たちはインタビュー内容の結果と同じく，自分たちが伸びているという実感がある。コミュニケーション能力（人と交わるということ）に対して非常に関心がある。

（太山委員）
・ルーブリックは一つの目標として必要だと思う。意識してなくても点数が高くなっているのは大変評価できる。目的集団内における合意形成の項目がだいぶ高くなっている。OBF生が集団を活性化させなければならないという認識があることが明確である。

⇒（橋本研究代表者）
・グループワークをさせると，OBFの学生が主となっている。意見を一歩引いて客観的に見ることができる商業系高校の出身の学生もいるが，商業系出身の学生は消極的になりつつある。

（藤主任研究員）
・商業高校時代はおとなしくコツコツ勉強をする成績のいい子がたくさんいて，目的は薄い子が多かった。しかし商業から脱皮したグローバルビジネスという新しい学校になり，プレゼンテーションやグループワークに力を入れている。
・GPAに高い数字が出る子は，尖った子である。
・OBF高校では4割が点数，6割がルーブリックで評定をつけている。

（稲垣委員）
・企業説明会で，一社だけでなく，多数の企業が入っている面接のときは，自分の持ち味が生かせず，会話のラリーがつながらないことが多々ある。
・コミュニケーション能力を鍛えるということは，このような点でも生かせるのではないか。

（浅野委員）
・簿記などで学生が教え合い学び合うことが大切だと思う。
・学生自身にどうやって気づかせるかということが成長につながる。

（橋本研究代表者）
・OBF生6人が大学に入って良かったと思っていることが嬉しい。
・今後ゼミに別れて，専門性が特化されてくると思うが，戻る場所をつくってあげたい。

議題3　最終報告書の方向性と内容
・最終報告書をまとめる方向について，3年間の振り返りをしたい。
・ルーブリックについては活用方法を整理して含めてマニュアル化していきたい。
・インタビュー個別の評価や客観性についてどうするかということを指摘し考えていきたい。

学習システムの評価体制
・KSU，OBF高の体制についてうまくいっているか検証する必要があり，評価委員会が必要。
・個人情報に配慮しながら，データの提供をどうするか，システムを作っていかなければならない。
・本学がいろんな学校と連携するに当たっては，これくらいのシステムが必要ではないかと思う。

（吉門事務統括責任者）

・データ抽出するとなると個人情報となるので，本人の了承を得ないといけない。全員の承認を得られることはないと思うので難しい。結果だけを共有することは出来ると思う。

（吉田研究員）
・OBF高以外の高校のデータも収集すべきでは。お金が必要。

（橋本研究代表者）
・今の大学においては学生を育てることが必要。
・ひとつのモデルとしてOBF高モデルを確立させたい。

（岸田研究員）
・OBF高生の自己評価が高すぎると感じた。高校時代に習得した専門分野における基礎的な知識があるので，自信過剰になっているのではないかと心配した。
・コミュニケーション能力の各要素の意味についてOBF高生は本当に理解できているのかが疑問。
・人に教えるということは，学生自身の理解を深めるとともに，コミュニケーション能力の向上につながると思うので，高等学校や大学において，互いに教え合うプログラム等の導入を検討してみてはどうか。

以上の議事のあと，片岡事務責任者から，参加・協力に対す謝辞と，第3回会議を2月16日に行う予定が述べられた。その後，本会議を閉会する旨が告げられ，16時00分に閉会した。

以　上

文部科学省　平成２７年度「高等学校等の新たな教育改革に向けた調査研究」における
「多様な学習成果の評価手法に関する調査研究」事業
第３回評価手法検討会議　議事録

１　日　時	平成28年2月16日（火）14:00～15:45
２　場　所	京都産業大学　壬生校地むすびわざ館　303教室
３　出席者	（評価手法検討会議委員） 大西辰彦委員長，土山雅之委員，浅野達也委員，福家崇明委員 計　4名 （研究者） ・京都産業大学 橋本武久研究代表者，吉田裕之研究員， 井上正樹研究補助員，井上朋広研究補助員，吉門敬二事務統括責任者，片岡利男事務責任者，宮川由樹子事務補助員，森麻理恵事務補助員 計　8名 ・大阪ビジネスフロンティア高校 澤井宏幸統括責任者，德重悟副統括責任者，藤宏美主任研究員， 橋口和弘主任研究員，大中真太郎研究員 計　5名
４　欠席者	（評価手法検討会議委員） 丸川修委員，荒瀬克己委員，太山陽子委員，岸田博文委員， 稲垣繁博委員，中野常男委員，戸田勝昭委員，柴原啓司委員 計　8名
５　議　題	１「成果報告書（案）」の概略

	2　教育”効果”の測定，評価の在り方，方向性の是非（費用対効果の観点も含めて） 3　本学の本委託事業への取り組みに関して（評価すべき点，改善すべき点，将来性 etc.） 4　本委託事業終了後の取り組みの方向性 5　その他
6　配布資料	資料　「成果報告書（案）」

7　議事内容

片岡事務責任者の進行により，会議を開始した。
まず大西委員長より，開催の挨拶が行われた後，議事に入った。

議題1　「成果報告書（案）」の概略

橋本研究代表者より議事の説明が行われた。

・大阪市立大阪ビジネスフロンティア高校（以下，OBF高とする）で実施した「ビジネス・アイ」ルーブリックと，京都産業大学（以下，KSUとする）に入学してきたOBF高生を対象とした「コミュニケーション能力におけるルーブリック」を今年度の成果としたい。
・「評価手法マニュアル」を公表することを最終目標としていたが，3年目にようやくルーブリックを試行できた段階であり，まだコミュニケーション能力を図るルーブリックについても，個人の学修の評価にとどまっている。
　マニュアルというところまでは至っておらず，手順をまとめてマニュアルにかえたい。
・現在，高大連携の7年間のうち3年目である。今回の報告書は，7年のうちの中間報告として出せたらと考えている。
・当初の計画から，どのような成果が出たのかということが，現状の報告書案では出せていないので，成果を真摯に見直し，書き加えたい。
・2月3日に，助言者である小樽商科大学　岡部先生を伺い，アドバイスをいただいたところ，「長期的な取り組みである点を評価」「ルーブリックがなじむ授業となじまない授業があることを認識すべきである」という意見をいただいた。
　また，「学生に自分たちの到達目標として意識させてルーブリックを使うことを検討してはどうか」ということや，「毎授業において，すべてのルーブリックのチェックは難しいが，例えば今回は知識について，次の時間は技能について，とチェックするように時間ごとに項目を区切って的を絞り，1学期を通してすべてのルーブリックのチェックが完成するようにしてはどうか」との運用上のアドバイスもいただいた。
・ほかに，7年間の高大連携事業ということで，7年間の共通した学び，共通の目標，プログラムを用意できれば，本来は筋の通った高大連携の評価ができた，というご意見をいただいた。
・努力は認めていただいたが，到達できていない点ということで，報告書にもまとめる予定。

・今後の展望としては，KSUの経営学部でも他の商業系の高校出身者とともに教育の場を設定しようという動きがある。その際，OBF高出身者と同じようにできるのか，個別の対応が必要なのかなどを見ていく必要がある。
　ただ，高大連携事業を行う際，大学のアドミッションポリシーの基となる「建学の精神」「教学の理念」を高校にそのままおろしていくわけにはいかないという問題点がある。

大西委員長より，高大連携7年間の取り組みのうち，ルーブリックの開発，運用のなかで，当初の想定どおりできていないところもあるが，3年間の総括としての報告書であることが説明されたのち，質疑応答にうつった。

【質疑応答】
（土山委員）
・3年間の感想として，OBF高の授業を実際に見学したことが，闊達な雰囲気がよくわかって印象に残っている。
産業界からの視点として社会に出たときに何が大事かというと，「コミュニケーション能力」であり，「インプット・アウトプット」双方が必要になる。
・高大７年間の学生にとっては長い期間，環境が激変していく中で，右肩上がりで勉強できるのかという疑問がある。
ルーブリックは基本であるが，相当に変化があると思われる７年間のなかで，ルーブリックをどうとらえるのか，ということを考える必要がある。
高校，大学ともに幅広い教育上のアイテムを準備しているのが，それらとルーブリックとの整合性をどのように取るのか。
画一的にこのようにしなくてはいけない，という指導ではなく，ルーブリックにおいても，幅広く対応できればよいと思う。
・優秀な管理者はたくさんいた方がよいので基礎力は重視するが，リーダーシップを発揮するという意味では，「いろいろな場面に対応する」ということが必要になる。
最終的に強い想いをもち，環境変化のなかで強いこだわりのある人がビジネスの世界では生き残ると思う。ルーブリックは重要だが，ルーブリックからはみ出すところをフォローするようにまとめられないか。
・大事な基礎力醸成の仕組みを7年間で取り組むという点では意義深いと思うが，これを離れたときにどのようにフォローするのか，進化するのかということについても興味深く見ている。

⇒（橋本研究代表者）
成長は右肩上がりでなければならないと思い込んでいたが，ルーブリックはきれいに結果が出すぎたので，インタビューで本当にそうなのかというところをフォローして確認した。しかし，それがOBF高出身者にとって，過保護になっていないかとも考えている。

・（土山委員）
産業界としては，ある程度ミドルは作れると考えている。
強い個性を持った人材を求める傾向はあるが，基本的にはコミュニケーション能力を持った人材が求められる。

・（澤井統括責任者）
・常々OBF高の生徒には，「好奇心に蓋をするな」「主体的になりなさい，自ら学びなさい」と言っている。
・ただ，生徒たちはまだまだに見える。変化が激しい時代には主体性が大事になる。
教えられることは真面目に受け取るが，果たして，社会人基礎力のように「前に踏み出す力」「考えぬく力」があるのか。主体性をもっと醸成できればよいと考えている。
・ただ，OBF高の１期生に対するインタビューをみると，一定の効果があったのではないかと考えている。
・一人一人丁寧にみていただいていることはよくわかる。7年間でビジネススペシャリストを育成するということについて，成果がまだ出ていないが，成果が出ると信じている。
・「汎用性に欠ける」という指摘があるが，このOBF高のモデルは，今後の高大連携の形の軸にはなりうると考えている。

・（浅野委員）
・1つの方向性を示していただいた事業になったと思う。高校，大学双方にとって有益であり，今後も有益であると類推される。
・ただ，ルーブリックに結構段階がある。使う場合に研修が必要になったり，手間がかかると

つかわれなくなると思うので，マニュアル等でアドバイスがもらえれば他の学校でも取り組まれるのではないかと思う。

・インタビューは学生にとっては成長がわかる機会だが，大学にとっては手間がかかる。

・サンプル数は少ないが，今後も継続して継続して積み上げてデータベースしてもらえればよい。

・報告書の「学習」と「学修」，「接続」と「連携」などの言葉の使い分けがどのような基準なのか。

・最終報告なので，最終年度だけではなく前２年についても入れるのかどうか，検討されたらよい。

・ＫＳＵのキャッチコピーが「むすぶ（産すぶ）」，ＯＢＦ高が「つながる」なので，７年間で「つながり，新たなことを産み出す」事業になったのではないかと思う。

・今問題なのは，学力の低下ですが，それ以上に問題なのは，意欲の低下だと思います。今回の評価手法が意欲の喚起にも結びつけられることを期待しております。

議題２　教育”効果”の測定，評価の在り方，方向性の是非

議題３　本学の本委託事業への取り組みに関して

議題４　本委託事業終了後の取り組みの方向性

橋本研究代表者より，議事２～４がまとめて説明された。

・経営学部として実施しているが，まだ組織立っての取り組みができていない。
　大学としては費用対効果の課題はあるが，長期的なスパンで，全学的に取り組んでいきたい。

・ＯＢＦ高のモデルを，高大接続の入試システムの風穴になるようにしていきたいと考えている。

・今後も，本事業の目的に沿った評価を地道に続けていきたい。

【意見・質疑応答】

・（大中研究員）

・「ビジネス・アイ」「ビジネスマネジメント」の授業を担当している。
評価は4割考査，6割平常点や発表などでつけている。①適正　②明確　③効率的にできればと思っているが，このルーブリックでは①と②はできる。生徒にも説明しやすい。しかし，③の効率的な観点から言えば作業量が増える。

・7 年間となると社会も変化するが，入ってくる生徒も変化する。
前に踏み出す力が変化するなど，「つけたい力，伸ばしたい力」が年度によって違う。社会においても必要とされる力が変わってくる。授業のなかで身に付けさせたいが，すべてルーブリックで評価するのは無理である。ルーブリックでは，基礎・基本部分を評価し，それ以外については学校の裁量で評価していければと思う。
ルーブリックですべて網羅しようとするのは，改良に手間がかかる。

⇒（橋本研究代表者）「非効率」というのは，高校として難しいと思うがどうか。

⇒（藤研究員）

・客観的な判断基準という点では，ルーブリックは尺度が明らかになるので，一つの物差しとして使えるとは思う。ただし生徒の書いた文章を読んで，８人の担当者で評価するとなった場合，評価基準を合わせようと思うと非効率的になることもある。

・明確に観点がわかる数字，言葉などが決まっていれば評価しやすいと思う。
この事業で，本来の高大接続の意味，高校でどういう力をつけて送り出せばいいのか，どういう風に育てていけば良いかということを検討できる機会になった。

・今後，どういう接続ができるのか，今後も内容の検討を継続していきたい。

・（澤井統括責任者）

・その科目で生徒にどういう力を身に付けさせたいかを教員でしっかり共有することや「授業のねらい」がしっかりと共有できていれば，定性的な評価であっても可能になると思う。「ねらいをはっきりさせる」ということができれば，効率的ということまではいかなくても，評価は可能になる。元来のOBF高の趣旨からいえば，評価に十分でき得るものでなければならないと思う。

⇒（橋本研究代表者）何とか現場で使ってもらえるように改善していきたい。

・（吉田研究員）

・3年間の成果としてルーブリックは良くできていると思う。

ただし，評価する側，される側もルーブリックの枠に入ってしまう，これがいいことなのだとなると問題となる。ルーブリックの殻をやぶっていくような個性的な学生が評価できない。ルーブリックに準じたらいい，となると，とびぬけた生徒・学生は出てこない。そこに留意する必要がある。

・（井上研究補助員）

・学生に対して刺激はいる。自分の知らない世界を見せるというのは大事である。

・基礎力を持った状態で外に出して刺激を与えることは大事だが，基礎力がない状態で，外に出してもしょうがない。ある程度社会で学ぶ力を身に付けてから外に出ることが必要である。

・サッカーにおいてトップレベルで活躍している選手は，「人間力が高い（ものごとを見る，分析する，人に伝える，その上で人を統率することができる）」と言われている。「コミュニケーション」ルーブリックでは，これらの点が網羅されていて，良くできていると感じた。

・（吉田研究員）「自分には到底無理だ」と学生に言わせるのはやめたい。

⇒（橋本研究代表者）そういう学生が増えている。OBF高出身学生を起爆剤に，あなたは伸びているという自信をつけたい。

⇒（井上研究員）自己肯定感が日本の高校生は低い。OBF高の自己肯定感が高いのは良い傾向なのだと思う。

・（井上研究補助員）

・大学でも成績をつけて，一定の評価をつける。しかし，成績が良いからといっていい就職ができる，いい人材になるというのとは違う。教育の質が問われており，評価の基準を考えなければならない。

・できる人材は自分でルーブリックを作り，持っている。そこが理想ではある。

しかし，大半はできない（やろうとしない）に分類されている。

・（吉門事務統括責任者）

・大学全体のルーブリックも教学センターで考えているが，まだまだ難しいことが多く，形になっていない。その中でOBF高とKSUは形になったことは成果である。

次のステップとしては，どのように分析していくか，どのように改善していくか，どう活用していくかである。

・ルーブリックは型にはめてしまうという一面はあるが，一人一人の生徒・学生にとっては，自分の実力を客観的にみる行動の指標があるのは意味があり役立つものである。ただ，これはゴールではなく，ベースの部分であると理解して位置づけを理解させる必要がある。

・ルーブリックの活用の仕方として，生徒・学生に見せて，位置づけをしっかりとさせたうえで，意識させて運用していくのも今後の検討課題としてある。

⇒（橋本研究代表者）

・ルーブリックを見せなかったのは，それこそ型にはまらないようにするためという面がある。本当の力を把握するためにインタビューをしたが，非常に手間がかかる。
ルーブリックは表面的なことはわかっても，深いところを理解するにはインタビューやマイニングの手法をとることが必要となる。それらの気づきを報告書にはまとめたい。

・（橋本研究代表者）

・京都産業大学の特徴である「一拠点総合大学」という点を，OBF高出身者は違う価値観に出会えると高評価である。

・（橋口主任研究員）

・この事業が高等学校における評価手法の開発ということで，定量ではない評価を行う授業「ビジネス・アイ」「ビジネスマネジメント」のヒントになるのではないかと思っていた。授業に熱心に発表したが，テストの点数にはリンクしないというような生徒をどのように評価したらいいのか，というような場合にいい方法となるのではないかと考えていた。
ただ，評価手法については悩んでいる。ルーブリックもクラス全員分を評価するのは難しい。3年間やってきても，やはり難しいというのが感想である。

・自分でテーマ設定し，調べ，論文を書き，発表するという「課題研究」がある。
その後は，自己評価が高くなっている。どのように自己評価を獲得したのか，また，その成長をどのように評価したらいいのか，成績をつけたらいいのか，やはり難しいというのが感想である。

・（徳重副統括責任者）

・ルーブリックは適正で明確な評価手段であるという利点を利用しながら，それだけに評価を縛られないように，うまく使い分けていければよいと思う。
授業をやりながら全員の評価をするのが難しいということだが，OBF高では，TT（Team Teaching）でやっている。授業を進行している教員が必ずしもルーブリックの評価をしなくても，もう一人が観察してルーブリックのチェックができるのではないか。授業を行っている人間がチェックをすると，その方にはまった観点になるが，違った人間が評価した方が客観的になれるのではないか。

・客観性が10割なくとも，5～6割でも良いのではないか。これからもいろいろ話しながら進めていけたらいいと思う。

・（片岡事務代表者）

・他の高校との連携事業も行っているが，OBF高モデルをすぐに取り入れるのは難しい。橋本先生のように中心となる先生がいればよいが，なかなか全学的な取り組みとしては難しい。

・（大西委員長）

・学生から教わることも多い。我々が持っている「問い」「課題」をあえて学生に問いかける，学生に自分たちの評価をどうすればよいかと問いかけるというのも良いのではないかと思う。
これまでの議論で，ルーブリックに根源的に内在している課題がみえてきたようだ。

最後に，大西委員長より，委員の先生方への謝辞が述べられ，15時45分に終了した。

以　上

（3）ＯＢＦ高１期生へのインタビュー集

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ａ君）
日時 平成２７年１１月２５日　１５：００
場所 京都産業大学５号館

橋本　Ａくんともだいぶん長い付き合いなりますが，入学時にさかのぼってですが，要するに入学の動機とか，どのきっかけがあったかっていうのを，もう一度ここで確認しておきたいのですが。それはどうですか。

Ａ　きっかけとしましては，２年のときにやったキャンプキャンパス。

橋本　あなたは１から来られたのですね。

Ａ　はい，１から。そのときに，Ｘさんに会って，会っただけじゃないのですが，僕の将来の夢が経営者として漠然とあったものが，Ｘさんに会ったことで，結構身近に感じた，っていうよりかは，現実味が帯びて。そういうふうにするには勉学だけじゃないのかな，って思って，いろいろチャレンジできる京都産業大学に興味を持ち始めたのが，そのキャンプキャンパスのとき。そっから，もうほとんど学校行くのは京産で，一応，起業したいっていうふうに考えで入学しました。もうその勢いのままで。

橋本　そうやったね。Ｘくんは，なぜ大学へ行ったんだろうというのは考えなかった？

Ａ　一つ疑問に思ったことあるのですが，そこまで煮詰めたことはないです。

橋本　Ａくんも，起業するだけだったら学歴はいらんわけじゃないですか。そこで大学で，なので，ＫＳＵでやってみたいと思ったのですか。

Ａ　一つは人との出会いは必要かなと思いまして。僕の高校までの人脈だけだと，起業するにしても少し，人員の確保，どこかでつまずくのではないかな，っていうふうには高校生のときからもちょっと感じていた部分はありまして。仲間を増やすといいますか，同じ価値観や違う価値観を持った人たちと交流する場に行きたかった，っていうのがありますね。

橋本　それはＸくんみたいに，実際に大学生でありながらそういう活動に励んでいる子を見て，やってみようと？

Ａ　はい。

橋本　それは例えば，ＯＢＦ高はすごくビジネスのこと，ずっと１年生からやっているじゃないですか。われわれは連携と言うのですが，ＯＢＦ高からも経営学部へ来るっていう，この連携っていうか，継続性って意味じゃ，どう考えていましたか。

Ａ　僕も一応連携っていうのは，僕も高校でいろいろPRするときとかに調べていて，イメージ的には，通して，７年間って言われていたぐらいなので，通してビジネスに携わっていける，っていうふうに考えていましたね。

橋本　１期生の場合，最初にＫ大学があって，成績がある基準に達したらＫ大行くっていう話になる，そういう感じだったのですか。

Ａ　２年の成績が出始めた頃は，僕もＫ大とかそこら辺を気にしていたのですが，さっきの話で京産に行ったのですが，当初のイメージは，そうですね。成績が良ければ連携でＫ大に行く子，英語得意だったら外大に行く子，みたいな感じで，住み分けみたいなんができていたと思います。

橋本　うちは最初，連携していませんでしたからね。あなたたちが２年生ぐらいで，それで最初に来てもらったわけですが。これからのこともあるから，「でもしかで，進学をするのであれば来なくてよい」っていつも言っていたではないですか。もう来なくていいから。他でなんぼでも頑張ってという話をしていたけれども，うちで何をやりたく，何が他の学校と違ってできそうな気がしましたか？

Ａ　高校のときから感じられた，大学との，橋本先生はじめ教員との密な関係とかから感じると，Ｘさんとかも見て，何やっても意外とフォローとかアドバイスとかくれる，っていうイメージがありましたね。キャンプキャンパスとか，次の２回目とかも来たときに。

橋本　Ａくんは，うちで人脈とか知識の面で言うと，どういうものをＯＢＦ高から引き継いで，発展させたいと思っているの？　思っていたのかな？　入ったときに。

Ａ　入ったときは，一番ビジネスマネジメントっていう科目があって，そこを土台として，経営系の知識，専門科目になっていくと思うのですが，大学は。そこを伸ばしていければいいというふうに考えていましたね。会計も一応，一応っていうレベルではないですが勉強はしていたので，そこも大学で，落とさず，少しずつ伸ばしていける感じでいければいいかな，っていうふうに考えていましたね。入学当初は。

橋本　われわれが，いつも７年間の教育っていうときにＯＢＦ高の先生方と話しているのは，コミュニケーション能力。経営学部が求めるコミュニケーション能力っていうものを伸ばしてほしいなということで，ルーブリック作っていますわね。あれね，Ａくんのルーブリックの自己評価はどうやったのですか。入ったとき。

Ａ　あれは，入ったときは結構，甘めに評価していたのではないかなと思いますね，自分のことを。

橋本　今は？

Ａ　今は，半年たってみて，客観的に見てみたら，少し落ちたかな。

橋本　落ちた？

Ａ　落ちたっていうか，最初の評価を甘く付け過ぎたので，それをちょっと厳し目に見た感じで。あれは，コミュニケーション能力とかに問題はないと思うのですが。

橋本　例えば，あなたが潜在的に，自分が思っているコミュニケーション能力で大丈夫って言ったのは二つあるのですが。こういう能力。目的を達成する交渉力とか，合意形成力とか，京産大生特有のところっていうのは，実は最初と変わってないですよ。最初，高く付けていた情報伝達力とか，スキルの面で情報処理能力，こういう

ところはちょっと落ちたかな，っていうことを思っているみたい。それと英語落ちたってさ。

Ａ　英語は。

橋本　英語はままあるよ。ほぼ自分が思ったとおりに推移はしていると思うのですがね。今はちょっとスキルの面が落ちているのかな，っていう意識はちゃんと持っていて，そこは，例えばＯＢＦ高でやってきたスキルをいったん，例えば簿記で言うたら下のクラス入ってもらったりするから，そういうのをちゃんと修正していけば維持できるのかな，っていう指標にはなっています。これ全然，前のやつ見せずにやったけど，一致しています。だから自己認識はあんまり変わってないのかもしれませんね。それはよく継続できているなと思います。

Ａ　ありがとうございます。

橋本　二つ目の，現状分析を，冷静な目で見てですよ，例えばＯＢＦ高時代から関心とか意欲，勉学に対する，これはどうなのですか。高くなりましたか。

Ａ　そうですね。高校時代に比べては，目標が，人生にかかってくる目標になったので，意欲は上がりました。関心も上がったと思います。でも，実行になかなか移せないっていうのが現状にはなっていますね。

橋本　なぜ？

Ａ　抜けないのですかね。そこは僕も分からないのですが。やり始めるとやるのですが，それまでに，やらなければければいけない，やりたいっていう気だけ走って体が付いてこないのがありますね。

橋本　それはアルバイトとかもあるのですか。

Ａ　アルバイトとかも，そうですね。忙しかったときはアルバイトで手いっぱいやったので。大学の生活はそこスタートだったので，ベースがちょっとゆがんじゃったかなっていう感じですね。

橋本　その現状認識，勉強のほうも，ベースがゆがんで，うまくいっていない？

Ａ　自分の思ったとおりには，なかなか，いってないと思います。

橋本　成績も伸びていない，という認識ですか。

Ａ　ぶっちゃけると，良くないなっていう認識でしたね，成績のほうは。

橋本　例えば，別に僕，このルーブリックとかだけで評価しようと思ってないし，ＧＰＡだけで評価しようと思ってないのですが，今のところ，それを例えば，われわれの求めた能力と成績がパラレルであるのが僕はいいと思っているのですがも，成績も頑張っていますよ。本人が思うより。これだったら上位３分の１には入っていますよ，少なくとも。それを維持した上でやる。むしろ問題は，「今の私はプレゼンテーションとコミュニケーション能力身に付けた途上の段階で」，この最初にもっとここで注意しとくべきだったのだけど，こことここは結び付かないのですよね。今の私と４年後の私を前に書いてもらったときの。もうちょっと細かく，例えば，ＰＤＣＡも書いてもらったのですがも，かなりここではプランの上でもビジネスモデルを書いているわけやけど，Ａくんは，これ，書いてないからね。

Ａ　あれ？

橋本　いや，文章では頂いているのですよ。

Ａ　僕，図では書いていないです。

橋本　書いてないですね。私に必要なものとして，これはすごくしっかりとできていると思いますよね。ただ，ここで見てみたら，どうも知識に偏っているような気がして。信条はあるのですがも。この『情熱，チャレンジ精神，くじけない心』，だけやろか。あとは，もっとネットワークと話していた，さっき言葉では出るのですが，意外とこういう表現では出てこないなっていう感じがするのだけどね。それは，もしかしたら，まだうまくまとまってない？

Ａ　かもしれないです。

橋本　どうしたらいいやろうねっていうのを，ちょっと考えてください。

Ａ　はい，分かりました。

橋本　そのためにあのマップなんかを渡したのです。１回ちょっと書いてみて，段階でやってみたら，ちょっと整理つくでしょ。それをお願いしたいなと思うのですよね。

Ａ　分かりました。

橋本　うまく入りました，でも現状うまく進んでない，って認識もあるけれども，何とかもがきながらやっていて，モチベーション的には下がっていない？

Ａ　下がってはいないです。

橋本　ちょっと今，忙しいのは，バイトとかのせいですか。

Ａ　も，あるのですが，部活がいきなり主幹で，次に大きな仕事も来たりとかして。

橋本　そこは，うまく切り抜けてください（笑）。

Ａ　はい。そこと，アルバイトは非常におっきい存在ではありますね。

橋本　あれはなので，２年生で主幹になったの？　３年生が主幹でしょ？このままだったらＡくん，２年間主幹やで。

Ａ　はい。もう覚悟は決まっていますけど。

橋本　幸いなことにスタッフは今しっかりしていますからね。Ｂさんにしても，Ｃくんにしても。でもそれって，僕が見ていて，結構，君にとってウエルカムと違うの？

Ａ　チャンスとは感じましたね。そんな機会はなかなかないですし。

橋本　だって，Ｂ，Ｃ，ＡっていうＯＢＦ高出身の子たち３人います。その中でＡくんが主幹になる必然性って何やったのですか。

Ａ　言葉ではなかったのですがも，ほとんど。多分，ＢとＣよりかは自分のほうがリーダーシップはあるのではないかな，というところと，あと僕はそんなに会計知識とかは２人には負けていると思うので，そこら辺の役職には向いていない。あと，まとめるなら，ずっと連携のときの練習のときからも僕は結構，司会とかでまとめていたので。

橋本　やっていましたね。まとめていたかどうか知りませんが。

Ａ　そこを言われるとちょっと痛いのですが，まとめていたつもりなので。自分の中で，適任かな，っていうふうに考えても・・・。

橋本　ここから何を得られると思ってやったのですか。このポジション，そして仕事から。今，思っているのは？

Ａ　今，思っているのは，コミュニケーションというよりかは，僕の一回り二回りも上の方たちと話す機会，っていうふうには恵まれるというのと，あとは，一番プランの管理っていうか，自己のスケジュールの管理がちょっと甘かった部分があるので，これを機に，主幹とかになるといろいろイベントとか外部の討論会とかのスケジュールの調整とかも絶対に必要になってくると思うので，そこの練習，スキルアップのためになるのではないかな，っていうところです，大きなところは。

橋本　そういうところで言うと，例えば，ルーブリックでもう一つ作ってもらったよね。あれは自分としてはどういう評価なのですか。

Ａ　あれは，もうそのまま書いた覚えがありますね。

橋本　あなた，突破力５なのです。それは自分で認識をしているわけや？　明朗性４で，犠牲心３で，創造性は５なのですよね，創造性が。

Ａ　そこは僕も，今考えると首をかしげますね。

橋本　なかなか珍しくてね。

Ａ　結構，強欲にいった覚えはあります。

橋本　そういうリーダーシップっていうのは，時には強引なところも必要で，こういうふうに自分で自信持ってないといけませんからね。そういう意味じゃ，よくやっているな，と思いますが，それはＯＢＦ高時代に学んだ，これも例えば一つの能力だとすると，ＯＢＦ高時代に学んだこと，育んできたものやろうか。それともＡくんがもともと持っていたからなのやろうか。

Ａ　どっちかと言われたら難しいですが，もともと持っていた部分もおっきいっていうのは，ありますね。中学校時代から人前に出てしゃべるっていうのは好きなほうだったので。でも，それを，こっちのほうのリーダーに向けるっていうのは，高校時代ですね。中学時代は，漠然としたリーダーみたいな。取りあえず前に出て話せるだけだと思っていたのですが，高校に入って，何か，みたいな。みたいなっていう表現はあんまり良くないですが。

橋本　具体性のあるリーダーシップを，身に付けて，大学入っても，そういうふうなで課外活動を，無意識か意識かは自分でも判然としないのだけども，部活などでそれ伸ばそうとしているわけや。ＯＢＦ高の先生方が，Ａくんのこと言うとき，「Ａには最後までやらしてください」っておっしゃる。それは，どういうことかな？

Ａ　僕は結構，最後まで。

橋本　よく見てくださっていたのやね。

Ａ　そうですね。とことん根詰めるっていうところは根詰めるのですが，そこまでいくのに，なかなか。

橋本　時間かかんの？

Ａ　時間がかかりますね。詰め過ぎる部分もあります。

橋本　時間切れになるのだね。別に途中で投げ出したわけじゃない？

Ａ　投げ出したわけじゃないのですが，そこのペース配分がうまくいってなかったので，最後，詰まったり，未完成だったりとかありますね。

橋本　それを言ってはるのかな。

Ａ　だと思うのですが。もしかしたら見当違いみたいな部分もありますね。

橋本　よく自己認識はできているわけだ。今後の方向やけども，入学前から，初めから一貫して起業をするっていう。ちょっと前に戻りましょう。なぜ起業したいの？

Ａ　なぜ，ですか。それはだいぶ僕も戻るですが，僕の初めて見た経営者っていうのが，Microsoft のビル・ゲイツ。

橋本　見たの？

Ａ　見たっていうか，触れた，ですね。じかに見たとかじゃなくて・・・。

橋本　関心が。

Ａ　彼を知ったのが。中学１年生，いや，小学校の頃に見て，僕はサラリーマンとかになるのがイメージつかなくて，中学でも，サラリーマンになるぐらいだったら，自分の本当に好きなことができるような経営者になってみよう，っていうふうなのが最初ですかね。

橋本　なるほど。

Ａ　でも高校，飲食とか具体的なのになってきたのは高校でしたかね。でも中学生って漠然としているので，移り変わりがあったのですがも。

橋本　高校で，その思いですね，具体化したのですね。どういう授業で？　どういうきっかけで？　ＯＢＦ高のどういうところ，あなたをそういう刺激したの？

Ａ　結構いろいろなタイミングで，なろう，っていう部

分はあったのですが，キャリア形成とかでしたかね。いろいろ，連携とかキュービックとかもあるのですが，あれは自分で一から企画して，発表してみたいな。

橋本　あれK大の商学部でしたか？

Ａ　そうですね。企画をしたとかすることに面白みを，面白みっていうか，一番興味が出て。

橋本　それは，学校の座って習う勉強よりも，ＯＢＦ高のいろんな企画？

Ａ　そうですね，座学ではなかったですね。いろいろな企画に参加したときに，少しずつ刺激されていったって感じです。

橋本　そのやつは，ＫＳＵ入ってからも引き継げていますか。まだ，熊本（山鹿）ＰＪもありますけどね。どうですか。

Ａ　熊本では，一応，できていたと思いますね。自分の，いろいろ空回りしていた部分はあるのですが，熊本では。それが高校のときもそんな感じでやっていて，でも大学ではうまくいかなかった部分があったので。気持ち的に，意識的には引き継げているとは思いますね。

橋本　山鹿ＰＪに参加するなどして，意識的には引き継げていると思われますが，そうじゃないのやね。

Ａ　と，思います。

橋本　まだ十分，具体化していませんか。納得できてない？

Ａ　熊本の発表は，正直全然納得できてないです。

橋本　あれは結局，何をやったのですか。

Ａ　僕は結局，地元の，地域のものをPRするために，いろいろあったのですが，最終的には大学と山鹿をくっつけよう，みたいな。ビジネスの部分でも。それでホームページを利用して，今回のフィールドワークで，大学生が実際に行った山鹿に対しての感想だったり印象だったりっていうのを紹介して，山鹿市のPRをしたり，あと神山祭の学生団体，出店っていうより，屋台やるじゃないですか。あれの提供する食材を，全て山鹿市で一貫してみよう，もしくは，そのまま山鹿市の一部ブースを設けて，そこで何か農産物や地元の名産品を売ってみよう，っていうふうな企画を，市長の前で発表しましたね。

橋本　それはどうやった？

Ａ　発表内容自体は結構，面白いと思っていたのですが，よくよく考えれば。

橋本　Ｙ先生と行った？

Ａ　Ｙ先生。

橋本　駄目出し出たでしょ？

Ａ　駄目出しは出ました。発表の仕方にすごく駄目出しいただいて。

橋本　まだ最初やからね，いうことやったね。

Ａ　内容にはあまり突っ込まれなかったのですが，本当，発表の仕方が駄目で。

橋本　結局，どちらかが依存する形ではうまくいかないですよね。Ｗｉｎ－Ｗｉｎでないと。お互い何か得ないとね，続かないですよね。そこをどう，うまく。

Ａ　見ていくか。

橋本　見ていくかですよね。不完全燃焼やね。

Ａ　不完全燃焼ですね。僕の中では，うまくいかなかったですね。

橋本　なるほど。分かりました。何とかここまで来ているっていうことだけれど。この，今，不完全燃焼で終わっていますと。そういう企画能力ですね，起業する能力，これをこれからどうやって具体的に育んでいくのですか。学校内で。

Ａ　一番は，学外で実施しているふうなやつにも，それは自主的に参加していくやつなのですが。今，一番企画で身近っていうか，近いのは，部活とか，あとは授業では，外書セミナーの，一応，橋本先生主導でやっている形にはなるのですが，日経のＳＴＯＣＫリーグで順調に進められているので，これを今回だけじゃなくて。

橋本　ただね，ちょっと聞きたかったのは，今何とかもがきながらこうきて，起業に対する思いは継続できている，ＯＢＦ高から意識している。今度は実際の専門課程入ってきて，ゼミ入るでしょ？　どうやってゼミと，あなたの意識と，結び付けてやっていくの？　ゼミの専門性と。どういうゼミに入ってどういうことしていくの？　学外は分かりました。でも学内は？

Ａ　僕の中では，今の時点では，課題発見型のゼミがいいのではないかな，っていうふうには考えています。一番そう思うのは，僕，企画力がそこまで良くはない，と自分では感じていて，企画して進めるのは結構やってきたのですが，その最初の第一歩がまだ伸びていないっていうふうに思っているので，専門課程では課題発見とか。

橋本　具体的にどのゼミですか。

Ａ　それは，この前の研究発表会で行けなかった部分もあるので，あんまり数は出せないです。数は出せないっていうか，もうほとんど，ぶっちゃけて言うと分からないっていうのが確かですね。ゼミの調べるのも必要だと思っているのですが，来週のゼミフェアとかでわかるかなという構えだったので。今のところ，どのゼミにするとかは。

橋本　まだ決まらない？

Ａ　はい。

橋本　分かりました。最後のクエスチョンに近いのですがね，もう何度も同じこと聞いていいます。ＯＢＦ高の後輩たちに，こういうことを，例えば，われわれっていうか，あなたも巻き込んで言っていますけど，何をＯＢＦ高で学んだことが，この大学でやって生かせると思う？　ＯＢＦ高の何がこの学校だったら引き継げると思

う？　われわれは勘違いしているのかもしれない。ＯＢＦ高とわれわれは，共通の７年間の評価軸でコミュニケーション能力って言っているのですが，そうじゃなくて，ＯＢＦ高の何が一番，引き継いで，ＯＢＦ高のこういう良さを，京産の良さ，どこがＷｉｎ－Ｗｉｎで結び付きますかね。

Ａ　すごく難しいっていう部分もあります。僕自身というより，１期生で入ってきた人たちって結構，あの時点でもう既にコミュニケーションっていうのは，いろいろ，ビジネスマネジメントを通じて，勉学のほうにも，ああやって，そこをうまいこと引き継げているのではないかなというふうには思いますね。僕もいろいろ周りを見ているのですが，Ｂさんは連携じゃないのですが，彼女はＡＯのほうで，自分を出しつつ引っ張って行っている印象がありまして，Ｅくんとかも結構，交友関係とか伸ばすのが，自分では不得意だと思っている，言っているのですが，僕から見たら結構そういうのが，高校のときからもああいう感じだったので，そのままいけているのじゃないかなっていうふうに思っていますね。ビジネスマネジメントとかでも，いろいろ班になってしゃべったりすることとか，それも一応コミュニケーションじゃないですか。それに関しては，大学でもすごく全員発揮できていると思いますね。僕自身の考えとしては，第一にコミュニケーションだと思います。

橋本　そんなん，どこの大学でも一緒と違うの？

Ａ　と，言われますと，あまりここまで密に話すことが，他の大学では僕，聞いていないというのも現実で。

橋本　これは僕だけじゃないですよ。ゼミの先生でも距離近いと思いますわ。ゼミに入ったらもっと濃いと思いますよ。まずはコミュニケーションが，ＯＢＦ高でもコミュニケーション能力っていうのは，言うのですね。

Ａ　そうですね。そういう授業が多かったような気もしますね。グループワークが。

橋本　それと，教職員との関係性かな。この前，職員の方と会われたでしょ？　熱心でしょ？

Ａ　熱いです。

橋本　でも，そういう環境はこの学校の，あんまり良さやとは言いたかないんだけど，良さですね。そういうのをこれから，Ａくんは部活もやっていて，すごく自分で自分を鍛えるためにどっかベクトルをそっちか持っていって，それは火中の栗を拾ったら，自分でできると思うから自信持ってやっていると思うのですよね。企業会計研究会は，ちょっと今，力が落ちたというのは，資格に特化していたところもあると思う。そのくせに「１級は勉強できません」なんて言うから誰も入りませんよ。マーケティングやってきてないのですよね。それは別のとき，話しするとして，こういう組織のリーダーとして，いろいろ全部引き受けて行くというのは，将来を見据えてやっているわけやね。そういうマインドとしては，それはＯＢＦ高で培われたものいだと。

Ａ　そうですね。

橋本　ＯＢＦ高では，キャプテン・オブ・インダストリーとか言いませんけど，そういう，「主体的に動け」ってことは言われているわけ？

Ａ　もうほとんど，言われていましたね。精力的に活動している学生には，そういうふうに声を掛けていたっていう覚えもあります。

橋本　なるほどね。分かりました。ルーブリック見てもＡくんは，今のところ全然自分の思いどおりコントロールできているなって気がしますから，頑張って，寝坊だけせずに，ちゃんと授業に出ていただければありがたいなと。

Ａ　申し訳ないです。

橋本　そこまで生活をコントロールしていただければ良いのではないかと思います。はい，終わります。

（了）

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｂさん）
日時 平成２７年１１月２６日（木）１６：３０
場所 京都産業大学第４研究室棟

橋本　よろしくお願いします。

Ｂ　よろしくお願いします。

橋本　ＯＢＦ高からこうやって入学してもらって，だいぶ経ちましたが，今日はその後の経過について，いろいろちょっとお聞きしたいなと思います。昨日までに４人終わりました。ちょっと振り返りなのですがも，まず，きょうは４点聞きたいんですが，時間的に見たらちょっと，二つぐらい。まず入学の動機からもう一回，振り返りで，お願いしたいのですがね。Ｂさんとはもう２年近くいろいろお話し聞きましたけども，どういう形で入学しようかって，最終的な意思決定したんはどのあたりかとかを，ちょっと教えてください。

Ｂ　まず初めに，高２のときの１２月のキャンプキャンパスに参加して，それまで他の大学とかも見に行っていたのですが，自分的には，大学ってこんなものだな，みたいな感じで，あんまりぱっとしなくて。でも，そのＣＣに参加して，京産で来て授業受けてとか，ここの大学に行きたいって初めて自分が思った大学で。京産について調べてったら，会計の学科もあるっていうことも分かったので，もうここで会計勉強しよう，と思って，高２の終わりぐらいにはもう，京産，自分の中では決めていました。

橋本　それはすごく最初からお聞きしていたし，そのとき僕もいらんこと言って，いろいろと。会計やるのだったら，いろんな学校あって，会計に特化した学校もあったじゃないですか。そうじゃなくて，なので，こっちに来たんかな，っていうのがね，いつも言っていたでしょ。

Ｂ　私，もともと高校入るときから，理系に行きたかったのですよ。

橋本　初めて聞いた。

Ｂ　初めて言ったと思うのです。理系に行きたくて，でも，ちょっと学力足りなくて，そこを断念していて。ここって，理系の授業も取れるっていうので，自分の中では，とても，理系また勉強できるっていう魅力的な部分もあったりして。他の学部のことも学べるっていうのも，大変大きかったです。

橋本　それは実際取っているのですか。

Ｂ　今は理系取ってないですね。でも，春は宇宙物理のやつは。

橋本　どうでした，取れました？

Ｂ　単位取れましたよ。物理が結構つまずきます。

橋本　ちゃんとここにＢさんのファイルがありますからね。どれどれ。

Ｂ　怖い。

橋本　１人ずつあるのですよ。全員ね。なるほど，宇宙物理。危なかったですね。

Ｂ　ぎりぎり。結構，物理でほんまにつまずいて。宇宙のほうはできたのですが。

橋本　なるほど。他は，さすがに，経営関係は良いですね。会計ファイナンス入門，１００点じゃないですか。

Ｂ　はい。でもマークシートやったので，全部。

橋本　そっちのほうが難しいのではないですか？

Ｂ　そうですかね。

橋本　どうかな。ここのＧＰＡが下がっているのは，宇宙物理とか歴史学とか，教養の所で下げているね。

Ｂ　はい。

橋本　英語あんまり好きじゃないのやね。

Ｂ　英語とても苦手です。

橋本　そうなんや。例えばそのときにあったモチベーションとして，会計のこととかもあって，いろいろこう勉強してやろうって思いがあったはずだけれども，それは今，どうですかね。自分としては，うまく離陸できてやっているか，それともちょっと詰まっているな，って印象なのか。現状の把握というかね，どうなのですか。

Ｂ　今，やらなければ，って思っているところはあるのですが，現状，ちゃんとやれてないです。

橋本　特にどんなことが？

Ｂ　今，日商１級のテキストとかも買って，家に，やろうって思っているのですが，やるけど，ちゃんと毎日続けられてないです。

橋本　なぜですか？

Ｂ　帰ったら１１時とかなので，もう眠くて寝ちゃっています。

橋本　それはバイト？

Ｂ　バイトと，あと学校から普通に帰っても１０時とかなったりするので。

橋本　学校そんな遅くまであるのや？

Ｂ　部活とかだったら８時半とかまでやったりするので。

橋本　バイト，部活で満足にできていない。それに対して自分でどう思います？

Ｂ　周りも始めていっているから，どんどん，ちょっと気持ちは焦っています。

橋本　ただ，気持ちは焦っているけども，その入ってきた思いっていうか，そういうものは，あんま変わってない？

Ｂ　はい。

橋本　それは良かった。いろいろ迷うわな。でも，入って良かったのですか。

Ｂ　良かったと思っています。

橋本　良かったのは，なので良かったのですか。

Ｂ　今のところですよ。今のところ，経営系とか，特に会計系の授業は，あんま満足はしてないです。

橋本　厳しいお言葉ですね。

Ｂ　会計学概論は楽しいんですが。

橋本　まだまだレベル低いでしょ？　あなたから見れば。

Ｂ　はい。勉強したな，って思いながら。復習みたいな感じで受けている部分はありますね。

橋本　そうだろうね。概論やから。これからもうちょっと上のほうのクラスになっていけば，また変わってくるかもしれませんけどね。

Ｂ　シラバスで２回生とかの授業見て，こんなことするのや，って思いながら楽しみにしています。

橋本　将来的には公認会計士を目指しているわけやね。

Ｂ　はい。

橋本　ただ，それは例えば，テストなってできてきたら，もしかして違う評価受けるかもしれんで。

Ｂ　テスト？

橋本　自分ではできていると思って。例えば，この成績とか見て，どう？　例えば，「経営系はまあまあ取れているな」って言っているのだけど，思ったより取れていたか，それとも取れてないとしたら，思ったより取れていないのでは？

Ｂ　はい。商簿，特に，どこミスったか分かんなくて。９５点やったはずなのですが。

橋本　経営学入門も，秀じゃなかったのですよね。これはなぜでしょうかうか。

Ｂ　経営学入門は，ちょっとテストも手ごたえがなかったです。

橋本　それは高校までやっていた勉強とどう違うのかな。そういうのはちょっと考えたほうがいいよ，と思うな。今，Ｂさん，頭，考えているのだけれども，さっき言ったのは，要するに，自分で分かっている会計学概論にしてもそうなのだけども，意外とテストになったら，点数出えへんなっていう，なっているんですわ。要するに，本人は分かっているつもりだけど，きちっとはめていってないっていうか。簿記や会計の場合，テクニカルな問題で違う場合もあるけれども，自分を表現する，自分の考えを論理的に，って言い方を大学ではするけれども，そういうのを，大学はちょっと違うなとか思うこととかないですか。この問題の中身，よく分からないから，どういう問題やったか分からないですがね。

Ｂ　経営学は，一応マークシートで，穴埋めみたいな感じでした。

橋本　それ思ったほどのところまでには至らなかったと。

Ｂ　ちゃんと完璧に覚えられていなかったところが多くて，ここ，何となくは分かるけどどれかな，みたいな感じの問題がありました。

橋本　それに対してどうですか。高校まで，ＯＢＦ高でやってきたことが，今のところまだ復習やってイメージ？

Ｂ　復習と，でも，ちゃんと別にプラスで勉強できているなっていうところも。

橋本　ところもある。それは例えば，経営学概論とか，経営学入門とか，ソーシャル入門とか，会計ファイナンス入門っていうのは，どっちかというとＯＢＦ高の復習みたいな感じかな。Ｂさんだったら，もっと，スススっといけそうやけど，それは何やろか。

Ｂ　私，ＯＢＦ高のやつも，マネジメントがちょっと苦手で。

橋本　会計が得意？

Ｂ　会計は得意でしたね。

橋本　楽しみにしています，解答。ＯＢＦ高の勉強と，この経営学の勉強には，どうですか。つながりっていうか，感じますか。

Ｂ　つながり，とても感じますね。この言葉，高校でも習ったな，とか。

橋本　今，外書セミナーで，外書っていうよりも，論理とか，どう話を広げて，どうしてつなげていって，そしてどう説明して。広げて，そして，またインテグレートするかっていうのを，経営学の知識とあれでいろいろやっているんですよ。そうしたときに，そうか，高校まではここまでやったけど，っていうことは，Ａくんとかも分かってきたと思うのですがも。そういうのは，まだちょっと，そういう場合にはあんまり出くわしてないのやね。

Ｂ　はい。

橋本　ちょっと現状で，Ｂさんが入学した時点で，今の私として，日商２級，簿記が得意なだけ，っていう自分やったと。将来的には公認会計士になりたい，っていう。この，簿記が得意なだけの自分っていうのは，どうですか。変わりましたか，入ってから。

Ｂ　あんま変わってないです。

橋本　あんまり進歩してない？

Ｂ　はい。だけ，っていうので，もっと簿記以外の，他の知識も付けたいっていう意味の，だけ，っていうあれやって。まだ他の全然，知識とかも付けられてないかなって思っています。

橋本　部活，入りましたね。それの効用ってありますか。

Ｂ　部活入って，でもＸさんも公認会計士目指してはって，あとＺくんも公認会計士目指していて。

橋本　ダブルスクールもした方がいいかもしれませんね。その話は親御さんと進みましたか。

Ｂ　あんまり進んでないです。

橋本　やることはやらしてやりたいし，本音で言うたらいろいろだったらええと思っていますけども，合格ということになると行ったほうがいいよね。親御さんといろいろ話していただいて，自分が本当にそれでいいっていうことであれば，大学の４年間しかできないことあるからね。そういうのは，なんか考えています？

Ｂ　まだ長期インターンシップ行きたいなっていうのと，ＯＣＦはもう受けなかったので，あとは，まだ一応ＡＯ生として他のこともちょっとしたいな，とは思っています。

橋本　例えば？

Ｂ　Ｑさんとか，ブースに座って話しとか，しはったじゃないですか。１回生のうちは自分で発表とかできたけど，２回生のうちもそういうふうに受験生のアドバイスとかしたいなっていうふうには思っています。

橋本　初期の目的である公認会計士の勉強とは，うまくいけそうですか。オープンキャンパスのスタッフっていうのは，果たしてこの回転力につながるのかな。この図を描いてくれたときに。これ，どうなのですか。もしかして逆のベクトルじゃないですか。

Ｂ　はい。

橋本　それはどう，スタッフとかやりたいのですか。

Ｂ　やりたかったです。

橋本　それはやめた？

Ｂ　オーキャンは面接で落ちちゃって。寮の人が優先らしくて。

橋本　取りあえず長期のインターンシップはまだ考えていると。

Ｂ　ちゃんと会計系の，行くとしても会計系がいいな，とかいうふうには思っているのですが。

橋本　そういうのがあれば良いですね。

Ｂ　高校のときも一応，バイトで税理士事務所の所とか。

橋本　空いていましたか？

Ｂ　いや，ずっと探していたのですが，いい所なくて，結局できなくて。

橋本　大学ではそういう所へ，長期で行ってみたいと。Ｂさんの話は結構，やらなければあかんことは全て分かっている。やりたいことも全て分かっている。それをどうバランスつけるか。

Ｂ　１２月からはバイトのシフトも今，減らしていて。本格的に勉強始めようと思っているので。

橋本　そのときは親御さん話ししなければあかんな。どうなりそうですか。

Ｂ　でも，「やりたいことは，やり」みたいな家なので。ちゃんと話したら分かってくれると思います。

橋本　今ちゃんとまだ話しできてない？

Ｂ　お互い時間合わなくて。親も今，仕事忙しいので。

橋本　いろいろあるな，それは。Ｂさんは，ちゃんとそうやって，親御さんと話しする気あるから大丈夫よ。やってみたらいいわね。そうするとプラン立てて，ＤＯのところまで，次は今，専門学校に行く，自主的に勉強する，まあまあ良いほうに行っているわけですね。ただし，そのチェックで全て同時進行できるのか，コミュニケーション力が本当に付く。うちはね，学校としてＯＢＦ高との関係で，７年間の評価軸としてコミュニケーション能力を掲げているわけですよ。Ｂさんは，お渡ししますけども，入学したときに自分でコミュニケーション能力をどう認識していました？

Ｂ　仲良くなったら全然しゃべれるけど，初めての人とかには，ちゃんとあんまり話せてない，話せないなって思っています。

橋本　それはなぜでしょうか。

Ｂ　自分が緊張しちゃって。

橋本　そうですね，Ｂさんは意外と緊張しますね

Ｂ　相手のペースに飲まれちゃいます。自分で焦っちゃって，緊張して，頭パニックになります。

橋本　そういうことを今までも繰り返してきたのや？

Ｂ　はい。

橋本　でも，ちょっとずつ前に進めつつありますか。

Ｂ　初めての人でも一応，ちゃんと話せるようには。

橋本　なってきた？

Ｂ　はい。

橋本　進歩しましたね。

Ｂ　はい。でも多分まだ緊張すると思います。

橋本　あとは今後の目標やけどね。Ｂさんには，もう分かっている話ですが，何回も繰り返しになるからあれやけども，今後は税理士，公認会計士を目指して，取りあえず専門学校に行くのかな。

Ｂ　一応。

橋本　見学も行った？

Ｂ　まだですね。

橋本　分かりました。今後の目標，Ｂさんにとって，この大学４年間終わったときの最終的な目標，良かったなと思える結果って何ですか。今，考えているところで。

Ｂ　今ですか。別に会計士になれてなくても，今の，高校までの勉強していた会計とか経営系の勉強より，もっと自分の中で知識深められていけたらいいなって思います。この間の橋本ゼミに来た監査法人の人の話聞いてい。

橋本　あの日，来られていましたか。

Ｂ　あのときいました。浪人とかしてはったって言うのも聞いたので，最終，大学在学中じゃなくても，やる気があったら，なれるのやな，っていう。

橋本　私はＯＢＦ高の先生と，「ＢさんをＫＳＵに送り出したその結果が公認会計士やと思っていませんか。それがうまく行かなければ，京産に送り出さん方が良かったと思いますか」って話ししたことあるのですが，Ｂさんとすると，ＯＢＦ高で学んだものを，より自分なりに伸ばせれば，それは大学に来た価値があると。僕自身の希望とすると，京産でしかできないことを，なんかつかんでほしい。せっかく来てくれたのだから。それは何やと思います？　今，考えて。だいぶ，そういうのは見えてきていますか。

Ｂ　今，取ってないんですが，宇宙系もうちょっと勉強したい。

橋本　宇宙系をはじめ，科学をね。それは，取りあえずやってみたらええ，っていう学校の考え方と，いろんなコンテンツありますわ。長期インターンシップにしても。それ，普通，アプライすればうちの大学は大概できます。海外にでも行ってみたらどうやっていうぐらいが，Ｃくんなんか来年から行くけどね。

Ｂ　英語はちゃんと分かるようになりたいなって。

橋本　英語はできへんから取りあえず英語をやってみるのも良いのよ。

Ｂ　はい。ちゃんと分かりたいので。

橋本　そういうのも，Ｂさんやと，僕は期待しています。やってみたらええなと思って。そういうバックアップは

しますから，頑張ってやってみてほしいなと思いますね。あなたは公認会計士になれますよ。いつかは分からへんけど。でも，少なくとも２０，３０ならんようなときに２４，２５とかで十分，就職のあるうちになれますよ。平均年齢より早く。と，僕は思っているのです。やるときはやるし，集中力もあるし，能力もあると思っているのですが。そのときに，あれもやりたい，これもやりたいっていうと，これは僕のインタビューっていうよりアドバイスになるかもしれんけど，その中で，せっかく，あれもやりたい，これもやりたいだったら，それを生かしなさいよ。やりっぱなしじゃなくて，振り返りが必要でね。それともう一つは，なぜ，ここは聞いとかなあかん，長期インターンシップ行きたいの？

Ｂ　大学のうちから，まだ公認会計士とかになってない時点から，ちゃんと，実践の会計に触れたいです。会計の検定とか，そういう紙の上だけじゃ分からへんようなことも，自分の中で知っときたいっていう気持ちで，行きたいなって思っています。

橋本　それ逆に言うたら，会計系のインターンシップがなかったら行かない？

Ｂ　今は，それはあんま考えてないです。会計以外のインターンシップは。結構，前なのですが。会計事務所って出ていて。

橋本　それインターンシップで？

Ｂ　はい。

橋本　長期じゃなくて？

Ｂ　長期インターやったと思うのですが。

橋本　また今度聞いときますわ。今後の課題とすると，折り合いかな，いろんなやりたいこととの。分かった。分かり過ぎて聞きにくい，自分，あなたは。きょう，これぐらいにしましょう。大体，他の人より短いけども，分かった。もう分かっているから頑張ってやってください。お疲れさま。

Ｂ　ありがとうございました。

橋本　ありがとうございました。

（了）

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｃ君）
日時 平成２７年年１１月２５日 １３：００
場所 京都産業大学５号館

橋本　大学入ってみてだいぶんたってきたのですが，もう一度振り返るって意味もあって，入学の動機等から確認したいのですが，そういうのはいつ頃決めたかも含めて，入学の動機からお願いします。

Ｃ　入学は決めたのは，ＣＣ２回目，６月ぐらいにあったじゃないですか，７月かな。あったときで夏休み前なのですが，最初からＯＢＦ高入ったときからの連携で行きたいっていうのは思っていて，大学に。

橋本　それはなぜですか。

Ｃ　やっぱＯＢＦ高のコンセプトが，７年間で一つの何ていうのですか，教育みたいな感じなので，続けてやっていけたらなと思っているので。もう一回大学入って違うところからスタートとかしたら，もう一回最初からになってしまうので。

橋本　はっきり言ったら結構ＯＢＦ高の延長として大学を考える。

Ｃ　僕はそう考えて・・・。

橋本　うん，われわれもそれを割とうまく連携になればいいなと思っているのですが。その中でＣＣの２なんかはいろいろ問題点が，また皆さんで考えていただかなければいけないことあると思うのです。要するにこっちの，１は来られていませんよね。

Ｃ　１は。

橋本　１にしても２にしてもスタッフには大学のええことばっかり言うなと。１なんかは動機づけ，なので学ぶかっていう，自分らの体験も含めていいことも悪いことも話してということで，現役の学生を通じて大学ではこうだっていうこと。そんでまだ考えてほしいことを伝えてもらっていて，２では要するにあのときもご説明したとおり，寝ている学生もおるし，真剣にやっているのもおる。それを見てもらって，それでうまく高校時代の学び生かせるかどうかを判断してほしいという話やったのですが，それは感じたのですか。

Ｃ　ＣＣ２で，ですか。

橋本　うん。ＣＣ２でそこまで分かりますか。

Ｃ　いや，そこまで正直なところ分からないです。課題で日本的企業でしたっけ。あれはビジネスマネジメントで教科書とか習ったことだったので，今大学でやっていることが高校のときやっていたのと一緒だったんだなあっていうふうに。早めに勉強できているのかなっていうのはありました。

橋本　結局それだけですか。決めた理由っていうのは。

Ｃ　まあ税理士がなりたかったので。それで税理士も強いって聞いていいたので。

橋本　税理士にはなぜなりたいの？

Ｃ　税理になりたい理由で一番大きいのは，親族が税理士事務所で働いていることです。（了）

橋本　事務所で？

Ｃ　はい。事務所の話を聞いていいて，簿記とかも教えてもらっていたりしていたので。

橋本　やはり資格を取らなければという話になったんですか。

Ｃ　そうですね。

橋本　ＯＢＦ高で得たものってどんなもんでしたか。

Ｃ　得たもの？　難しい。

橋本　７年間教育の前３年やっているわけじゃないですか。

Ｃ　そうですね。得たもの。まず中学校のときよりはコミュニケーション能力が上がったかなというのが一つと，あとは専門的な知識っていいますか，簿記とか情報，ワードもありますし，一番大きいのはビジネスについて興味を持てたってこと。

橋本　それが大きい。

Ｃ　はい。

橋本　ＯＢＦ高に入った時点で，もうビジネスに興味を持っていたのではないですか？

Ｃ　確かにそうです。入った理由がそういうビジネス系のこともしながら，英語も好きだったので，英語もしたいってことだったので。

橋本　うん。で，Ｃくんの言うコミュニケーション能力にちょっと話戻すけど，例えば高校時代にはどういうコミュニケーション能力がありましたか。

Ｃ　高校のときはだいぶ誰とでも話せるようになりました。前まではそこまで話さなかったので。

橋本　高校時代に伸ばしたと思うのが，大学でさらに伸ばせていますか？

Ｃ　そんなにコミュニケーション能力は普通にそんな伸びてないかな。

橋本　なぜかね？

Ｃ　なぜでしょうね。人数が多いので，人がやっぱし。そこまで何ていうか。やっぱ同じメンバーでおるほうが楽っていうのがありますね。普通の日常的な生活だったら。特になんかの課題しなさいと言われたら，大丈夫だとは思いますけど。

橋本　そのやはり楽に走っているから，新たな人間の関わりをも・・・。

Ｃ　そうですね。

橋本　それは何かを主とするために，例えば資格とか，そのためにそれを煩わしい，新しい人間関係はつくらないと。

Ｃ　いや。全然つくったほうがいいと思うのですが，サークルをつくるっていうか，嫌だったので，合わないと思ったんで。

橋本　そうか。じゃまあコミュニケーション能力は実はあまり伸びていない。

Ｃ　そう思います。大学に入ってからは。

橋本　その原因は，邪魔くさいというか，面倒なんやね。

Ｃ　面倒ですね。

橋本　なるほどね。それを自覚はしているわけや。

Ｃ　はい。

橋本　例えばＣくんは入学したときに，自分のコミュニケーション能力は，何が高いかって感じているかっていうと，ちゃんと自分では，いろいろ自覚してやっているんですよ。

Ｃ　そうですかね。

橋本　Ｃくんのコミュニケーション能力を自分高く評価しているところ。もともとはやはりコミュニケーション能力でなくて簿記が自分で自信はあったのやね。

Ｃ　まあ，そうですか。

橋本　あって，で，ただし英語力は，実は結構自分自己評価低いんやけど。

Ｃ　点数がそんなに取れないんで。

橋本　それで伸ばしたいと。

Ｃ　ベラベラにしゃべれるぐらいまで。普通のネーティブの人とかと話すと，最近もスカイプで体験英会話とかで話しているのですが，なかなかやっぱしうまく話せないなっていう。

橋本　それはお金を払ってネーティブと話しているの？

Ｃ　今は無料体験なのですが，またやろうかなと思っています。

橋本　結構それいいですか。

Ｃ　毎日話しているので，２５分だけなのですが。毎日話せるっていうのがやっぱ。前まで週１回やっていたのですが，英会話を。やめてからなんか落ちている気がするんで。リスニング力とかも全体的に。

橋本　で，そういう能力は最初の頃よりもう下がっているのやね。

Ｃ　だからちょっと自信ないですね，今は。

橋本　英語は一緒か。

Ｃ　一緒ですが。

橋本　一緒ですね。全体的にＣくんは上がっていますわ。

Ｃ　それは良かったです。

橋本　で，例えば，集団内で意見を出し合う雰囲気はできるけれども，合意を形成することができると，良いか悪いか別としてＯＢＦ高の子多いですよね。

Ｃ　まあそうですね。ＯＢＦ高か，前期にやった自己発見とかですね。自己発見のとき，そうですね。自己形成ぐらいまでですね。

橋本　で，今大体入ってきた経緯は分かりましたけど，何とか今のところ基本的には入ってきた初期の目的というのはまあ果たせている，スムーズにいったという印象ですか。

Ｃ　そうです。

橋本　困ったことなく，ＯＢＦ高からＫＳＵに変わったというのは，別に問題なく，自分では意識的にはいきましたか。

Ｃ　はい。

橋本　その一番の要因はなんやと思います？

Ｃ　一番の要因。

橋本　はい。

Ｃ　基本的な知識があったので，経営とかも。そこまで詰まらずに行けるというのはありますね。それ以外がまあ一般科目がちょっと詰まったりするとこもありますけど。

橋本　それはみんなそうやからね。やはりＯＢＦ高でやったことが生きているんだね。

Ｃ　用語とかも聞いたことがあるのが。前期とかだったらほとんどだったので。

橋本　そうなのですよ。だから私自身は基礎セミナーや外書セミナーでは，話どんどん広げるでしょ？

Ｃ　そうですね。

橋本　どんどん。

Ｃ　きょうもなんか・・・。

橋本　でもそれをグーッと最後に集約してきているでしょ？　要するに，言いたいことは，それぞれのパーツの知識じゃなくて，それをどうつないでいくかです。きっとつながっているんですよ。ちょっと現状分析の方に行きますけどね。今自分自身は，どういうところに関心，そして意欲があるのかな。大学入って半年たって，いろんなことがある程度分かってきた段階で，次はどうしようと思っていますか。

Ｃ　今，この前もメールしましたが，短期的な目標はＴＯＥＩＣで早く授業終わらして，２年からは簿記っていうか，税理士の勉強できたらなと思っていますね。

橋本　それは学び。１年。今では１年の後半からは英語。で，２年からは税理士と。

Ｃ　平行して英語もずっとやっていくんですが，取りあえずメーンとしてっていう感じですね。

橋本　そうやね。それは大体今までの最初に学びのマップを書いたときと合っていますよね。だから，忘れているようで，やはり頭の潜在的な意識の中ではちゃんとここで。これはうまくいっているし，で税理士。ま，ここで決定するっていうことはある程度今のところ順調にいっているのかなと思うわ。こういうのは後で振り返って見たら面白いよ。ただ，プランはいろいろ。ＰＤＣＡもいろいろやっているのだけど。人に見えない努力をしていますよね。

Ｃ　いや。危機感はあるのです。

橋本　どんな？

Ｃ　何ていうか。ここが駄目だとか，リスニングとかもそうなのですが，危機感はあるのですが。嫌ですね。なかなか自分の理想どおりにはいかないなと。

橋本　どんな危機感？　それ。なんの危機感？

Ｃ　危機感ってなんかそのリスニングができないなと思いつつも，その毎日３０分やると理想掲げても，なかなかいかない。

橋本　その繰り返しだな。そこのモチベーションは何とか維持できているっていうことやね。

Ｃ　はい。モチベーションは大丈夫だと思います。

橋本　だから今のところ，このプラン見ていてもそのとおりなっているし，まあ真ん中に税理士っていうのを必要なものとしていけていますよね。これからゼミが始まりますが，そこでコミュニケーション能力を磨こうって気はないのですか。

Ｃ　ゼミの単位だったら大丈夫かなと思うのですが。教室内。でも基礎セミのときでもなかなか全員と話せてはないですし。

橋本　なぜでしょうか。

Ｃ　コミュニケーション能力ですか。

橋本　目標の一つになっていますけどね。

Ｃ　後で人脈というか，持っといたほうがいいのかなとは思うのですが。

橋本　何がその自分のコミュニケーション能力を阻害していると？

Ｃ　めんどうくさいです。普通にシャイなので。

橋本　最初はあんまりしゃべらないね。

Ｃ　慣れてきたら・・・。

橋本　Ａ君とか前面に立とうとする人がおるから，うまくその後ろに隠れていましたね。その自分のポジショニングとして，今のままでいいと思っているのか，それとも変えないとあかんなと思っているのか，どうですか。

Ｃ　あのときはグループというか，あのグループだったらＡ君がやっぱし一番リーダーシップがあったので･･･。そこまで発揮しなくていいかなと。今は自分がやらなければいけないなとは思っていますけど。

橋本　今，共同研究のグループはＣくんがリーダーでしたっけ。

Ｃ　はい，そうです。

橋本　誰とやっていますか。

Ｃ　Ｅくんと他３人です。

橋本　５人だったね？

Ｃ　みんな助けてくれるので。

橋本　なのでリーダーなった？

Ｃ　なぜですかね。

橋本　Ｐさんがリーダーになるかなと思っていました。

Ｃ　先生の隣の。そうですか。

橋本　教員の隣に座る人って珍しいですよ。彼女はリーダーになろうとする方ですが，なのになぜ君になったの？

Ｃ　忙しかったのですかね，Ｐさん。僕が国際班したいなって強く言ったから・・・。

橋本　なぜ強く言ったの？

Ｃ　国際のほうがテーマとして多分好きというか，興味があったので。

橋本　それに対して自分としてはリーダーシップあるとは思わないの？

Ｃ　あのグループで，ですか。

橋本　うん。

Ｃ　今のところは大丈夫ですかね。そこまで人並みに引っ張ってきているのだとは思っていますけど。

橋本　で，今の自分っていうのを分析した場合，その大学入る前思っていた自分の成長度合はどうなのですか。いろいろこの資格取ることに対してはしっかりプラン立ててやっているのだけど，大学入ったらこうやるぞ。で，こういうところ伸ばすぞと思ったことは，いかがですか。

Ｃ　まあ資格は取れてないのであれですが，自分的にはできているかな，勉強のところでは。

橋本　で，今の生活に対する満足度としてはどうなのですか。

Ｃ　満足です。

橋本　ああ。僕の前で遠慮しなくて良いのですよ。

Ｃ　いや，大丈夫です。

橋本　どういうところが満足なのですか。

Ｃ　どういうところ。勉強面ですか。普通の生活？

橋本　何でも。全て含めて。

Ｃ　大体何回か休んでしまったやつもありますけど，大体来られていますし，８割方大学来ているし，それ以外も勉強とかもちょこちょこできているので。自分のしたいことも趣味とかもできているので。一応両立はできているのかなとは思います。

橋本　ＯＢＦ高から京産っていう進路の取り方としては，自分としてはどれぐらいの満足度ですか。

Ｃ　どれぐらい？　いや，まったく正解だったと思いますね。

橋本　そうですか。それは良かった。

Ｃ　だいぶ手を掛けてもらっているので。だから，そう考えるとやっぱしこっちのほうが正解だったのかなとは思います。ＯＢＦ高の趣旨としては。

橋本　まだ分かりませんよ。後輩たちに伝わりますか。

Ｃ　いや，全然心配ないです。後輩の面倒見るのが，ＯＢＦ高の人たちはできるので。

橋本　ただやはりその問題は，印象として正しかったっていうことと，本当に目的を達成するっていう，本当に良かったのかなって言う実感。コミュニケーション能力について。今のところルーブリックを見る限りうまいこと左側にスライドしていっているから，観察できるのだけど。あとやはり資格とかそういうところは時間かかるものがまだできてないっていうだけかな。いや，まあリーダーシップ取ってようやっているなと思っているのですがね。最初の頃は，例えば企業会計研究会なんかでも，なぜ主幹とか副主幹にならんのかな。もうＡくん，Ｂさんは絶対なるじゃないですか。

Ｃ　そんな会計的知識の自信がなかったので，やっぱし。

橋本　あのポジションは，会計的知識ですかね。書面とかも出さないといけないじゃないですか。

橋本　だったらいいじゃないですか。

Ｃ　いや，自信がそこまでないので。

橋本　君には君の良さがあるって。そこの一歩踏み出しがないのは，もう一歩の踏み出しがない理由は自分でどう分析しているのですか。

Ｃ　躊躇というか，自信がないのとかもありますね。

橋本　自信がない。

Ｃ　役割的にやっぱ主幹とかいったら，なんか説明するとき，大体主幹だと思うので，それだったらやっぱＡくんのほうが優れていると思うので，それでいいかなという感じですね。

橋本　そうか。それで君は，京産人さんルーブリック（本文 95 頁「参考資料」。京都産業大学出身者の特徴を示したルーブリック）ではどうだったのかなっていうところやね。

Ｃ　積極的に，みたいな。

橋本　積極的にというか，もう何も考えず，取りあえずやるかっていう，ああいうところがあんまり自分でも伸びてないなと思うのですか。

Ｃ　そうですね。そんな。周りの人がどんな感じか見てからですね。

橋本　そうなのですよ。この「京産人さん」ルーブリックでは突破力・明朗性・犠牲心。犠牲心とかはもう。でも気が進まないものにはもうっていう気になっているだけど，ここは結構もうちょっと自己評価高く。こういうのは伸びていると思います？　最近。

Ｃ　最近ですか。まあ伸びているか現状維持かですね。少なくなっていることはないと思いますけど。

橋本　ないと思うね。ちょっとずつここは伸びていると思うのですよね。だからその辺をちょっと，今後伸ばし

ていったら良いのかも知れないね。もう一歩踏み出すのはやはり知識なんやろか。気持ちなんかなっていうの。両方やっていたらそれで終わりなんやけど。

C　そうですね。

橋本　とにかく，気持ちがあれば何とかなると，私は思うのやけれど。気持ちかな。だいぶ時間たってきたからあれにしますけど，今後の目標やね。

C　マップのとおりですか。

橋本　うん。

C　そうですね。

橋本　いこうとは思っているか。

C　はい。

橋本　で，やはりそういう初心，自分に何が欠けていると思いますか。

C　京産人のあの能力全体的に積極性とかは，そんなにないわけなのだと思いますけど。

橋本　でもやはりちゃんと・・・。

C　グループ。小さいグループになったら大丈夫なのですが，やっぱ大きい所になると。

橋本　うん。それはどうやってこれから克服します？

C　克服ですか。

橋本　それでもそういうのに近づかない。もし，大きいグループの中での自分が想定できないのやね。

C　そうですね。

橋本　ＯＢＦ高だったら，結構グループ数は多かったのと違う？

C　グループですか。

橋本　ああ。なんかパンを作ろうとか，マロニーとかいっぱいやっていたやないですか。

C　いや。でもあれも５人とか６人とか，大体班なので。それぐらいだったら大丈夫ですね。

橋本　それはやはり自分の中にある消極性，自信がないの？　何か。

C　そうですね。

橋本　さっきの話で企業会計研究会とかの，もともと大きい組織をまとめるにしても，やはり主幹となったら，専門知識が要るやろうとかっていうところで，やはり躊躇するのやね。

C　はい。

橋本　やってみたいっていう気はないですか。組織を。

C　組織ですか。

橋本　うん。例えば税理士なんてかて，大きないい事務所を大きくしていこうっていう気はないの？

C　いや，まったくありますけど。

橋本　そしたらそこまで考えて今から動く必要はないとしても，やはりＯＢＦ高が求めてたんはそういう人じゃないの？　この間。

C　そうかも。先頭に立ってみたいな。

橋本　そういうこと言っていますよね。

C　そうですね。

橋本　グループリーダーをやっていってというか，リーダーシップも結構言いはるし。それは高校時代からはどうなのですか。あんまり伸びてないですか。

C　いやあ，高校時代に班のときとかだったらまあまあリーダーになるとか。男が少なかったっていうのもあったのですが，なることはなりました。ならざるを得なかったというか。

橋本　で，今は。もうならんでもいいの？

C　今まあそう。なんかやっぱし。スキルはありそうな人がいるので，そこまで自分がやらんでも，そっちの人の方がいいのかなって思いますね。

橋本　冷静な判断なのかな。か，消極的なのか。あまりそう自己評価の高いすぎる人好きじゃないのですがね（笑）。しかし，あまりにも自己評価的に低いなあという感じしません？

C　まあ，誰もやらなければかったらしますけど。

橋本　うちのゼミに入って主幹やりませんか。

C　うーん。まあでも他にいなかったら。

橋本　さて，今のところ問題ないかなって言うけど，別にここで削除してもいいけど，どうなの？　今困っていることないの？

C　困っていることですか。

橋本　うん。

C　いや。そんなに。

橋本　今順調にいっていますか。

C　そうですね。

橋本　例えばその君はこんなこと来たら，ＯＢＦ高のこんなん生かせますよって例えば今度は話してもらうとしたら，どういうふうに言えるの？

C　ＯＢＦ高生に対してですか。

橋本　うん。自分はこうやったからって何を語れる？

C　一番連携がしっかりしているとか。

橋本　それどういう連携なんだろうね。要するに，制度としたり，それから私ら関わったりっていうではなくて，あなたたち自身がＯＢＦ高で学んだことがＫＳＵで生かせるなっていう確信がないと，薦められないでしょ？

Ｃ　はい。

橋本　そこですよ。あるいはこれから例えば科目についてもっと１年生でも取れる３年生配当科目増やしていこうと，今作業をしているのです。そういうテクニカルな問題じゃなくて，マインドの問題として，０ＢＦとうちで，どこを共有できて，特に例えばコミュニケーション能力を伸ばしていう意味じゃ，どこを共有できるかやね。で，どういうとこを薦めるの？　そういう意味で，じゃ，「どうぞ。Ｃさんから言ってやってください」と言ったら，どうしますか。

Ｃ　意識は持っていますけれど，その意識っていうのは，何なのでしょうね。普通の学生とあれじゃないですか。商業科だけとかで入っているので，周りの環境として，意識として，ちょっとその学生で単位取れるぐらいでいいやっていう意識とは違うのかなって。それを持てるぐらいですね。

橋本　どういうのか分からない。

Ｃ　なんかその意識高く持てるってことですかね。

橋本　ああ。

Ｃ　どうでしょうね。

橋本　それは，なぜやろ？それは経営学部とＯＢＦ高の勉強はある程度合っているからやはり自信になるのかな。

Ｃ　そうですね。経営学，経営系に関しては，自信があると思いますけど。

橋本　それがやはり生かせると。なるほど。今はどこも問題なくやっていると思うよ。だからあとは，Ｃくんが，僕はもう一歩前へ出てほしいね，もう一歩。

Ｃ　もう一歩ですか。

橋本　うん。やはり伸びしろ。これがすごくあると思うのですよ。で，今僕らの選択の集中っていうか，やりたいことをやれば良いと思っているのです。１年ぐらい遅れたとしてもね。せっかく大学来てのだから，この４年間をやはり初期の目的を持っていろんなことやる，卒業からでも資格は取れるところもあるけど，やはりこの４年しかできないことは，やはりありますんでね。で，それは大学の中かでいろんなコミュニケーション能力も含めてもっと身に付けてほしいなと思います。だから，Ｂさんがあえてやっているも，それはそれでいい。
　だからＣくんも，早めに通ろうとすると，まあタイムリミット３年からでもええから，それでも十分２科目は通ると思うからね。下地をつくっといたら。だから２年の前半に海外に行くんでしょ？　春休みにある程度勉強して，それからこの間計画立てていたね。あの勉強のペースでいいと思いますよ。僕はしかし，税理士だけでなく，国税専門官も考えていてもいいなと思うのです。

Ｃ　そういう話をちょこちょこあの企業会計研究会のＯＢ会でも聞いて言っていたんで，ちょっとどうしようかなって。ちょっとそういうとこは今迷いがありますね。

橋本　勉強を集中的にやろうと思うと，１０代から始めたほうがいいのは確かです。深いからね。その辺はまた勉強しましょう。はい。これで終わりましょう。

（了）

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｄさん）
日時 平成２７年１１月２５日（水）１１００
場所 京都産業大学５号館

橋本　インタビューをさせていただきます。

Ｄ　はい。

橋本　雑談からですが，どうですか。このごろ調子は。

Ｄ　楽しいです。

橋本　何が楽しいですかね。

Ｄ　サークル。

橋本　さて，きょうは現状認識を聞かしていただこうかなと思っています。まず，いつも聞いていることやかもしれませんが，やはり入学の動機？そういうものから聞いていいきたいと。いろいろな大学あるじゃないですか。振り返ってみて，ＣＣに来てくれてたんやけども，それ以前にからＫＳＵを選んだ理由は何ですか。

Ｄ　一番大きい理由は，ＣＣに来たときに，学生の雰囲気とか，何ていうのやろか。めちゃ積極的で，なんか質問したらめちゃ積極的に答えてくださって，なんか消極的なので，私は。自分から物を発する感じじゃないから，なんか大学でもっと変わったことをしたいなと思っていて来たら，ちょうどめちゃいい人たちばっかりだったので，いいかなと思って興味持ちました。それで調べていって，一拠点総合大学がいいなって思いました。

橋本　例えば，なぜ一拠点がいいの？

Ｄ　外語の人とも交流あるし，いろんな人，知識とか。友達なったら知識とか自然と聞けるし。

橋本　それはどうですか。今思ったとおりですか。

Ｄ　はい。なんか英語も，そういう外語の子と仲良くなって，英語とか授業で受けているのを聞いたら，なんかこっちで習ってないことも向こうのほうが発展しているから，そっちで聞いたことやってくれたり，フランス語とか英語とかもたまにいいよとか留学の話も聞けるし，いいと思います。

橋本　英語も楽しく学べると。

Ｄ　はい。

橋本　なるほどね。その中で，ＯＢＦ高時代から自分の中でなんかＯＢＦ高で得たものってあると思うのですが，それはなのでした？　何をもってこの学校来ました？

Ｄ　簿記とビジネス知識とか，何やろか。普通科の高校生は，なんか普通に国語数学とかそういうのを学んでいるのですが，こっちではニュースとか見て新聞とか見てみたいのが主だったので，ビジネス系の企業とか知識。

橋本　なるほど。で，今はどう？　自分で伸びたって思

う？　それともあんまりまだ伸びてないっていうか，それとも深くなったとかいろいろあると思うのです。どういう印象ですかね。

Ｄ　高校からですか。

橋本　はい。高校から自分はどう変わったと思う？

Ｄ　興味はあります。ニュースとかも，自ら見るようになって，そんな知識は記憶しようとは思わない，そこまで興味はないのですが，でもなんか社会のことを知りたいというか，企業の状態とかも聞いていたら，へえすごい，みたいな。そういう関心は増えました。

橋本　それは増えたと。

Ｄ　はい。

橋本　高校時代よりも増えましたか。

Ｄ　高校時代から？　はい。

橋本　どっち？　増えた？

Ｄ　増えました。

橋本　なので増えたんですかね。

Ｄ　基礎セミナーの授業が結構大きいと思います。

橋本　担当者として，ありがとうございます。それはそう言ってもらえたらええんですが。他の授業で関心のあるっていうか，それはＯＢＦ高時代から持っていた能力をなんか伸ばせたなと思うことあります？

Ｄ　ＯＢＦ高から。

橋本　はい。

Ｄ　ええ？　視点とかですかね。

橋本　はい。どんな視点ですか。

Ｄ　ソーシャルマネジメント入門とかで課題とか出て，なんかあなたの思う，なんか述べなさいとかなったら，その普通の高校から来た人は，なんか分からんとかなるのですが，先生の言いたいことが分かるなとか。でも分かるけど答えは難しいっていうかっていうのは分かるようになりました。

橋本　うーん。それはＯＢＦ高おったからかな。

Ｄ　はい。

橋本　それはどんな力やと思う？

Ｄ　どんな力。

橋本　ソーシャルってあんまりＯＢＦ高でもないでしょ？

Ｄ　ビジネス・マネジメントの授業とか，Ｆ先生がニュース見てそれをＦ生なりに考えたことを言ったりしているのを聞いて，それ知っている。あれ，でも私はみたいなとか思っていたりだとか，そういうこと？

橋本　世界の出来事に関心を持つというＯＢＦ高の姿勢？

Ｄ　はい。

橋本　うん。そのやり方が役に立っている？

Ｄ　ええ。

橋本　うん。それは役に立つたったのやけども，これから伸ばしていけそうですか。

Ｄ　知識を，ですか。

橋本　うん。

Ｄ　頑張りたいです。

橋本　なるほど。分かりました。で，例えば逆に，思ったよりもいいことばっかりきょうは聞こうと思ってないんです。だから良くなかったなと思うこととかあったら正直に言ってください。

Ｄ　京産で，ですか。

橋本　うん。

Ｄ　遠いです。

橋本　まあ遠いな。遠いのは仕方ない。

Ｄ　ええ？　何やろか。

橋本　でも一時期ちょっと。少し怒ったこともありましたけど，なかなか起きられないこともあったよね。

Ｄ　はい。

橋本　でもそれ乗り越えて，ＯＢＦ高の先生がたも喜んでおられましたけど。「乗り越えて良かった」って言ったけど，どうですか。その距離以外に本当にちょっとな，と思うことあったら。どうですか。

Ｄ　ええ？　悪いところ？

橋本　ていうか，思っていたのと違ったなあとか，ＯＢＦ高で何ていうの？　培ってきたのに，伸ばせてないなとか。

Ｄ　ああ。ええ？

橋本　とかもうＯＢＦ高との違いでもいいですし，いい面でも悪い面でもいいのだけど，ここではちょっと期待はずれなところもあったなとかいろいろ。正直に言っていただいたらいいなと思うのですがね。

Ｄ　でも，思ったよりは，学生が活発じゃなかったです。なんか積極的じゃなかったというか。

橋本　うん。

Ｄ　どこの大学もそうかな・・・。

橋本　どこもそうかもしれませんけどね。

Ｄ　はい。

橋本　で，そのときどうしているの？

D　どうしている？　普通に接しています。

橋本　自分から積極的に話し掛けるっていうこともない？

D　うん。それなりに。

橋本　要するに，積極性っていうものを期待して自分も積極的になれると思って来たのに，意外と積極的じゃなかったっていうことだね？

D　うん，なんか，はい。

橋本　自身はどうです？　変わったのですか。

D　うーん。でも頑張っています。消極的ではないです。

橋本　うん。そうやね。別に消極的でないな，部活にも入ってしっかりやっているなっていうのは感じていますけどね。なるほど。入ってからのことはだいぶ分かってきたのですけどね。現状の認識の方に入っていきたいと思うのですが，今一番何に関心がありますか。

D　将来的に，ですか。

橋本　うん。将来見据えてでもいいし，いや，もしか･･･。

D　今ですか。

橋本　今っていうことでもいいですよ。どっちでもいいんで，好きなように答えてください。

D　銀行員になりたいって，銀行一般職で勤めたいってなっていて，夢が。それで。

橋本　それ前に話聞いたときなかったよね。

D　はい。

橋本　ふーん。それはどうやって見つけたんですか。

D　どうやって見つけた。なんか橋本先生にとても夢は見つけたほうが，目標を立てろと言われ・・・。

橋本　まあそれはいらんこと言い過ぎているのかもしれんね。

D　・・・考えていて，うーん。やっぱ簿記とかも数字系？　数字系に近い仕事はしたいなって思っていたのですが，そこまで会計士とかまではいきたくないっていうか，そこまでいきたくなくて，でも数字系を学んだし，将来にも使いたいと思って，事務職っていいかな。

橋本　事務職ね。

D　はい。一般職が。

橋本　一般職がいいっていうことね。いろいろ考えて自分の属性にも合うっていうことやと思うだけど，それに対して向かって何かしていますか。

D　うーん。簿記検定を取ります。

橋本　ああ。

D　２級は取れてないです。

橋本　どうですか。勉強していますか。

D　今からします。参考書を買いました。

橋本　今一番何に関心あるのですか。

D　関心あるものは・・・。交流関係です。

橋本　ああ，交友関係。例えば？

D　先輩とか，違う学部の子とか，あと何やろか。

橋本　なので関心あるの？　そういう人たちに。

D　え？　いろんな，なんか違うことをしている人たちが。え？　違う知識を身に付けた人がいっぱい集まっていて，話していたらその自然と出てくるじゃないですか，会話で。それで，なんか浅いですが，知りたいなってなりました。

橋本　もっと知りたいと思うようになったと。

D　はい。

橋本　でも，そのために。例えばそれはどういう場面でやっている？　部活ですか。

D　はい。サークルとか，普通に授業とかでもするし。

橋本　友達増えて。

D　はい。

橋本　友達は増えました？

D　増えました。

橋本　でもそれは違う学部の子もおるのでしょ？

D　はい。

橋本　今の自分自身の姿とか，一番意欲あるのは人との交流やってことだけど，現状に対する満足度っていうのはどれぐらいのもんですか。

D　７割ぐらいですかね。

橋本　うーん。じゃあなぜ７割しかないのやろか。

D　なんか完璧にできてないこともあるし・・・。

橋本　何が？

D　資格も取れてない。簿記検定も勉強ちょっとおろそかでまだ取れてなかって，授業もちょっとおろそかにしていますし。

橋本　そうやね。

D　はい。中途半端なところ。

橋本　まあそう思うな。しかし出席率はそんなに悪くは

ないのでしょ？　今のとこ春学期もちょっと最終的には出席率は７割か８割ぐらいがあるのはギリギリやね。それ休んでしまうっていうのは家が遠いから？

Ｄ　寝坊して。

橋本　寝坊が多いね。単位的にはトータルでなんぼ取ったのかな。２２単位取れたんやな？

Ｄ　はい，ギリギリ。

橋本　で，ＧＰＡも良い。

Ｄ　はい。

橋本　これは維持できれば，就職に関しては問題ないですよ。あとは何をしていったらいんかな。その今資格は取れないという問題でもあったけど。それ以外になんか，あとまだそれで７割の満足。３割も不満なところあるということなのですけど，これで１割ぐらいやないですか。他はどんなところですか。

Ｄ　うーん。何やろか。中途半端な癖があるのですよ。まあいいかっていう精神があるので，ちょっとそれが。後悔します。

橋本　そうか。はい，なるほどね。すぐ諦めてしまう？

Ｄ　なんかギリギリで考えてしまいます。

橋本　余裕がないんですね。向上心はあるのやね。自分でそれ直すと思っているの？

Ｄ　思っています。

橋本　どうしたら直るの？　教えてほしいな。どうしたら直るんですかね，こういうのはね。僕自身も。

Ｄ　意識です。

橋本　意識を高める。分かりました。そうか。割と入ってからも結構。基本７割とは言うものの，京産来てまあまあ良かったなっていうか，進学して良かって言う気持ちにはなっているのや。

Ｄ　はい。

橋本　見ていたら表情明るくなったなと思うのです。最初は緊張していたこともあったと思うのですが・・・。

Ｄ　緊張していました。

橋本　うん。でもきっと人間関係もいいのやろうなっていうか，部活も楽しいんやろなと思うのですけど，部活はどうですか。

Ｄ　楽しいです。

橋本　アルバイトは？

Ｄ　アルバイトしています。

橋本　何しているの？　今。

Ｄ　牛丼屋さんです。

橋本　バイトは週何回ですか。

Ｄ　週２，３回です。

橋本　大学に入る前からいろいろ大学の良さを知って。そういう意味じゃＣＣは役に立っているわけや。いろいろ見てもらって。で自分の関心のほうも何とかうまく結び付いて大学入って，うまく滑り出したと。現状としても，銀行員なりたいと目標もできたし，ただそれに向かってのなんか準備しているかっていうと，まだそこは進んでないっていうのが今現状かな。

Ｄ　調べているだけ。

橋本　調べているだけでね。

Ｄ　はい。

橋本　で，交遊関係としては非常にうまくいっていて，７割の満足度だけど，それは先ほど言った資格が取れてないとかそういう自分自身の問題で，向上心はあるのだとしたいっていうことやね。さあ今後やけど，やはりその目標に向かって，自分として何をしていかないかんと思っていますかね。

Ｄ　資格と知識。資格か。

橋本　いいですよ。資格。

Ｄ　資格取りたいです，いっぱい。資格じゃなくてもいいですが，知識を深めたい。

橋本　なので？

Ｄ　やはり窓口とかだったら，いろいろ聞かれることも答えないといけないし，有利です。有利だと思うので。

橋本　例えばね，先ほどはＯＢＦ高時代からすごく，なんかちょっと培ってきたものがあるじゃないですか。そういうものに対して，どこがやはり自分としては，ＯＢＦ高時代にもっと学んでおけば良かったなと思うところと，そして今回はもうちょっと足らんと思っているところどこなのですかね。

Ｄ　もっと勉強すれば良かったなと思います，高校で。

橋本　どんな勉強。

Ｄ　ええと。

橋本　あれだけビジネスの勉強をやらせてくれる学校ないのですよ。

Ｄ　はい，そうです。なんかやっぱ簿記とかですね。

橋本　簿記やっとかなあかんかった？

Ｄ　はい。簿記と英語と。もっとしとけば良かったです。

橋本　なるほど。ちょっとその例えばわれわれそのＯＢＦ高との間で割とコミュニケーション能力っていうのをルーブリックで測定しようとしているじゃないですか。割と自分ではコミュニケーション能力は高いほうやと思う？　低いほうやと思う？

Ｄ　低いと思います。

橋本　ふーん。ところが４月入ったときは結構高く・・・。

Ｄ　え？　そうなのですか。

橋本　という気がしたんやけど，今ちょっと低く自分を評価している。

Ｄ　友達としゃべるのはいいのですが，そういう発表の場とかのコミュニケーションは低いと思います。

橋本　発表の場は低い？

Ｄ　はい。

橋本　それはちょっとまた聞き捨てならん話ですね。例えば前入ったときには，例えば今発表のことで言うと，プレゼン能力は，文書作成４を付けてはるのやね。作成能力とかあるって。で，低いのは，意思疎通を図ることとかって。

Ｄ　それです。

橋本　それなのですか。それはどう？　入ってからちょっと今グループ分けしてもらっているけれど，どうですか。

Ｄ　頑張っているつもりです。

橋本　はい。これは，それこそゼミとかを通じてしかこれできないことやと思うのですがね。ちょっと伸びているなって意識はあんの？

Ｄ　伸ばそうっていう意識はあります。

橋本　伸ばそうと。

Ｄ　はい。

橋本　まだ伸びている。今伸ばそうと。

Ｄ　はい。

橋本　で，他に自分でこれは高いなと思った，低いなと思った能力ってあります？

Ｄ　低いうの。

橋本　もう一つは，目的集団内における合意形成力。みんなの意見をまとめて。

Ｄ　はい，リーダーシップ。

橋本　リーダーシップというか。で，Ｄさんの自己評価は，そのとき２やったのです。集団内で意見を出し合う雰囲気を醸成できているっていうかね。取りあえずメンバーとしてこうちゃう？って。自分の意見やなくっても，今みんなが考えているのはこうかなとか，そういうことはできるっていう点が，その後伸びたなと思いますか。

Ｄ　うーん。伸ばします。

橋本　努力やね。

Ｄ　はい。なんか自分が理解できているかが分からなくて。みんなと同じ理解度なんかが分からないから，発言が。

橋本　それコンプレックスになっています？

Ｄ　うーん。でもたまにネガティブです。そういうときに。

橋本　それはもうちょっと変えてきたいですね。

Ｄ　はい。

橋本　部活の話も相当聞いていますけれど，まあ今ちょっと，どうかなって思うことありますか。

Ｄ　うーん。やはり銀行員になりたいって言っているのですが，具体的に何を大学でしようかが，あんまり決まってない。漠然な目標しか決まってなくて・・・。

橋本　漠然としていて。

Ｄ　はい。分からないです。もっと具体的に決めたいのですが。

橋本　うーん。もっと具体的に決めたいか。それはどうして。具体的にだったら自分でなんか。ここは結構自分で書いてみたらどうですかね。前ほら最初にＤさんにもマップを書いてもらったじゃないですか。

Ｄ　はい。

橋本　そうすると，今サークル，アルバイトを両立させて計画性，行動力を向上させるとか。これはできていますよね。

Ｄ　はい。

橋本　その次経理について調べて詳しく。ここはまだ。

Ｄ　はい。

橋本　将来を見つけねばいけなかったね。だからここやね，次は。

Ｄ　はい。

橋本　それをどうするかやね。でもゼミも確か経営やったやね。

Ｄ　そこを決めたいから，もっと具体的に決めたいです。

橋本　もう銀行というのは，はっきりしたから，決まりましたね。すると，この銀行はでも恐らくちゃんと目標がしっかりできているから，まずここを一個一個つぶしていく作業やね。そこをしっかりやっていったらいいし，プランとして経理に必要な知識。まだここで止まっているわけですか。

Ｄ　はい。

橋本　作っても，またこの目標は立てたばかりなので，ここを次は。ここだったら簿記・会計の知識を２回生までに修得する。２回で留学も考えているわけ？

Ｄ　留学までいかないですが，英語力を上げたいです。

橋本　そこはやはり優先順位を自分で付けるってことだ

ね，ここは。で，それはできているかどうかはチェックしてやると。だから，最初考えていてたとことよりは遅れてないわけで，学期ごとの目標でも，友達づくり交流については万々歳。ここはちょっとできてないな。２級の取得は。

Ｄ　はい。

橋本　で両立も今だいぶできてきていますよね。だから，悪くはないよ。またこれフィードバックしますから，もう一回こういうのを（注：学びのマップ）見てもらって，今自分はどこにおるかっていうのをチェックしながらやっていけばいいんやないですかね。例えばこれはちょっと別の話やけど，ＯＢＦ高の何がこの大学で生かせますか。ＯＢＦ高と京産の近いところ，ＯＢＦ高と京産の違うところも含めて，どうですかね。

Ｄ　何やろ。やっぱ資格は高校生のうちに取っといて，取れる資格は。留学とかは大学でできるから，留学あれじゃないです。大学できるとしても，資格は取っといたほうがいい。

橋本　なるほど。大学ではよりもっと大きなことやればいいってことなのかな。

Ｄ　そうです。土台を硬くしといたほうが。

橋本　そら土台は，ＯＢＦ高でつくった土台っていうのは京産と違和感ありますか。それはすごく合っていると思いますか。

Ｄ　合っていると私は思います。

橋本　全然そのＯＢＦ高から来て，例えば商業科から来た子だと，英語を気にしたりとかしたりするけど，今のところＯＢＦ高とそのこのＫＳＵの間に別に違和感はないと。

Ｄ　はい。

橋本　言わしてしまっているかもしれませんけどね。

Ｄ　いいえ。

橋本　そうですか。とにかくおおむね今のところは順調にいっていると考えていいかな。

Ｄ　うん。

橋本　ただ，いろいろこういう個人個人の内面的なっていうか，目に見えない伸びと，例えばＧＰＡというのもパラレルに分析しているんですが，普通にやっていたら取れると思います。

Ｄ　銀行。就職するときって，ＧＰＡ使うのですか。

橋本　皆ＧＰＡ関係ないって言いますけど，進路の人に話ししに来てもらったら，ＧＰＡも取れないやつはっていうか，成績も悪い人は銀行行っても勤まりませんってはっきり言われます。銀行っていうのは，テラーっていうカウンター座るか融資に座るかで，みんな資格は違うから。仕事しながらいろいろ資格も取っていかなきゃなるっていうことを考えると，やはり大学における勉強もしっかりやってできるぐらいでないと，と言われていましたね。ここで終わりましょうか。お疲れさま。

（了）

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｅ君）
日時 平成２７年１１月２５日（水）１４：００
場所 京都産業大学５号館

橋本　じゃ，始めます。

Ｅ　お願いします。

橋本　まずちょっともう入学して半年ぐらいたったのですが，振り返りからしたいのですが，その入学の動機は，どういうとこですかね。

Ｅ　決めた動機は，やはり一拠点大学，総合大学ということで，他の大学よりもさまざまな視野を得られるということや，また，自分もともと外国語大学を目指していたのですが，外国語大学よりもここのほうが，自分の夢であるツアーコンダクターの資格などの取得などに充実をしていたため，この大学にしました。

橋本　なるほど。いろいろ広い視野で資格もっていうことか。

Ｅ　そうです。

橋本　それは割と理由としては結構まっとうなのですがね。で，割とわれわれは，そのＣＣ２から参加したのかな。

Ｅ　そうですね。２からですね。

橋本　その２の影響というのはどうですか。

Ｅ　２の影響ですか。影響。

橋本　要するに１がやはりポイントやったのですがね。

Ｅ　そうなのですか。でも２で入って，やはり大学のほんまの中を知ることで，なんか普通のオープンキャンパスとは違ったことを見られて，後ろの辺はしゃべっている人もいたのですが，前ら辺はちゃんと真面目でやっていて，あとその授業内容も結構，会計ファイナンス入門。

橋本　会計ファイナンス入門。

Ｅ　で，楽しかったのを覚えていたので。それも基準にはしました。

橋本　もう一つ基準ってはっきり言ったらやはり，そのもともとの京産が持っている一拠点っていうところがやはりそれは大きかったのですね。

Ｅ　あと共通科目としても，さまざまなこと学べたりできるので。

橋本　そうね。より広く学べる。単科大学よりはね。

Ｅ　はい。ですから今も京都の歴史と文化っていうのを取っているので，それを学んでいます。

橋本　しごくまっとうなのです。私らがＯＢＦ高との７年間の教育っていうのを考えてやったときは，そのＯＢＦ高の学びがそのまま京産につながるかどうかっていうのが基準でやっていて，で，接続点はそこかって言う。何ていうかな，ＯＢＦ高の学力については，僕はいいな

と思っていますので，ある子たちだったら思っているので，来たいやつ来いよという態度で，気に入らなかったら来んでいいよっていうのが，例えば他の連携校とは違うと思うわけです。割とこんなコースがありますよとか，資格取れますよって言わんっていうか，そういうことしたくないというのは，ＯＢＦ高の先生方ともお話してきました。

Ｅ　そうなのですか。

橋本　だからいろいろ考えたんですが，例えばＫＳＵだったら会計でもやりたいなと考えたんやけど，すでに「会計はここの学校がやっています」とか，「国際会計でやっていますからなんか他の」って言われたんで，うちはもともとそういうのはあんまり学校としてもしないのでね。要するに，それを伝わってなかったかな，あんまり。

Ｅ　そうですね。そこまで。

橋本　で，ＣＣの１なんかでは，だから，大学で学ぶとは何か。京産で学ぶって特に何かっていう話をして，２では良いも悪いも自分で体験すればいい。Ｅくんにとってはその２っていうのも，オープンキャンパス違ってより広い・・・。

Ｅ　そうですね。

橋本　・・・より広いことを見られたっていうことが大きかったのかな。逆に言えば，京産でなくても良かったのや。

Ｅ　そうだったのですかね。

橋本　どうですか。

Ｅ　京都産業，え？　そのときですか。

橋本　いや。別に選択肢としてね。

Ｅ　選択肢としては，でも，他の大学に，この連携でいいと思った点は，今でもたまにちょっと怠けそうにはなるのですが，しっかりしなさいみたいなふうに，なんやろ。先生とかほんまに熱心にいろいろと準備してくださっているので，それに答えなきゃというのが，全員っていうか，結構ＯＢＦ高の人にもあるのですよ。だから，他の大学で送るよりはまっとうな大学生活を送ることができるかなというのはあります。

橋本　そういうのは伝わっていただけましたか。

Ｅ　はい。

橋本　何とか。

Ｅ　だから京都産業大学の連携というのは，ほんまにこの連携の内容が一番いいかなっていう。

橋本　どこがこの連携のいいところですかね。

Ｅ　ほんまに他の試験で入った人よりも，教授との関わりが強いんで，１年生のうちから何をほんまにしたいのかとかで，その人が今後どうしたらいいかというかも分かるんで，そういったところがいいところなので。

橋本　なるほど。それはそう言っていただけてありがたいね。出席率も良く，一生懸命頑張ってやっているし，よう頑張ってくれているなと思うのですが，入るときは割とどっちかと言うともうちょっと広くなって，入ってから逆に言うたら連携のいいところが分かってきたっていう形かもしれませんね。

Ｅ　あと，入ってからなのですが，熊本県など行ったのですが，あれでもマーケティングの面白さっていうのを学べて。あと将来のツアーコンダクターは，自分のなりたいツアーコンダクターは，普通の有名な所とかのツアーもしたいのですが，前行った山鹿市のようなそんなに知られてはないのですが，行ったら本当に楽しかったので，そういう過疎化が進む地域の活性化もやれたらいいなということで。マーケティングもしたいのですが，学科選択として，ソーシャルマネジメントもありかなっていうので。

橋本　そうね。そういうクロスで取ったほうが良いかも知れませんね。

Ｅ　はい。ゼミは経営学科で。で，そういう学科をソーシャルマネジメントにしようか，今ちょっと悩んでいます。

橋本　現状分析になるのですが，そのＯＢＦ高から引き継いでやっているものって，Ｅくんにとってなのですか。

Ｅ　マーケティング？

橋本　知識の面ですよ。マーケティング・・・。

Ｅ　授業内でもＯＢＦ高で習ったこととかもまた復習されるんですが，それで普通やとそれを勉強しないといけないですが，それ知っているからそれで何があったかみたいなのも余分に分析できるというか，他の人よりもその分野に関して余裕があるから，プラスアルファで何かできるっていうことはあります。

橋本　なるほど。余裕はあるのやね。

Ｅ　そうですね。

橋本　そうするとね，例えばこういうのをやったじゃないですか（注：ルーブリックを示す）。コミュニケーション能力。

Ｅ　はい。

橋本　ＯＢＦ高の勉強のほうについては，僕は結構信頼していて，ＯＢＦ高でやっていけば，やっている子だったら，これぐらいあるのかなとかいろいろ思っているのですよね。で，そうした中で，Ｅくんは入学時に自分のコミュニケーション能力は，どう評価しました？

Ｅ　コミュニケーション能力にそんなに自信がないので。自信がなくて。人からはあるとは言われるのですが，自分自身で自分をちょっと嫌悪というか，そこまで自分に自信が持てなくて，そういうのがありますね。

橋本　でも割と実は高・・・。

Ｅ　高い話ですか。

橋本　うん。高いほうにしているのやね。特にそう。情報処理能力とかね。

Ｅ　そうですね。

橋本　で，人に伝える能力とかね。

Ｅ　グループワークとか。でも自分が主となってやってなんかリーダーだったらそれの補佐みたいな感じでのグループワークは得意なのですが，リーダーシップは･･･。

橋本　リーダーシップはあまり取れないと思っているのやね。

Ｅ　なので，京都産業大学のリーダーシップ力のところで，自分を持っているのかなというのも一つありました。京都産業大学で。

橋本　なるほど。そうか。それは入ってから伸びました？

Ｅ　自己発見でリーダーにやらしてもらったのですが，そのときは他の人がちゃんとしてなかった分自分で頑張ったんで，何とか悔しかったのですが，３位には入れた。

橋本　入れて，うん。

Ｅ　そこではまだ，はい，行きました。

橋本　この発表などで自分なりにまあコミュニケーションも・・・。

Ｅ　そうですね。

橋本　伸ばせた？

Ｅ　はい。

橋本　で，またリーダーシップもある程度発揮できたってことですね。

Ｅ　そうですね。

橋本　じゃ，やはり伸びているなって実感は今あるの？

Ｅ　実感ですか。自分がグループワークしたときに，人をその人がどんな役職が良いかという具合に見てしまって，やはり自分よりも優れている人があったらそれをその人に任せて，その自分が一番このグループで何をしないといけないかとか思う分析はできるようになりました。

橋本　なるほど。冷静な自己分析は。

Ｅ　そうですね。このグループでは何が今自分に必要かってなふうに。

橋本　なった。それは大学の授業を通してできるようになったのかな。

Ｅ　自己発見で結構自覚は出ていました。

橋本　やはり自己発見が大きい？

Ｅ　はい。

橋本　これはやはり大学生活が自分にとっては良かったのですね。

Ｅ　そうですね。

橋本　ふうん。

Ｅ　高校のときはもう自分はこういう役やって周りを見ずに決めていたんで。今はそれよりも，周りをまず見るっていうことはできるようになりました。

橋本　周りが見えるようになった？

Ｅ　はい。

橋本　ここは結構，いろいろ本当は自分の中で葛藤しながら一生懸命無理しながらもやっているかなっていうところもあるのかどうか，そこは見極めがついていないのだけれど，Ｅくんも結構いつも笑顔で，安定したふうにはしているよね。

Ｅ　安定ですか。

橋本　うん。それは自分の中で意識してやっている？

Ｅ　意識はしてないです，特に。

橋本　じゃあ，モチベーションがずっとあるのやね。

Ｅ　そうですね。

橋本　そうすると，やはり今の勉強に対する関心とか意欲っていうのは？

Ｅ　勉強に対する関心・意欲。

橋本　うん。さっきＯＢＦ高での知識っていうのは，すごく他と人たちと比べてあって，特に普通科から来た子たちに対して自分たちがちょっと優位になったということで，割と冷静になって，次のこと考えられたと言っていましたけど，今そういう能力ね，ＯＢＦ高で得たもん。それは今どうですか。今でも関心があって，どう？使っていけている？

Ｅ　そうですね。でも，授業内で出たら，それをまたちょっと教科書とか見て，あと昔使っていたノートとかも見てみたいな感じで復習はしているのですが。最近はちょっと京都検定にちょっと本格的にやらなければいといけないということで・・・。

橋本　それはなんの授業？

Ｅ　独学で。ツアーコンダクターに強みが必要っていうことで，何かしら強みを持っとこうということで，京都検定を今。

橋本　頑張りなさい。

Ｅ　はい。

橋本　で，そうしていると何ていうか，ＯＢＦ高で学んだことって自分で，何で，そしてそれは今どうなっています？

Ｅ　ＯＢＦ高で学んだことですか。

橋本　うん。得たもの。

Ｅ　得たもの？

橋本　で，そしてそれは今の自分の中で，どう役に立っ

ているのか，それとも立ってないのか。と，うまく伸ばせているのか伸ばせてないのか。

Ｅ　学んだことは，マーケティングの知識。マーケティングというか，経営の。

橋本　マーケティング，経営っていうかすぐ頭パッと出てくるのやね。知識として。

Ｅ　そうですね，結構。知識として習ったことあるな，みたいな感じで最初に出てきて。で，ちょっと教科書にあったなみたいなふうになってきて・・・。

橋本　ＯＢＦ高はいろんなことを経験しているということで・・・。

Ｅ　そうですね。

橋本　積極性を持っていくじゃないですか。ああいうところは，自分の中ＯＢＦ高の時代にはどうだったのですか。

Ｅ　ＯＢＦ高の時代のときですか。

橋本　うん。

Ｅ　積極性ですか。

橋本　で，破っていくんでしょ？

Ｅ　そうなのです。それがちょっとできなかったのですが。

橋本　大学来てそういう面は。例えば京産人さんルーブリックっていうのは書いてもらったけど，あえてこれでも当然やけど，なかなかそこは出てこないのよね。

Ｅ　そうですね。

橋本　このルーブリックではそうですね。そういうのは突破力なんやけど，確かに向かっていく方向についてこうかなと思うたんやけどすぐには前へ出ないのやな。

Ｅ　そうですね。自己主張がちょっと他の人よりは多分劣っているんで，ＯＢＦ高の中でも。

橋本　自己主張は劣っているとは思いませんよ。

Ｅ　そうなのです。

橋本　明確にこういう将来の職業像。しかも例えばそれ単にツアコンでなくて，自分なりのツアコン像っていうのをよく絞って持っているなって印象なんやけどね。それはどうなのですかね。

Ｅ　ツアーコンダクターの。

橋本　まあその１点です。例としてはそうやけど，まず自分っていうのはしっかり自己主張できているじゃないですか。

Ｅ　できていますか。

橋本　うん。そういう人に。私と話してればそういうふうやけど，例えばそういうグループの中でなんか自分の意見を言いにくい？

Ｅ　グループの中で自分の意見を言いにくいっていうよりも，他人が正解と思ってしまうんです，自分よりも。だから，もしも自分の意見があって言ったとしても，その人が意見を言ったら，その人をうのみにするというか，ほとんど信じてしまったりして・・・。

橋本　それはなぜでしょうか？

Ｅ　自分を持ってない。考え方が，自分のほうが劣っていると絶対思ってしまうのです。

橋本　でもそれは守・離・破のＯＢＦ高としては・・・。

Ｅ　そうなのですね。

橋本　そうは思わないけどな。世の中には絶対自分は正しいって言う人もいますが，それに比べれば，ある意味謙虚なんやね。

Ｅ　そうですね。謙虚ってよく言われますね。

橋本　そうやね，難しいね。謙虚やけど，それだけでいいのやろか。

Ｅ　そうなのですよね。だからＹ先生のゼミとかは，自分を出さなきゃいけないじゃないですか。だから，この機会に自分を出してみようかなという。

橋本　ああもっと。

Ｅ　はい。もっと主張というか，自分を。

橋本　ある俳優さんが，「自信の上には驕りがあり，謙虚の下には卑屈がある」と言っていましたが，そういうことかもしれませんよ。だから卑屈になったらあかんな。もっと知識がないとあかんなんて思わんと。そういう所からもっと出てほしい。ＯＢＦ高で学んだことは自信になっている面もあるわけでしょ？

Ｅ　そうですね。

橋本　だからもっと自信持ってもいんじゃないですかね。

Ｅ　はい。

橋本　で，今大学入ってからのモチベーションですがね，これはどうですか。高まりますか。

Ｅ　モチベーションは高まりました。

橋本　それはなぜですか。

Ｅ　お金を掛けているっていう面もあるのですが，４年っていう時間が，この４年の準備期間中にやらなければいと，全てが変わるというか，言っても過言じゃないぐらい大切なので，自分は目標もちゃんとあるので，それに向かって本当に就職したいなという気持ちはあるので，そのモチベーションは高いです。

橋本　高いですか。

Ｅ　はい。

橋本　それはそういう時間的な制約。この最後の社会人に出る前の最後っていう危機感？

Ｅ　危機感もあるのでしょうけど，それと同時に自分の好きなこともできる時間もこんなぐらいしかないんで，４年ぐらいしかないので，その時間を有効活用したほうがいいかなという考えはあります。

橋本　そういうのはしっかり分かっているのやね。なるほど。そうか。じゃあ割と冷静に自己分析はできているわけや。

Ｅ　そうですね。たまになんか考えてしまって，今後どうしようかなみたいなこといろいろと考えるので。

橋本　さっきの部活の話はそういうふうに・・・。

Ｅ　強みというか。

橋本　強みとしてね。で，せっかく良いきっかけを見つけたんやから，そっちのほうにすぐにでも入ったら。善は急げ。

Ｅ　分かりました。

橋本　届けだけ出したほうがいいよ。さあそうすると，ちょっと長引いてもあれなんやけどね。まあ現状についても，まあしっかり認識している。でまあ，これからゼミについてもいろいろ考えているわけやけど，中盤戦にいきますけどね。そう。どうかな。今後の目標っていう前に，入学入ってきたときの期待。その期待ギャップ。

Ｅ　期待ギャップ？

橋本　うん。期待と期待ギャップ教えてください。

Ｅ　期待は，専門的な知識とか，マーケティングとかをすぐできるのかなって思ってしまっていたところあったのですが，やはりそこら辺は大学から始める人もおるので，やはり基礎から学ばないといけないのだなっていう。でも今は，１年生はそういう調整期間というふうに捉えて勉強はしています。ソーシャルマネジメントとかは，基礎でもＯＢＦ高で学んだことなかったやつとかもあったので，その面に対しては全然。

橋本　そういうふうにやらなければければあかんということも理解はできた。

Ｅ　はい。ただなんか授業態度が，去年よりも今年のほうが悪い人が多いかなというのを感じてしまって。そこがギャップかなみたいな。もっと真面目にしている人が多いかと思っていたので。結構不真面目な人多いので。先生が「しゃべるのやめなさい」と言ってもしゃべっている人おるんで，ほんまに追い出してほしいかなっていう。

橋本　先生のやり方いろいろあるからね。ところで，会計はどう？

Ｅ　貸借対照表とかの，そういう。会計とかに興味がないというよりも，高１のときにちょっと簿記を引っ掛かったというか，つまずいて，高２で立て直して何とかあるなった感じでしたけど，基礎的な知識がちょっと抜けたんです，高１でつまずいた分。それなのでちょっと。１年生の春学期で簿記を習ったときに，結構そうやったというがあって，ちょっと会計には興味はあるのですが，これここから付いていけるんかなっていう心配はありません。

橋本　なるほど。

Ｅ　はい。だから，ＯＢＦ高で学んだんでしたけど，結構，会計とかは，はもうノリでやっている分もあったので。なので，今はだんだん楽しくはなってきていると思います。

橋本　なるほど。繰り返しになるかもしれへんけど，そうやってＯＢＦ高時代にいろんな蓄積があって，うまくいったこと，うまくいってないことを今いろいろ，うまくいっているとしたら，会計のほうはちょっとうまくいってへんけど，マーケの話についてはいろいろ入学前と違って，基礎もしっかりやらなければあかんなと分かってきたってことやね。で，ゼミはどうする？

Ｅ　ゼミが，一番ツアーコンダクターに必要なマーケティングと思うので。

橋本　ほう。なぜ？

Ｅ　やはりツアーを立てるっていうのは，マーケティングでそれ以上のことを自分はしたいのですが，それと基礎になるのがそのツアーを立てるということなので，基礎，地盤を固めてないと，入ったときに困るという面で，マーケティングにしました。で，ソーシャルマネジメント学科に入ってソーシャルマネジメントを学んで，プラスアルファで学びたいと思います。

橋本　ただゼミの選択っていうのはあくまでも自分自身の問題やから，友達が行くとかこんなうわさがあるからとか・・・。

Ｅ　絶対ないです。

橋本　それはやめた方がいい。

Ｅ　逆に，友達と一緒に行きたくないみたいなところ・・・。

橋本　いいですね。それはなぜですか。

Ｅ　ずっと友達に頼るというか，親しい人がおったら，その人と一緒におりそうなので。だからゼミはもう，また違った世界で。また一からやり直す感じ。

橋本　一からやってみたいのかな。

Ｅ　はい。

橋本　なるほど。

Ｅ　友達には全然相談しないです。

橋本　分かりました。うまく回っていけばいいね。

Ｅ　そうですね。

橋本　その他に，大学生活の充実感とかそういうのは持っています？

Ｅ　そうですね。充実感はありますね。

橋本　例えば。

Ｅ　自分の興味がある，春学期は結構必修科目が多かったのでそんなに学べなかったのですが，秋学期になってから，結構学べるやつが増えたんで，それで自分の興味のあるやつとかを。で，経営史入門が好きで。

橋本　そうですか。

Ｅ　はい。今，Ｕ先生の授業で，先生が，その内容に絡めた雑談というか，そういう話をするのですが，それは結構メモをしたりして，本当に。

橋本　興味。

Ｅ　はい。興味のある分野に。

橋本　興味ある分野。こんなんは高校ではないよね。

Ｅ　そうですね。なので，ほんまに経営史入門はいつもメモっています。だから既存からして既存でイノベーションとかそういうのが好きなので。

橋本　結構レポートを出すのはしんどいでしょ？

Ｅ　レポートはしんどいですが，文章力自分ないんですが，それでちょっと文章力を鍛えているというふうに捉えたので全然苦ではないですね。

橋本　そうか。

Ｅ　はい。ただ前ちょっとレポートについてで，ちょっと文章に指摘があったので，気を付けなきゃ。「質問はいいんですが，文章が良くないですね」って言われたんで。単位が取れるかがちょっと心配ですね。

橋本　頑張れば大丈夫でしょう。

Ｅ　大丈夫ですかね。

橋本　そりゃあ君次第だと思うけどさ。がんばれば，それにちゃんとしたこと応えてくださるのと違うかな。ＯＢＦ高の子たちに，例えば京産に来れば，ＯＢＦ高で学んだここは生かせるよっていうのは，何ですかね。

Ｅ　考える能力？

橋本　考える能力。

Ｅ　か，自己発見で分かったのですが，結構他の高校の人はそんなに考える能力っていうか，安易なのです，結構。安易というか，そこまで考えてないんで。その面に関しては，高校で学べたかなとは思います。

橋本　それを生かせる授業が京産にあると。

Ｅ　そうですね。自己発見でもそれが結構具体的に出ましたね。発表聞いていても，ＯＢＦ高と，Ａくんとかそういう他の０ＢＦメンバーに比べてまったくかなという人とかもいた。なんかでも考え方が・・・。

橋本　それはＯＢＦ高のどういうところから，そういう考え能力は付いたのかな。

Ｅ　ビジネスマネジメントと言って，授業で先生によって違うのですが，自分の先生は毎日の新聞の記事を取り上げてくるやつがあったのですよ。それで，自分の価値観とかもそういう育まれたりして。でその点でそういう考える能力，その事柄について考える能力は付いたと思います。

橋本　要するに，ビジネスマネジメントで新聞記事を教材に，自分で考える能力。

Ｅ　はい。

橋本　うん。じゃ，もっと質問してください。

Ｅ　分かりました。

橋本　私，今日なんかでもＭＢＡって言葉があれだけ話広げたでしょ？

Ｅ　はい，ありました。

橋本　あれはどうでした？　分かりました？

Ｅ　はい，メモって何とか。

橋本　要するに，あの言葉一つで，ＭＢＡって言葉は経営学修士ですよって。アメリカのエリートですよってそこで終わっちゃうわけですよね。じゃ他の国はどうなのか。日本はどうなのか。なぜこういうものが重宝さるのだろうかとか，いろいろ考えるアンテナっていうか，いろいろ伸ばしてほしいわけですよね。そういうのはＯＢＦ高でどうですか。

Ｅ　ＯＢＦ高では・・・。

橋本　その新聞記事で・・・。

Ｅ　新聞記事のときは，それでその選んだ人が発表して，それプラスアルファで先生が捕捉するというのはあったのですが，やはり大学のほうがそういうのはアンテナが広がるというか，一つのことで。

橋本　高校と大学とでは，もっと深く広くやってくださいよっていうふうに高校の先生がおっしゃられるのですが，私はそこかなと思って。

Ｅ　そこですね。

橋本　やはりいろいろ。ああただ，これはキャラにもよりますから。私はこういうが好きなところもあるのですが。これ僕は何を気付いてほしいと思っていますわ？

Ｅ　気付いてほしい。

橋本　なのであんな話をしていると思います？

Ｅ　知識の構築？

橋本　だけだったら本を読めばいい。一つは知識の蓄積でいいのですよ。要するに，より多くの引き出しを持って。やはり関心やわ。で，答えを言えば関心です。いろんなことに関心を持つ。しかも，きっかけを見つけるってことやね。例えばアメリカ。じゃヨーロッパは？　対立軸を置いて・・・。

Ｅ　関連性？

橋本　そう。関連性とか，対立軸を置いて，そしてヨーロッパはどうかという関心を持つ。そのときにアメリカとどこと比較すればいいの。じゃ中国は？　日本はって

いう形で，もっと広げて。そのときに，これはあの分野だったら何を勉強したら良いかで大学制度，ローンとかもビジネスのことも知らない。そうするとそこはまた知識で埋まった。

Ｅ　広がる。

橋本　うん，広がるってことやね。だからそういうのをメモ取ってくれんのはいいことやと思っています。で，あそこでメモ取らんやつは・・・。

Ｅ　なかなかいますよね。この前なんか・・・。

橋本　損です。１回聞いていて，僕が言っていることが正しいかどうかを，もう一回「先生，間違ってます」ってやって言ってくるやつ出てこないから，１回ダミーを置いてやろうかなと思うときあります（笑）。

Ｅ　そうですか。

橋本　何回か間違ったこと言っていますけどね。でもそういうことを来週から,「今から言う中で一つだけダミー入っているからそこを探してきなさい」って言おうかな。

Ｅ　そっちのほうが面白いと思います。結構ありと思います。

橋本　でも僕のような性格は，そうはいかなくて，間違えたこと言いたくない性格なのであれなのですが，そういうことをちょっと問うているんですよね。で，だからＯＢＦ高ではそういう考える能力は付いた。それは自分の中で伸ばせていますか。

Ｅ　伸ばせているって言ったら，このままでは伸ばせてはいない，そのまんま，ですね。平行線上に考える能力が。ただちょっとＯＢＦ高で付いたなって思って,」大学ではそのまんま伸びてはないと思います。

橋本　なぜ？

Ｅ　なぜ。それは個人的なのですが，関心を持っても，調べようとまではいかないっていうか。

橋本　それは例えばＯＢＦ高時代は調べたのでしょ？

Ｅ　はい，たまに。でも，たまになら調べています。だけどそれがＯＢＦ高のときと一緒かなぐらいのレベルなので，成長は，自分的にはしてないと思います。

橋本　じゃ，どうすればいいの？

Ｅ　結構さっきのダミーのやつはありかなっていう。

橋本　これはこっちの視角でやっている。知識だけではない。

Ｅ　メモがあっても・・・。

橋本　でもそれは例えば，僕が来週までにこれがなぜ駄目やったか調べといてねっていう宿題でしょ。そうじゃなくて，自分でちょっと関心，そこはどうしたら良くなると思うかなと自分で考える。探求する。

Ｅ　どうしたら良くなる。

橋本　じゃ，どうすれば自分の中でそういうふうなあっと思うところへ行けるかなということも，また考えてみてほしいのです。

Ｅ　そうですね。

橋本　で，ちょっと最後Ｅくんのこのカルテよく見ると，今のところ１年で基礎的な知識の構築。本当知識っていうのは，山鹿ＰＪは基礎力アップにはなると思いますね。

Ｅ　はい。次の秋学期の単位取る。

橋本　で，ツアコンを目指すっていうのが一貫していますよね。だから，自分をすごく小さく，知識が皆無に等しい未熟者っていうけど，今のを聞いたら，結構知識あるじゃないですか。

Ｅ　どこまでが知識って言っていいか分からなかったので，一応一からスタートすると。

橋本　僕は知識の面では，ＯＢＦ高をもうまったく信頼していて，それだからさっきから言っているのは，ＯＢＦ高の子たちには，うちに来たい人が来たら良いよというか，うちに合うな，ここで何かをやりたいなと思う人が来たらええなっていうこと。Ｅくんからしたらの知識は，僕は経営学に合うと思っているからＯＢＦ高とやっているわけやけど，今度来る後輩らに，どういう子だったらどうしたらいいよってアドバイスっていうか。

Ｅ　どうしたらいいか？

橋本　僕こういう子だったら他行ったほうがいいよとか，どういう子だったら京産来たほうが良いよってね。

Ｅ　やはり目標があったほうがいいと思うので。

橋本　それは別にどこの大学でもいいでしょ。

Ｅ　京産に限定して。

橋本　要するにあなたが７年間，ＯＢＦ高からＫＳＵに変わって７年間同じ路線に来ているという前提としたら，今同じ彼らレールに乗るにはどうしたら良いか。

Ｅ　同じレールに乗るには。どうしたらいい。

橋本　こんなこと考えている人だったら京産がいいのじゃない？とかね。

Ｅ　おごらずに，また基礎からっていう，知識は知識で置いといて，それプラスアルファでなんやろか。取りあえずＯＢＦ高で習ったやつで，特に何がなんか一番自分に興味があったかっていうのを覚えとけば，ＯＢＦ高からマーケティングには興味があったので，なんかそれに対してのモチベーションが上がる？　みたいな感じですかね。

橋本　なるほど。難しいこと言う。そこを考えることが，きっとＥくんのこの学校で得ていることは何か，そして学んでいることは何か，ＯＢＦ高時代から引き続いて伸ばしているところは何かを考えるきっかけになると思うから。であなたたちに，後輩の面倒見てねっていうのは，確かに後輩の面倒見てもらわんと僕もしんどいからやってくれっていうのもあるのですが，やっぱそうやって言えば自分がどうかっていうことの分析できるでしょ？

Ｅ　ああ。

橋本　そう思ってやってもらおうと思っているんで，また考えといてください。

Ｅ　分かりました。

橋本　はい，じゃ一応ここで終わりましょうか。はい，お疲れさま。

Ｅ　お疲れさまです。

（了）

ＯＢＦ高１期生へのインタビュー（Ｆ君）
日時 平成２７年１２月２日（水）１１：００
場所 京都産業大学５号館

橋本　インタビューをはじめます。入学の動機の一つが家業の継承だと前に聞きましたね。そういう話から聞かせてもらおうと思っているのですが，親御さんとしたら，将来はお家を継いでほしいって話はいまでもされているわけやね？

Ｆ　ですね。

橋本　前の話だったら，Ｆくん自身が，継がなければという意識がすごく強かったと思うだが。

Ｆ　はい。

橋本　それは，だいぶん収まりましたか。

Ｆ　収まってきましたね。他の道に行くのも，他の道というより，経験積んでいったほうがいいのではないのかな，というふうな。

橋本　冷静になってきたのやね。

Ｆ　はい。

橋本　みんなと同じ共通の項目からいろいろ聞かせてくださいね。まず，ちょっと振り返ってなのですが，入ったときに，最初の入学の動機とかあるじゃないですか。そこからちょっともう一度確認したいのですが，なぜこの大学に入学にしてきたのかな。他にもいっぱい，ＯＢＦ高，選択肢あったと思うのですがね。率直に言ってどうでしたっけ。

Ｆ　選んだ理由は，持っている成績に一番コミットしていたのが理由ですね。

橋本　例えば成績がもう少し良かったら，Ｋ大にも行ったかもしれんしと。大学を選択するときに，成績以外の指標はなかったわけやね。

Ｆ　特にございませんでした。それと，高校での授業方針から見て，あまり大学受験に向いたこともしてないこともありまして，ペーパーテストで受けていくのは自分としてもちょっと効率が悪いのじゃないかなというふうに思いまして，そこで指定校推薦に目を向けたのもありますし。

橋本　なるほど。そうすると，その辺が結構，最初からちょっと食い違ったかもしれへんけど，ＣＣ（キャンプ・キャンパス）は何回目から来られましたっけね。

Ｆ　キャンプキャンパスは夏からです。

橋本　２回目からか。１回目来てないのやね。そのときはまだ決められなかったのやね。どこの大学行こうということも。その２回目のメッセージ性良かったかもしれんけど，大学とすると，本当にうちに来たい，うちに来て何かしたい人だけ来ればいいやっていう方針であのＣＣはずっとやっているのですが，そういうのはあんまり感じたことなかったのやね。キャンプ・キャンパスって呼んでいますけど，実はそのコミュニケーション能力っていうのがすごく問うているのは知っていました？

Ｆ　はい。

橋本　それとかは，あんまり，自分では体得しようというか，伸ばしていこうっていう気はなかったのですかね。

Ｆ　コミュニケーションですか。考えていませんでした。

橋本　考えてなかったのやね。そうすると，入学してきました。入学をして，成績やなくて，ペーパーじゃない指定校受けた。だから大学行って何かしよう，何をしようと思っていたのかな。うちだけじゃない，どこの大学行っても。

Ｆ　何をしたいか。そうですね。親からは，留学の件とかも，もし良かったら４年間のうちに一度は留学とかしてみたら，とかいうふうな話は聞きましたし。あと自分では，クラブ，サークルに入る気はなかったのですが，最初は。学園祭とかそういう，いろいろなイベントに，小さいことでもいいので参加しようという気はありました。

橋本　大学行事には。そうすると，とにかく大学にはどっか行きたい。整理するとね。ペーパーテストのない指定校とかで，成績に合っていたのが，たまたま京産大だった。親から留学の勧めもあったし，本人も大学生やったから大学行事したかったけど，何を勉強したいちゅうのは，出てこないですね。それは何か考えてこなかったの？

Ｆ　勉強は，当初はもうとにかく，まだ自分の中で，入学した当時は，経営っていう言葉があってもぼんやりした感じがありまして。経営とはいってもいったい何をしたらいいのかみたいな感じもありましたし，そこで，大学の授業受けて，イントロダクトリー科目を受けていく中で決めていったらいいのかなというふうな気がありました。

橋本　それは大学の授業を受けていく中で，学ぶ方向性，と，思っていたと。僕はもっと実は，本当は経営やりたくて来たんやと思ったのです。というのは，さっきちょっと雑談の中で話したけど，家業の業界のことを，すごく危機感を持って語っていたって印象が，今年の３月のＣＣの３のときに感じたのですよね。ＯＣ（オン・キャンパス）の１。それはどうなのですか。

Ｆ　業界の危機ですか。

橋本　あなた，あのとき，言っていたことを覚えています。マーケットが縮小してきていると。将来性を悲観していて，それを何とか，自分の力でしたいのだと。「家業

を何とかしたい」ってのは，かなり言っていたと思うのですがね。それは，この経営学部進むのとはコミットしてないいのですか。

Ｆ　コミットしている，そのために経営入ってきた･･･。

橋本　やはり最初から家業の経営のことが頭にあった？

Ｆ　経営に入ること，学部としては経営に入ること以外頭の中になくて・・・。

橋本　例えば，Ｋ大だったら商学部やし，頭にあった。それは，ＯＢＦ高に入る前からあったのですか。

Ｆ　正直，どの学科でも良かったのなら，私立とかも行っていましたし，けど，わざわざビジネスのこととか経営のこととかに多少勉強に力を入れている所に行くのなら，ＯＢＦ高にしようかというふうに。それでＯＢＦ高を選択したっていうの，ありますし。

橋本　ＯＢＦ高入学前から家業の経営のことが頭にあって，その流れの中でどっか入れる経営学部，商学部に行こうかと。

Ｆ　はい。

橋本　それで一貫していますよね。それは今も変わらない？

Ｆ　そうですね。もう経営学部で勉強，身を置くことに，完全に決めていますし。

橋本　今，こんなこと言うたら悪いですが，すごくその体っていうか，僕の中では，すごく経営学部に入ることがＦくんの中で明確な目的がある。大学というものに対しては，ただ，経営学を学ぶっていうイメージなんやね。その他に留学とか大学祭も考えているわけやけど。意思がないようなこと言っているけれども，成績が合っていた，確かにどこの大学行くかっていうのはあったけども，経営学部行くっていうことに対して，かなり，ＯＢＦ高入る前から，家の家業のことがあるから経営系に行こうっていうことは，決めていたわけや。それは今も変わらず来ているわけやね。
　次にちょっと現状の分析なのですがね，非常に春学期は順調に成績も良かったし，それはＦくん自身が真面目な性格やと思うですが，出席するっていうことに対する，Ｆくん，出席率，非常に高いんですが，出席とか授業に対する考え方っていうのを，ちょっと教えてくれますか。

Ｆ　授業に対する考え方。授業に関しては，まず，ちょっといやらしい話なのですが，親の金で大金払って，一つの授業でもばかにならないお金を払って来ているので，一つの授業，特にイントロダクトリー科目やら，自分がこれから進んでいく科目に関しては，入念に聞いていいますし，そのつもりで。

橋本　一つは，親に行かせてもらっているという意識，そして，これからのことを考えると，真面目に出ようということをしている。それを実践しているわけや。当たり前のことやと。これがなかなかできません。寝ていたりとか，授業遅れてきたりとか，さぼったりとかする学生を見ていてどう思う？

Ｆ　なぜ，ああなのかは，僕には。多分，何か，原因があるのやないのかな。多分，私生活とかが緩んでしまって，それでちょっと流れ的にうまくいかない，悪影響が連鎖してしまっているのではないのかなと僕は思っているのですが。

橋本　基本的には，さぼる子は，なぜそうなるか理解できない。なんか理由があるやろかと。そやな，それしかないよね。それに対して別に，腹立つな，もっと真面目だったらええなって思わん，人は人，かな。

Ｆ　正直，この大学生活の勉強でも競争だと思っているので，落ちる者は落ちていってしまってもいいですし，上がる者は一緒に競争していく場所だと思っているので。

橋本　大学も競争やからな。

Ｆ　自分が仮にどこかで足を踏み外して落としたとしても，それは競争なのでそんな覚悟もできていますし。

橋本　これで一番，春とこの秋学期で変わったことは，夏の間に部活入った。しかも体育会。しかも強化部。しかも，うちの大学を代表する部の一つに入った。誘われたようですが，でも，なかなか覚悟いるわけですよ。全国の強豪校からセレクションで入ってきている子らがほとんどなので。それはなぜやったのですか。誘われて，すっと入れる部じゃないですよ。

Ｆ　いろいろ親との間にも葛藤ありましたし。

橋本　まず自分自身としてはどうでした？

Ｆ　自分も最初はちょっと否定的な傾向ありました。Ｏ先生（同部総監督）と体育の授業で知り合ったわけなのですが，最初は自分も「無理でしょう」とか，「今やったって絶対，間に合わないじゃないですか」とか，そういうふうなマイナス思考のことばっかり言っていたのですね。先生から，途中で「練習見に来いよ」みたいな感じでずっと。

橋本　先生はずっと誘ってくれたん？

Ｆ　ずっと。しつこいぐらい誘って，ずっと声掛けて。

橋本　１回聞いていみよう，Ｏ先生に。Ｆくんのどこがいいって言っていました？

Ｆ　動きがいいことや，管理人さんから聞くと，「普通の経営学部で頑張っている生徒おるから，部に入れてあげるわ」とおっしゃっていたと聞きました。

橋本　体育頑張ってたん？

Ｆ　はい。学校生活頑張っているやつおるからと。

橋本　いや，それだけで入れる部じゃないよ，これ。多分，Ｏ先生，何かプレーヤーとして君に可能性見たんやろうね。

Ｆ　ですかね。

橋本　今レギュラー，何層ぐらいあるのですかね。レギュラーの後。

Ｆ　Ａ，Ｂ，Ｃ，Ｄってあります。

橋本　どうなん？

Ｆ　今，Ｄですね。

橋本　これからＣ，Ｂ，Ａって上がっていこうと思っているのやね。

Ｆ　はい。正直，上がる気なかったのなら入りませんでしたし，そもそも自分でも。

橋本　好きやったの？

Ｆ　ＹｏｕＴｕｂｅでちょくちょく試合の動画を見るぐらいでして，興味があった程度ですね。

橋本　最終的になので入ろうと思ったの？だって，今，勉強も順調やし，勉強して，最初の家業の役に立つような経営学の勉強するのだったら，ラグビーっていうのは必要やったのですか。何が君にそうさせたんや？

Ｆ　なのですかね，燃え尽きてない部分があったのですかね。

橋本　燃え尽きてない？

Ｆ　何かまだ自分で，何か。

橋本　まだ大学入ったばっかりやぞ。

Ｆ　ちょっとおかしいんですが，まだ何か。

橋本　満たされないもの？

Ｆ　満たされないものがあったのではないかと思いまして，それで何かをやりたいという。

橋本　それを埋めるために，ここは部をやってみようかと。チャンスっていうことで。そういうことですか。

Ｆ　はい。

橋本　そうか。すごいね。Ｏ先生は，真面目な子やからって，例えば，それ本当にそこだけで理由としてはなので君を入れようとしたんや。面白いね。そこで，これからは，どこの部の子たちも，特に体育会の子たちは，勉強と部活の両立がすごく苦しんで，それだけに価値があるのですが，いけそうですか。

Ｆ　正直，今の調子で頑張っていけば，何か崩さない限りだと，多分，へまを，こくことはないと思っておるのですがも，自分自身では。

橋本　親御さんはどう言いはった？　最初は。

Ｆ　最初は猛反対でした。

橋本　なぜ？　そんな「留学とか行ってみたら」言う親御さんやのに。

Ｆ　最初は，「部活やって，自分の当初の大学行く目標を見失ったらどうする」みたいなことは言われました。

橋本　君はどうしたん？

Ｆ　僕は最初，そのこともあって，いろいろと親との話したこともＯ先生に言ったんですね。そしたらＯ先生が，「君の所の親御さん連れて来て，一緒に話ししようか」っていうふうに言ってきまして，そこで母とＯ先生が２人で。

橋本　話し合った？

Ｆ　話したのですね。そこでもう母が，「それなら，よろしくお願いします」っていうふうに。

橋本　えらい話になっとるな。僕の知らない所で。面白いね。君はどうやってお母さんを説得しようと思った？このクラブやることに君の大学生活の何の意義があるって言うつもりやったの？何を言うたの？

Ｆ　自分の中では全く思いつかなかったです。

橋本　お母さんが「やめろ」言うのを黙って聞いていた？

Ｆ　ただ，授業受けるために教室だけ行って，それで帰るだけの大学生活だったら，自分の中では，単純な思想なのですが，何も面白みがない，ってこともありましたし，何か充実したものにしたいと思いまして，クラブのことを言おうと思っていました。

橋本　Ｏ監督とお母さんの話している内容は聞いた？

Ｆ　内容ですか。

橋本　うん。一緒におった？

Ｆ　一緒にいましたね。

橋本　お母さん，ここまで来られたの？

Ｆ　はい。来ました。内容としてはただ，Ｏ先生が，普通に，僕のことを，「彼は運動神経もいいですし，学業も頑張っていますし，ぜひ，うちの部に入れてあげてもいいかなと思いました」みたいなことを。一部始終，聞いていなかったので，あれなのですが，そのようなことをおっしゃいまして。就職にもつながるしと。

橋本　よく３年生の人たちが就職活動始めたときに困るのは，この大学入って何をやりましたか，と。勉強でもいいですよ。例えば，ゼミで主幹，ゼミ長やって，まとめてきました，それでもいい。何もしてないのが一番困る。部活やっている子はそれだけ強いよね。両立させてこそ意味あんねんで。そういうふうに納得されたのやね，それで。それは，君ができるやろう，っていうことをお母さんも納得したんやね。

Ｆ　はい。あと，他に理由としては，母は苦労していまして。

橋本　ご苦労されたのやね。

Ｆ　だから自分の子にはそういう不満足，やりたいっていう道があったら，できる限りやらしてあげたいっていう考えを持っていたこともあって，それもつき動かした一つの理由じゃないかと。

橋本　そうだろうな。よく分かっていて，いいですよね。

分かりました，現状そういうことで，よく頑張ってやっていると思うけれども，期末試験も頑張らなあかんし，ラグビーでもせめてＤからＣ，ＣからＢ，ちょっとずつ上がっていかないといかんな。今後の目標をさ。入学前後のときは本当に凝り固まったように君はずっとああ言っていました。家業，業界の先行きの見通しの暗さ。それに対してどうですか。今は大学入ってどうしていこうと，今，将来に対して思っていますか。大学入って半年やけどね，これから，Ｆくんなりに入ってきた，入学前後とどう変わったのか，変わってないとしたらそれをこれからどうしていくのかというところを教えてほしいのですがも。

Ｆ　これからは，まだはっきりとしたことは言えないんですが，授業を受けていくことはまず大前提として，家業のこととはずれるんですが，興味持ったことに進んでみたいなって思っているんですね。その興味持ったことが，中井先生の授業で受けた，春に，会計ファイナンス入門での株や資金の動きについて興味を・・・。

橋本　株式投資ね。

Ｆ　なぜバブルが起きたのかなど，そういうのに興味を持ちまして，自分でもいろいろパソコン広げて調べたりもしたほどで。

橋本　要するに株式投資について興味を持ったので，その分野について研究したいと。ゼミもファイナンスとか。

Ｆ　会計ファイナンス学科のゼミ。

橋本　企業ファイナンス。それは，そこで学んだことを，どう将来，卒業後とか生かしていくつもりなのですか。もう一つ，業界のこと言ったけど，「しっかりしなあかん」ってこれはだいぶん言っていた，最初。いろいろ学んで自分がすぐに社長なるようなこと言っていたけど，あれはどうなった？

Ｆ　あれは，多分いきなり継いだとしても，半沢直樹の小説とかを読んでいっていたのですが，それ読んでいく上で，まず絶対，お金の出資すらままならないのではないか，っていうふうに。

橋本　要するに自分が卒業後すぐに家業を継ぐっていうのは，現実的に難しいと分かったのや。それは良かった。勉強したね。それでどうする？

Ｆ　まず，いきなり家業でもなく，別の企業に入社して，何年かそこで働いて，経験を積んでから自分の事業のほうに戻るっていう考えもあるのですが。心配なのが，自分がもし他の企業で経験積む間に家のほうが破綻とか，閉まったりしてしまった場合は，そのときにどうしてしまったらいいのかなっていうのは。

橋本　同業の他社に勤める，っていう選択肢も考えているやね。前，Ｉ産業とか言っていたな。これ最大手か。しかし，君はその何年か働いているうちにあかんようになるぐらいじゃ，君が社長になってもいけないことじゃないか。

Ｆ　ですね。だから正直な話，家業継いで過去の礎になるなんかより，自分のこと最優先でいいじゃないかな，っていうふうな，ちょっと自分勝手な考えで。

橋本　いや，そうじゃないけどね。傾いてはという懸念を持ちつつ，自分のやりたいことをやれば良いのではないかとも考え出した。それはないですか。要するに，大学では今，会計ファイナンスの中の企業ファイナンスのゼミで勉強したいと。今度は，大学出た後，それを生かしてどう職業就こうとか思っているの？

Ｆ　そこが全く空白なのですね。

橋本　これから考えると。

Ｆ　はい。残念ながら。

橋本　でも恐らく，クラブを３年，４年やって，成績もこんな立派な成績だったら，引く手あまたやと思います。ちょっと懸念しているのは，君の，正直，とっつきにくさ。しゃべりだしたらよく分かんねんけども，なかなか自分の感情はストレートに出さないよね。そういうところをどう見てくれるかやけども，でもそれはそれで，君に合った会社は絶対あるし，それは恐らく他の子よりもチャンスは多いと思う。それは，その会社が，あなたがやりたい会社，行きたい会社なのか，向こうが欲しい会社なのか。そのときに，あなたはこうしたい，っていうものは，これからちょっと考えてみてもええかもしれませんね。

Ｆ　そこがなかなか，ちょっと決まらなくて自分も悩んでいまして。本当にこれをやりたい，っていうのが。

橋本　面白いから，これを勉強したい。それはそれで大学生として立派です。それでいいです。ただ，君のように先を考えている人で，いろいろ，家業のこともいつも考えながら真面目に考えてきたとすると，そこは家業とコミットする部分に進むのか，それとも全く違う方向に進むのか。いろいろあるからね。その辺も，これからいろいろ葛藤すると思うわ。それはちょっといろいろ考えてみたらいいかもしれませんね。最後，どうですか。今，大学生活は満足，ていうか，どれぐらい充実度，充実はしていますか。

Ｆ　充実していますね。不満足なところはありませんし。

橋本　人間関係はどうですか。

Ｆ　人間関係は，そんなに仲悪い人もいませんし。部内であっても，先輩にも。

橋本　かわいがってくれる？

Ｆ　よくかわいがってもらっていますし，いい先輩もいますし。

橋本　寮生活はどうですか。

Ｆ　寮生活は・・・。

橋本　２人一部屋？

Ｆ　２人一部屋なのですが，僕の場合，ちょっとやめてしまった人がいるんですよ。だから一人部屋に。

橋本　とてもラッキーや，君。ところで，アルバイトは，してない？

Ｆ　アルバイトは無理ですね，もう。

橋本　だからアルバイトしない分の生活費とか学費は，全部親御さんが出してくれているわけや。

Ｆ　はい。けど，自分でもちょっと節約には心がけている方なのですが。

橋本　そうか，別に今のところ問題なしということや。こういう形でＯＢＦ高の子が強化部に入るっていうのは想定外やからね。ＯＢＦ高の先生方に，「面白い方向に行っていますわ」とは言っています。正直言ってＯＢＦ高で得たものはどう引き継がれています？　何をＯＢＦ高時代から引き継いで，今，生かしています？

Ｆ　助かっている部分はありますね。何が助かっているかっていうことですがも，まず，まだそこまでうまくはないんですが，経営のそういう話，今イントロダクトリー科目でいろいろ先生たちが企業のことに関して言うのですがも，ＯＢＦ高でそういうことを学んでいったりして，自分でも調べたりしているのがあるために，そういうことを聞かれても多少なりとも考えることができるのは，いいですね。

橋本　他の子に比べれば経営の知識が役に立っているっていうことや。

Ｆ　はい。そういう話し合いになっても・・・。

橋本　入っていけるのやね。

Ｆ　・・・入っていけるようにもなりますし，そこが一番助かっている。

橋本　もうちょっと基礎セミナーでも頑張ってくださいよ。外書セミナーでも。

Ｆ　分かる範囲だったら。

橋本　あそこでは大学の考え方，大学ではこういうことを深くやりますよっていうことを，圧倒的な知識量で示しているでしょ。一つの話から広げていって，そして今の問題をどう考えるかという話をあそこで勉強しているわけやから，ちょっとイントロよりレベルの高い話はしているのですよ。そういうときに，Ｆくんの質問は，どっちかというと自分が知っている知識の確認にとどまっているのがちょっと不満。こうでいいんですか，っていうことで来るじゃないですか。それよりも，Ｆくんは，「こうでいいんだと思うのですが，僕はこう思います」っていうところまで，あそこで言ってほしいな。それは間違っていても構へん，そうじゃないと。それを期待します。一応これでインタビュー終わります。頑張ってくださいね。

Ｆ　ありがとうございます。

（了）

（４）　ルーブリック集

①「コミュニケーション」ルーブリック

本文中前掲「図表１０」

②「ビジネス・アイ」ルーブリック（「ビジネス基礎」対応）

ア.「ビジネスとは何か（前半）」

本文中前掲「図表３」

イ.「ビジネスとは何か（後半）」

本文中前掲「図表４」

ウ.「ビジネスマネジメント」

	科目全体の観点	本時の観点	5	4	3	2	1	0
			A		B		C	
関心・意欲・態度	ビジネスについて関心をもち，ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して主体的に取り組もうとする姿勢や態度を身に付けている。	ビジネス・マネジメントにおける組織・管理・戦略についての基本的内容を理解し，さらに，これらと会計情報や情報通信の関わりについて関心を持っている。	ビジネス・マネジメントの成功のためには情報化戦略が，重要であることを具体的事例を持って理解している。	情報化社会において，情報を有効に活用するかがビジネス・マネジメントにとって重要であることを理解している。	ビジネス・マネジメントを計数的に管理し，あるいは，財務情報を利害関係者に伝える手段として会計があることを理解している。	ビジネス・マネジメントの主体である企業には，それぞれの職能に応じた仕事（役職）があることを理解している。	ビジネス・マネジメントには，組織・管理・戦略などの側面があることを理解している。	ビジネス・マネジメントについて，概要さえも理解しようとしていない。
思考・判断・表現	ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して思考を深め，基礎的・基本的な知識と技術を基に，ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し，表現する創造的な能力を身に付けている。	ビジネス・マネジメントの概要を理解し，そこにおける会計や情報の役割を理解して，これらを活用することができる。	インターネットを使った情報戦略の事例の分析を行い，おりじなていある企画を提案できる。	情報戦略の具体的な事例を挙げて分析することができる。	企業を取り巻く利害関係者が，どのような会計情報を求めているかを分析できる。	企業ごとにそれぞれの組織図を比べて，違いを見つけることができる。	企業の組織について具体名で例示できる。	ビジネス・マネジメントの概要を知る手段を持っていない。
技能	ビジネスに関する基礎的・基本的な技術を身に付け，ビジネスへの諸活動への適切な対応を合理的に計画し，その技術を適切に活用している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する様々な資料を活用し，起業するためのさまざまな条件を検討し，個人事業の企業プラン作成することができる。	知識の習得の手段としワークブックの内容を理解し，起業するためのプランを策定する能力がある（個人事業を起こすための，ヒト・モノ・カネの条件提示ができる）	調査内容について，適切な内容で適量（400字原稿の300字以上必要）にまとめ，スピーチを行う力やプレゼンテーション能力がある。	調査の内容を，グループ内で発表・討議を積極的に参加，発言し，問題点の指摘を行うことができる。	調査を行うことができ，メモ量も十分にあり，着眼点もはっきりしている。調査結果の記述量は多い記述欄70～80%）。	調査を行うが，メモ量は十分であり，着眼点もはっきりしない。調査結果の記述量は少ない記述欄30～50%）。	調査することの必要性に気づいていない。あるいは必要性に気づいているが，実行できていない。
知識・理解	ビジネスに関する基礎的・基本的な知識を身に付け，経済社会の一員としての望ましい心構えについて理解している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する基礎的・基本的な知識を身につけ，企業が環境の変化に対応した形態・組織をとってきたことを理解している。	企業の形態や経営組織は，企業内部の論理だけでなく，企業外部の経営環境にも大きく影響を受け変化することを知っている。	企業の形態や経営組織は，企業の経営戦略に従って変化することを理解している。	企業の形態や経営組織のそれぞれの役割や機能について具体的に理解している。	企業の経営組織は，さまざまであることを認識し，その（経営学的）基本的な知識を持っている。	企業とは何かについて，自分なりに説明ができ，さまざまな形態があることを知っている。	企業とは何かを説明ができない。

各学期の教育目標	ビジネスにおけるマネジメントをさまざまな角度から学ぶ。マネジメントと組織・管理、職能領域と各企業の組織図、経営戦略や顧客満足度など基本的内容を考えさせる。また、財務会計や管理会計など企業会計、会計機能としての意思決定支援機能など「ビジネスマネジメントと会計情報」について、情報技術や情報通信技術の進展によりウェブが進化し、ビジネスや生活スタイルに変化をもたらしている「ビジネスマネジメントと情報技術」について学習す
範囲	pp.33-56

エ.「変化するビジネス活動」

	科目全体の観点	本時の観点	5	4	3	2	1	0
			A		B		C	
関心・意欲・態度	ビジネスについて関心をもち，ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して主体的に取り組もうとする姿勢や態度を身に付けている。	企業はさまざまな産業構造に分類でき，また時代いとともにその構造も変化し，さらに地域的にもグロぱるかが進むことをに関心をもっている。	グローバルな経営活動とさまざまな貿易協定などのかかわりについて理解できる。	企業のビジネスが国や地域に限定されることなく，グローバルに展開されていくことの必然性を理解している。	産業構造が時代とともに変化していくことに気付いている。	自分が住んでいる地域の産業構造に関心がある。	企業が様々な産業構造分類されることを知っている。	産業構造自体に関心がない。
思考・判断・表現	ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して思考を深め，基礎的・基本的な知識と技術を基に，ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し，表現する創造的な能力を身に付けている。	企業が様々な産業構造に属し，また，地域や時代とともに変化することの必然性を，具体例を分析することにより明らかにすることができる。	グローバルな企業が，さまざまな貿易協定と，どのように向き合い対処しているかについて具体的に説明できる。	個別企業のグルーバルナ経営活動について，具体的に理解し，その内容を分析できる。	産業構造が時代とともに変化していくことについて，教科書の知識をもとに説明ができる。	地域の産業構造の変化に気づき，その原因について，自分なりに検証できる。	関心のある企業を，各産業に分類できる。	産業構造自体に関心がない。
技能	ビジネスに関する基礎的・基本的な技術を身に付け，ビジネスへの諸活動への適切な対応を合理的に計画し，その技術を適切に活用している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する様々な資料を活用し，起業するためのさまざまな条件を検討し，個人事業の企業プラン作成することができる。	知識の習得の手段としワークブックの内容を理解し，起業するためのプランを策定する能力がある（個人事業を起こすための，ヒト・モノ・カネの条件提示ができる）	調査内容について，適切な内容で適量（400字原稿の300字以上必要）にまとめ，スピーチを行う力やプレゼンテーション能力がある。	調査の内容を，グループ内で発表・討議を積極的に参加，発言し，問題点の指摘を行うことができる。	調査を行うことができ，メモ量も十分にあり，着眼点もはっきりしている。調査結果の記述量は多い記述欄70～80%）。	調査を行うが，メモ量は十分であり，着眼点もはっきりしない。調査結果の記述量は少ない記述欄30～50%）。	調査することの必要性に気づいていない。あるいは必要性に気づいているが，実行できていない。
知識・理解	ビジネスに関する基礎的・基本的な知識を身に付け，経済社会の一員としての望ましい心構えについて理解している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する基礎的・基本的な知識を身につけ，企業が環境の変化に対応した形態・組織をとってきたことを理解している。	企業の形態や経営組織は，企業内部の論理だけでなく，企業外部の経営環境にも大きく影響を受け変化することを知っている。	企業の形態や経営組織は，企業の経営戦略に従って変化することを理解している。	企業の形態や経営組織のそれぞれの役割や機能について具体的に理解している。	企業の経営組織は，さまざまであることを認識し，その（経営学的）基本的な知識を持っている。	企業とは何かについて，自分なりに説明ができ，さまざまな形態があることを知っている。	企業とは何かを説明ができない。

各学期の教育目標	現代の産業構造の変化を捉え、変化している最近のビジネス活動を学ぶ。新聞の株式欄や日本標準産業分類などのさまざまな統計資料を活用し、変化する生活スタイルや産業の姿、経済のサービス化・ソフト化、ビジネスのグローバル化を考えさせる。また、その環境変化の中で経済のサービス化・ソフト化に対応した経営、進展するグローバル化などを見据えた経営、グローバル化の課題、グローバル展開する企業とマネジメントなどについて学習する。
範囲	pp.58-80

オ.「ビジネスの成功とイノベーション」

	科目全体の観点	本時の観点	5	4	3	2	1	0
			A		B		C	
関心・意欲・態度	ビジネスについて関心をもち，ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して主体的に取り組もうとする姿勢や態度を身に付けている。	企業における成功とは何かについて関心を持ち，その成功の測定方法やさらなる発展のためのイノベーションの必要性について考える。	企業の発展にはイノベーションが必要だということを理解している。	企業の成功のあかしとしてブランドがあることを理解し，具体的な例を知っている。	企業の成功を示す指標の一つとしてマーケット・シェアがあり，またそれが時代とともに変化することを知っている。	業界をリードしている企業について関心がある。	成功した企業について関心がある。	企業が成功しているかしていないかについて関心がない。
思考・判断・表現	ビジネスの諸活動への適切な対応を目指して思考を深め，基礎的・基本的な知識と技術を基に，ビジネスの諸活動に携わる者として適切に判断し，表現する創造的な能力を身に付けている。	成功やブランド力の構築の意味を分析した上で，さらなる発展のためのイノベーションの必要性を理解することができる。	イノベーションの中身について，具体的な商品をもとに説明できる。	ブランド力の中身について，同種の商品を分析し明らかにできる。	マーケット・シェアの変化の理由を比較・検討することができる。	業界をリードしいる企業の成功の中身について分析できる。	成功とは何かを考えることができる。	企業にとって成功とは何かを理解する術がない。
技能	ビジネスに関する基礎的・基本的な技術を身に付け，ビジネスへの諸活動への適切な対応を合理的に計画し，その技術を適切に活用している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する様々な資料を活用し，起業するためのさまざまな条件を検討し，個人事業の企業プラン作成することができる。	知識の習得の手段としワークブックの内容を理解し，起業するためのプランを策定する能力がある（個人事業を起こすための，ヒト・モノ・カネの条件提示ができる）	調査内容について，適切な内容で適量（400字原稿の300字以上必要）にまとめ，スピーチを行う力やプレゼンテーション能力がある。	調査の内容を，グループ内で発表・討議を積極的に参加，発言し，問題点の指摘を行うことができる。	調査を行うことができ，メモ量も十分にあり，着眼点もはっきりしている。調査結果の記述量は多い記述欄70～80%）。	調査を行うが，メモ量は十分であり，着眼点もはっきりしない。調査結果の記述量は少ない記述欄30～50%）。	調査することの必要性に気づいていない。あるいは必要性に気づいているが，実行できていない。
知識・理解	ビジネスに関する基礎的・基本的な知識を身に付け，経済社会の一員としての望ましい心構えについて理解している。	ビジネスの担い手である企業の形態や経営組織に関する基礎的・基本的な知識を身につけ，企業が環境の変化に対応した形態・組織をとってきたことを理解している。	企業の形態や経営組織は，企業内部の論理だけでなく，企業外部の経営環境にも大きく影響を受け変化することを知っている。	企業の形態や経営組織は，企業の経営戦略に従って変化することを理解している。	企業の形態や経営組織のそれぞれの役割や機能について具体的に理解している。	企業の経営組織は，さまざまであることを認識し，その（経営学的）基本的な知識を持っている。	企業とは何かについて，自分なりに説明ができ，さまざまな形態があることを知っている。	企業とは何かを説明ができない。

各学期の教育目標	ビジネスの成功について、成功とは何かを考え、その中で企業や自分のあるべき姿を学ぶ。利益の見方、成功の指標としてさまざまな利益指標、収益力や市場占有率など利益以外の数値指標、ステークホルダーとの関係やブランド認知度など数値化しにくい指標など考えさせる。また、イノベーションとは何か、企業家とは何か、ビジネスの成功とイノベーションを身近な例（トヨタ自動車、ヤマト運輸、デルなど）を用いて具体的に学習する。最後に、イノベーションとイノベーターを学習し、ビジネスの発展や社会の進展に寄与できる人間像を捉え、変革しようという心＝ビジネスへの愛（アイ）をもち、ビジネスを見る眼（アイ）が養われたことを確認する。
範囲	pp.81-112

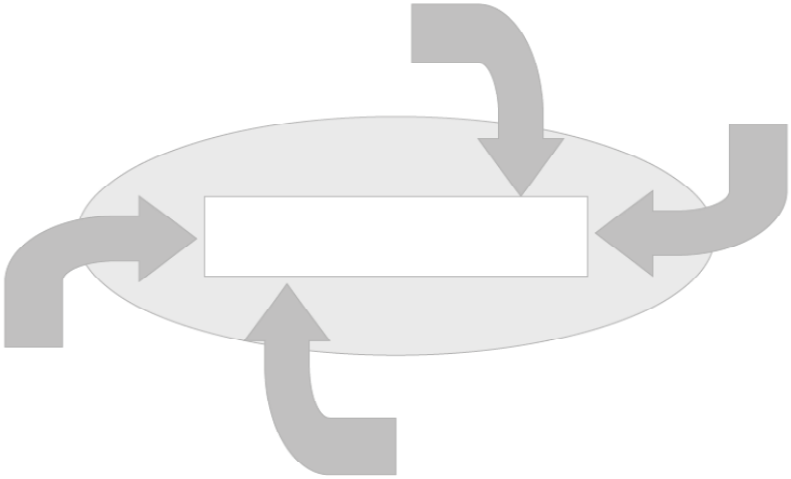
（参考資料）「京産人」ルーブリック

さん					
	5（行動できる）	4（行動している）	3（行動し始める）	2（思考中，しようとしている）	1（できない,わからない）
突破力 直面する諸問題に対してその成否を考えずに，まず行動に移す力	自分が信じた方向に向かって行動し，それにより生じる矛盾や問題を，行動力それ自身により克服することができる。	自分が信じた方向に進みつつ，その過程で生じる矛盾や問題に対して，対応することができる。	進むべき方向を見つけ，それに向かって行動し始めている。	進むべき方向を模索し続けている。	まだ現実に直面し動けない。どの方向に進むべきかが判断できない。
明朗性 単純な明るさだけでなく。コミュニケーションの能力も備わり，かつ，それを行動に反映させることができる力	誰に対しても分け隔てなく対応でき，かつ，すべてのことをポジティブに考え，何事に対しても積極的に発言し行動することができる。	相手が既知であれ未知であれ，誰に対しても分け隔てなく対応することの大切さを認識し，実践している。	関係を維持できている相手には明るく対応でき，初対面やバックグラウンドを知らない（知り得ない）相手に対しても，努めて対応をする。	積極的な面と消極的な面が交差し，安定しない。	まだあらゆる物事に対してマイナス思考である。
犠牲心 自己の幸福よりも他人の幸福，ひいては社会の幸福と平和を希求する精神	すべての行動が，自己の幸福よりも他人の幸福，ひいては社会の幸福と平和を希求する精神と信念に基いて行動することができる。。	他人の幸福が自己の幸福につながると信じ行動する。	共同作業等において誰かがやらねばならないことについて，無意識のうちに自らやろうとする。	気が進まないものの，他人のためにやらなければ，そのプロセスが進まないことを理解し，行動することができる。	まだ自己中心的にしか行動できない。
創造性 慣習や過去，他人の行動や成果物にとらわれることなく，自由な発想で自己を表現する力	過去の事例や経験にとらわれず，全く新しい発想で物事を考えることができ，また，そのアイデアを具体的に提示することができる。	過去の事例や経験に照らして，その相違を分析し，自己のアイデアの革新性を主張できる。	どこが目新しいのか，何が革新的なのかについて考えることができる。	新しいこととは何かということに関心がある。	まだ何か新しいことをしようとする気がない。
学力 知識の修得だけではなく，その学ぶ意味をも理解し，その上で，当該学問分野・知識に対しる自己の考えをまとめ，主張することができる力	何のために何を学ぶべきかを理解し，学んだことに対しては理解した上で，それに対する自己の見解を論理的に説明でき，自己の関心に基づきさらに探求することができる。	何のために何を学ぶべきかを理解し，学んだことに対しては理解を深めようとしている。	関心のある物事に対して，学ぼうとし始めている。	大学に出てきてはいるが，何のために何を学ぶべきかを見いだそうとしているが，絞りきれず，成績も低迷している。	まだ勉学に全く意欲を示さず，大学において何をすべきかを見いだせない。

（５）　連携教育教材集（個別ポートフォリの作成用）

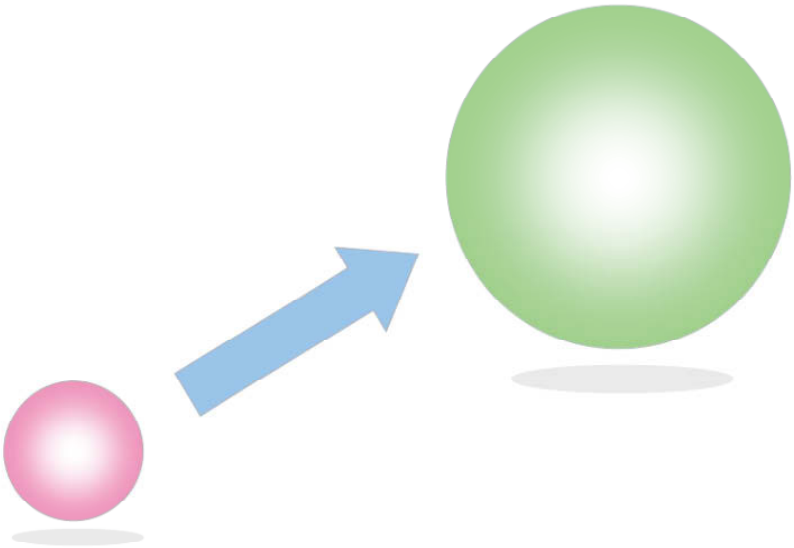
学期ごとの目標				
	1年生	2年生	3年生	4年生
春学期				
秋学期				
			氏名	

私の夢に必要なもの

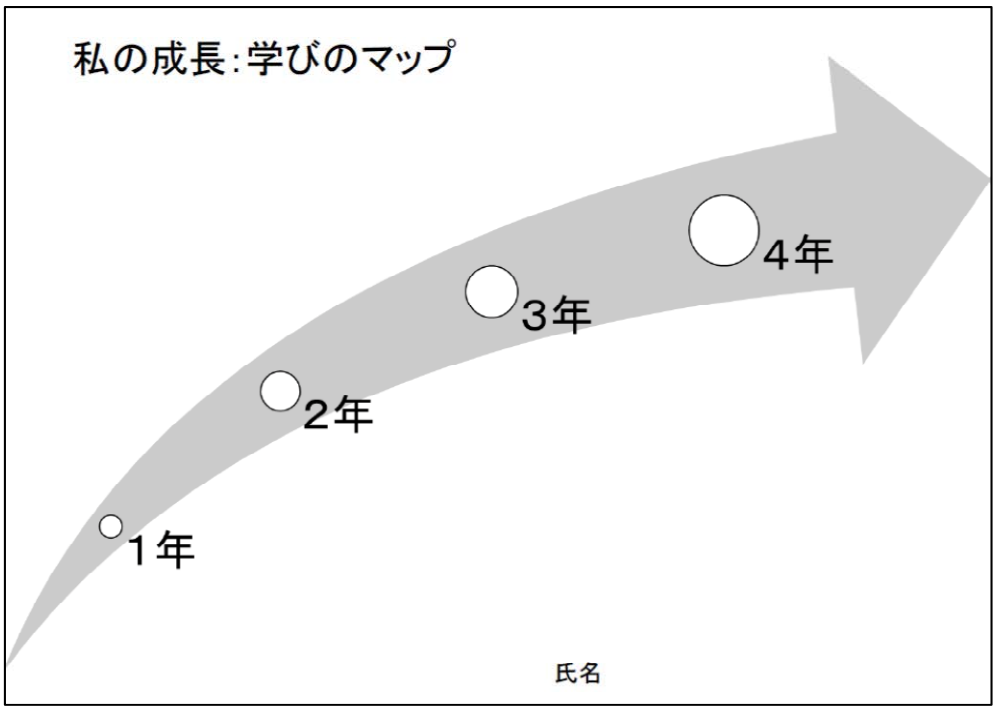


氏名

今の私・4年後の私



氏名



（６）ＣＣ３におけるグループディスカッションの課題と評価の観点

① 平成２６年度実施分

ＣＣ３：課題

あなたの実家は，祖父が開業した京都の日本料理店で，現在は父が２代目として跡を継いでいます。家族経営でそれほど大きな店ではないものの，有名料亭で修業した父の確かな腕前と，リーズナブルな価格設定のためか，まずまずの繁盛ぶりです。

最近の高校の授業で,「和食；日本人の伝統的な食文化」がユネスコ無形文化資産に登録されたと聞きました。また，新聞で,「京都市は１８日，２０１３年の市内観光客数が５１６２万人となり，５年ぶりに過去最高を更新したと発表した。」という記事を読みました。

あなたは現在高校３年生で一人っ子です。もし，家業を継承するとした場合，今後どのようなキャリアを積み，どのようなビジネス・プランを展開することがいいと考えますか？

② 平成２７年度実施分

ＣＣ３：課題

あなたは，京都生まれの京都育ちであることに誇りを持ち，これからも京都で生活を

続けたいと考えています。最近も京都市が２年連続で「人気観光都市世界一」に輝いたと報道され，少し誇らしく思っています。

この背景には，京都市が，観光客の大幅な増加により歩行が困難になった四条通の歩道の拡幅や，無料の公衆Ｗｉ－Ｆｉ接続サービスなど様々な観光政策を実行していることもあるそうです。

その一方で，四条通の渋滞発生による市民生活への影響や，公衆Ｗｉ－Ｆｉを利用した犯罪への懸念も指摘されています。

私の大好きな京都は,「観光と生活」,「利便と安全」の間に立って，これからどのような街づくりをしていけばよいでしょうか。あなたの考えを教えてください。

③ 評価の観点と課題

主たる評価の観点は，コミュニケーション能力である。しかしながら，本課題を基に行ったグループディスカッションが，その能力を発揮する場として適切であったか，また課題自体がどうであったかについては，若干懸念が残っており，今後の課題の一つである。

（編集後記）

本事業は，京都産業大学（ＫＳＵ）を受託校，大阪ビジネスフロンティア高等学校（ＯＢＦ高）を研究校として，平成 25 年度から 3 ヶ年の予定で計画され，本年度末をもって無事にその終了を迎えることとなった。

この間，多くの関係機関の協力を得，これがなければ本事業の完遂はなかったであろうことは疑いのないところである。とくに評価手法検討委員会において，経営学分野の高等教育界を代表して神戸大学，地元教育界を代表して京都府教育委員会，京都市教育員会，経済界を代表して京都商工会議所，京都経済同友会，あずさ監査法人，そして，高等学校商業教育界を代表して全国商業高等学校協会からそれぞれ委員を派遣していただき，貴重なご意見とご指導を賜ったことに深甚なる感謝の意を表する。

さらに，本事業には小樽商科大学岡部善平教授，また岡部先生のご留学期間中には武庫川女子大学矢野裕俊教授が，文部科学省からの助言者として関与いただき貴重なアドバイスをいただいた。とくに岡部教授には，評価手法検討委員会のために京都までお越しいただき，あるいはこちらから小樽の研究室にお伺いしてさまざまなご指導をいただいた。両先生に対して厚く御礼申し上げる次第である。

なお，研究校である，大阪ビジネスフロンティア高等学校の澤井宏幸校長，井上省三 前・校長はじめ教職員各位には，日常の教育活動で極めて多忙な中，新しい評価システムの構築に対して，真摯な取り組みを行っていただき，大きな成果を上げることができた
ことに対して心より御礼申し上げる。また，誠に手前味噌であるが，研究員，研究補佐員あるいは事務局として本事業を 3 年間支えてくださった京都産業大学大城光正学長，大西辰彦副学長，山岸 博 前・副学長はじめ教職員の方々にも感謝の意を表したい。

最後に大谷大学教授荒瀬克己先生について述べさせていただきたい。先生は周知のように，京都市立堀川高等学校校長として大きな教育実績を残され，また，中央教育審議会等の各種の委員を歴任され，現在は高大接続システム改革会議委員としてもご活躍中である。このように極めて多忙な中，先生は本事業開始当初から，評価手法検討委員会において常に議論をリードし，時には「憎まれ役」も買って出られて本質的な議論を展開され，本事業の骨格に大きな影響を与えてくださった。先生に対して深甚なる感謝を申し上げる。

そこで，われわれは，先生が本事業に対して今どのような感想を持たれ，そして今後どうあるべきかをお聞きすべく，先生にインタビューをお願いした。このインタビューは，井上朋広研究補助員をインタビュアーとして，2 時間近くに渡って行われた。その内容は今日の教育の問題点に迫る非常に濃密で広範かつ示唆に富むものであったが，紙面の関係から，本報告書にその全文を掲載することができず，いずれ日を改め別の形で公開したいと考えている。そこで以下においては，インタビューの中から本事業に関する部分のうち，研究代表者が印象に残った部分を拾い集めることとする。

それゆえ，ここで取り上げた内容は研究代表者の主観によって切り抜かれたものであり，すべては研究代表者の責に帰するところであることをお断りしておく。

まず，われわれが評価の対象とする学びについて，「主体的な学びであるかどうかということが重要です。自分で何を学んだか，あるいは何が学べていないのか，ではどんなことをしたらいいのかということを，自分で振り返って，自分の言葉でそれを語ることができて，次に向けて具体的に自分で取り組んでいくという，そういう学びです」と述べられ，主体的な学びこそ求めていく「学び」であるとする考えを示されている。また，キャリア教育については，「職業準備教育だけではなくて，どんなふうに生きていくのか。自分がどんな人間になろうとしているのかということを含めた幅広い意味を持つのがキャリア教育です。・・・（本来あるべきキャリア教育とは；研究代表者注）社会的自立とか職業的自立というのは，人と，あるいは人に限らず，他のものとの関わりの中で自分自身をより気持ちよく幸福に生きていく，そういうものだと思うのです」と述べられ，生き方としてのキャリア教育，いわば「よく生きる」ための教育だとされる。

さらに，本事業の基底にある高大連携については，「学生を成長させるというのは，これは社会的責任という点で言うと，大学の一番の社会的責任ですよね。もちろん高校も同様です。いわば高校と大学が，社会的責任をつないでいく。高校と大学が連携するということはそういうことだと思います。この場合，若者が社会に出る最終段階は大学ですから，高校に注文を付けることも含めて，大学の責任は大きいと思います」と，大学教育の責任について言及された。

また，本事業の最大のテーマである「学習（学修）評価」については，「評価するのは実に難しい。とりわけ信頼される評価となると，至難です。しかしそうだとしても，評価しないと前に進めませんから，丁寧にデータを蓄積していくしかありませんね。堀川高等学校の経験ですが，スーパーサイエンスハイスクールの成果を検証する際に生徒の振り返りの文章を分析しました。何が面白かったとか，どんな失敗をしたとか，逆にどんな工夫をしたらうまくいったかとか，何に気付いたかとか，自分で振り返ってみて何が一番よかったかとか，失敗したときにどんなことを思ったかとか，そういうことを記録しておくように指導する。そこから学びの深まりや生徒自身の充実感を分析していくのは，意味のあることだと思います。堀川ではやっていませんでしたが，それをルーブリックに当てはめていくということもできるでしょうね。そうなると，目標設定ができて，取り組みの方向が共有しやすくなるかもしれません。また，生徒自身の振り返りの他に，生徒を観察して変容を記録することも重要だと思います。堀川では評価を専門にしている大学院生に依頼して，授業中の記録をとってもらいました。いずれにせよ，こういった評価は，しっかりとした分析が重要です」とのことであった。評価に当たっては生徒・学生自身の振り返りを分析することが重要であるということで，これは，本事業の今後の課題と言えよう。

そして最後に，本事業の今後について，高大連携の観点から「お互いに高校は高校の立場から，大学は大学の立場から，1 人の若者を，エンカレッジすることも含めて，どうしたら力を付けられるかということを考えていく。これが高大連携，あるいは接続の根本だと思います」とされた上で，本事業の汎用性については，「大変汎用性の高いものだと思い

ます。これからの社会で求められる力については，与えられた問いに対して正確に，どんどん解答していくっていう力も必要でしょうが，それに加えて，自分で問題に気づいて課題設定をして取り組んでいくという力も非常に重要になってくると思います。京都産業大学が，とんがった学生を求める，大切にしたい，とおっしゃっているのは，そういう意味かと思います。つまり，人がどのように考えるかということに影響されるのでなく，自分でどう考えるか，感じるかということで動ける，人が気づいていなくとも問題発見ができる，そういう人間を育てたい，ということではないでしょうか。そのようなことを面白いと思える人間ですね。自分で気付いた問題に自分で取り組むということは，さっきの話に戻りますけど，課題設定をして取り組むということです。そういう力が必要になってくるわけで，それはまさしく深い学びということです。間違いなく，これからの社会で必要となる力を付けていこうとしておられる。だからどの専門に行こうが，どういう仕事に就こうが，変わりなく必要ではないかということが言えると思います」と評価をしていただき，最後に，「続けていく中で，大事なのは，今までやっていたからこれで行こうではなくて，常に検証を繰り返していただくということです。面倒ですけれど。そのためには，外の目と言いますか，時々他の視点を入れる。それは気付かなかったものに光を当てることです。これは別に学内でだってできると思うのです。他の学部の全然関係ない人に見てもらうだけでも」と，外部から評価を常に受けることの重要性を指摘されて締めくくられた。

このように先生のインタビュー内容は，重要な含意がおり，本事業と高大連携（接続）のあり方を示すものであり，今後の糧としたいと考えている。

さて，本事業は無事に終了を迎えたが，ここで示された評価システムは，まだこれから改良し進化させねばならないものであり，その評価の対象となるＫＳＵとＯＢＦ高との連携教育もまた，その端緒を切り開いたばかりである。

それゆえ，本報告書の読者諸賢におかれては，何卒，本事業への関心を深められ，忌憚のないご意見やご指導を賜りたくお願い申し上げる次第である。

平成 28 年 2 月 25 日
研究代表者 橋本武久