

# TEEP

進化型実務家教員  
養成プログラム

VOL.26

NEWS LETTER

## 進化型実務家教員への扉

実務家教員に期待されていることは、何よりもビジネスや医療・福祉といった現場での“生きた知識や技能”を教授していくことです。では、“生きた知識や技能”を、学生たちに伝えるには、どんな授業を行う必要があるのでしょうか。自らの経験と、実務家教員ならではのネットワークをいかし、社会と学生たちをつなぐPBLやゼミ活動が高く評価されている星城大学経営学部の高濱優子准教授にインタビューしました。  
(文・鶴飼宏成)

## 実務家教員インタビュー ⑨

インタビュー

名古屋市立大学大学院 経済学研究科 教授  
TEEP実施委員長…………… 鶴飼宏成

## 現場のリアルを伝え 学生の確かな実践力を育てる



星城大学  
経営学部 准教授  
キャリア開発委員長  
キャリア支援部長  
高濱優子先生

### キャリアを考える大切さを伝えたい

—— 高濱先生が実務家教員を志したきっかけを教えてください。

私は教員となる前は、営業職や人事職を経て、コンサルティングファームで人事を主とした経営コンサルタントとして、企業や自治体等の各種制度構築・組織風土改革・研修などを含む人材育成支援に携わ

りました。その後、大学教員となり今年で9年目を迎えます。現在も大学で教えながら、企業の組織改善や採用支援、教育・研修の支援などを継続して行っています。

実務家教員を志した原点は、私自身の学生時代にあります。10代の頃、私は「経営学部に入れば何らかのつぶしが利くだろう」という軽い気持ちで進学しました。将来の夢も具体的な目標もなく大学生活を送っていたので、就職活動を始めたところで全く上手くいきませんでした。

バブル崩壊後の「超・就職氷河期」で、特に女性は正社員として採用されることが難しい時期でもありました。社会人として働くことを楽観的に考え、何の準備もしなかったため不採用が続いたことは、私にとっての初めての挫折でした。その時「もっと大学で目標を持って体系的に学び、専門性を磨いておけばよかった」と強く感じたのです。「自分のような経験をする学生を増やしたくない。社会から必要とされ、さらに

TEEP

進化型実務家教員  
養成プログラム

NEWS LETTER

VOL.26

発行所

TEEPコンソーシアム実施委員会  
発行日 2022年4月1日 連絡先

事務局

名古屋市立大学教務企画室内  
E-mail : teep\_office@sec.nagoya-cu.ac.jp

〒467-8501

名古屋市瑞穂区瑞穂町字山の畑1

標と現状のギャップを乗り越えていくプロセスに4年間にわたって寄り添い、本人が心から納得できる就職や進路選択ができた時は、まるで自分のことのようにうれしい瞬間で、内定報告を受けた際には一緒に泣いてしまうこともしばしばです。学生に聴くと就活は仲の良い友達同士でも相談にのってもらいにくく、孤軍奮闘しているようです。その部分の払拭が大学教員になった私の意義ですので、就活時期には一人ひとりが希望進路に行けるよう何度も繰り返し相談にのったり、書類の添削や面接練習等まで全力でサポートしたりしています。

また、実践的な授業を通して、学生たちが日々素晴らしいアウトプットを出してくれることにもやりがいを感じます。

小中高と「答えがある問題」ばかりに向き合ったせいなのか、「正解を出さねば」と考えている学生が少なくありません。しかしビジネスの現場は、「正解がないもの」に対して、仮説を立てて解決策を考え、実行していくことの繰り返しです。

私はPBLやALを通じて「“知っている”から“実践できる”」ようになることをモットーにしていますが、これも実務家教員の強みだと考えています。

「できない」「教えてください」と言う学生に、自分で調べて、やってみなさいと言うと、中にはげんなりする学生もいます。しかし挑戦の機会をいかして「先生、できたよ!」と報告しに来られる時の表情は輝いているものです。現場のリアリティを伝えながら、学生が社会で活躍するための実践力を引き出せたと感じる時、また卒業生が社会で活躍してくれていることで本当に教員になって良かったと感じます。

—— TEEPでは実務家教員を目指される受講生にキャリア開発シートを作成するサポートをしています。その出発点が、理想とする実務家教員像を描くことであり、受講生の皆さんには先輩実務家教員にインタビューを繰り返そうと推奨しています。近い将来、問い合わせがありましたら、是非、アドバイスをお願いいたします。

学会プレゼン大会でゼミ生が1位と2位を受賞



ちには伝えていきます。リモートワークが一般的になり、企業では従来のように若い社員を手取り足取り教える…という指導の機会が減っています。だからこそ、課題が何かを自ら考え、自律的に仕事を組み立てていける力が重視されています。実際に採用時やインターンシップで実施されるグループディスカッションでは、新規事業立案型や課題解決型、売上アップ型のテーマが出題されるなど、その力があるかどうかをみるものが多い傾向にあります。そこで実務家の方には、前提の確認、目的の明確化、現状分析、ボトルネックの特定、解決策の立案、実現に向けたプロセスの提示といった提案の流れや考え方を実務に即した形でご指導いただけるのではないかと期待しています。

## 実践力を身に付けていく学生たち

—— 最後に、高濱先生の実務家教員としてのやりがいについて教えてください。

学生から社会人になるという人生の最大の転機を迎える際に、大きな貢献ができることです。

入学したばかりの頃から、どんな目標がある? どんな仕事をしたい? と学生に問うのですが、さまざまな業界の職種の企業ごとの強み・弱み、必要スキルや専門性、そしてリスクや発展性までをリアルな言葉で伝えられるのは、実務家教員ならではの思いです。

コーチングやメンタリングをしながら、学生が目

4月より進化型実務家教員養成プログラム「基本コース」がスタート。TEEP実施委員会では、コンソーシアムのさまざまな情報発信についても積極的に行っています。詳しくは随時以下のWebサイトにて案内してまいりますので、ぜひご覧ください。  
<https://teep-consortium.jp/>



活躍できるよう現代社会と直結した実践的で意義のある教育をしていきたい」。それが、今でも私が実務家教員として教える一番のモチベーションになっています。

それから、「最終的には経営学やキャリアを教えらるる大学教員になりたい。そのためにまずは、キャリアコンサルタントの資格を取得し、さらに多くの企業や業界の特徴と課題を把握し、改善できる能力を身につけるために、教員になる前に、経営コンサルタントになって実践力を蓄えよう」と考え、MBAが取れる大学院に進学し、その後、経営コンサルタントとして活動しました。

—— 経営コンサルタントとしての経験を積んだのち、大学教員になられたのですね。

教員になるときも就職活動には苦労しました(笑)。MBAを取り、業界や企業規模問わず、多数の企業の改善・改革に携わったコンサルタントとしての実務経験に自信を持っていたのですが、博士号を持たず、企業での教育研修経験は膨大にあっても、大学での教育経験のない自分が教員として採用されることは難しいのだと、大学側として採用する立場となった際に理解しました。

実務家教員に注目が集まり始めた今も、こうした傾向は「何十校応募しても書類すら受からない・・・」と嘆いている実務家の方が多いことからまだあると思っています。しかしながら博士号を持っている研究者の方でも、100校近く応募してやっと専任教員になれた、という方もいるので、同様にハードルは高いと感じています。これから実務家教員を目指す皆さんには、学会で論文を発表する経験を積んだり、大学関係者との交流の機会を持つことをお勧めしています。学部にも所属する大学教員は論文指導が必要となるため研究能力が問われます。理論と実践の往還こそが、実務家教員に求められていることだと感じています。

また、非常勤講師や、任期付きの教員や「産学連携コーディネーター」のような学部所属でないポジションにも応募して、大学での教育歴を積み重ねることも実務家教員になるルートの一つとして考えるといいのではと思います。

—— 大学側も、求める具体的な実務家教員像や待遇について明らかにしていく必要がありますね。

TEEPとしても提言していきたい点ではあります。

同時に、実務家教員ならではの研究方法を提案し始めている学会もあります。こうした学会で学んだり、論文発表に挑戦したりと、大学との接点を持つことは大切なことですね。

## 現場と学生の感覚のギャップを埋める

—— 高濱先生は大学ではどんな授業をされていますか。

私は主に授業は「経営学」や「人的資源管理」、「キャリア系」、「インターンシップ」等を担当しています。2020年度のゼミでは、大学のある愛知県東海市内の4つの企業に「ダイバーシティ」や「働き方改革」の取り組みについて学生がインタビューし、パンフレットにまとめるという活動を行いました。

「働き方改革」や職場におけるダイバーシティの推進が叫ばれる中、コロナ禍であらゆる仕事の進め方が変わり、どのようなマネジメントをするべきか混乱している企業が少なくありません。学生がコロナ禍においてもダイバーシティ・マネジメントに積極的に取り組んでいる企業を調査し、パンフレットにすることで、さまざまな企業の参考にしてもらえたら、という狙いで始めました。

学生に対しては、このプロジェクトを通じて企業や社会との接点を持ってもらうこと、そして接点を持ち続けるために必要なルールやマナーを身に付けてもらうことも目的としていました。メールの書き方や調査の依頼方法など、社会人としてのコミュニケーションの基本的な能力ですね。

加えて、調査の企画や情報収集、インタビュー内容の分析、そしてパンフレット作りのための校正や印刷会社とのやりとりまで、全ての工程を学生に担当してもらいました。

—— 初めてのことばかりで、つまづく学生も多いのでは。先生はそんな時、どうアドバイスをされていますか。

基本的には「学生たち自身で考える」ことを前提として当事者意識を醸成させた上で取り組んでもらっています。私が全部段取りをして、やり方を指導しては自分で考える能力が育成されず、プロジェクトを実

施する意図と外れますから。なお、私に質問をする時の原則として、まずは自分で調べ、自分の意見を提示することをルールとしています。学生たちには、「このプロジェクトにどんな意義があるか」をしっかりと伝えるようにしています。よく他の先生から「学生にアポ取りから全てやらせるの？ 鬼教員だね(笑)」と言われますが、社会人として入社した後は、正解がない課題に自分で考えて行動していくことの連続ですよ。それにそのようなビジネスに直結している経験は就職活動時のエピソードとして話すことができるため、その副次的な効果も狙いとしています。しかし、何も無い状態からでは難しいことも多々ありますので、ちょっとしたヒントを提示することはあります。

—— 高濱先生は「学生が教える立場になる」という授業もされていますね。



学生が企業研修講師

私は大学内での教育のみならず、社会で学ぶ産学連携が最も力がつくと考えていて、課題解決型学習であるPBL(Project Based Learning)やAL(Active Learning)を通じて社会貢献することを積極的に行っているのですが、基本的には私自身が経営コンサルタントとして実践してきたことを学生に実践させています。後輩指導みたいな感覚です。

前任校では私が学生たちに行ったキャリアデザインについての授業の内容を、今度はあなたたちから社会人の方へ伝えてみましょう、といった知識から知恵に転換させる経験をしてもらいました。企業の若手～40代の中堅社員の方への半日の研修講師をやってみましょう、と。10人だから力を合わせれば大丈夫!とって無謀な活動をしてもらった年もあります。分かりやすいパワーポイントの表現や説明の方法、ファシリテーター役としての的確なグループ議論の進め方など、学生たちが得るものは大きかったと思います。

研修を受けてくださった企業の皆さんから「若い学生たちが自分のキャリアを真剣に考えて懸命に自己啓発していることを知り、自分達も頑張らないといけないと思った」とのコメントをいただきました。学生が講師となって社会人へ半日研修をするといった事例はないため、研修実施の際には新聞社が2社取材にお越しくださって記事になり、学生たちの良い記念になりました。

また、別の年には、長期インターンシップの事後報告会でゼミの学生がお世話になった企業の社長さんが「社員の定着率を高めたい」と悩まれていることを知り、「高濱ゼミでその課題を考えさせていただきませんか」とその場で直談判して、ゼミのプロジェクトとして取り組んだこともあります。

まずは、実態調査のためにゼミ生全員で会社見学や社長へのヒアリングを行い、その後ゼミで解決策について議論し、まずは全社員の方の状態や想いを知るためストレスチェックと会社独自に設定したアンケートを行ってはどうか、と提案し実現させていただきました。アンケートの結果をもとに全社員向けに結果報告会を交えた社員研修を学生だけで行わせ、グループワークとして「この会社の強みは何か」「課題は何か」「もっと良くしていくために自分たちは何ができるか」といった複数のテーマを、ワールドカフェ形式で話し合いをしました。ここでもファシリテーターを学生が担い、一年後にまた同じアンケートを取って、ワークで出た改善策を実行してどうなったかの効果測定をしたという2年がかりのプロジェクトを実行しました。

各プロジェクトが終了したら、何らかのコンテストにエントリーし、事例発表をさせています。そこで賞を獲得し、その後には始まる就職活動で賞罰欄に記入できたり、「学生時代に頑張ったこと」等の質問が来た際の成果のネタとしてのアピール材料をつくるというのが私の産学連携の一連の流れです。学生からは「企業の課題解決に貢献した話をすると、どの企業の面接官も非常に興味を持ってきて、よいアピールができています!」と言ってくれます。

これからの時代は、同じことを繰り返すような労働はAIやロボットに置き換わるため、正社員として内定を得て、良質な長期キャリアを築くためには、何も無いところから良い状況となるよう自ら考えて創り出せる「0から1」を起こした経験のある学生や、新たなビジネスを創造できるビジネスクリエーターとしてどんどん提案できるような学生を求めているのだと学生た