HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	札幌学院大学アクティブセンター訪問調査
Citation	高等継続教育研究, 1, 179-189
Issue Date	2002-03-31
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/51867
Type	other
File Information	Sapporogakuin-1.pdf

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

（9）札幌学院大学アクティブセンター訪問調査の記録

2001年12月7日　15:30～16:50
札幌学院大学教授　奥谷　浩一　氏
　同企画調査室長　夏井　正史　氏
訪問者　相川・姉崎・佐藤・白取・孫・滝ヶ平・谷
　　光本

奥谷　奥谷と申します。寒い中どうぞわざわざおこしくださいましてありがとうございました。今日は何でも聞いてください。

　私は理事をやっている関係で、札幌学院大学の生涯学習の推進母体であるアクティブセンターを去年 4 月に開設したんですけれども、それ以前の準備の段階からいろいろと理事としてかかわっている者です。そういうわけで、いろいろと知りたいことがあれば何でもお答えいたしますので、どうぞよろしくお願いいたします。

夏井　私もちょっと自己紹介をいたします。企画調査室におります夏井と申します。私立大学の場合は、大学をつくるときには文部科学大臣の認可を必要とするものですから、本学の将来計画ということで、新しい学部をつくったり、大学院をつくったり、既設の学部を改編したり、そういうものを主に担当しております。その辺で分かることがあれば何なりとお聞き願いたいと思います。よろしくお願いいたします。

姉崎　札幌学院大がこの間、新しい地域社会の社会サービスというものにとりくまれてきた、そういう点で重視されてきた経緯とか、こういうアクティブセンターをつくられるとき、学内のどういう声が合意となってつくり出すことになったのか、それから、サテライト型キャンパスの場合、いろいろな要因でそれぞれ大学の固有の事情でつくられているんですが、学院大の場合のサテライトキャンパスの考え方というようなものを少し最初にお話しいただければ、と思います。

生涯学習事業の展開とセンター設立の経緯

奥谷　3 点ほど提起されましたので、私の答えられる限り、かいつまんでお答えしたいと思います。

　まず経緯に関してですが、私どもの大学は、1946 年に中島公園の中につくられた札幌文化専門学院という道内初めての文科系の専門学校を母体にしております。その後札幌短期大学ができ、そしてそれを四年制の大学にしたときに今の江別市に移りまして、札幌商科大学ということになったわけです。そして、1984 年に 5 学部を擁する札幌学院大学ということで現在に至っているわけです。

　それで、生涯学習ということに関しましては、別にありますキャンパスにおきまして、いろんな形で今まで公開講座等をやってきて、一定の積み上げがございます。例えば、一番早いのは商学部 2 部です。大麻公民館で、市民向けの土曜公開講座というのを、これも 20 年くらいになりますけれども、やってまいりました。うちの 2 部の学生ももちろん聴講すれば単位になりますが、これは 5 学部の各学部が 1 年ごとに持ち回りということで担当を決めまして、いろんな企画をその中に盛り込んでやってまいりました。

　人文学部では「北海道文化論」という科目がありまして、これは夏期集中ということで市民に公開しております。私、2 年前に担当したときは、全部で受講生が 150 人くらいで、そのうち学生が 100 人くらいでしょうか、市民の方が 50 人くらいということで、大変熱心な市民の方の参加で、学生の方もかなり緊張して受講していたようです。私がやったときは「北海道と自然保護」というテーマで、学外から講師の方を 4 ～ 5 人呼んできて、リレー講義でやるということが恒例になっております。

　それから、商学 2 部は、先の土曜公開講座とは別に、夏期集中でやる、市民に公開している講座がありますし、昼間部の商学部でも公開講座をやっております。商学部 2 部では、例えば、「町をつくる」というテーマで、地方自治団体で町づくりを創意的にやっている方にお越しいただいたり、特

色のある町づくりをやっている商工会議所の方にお願いしたりとか、そういう形で市民に公開しております。

あと、法学部も 1 つか 2 つ毎年やっております。それから、社会情報学部は、全国的な大きなシンポジウムを夏に一度やることになっておりまして、全国から名の通った先生方を集めてこれを市民に公開しています。

しかし、 18 歳人口がこれくらい少なくなっている時期に江別市民、江別市だけを相手にして生涯学習の活動をやっていくだけでは限界があるのではないかと考えまして、学園創立の地である札幌市に戻って、 180 万都市の札幌市をターゲットにして、生涯学習の要求に答えるということを含めた、様々な情報発信の活動をやっていきたいということがこのアクティブセンターをつくるというきっかけになっているわけです。したがって、もちろん、生涯学習の市民のご要望に応えて、地域社会に広く貢献するということはもちろんですが、180 万都市札幌市をターゲットとしてできるだけ多くの市民の方にうちの大学の教育研究活動を知っていただきたいし、それから、教員スタッフがこういうことをしているんだ、いうことをどんどんアピールしていきたい、そういう 2 つの柱を持ってアクティブセンターをつくることになったわけです。

ただ、そこに至るまでにはいろんな障害がありまして、簡単ではなかったのですけれど、幸いだったのは、このアクティブセンターが理事会直属の形で進められる機関だということです。こういう活動がいちいち教授会の承諾を得るというふうに進んでいれば、たぶんこれほどスムーズに行かなかっただろうと思います。

もちろん当初、学内には反対意見もありました。主として財政面からの批判がありまして、結局こういうところに来て公開講座なんかをやりますと、講師料とか、それからビルの賃貸料など、かなりの持ち出しをしているわけですね。われわれは、これは大学の PR 活動の一貫だと、あるいは、地域社会に貢献するという活動の一環だと割り切ってやっています。それでもやはり一定の批判的な意見は今でもあると思います。

それから、ここはまだ大学院とか学部教育をおこなう機関ということではありません。市民向けの公開講座、コミュニティ・カレッジの活動を中心に、ここで入試の PR をしたり、パソコン教室を開いたり、あるいは様々な業界、企業の要請にこたえてパソコン教室をやったりと、それからこの場所を会議用に貸したりとそういうようなことをやっている出先機関でありまして、まだサテライトキャンパスという位置づけには至っておりません。将来的には、まだどうなるか分かりませんけれども、もし社会人対象の大学院ができるとすれば、このビルの 1 階だけを使うだけではもちろん展開できないわけでして、もっと進んだ戦略を考えているところです。

これはもうお話ししてもいいと思うんですけど、大通西 6 丁目の地下鉄の出口 1 番から歩いて徒歩 1 分くらいのところに倒産したビルがありまして、そのビルを買うことにいたしました。 6 階建てのビルで、ちょっと古いビルなんですけども、もし将来社会人向けの大学院を申請して、それが認可されますと、そこのビルをサテライトキャンパスとして本格的に使用したいと思っております。そうなりますと、アクティブセンターの機能もそこに移すということになって、おそらくこれ以上の様々な活動が展開できるだろうというように思っております。

経営の展開とアクティブセンター

夏井　私の方から、せっかくこのような素晴らしいもの（研究グループが当日配布した資料、「サテライト・大学開放事業一覧」）をつくっていただきましたので、そこにある質問の穴埋めをした方がよろしいかなと思いますので、それに沿って説明します。

アクティブセンターの開設は、平成 12 年 5 月 27 日の開設になります。施設設備につきましては、資料の後ろの方に図面をつけてありますので、平米数も計算していただくと分かるような形になっております。それから組織運営体制につきましては、規程を添付してございますので、その規程で分かるかと思います。予算の方ですが、維持費とかを含めますと、そのくらいですが、これで何でできるんだというところを、後でまたご説明したいと思います。理念・目的につきましては、一つは

皆さんにお渡ししました規定の中に趣旨という形で書いてあります。もう一つは、一番最初の「コミュニティ・カレッジのご案内」という資料の中を開いていただきますと、市民の皆様へというところに理念・目的が明示してあります。

今日は授業の一環ということですので、この中に表れない私立学校ならではの、なぜこういうような動きをしたか、ということをご説明したいと思います。

私立学校の場合、国立大学と違うのは、国にあたる部分、すなわち、資金計画をする部分として学校法人というものがございます。これは国立大学と私立大学の決定的に違うところでございます。学校法人のところは何を主に考えるかといいますと、資金計画でございます。教授会のところは国立大学と同様に教育研究のところを考えていただくんですが、学校法人のところは、どちらかと言うとお金を考えます。

私立大学というのは、大学と言えば聞こえがいいのですけれども、早い話が塾と同じですから、学生が集まらないと教育研究もできない。いかにして学生を集めるかということになります。皆さんすでにご存知のように、大学の主たるターゲットである高校新卒者がどんどん減っています。そこで、大学へ来る人口の拡大を図るという必要があります。一方では、主たるところが下がるわけですから、そうすると、下がらないところにターゲットを絞るしかないわけです。そこで、下がらないところは何かと言うと、社会人ということになります。しかし、社会人はそう簡単に大学に来れる状況にはありません。時間的な問題とかお金の問題を解決していかなければいけないわけです。

そこで、社会的広報というのが重要になってきます。札幌学院大学って何をしているところなんだろう？高校生は進学情報で分かるんですけども、社会人になりますとそういうものがなかなかない。テレビや新聞で流すのもいいんですけど、それだけでは大学としての社会的広報になりません。あくまでも、教育研究活動、大学としての持っている知的資産、それを社会に出して、こういう活動をします。こういうことをやっていますということでなければ、なかなか社会には受け入れられません。このアクティブセンターというのはまさしく、私立大学ゆえの、社会人を将来的に大学にとりこむための政策の一つ、そういう意味での社会的広報、社会的活動を通しての広報がかなりの部分を占めております。

先ほど将来計画と言いましたが、いま設置基準が非常に大きく変わっておりまして、 60 単位まで他大学の単位が認められます。放送大学の授業でも OK です。今までは生涯学習というと、余暇という印象が強かったのですが、今は生涯学習を正課の単位につなげていこうという動きがございます。すでに道外のある短大では、テレビ電話会議システムを使って、生涯学習を受講した社会人が入学した場合には、正規の単位として認定しています。生涯学習も単なる余暇ではないという動きになりつつあります。

私どもも、今は広報の活動に主眼がありますけども、将来的にはこの活動を通して、広く市民が札幌学院大学の活動に理解を示してくれて、 50 歳になっても、 60 歳になっても、 70 歳になっても、大学の方に来ていただければ、と考えています。そのときに、これはあくまで架空の話ですが、例えば他の大学の生涯学習を受けていた、30 単位受けていました、アクティブセンターの単位を 20 単位受けていました、そうすると 50 単位です。どこかの大学の科目等履修で 10 単位受けていたとすると、 124 単位のうち 60 単位がとれますから、残り 64 単位を取れば学士の学位がもらえる。あるいは、これが大学院であれば、 10 単位をこういう形で修得し、残り 20 単位をとれば修士の学位がもらえる。そういうようになったとしたら、先ほど言った社会人の就学人口が拡大していくということが今より簡単になるだろうということです。ですから、このアクティブセンターには、将来的に社会人の就学人口を拡大していくための布石、ある意味では実験的とりくみでもあるわけです。そういう位置づけもここにはあるということです。

先ほど先生から説明がありましたように、私どもこのアクティブセンターの事業にあたりまして、どんな生涯学習、あるいはエクステンションセンターの展開の方法があるかということを調査しました。その結果、これはあくまでも我々が呼ぶ方式です

からそれが正しいかどうかわかりませんけども、「立命館大学方式」と「早稲田大学方式」という 2 つに分類しました。「立命館大学方式」というのは何かと言いますと、学生に対して資格という付加価値をつけるというものです。司法試験合格者を出すための講座の開設とか、在学生の付加価値を高めて出口を強くするというやり方です。一方、早稲田は生涯学習、いわゆる市民対象の生涯学習型エクステンションセンターなんです。学院大学はエクステンションセンター一本でこの二つを実現することは難しいとの判断から、エクステンションセンターは在学生の付加価値、アクティブセンターは生涯学習という位置づけにしたわけです。とりあえずこの辺で、もし何か質問があれば。

アクティブセンターの活動状況

奥谷　ちょっとアクティブセンターの活動について補足させていただきます。

私たち、一昨年の 5 月に、このコミュニティ・カレッジをオープンしました。

初めての試みでしたので、大変不安で、どれだけのものを開講してよいのか、市民の方が果たして来てくれるのか、大変不安のままスタートしたんですけども、大変幸いなことに、昨年前期後期あわせて 1400 名近かったでしょうか、それから、今年も同じくらいの数の受講生の方を集めましたので、最初にしてはまあまあのところかなと思っています。

それで、このコミュニティ・カレッジの考え方としましては、一般教養講座とパソコン講座の 2 本立てでやることにいたしました。そして、心理学関連の講座を前期後期に 1 つずつ入れておりまして、最近はリレー講義で心理の先生方が次から次へとリレー講義でやってくださるという傾向が強いんですけど、はっきり心理学講座には受講生が殺到するという傾向があります。

アクティブセンターには、この部屋と、それからパソコン講座の部屋と 2 つの部屋しかないんですね。この講座は机と椅子を入れますと 60 ちょっとが限度なんです。それを超えると補助椅子を使うということになるんですが、心理講座の場合は定員の倍集まるということでして、大変な盛況ぶりです。幸いこの上の 2 階が空いているので、先生のお話をテレビでつないで、あふれた人は 2 階でテレビ学習をしていただく、というような形で対応したりしました。

それで、最初は一般教養とパソコン講座でスタートいたしたんですけれど、やはり私どもの大学は商科大学、商学部というところが母体だったもんですから、実学的な思考を持たざるを得ないところがありまして、企業とか社会人の方に、リカレント教育の一環として、大学の持てる知的資源を提供して、それを企業や社会人の方に学んでいただいて、そして仕事に生かしていただくという、実学講座をつけ加えるということになりました。

それから、英会話の講座も大人気で、講師とクラスを増やして対応しています。ネイティブの講師の人柄と熱意、それに大学という信頼度の高さが人気の原因だと思います。

パソコン講座も大変大人気でして、12 台しか使えないのに、非常にたくさんの方が殺到するということで、対応にてんやわんやという事態になりまして、嬉しい悲鳴をあげました。その成功の理由は、まず受講料が非常に安いということです。最初から赤字覚悟の PR という、そういう風に割り切っていたものですから、受講料は一般教養の場合も資料代しか頂かないということでやっています。私の「自然と人間との共生を求めて」も、合計 2 千円しかいただいておりません。パソコン講座も同じです。パソコン講座の方は、アラカルト方式をとりいれました。普通のこれまでのパソコン講座ですと、その講座を一つ終えて次に進むと、かなりダブったりするところがあったり、あるいはやめた後、いったん戻る時に同じものを取らされたり、ということがありまして、受講料が無駄だという批判が随分あったんですね。それで、ワードの基本とか応用とか、エクセルとかインターネット、ホームページ、ポスター作成、デジカメというように、できるだけ細かく分けまして、それぞれ 2 回から 3 回くらいで終了したら好きなものをまた選べるというメニュー方式にしました。それで料金も格安だということで、大変好評でありました。

それからもう一つ、札幌に出てきたからには、同窓会にもお世話になっていますので、たまには恩返しをしようということで、同窓生、それからうちの大学の学生の父母、あるいはお兄さんお姉さんという、兄弟まで含めて受講料を割引にしたんです。ただでさえ安い受講料を割引にしたものですから、同窓会からはかなり感謝されました。そんなあたりが成功した原因ではないかなと思います。

受講生の内訳は、手元に正確な数字はないんですけど、6 割くらいは年配の方です。主婦が多いです。実学的な講座には会社員ももちろんいるわけですけども、若い方の割合は少なくて、やはり高齢者の方にシフトしているという状況です。それから、新しく来られるニューカマーとリピーターとの割合が大体半々くらいです。いろいろ宣伝をやった効果がありまして、広告を道新に 2 度出したり、朝日にも出したりということで、やはり宣伝媒体の影響はかなり強いというように思いました。それで結構リピーター以外にも新しく来られている方が多いということで、心強く思っています。

特色のある講座としては、アクティブセンター開設記念のオープニング企画ということで、「経営シミュレーションゲームによるマネージメント体験セミナー」を最初にもってくることにいたしました。これは特殊に開発されたゲーム盤を使いまして、一人一人が社長さんになったつもりで、数人がグループになりまして、一つのゲーム盤を囲んで、ゲームをやりながら、楽しみながら経営の感覚を学ぶというものです。大体どの参加者も一度は経営が傾きかけて危なくなる、赤字になる、そしてこれを挽回するなどして、楽しみながら経営を学ぶという企画でして、これも大変人気でした。これはゲーム盤を借りるのが高いんですね、それで、次の年はパソコンのソフトを使ったマネージメントゲームを使う講座として受け継がれました。「マネージメントゲームで学ぶ戦略的経営」といいますが、これは卒業生ばかりではなく、社会人の方にも勉強になるということで好評です。

それからあと、今年 10 月から始めた講座の中で人気があるのが「賢い生活プラン基礎講座」です。最近日本のいろいろな制度が大きく変わりつつありまして、年金とか保険、それから介護制度が発足したり、いろいろと生活環境が大きく変わりつつあります。それで自己責任ということがよく言われまして、我々はこれからは年金とか保険とかに余り頼っていられない、貯蓄にも頼っていられないということで、それぞれが生活プランをどういうふうに自分なりに立てて、どう老後を賢く生きるかという、そういう自己責任が求められる時代になってきていると思うんですね。そういう市民の方の要求をちょっと先取りする形で「賢い生活プラン基礎講座」というのを始めてみました。これをさらに 2 つに分けまして、両方取れるようにしたんですが、その一つの「なるほど納得マネー講座」は、それぞれのライフプランをどう立てるか、そのライフプランにあわせてどうお金を賢く貯めたら良いか、税金に対してどういう風に備えたら良いか、保険や年金をどうするか、というような知識を身につけられるということで、これをやりましたら、 50 名近い応募がありました。

今後はこういう市民の生活に密着したものを積極的にこちらが先取りして打ち出していくということが必要になってくる、ということをしみじみと実感いたしました。我々のコミュニティ・カレッジは、どうしたら市民の生活が要求することに応えていけるか、そういうところに様々なノウハウを提供していきたいと思っています。

就学人口拡大の戦略

姉崎　この前、北海道医療大におうかがいしたときにも、あそこも開設からまだあんまりみないんですけど、未来戦略というか、だいたい 10 年計画くらいでなされていらっしゃって、そのつど少し中間レベルで総括しながら新設するというお話しでした。そういう点で言うと、いろいろ議論があった上で少し未来思考型の展開で今これをやられたと思うんですけど、学内で将来計画にも関わって、ある程度補完されていたりあるいは合意されているものがおありでしたら後で教えていただきたいというのが一つです。

もう一つ印象的でしたのは、早稲田と立命の市民向けと学生向けと両方を取り入れながら、江別とここととの二元的な展開ということですけど、将来

的には統合してインテグレイションも考えてらっしゃるということですけど、そういう提案がとても印象深く感じて、特にこのアクティブセンターでやってらっしゃる“生涯学習機関としての大学”という、今までにない方の大学の新展開を考えてらっしゃって、ある意味では民間のカルチャーセンターをなど顔負けというか、それを凌駕してる部分もあります。

北大でも公開講座をやっているんですがここ1、2年、すごく人数が減ってきているんですね。その原因の一つが、競合している各大学との相互関係です。国立大学はいま硬直的で、受講料は回数と人数によって決まっているので、私たちの教育学部も今年は登別でやっているのですが、6回やって6800円とか、そんなお金になるので、一般市民の方が受講すると少し高くなるとかっていうこともありまして、そういうノウハウというか生涯学習を展開されていく上でいま何が一番ターゲットであるとか、あるいは、どういう部分が一番ニーズが高いかとか、そういう事前のマーケティングをやっていらっしゃって、パソコンなりそういうものを考えていらっしゃるのか。一般教養のターゲットのしぼりかたもそうですし、実学の部分もそうなんですけど、その辺をおうかがいをしたいということですね。

それから、金額の面でかなり受講しやすい。かつ同窓生その他の方をかなりスカウトされているという、この辺は財務面では多少学内の批判がある中でも、やっぱり今PRが今非常に大事ということだと思いますが、そのあたりの合意はどうされていたのか。

奥谷　最後の2点について言いますと、事前のマーケティング調査というのは一切やっておりません。山勘でやっております。ただ我々の他に、エクステンションセンターの仕事をやってくれている職員がおりまして、そういう人の経験から何がうけるだろうかということを討議しながら、アイデアを出しながら、「それはいいな」ということでやってきております。それで受講生が集まらなかったらたためばいいし、来たら増やせばいいし、と思っております。

夏井　本当の生涯学習の理念からすると少しおかしいんじゃないかという部分も今のところあるんですが、これはスタートしたところということでご勘弁願いたいと思います。

先ほど、大学の教育研究を通じた社会的広報に主眼があると言いましたが、収入と支出を計算すると1500万ショートしていることになりますけど、例えば地下鉄の中吊りに10日間広告を出すと60万円かかります。10回やると600万円です。さらにJRの中吊りなんかも使いますとこの1500万円というのはあっという間に飛びます。しかも、こういう“出しっぱなし広告”の1000万円と、アクティブセンターのような教育活動を通じてやったときの1000万円は全然違います。先ほどニューカマーとか、もう1回来るとか言いましたけど、1回受けて感銘した人はリピーターになるわけです。同じ1000万円かけても出しっぱなし広告は見て終わりです。つまり、こういう活動を通しての広報はリピーターが拡大していくっていうことからすると、1500万円の差は大した問題ではないということになります。

それから将来計画のところでも申しましたが、私立大学の究極的な目標として、就学人口の拡大があります。就学人口を拡大しないと私立大学はもたない。いま大学院はサテライトが認められていますが、学部教育の場合は認められていません。しかし、将来的にはたぶん学部教育もサテライトが可能になるのではないかという予想を立てています。そうすると社会人も受け入れ易くなります。インターネットもオンデマンドもOKになってきました。一昔前はリアルタイムじゃなきゃダメだったのが、今はオンデマンド、すなわちリアルタイムじゃなくてもOKになりました。こういう中心部の施設に社会人が夜に来て、パソコンを利用してある程度昼間の授業を補完することも可能になるわけで、将来的にはこの施設をそういうふうに使っていきたいと考えています。

それから、社会とのつながりを強めるためには、リエゾンオフィス的な機能も持てるのではないかと考えてます。せっかく設置基準が緩和の方向にあるので、我々もそれに乗っかっていこうという動きがございます。

奥谷　ちょっと関連してよろしいでしょうか。先ほど言いましたように、ここでの活動は、教授会の協力は

もちろん得てやっているのですが、理事会の管轄下にあり、大変やりやすい面があります。大学の改革もなかなか進まないところがあるんですが、このアクティブセンターは、そこをある意味では突き破る、そういう潜在的な力になりうるような場にもしたい、と考えております。かなりフリーハンドであるということを大いに活用しまして、いろんな試みをやりたいと思っているんです。

今、夏井さんが言われた遠隔教育に関わる事業について、ちょっと補足いたします。このアクティブセンターと江別のキャンパスをテレビ電話会議システムでつないで、江別でやっている公開講座をここで市民の方に見せる、あるいはその逆のことをやるという試みを去年からおこないました。これはそれほどお金がかかることではなくて、しかも双方向で質問したり先生が答えたりということができるというシステムですので非常に好評です。

それから、文科省がいま推進しております、通信教育衛星を使いました el-Net 事業に昨年参画いたしました。北海道の私立大学としてはうちの大学が初めて el-Net の事業に参画したということで我々もいろいろ努力いたしました。このアクティブセンターでコミュニティ・カレッジの心理学の講座、「現代社会の中の心理学」を収録いたしまして、若干の編集した上で後日 el-Net で全国の 1300 の社会教育施設に放映するという事業をやりました。これもあのテレビ会議システムを使いまして、この会場と札幌市の生涯学習施設“ちえりあ”の会場 2 つをつないでやりました。

夏井　この el-Net も、将来、生涯学習と正課の単位を結びつけるための実験的なとりくみなんです。今お手元にあるアンケート調査の原資料なんかもございますが、例えば、音声が聞きづらいとか、テレビ画面がただ一方的に流れるのはどうかとか、いろんな批判があるわけで、そういうご意見を将来の充実につなげていこうと思っています。

奥谷　最初はレンタルでテレビ会議システムを借りたんですが、やっぱり自前で買うということになりまして、昨年これを購入して、さっそく夏から使っております。そんなことから遠隔教育の将来方法を切り開いていくという実験的な試みをここから行うというような意味も我々担っているつもりでおります。

それから、実学的なプログラムに関しましては、企業の方に来ていただくとか、いろいろ企業との関係がでてきますので、いやでも大学の一方的な方針ではなくて、企業の方がどういうニーズを持っているか、それに対して我々がどういうふうに答えていけるか、そこのところで我々が学ぶことがすごく多いんですね。もちろん生涯教育ということで、我々が教育資源を市民の方に提供しているんですけれども、実は我々の方が、市民はじめ企業の方からいろんなノウハウを逆に学ばせてもらっているというところがあります。アクティブセンターで社会との接点ができますと、いやでも社会的ニーズとか情勢の変化には気を配るということになりますし、講師の方をお願いするということで、その辺のパイプができるわけですね。同窓生も来てくれて、意見や感想もいただいています。我々は、実はここで学んだいろんなことを大学の改革に反映していけたらと考えてもいるんです。

大学の個性化と連携

姉崎　ちょっと別な視点でおうかがいしますけれど、大学審が「競争的環境中での個性が輝く大学」と言い、プラス、ユニバーシティー・アイデンティティなどということがよく言われますけど、180 万という札幌を開拓するという意味では、けっこう私学は札幌に集中していて、そういう意味でいうとパイはかなり限られている。それぞれの個別の大学のポテンシャルを引き上げていくっていうことをいろいろやられていると同時に、それだけだとある種の限界にぶちあたる。そういうときに、この前新聞にも載ってましたけど、単位の互換の制度とか、通産と労働と文部科学省の相互の歩みよりで少し、コンソーシアム的な、京都にもあるような展開を、一部に今もされてますから、これが一方で補完する役割だと思うんですが、これもまた難しいものがあって、そういう個別の大学の顧客の開拓や大学の研究機能の活性化という側面と、もう一方で、同じようなところに向かっている大学間の連携みたいなのをどうつくるかとか、それから、道民カレッジとか市民カレッジ含めて自治体との共同であるとか、その辺の学院大の戦略というか動向をお聞き

たいのですが。

夏井　その辺の戦略についてはまだ大学の中で議論にはなっていないのが実状です。

これはあくまでも私的な考えですが、日本の大学システム、特に私立大学は、今までうちの経済学部も他大学の経済学部も設置基準で一元的に決められたために、特色をつけづらい部分がありました。しかし、だんだん設置基準が緩やかになってきて、ようやく大学間連携が意味をなしてくる状況になったと思います。「うちの経済学部はこの特色を出すから、他大学の経済学部は別の特色を出しなさい」ということでなければ、連携をしても無意味です。同じようなものを持ちながらの連携っていうのはおもしろくない。そういう意味では、連携については入り口に入ったばかりではないかと思います。

それで、一番最初に先生がおっしゃった、この 180 万都市だけっていうのはまさしくその通りでありまして、私ども今年の el-Net は網走の教育委員会とやったんですが、教育委員会の方からは札幌なんかに比べるとそういう大学教育、生涯学習、大学での資源を市民に解放する機会が非常に少ないということで、講座の開放に対する要望が強く出されました。また、遠隔教育をうまく使えば社会人の獲得にも生涯学習の充実にもつながり、また、私立大学にとってはある意味大きな広報もできるのではないかと思っています。

奥谷　これからの課題だと思うんですけれど、これだけいろんな大学が様々な生涯学習の機会を提供して過当競争になってきていますので、いずれ、特に一般教養の講座の受講生が減っていくだろうと思っています。そこをなんとか埋めるために新しいアイデアをどんどん考えだしていかなければならないと思っています。“ちえりあ”、それから道民カレッジなどで、単位が取れる、その単位がいろんなところで使えるという単位互換制度がこれからもどんどん増えていくだろうと思います。そうなった時に単位を持って大学へ行くというようなリカレントの教育型にこれからなっていくんだろうと思いますが、それに対する対応を今から考えたいと思っています。

そのときカギになるのが、授業料の取り方ではないでしょうか。いま前期・後期 4 回くらいに分けて授業料を徴収していますが、それを単位授業料に切り替えて初めて、そういうような市民の動きと本当にタイアップできるような大学の単位制ということになると思うんです。ですから、学生が単位に対して、何単位に対して授業料をこれだけ払うというような仕方で、そして遠隔教育で単位が取れるということですから、大学に来なくてもいろんなところで単位が取れるということも、ますます可能になってくるだろうと思うんです。

夏井　ただ先生方の間からは、対面授業の重要性から遠隔教育に対する批判もあります。

生涯学習要求の変化と大学の対応

姉崎　従来の考え方を変えないと、逆に学生の流動性が高まってくると国立大学なんて特にそうですが、科目等履修生なんかがばらばらに来ると教務が非常に嫌がりますよね。煩雑になってくるから。その辺はたぶん昔風の考え方を切り替えないと。

夏井　うちは受験生が減ってきているものですから、何で減った分を埋め合わせるかって考えると、やっぱり社会人を増やす、留学生を増やす、それから科目等履修生を増やすということになります。だから科目等履修生は大いに歓迎したいと思っています。

それからちょっとさっきの話に戻りますけども、そうやって単位交換がされて、生涯学習も流動化し、さらに 60 単位 OK ということで遠隔教育がもっともっと発展してきますと、競争の激化っていうことが一層強まると思います。外に発信できる講義と発信できない講義がはっきりしてくる。より質の高い講義をどういうふうに大学が提供できるかというところで、競争が激化してくると思います。

孫　　今講座を受ける方々は年配の方、主婦の方が多いんですよね。私が思うには、年配の方々、主婦の方々は趣味、あるいは時代に遅れないようにする段階の方が多いと思うんですけど、社会貢献につながりにくいんですよ。もっと社会人を増やして、仕事を通していかに社会に貢献するかが大事じゃないかと思うんです。もっと社会人を増やすために、どんなことをしますか。あるいは意識して

いるんですか。

夏井　そうですね。先ほどちょっとキャリア・アップ社会って言いましたけど、まだ日本の社会はキャリア・アップ社会じゃないんですね。例えば、企業に行ってる方が一度大学に行って、もう一度社会に戻ったときには就職がなくなったりするわけですよね。夜間にしても気兼ねしながら通学するというのが現状だと思います。今は生涯学習の単位は大学の正規の単位にはなりづらいんですが、ゆくゆくは基準も緩和されて、それを大学の正規の単位にしやすくなると思います。生涯学習で学士の学位がもらえる、大学院では修士の学位がもらえる、というようになると、社会人も会社をやめることなく、気兼ねすることもなく通学できる。本当の意味でキャリア・アップ社会が可能になると思います。いま本学はアクティブセンターの活動を通して、いわば実験的とりくみをしていますが、いろんな大学がこれをやっていけば、ちょっと社会も変わってくると思います。

奥谷　生涯学習のレベルで言いますと、主婦だけでなく実際に企業の第一線で活躍している社会人の方にもできるだけ機会を提供したいと最初から考えていたんです。

例えば、2000 年度後期には「アジア経済の旅」を開講しましたが、これは明確に貿易関係にたずさわっている人を意識して、そういう方たちのためにつくったんですけど、あまり集まりませんでした。それから、「産業社会の心理学」を今年前期にやり、これはかなり人気がありました。社会心理学っていう、心理カウンセラーが企業の中で働きすぎとかストレスで心の病になったときのような場合にどのように対処したらよいか、というようなことが話題の中心でした。それから今年の後期にやっている講座では「中国の経済のゆくえ」ですが、これは中国人民大学の先生にもお話ししていただきました。そして、「 IT と産業社会」、それに「金融～お金の流れから時代を読む～」という講座も開講し、そういう形で、我々としては主婦層以外に社会人をターゲットにした実学的な講座ということをそれなりに心がけています。さらにそういう実学的な要素を強めていかなければいけないと思っています。

夏井　そういう方には、本当は大学の 2 単位をあげたいくらいなんです。非常に真面目なんですね。しかし、正規の単位をやるための条件っていうのが設置基準の中で決められていますから、 3 回くらいの講義を聴いて 2 単位っていうわけにはいかないんです。

姉崎　放送大学なんかは、先鞭をつけて生涯学習の場面で体育の実技をやってもそういう単位にするっていうことをやってるんですけど、普通の大学はなかなかその点が難しいらしいですね。実際に、例えば修士の学位をとっても待遇面での措置がなかなかとれなくて、教員養成大学でも教員が修士とっても給料が変わらないというようなことがあるんで、そこも社会的な対応問題もありますよね。

夏井　MBA をとっても、今の日本ではあまり意味がないというのが実情だと思います。

姉崎　私はイギリスで客員研究員をやったとき、ライブラリアンの人が放送大学でマスターをとって、そしたらやっぱり給料をもらって、大学の中のスタッフとしてむしろ能力開発を大学側からも奨励されたりしたんですけど。

夏井　そういうふうになれば生涯学習が非常に意味のあるものになるんですが、今はまだ趣味というとらわれかたをしますので、それを大学がいろんなものを駆使して正規の単位を与えるようにしていけば変わっていくと思います。

職業人の学習要求への対応

光本　大学の将来構想との関わりで、今大学院があるのが法学研究科でしょうか、法学の方についておうかがいしたいんですけど、やはりロースクール構想というのをお持ちでしょうか。それでそうした場合に当然都心での展開というのが視野に入ってくるんじゃないかと思うんですが、その辺のご計画で何かありましたらおうかがいしたいと。

と申しますのは、最初にご紹介しましたようにいくつかの大学を回ってきたんですけど、ようやく日本の私学らしい私学にたどりついたという印象で聞いておりまして、私が中央大学に学生時代いたものですから、中央との比較をしながら聞いていたのですが、似たような事業展開をしてるなという

思いもありまして、中央の法学研究科の場合は、一般社会人を相手にしているというより、むしろ民間の法務担当者を対象にした国際企業関係法の専攻などに先鞭をつけていました。ただキャンパスが都心から離れているものですから、どうしてもロースクールを置くなら都心だということで、いま大きなビルを買い上げて、そこでロースクールの展開を図ろうと事業化しています。生涯学習一般の展開とは違う話になるかと思うんですけど、関連してお考えがありましたら。

夏井　大学院のところでいうと、私どものところも MBA やロースクールを考えたいんですけれども、ロースクールのところはまだ設置基準もできていませんので断定は難しいのですが、地方の私立大学ではかなり厳しいのではないかと思います。

光本　教員の方からそういう話が出ましたか。

夏井　いえ、教員の方からは出ていません。MBA のところは、いま将来構想の中で話題になっています。

奥谷　MBA もなかなか、商学部でいうと簿記とか会計とか、そういうあたりとつながらない面があって苦労しているんですよね。

白取　私も教育委員会に勤めていたことがありまして、素人でない部分もあるもんで、お気にさわったら失礼なんですけど、即答できそうな内容だけ 2 、3 点。まずアクティブセンターの運営規定を見ますと、午後 8 時半で終っているようなんですが、もう少し遅くまでという話は受講者の方からは出ていませんか。

夏井　アンケートの中にはそういう意見があります。もう少し遅く始めてほしいという声が多くあります。だいたい 6 時半くらいから始まりますから。

白取　ちょっと早いかなって印象があります。それからもう一つなんですが、職業安定所と連携をとっているということはありますか。

夏井　考えているんですが、今のところはありません。かなり広がっておりますので、それは今考えております。

白取　いま外国語で北海道における需要が増えているのがロシア語なんですね。ロシア語講座を開いて欲しいっていうビジネスマンが北海道は地域的に多いんですね。そういう面で今後こういう形式があるかどうか確認したいんですけど。

夏井　非常に参考になります。検討したいと思います。

白取　あと、広報活動の中で医療機関の広報というのはされる予定がございますか。というのはですね、心理学すごい人気があるっていうのは何度かうかがったんですが、今看護婦、看護士の方々が、すごく心理学を、しかもかなりレベルの高い講習を手軽に受けられそうなものを欲しいんですけど、今、“かでる”でやっているのがトータルで 160 時間とか重量級のものしかないんで、なかなか受けられない。そういう状況で、9 回 10 回レベルくらいのだとすごく受講料も安いですし、そういう面で、医師会ですとか大きな医療法人がこのあたりにありますけど、そのあたりくらいに宣伝されるという計画は。

夏井　おっしゃる通り、心理で受ける層には、看護婦さんが多くいます。もうおっしゃる通りですので、ぜひ広報したいと思います。

白取　私も登録カウンセラーなんですけど、まわりが看護婦ばかりで。そういうときに話がでてきて。私も資格をとるまで 180 時間くらい講習を受けてるんですが、これをやるには 6 カ月くらいかかっちゃうんですよね、週 3 回で。やはりそうでなくて、そこまで資格はいらなくても、カウンセラーのいい要素、心理学のいい要素、使えるもの、特に理論ばかりでなく患者と対話する、それを教えてもらえるところがあればいいね、という話はよく聞かれるんですよ。

奥谷　私たちも社会人教育ということを考えると、女性の場合は看護婦さんがかなりウエイト占めますので、なんとかそのあたりに対応できるようなことをという心づもりはあるんですけど、なかなかすぐに実現できないでおります。たまたま社会人として私のゼミに入ってくる現役の看護婦さんがいたりして、そういう方に聞くと、さらにいい職場に行くにはいろんな勉強して、心理学とかそういうことで多少資格がとれるようなところだとさらにキャリア・アップできるということで、すごく向学心、勉強意欲あるんですね。それらをやっぱり少しターゲット絞っていくことが必要だろうと思っております。

それから心理学の講座、これで 4 回目になりま

すけど、たしかに人気あるんですけども、受講生の方を分析していきますと、二極に分かれてきているように思うんですね。日本語程度のことで満足だという方と、先生の話はもう少しレベルアップしてほしいという、かなり心理学を勉強してさらに高度な勉強をしたいという方と。今言われた、看護婦さんと医療関係者のあたりを対象にした心理学の講座が別個に開けるようになればいいなと思っているところです。

光本　まだまだおうかがいしたいことはあるんですが、あいにく時間がなくなってしまいました。今日は本当にありがとうございました。

以上