

インテリジェントアレー、 新たなステージへ

学びたい社会人への「学びの機会」の提供、そして大学機能の集積による都市の活性化と知的ポテンシャルの向上をめざす「インテリジェントアレー構想」は、学びの世界への入口となる「撰壇塾^{せんたんじゅく}」、より専門的に学べる「専門セミナー」を核に、着実に成果を積み重ね、さらに一歩進んだ段階へと入っている。構想推進に関する最近の動きと、今後の方向性などについて紹介する。



社会人の「学び」を バックアップする都市へ

インテリジェントアレー構想とは、都心部の活性化方策の一つとして、大学機能の都心部への集積を促進するプロジェクトである。都心部に大学機能を集め、大学と企業・社会人の交流を促進すれば、企業活動や社会活動が活性化し、人材育成も促進できる。大阪の都市としての知的ポテンシャルが引き上げられ、さまざまな知のインフラが集積する場へと発展する。さらには、周辺地域への直接的な経済効果も期待できる。これがプロジェクトのめざすところである。

関経連では2001年11月に、21大学、23企業、行政、団体などに呼び掛け、大阪都心部をモデル

ゾーンとする「大阪インテリジェントアレー推進懇談会」を設立し、大阪都心部へのサテライト大学院などの立地促進に向け、産官学で情報・意見交換を開始した。

02年度は「社会人学びに関するアンケート」を実施し、約3,700名の社会人から回答を得た。その結果、7割以上の社会人に学びの意欲があることがわかった。一方、サテライト大学院の認知度は約1割にとどまり、社会人にとって社会人大学院は敷居の高い存在になっていることが判明した。そこで、社会人大学院を一般の社会人にとってより身近な存在にするため、懇談会では「インテリジェントアレーモデル」を提案した。「インテリジェントアレーモデル」とは、学びに対する欲求を漠然と抱いている社会人に対して、段階的

かつ具体的な学びのステップを提供し、社会人を最終的に社会人大学院進学へ誘導するための仕組みである。その実現に向け、第1ステップとなる、アフター5の連続講演会「インテリジェントアレー撰壇塾」を03年1月に開講した。

03年度は懇談会内に「大阪インテリジェントアレー推進部会」を設置し、企業や社会人のニーズに対応した教育サービスのあり方などについて検討を重ねた。その検討内容を受けて03年8月に12の大学等による「梅田大学院コンソーシアム(準備会)」を設置、このコンソーシアムが主体となって同年10月に「インテリジェントアレーモデル」の第2ステップとなる「インテリジェントアレー専門セミナー」をスタートさせた。「専門セミナー」は高度で専門的な講座をスポットで受講できるセミナーで、大学等の連合組織が社会人に対して講座を提供する、他地域にはないユニークな取り組みである。

そして04年度は「MBA(経営学修士)」をキーワードに「撰壇塾」と「専門セミナー」の講座内容の充実をめざした。セミナーを提供する梅田大学院コンソーシアム(準備会)のメンバーと受講生である社会人を擁する企業の双方から意見を求め、そこからみえてきた現状のさまざまな検討課題を協議・提案するため、大学・企業メンバーで構成する「企画運営委員会」を発足させた。

ビジネス・ニーズにこたえるコンテンツを

こうした活動や検討を通じ明らかになったのは、企業で活躍する人材の育成に関する、大学側と企業側の考え方の大きなギャップである。大学側は、社会人大学院を修了した人材を企業内で積極的に登用し、チャンスを与えてほしいと望んでいるが、企業側は業績を重視した人材登用を行っており、今のところ社会人大学院への進学は社員個人の自己啓発の一手段として位置付けている。このギャップを解消するには、大学・教育機関が企業の現実的なニーズを探り、ビジネスに直結したコンテンツを開発・提供する必要がある。

企業人材に求められるスキルは、年々移り変わっており、企業では主に30代から40代の社員向けの再教育システムの構築が課題となっている。従来の社内研修やOJTといった企業内での教育システムだけではなく、社会人大学院など、企業外での教育も今後必要性が高まると考えられる。

関西における社会人向けの教育メニューは、グローバル・スタンダードに基づくMBA教育や知的財産実務のプロフェッショナル育成など、各大学・教育機関の努力により充実しつつある。しかし、企業側のニーズも変化が激しいため、提供コンテンツが数年で陳腐化することも多い。このため、大学・教育機関にとっては変化のスピードに対応したニーズの把握とコンテンツの開発が課題であり、特に社会人大学院等で教える実務家教員の充実が期待されている。企業の最新事例の情報収集やケーススタディーのコンテンツ編集能力などに長けた、いわゆる総合的なコーディネーターが必要である。

人材育成における産学連携の先駆けに

05年度はこれまでの実践から得られた知見や課題をふまえ、「撰壇塾」や「専門セミナー」を、社会人を社会人大学院へと誘導するためのより有効なステップとして機能させることを目的に活動していく。具体的には、よりビジネスに直結したセミナーになるようコンテンツの質的強化を行うこと、企業の社内研修における大学の活用や、社会人大学院を企業の社員教育の一環とするなど、人材育成における産学連携の先進的な成功事例を生み出すことなどをめざしたい。また、梅田大学院コンソーシアム(準備会)が自立した新組織へ移行するための準備活動を開始する。

「インテリジェントアレー構想」に基づく一連の活動を通して、企業と大学のマッチングの重要性を再認識した。今後は、大阪インテリジェントアレー推進懇談会を通じて、企業と大学の情報交換をさらに深化させ、インテリジェントアレーの取り組み自体のステップアップをはかっていきたい。

**大学等の連合組織である梅田大学院コンソーシアム(準備会)が
社会人に講座を提供するという、全国でもユニークな取り組み「専門セミナー」。
2003年10月のスタートから約2年、
大学は専門セミナーによって何を、今後進むべき道をどうとらえているのか。
大阪インテリジェントアレー推進懇談会企画運営委員会の木本座長に聞いた。**

大学・企業の連合体で作る専門セミナー —大学ではわからないことがみえてきた

—専門セミナーという試みについてどのように評価しておられますか。

木本：専門セミナーは「準備のための協議だけをしていても始まらない。とにかく走り出してから考えよう」と半年弱の準備期間で開講しました。現在は複数の大学等による社会人教育の講座共同運営という形で進めています。大学だけで準備をしていたら1年以上かかったでしょうし、ひょっとしたら実現していなかったかもしれません。実際にセミナーを始めると、会議での協議だけではわからないことがいろいろみえてきました。まず始めてみたことは正解でした。

専門セミナーの取り組みで私が一番重要だと思っているのは、関経連をかなめに、大学、企業の連合体が定期的に講座の改善策などについて意見を出し合う機会を有しているということです。また、学部レベルやそれよりも少し高いレベルの講座を都心で受けられることもユニークで有意義です。講座では受講生が十数項目について5段階評価をつけるのですが、これまであまりシビアな評価を受けていなかった大学にとって企業や受講生からの評価は貴重です。この2年間に蓄積された社会人の需要データは、よりよい講座提供につながっています。一大学ではこんな短期間にこれほどのデータは集められなかったでしょう。今は講座の仕組みや中身を見直す時期ですが、企業のようにPlan-Do-Seeで改善することが大学にも必要です。

—大学間の競争意識はありましたか。

木本：もちろん講座の充実という点では互いに競いあっていますが、運営については協働して行っています。申し込みが少なく不開講の講座があると、原因を一緒に議論し、次の講座の参考にしています。

例えば「データマイニングのビジネス応用」という統計学の講座が少数受講で不開講となりましたが、それを教訓に、同じような内容の講座を「アンケート分析の新潮流—『顧客満足』のためのアンケートのとり方・やり方—」という講座名で募集したところ、多数の申し込みがありました。専門セミナーでは講座名や説明文が受講者への重要なアピールポイントだということがわかりました。

一番の課題はセミナーのレベルアップ 「科目等履修生」制度が救世主となるか

—企画運営委員会でこれからの課題と考えられていることは。

木本：大きく3点ありますが、一番は、専門セミナーのレベルアップですね。初学の方には満足いただいているセミナーですが、社会人には第2、第3段階の講座群へのニーズがあります。その声にどうこたえるか。大学院は専門セミナーの2段階くらい上にあるので、そのあいだを段階別に上げて

「とにかく走り出してから
考えよう」専門セミナーは
その一言から始まりました

木本 圭一 氏

Keiichi Kimoto

大阪インテリジェントアレー推進懇談会
企画運営委員会座長
(関西学院大学学長補佐)

いける講座の設定が必要です。ただ、そういう講座は運営やレベル設定が難しい。

2点目は受講生への評価です。現在はレポート提出で修了証を出していますが、基準を設けて可否やA・B・C・D・Eといった段階評価の導入を考えています。評価基準の整備が難しいとか、お話し受講で来ている人や全講義に出席できない受講生に対して評価をするのが適切か、との意見もありますが、一定の基準で評価ができれば、大学院での単位認定も可能になります。3点目は梅田大学院コンソーシアム(準備会)を各参加大学の本部で認め、正式な組織とすることです。

これから進むべき方向としては、専門セミナーの講座を大学院で単位認定したり、講座受講を社会人入試の有利な条件に設定できるようにしたいですね。また、せっかく産学連携で進めているので、企業の意見がさらによく反映された講座にしていきたいです。あとは、大阪の都心部に多くの大学がサテライトオフィスやサテライトキャンパスを出しているの、そこで講座を開講してはどうかと。そうすればリーズナブルな価格で大学院での授業が体験できますし。

学びの環境整備という意味では、すでに大学で採用されている「科目等履修生」制度をもっと社会人に利用してもらえるよう、広報していきたいとも



思っています。専門セミナーの講座のレベルアップの検討も進める予定ではありますが、この制度を使えば、入試に合格するというに比べれば比較的簡単な審査で実際の大学・大学院の講座が受講でき、単位が取得できます。一定単位数内であれば当該単位は入学後認められますし、制度が認知されれば、大学院で学ぶ社会人が増えるのではと期待しています。

こうした制度の活用や専門セミナーによって社会人教育の環境整備が全体として進んでいけばいいと思います。

企業とのさらなる連携強化をめざして —インテリジェントアレー構想に終着点はない

—企業の評価はいかがですか。

木本: 梅田という大阪の都心部で開催している専門セミナーは、「社員の学習機会の増加という意味でありがたい」「受講生が社外に人脈を作って活性化した」と企業から高い評価をいただいています。同じ講座を受講する人同士はもともとニーズが似ており、バックボーンが違っていても接点を見つけやすく人脈が広がりやすいんです。その一方で、講座のレベルがレジュメではつかみきれないとの声もあり、そこは今後整備していかなければならない点です。

—企業に対する要望はありますか。

木本: 大学の機能をぜひ企業の人材開発プログラムに活用していただきたいですね。各企業のニーズに沿った講座設定も可能です。関経連をかなめとしたこのような協議の場が、大学ができることを企業に説明し、企業のニーズを聞く場になれば、お互いに有益だと思いませんか。委員会がそのような機能を果たすようになれば連携がさらに1段階進んだといえるでしょう。

複数の大学と企業が産学連携し、人材育成についての常時のミーティングをもち、セミナーを出しているのは全国をみてもユニークな取り組みです。

大学は社会に開かれていなければ機能を果たせません。特に社会人大学院は企業と連携することが必要です。大阪インテリジェントアレー構想に終着点はないと思っています。この取り組みを大学・企業に有益な方向でさらに進めていきたいですね。



上：「撰壇塾」の講義風景
 下：「撰壇塾」への申し込みはホームページからが便利。講師の略歴、講演要旨も掲載されていて予習もOK。
 (URL:<http://www.sentanjuku.com>)

撰壇塾&専門セミナー “学びの現場” レポート

都心部でサテライトキャンパスをはじめとする大学機能の集積をさらに進め、学びの質を高めるには、学ぶ意欲をもつ社会人のすそ野の拡大が必要。懇談会では、社会人がステップアップしながら学んでいける「インテリジェントアレーモデル」の実践に取り組んでいる。“学びの現場”をのぞいてみると――

学びの世界への入口「撰壇塾」

仕事を終えたビジネスパーソンが足早に阪急梅田駅近くのオシャレなビル―宝塚造形芸術大学・大学院サテライト―に集まってくる。会場で静かに開講を待つ100人を超える受講者たち。そして夜7時、期待に満ちた会場に講師が登場する…入口戦略である「撰壇塾」はこうして今日も始まる。

社会人の学びのきっかけとなるよう、撰壇塾では1回完結の講演会を継続的に実施している。講師陣は企業トップや知事、ジャーナリスト、漫画家など多彩。講演テーマも行政のあり方から、だれもが憧れる海外ブランドの戦略、ヒット商品の舞台裏、キャリア形成に役立つ話とさまざま。人気が高いテーマは、経営、マーケティング、ブランド戦略など企業経営に直結するものや、人材育成、キャリア開発など。まずは自分に役立つ情報を得ようということのようだ。

講演テーマがさまざまなら講演スタイルもさまざま。受講者を突然3人一組に分け、お互いのキャリアについて話し合いをさせながら講演を進める講師もいる。初めは緊張していた受講者たちも講演終盤には

打ち解け、新しい出会いを楽しんでいた。

1回から受講できる手軽さも手伝ってか、2003年1月の開講後、05年2月までに会員数は2,445名にのぼっている。全講演に出席できるフリーパス券も人気で、この4月から始まった05年度前期では100人以上が購入している。人気の秘密は何か。

受講者からは「わかりやすい」「日常生活に取り入れられるヒントがあった」との声が聞かれる。各界の第一人者からわかりやすく、ためになる話が聞けることが一番の理由のようだ。もう一つの理由は新しい人脈が広がることだろう。撰壇塾ではそのための仕掛けをいろいろ準備している。講師との名刺交換もその一つ。講演終了後、毎回40人ほどの受講生が列をなす。また、フリーパス券購入者にはメンバー限定の異業種交流会に参加できる特典があり、受講生同士の人脈づくりに一役買っている。

工夫の甲斐あって、撰壇塾は学びの入口として成功している。事実、次の学びのステップへと進む受講者も増えている。

「専門セミナー」

―さらなるステップアップへの期待

「撰壇塾」の次のステップは「専門セミナー」。マーケティング、広報戦略などビジネスに直結した内容の講座を1テーマ4～8回の講義で価格もリーズナブルに学べるセミナーだ。こちらも仕事帰りに通えるよう、夜7時から大阪駅前第2ビルの大阪市立総合生涯学習センターで開講されている。04年度だけでも受講者数はのべ372名と好評

で、ある講座には三重県から駆けつける受講生もいる。人気の講座は「アンケート分析」や「財務諸表分析」などだ。どの講座の受講生もここで得た知識を今後の自分の仕事に生かそうと真剣そのもの。講師の話に熱心に耳を傾け、ノートを取っている。例えば「広報専門職のCSR的業務」という講義では、講師が実際に起きた企業の事件を題材にケーススタディーを行う。企業で実務を担う受講生の意見は鋭く、講師との議論も熱をおびる。講座終了後の追加研究を提案するなど、よりよい講座を届けたいと講師も試行錯誤を続けている。

撰壇塾同様、専門セミナーも受講生の人脈づくりの場になっている。講義後に懇親会が開かれる講座も多い。

ここまできたインテリジェントアレーモデル。企業からは「社員の学びのきっかけづくりとしてありがたい」との評価を得ている。だが、専門セミナーから社会人大学院へはさらに階段が必要とは関係者の意見が一致するところ。専門セミナーのレベルアップや講座の大学等での単位認定など、一段階進んだ課題も明らかになってきた。新しいステージに入ったインテリジェントアレーの今後の展開に期待したい。



上：「専門セミナー」の授業は少人数制。講師との距離も近い。
下：「専門セミナー」もホームページより申し込み可能。各回の講義内容もチェックできる。(URL:<http://www.umeda-consortium.com/>)



社会人大学院の メリットのアピールを

積水ハウス
人事部能力開発推進チーム主任

飯岡 忠昭 氏

(大阪インテリジェントアレー推進懇談会 企画運営委員会委員)

撰壇塾→専門セミナー→社会人大学院とステップアップして学んでいくインテリジェントアレー構想は優れた「学びのインフラ整備」だと思います。私は、一人のビジネスパーソンとしても、企業の能力開発担当者としても魅力を感じます。

ただし現状は、一人ひとりのビジネスパーソンにとっても企業にとっても、社会人大学院はまだまだ身近であるとは言えません。今後の課題は、社会人大学院のメリットをもっとアピールしていくことではないでしょうか。

まず一人ひとりのビジネスパーソンに対しては、社会人大学院云々よりも前に「自ら学ぶ」価値に気付いてもらう必要があるかもしれません。目の前の業務に追われ続けて、自己投資に興味が無い、あるいは自己投資に費やす時間は無いと思込んでいるビジネスパーソンは少なくないと思います。当

社の能力開発も「自分の人生を、ワクワクしながら自分で切り開くような人になってもらいたい」と考え、「自律」をテーマに取り組んでいます。その点においても、学びの第一歩を踏み出しやすいインテリジェントアレー構想は効果的だと思います。

次に企業に対しては、大学側が、社員を大学院へ送り出すメリットを訴える“営業活動”を行ってみてはどうでしょうか。企業は、外部のコンサルティング会社から人材育成プログラムについての営業・提案を受けることがあり、優れた内容であれば実施につながるケースもあります。それと同じ“仕掛け”です。もちろん我々企業側は受け身ではいけないのですが、大学側からのアプローチは、双方にメリットがあるのではないのでしょうか。関経連がその橋渡しをされる価値もあると思います。(談)