

授業実践報告

プロジェクトマネジメントを生かした高大連携の取り組み ～藤女子大学出張講義と北海道札幌北高等学校家庭クラブの活動～

和田 雅子*・松本 奈巳**

1. はじめに

文部科学省は、「高等学校と大学が連携することにより、十分な能力・意欲のある高校生が大学レベルの教育研究に触れることができる取組」¹⁾のひとつに、「出前講座」をあげている。大学が企画している出前講座は、高校生と触れ合う数少ない機会であり、教員の専門性を基盤に、幅広い分野の講座数を揃えている。本学においても人間生活学部、文学部を合わせて相当数の「出張講義」を用意しており、実際に大学教員による講義を受講してもらうことで、高校卒業後どのような分野で学んでいきたいかを考えたり、高校での学習をより充実したものにできることに資することを目的としている²⁾。高校の側からみても、大学の用意する出張講義を教育の場に活用し、同時に、出張講義に対して大学側へ求める事柄も、より明確になってくるのではないだろうか。大学側は、高校が求めている事柄、また高校の教育の現状について情報を収集できるなど、出張講義で得た知見を、大学の教育にフィードバックさせることができる。出張講義を活発に実践することは、双方の教育機関での教育的効果も期待できると考えられる。

本稿は、藤女子大学人間生活学部人間生活学科プロジェクトマネジメント専修（以下プロジェクトマネジメントはプロマネ）が提供する出張講義「知って得するプロジェクトマネジメント」を、北海道札幌北高等学校家庭クラブで行ってきた事例報告である。高校が大学に出張講義を依頼する場面としては、職業理解や専門教育に触れ合う授業として企画する等さまざまであろうが、クラブ活動において出張講義を活用し、高大連携の場が展開できることは、出張講義の新たな役割を提起できるのではないだろうか。

当該の出張講義を提供する基盤となっている、藤女子大学人間生活学部人間生活学科が2018年度から新設したプロジェクトマネジメント専修の概要、またその学びの特徴については、昨年度の本誌において報告した³⁾。同出張講義は、新たに立ち上がった専修のPRを兼ねて、プロマネについて基本的な知識に触れてもらうことを目的としている。本来ビジネス仕様になっているこの知識体系は、藤女子大学ならではのプロマネとして知識体系を構築している途上である。今回は、5回にわたり行った同校家庭クラブへの出張講義⁴⁾の活動概要と、高校が求めているニーズについて把握できた内容について、またそこから見えてきた大学の出張講義の役割についてまとめていきたい。

* 藤女子大学人間生活学部

** 北海道札幌北高等学校

2. 北海道札幌北高等学校家庭クラブの取り組み

北海道札幌北高等学校は、1902年北海道庁立女学校として創立後、1950年(昭和25年)に現在の校名に改称され男女共学制となり、同年、道内初となる家庭クラブを発足させている。家庭科(家庭基礎)を履修している生徒全員と執行役員(1~3年生の希望者)が全国・北海道高等学校家庭クラブ連盟に加盟し、校内では外局としての位置付けで、クラブ員によるホームプロジェクトの実施や希望者によるお料理講習会やテーブルマナー講習、ひな祭りの時期に生徒



に振る舞うお汁粉サービスなどの活動を行っていた。しかしながら、全体での活動の共有が年々難しくなるなど組織運営上の課題が内外から出てきたこともあり、今年度から部活動として新たなスタートを切り、活動も校内から校外へその幅を広げている。

本校家庭クラブは前述したとおり、全国高等学校家庭クラブ連盟に加盟し、同連盟が主催する全国研究発表大会につながる北海道高等学校家庭クラブ連盟研究大会、石狩支部研究発表大会に毎年参加している。これまでは前任者の指導の元、ホームプロジェクトの部で文部科学大臣賞を受賞するなど輝かしい成績を収めていたが、松本が前任校で農業クラブの専攻班を担当し、地域と連携したプロジェクト活動に取り組んでいたこと、またその活動をとおり生徒が変容していく姿を見てきたため、本校生徒にこそ、学校家庭クラブ活動の魅力を伝えたいと赴任当初から考えていた。そして、2018年に新たに入部してきた生徒達も「地域に出て活動の幅を広げたい」という気持ちが強く、学校家庭クラブ活動(スクールプロジェクト)の部で研究を進めようという流れになったのが、顧問を持って3年目の春である。

農業クラブのプロジェクト活動も学校家庭クラブ活動も、対象や内容は多少異なるものの、その目的や活動の進め方は共通する部分が多い。例えば、学校家庭クラブ活動⁵⁾は「See(問題発見・テーマ決定)→Plan(計画)→Do(実施)→See(反省・評価・発表)」の流れで進めていくが、実際の活動を進めていくと、更に細分化されたステップを踏む必要がある。様々な問題点から焦点が絞られた課題設定となっているのか、複数に及ぶ実践内容の立案やスケジューリング、客観的な評価をするための方法(指針)などが明確になっていなければ、生徒も実践内容の消化に追われ、研究成果も「やったこと並べ」になってしまう。生徒には研究活動をとおり充実感を感じるだけでなく、その一連の流れを「生徒主導」かつ「継続可能」な研究活動のサイクル(理論)として理解・実行し、高校卒業後も使えるスキルとして身に付けさせたいと以前から考えていた。また、新たな知見も取り入れながら、生徒のやりたいことと課題を関連づけ、論理的かつのびのびと楽しく考え進めていけるプロジェクト活動の環境づくりがしたいと思っていた。そんな中で、藤女子大学の出張講義の中

にプロジェクトマネジメント学による講座があることを知り、本校の研究活動、そして自身の考え方も再構築・体系化していきたいと考え、依頼したのが始まりである。現在は、食行動の変容をテーマに、地域の子ども食堂や北大マルシェと連携を図りながら、来年度、富山県で行われる全国大会に向けて準備を進めている。



3. クラブ活動のプロジェクトマネジメント

今回の家庭クラブからの講義依頼を受け、クラブ活動ではより実践的なマネジメントのスキルを獲得したいという希望があることがわかった。前述したように同校は、クラブ活動の一環として毎年全国高等学校家庭クラブ連盟が主催する全国研究発表大会、その前哨戦となる全道大会への出場をめざして活動を行っている。3年生、2年生、1年生の部員が、クラブの知識を継承し続けながらも、継続的に行う活動を基盤に、毎年の活動を組み立て実践している。これら継承と刷新を積み重ねながらの活動からのヒアリング等を通して、以下の項目に課題があり、克服したいと考えていることがわかった。

- ①前年度からの活動を基盤にした新たな活動の立ち上げ方
- ②企画アイデアの出し方、考え方
- ③プロジェクトの進め方及び管理の仕方

前述したように本来ビジネス仕様になっているプロマネの知識体系は、日本プロジェクトマネジメント協会の後援を受けて女子大学仕様に再構築している途上である。基盤としているのは「プロジェクトマネジメントコーディネーター (PMC)」⁶⁾の知識で、ここに企画立案、マーケティング、ワークショップ、ファシリテーション系の広報・広告分野や教育分野の知識を融合させるべく試みている。ビジネス仕様の知識体系と大学のカリキュラムを組み合わせながらの構築となるが、基盤知識からの取捨選択をした上で、必要な知識を融合させる取り組みの中でみえてきた本学のニーズが、前述の家庭クラブで求められている課題と重なっていることがわかってきた。この点をふまえながらクラブ活動への指導を実践した。

3-1. 前年度からの活動を基盤にした新たな活動の立ち上げ方

クラブ活動は上級生から下級生へと知識を継承しながら、年ごとの新たな取り組みとして続いていく。初回の講義では、これまでの活動を基盤にして、新たな活動を立ち上げていく考え方について座学とワークを行った。具体的には、あらたな活動計画を立てる前段階の「問題分析・目的分析」の方法を学習することにした。過年度生が実施してきた企画を一部継承しているクラブ員にとって、似たような構造の上で新たな活動を続けていく時に必要な考え方を学ぶことが必要だ。まずはこの取り組みをすることによって、あらたな活動計画に裏付けをもたせることができることも強みになると考えた。



用意するもの：模造紙，マーカー

●問題分析

この問題分析は、關谷・三好・大迫(2013)⁷⁾による手法を取り入れている。本学のプロジェクトマネジメント専修では、社会課題に立ち向かい地域に貢献できる人材の育成を教育目標としており、この問題分析の手法は、初学者でもすぐに実践可能であり、若い世代に受け入れやすい理解しやすさも、他のビジネス系の知識体系より優れていると考えている。

この手法は、中心問題を中心におき、そこから下層、及び上層に、「なぜ」「なぜなら」の上下セットにして問題を分析していく方法だ(図1)。例えば、「ケーキショップのいちごショートケーキの売上げが激減している」という中心となる問題を特定し、それはなぜかについて下層に分析していく。下層には、売上げが激減している原因として、「デザインが古いから」「人気イチゴあまおうを仕入れられなかった」というふうに原因を展開していく。さらに、デザインが古くなった原因として「デザイン担当者が辞めた」「デザインが盗用だと訴えられた」等の原因をさらに下層に展開。同様に、あまおうを仕入れられなかった原因として、いつもの「仕入れ店が取り扱っていない」「仕入れ価格が高い」から、といった原因も展開する。これを例示の最下層から原因、結果という一連の流れでみると、「デザイン担当者が辞めた」、その

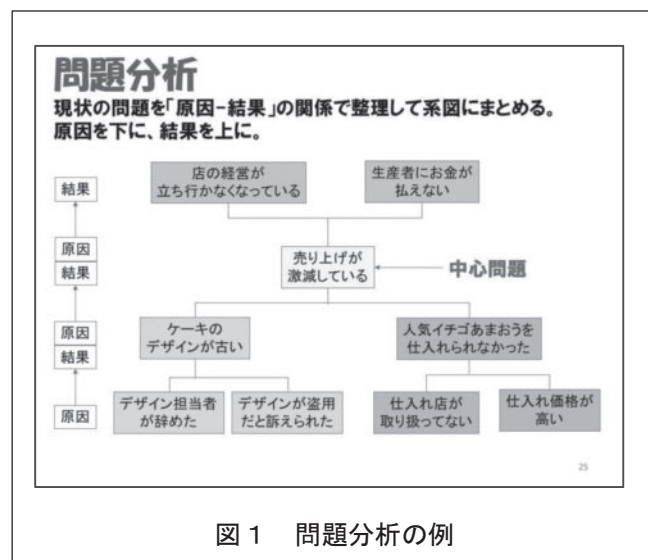


図1 問題分析の例

結果として、「ケーキのデザインが古くなった」、その結果として、「売上げが激減している」、その結果として、「店の経営が立ち行かなくなっている」、「生産者にお金が払えない」、という流れを確認することができる。このように問題分析を行うことで、問題が行った原因と、その結果を可視化できる。基本を修得した後は、実際に生徒たちが、日常の高校生活の中から中心問題を設定し、ツリーをつくる練習を行った。この問題分析の方法は、高校でも大学でも生徒・学生がすぐに活用できる点がメリットである。

●目的分析

問題分析が終了したら、次に目的分析を行う。ツリー展開をした問題分析の各項目を、目的が達成された状態に変換することを目的分析という(図2)。いわば成功へのイメージトレーニングとも言える。図1にあるように、例示した「売上げが激減している」という中心問題を、「売上げがのびる」という中心目的に換える。下層及び上層の問題分析の各項目も、同様に變更していくと、図2にあるような分析結果になる。言い換えれば、問題を反転させて良い状態のことばを入れていく、つまり問題が解決された状態が図示されていることになる。

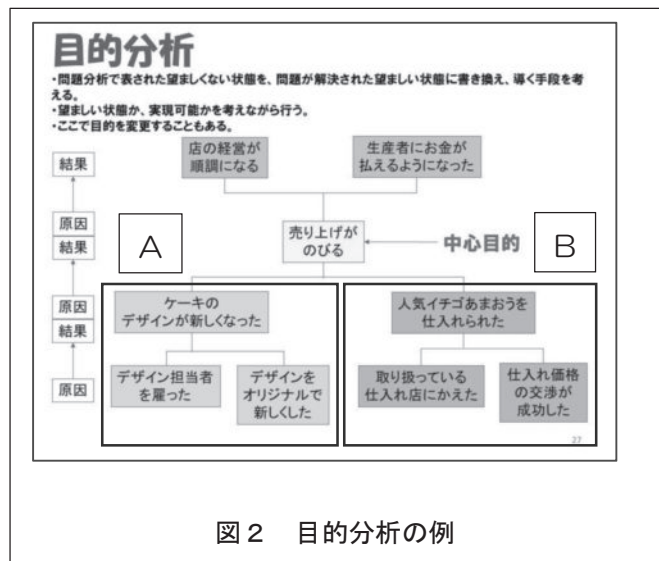


図2 目的分析の例

●比較検討

次に、上記図2のツリー系列から、AかB(図2中)いずれかの方向性を採択して企画を立ち上げる、あるいは両方行うのか、といった判断をしていく。そしてAの方向でいくか、Bの方向でいくか、比較検討を行い、クラブ活動の方向性を決定していくことになる。比較検討のための項目は、クラブ活動の内容に合わせて適宜変更していく(図3)。新年度のクラブ活動の立ち上げにあたり、これまでの活動をふまえた分析の上に新たな活動計画をたてることのできる。

比較検討 大、中、小

	A案	B案	決定
費用(経費)	大	小	
技術的難易度	小	中	
準備期間	大	中	
必要な資源	小	中	
社内のニーズ	小	大	
政策の優先度	小	大	

図3 目的分析からの比較検討

3-2. 企画アイデアの出し方

●アイデアのとらえかた・発想法

用意するもの：模造紙4枚，付箋（75mm 四方），マーカー

アイデア発想の仕方について考えるのは，本来のプロマネの領域ではない。できあがった企画をいかにマネジメントしていくか，というところからが範囲である。しかしながら，当該学科においても，企画の立て方を教える必要のある科目が多いのと，企画を立てること＝マネジメントの一部，という考え方をするほうが女子大学や高校でプロマネを教えるのに，スムーズである。生徒・学生にとってプロジェクトをすすめる上で企画アイデアを考えることは大きなウエイトを占めており，適した方法論を提示することが重要である。

アイデア発想の方法については，「そもそも・たとえば・つまり理論」⁸⁾を一緒に勉強した。これは自分の経験から本質を見つけ出し，そこから企画を生み出していく方法である（図4）。

①最初の模造紙に，目指すゴールを模造紙の上部に書きだす。次に付箋を利用して，自分たちが何についての企画を立てたいのか，考えをだしていく。やりたいこと，やるべきことをひとつずつ書いていく。同じ内容の事柄があれば付箋を重ねてカテゴリー分類をしてもよい。そうしてアイデアを収れんさせ，よいと思ったアイデアの付箋を選んで上部に移動させる。

②2枚目の模造紙は「そもそも」で考える。模造紙の下部に，1枚目で上部に移動させた，収れんさせたアイデア付箋を移動させる。そこから，共通キーワードを書き出していく。「そもそも」選んだテーマがどういうものなのか，何なのか，という発想で，思い浮かんだキーワードを付箋に書き出す。例えば，下層に「アイドル」ということばがあったとしたら，「そもそもアイドルってなんなんだろう，どんな役割があるんだろう」というふうにイメージを広げていく。

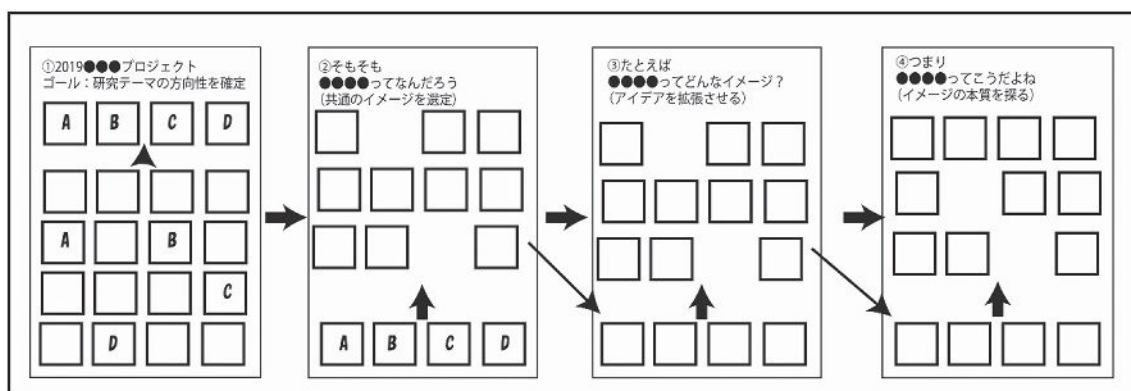


図4 そもそも・たとえば・つまりシート

③ 3枚目の模造紙は「たとえば」で考える。「そもそも」ゾーンで書いたことばのイメージをカテゴリー化して集約し、「たとえば」模造紙の下層におく。そこから、「たとえば、アイドルがいたよね、お父さんのアイドルはお母さんかも」というふうに、拡張するイメージをどんどん書き足していく。ここも自由に発想していくことが大切だ。



④ 4枚目の模造紙は「つまり」で考える。「たとえば」ゾーンで出てきた言葉を集約し、「つまり」模造紙の下層においておく。そこから本質をみつける作業に入る。「つまり、●●ってこういうことだよ」というふうに考える。例えばアイドルは、ただかわいいだけでなく、人を元気にする存在かもしれない。というところまできて、アイドル＝人を元気にする人、という企画の根幹イメージを抽出することができた。ここから元気なアイドルを登場させ、健康飲料をPRしようという企画が生まれるかもしれない。

このように、メンバーの発想によって企画の根幹を見つけ出していく作業が、短い時間で生徒が実践できるのがこの発想方法の魅力だ。家庭クラブの生徒たちもこの方法をもとに全道大会への企画を練り上げていった。

3-3. プロジェクトの進め方及び管理の仕方

● スコープマネジメントとタイムマネジメント

用意するもの：模造紙、付箋（75mm 四方）、マーカー、紙テープ

生徒たちが活動を進めている間に、どの仕事を進めるべきか、忘れていた業務はないか、担当者が誰だか分からなくなる、といった課題があった。この課題をクリアするために行ったのが、「スコープマネジメント」と「タイムマネジメント」の講義である。これらはプロマネの知識体系である。こうした課題は、業務経験が少ない高校生、大学生だから起こるということではない。社会でも構造的に同様の課題は起こっており、だからこそプロマネの知識体系が存在している。

スコープ（業務範囲）				
	●月	●月	●月	●月
企画 A				
企画 B				
企画 C				

図5 スコープ&スケジュール一覧

「スコープマネジメント」は、業務の実行範囲を明確にしておく作業のことだ。ミッションを明確にし、そのミッションをゴールにして作業を進めるために、スコープ（作業範囲）を特定していく。スコープを特定することで、何を行うのか、また、何を行わないのか、業務が明確になる。

「タイムマネジメント」では、模造紙に図5のような枠を作成し、実際に自分たちの役割を付箋に書きだすところからはじまった。

生徒個人や業務によって色分けしてもいい。付箋にひとつの業務と担当者、日付を記入し、模造紙につくったスコープ部分に貼り付ける。貼り付けた業務は、下層のスケジュール欄に、自由に移動させていく。業務は思いついたら、すぐスコープのエリアに貼り付ける。貼り付けた付箋の業務の予定がはっきりしたら、下層の企画AからCまでの適所に貼り付ける、という具合だ。

この方法は、大学での授業の中から考えた。プロマネ関係の授業を通して、WBS⁹⁾、ガントチャート¹⁰⁾という専門用語とともにスケジュール管理の重要性について説いていくが、学生の思考に合わせたスケジュール管理の方法に改善する必要性を感じていた。ビジネスの世界ではスコープやWBSでの分解・分類作業がシビアに行われるが、大学のプロマネの学びとして重要なのは、そのシビアさを伝えることよりも、まずは思いつくままに業務を腑分けし、分類し、スケジュールにのせて運用してみる、一種の「成功体験」こそ重要だと考えている。またスコープを上部に配置する表づくりで、あらたな業務に気づいた時点でスコープ欄に付箋で追加する、という方法にした。スコープに付箋が残っているということは、その業務が行われていないことになり、業務の立ち上げをしているかどうか一目瞭然で認識できることになる。気づいた時点でメンバーで話し合い、業務を改善するPDCAがまわしやすくなる。

ビジネスではスケジュールを作ることでプロジェクトを高度に管理する意味合いが強いが、大学・高校の利用場面では、①業務が一覧できること、②ざっくりと現況や今後がどうなっているか（いくか）把握できること、の2点に重きをおいて、ゆるやかマネジメントを実践したほうが、学生・生徒の理解を得やすく、なにより学生が自分たちで実行可能なツールとして利用できる点が強みだと考えている。

4. まとめと今後の課題

今回は、藤女子大学で展開しているプロマネの学びを、高校のクラブ活動に生かしていく実践例を示した。高校や大学でマネジメントの知識を獲得して実践力を養うことは、これからの時代に活躍する人材育成の視点からも重要だと考えられ、高大連携の取り組みがこの学びに資することができるのではないかと考えている。今後も、機会があれば家庭クラブの取り組みに参加していきたい。



最後に、出張講義自体は1回90分程度で、座学とワークをこの時間内で組み合わせて知識の基本を伝えるのは、情報を受け取る生徒にも相応の努力を要する。生徒の皆さんは限られた時間の中で、しっかりと知識の基本を獲得し、クラブ活動に生かしてくれた。ここであらためて家庭クラブの生徒の皆さんに感謝を述べたい。

なお本稿で活用した各著者から学んだ知識の活用内容については、その正誤についての責めは全て筆者（和田）にあることを付け加えて、各著者へのお礼にかえたい。

注

- 1) 文部科学省「高等学校と大学との接続における一人一人の能力を伸ばすための連携（高大連携）の在り方について」
http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chousa/koutou/020-17/houkoku/06040408/001/004.htm
- 2) 藤女子大学「高校生のための出張講義」
<https://www.fujijoshi.ac.jp/lecture/>
- 3) 和田雅子「知って得するプロジェクトマネジメント」家庭科・家政教育研究第13号，藤女子大学家庭科・家政教育研究会，2018，pp.33-36。
- 4) 家庭クラブへは，これまで5回訪問している（2018年6月26日，11月8日，11月29日，2019年4月26日，11月5日）。
- 5) 全国高等学校家庭クラブ連盟「ホームプロジェクトと学校家庭クラブ活動」
<https://kateikurabu-renmei.jp/fhj/renmei04.html>
- 6) 日本プロジェクトマネジメント協会「P2M試験について」
https://www.pmaj.or.jp/p2m/exam/about_p2m_exam.html
- 7) 關谷武司・三好崇弘・大迫正弘『グローバル人材に贈るプロジェクトマネジメント』，関西学院大学出版会，2013，pp.44-53。
- 8) 「そもそもたとえばつまり理論」は，電通のクリエイター阿部広太郎氏の提唱するアイデア発想の方法をもとに応用した。
- 9) Work Breakdown Structure (WBS) は，何をするのか，作業を明確にして階層化していくこと。
- 10) ガントチャートは，スケジュールを時系列にあらわしている表。

参考・引用文献

- 1) 文部科学省「高等学校と大学との接続における一人一人の能力を伸ばすための連携（高大連携）の在り方について」
(http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chousa/koutou/020-17/houkoku/06040408/001/004.htm)
- 2) 藤女子大学「高校生のための出張講義」
(<https://www.fujijoshi.ac.jp/lecture/>)
- 3) 和田雅子「知って得するプロジェクトマネジメント」家庭科・家政教育研究第13号，藤女子大学家庭科・家政教育研究会，2018，pp.33-36。
- 4) 全国高等学校家庭クラブ連盟「ホームプロジェクトと学校家庭クラブ活動」
(<https://kateikurabu-renmei.jp/fhj/renmei04.html>)
- 5) 日本プロジェクトマネジメント協会「P2M試験について」
(https://www.pmaj.or.jp/p2m/exam/about_p2m_exam.html)
- 6) 關谷武司・三好崇弘・大迫正弘『グローバル人材に贈るプロジェクトマネジメント』
関西学院大学出版会，2013，pp.44-53。
- 7) 阿部広太郎「企画とは幸福に向かうヤジルシ 3つの接続詞からアイデアが生まれる」
宣伝会議デジタルマガジン 2019年2月号
(<https://mag.sendenkaigi.com/senden/>)