

## 事例報告

# ゲスト・スピーカーの活用事例について

全学共通カリキュラム運営センター兼任講師 羽田 明浩

本稿は、2023年7月に実施した2023年度第2回全学共通科目総合系科目担当者連絡会での講演内容を基に執筆したものである。

ここで簡単に筆者と担当授業を紹介する。筆者は本学出身（経営学科卒、大学院修士課程・博士課程修了、立教大学博士（経営学））であり、本務校は国際医療福祉大学の教授である。本学の全学共通科目の兼任講師としては、2018年度より新座キャンパスで「現代のビジネスを学ぶ」、2019年度より池袋キャンパスで「企業と社会」の2科目を担当している。

担当する「現代のビジネスを学ぶ」および「企業と社会」は、現代企業の経営戦略と組織運営を学ぶことをテーマとして、教育目標は経営戦略理論と経営組織論の基礎的理論の理解としている。

## ゲスト・スピーカーによる授業の実践例

総合系科目のゲスト・スピーカー招請制度は1コマにつき2回（のべ2名）まで招請することができる。筆者はこの制度を利用して、2023年度の授業は春学期の「現代のビジネスを学ぶ」で2回2名、秋学期の「企業と社会」も2回2名のゲストを招いた授業を行った。

2023年度の「現代のビジネスを学ぶ」「企業と社会」のゲスト2名は、1人は大手総合商社に勤務する方であり、もう1人は元宝塚歌劇団所属俳優の方で現在は俳優の他に司会業やプロデュース活動をされている方である。両者に春学期1回秋学期1回登壇いただいた。

筆者の本学授業でのゲスト・スピーカーの活用は、2019年度の「現代のビジネスを学ぶ」で大手ビール会社の方（本学OB）に来ていただき、ビール会社の仕事紹介と後輩への様々なアドバイスを講義いただいたのが最初であった。その後、新型コロナウイルス感染拡大に伴うオンライン授業の際はゲスト・スピーカーの活用は行わなかった。

対面での授業が復活した2022年度春学期「現代のビジネスを学ぶ」で、元宝塚俳優の方に宝塚歌劇団での活動や退団後のビジネスについて講義していただいた。この授業が受講生の関心も高く面白い講義であったので、2022年度秋学期の「企業と社会」の授業にも登壇いただいた経緯にある。そして期末レポートと授業評価アンケートにこのゲスト・スピーカーの授業への関心が高かったので2023年度の2科目の授業でも

それぞれ登壇いただいている。

もう1人の大手総合商社勤務の方は、海外3か国での赴任と著名商品の取り扱い経験を有しており、受講生にとって多くのことが学べると思ってゲスト・スピーカーをお願いした。

## ゲスト・スピーカーの人選

ゲスト・スピーカーの人選は月曜日の授業に登壇可能な方と受講生を前に講義ができる方をお願いしている。これはかなり悩ましいことであり、筆者の知人他に打診しても複数名に断られた経験がある。

2023年度の授業に登壇いただいた2名は共に筆者の本務校である国際医療福祉大学のOBOGである。大手商社職員の方は筆者担当の大学院ゼミ修了者であり豊富なビジネス経験と修士論文の内容とゼミでの報告実績からお願いした経緯にある。舞台俳優の方は学部卒業生であり卒業論文報告会で拝聴した内容からお願いしたものである。両名共に快く登壇を了承していただいている。

なお、2019年度に本学OBのビール会社管理職の方に登壇いただいた際は、仕事の内容以外にも後輩へのアドバイスもあり受講者の反応も良かったので、引き続きお願いする予定がコロナ禍で対面授業がなくなったので見合わせた。さらにその方の転勤により登壇が難しかったこともある。その後、本学出身者の何人かにゲスト・スピーカーとして登壇打診（地方銀行役員、大手百貨店マネジャー、メガバンク秘書役、投資会社ファンドマネジャー、楽団マネジャー他）したが、講義に関して所属先認可が得られない、講義不慣れ等で断られている。

登壇いただいたゲスト・スピーカー	
大手ビール会社管理職	本学OB
大手商社マネジャー	国際医療福祉大学大学院OB
俳優（元宝塚歌劇団俳優）	国際医療福祉大学OG

## 授業の構成とゲスト・スピーカー招請2枠を有効に使うための工夫

「現代のビジネスを学ぶ」、「企業と社会」は経営学の経営戦略理論や経営組織理論等をベースに様々な事例を交えた授業を行っている。これらの経営理論の裏付けとしてビジネス事例を当事者に語っていただくことで受講者の興味と理解を深めるためにゲスト・スピーカーを招いている。そのため授業の構成で、全14回講義の後半の10回以降にゲストに登壇いただいている。なお、講義内容は下記のような内容となっている。

## 大手商社職員の講義内容

### 本日の講義内容

#### 1. 本日の思考サイクル

- ・これまで羽田教授に習ったマーケティング理論を思い出す
- ・理論を理解していることでどう活かせたか

#### 2. 自己紹介

#### 3. 総合商社のお仕事

#### 4. マーケティング思考のための実例

- ①脱毛市場を変えるイノベーション
- ②テーマパークマーチャンダイジング
- ③スポーツブランドマーケティング（ブランドを支えるコアとは）
- ④洗浄便器のロシア向け（プロダクトアウトを考え直す）
- ⑤医療だってマーケティング（新病院の立ち上げ）

## 元宝塚俳優の講義内容

### ○本日の講義内容

私の歩んできた（ちょっと変わっている？）道について

- ・自己紹介
- ・宝塚音楽学校の生活
- ・宝塚歌劇団について
- ・宝塚OGのビジネス（その後）
- ・卒業論文の内容
- ・質問など

「ゲスト・スピーカー招請届」は担当授業が始まる早い段階で全学共通教育事務室に打診したうえで提出している。その際、授業日や謝金有無に関する調整が済んでいなくても、登壇が可能である旨を確認した段階で申請している。これは過去に、招請予定ゲストが本学大学院所属のためゲスト招請が不許可となり、結果としてその方へ登壇ができない旨をお詫びした経緯があったためでもある。

## ゲスト・スピーカーと履修者の関わり方

担当する2科目の授業の最初のオリエンテーションにおいて、2回ほどゲスト・スピーカーによる講義があることを伝え、さらに招請稟議が承認された際にゲスト・スピーカーとして登壇予定の方の紹介を行うことで受講者への関心を高めるようにしている。

登壇予定の前週授業においてゲストの紹介を行い、より多くの受講者が授業に参加することを促している。それが奏効しているのかゲスト・スピーカーが登壇する授業は普段より受講者が多いようである（笑）。

<b>ゲスト・スピーカーと履修者の関わり方</b>
○前週 ゲスト・スピーカーと講義内容の紹介実施
○講義当日 ・講義前 コメントペーパー紙配布、質問事項等記載依頼 ・授業後 直接質問機会を設ける コメントペーパー回収、ゲスト・スピーカー手交、質問事項への回答依頼
○翌週 質問事項の回答を授業冒頭で話す

ゲスト・スピーカー登壇当日の授業では、授業前にコメントペーパーを配り、受講者の意見と質問の記載を求めている。さらに授業終了 10 分前に質疑の時間を設け、さらに授業後の個別質問等も受け付けている。昨年授業と今年授業では質問する学生もおり、さらに授業後に個別質問者も来ている。授業後には、講師控室他で回収したコメントペーパーを見ていただき、そして質問事項には、その場で回答いただき翌週授業で質問と回答を伝えるようにしている。学生からの質問は人生の先輩に関する質問事項が多いようである。(下表ご参照)

<b>質問事項とその回答 (大手商社職員)</b>
Q 仕事をするうえでやりがいを感じるのはどんな時?
A スペシャリストの医療職と組んでうまく仕事を改善できた時です。
Q 何か新しいモノ・サービスをつくったとき、長続きすることを重視していますか?
A 長続き=サステナブルとして重視しています。消費者ニーズに合えば長続きしていきます。
Q 新卒1年目社員に求める能力や姿勢を1つあげるならばどのようなものですか?
A 探求心だと思います。新人は何も知らないで、知りたいと思って動けるかどうかです。
Q 営業で企業に声掛けに行くことはありますか?企業側からの依頼で仕事が決まるのでしょうか?
A そうです。毎日考えています。依頼が来るように関係を作ることが大切です。

<b>質問事項とその回答 (元宝塚俳優)</b>
Q 宝塚の方は忙しく厳しい生活の中で恋愛をする時間はありましたか?
A .基本的に禁止ではありませんが、夢の世界なので・・・公にはしないのが通常です。結婚退団(寿退団といいます)もよくあります。
Q ご自身のことは好きですか?
A .正直好き嫌いで考えたことはありませんが、もっと頑張ってもらうために甘やかしたり厳しくしたりと、客観視が強いような気がします。
Q 何かをやめたい、逃げ出したいと思ったときどのように乗り越えていきましたか?
A .やめたり逃げ出したりした先が本当に自分にとっていい場所なのかを考えてから行動すること。しんどい時は得意な事、取り組み易い部分を伸ばすことを教わりました。
Q セカンドキャリアが珍しいのですが、決断の決め手は何かありましたか?
A .年齢的に30歳を節目と考えていたのと、周りの環境が整ったと感じたので退団を決断しました。
Q 良好な人間関係を築くうえで最も大切にされていることを伺いたいです。
A .嘘をつかないこと、人のせいにならないこと、楽しい時間を創ろうと努力すること!あとは合わない人は絶対いるので距離感を大切にすること。

このような受講生との意見交換やコメントペーパーへ回答は受講生にとって講義内容の理解を深めるものである共に、登壇いただいたゲスト・スピーカーにとっても意味のあるものであると感じている。

## ゲスト・スピーカーの活用の際に意識していることや工夫

ゲスト・スピーカーには、担当授業のシラバスを見ていただき、講義の目的を理解いただいたうえで講義資料の作成をお願いしている。講義資料は事前に送ってもらい確認したうえで、掲示している。その際に全て掲示可能かの確認は必要である。これは事例等報告の掲示によって流布他が懸念されるためである。

講義については、本学授業が100分授業であることを伝え、講義は70分から80分目途として後半に質問時間を設けることをお願いし、さらにコメントペーパーにより学生意見等記載があること、その回答記載を依頼している。その他、講義に際して持参PCを利用するかUSBにより備え付けPCを利用するかの確認も必要である。

講義後に受講者が書いたコメントペーパーの内容確認と質問事項への回答いただき、さらに意見交換を行っている。

## おわりに

担当する全14回の授業においてゲスト・スピーカーを招くことは授業の到達目標に近づけるためにも有効であると筆者は考えている。筆者が担当する「現代のビジネスを学ぶ」「企業と社会」は共に経営理論の理解を目的としており、当事者による事例報告によって受講者の理解は深まるためである。これはコメントペーパー記載内容や授業評価アンケートの意見や受講生との意見交換でも確認できている。

2024年度も引き続き本学で2科目を担当予定であり、これまで同様にゲスト・スピーカーは積極的に活用する予定である。

はねだ あきひろ