

チェンジ・メイカー育成プログラム（第2期）

開催期間：2019年10月6日～2019年12月26日

R 立命館東京キャンパス
RITSUNING.COM

「チェンジ・メイカー」とは、課題の本質を見極め、様々な分野の個人・組織の力を集めて試行錯誤を繰り返し、
状況を変化させることができる人——
広島県内の企業の協力を得、東京での事前ワーク・セッションと現地でのフィールドワークを通して、企業や地域の課題の発見と解決を行いながら、受講生一人ひとりが「チェンジ・メイカー」になることを目指す実践型の人材育成プログラム

1.プログラムの狙い

経済産業省によれば、現在の社会人には、次の3点が不足していると指摘されている。

- ① 多様な「社会課題」に関心を持ち、見聞・人脈を広げる機会（職場に限られた取引関係・人間関係）
- ② 異分野の知識の再編集（デザイン思考）のトレーニング
- ③ 多様な価値観・倫理観のぶつかり合いを整理し、ツールを使いつつ、説得や合意形成を含めた課題解決を図るトレーニング。

このプログラムでは、実際の企業や地域の課題を探り、価値観の異なる受講生との議論を整理・融合し、合意形成と課題解決策の提案へとつなげる実践的なPBLを実施。

受講生たちはチームを組み、チームおける課題解決のための提案を通して成長のプロセスを歩む。



2.実施概要

- 2018年度に経産省の「未来の教室」実証事業として開始した社会人リカレントプログラム（立命館東京キャンパス主催）の後継プログラム
- 広島市の乳業メーカーである砂谷株式会社※1に協力を依頼。異なる価値観をもつ受講生同士でチームを結成し、チーム内で企業および地域の課題を探り、議論しながら 課題解決策の提案へとつなげる実践的なPBL。
- 統括コーディネーターに立命館大学・経営学部の齋藤雅通教授、ファシリテーターに教育ジャーナリストの後藤健夫氏を迎え、社会人教育に精通したジャパンラーニング株式会社とも連携してEQ（Emotional Quotient：感情指数と呼ばれ、行動特性などを測定）を導入し、受講生の成長や行動変容の可視化を行った。
- 受講料12万円（受講者14名）

※1砂谷株式会社 広島市の乳業メーカー。
乳の製造販売事業である「サゴタニ牛乳（昭和25年創業）」および
牧場事業である「久保アグリファーム（昭和53年創業）」を経営



3.実施スケジュール

#	曜日	時間	場所	内容
1	日	13:00～18:00	東京	キックオフ (EQプレ)
2	木	19:00～21:30	東京	セッション (講義含む)
3	木	19:00～21:30	東京	セッション (講義含む)
4	木	19:00～21:30	東京	セッション
5	土	13:00～19:00	広島	広島フィールドワーク
	日	09:00～15:00	広島	広島フィールドワーク
6	木	19:00～21:30	東京	セッション
7	土	14:00～18:00	東京	成果報告会
8	木	19:00～20:00	東京	セッション (EQポスト)

- 全8回のセッションを夜間および土日開催
 - 第5回目にあたる土日で現地・広島へのフィールドワークを実施
 - プログラム後半では各チームからの発表に続いて他チーム受講生やアドバイザーからフィードバックをもらう形式を中心とし、成果報告会へ向けた準備を行った
 - 成果報告会を第7回目に行い、PBLはいったん終結したが、ポストEQの分析や振り返りの回として第8回目のセッションを行い、受講生に振り返りの時間、および成長を実感する機会を提供
- 希望者には、プレ/ポストでキャリアカウンセリングを実施

【プログラムの構成】

「スキル系科目(WEBオンデマンド)」と「グループワーク(対面セッション)」
の2部構成 = 合計約30時間程度のプログラム =

<スキル系科目>

プロジェクトマネジメント、マーケティング、ロジカルシンキング、
プレゼンテーション技法など 5科目程度

- 自宅での事前学習→セッションでの復習講義
- インターネット接続ができるPCで参加
- 各個人の予備知識は問わない (初めての分野でも対面講義でフォローアップ実施)

<PBL>

- 立命館東京キャンパス (東京駅前) でセッション・グループワーク
- フィールドワーク (広島県内) では、現地工場見学などを実施
- 事務局からの連絡、受講生相互のやりとりはSlackを活用



全チームが解決策の具体的な提案を実現

4. 成果

○チームでの成果（課題解決提案）

- ・ 10年後のグループ経営について
- ・ 地域社会とのつながりでの拡販
- ・ 新しい乳製品の投入について

○個人としての成長

- ・ エビデンスの重要性への理解
- ・ EQスコアの変化
- ・ チーム活動、傾聴や対話での気付き など

action1 とは 既存宅配路と一緒に販売
～自社の強みを最大限に活用～

action3 とは アグリファームでの販
～ジェラートの次はコレ～

牧場体験

ジェラート	提案ジェラート
乳搾り体験	かま事業で売上の72.4% (2018) を占めるジェラート事業に強化。
牛の餌やり体験	お母り用の単品の高い500mLサイズを打ち出す。 湯来町の各産品をジェラートに活用し、種類を増やしながら、 産む卵が、 干し柿 (おが厚いなど沢山の柿を利用、) さらの卵 こんぱく

いま、湯来町にある
「おいしい!」を
大切なあの人へ

2019.12.21
チームBeyond

5. 受講生の声

- ・ 短期間であったが、チームプロジェクトに本気で取り組んだ仲間たちとかけがえのない絆が結べた。
- ・ 今まで深く考えずにやってみることが多かったが、このプログラムで様々な方面から考えることを学んだため、行動する前に少し考えるようになった。
- ・ プロファイルをすることは、とても重要なことで、ほかの人の意見を聞くことで自分の立場や役割が明確になった。新たな目標を決めて、少しずつでも成長していきたい。答えのない学びは、貴重な体験だった。
- ・ 今回のプログラムを通じて、チームワークの難しさと協力の大切さを改めて実感した。
- ・ 自分の学んだことをもとに、もっと周りの社会問題に関心をむけられるように、視野を広げていきたい。
- ・ 働きながらも、年齢を重ねても、まだまだ学ぶことはたくさんあることに気づけたプログラムだった。

