

平成 30 年第 3 回教育編成委員会 議事録

1. 日時：2018 年 7 月 19 日 17:00～18:00

2. 場所：日産愛媛自動車大学校 校長室

3. 参加者

学校外委員

出席者 有識者代表 愛媛大学 中原さん
企業代表 日産自動車(株) 北村さん(代理 福島さん)
企業代表 日産プリンス愛媛販売(株) 樋口さん
企業代表 愛媛日産自動車(株) 田村さん

学校内委員

出席者 日産愛媛自動車大学校 分部
日産自動車大学校 企画支援部 鳥井
日産愛媛自動車大学校 高橋

委員以外

出席者 日産愛媛自動車大学校 西浦

4. 教育編成委員会内容

1) 開会あいさつ

2) 現在の学校がおかれている現状説明

・職業実践教育訓練給付金制度の活用学生、留学生の入学について

3) メンバー紹介(学校外委員、学校内委員)

—議事—

4) 各委員の選出

・委員会の進行を学校の高橋委員、書記係に学校の西浦委員を任命。全員の賛同により承認された。

5) 第1回、第2回教育編成委員会経過報告

(鳥井委員)

・日産校の取り組みとして、日産5校の教育5ヵ年計画を策定した。一般校に負けない教育の資の向上を目指すため、3つのポリシーを策定(どうゆう学生を入学させるか・どうゆう学生に育てるか・その為はどうゆうカリキュラムにするか)し、この一年をスタートさせた。各ポリシーには、資格・技術・人間力の観点を盛り込んだ。特に人間性を育成するために2年制過程は自主性、4年制過程は主体性をスローガンに掲げ取り組んでいる。その為各方面から今日のご意見を伺いたい。

6) 大学における卒業研究についてご意見を伺う

専門学校では4年次に学生がテーマを決め、成果を発表し、その評価を4年次の集大成としている。さらに実のあるものにするには、どうすれば良いか模索している。大学での卒業研究の現状について伺うことで参考にさせていただきたい。

(中原委員)

・基本的には3年生までに4力学と制御工学などを学んでいる。平行して実践的な科目として設計製図、機械工学実験を学んでいる。また3年次にインターン・シップと、キャリア形成セミナーとして企業と接する科目があり、就職意識と社会人意識を高めるのが目的です。その後、4年生で卒業研究を行う。以下、事前の質問に沿って説明する。

(1) 事前説明について

・3年次の3月～4月にかけて、研究室配属のガイダンスを行う。機械工学科には12研究室あり、見学会・説明会を行い、希望する研究室を見てもらう。昨年度から研究室体験会も行い、就職時の知識、大学院進学意識の醸成も行っている。希望調査を行い成績順で配属を決める。

(2) テーマについて

・教員がテーマを提示して学生が選ぶ。学生が決めることはほぼない。学生1人につき1テーマ、大学院生と共同で研究する場合もある。テーマは各種多様に用意している。

(3) 時期について

・4月～3月上旬(ほぼ1年間)授業がないかぎり研究室で行う。必要に応じて夏休みも行っている。

(4) 時間数について

・研究室により差はあるが、6単位をあてる(実習授業として)270時間程度。実際は、その数倍の時間を卒業研究に充てる。

(5) 費用について

・運営交付金では一人当たり1万円程度：外部資金を教員が調達している。

(6) 人数について

・教員1名あたり学生4～6の対応。学生1人・1テーマ、グループ・1テーマなど研究室により違う。研究発表時の卒業論文は1名か2名作成のどちらかしか選べない。

(7) 評価について

・機械工学科では、論文評価80パーセント 発表プレゼン20パーセントで合計で60パーセント以上で合格※発表まで至れば、ほぼ60%にいたらないことは無い。結果は本人のみ通知。

(鳥井委員) 学部生は何名か

・機械工学科の定員は90名 2割弱が進級できていない。教員が20名で対応している。

(分部委員) 大学院の誘導目的に経営的な意図はあるか

- ・自分たちの研究のレベルを維持したい。
- ・愛媛大学は他校に比べ、大学院の進学が少なく約 1/3 しか出来ていない。
- ・就職では大学院生が有利。同じ基準で学部生を判断されると見劣りする。

(鳥井委員) 教員が外部資金をどのように調達するのか

- ・助成金に申し込む。
- ・財団から。
- ・企業共同研究費用を申し込む。この場合守秘義務で、学生が発表が出来ない場合もある。

(鳥井委員) 論文は引き継がれるのか

- ・引き継がれて、進化させるため(研究室の成果→大学の成果)。
- ・文科省からは卒業しやすい体系を指導されている背景もあるが、大学としては学生の質は下げたくないなので方法を模索している。

(福島委員) 卒業研究の6単位は妥当なのか

- ・学生が従事する時間からすると、妥当とは思わない。学校で研究する時間は指導している。

7) 大学におけるインターン・シップについて伺う

- ・大学の3年生で単位がでる授業であり、各項目について説明する。

(1) 事前説明会 4月: 学科ガイダンスと全学ガイダンスを行う。 5月上旬: インターン・シップ事前指導を全学で行う。「大学コンソーシアムえひめインターンシッププログラム」参加者も必修で参加する。

(2) インターン・シップ内容について

課題は企業に任せる。大学側からオーダーすることは無い。学科の実績ある企業にいく事が多い。大企業にはいく事がほぼない。大企業の場合、エントリー後の書類選考と面接をパスしなければならない。企業側も負担がある。

(3) 時期について

- ・基本的に夏季休業中に行う。文科省の指導・大学の規定により5日以上で単位を認定している。1日、2日行うのは自由だが、単位は出ない。

(4) 費用について

- ・基本的には、学生が負担する。企業側が旅費や宿泊先を提供する場合もある。学生は近隣の地元企業

に行く場合が多く、遠方はあまり行かない。

(5) 場所について

- ・基本的に企業が指定する場所で行う。
入学時に学生研究災害傷害保険に入っている。自分の怪我、相手の傷害に対して対応できるようにしている。

(6) 責任について

- ・基本は受け入れ企業と本人。大学が責任を取ることはアナウンスしていない。

(7) 評価について

- ・実習50%、報告書10%、受入れ企業評価10%、報告会発表20%、自主性10%で評価し全体で60%以上が合格。

(8) その他

- ・定員90名に対し約30名がインターン・シップを行っている。選択科目であり必修科目ではないので全員行くわけでは無い。
- ・極端な優劣は付きにくく、報告発表会の評価分が評価差になっている。

Qインターン・シップに行った企業に就職する割合はどの位か

- ・行った先に1名、居るかいないか位。企業側からも課題として受け取っている。学校からは、インターン発表会による企業名の告知効果があることを伝えている。企業を知ってもらえるためにインターン・シップに協力して頂く。最近の傾向としては、夏ごろからインターンで接触をもち、学生と企業とのマッチングを見極め、就職後の早期退職を防ぐ企業もある。

7) 実習の指導方法について伺う

例年、販売会社より指摘される項目について、現場ではどのように指導されているか伺い、専門学校の実習指導に役立てたい。

- (1) 電気回路が読めない(苦手)サーキット・テスト、外部診断機が使えない学生に対し、指導のアドバイスをいただきたい。

(田村委員)

- ・学校では、ブロックでのサーキット・テスト訓練を行っているが、現場では実車で行うため慣れていない。そのため、どこから測定するか戸惑う。サーキット・テストも頻繁に使うツールではないので、使い方を忘れる場合もある。回路図、偽装図は理解できても、実際どこから測定するか、測定箇所がわからないのだと思う。

(2) サークルチェックが出来ない学生に対しアドバイスをいただきたい。

(樋口委員)

- ・担当TSがお客様に説明させることを極力させている。同時にサークルチェックをさせている。会話しながら、行くとやりやすい。

(田村委員)

- ・入庫受付の段階で行っているなので、学生が行うのは難しい。洗車をしたから傷がわかる場合が最近ある。細かい傷をTSがすべてを見つけるのは不可能、そこまで学生には求めない。汚さない、傷をつけない為のシート・カバーであったりは必要。

(3) 挨拶、お客さま対応ができない学生に対しアドバイスをいただきたい。

(田村委員)

- ・先輩がしないと後輩はやらない。最近感じるのは、インターン生が来ているがおとなしい。自分から行う意識が薄らいでいる。お客様に満足感を与えられないのは、プロとしての意識不足。お客さま対応は知識がないと説明できないので、どれだけ積極的にできる知識を付けるか。知識が無いので、アドバイスが苦手になる。会社としてお客様に言ってあげる。台当たり単価を上げることを強調するのではなく、お客さまの車を安全に保つために言ってあげることを意識付けする。車に興味が無い学生が増えている。車を持ってないTSも最近居る。やはり提案力がない。撥水ウインドウなどは典型的な例であり、運転経験がないと必要性を感じない。

(樋口委員)

- ・先輩の挨拶ができていないと感じる。挨拶する、笑う、話すは客商売の基本。最低限のコミュニケーション。プロならば演じてでもやるべきだと感じる。

(分部委員)

- ・日産のサービス・メニュー商品の目的・開発意図は知っているか。

(田村委員)

- ・今は類似商品が多数あるので、あえて撥水に行かないケースもある、良さが解ればリピーターになる。
1回目にどれだけアピールできるかが鍵。後はお客様の好みに差異がある。

(樋口委員)

- ・12ヶ月もつか、6ヶ月しか持たないかはお客様の受け取り方に差異がある。現場でいいものは勧め

やすいが実際に使用してみないとわからない。

- 8) 専門学校は技能を習得させる・資格を取得させる・就職をさせることを大きな目標として掲げているが、これを確実に成就させることが厳しくなっている。このことに関してよい方策があればアドバイスいただきたい。

(田村委員)

- ・あえて失敗させる経験はさせたほうが良いと感じる。ホイールナットはこれぐらい締めれば折れるなどを経験させると、作業スキルは上がる。失敗内容を復元する苦勞を体験させれば、考えて作業するようになる。

(樋口委員)

- ・工具の使い方を知らない部分もあると感じる。工具の適材、適所がわかってないので、失敗するケースもある。ボルトを緩める、締める時の身体の使い方がわかっていない。入社してからも教えるが、学校でも機会があれば、教えてほしい。

- 9) 閉会の挨拶

以上