

演習重視の講義で、 現状把握と改善点を学生同士で議論させる

2017年度秋学期ティーチングアワード受賞
対象科目：ビジネスプロセスモデリング

2017年度秋学期ティーチングアワード総長賞を受賞したビジネスプロセスモデリングは、北九州キャンパスの大学院情報生産システム研究科（IPS）の専門講義科目である。修士課程の学生が受講することができ、2017年度には80名ほどが履修した。



藤村 茂

情報生産システム研究科教授

少人数グループで 2回行うモデル構築実習がメイン

IPSの特徴として留学生が多く、特に中国を中心とするアジアの大学を卒業した学生が目立つことが挙げられる。この科目の場合、履修者の95%以上が留学生であり、シラバスでは授業で使用する言語は英・日併用と記載しているが、実際は基本的に英語で行われている。

評価項目アンケートでは「総合的に見てこの授業は有意義だった」が6点満点中5.8点、「この授業の内容をよく理解できた」「教員は効果的に学生の参加（質問や発言など）を促した」「優れた講義に与えられる表彰に推薦しますか」の3項目では6点満点中5.9点という高い評価を得、自由記述においても「ビジネスプロセスモデリングの重要性を感じた」「演習とディスカッションで理解を高めることができた」といった声が寄せられた。

講義は全15回のうち、初回がオリエンテーション、さまざまな企業システムの説明、BPMN(Business Process Modeling Notation)ツールの紹介、ビジネスプロセスを表すダイアグラムの記法の説明などが続き、第8回から学生を3~4名程度のグループに分けて、2回のモデル構築実習とプレゼンテーションが行われる。アクティブ・ラーニングの手法を積

極的に取り入れている様子が伺える。最終回では理解度確認のための試験を行い、この結果が成績評価基準の80%となる。その他が20%で、後述する各グループのプレゼンテーション時の質問や意見などが考慮される。

プレゼンテーションには ポジティブな反応を与えるように工夫

企業システムとは、実際にさまざまな企業の情報システムで利用されているものを指すが、例えばサービス業を例にとると、モノがいくつ売れたかを管理する、顧客情報を管理する、など数多くの情報システムが存在する。藤村教授は以前民間企業で実際にそのような情報システムの開発に携わっていた経験があるようだ。

演習を開始するにあたり、まずいくつか身近なビジネスモデルの例を挙げて説明し、各グループにどのような企業のどのような業務を例にとって演習を行うかを決めさせる。

例えば「図書館」、「CDのレンタルショップ」、

「ファストフードショップ」など。図書館を例にとると、まず貸出、返却といった基本的な業務は必須である。さらに、月に一度くらいは本の見直し作業も必要ではないか、そのためにはどのようなデータベースを利用すればよいか、といった点をグループで話し合って書き出していく。

このように、まず業務のプロセスの現状把握をし、その手順をほかの人に伝えるために、フローチャートを描くイメージでダイアグラムを描いていく。ダイアグラムを描く際はBonita BPMというソフトウェアを用い、プレゼンテーションはBonita BPMで描いたダイアグラムをパワーポイントに取り込んで発表する。発表は1グループ約15分。パワーポイントのファイルは教室のコンピュータに提出し、成績評価の対象にもなっている。質疑応答の時間も設け、他のグループの発表についても関心を持ち、議論に参加させる工夫をしている。よい質問を多数すると成績評価で加点されると伝えていることもあり、活発な意見交換がなされているようだ。

さらに、1回目の演習で現状分析をして見出した問題点に、2回目で改善(improvement)を加えることが、この講義の大きな見どころと言える。つまり、1回目と2回目は同じメンバーで同じビジネスモデルを扱い、1回目の演習で分析した標準的な業務プロセスに、「もっと製品が売れるためにはどうしたらよいか」「製品を継続的に購入してもらうためにはどのようなサービスをすればよいか」などと、業務のパフォーマンスを上げて問題を解決しようと試みるのが2回目の演習になる。少人数で行う演習ということもあり、全部の手順は解析しきれないことも多いが、グループ内で役割分担をするよう促しているようだ。2回目の演習も1回目と同様にプレゼンテーションと質疑応答を行う。

プレゼンテーションはオリエンテーションで日程を伝えて調整し、通常の講義の時間以外に、まとめて時間を取って2日間程度に分けて行うことが多いようだ。また、プレゼンテーション時にはその場

でできる限りポジティブな反応を返すように心がけており、それが高評価につながっているのではないかと藤村教授は考えている。

「グループの発表やレポートの『こういうところがいいんだよ』というのを強調してほかの学生の前でも指摘してあげるとか、質問にも『いい質問だね』というような、よいところに反応を返すことを心がけています」。

「常に学生と一緒に考える」 姿勢を持ち続けたい

留学生が多い授業ということで特徴的なことなのだが、学生たちが挙げる業態も、日本企業と全く同じとは限らない。例えば、中国出身の学生たちが演習で取り上げたいと挙げた業態が「タクシー」だった場合、「Uber」などの日本にはないサービス形態のことを知らなければならない。また、中国で大変普及している「自転車シェアリングサービス」なども以前挙げたことがあるという。日本でも、新しいビジネスが日々生まれているため、そのようなビジネスモデルが話題になる場合も多いが、藤村教授は常に学生と同じ目線で自らも学びながら学生に問いかけ、一緒に考えていく姿勢で臨んでいるという。

「ヒントは与えるが、テーマは自分で見つける」という点を理解してもらいたいと話す。

「大学院で学んでいる学生たちには、自分で考える力を身につけてほしいと思っています。問題点を発見するのも自分が考えて見つけてほしいし、与えられたことだけをやる形ではない教育をしていきたいですね。自分がやりたい事は何か、自分で考える。我々はそのサポートをしていきたい、そんなふう考えています」。

次学期もこの授業は開講される予定だが、企業の具体例をさらに増やしていくなど、創意工夫を加えながら、藤村教授は学生たちの近くで寄り添うような授業を行う予定だという。