

## 研究ノート

## 「外部講師による講演会」企画を通じての学生指導と教育

足立 清人 佐藤 聡彦

## 目次

1. はじめに
2. ゼミ活動の概要－補遺
3. 2015年度「担保物権法講演会」について－補遺
4. 外部講師の活用による学生指導の有効性（佐藤）
5. 外部講師活用の効果と、経済法学科の学生指導と教育
6. 学生指導の要諦（佐藤）
7. おわりに

## 1. はじめに

「外部講師による講演会」企画とは、足立が担当する講義に外部講師を招いて講演会を開催するに当たり、講演会の内容・構成などすべてを、外部講師と学生（ゼミナールの学生（以下、ゼミ生と略す））と足立とが打ち合わせを重ねて企画し、実施していくものである。講演会開催までの数ヶ月間（通常は、3ヶ月間程度）、学生が外部講師のもとに赴いたり、外部講師に大学に来ていただいたりして、講演会の内容などについて議論を重ねる。外部講師による講演は、全国の多くの大学・学部・学科でも行われているが、数ヶ月間かけて、外部講師と学生と担当教員とが講演会の内容について協議し、一から講演会を創っていくという点で、他の取組みにはみられないユニークさがあると考えている。

足立は、本企画を、本学科に赴任した2008

年度から継続している。本企画を始めた当初の目的は、学生に勉強をさせることにあった。学生が、専門的な内容について、外部講師と議論をすることで、大学の学問・学習と実務・仕事との関連に気付き、学生が、大学の勉強に真剣に取り組むことを意図し、目的としていた。最近の学生は、学習や課外活動（部・サークル活動や友人関係など）においても、主体性、他人への働きかけや実行力が弱いように感じられ、それでいて、学習でも課外活動においても、即座の結果・効果・利益を求める（功利性の追及）、その裏返しとして、極度に失敗を恐れ、リスクを回避する傾向が強いように思われる（あくまで足立の主観である）。そのような学生に、自発的に大学の勉強に取り組ませるためには、伝来的な講義やゼミナール（以下、ゼミと略す）では物足りず、学習への誘導を伴った「仕掛け」が必要であると考えた。そこで考えたのが、「外部

---

キーワード：学生指導・教育、外部講師、ゼミ、法学教育、担保物権法

講師による講演会」企画であった。学生の学習への動機付けを、外部・社会との接点に求めた。今、大学で学んでいることが、実務や仕事でどう役に立つのかを、外部講師との交流を通じて、学生に伝えようとした<sup>1)</sup>。これは、学生の功利的な思考をも充たすことになる<sup>2)</sup>。また、本企画は、学生が就職活動をしていくに当たって、エントリー・シートや面接で問われる「大学時代に頑張ったこと」の題材を提供する、という副次的な効果(学生が講演会に取り組む動機といってもよい)をもたらした<sup>3)</sup>。このような意図・目的で始めた本企画であるが、回数を重ねるごとに、その意図・目的、構成・内容も変容した。現在の意図・目的は、学生の人間教育<sup>4)</sup>、社会人基礎力<sup>5)</sup>の陶冶<sup>6)</sup>、専門的な民事法学習という側面が強い。本企画の目的、内容の変化のきっかけとなったのが、本稿の共著者でもある佐藤聡彦先生(北洋ビジネスサービス(株)融資事務部 担保評価センター課長(不動産鑑定士)) (以下、佐藤とする)との出会いと交流であった。佐藤との出会いにより、本企画の目的、内容だけではなく、足立自身の学生指導・教育の考え方や、研究者としての有り方も変化を迫られた。

本稿は、前半の2と3で、法と教育学会・学会誌「法と教育」第6号(2016年)に掲載の拙稿「【教育実践報告】「外部講師による講演会」企画での民法教育と社会人基礎力の育成—法教育との関連も視野に入れて」に分量制限のために書き切れなかったことを紹介する。後半の4と6で、佐藤の外部講師としての学生指導・教育の考え方が示される。5で、佐藤の主張に対しての足立の応答・感想、さらに本学科の学生指導・教育に対しての足立の見解を記し、最後に7で、本企画の今後の展望などを示した<sup>7)</sup>。

ところで、大学教員の学生指導・教育の考え方や手法(講義やゼミの進め方)が、公表されることは少ないように思われる。本稿で

は、「外部講師による講演会」企画を素材に、足立の学生指導・教育の考え方や手法を示した。先生方、学生たち、学外者からのアドバイスとご批判をいただきたいと考えている。

## 2. ゼミ活動の概要—補遺

### (1) ゼミ活動の展開

足立は、1年間のゼミの内容を、レギュラーの活動とイレギュラーの活動に分けている。

レギュラーの活動では、民事判例研究を行う。1ヶ月かけて、1つの民事判例についての理解を深める。具体的には、学生を3つのグループ(研究グループ、原告グループ、被告グループ)に分ける。最初の2週間で、研究グループに、民事判例の事実と判旨、当該判例に関わる関連判例や学者の評釈をまとめたものを報告させる。残りの2週間で、研究グループをジャッジとして、原告グループと被告グループに分かれて、ディスカッションを行わせる。最後に、研究グループに、原告グループの主張と被告グループの主張のどちらに説得力があったかについて発表させる。書面の提出方法・期限、報告・議論の仕方など、民事判例研究の運営については、学生の話合いに委ねている。なお、2年ゼミでは債権各論・債権総論の判例を、3年ゼミでは担保物権の判例を、『別冊ジュリスト 民法判例百選Ⅰ、Ⅱ』から足立がセレクトする。すべてのグループに、当該判例の下級審の判決と、当該判例に関わる評釈・研究論文すべてに目を通すことを要求している。学生は、判例研究開始の2週間前から、当該判例の資料収集と読み込みに取りかかる。

イレギュラーの活動では、レギュラーの活動である民事判例研究と同時並行で、本稿のテーマである「外部講師による講演会企画」の開催や大学対抗法律討論会への参加など、足立が与える企画か、学生自身の発案による企画を行う。

レギュラーの活動とイレギュラーの活動の関係については、次のように考えている。レギュラーの民事判例研究において、判例研究のルール（書面の提出方法・期限、報告・議論の仕方など）を話し合いで決定することで、チーム・ビルディングやチーム・ワークの形成の仕方を学び、研究報告とディスカッションで、学生が専門的な学習に進むためのトレーニングをする。イレギュラーの活動で、レギュラーの活動で学んだことを実践させ、さらには、学生が社会で活躍していくための社会人基礎力を陶冶する。

## (2) 「外部講師による講演会」企画の概要—補遺

(イ) 「外部講師による講演会」企画の開催の仕方は、「法と教育」第6号掲載の拙稿を参照されたい。

(ロ) 近年は、次のようなスケジュールで、「外部講師による講演会」企画を開催している<sup>8)</sup>。

### 【2年前期】

2年ゼミ生からの希望があれば、3年ゼミの講演会企画への参加を認める。

### 【2年後期】

債権法講演会（講義：民法Ⅳ（債権総論）、講師：司法書士）

法学講演会（講義：法学（共通科目）<sup>9)</sup>、講師：弁護士（法テラス札幌））

### 【3年前期】

担保物権法講演会（講義：民法Ⅴ（担保物権）、講師：佐藤先生）

### 【3年後期】

親族法講演会（講義：民法Ⅵ（親族）、講師：弁護士）<sup>10)</sup>

金融取引法講演会（講義：金融取引法、講師：銀行員）<sup>11)</sup>

（大学対抗法律討論会）

### 【4年前・後期】<sup>12)</sup>

後輩の講演会企画や法律討論会のサポート

個別の講演会について簡単な紹介をする。

2年後期の「債権法講演会」は、2009年度から、同じ司法書士に、債権総論・各論に関連のある司法書士の実務について、講演を依頼している（当該司法書士には、2008年度の「リーガルサポート講演会」で講師を務めていただいた（「公益社団法人成年後見センター・リーガルサポートさっぽろ」からの紹介）ことから交流をもった）。学生の提案の内容が、債権総論・各論の範囲を越えてしまうこともあるが、柔軟に対応していただいている。

2年後期の「法学講演会」は、「日本司法支援センター 法テラス札幌」から、同じ弁護士を派遣していただいている（人権問題と刑事事件を専門とする迫力のある弁護士である）。共通科目の講義なので、講演会の内容は、憲法、刑法、民法から選択されるが、刑法や家族法といった学生に関心のある分野から、内容の選択が行われることが多い。弁護士は、学生を大人・社会人として扱ってくれており、社会人・仕事として適切でない提案については、容赦のない駄目出しをしていたらいている。学生にとっては、大きな壁である（しかし、それを乗り越えることで、学生は人間的にも学力的にも成長する）。

3年後期の「親族法講演会」については、2013年度に、札幌弁護士会に親族法に強い弁護士を紹介を依頼して、それ以来、同じ弁護士にお世話になっている。講演会開催前に、4、5回、弁護士事務所まで打ち合わせを行い、学生からの提案に対して、教科書の知識と実務との違い、社会人としての仕事の仕方などについて、懇切丁寧な指導をしていただいている。

3年後期の「金融取引法講演会」は、2009年度に、北海道銀行に、債権回収に関わる講演の講師の派遣を依頼して、現役銀行員の紹介を受けた。これまでの講演会と同様に、学生指導と専門教育の趣旨を理解していただ

き、債権回収に限らず、銀行法務全般に関わる講演の要望に応じていただいている。また、「金融取引法講演会」では、学生の希望で、日本銀行札幌支店にも、北海道の金融・経済状況について講演を依頼した。紹介された現役行員が熱心な方で、3年間、書面の作り方のような仕事の基本から、北海道、さらには世界の経済・金融状況のような専門的な事項まで、学生に教示していただいた。しかし、当該行員の異動に伴い、2013年度の講演依頼で、従来通りの対応は難しいとの回答を得て、それ以来、日本銀行札幌支店との交流は途絶えている。

「外部講師による講演会」企画は、講師に、学生指導と教育という業務外の負担を強いることになる（したがって、日本銀行札幌支店の対応は当然のことであり、足立の配慮が不足していた）。外部機関に講師の派遣を依頼するに当たっては、学生指導と専門教育の趣旨を丁寧に説明して、外部機関、とりわけ外部講師との間に信頼関係を形成することが大切となる。そのためには、依頼する担当教員（足立）自身に、不測の事態を引き受ける気概と覚悟が必要であり、外部機関・講師に対しての配慮が必要となる。

(ハ) 2年次の講演会企画はすべて、外部講師が法律実務家なので、(講師のパーソナリティにより学生指導と教育に強弱はあるが、) 学生からの無理な提案についても、講師の裁量で対応していただいている。もちろん、外部講師と足立の間では、学生指導・教育や講演内容について、主にEメールで、情報を交換し、意思疎通をはかっている。けれども、学生としては、大学外の社会人、しかも法律実務家に、法律に関わる講演を提案し依頼することは、これまでの学生生活では経験したことがないものである。しかも、提案内容を作成するためには、まずは当該分野の勉強を進めなければならない。学生にとっては、ストレスとなるが、講演会終了後、企画をやり

遂げたことによる達成感と自信を得て、少しでも自分の成長を自覚することができれば、2年次の企画の目的は達成できたと考えている<sup>13)</sup>。

3年前期の「担保物権法講演会」が、「外部講師による講演会」企画での学生指導と専門教育の総決算となる<sup>14)</sup>。2010年度に、北洋銀行に、銀行法務における担保実務に関わる講師の派遣を依頼して、紹介を受けたのが、佐藤聡彦先生である。2010年度以来、担保物権法講演会の講師を務めていただいている。佐藤との出会いが、一連の外部講師による講演会企画による学生指導と専門教育の(一応の)体系化のきっかけとなった<sup>15)</sup>。担保物権法講演会において、学生は、佐藤から実務に即した懇切な問いかけと、足立から修士課程での学習にも匹敵するほどの勉強を求められることにより鍛えられる。2年次の企画同様、担保物権法講演会をやり遂げた学生は、人間的にも学力面でも力を付ける。

### 3. 2015年度「担保物権法講演会」について—補遺

2015年度「担保物権法講演会」<sup>16)</sup>の詳細についても、「法と教育」6号掲載の拙稿を参照されたい。ここでも、拙稿に分量制限のために書き切れなかった講演会の経緯について記しておく。

#### (1) 企画の進め方

2015年度担保物権法講演会では、2015年1月20日に、企画チームが結成され、リーダー・サブリーダーが選出された。6月29日の担保物権法講演会当日まで、ゼミ生は、おそらく60回前後の打ち合わせを行っている。講演会企画の打ち合わせに当たっては、打ち合わせ3日前までに、アジェンダの作成と提出を、打ち合わせ後、速やかに議事録の提出を義務付けていた。アジェンダ・議事録ともに、足立のチェックを経たうえで(不備が見

られる場合には、再提出を求める)、PDF化して、インターネット上のゼミ用ドライブ(GoogleのGoogleドライブか、MicrosoftのOne Drive)に保管させた<sup>17)</sup>。

## (2) リーダーの選出と交代

講演会企画のリーダー・サブリーダーの選出も学生に委ねる。立候補か推薦で選出されるが、学生間で暗黙に役割の分担が行われている。以前の講演会企画でリーダーを務めた学生は、メンバーとしての役割を経験するために、立候補もしないし、推薦もされない。リーダーは、立候補にせよ、推薦にせよ、リーダー経験がない学生が務める。サブリーダーの選出も同様である。リーダーは、サブリーダーと協力しながら、佐藤、足立と交渉を行い、企画の運営をリードしていく。チーム・ビルディングとチーム・ワークの形成は、あらゆる講演会企画にとっての課題である。リーダーとサブリーダー間、リーダー陣とメンバー間、さらにはメンバー間での意思疎通の不足、企画運営事務や企画案作成のための勉強に対しての学生の温度差、それらを原因とした学生間の対立、不満の蓄積など、多くの問題が発生する。2015年度担保物権法講演会では、その対立と不満がリーダーとメンバーの間で生じた。この種の問題に足立が介入して解決することは、教員からの押しつけとなり、学生自身が自分たちの問題として学び、解決していく機会を奪うことになるので、その解決も学生に委ねる(もちろん、学生の相談には乗る)。しかし、2015年度担保物権法講演会では、その対立と不満が頂点に達し、このままでは、企画チーム自体が瓦解してしまうおそれがあったので、初めて足立が介入して、リーダーを解任した。リーダーとメンバー間で信頼関係を構築できなかったのが原因であった。リーダーの資質の問題は、これまでの講演会企画でも、多かれ少なかれ見られた。外野から見たら、学生にしんどい思いをさせているように見えるだろうが、この種

の経験は、学生にとって有意義であると考えている。チーム・ビルディングやチーム・ワークの形成、同僚との信頼関係の構築、仕事でのリーダーまたはメンバーとしての役割、リーダーシップのあり方などは、学生が就職したら必ず直面することだろう。(足立自身の経験からしても)学生時代に、リーダー・メンバーとしての失敗・成功体験を積んでおくことは、学生の糧となり、ハードな環境に対してのストレス耐性を身に付けることができるからである。2015年度担保物権法講演会において新たにリーダーとなった学生は、チームの動揺を鎮め、メンバーを引っ張り、企画を成功に導いたし、元リーダーの学生も、企画に留まり、自分の役目と責務を全うした。両者ともに、よく頑張ったと褒めてあげたい。

## (3) 企画案の作成と提案

企画案は、佐藤に講演してもらいたい内容と、その内容に関わる学生独自の取組みを含む(学生独自の取組みに関わる講演を、佐藤に依頼するといっても良い。ただし、その内容は、佐藤の業務内容の範囲に制限される)。2015年度担保物権法講演会では、佐藤に提案する企画案を作成するために<sup>18)</sup>、14名の学生が3グループに分かれた(この3グループも、学生同士の信頼関係の濃淡によって分かれたように思われる)。企画案が1つだけだと、それが却下された場合に、また最初から考え直さないとならなくなるので、学生には予め第1案から第3案までを用意するように命じている。学生は、3案を同時並行で作成して、優先順位を付けずに、佐藤に提案した。もっとも、これにより、グループ間の競争をもたらすことになり、学生が一生懸命に勉強するという望外の効果が得られた。

①案は、賃料債権に対する物上代位(最判平成元年10月27日民集43巻9号1070頁)について、パネル・ディスカッションを行う、という案。

②案は、共有不動産に対する抵当権の効力(最判平成9年12月18日判時1629号50頁など)について、受講者によるグループ・ディスカッションを行う、という案。

③案は、北海道経済・地域の活性化のために、金融機関が現に取り組んでいる方策や今後取り得る方策(融資方法や担保(ABL)など)について、調査し発表する、という案。

①案は、2015年度3年ゼミの最初の判例研究で取りあげた判例である。②案は、当初、共同抵当における物上保証人所有不動産の後順位抵当権者の地位(最判昭和60年5月23日民集39巻4号940頁)を題材に、同時配当と異時配当を説明し、当該判例についてのグループ・ディスカッションを行う、という案(元案)だったが、足立および4年ゼミ生の前でのプレゼンテーションで、判例に対しての理解不足や、講演会で扱う問題としての難易度を指摘されて、テーマの変更を行った。元案と②案ともに、学生による『民法判例百選』掲載判例の検討から出てきたものである。③案は、学生が関心を持つような題材、そして、講演会の対象が3年生であることから、就職活動に役立つような題材ということで、当該テーマを提案した。ABLについては、2014年度担保物権法講演会の企画準備中に、佐藤から、担保法務に関わる問題として言及があり、それを聴いた学生から出てきた案だと思われる。①案を提案したグループは、2年次から、講演会企画のリーダーやサブリーダーを務めるなどして、ゼミを引っ張ってきた(少々強引な)学生であり、②案・③案のグループは、①案のグループに対しての対抗心から、企画案の提案を行っている。

#### (4) 佐藤先生からの事案の提示

2015年度担保物権法講演会も、2014年度担保物権法講演会と同様、学生からの提案は採用されず、佐藤が提示した事案が講演会の題材となった<sup>19)</sup>。「リノベーション住宅に設定された抵当権の効力」である。佐藤が常に言っ

ている、「教科書の先にある世界」を学生に考えさせる事案である。

学生の企画案が採用されず、学生の努力は水泡に帰したように思われるが(それなら、最初から、外部講師または担当教員から、テーマを与えれば良いと思われるかもしれないが)、学生が自分たちだけで、講演会の題材を決めるために学習することは、民法教育の観点からは、好ましいことである。学生は、企画案の考案の過程で、確実に学力を伸ばす。もっとも、佐藤から提示される事案は、金融機関の担保法務で実際に問題となっている、なりそうな、極めてアクチュアルな問題であるため、それをダイレクトに扱った判例・裁判例や研究資料が存在しないことが多い。学生は、事案解決のための素材・ヒントがないことで、もがき苦しみ、途方に暮れる。ここでも、足立が介入すると、学生は考えることを止めるので、学生のためにはならない。したがって、足立は、学生が自分たちで事案解決に至ることができるように、側面からのサポートを行う。たとえば、判例・裁判例や研究資料の検索方法の示唆や、足立自身の勉強方法の紹介をする。学生は、勉強を継続する過程で、それまでに得られた断片的な知識を整理、体系化して、自分たちなりの問題の解決に行き着く。2015年度担保物権法講演会において、この問題解決のために主導的な役割を果たしたのが、企画案①案を提案したグループであった(そのメンバーが、シンポジウムのパネラーの一部を務めた)。

#### (5) 事前講義

佐藤が提示した事案の解決を考えていく過程でも、学生間には勉強に対しての温度差が見られた。勉強に積極的に取り組む学生とそうでない学生に分かれて、対立と不満がくすぶっていた。チーム・ビルディングやチーム・ワーク構築の問題は、常に伏在していた。

佐藤が提示した事案に対して、学生は論点が5つ存在すると考えた。この論点5つを講演

会本番で扱うには多すぎるので、リーダーから、講演会の前週に事前講義を行い、いくつかの論点を事前に解説しておきたい旨の申出がなされた。2015年度担保物権法講演会には14名の学生が参加しており、講演会本番で活躍できない学生もいることから、そういう学生に活躍の場を与える、という学生なりの配慮もあったと思われる。事前講義の担当は、どちらかというと佐藤提示事案に積極的に取り組んでいなかった学生だったので、事案・論点に対しての理解が浅く、事前講義はあまり上手いかなかった。この結果を受けて、学生だけで話し合い（反省会）を行い<sup>20)</sup>、講演会一週間前にして、やっと講演会の成功に向けてのメンバーの意思統一がなされたように見える（チーム・ビルディングの確立とチーム・ワークの形成）。

こうして講演会本番を迎えた<sup>21)</sup>。

#### (6) 講演会終了後

講演会終了後、企画を担った学生にアンケートを採った（後掲、資料1を参照）。学生の企画満足度は、5点満点中3.2点と平均的なものだが、それは、メンバーが14人と多く、メンバー全員が活躍できる場面を作ることができず、その点、企画での自分の働きに満足できる学生が多くなかったこと（リーダーの企画満足度は5点、サブリーダー2人のそれは4点である）と、担保物権法講演会は、あくまで通過点であり、自分をもっと成長できると考えた学生が多かったことが、原因であると考えられよう。

リーダーとサブリーダーが、アンケート（後掲、資料1）の1. (10)「担保物権法講演会を通じて、どのような点（力）が伸びて、伸びなかったか」と、(11)「今後どのような行動（アクション）をしていくか」について、そして、2. 「担保物権法講演会を通じて、何か特筆すべき出来事や発見があったか」について記したことを抜粋しておく。

リーダー（後藤あい（2015年度3年））：

1. (10)について、「伸びたと思う力は、リーダーとして思っていることをメンバーに伝えるなど、本音でぶつかり合うことから逃げない姿勢や、打ち合わせやプレゼン等を進行する力、協調性、チームの意見をまとめる力です。これからもっと伸ばしていきたい点は、スケジュールなど、先のことを見通して計画を立てる力です。あとは、急な事態にも臨機応変に対応できる力をつけたいです」。

1. (11)について、「今後は初めから積極的になりたいです。周りの様子を伺ってばかりではなく、自分が発信源になれたらいいなと思います」。

2. について、「自分がリーダーになると決めたとき、本当は自信がなく不安でした。ですが、以前から先生に殻を破れと言われていて、ここが自分を変えるためにもよい機会なのではないかと思っていました。実際にリーダーになって企画を進めてみると、わからないことばかりで自信を失っていたこともありました。そんなときにメンバーが声をかけてくれてとても救われました。殻を破ることができたかどうかは、自分では判断できませんが、リーダーという立場でしか味わえないような経験をして、考え方も変わったように思います。この企画でリーダーになると自分で決めたときに、私の1つの成長ポイントだと思っています。発見としては、リーダーとしてメンバーを見ていると、打ち合わせのときでも、この人は何も考えていない、この人は意見はあるが発言できずにいるなど、メンバーそれぞれのことがわかったのが面白かったです」。サブリーダー（中村さくら（2015年度3年））：

1. (10) について、「自分から行動することは増えたと思います。人前で話すことも前より抵抗がなくなってきたし、周りのことを気にかけてあげることの大切さもよくわかりました。もっと積極的に人をまとめたりするのも上手になりたいと思うし、一度落ち込ん

だりしても切り替えてすぐに動いていけるような真の意味で強く、でもそれを見せず、地道に努力のできる柔らかい人になりたいです」。

1. (11) について、「私自身、改善していかなければならない点や、自信がついたところもあるので今後の活動に活かしていきたいです。打ち合わせ等積極的に参加し、意欲ある姿勢で勉強に臨むこと。体力の限界が来ないように寝る時は寝て、短期集中型にすること。みんなのことを思いやり、チームを良くしようと心がけること、報告連絡相談はしっかりして守ること。基礎的なことでも時間や自分に余裕がなくなってしまうとできなくなってしまうことも多いので一つ一つ丁寧に取り組んでいきたいです。そして自分にしかできないこと、強みを見つけていきたいと思えます。後輩から直接声をかけてもらうこともあり、後輩のサポートにも行けるようにしたいなと思いました」。

2. について、「自分自身に少し厳しくなれました。もちろんまだまだですが、すぐに満足することがなくなり、上を目指せるようになったと思います。誰かと比べる訳でもなく、自分の容量やできることを増やしていきたいと途中から自分との戦いでした。企画で自分の思うように終えられなかったことも一生懸命取り組めたからこそその悔しさであったような気もします。私が一番嬉しかったのは、終わった後にもらった周りの方、友達からの言葉です。自分ではまだまだ足りないと思っていたけれど、頑張りを見ていてくれる人もいるし、自分が一生懸命やっていることで何か伝えられたことがあったのだと改めて感じる瞬間でした。去年も思った記憶がありますが、企画をやっているとそんな発見、嬉しい瞬間があるので頑張ってたよかったです。サプリーダー（猪早愛利（2015年度3年））：

1. (10) について、「自分ではあまり伸びたとは思っていない。伸びなかった点は、集

中力が最大な部分だと思う。昔から、追い込まれないと集中できなく直したいが今回の講演会でも、自分の中で集中力のonとoffの切り替えができなかった」。

1. (11) について、「今後は、まずやることを心掛ける。時間があれば、まだいいや、ではなく自分のやるべきことにまず手を付けることから始める。その習慣がついてから集中してやることを意識していこうと思う」。

2. について、「この講演会を行うまでは、社会というものをどこかでなめていた。しかし、自分は社会では当たり前のことろくに出来ていないことを痛感した」。

それぞれが、担保物権法講演会を経験しての自分の成長と課題を自覚しており、課題克服に向けての意欲と行動・実践を意識していると評価したい。担保物権法講演会は、学生にとっては、しんどい（負担の大きい）企画であるが、足立の主観的な感想としては、担保物権法講演会をやり遂げた学生は、確実に力（学力・社会人基礎力）を付け、自信をもって、その後の大学生活（後期の企画や、大学対抗法律討論会）や就職活動に臨んでいると思われる（佐藤のいう「成功体験」が学生に自信を与えるのである）。学生の成長は、客観的に評価できるものではないが、担保物権法講演会を経験した2015年度4年ゼミ生<sup>22)</sup>やOG・OBが、2015年度担保物権法講演会のサポートを主体的に行っていたことから、担保物権法講演会が学生の成長に資するものであることを実証できると考える。4年ゼミ生やOG・OBは、自身、講演会企画を経験して、成長できたという実感があるからこそ、後輩の気持ちも分かり、後輩の成長を後押ししたいと考えてくれているのだろう（そう思いたい）。ゼミにおいては、先輩が後輩を指導する・面倒をみる、という伝統・習慣が形成されている。



#### 4. 外部講師の活用による学生指導の有効性（佐藤）

私は、金融機関に勤務する不動産鑑定士で、平成22（2010）年から北星学園大学経済学部経済法学科において実務経験者として担保物権法の講演と学生の企画のお手伝いをさせて頂いている。今回、一社会人の立場から外部講師を活用した学生指導の有効性について考察する。

##### (1) 中間レベルの学生の属性前提と行動傾向

外部目線による分析では、北星学園大学は、予備校発表のボーダー偏差値が42.5で、センター試験得点率が64～66%であることから、中心帯の偏差値は、 $49 \pm 2$ 程度と推定され、標準的な学生のレベルは中間的なものである。一般的な外部の評価は、風聞ではあるが、「突出した学生や極めて不出来の学生はいないが、まじめで行儀が良い」といったものである。外部講師としての印象は、女性は比較的確り合い者が多く、男性はまじめであるが積極性に欠ける面があり、総じて発想は保守的な傾向が見受けられる。

現在の学生は、平成3（1991）年のバブル崩壊後の景気後退期に育ったため、自信を喪失した親のもと、成功体験を伝えられていない。特に中間レベルの学生は、高校時代に成績が伸びずに自信を喪失し、保守的な行動傾向が形成されているため、自己革新力が上位レベルの学生に比べて、やや低位にあると考えられる。

一方で、中間レベルの学生に対する企業側の需要は非常に根強いものがあるため、就職率は高いレベルを維持している<sup>23)</sup>。この結果、学生は学生生活において、就職に有益と認識できる範囲で無難な行動を選択しやすく、目先の利益に捉われる行動価値判断と本質論に対するアプローチの脆弱化の傾向が生まれ、かつコミュニケーション能力が低いという問題点が生じているものと考えられる。

##### (2) 実社会からの学生に対する資質の需要

企業活動においては、多様化する顧客の要望に応えつつ、予算の制約・多項目にわたるコンプライアンス事項の判断、迅速・正確な事務処理等を同時に求められている。さらに、実社会（実務）では、「答えのない問題をいかに解決するか」ということも重視される。なぜなら、これができなければあえて社員として雇用する必要はなく、派遣社員やパートでも十分だからである。この「答えのない問題をいかに解決するか」という点について不可欠な能力は、本質論に基づく説得力（後述、6を参照）と異世代や異なる立場の方とのコミュニケーション能力であると考えられる。現在の中間レベルの学生は、これらの能力が十分に鍛えられていないため、学生による能力差が非常に大きく、このことが就職後ほどなく離職してしまう原因と考えられる。

##### (3) 実社会を見据えた学生側の需要

一方、学生側も何も問題意識を持っていない訳ではない。自分を変えたい、何のために学生生活を送るのか意義を見つけたい、学問は将来どのように自分自身の役に立つのかを知りたい、というこの年代に普遍的に存在する欲求は強いものがある。これらの潜在的な欲求は、今も昔もゼミの選択行動に表れる結果、特定少数のゼミの教官に人気が集申し<sup>24)</sup>、大学全体で効果的なゼミ教育の機会が損なわれ、経営上のロスとなる可能性があると考えられる。

##### (4) 実社会および学生の需要から求められる「教育」の本質

国家資格の受験予備校は、大学とは異なり、受講生の学力を相応の期間でアップすることが求められる。実績が上がらず、顧客の評価の低下は企業の存立自体が危うくなるため、サービスを提供しつつも、私的「教育機関」としての側面も有する。講師には、学校により、また、外部講師か内部講師により、ウェイトが異なるが、高い教育・技術レベルが要

求される。ところで、受験予備校では、受講生全員を合格させることができないにもかかわらず、なぜ受講生は多額の受講料を支払うのだろうか。それは、独学で行うより有効と受験希望者が判断するからである。では、なぜそう判断するのかというと、受験予備校出身者の合格体験記でその理由が語られ、受講生がそれを信じていることが大きな要因である。これは、いわばOB・OGの活用でもある。そこで多くの合格者が述べているのは、「受験予備校は、勉強しようとする自分を後押ししてくれたので、独学では乗り越えられないと思われた壁をクリアすることができた」というものである。受験予備校の受講希望者は、国家試験に合格したいというインセンティブを持っている。そういう受講者に必要なのは「後押し」である。これに対し、中間的レベルの学生が集まる大学は「大学で何を学ぶか」というインセンティブの低い学生が多く、一方で「後押し」する体制は非常に充実している<sup>25)</sup>。従って、臨時講師をさせて頂いた当初、学生に「実社会を見据えた学生側の要望解決」のインセンティブを与え、有効な「後押し」を用意すれば、効果のある学生教育が達成できるのではないかと考えた。

#### (5) 「コントロールされた成功体験」を与えることがインセンティブの基本

前述の通り、中間レベルの学生は、成功体験に乏しく、自信がないという特性を持つ「原石」である。そこで成功体験を何らかの形で与えることが必要なのだが、単にテーマと場(機会)を与えるだけでは、コミュニケーション能力が低い場合、障害をチームとして協調して乗り越えることは困難である。また、過剰なストレスに不慣れな存在なので、上手にコントロールすることが必要となる。このコントロールが「後押し」であり、特に、3年次の4～12月までの間に外部講師による講演会において企画を遂行させることは、指導教官と外部講師の両面からコントロールが可能

になるため、「後押し」の成果が生じやすい。更に、これを経験した学生が上級生またはOB・OGという立場から支援に回ることで、多面的な「後押し」が可能になり、有効性を高めることになると考える。

#### (6) 外部講師に望まれる資質

外部講師には、サービス業としての経験と実務の専門家という専門性、企業等の内部研修の講師経験が最低限必要である。但し、企業においては、権限区分が明確に定められているため、実務の専門家としての発言には権限があるものの、採用に関しては権限がないため、学生からの多方面の要望に応えることは困難な面を有している。せいぜい、実務の観点から必要とされる社会人としての能力・資質等に発言が限定されることに留意が必要である。

また、学生の企画するテーマについても、関与せざるを得ない面が多分にある。学界で議論がなされていない実務的な問題がテーマとして挙げられた場合には、特に実務の考え方と学生がゼミ等で触れる判例・資料との橋渡しを指導教官と連携して検討する労力をいとわないことも必要となる。

#### (7) 指導教官に不可欠の資質

「教育」を学生が自己の壁を乗り越えることを「後押し」することと位置づけるならば、指導教官には、各学生の到達限界点を冷静に分析する能力と次に予想される壁を想定したチーム・ビルディングの管理能力が求められることになる。決して、指導の結果、一部の学生が「化ける」ことを期待する存在であってはならない。学生はコミュニケーション能力が低い存在であることを前提とすべきであり、指導教官側から意識的に踏み込んだコミュニケーションを行う必要があると考える。

#### (8) 学生の企画の指導の際の留意事項

通常、学生の企画の選定においては学生の自主性を重んじる方が多いと思われる。しか



ともに具体化し、佐藤と足立の役割分担もなされるようになった。佐藤は、(現実の)担保法務上の問題を学生に投げかけ、仕事において必要なマインドを説き(社会人基礎力・社会人としてのスキルの陶冶)、足立は、学生の勉強を側面からサポートする。学生の資料検索についての示唆を与えたり、学生の思考の話し相手となる(教科書の範囲内での議論、決定的なアドバイスはしない)。担保物権法講演会における外部講師の登用は、学生に勉強をさせる、という当初の目的はもちろん、学生の社会人基礎力の陶冶、人間性の確立にも繋がることになった。もっとも、この点、佐藤のパーソナリティによるところが大きい。

## (2) 経済法学科の学生指導と教育について

佐藤の考察とは関係のないことにはなるが、経済法学科の学生指導と教育システムについて付言させていただきたい。

本学科では、学生の将来の希望(進路)にしたがって、(学問の体系上、関連のある専門科目がまとめられた)ユニット<sup>26)</sup>を積み上げていく履修モデルが用意されている(もっとも、これは、モデルとして示されているだけで、学生がそれに従った履修をしていくかは、学生の自主性に委ねられている)<sup>27)</sup>。ユニットに基づく履修モデルが示されているとはいえ、ユニット間、または、ユニット内の科目間で、体系的かつ一貫した学生指導・教育が意図され、行われているわけではない<sup>28)</sup>。各科目の内容は各教員に任されており、科目間および教員間で、学生指導・教育が有機的に関連づけられ(学生に、最低限、このくらいの知識を備えさせよう、こういう学生を育てよう、こういうふうに学生を指導していこう、などといった)学生指導・教育の問題意識が共有されているわけでもない(もっとも、この点、教員間での学生指導・教育の連携がなされれば、容易に達成できることがらである。自分を含めた我われ教員の怠慢であると言わ

れても仕方がない<sup>29)</sup>)。

また、大学全体においても、学生を入学時から卒業に至るまで一貫して指導・教育していこう、という考え(方針・戦略)の萌芽は見られる。大学入学の時点で、日本語、数的思考(文系数学)、英語(リスニング・リーディング)、情報の基礎力調査試験(「入学時基礎力調査」)が行われ、大学1、2年次には、日本語、数的思考、英語、情報についての「到達度テスト」がweb(Moodle)上で行われる。その結果は、学生の学習面・自己分析面に分けて、フィードバックされる(『主体的学び』プログラムと呼ばれる)。しかし、その成果が、3、4年次の専門教育に活かされる、というシステムは確立していない。足立自身、数年前、試験的に、入学時基礎力調査と到達度テストのゼミ生へのフィードバックを閲覧させていただき、それを学生指導・教育の参考資料としようとしたことがあったが、有効に活かすことができず(面接材料とした程度)、頓挫してしまった。

さらに、学科では、学生が将来、経済系または法律系いずれの職務に就きたいかを(入学時または2年次進級時に)選択させて、学生個人の「就学カルテ」を作って、教員が(入学時または2年次進級時から)学生を一貫して指導・教育していくというような提案がなされ、検討(試行)されている<sup>30)</sup>。

ところで、足立は、ゼミで、レギュラーの活動とイレギュラーの活動を絡めて、学生の一貫した教育・指導を行おうとしている(教員間の連携はなかなか難しいが、自分が受け持つ領域であれば、可能だからである)。ゼミにおいては、毎月、各学生に、「活動記録シート」(後掲、資料2を参照)を提出させている。活動記録シートとは、1ヶ月単位で、学生に、学習面(講義、予習と復習、判例研究・企画のための学習などにおける)と社会人基礎力面(講義、ゼミ(判例研究・企画)、部活・サークル、プライベートなどにおける)

での目標を立てさせ、1ヶ月後に自己評価を行わせ、1ヶ月の活動について足立がフィードバックを行うものである。年度によっては、2年ゼミから4年ゼミまで合わせて40名前後の学生が在籍しており、40名の学生の1ヶ月の活動を観察し、活動記録シートをチェックして、フィードバックを与えていくことは、時間的にも労力的にも困難を伴う<sup>31)</sup>。

### (3) 大学での学問について

足立は、大学の責務は、学問を通じて、学生に、何ものにも囚われない、透徹した視点を提供すること (Aufklärung<sup>32)</sup>) にあると考える。そして、(学生が社会に出ていく)最後の教育機関として、学生に専門的な学識を伝え、学生が社会で自分を実現していくことができる社会人として恥ずかしくないような力 (社会人基礎力もその一つ) を与えることにあると考えている<sup>33)</sup>。

佐藤のいう実務で直面することのある「答のない問題」を解決していくための学力・社会人基礎力は、足立が考える大学の責務を、大学が果たすことによって、具備することができるのではないかと考えている。その一つの試みが、本企画である。

### (4) 大学教員の資質について

佐藤によれば、教員が「後押し」をするために不可欠の資質として、①学生の到達限界点を冷静に分析する能力、②チーム・ビルディングの管理能力と、③学生に意識的に踏み込むことができるコミュニケーション能力が必要である、とされる。いずれも、伝統的な大学教員には求められてこなかった資質であると思われる。そもそも、多くの大学教員は、教育者または管理者としてのトレーニングを受けていない (教育者になりたくて、大学院に進む者は少ないのではないか)。したがって、大学教員は、自ら教育に関心をもって教授法などを学ばない限り、自分たちが受けてきた大学教育や指導教員の教育方法を見よう見まねで再現していくことになる。学問・学

習面での学生の到達限界点については、分析することができるかもしれないが、総合的な意味での学生の到達限界点 (学生のパーソナリティから、当該学生にどこまでを求めることができるか) を見極めることは、教育学専門の教員でもないかぎり、難しいだろう (長年の教育経験から、そのような分析能力を経験的に身につけていくことはあるかもしれない)。

また、大学、大学院、そのままストレートに大学教員として奉職してしまうと、チームで何らかの目標に向けて作業や努力をするという経験や、社会・企業で仕事のトレーニングも受けるという経験をすることもない。共同研究、学内の会議や行政、学会の運営や外部との連携で、組織としての共同作業を経験することもできるが、仕事として必要なチーム・ビルディングやコミュニケーションを学び、鍛えられる機会も少ない (チーム・ビルディングの経験やコミュニケーション能力の会得については、大学院までの学生生活をいかに過ごしてきたかにかかってくるように思う)。エクスキューズではあるが、教育と研究を両立することは、時間的にも体力的にも厳しいところである<sup>34)</sup>。

足立自身、佐藤が大学教員の資質として挙げる、いずれの能力も不足していると感じている。特に、到達限界点分析能力については、学生の力を信じて、また、学生への期待を込めて、学生に、その到達限界点以上を求めてしまうことがある。その結果、学生がバーンアウトしたり、企画・ゼミをドロップアウトしてしまうこともあった。大ざっぱでイケイケな足立のパーソナリティによるものだが、足立自身、反省しないとならない点である。

現在の大学教育においては、大学教員自身が、佐藤の指摘する3つの資質だけではなく、社会人基礎力を備え、その力を高めることが必要である<sup>35)</sup>。

## 6. 学生指導の要諦 (佐藤)

足立の見解 (前述 5) について、一社会人としての立場から、自分の考えを付け加えておきたい。

知識は忘れるが、理解したことは忘れない。なぜなら覚えてはいないからである。さらに理解するためには体系性が不可欠である。一つの分野の体系性を身に着けるには、問題点 (課題) の把握、規範定立、当てはめ、討論による問題点の把握、という当然のサイクルを確立することが不可欠である。その確立プロセスの中で、自分と向き合い、他人の価値観を尊重するという社会人としての基礎が涵養されるものとする。

また、足立は、現在の大学教員について悲観的・批判的な評価をしているようである。私が考える大学教員の資質について、追加すると、学生は、成長の過程にあるので、現在の1年生の3年後はおろか、3年生の1年後を予測することも困難である。しかしながら、その成長は急激ではないため、個々の学生の2・3ヶ月先を予測して、到達可能目標を設定し、どのような指導方法が有効かを判断することが可能なはずである。大学のゼミ担当教員は、企業でいえば学生の管理者に相当する。最低限、管理者としての責任を果たすことが必要であると考えられる。

最後に、私が学生指導・教育の際に語る「本質論に基づく説得力」について、敷衍しておきたい。学生が検討した結果は、1つのベクトルに基づくアプローチであり、一定の価値観を基礎とするものであると考える。ところが、現実社会においては、1つの価値観に基づいて結論を出すことは御法度である。たとえば、2015年度担保物権法講演会で学生が取り組んだリノベーション住宅の事例で、屋根が剥がされた、周囲の壁が剥がされ、一部の柱が更新されつつある状況において、抵当権者は抵当権侵害を主張する訳ではない。リノ

ベーション事業の支援という経済行為の目的の達成という観点からもアプローチを行い、結論を考える必要がある。この民法に基づくアプローチと経済活動に基づくアプローチは、それぞれがしっかりした説得力を持っていないと、具体的な状況に合わせた判断を下すことが不可能である。たとえば、リノベーション事業の遂行に懸念がない状況とリノベーション事業に懸念が認められる状況では、結論が当然異なる。では、グレー・ゾーンにおいてはどうか？ 現実の社会活動においては、このグレー・ゾーンにおける判断がほとんどを占める。このような場合、そもそも当該事業行為に対する抵当権者の支援方針 (価値観) が大きく影響することになる。このようなケースの対応方法を社内で意見具申したり、後輩に指導する際には、まず、①民法のアプローチがしっかりできること、②就職後の自己研鑽などにより経済活動からのアプローチを確立していること、③現在の所属する組織の理念や重視する営業方針をしっかりと理解し、本件の問題について規範を定立し、あてはめ結論を出すことが必要となる。

私は、この①～③を本質論に基づく説得力と考えている。その中で、①のアプローチを講演会活動を通してしっかり身に付けて欲しいと考えている。

## 7. おわりに

本稿では、「外部講師による講演会」企画の内容と機能を、担保物権法講演会の講師を務めていただいている佐藤の考察を含めて、紹介した。先述のように、本企画は、当初の目的を超えて、学生にとって有意義な機会と経験を与えるものとなっている。

本稿の4, 6において、佐藤の学生指導・教育方針が示されている。佐藤の指摘は、象牙の塔に籠もりがちな大学教員にとっては、自らの学生指導・教育の考え方や手法を検証

するためにも、有意義なものとする（佐藤の指摘に批判的に応じていかなければならない）。

「外部講師による講演会」企画は、（佐藤をはじめとした外部講師との偶然の出会いによるものだが、）学外者（実務家）と連携しての学生指導・教育の一つのモデル・ケースとなりうると考える。もっとも、本企画は、外部講師の協力があって初めて、可能となるものである（足立の不躰な要求に応じていただいている外部講師の方々、そして、佐藤には、この場を借りて感謝の意を表したい）。「法と教育」第6号掲載の拙稿に記したように、「外部講師による講演会」企画は、外部講師個人の厚意に基づくものであり、取組みを継続していくためには、何らかの制度化が必要であると考える。

最後に、本企画の課題と今後の展開について、足立の考えを記しておく<sup>36)</sup>。

#### ①「外部講師による講演会」企画の目的・構想、内容・方法の再検討

企画の目的、内容ともに具体化しつつあるが、本企画の学生指導・教育にとっての効用を客観的、批判的に検証することが必要である。本稿もそのような意図で執筆された。

#### ②一連の講演会企画の整理と、学生指導・教育に応じた体系化

現在、2年次の講演会企画と3年次の講演会企画（担保物権法講演会）の間で、学生指導・教育の大まかな役割分担をしているが、各講演会企画の関係を整理し、一連の講演会を、学生指導・教育のどの段階に当てはめるのかを体系づけしないとしない。

#### ③（②とも関わるのだが、）企画に関わる学生の勉強面・社会人基礎面でのケア、フォローとフィードバック

「活動記録シート」の提出により、学生の状況を定期的に把握しているが、特に学習面での把握が不足している。学生の学習到達度を測定する基準を考案しないとしない。

#### ④「外部講師による講演会」企画の発展形、フィールド・ワーク

現在、外部講師を招いて、学生が講演会を企画する、という活動をするのみだが、学生を学外に出す何らかの仕掛けを考案したい、と考えている。実地調査を行ったり、社会・企業に対して提言を行う、などの取組みである。

#### 【補遺：経済法学科の可能性について】

2018年問題（入学者数の減少）を目前に、様々な大学で、学生募集戦略が練られている。たとえば、信州大学では、2016年度に、経法学部が新設された<sup>37)</sup>。新学部では、社会から求められる能力を身に付けるためのカリキュラムとして、軸足性、実践性と学際性を謳っている。戦略を練ることについては、わが経済法学科も例に漏れない。最後に、経済法学科の今後の可能性について、佐藤はどう考えるか、お聞かせ願いたい。

現行のままでは、尻すぼみになるのではないかと、という危惧がある。横断的に経済学・法学を履修できるとしながら、現実には両者をバランス良く履修し、それを生かすゼミもないようである。即戦力の学生を養成したいのか、従来型の独立した学問を履修し、深い理解力を身に着けた学生を養成したいのか、が不明確だからである。私の学生の時期は、人文社会科学部を創設し、横断的な知識を背景とし、従来型の特定学問のゼミを通して体系的理解を深めた学生を育成するという理念ははっきりしていたように思う。どのような体制をとるにしても、せっかく様々なゼミがあるのだから、1つのテーマでコラボレーションしてみてもはどうだろうか。そこから判るものがあると思われる（佐藤）。

赴任当初、足立は、経済法学科のハイブリッドな組み合わせに懐疑的であったが、現在は、そのハイブリッドさが、経済法学科の強みではないか、と考えている。学科の育て

る学生像である「法律に精通したスペシャリスト、経済のセンスを備えた法律のスペシャリスト」を養成することができれば、即戦力となりうる学生を育て、輩出することができる。これは、本学科の学生募集のマーケットである札幌近郊の地域社会・経済にとっても、魅力的な学生像であると考えられるからである。しかし、佐藤が指摘するように(注25)後半部分を参照)、我われ教員が、学科のもつ強みを活かさきれていないし、そのような学生を育成するための指導と教育ができていない<sup>38)</sup>。足立は、学生に、経法の強みであるハイブリッド性を伝えるためには、まずは、我われ教員が(経済と法律の教員が共同して)学際的な研究を行っていく必要があると考える。学際的な研究をすることで、教員がお互いの研究とその強みを理解し、学問・教員間の有機的な連携が図ることができる。その成果として、学生に、経法のハイブリッド性の強みを、説得力をもって伝えることができると考えるからである。担保物権法は、その学際的な共同研究に適切な題材を提供してくれる分野であると考えている。

(了)

- 1) そこから、さらに、学問・学習の楽しさを学生に伝えたいと思っていた。
- 2) 佐藤のいう「コントロール」をすることで、学生が嫌うリスクを回避させる。しかし、リスクを回避させてばかりでは、学生指導には至らないので、「コントロール」された「リスク」を経験させることになる。
- 3) 現在の講演会企画は、この側面が強くなっている。
- 4) 仕事および他人に対しての誠実さ、真摯さ、利他心、胆力やストレス耐性などを説いている。大げさだが、ノブレスオブリージュを備えることを語ることもある。
- 5) 2010年度に、本学キャリアセンターの紹介で、当時は経済産業省が主催していた「社会人基礎力グランプリ」北海道・東北予選に参加した。これを機に、学生指導に当たって、

社会人基礎力の概念と指標を用いることにした。

- 6) リーダーシップとフォロワーシップ、仕事・課題に対しての責任感、チームで仕事・課題に取り組んでいくためのチーム・ビルディングとチーム・ワーク、PDCAサイクルの徹底などを強調している。仕事に近い企画運営をしている。
- 7) 本稿は、佐藤の首尾一貫した考え方の周辺に、足立の学生指導・教育の思いが入り乱れて、総花的な内容となってしまった。内容のまとまりの悪さは、足立の責任である。また、少々過激な主張の責任も足立が負うものである。
- 8) 2015年度までの「外部講師による講演会」企画の実績

**【2008年度】**

法テラス講演会(3年)弁護士(法テラス札幌)  
リーガルサポート講演会(3年)司法書士  
(リーガルサポートさっぽろ)

**【2009年度】**

金融法講演会(3年)北海道銀行銀行員  
親族法・相続法講演会(3年)弁護士(法テラス札幌)  
リーガルサポート講演会(2年)司法書士  
(リーガルサポートさっぽろ)  
相続法講演会(2年)税理士(相続税に関して)  
(社会人基礎力育成グランプリ・東北予選(3年))

**【2010年度】**

担保物権法講演会(3年)佐藤先生  
債権法講演会(2年)司法書士  
金融取引法講演会(3年)日本銀行銀行員  
(社会人基礎力育成グランプリ・東北予選(3年))  
(大学対抗法律討論会(2年))

**【2011年度】**

担保物権法講演会(3年)佐藤先生  
債権法講演会(2年)司法書士  
金融取引法講演会(3年)日本銀行銀行員  
金融取引法講演会(3年)北海道銀行銀行員  
(大学対抗法律討論会(3年))

**【2012年度】**

担保物権法講演会(ゼミ生が0名だったので、佐藤先生の講演のみ)  
債権法講演会(2年)司法書士  
金融取引法講演会(3年、一般学生)日本銀行銀行員  
金融取引法講演会(3年、一般学生)北海道



銀行銀行員

(大学対抗法律討論会 (2年))

【2013年度】

担保物権法講演会 (3年) 佐藤先生

法学講演会 (2年) 弁護士 (法テラス札幌)

債権法講演会 (2年) 司法書士

親族法講演会 (2年) 弁護士

日本銀行講演会 (3年) 日本銀行銀行員

(大学対抗法律討論会 (3年))

【2014年度】

担保物権法講演会 (3年) 佐藤先生

法学講演会 (2年) 弁護士 (法テラス札幌)

債権法講演会 (2年) 司法書士

親族法講演会 (2年) 弁護士

法学講演会 (3年) 学生独自企画

(大学対抗法律討論会 (3年, 2年))

【2015年度】

担保物権法講演会 (3年) 佐藤先生

債権法講演会 (2年) 司法書士

親族法講演会 (2年) 弁護士

(大学対抗法律討論会 (3年, 2年))

【2016年度】

2016年度3年ゼミ生による担保物権法講演会 (佐藤先生) の企画が進行中である。

後期も従来の講演会企画を開催する予定である。

9) 共通科目「法学」(全学部・全学年履修可能)については、2015年度より、札幌弁護士会から、15回の講義中、3、4回、弁護士が臨時講師として派遣されることになった。法教育・法学教育に関心のある弁護士と接点をもつことができたので、今後、何らかのコラボレーションができないかと思案中である。

10) 3年後期は、大学対抗法律討論会の勉強に取り組むために、最近、2年生によって企画されている。

11) 履修者数によって、開催の如何を決定している (最近、履修者が少ないので、開催していない)。

12) 2016年度より、4年後期の企画として、大学の近くの小学校で「法教育」の授業を行う予定である。

13) 2年次の活動で企画が楽しいと思えた学生は、3年次もゼミを継続する。継続の学生と3年次から新たに加わった学生との間には、明らかに力の差がある。

14) 足立は、担保物権法は、学生の民法学習にとっても、その総決算となりうるものである

と考えている。

15) 足立自身、学生指導と専門教育のあり方を振り返り、再考するきっかけとなった。また、佐藤との出会いが、足立の勉強・研究のあり方に危機感をもたらし、勉強・研究に新たな刺激を与えられた。学生だけではなく、足立も育てられたのである。

16) 2015年度「担保物権法講演会」には、2015年度3年ゼミの14名のゼミ生、後藤あい(リーダー)、中村さくら(サブリーダー)、猪早愛利(サブリーダー)、井上大輔、紀井秀斗、小林颯奈、近藤沙耶、杉澤未来、斗澤汐里、堀内孝汰、南衿花、吉田桃花、吉田亘、吉田萌実が参加した。

17) アジェンダ・議事録の作成に当たっては、アーカイブ化を考えて、ファイル名を統一させている。ファイル名は、「日付・文書名・版・(作成者)」とする。たとえば、「20160506 担保物権法講演会第15回打ち合わせアジェンダ02(足立)」。アジェンダ・議事録がファイル内に時系列で並ぶようにするためである。アジェンダ・議事録が時系列に並んでいれば、後での検索が容易になる。講演会企画を一種の仕事と位置付けて、学生に、社会で仕事をしていくための基本的なスキルを身に付けさせることを目的とする。

18) 先述のように、2016年度担保物権法講演会企画が進行中である。ゼミ生による企画案作成の過程で、佐藤から、企画リーダーに対して、次のような指示が与えられた。企画案作成のポイントは、「①シンプルな論点であること、②考え方が多様になること、③現実に類似のことが起こりえること、④素人が聞いて担保物権法の考え方がわかりやすいこと」である、と。

19) 佐藤からは、抵当権が設定されたリノベーション用住宅が、リノベーションの過程で一時的に取り毀された場合に、抵当権はどうなるのか、という事案と、老人ホームが競売された場合に、転借人である入居者(高齢者)は退去を拒むことができるのか、という事案が提示された。

20) 講演会企画の準備過程で、何度かこの種の反省会が行われている。

21) 講演会本番では、登壇する学生(司会、シンポジウムの登壇者など)以外は、会場整理、ビデオ撮影、写真撮影などの役割を担う。

22) 2015年度4年ゼミ生、阿部元哉、稲波航平、

岡田健吾, 鎌田悠麻, 佐々木啓行, 斎藤綾乃, 佐藤優起, 鈴木改生, 田畑侑紀, 深澤優子は, 就職活動の合間に, 2015年度担保物権法講演会の打ち合わせやリハーサルに参加してくれた。

<sup>23)</sup> 北星学園大学の就職率は, 95%前後の高さで推移しており, 地場企業を中心とした本学の学生への需要の高さを表すものであるが, その理由はいくつか考えられる。

まず, 企業活動の中軸となるのは, 中間層上位レベルの人材層である。顧客に対する営業活動, 内部的な業務管理活動, 人材の育成が現場で先輩指導という形を通して行われていることから, 中間の上位レベルの人材が欲しいのは当然だし, 当該企業が負担可能な労働コストで雇用可能だからである。これらの人材を育成することにより, 現場力の強い組織が維持され, かつ先輩指導面においても中核となるため, 地場企業においては, 人材の需要の中心となっているものと推定される。中間レベルの学生は費用対効果が最も高いといえる。

一方で, 中間レベルの学生の供給源としては, 道内私学においては当学と北海学園が中心となるが, 当学学生の志望の主体が民間企業であるのに対し, 北海学園は伝統的に公務員に力を入れている。民間企業志望者と公務員志望者の3・4年次の動きは全く異なり, かつ相互に互換性がある訳ではない(公務員試験に失敗した学生は, 卒業後次年度に再受験する傾向が高く, 民間企業へ志望を変更することは少ない)ので, 民間企業への就職において比較的優位性を持っているものと推定される(以下, 佐藤による注には, 文末に(佐藤)と記す)。

<sup>24)</sup> この点については, 学内者としてコメントしておきたい。佐藤のいう, 大学生の「年代に普遍的に存在する欲求」が, 「今も昔もゼミの選択行動に表れ」る, という点について, 学内者としては(癖み? かもしれないが), そうは感じられない。学生の選択基準は, 学問への興味であったり, 活動内容への関心であったり, ではなく, いかに容易に, 手間暇かけることなく, 単位を取得することができるか, や, 教員のパーソナリティ(厳しいか楽か)であると考え(足立)。足立は, 講義・ゼミが楽ということは, 教員が, それだけ学生指導・教育に力を入れていることだと考えている。

<sup>25)</sup> 大学内で「後押し」するシステムとは, 目標に向かって自分を高め, 目標をクリアすることを支援するシステムである。学内にいる者にとっては当然の環境なので意識しにくい, 学外者が同様のことをしようすると多額の費用と時間を要するものである。

インフラ面でいえば, 図書館・各種論文・判例等への無償によるアクセスやコピーサービス, 研究活動・討論等の場所の提供が受けられる。また, ソフト面においては, 講義・ゼミ等の伝統的な制度の他, ラーニング・コモンズシステム, ピアサポートシステム等が試行されている。しかしながら, 最も重要なのは先輩の指導や背中を見て後輩が育つというごく当たり前のありようであろう。このありようの理解が, 卒業後生きることになる。

大学内の「後押し」するシステムについて, 学外者の視点からの意見・アドバイスを一つ言わせていただくと, 例えば, 1つの事象を法律上のアプローチと経済学的なアプローチを行い検討してみるような学生活動(つまり異なるゼミのコラボレーション)はなされていないのが現状のようであり, その点, 勿体なく感じている。前述のリノベーション住宅事業についても, 社会資本の維持の面, 環境経済の側面等の検討も可能だし, 複合的な分野の分析を通し, 北海道が抱える問題点や様々な業種の努力についての理解も深まるものと考え。別にハード面の充実や学外活動(他学との連携), および予算付けが必要なものを意図する訳ではない(佐藤)。

<sup>26)</sup> たとえば, 民法基礎ユニットには, 民法科目が, 企業法務ユニットには, 商法, 経済法, 金融取引法, 労働法が含まれる。

<sup>27)</sup> 学生の自主性に委ねる→履修モデルまたは学問の体系に従ってユニットを積み上げていくはずだ, という理想・方針は機能しなくなっている。したがって, 必修・選択必修科目を設けるなどして, 学生の学習・履修を導く必要があると考える。また, 学科のウリとして, 講義の履修が自由である, ということが挙げられるが, このこと自体, 本学科が, どのような学生を育てていくか・輩出していくかを, 学外に発信していないことになり, 学科の学生募集戦略としても宜しくないと考え。

<sup>28)</sup> たとえば, 「民法Ⅳ(債権総論)」と「民法Ⅴ(担保物権)」は, 足立が毎年, 担当している。ユニット内の科目を同一教員が担当して

いるのであれば、体系的かつ一貫した学生指導・教育は可能である（足立に限らず、他の教員も行っているものと思われる）。学科では、学生の科目履修を体系づけるために、「前提科目」制度を採用している。たとえば、「民法Ⅴ（担保物権）」を履修するためには、「民法Ⅳ（債権総論）」の単位を修得していなければならない。しかし、これも足立の個人的な感想ではあるが、その効果もいかにほどのものか、と考える（であるのであれば、必修または選択必修とした方がよい）。ちなみに、足立が担当する「民法Ⅳ（債権総論）」と「民法Ⅴ（担保物権）」は、講義での発言を求め、毎回、課題を課する講義スタイルが忌避されて、年々、履修者が減少している（この点、佐藤から、学生募集努力が足りないご指摘を受けた）。

<sup>29)</sup> 最近では、シラバスで、その講義を受講したことによって、学生が獲得できる能力を明示することが求められている。まずは、シラバス段階で、各科目および各教員間の連携を図ることが必要である。

<sup>30)</sup> 学生指導・教育に関しても、学内で様々な試みが行われているが、その殆どが単発なものであり、その他の試みと体系的、有機的な関連づけがなされていないようにみえる。教育資源、機会、人材の無駄遣いが多いように感じている。

<sup>31)</sup> 2年ゼミ生の活動記録シートへのフィードバックを、3年ゼミ生に任せたことがあったが、いずれにしても、足立自身がチェックとフィードバックを行わなければならないので、同じである。フィードバックについては、機械的に行うことができるものではないし、誰か他の者にアウトソーシングできるものでもない。大学教員がそこまでやらなければならないのか、という問題もある（足立は必要であると考える）。

<sup>32)</sup> 「啓蒙」と訳してしまうと、違和感を感じる。

<sup>33)</sup> 足立のゼミ指導教員だった明治学院大学法学部 名誉教授である辻泰一郎先生は、大学教員の仕事は、学生に「息吹を与える仕事」であるとおっしゃっていた。この言葉が足立の大学教員としての指針である。佐藤の学生指導方針にも通ずるところがある。

<sup>34)</sup> 足立は、研究と教育は連動していると考ええる。研究をすることで、教育の内容が深まり、教育をすることで、学問上、不明な点が明らかになり、研究のネタを見つけることができ

る。「担保物権法講演会」の取組みは、足立にとって、学生教育および研究のネタ探しの絶好の機会となっている。

<sup>35)</sup> 長屋幸世・足立清人・佐古田真紀子・南健悟「法律学教育における法律討論会の効用と社会人基礎力の関係」北星論集52巻1号87頁注35を参照。

<sup>36)</sup> 本稿は、学生指導に重点をおいた報告となった。「外部講師による講演会」企画を通じての学生教育、とくに民法教育については、別稿を予定している。

<sup>37)</sup> 信州大学 経法学部HP (<http://www.shinshu-u.ac.jp/faculty/econlaw/special/>) (2015年5月6日) を参照。

<sup>38)</sup> 千葉大学法政経学部のあり方は一種の理想である。横田明美「法学部って何だっけ? : 法政経学部の教員から」法セ60巻6号41・42頁を参照。本学科で、これを実践するならば、教員側からの強力な誘導が必要だろう。

資料 1 2015年度「担保物権法講演会」企画メンバー・アンケート

2015年度 「担保物権法講演会」企画を振り返ってのアンケート

1. 以下の問いに、①勉強面から、②社会人基礎力面から、答えてください。

- (1) 「担保物権法講演会」企画開始前、この企画を通じて、どのような能力・成果を獲得したいと考えていましたか。
- (2) (1) を踏まえて、実際にどのような行動 (アクション) をしましたか。
- (3) (2) の評価点 (※1)
- (4) 「担保物権法講演会」事前講義・本番の内容が決定されて以降、その実現に向けて、どのような行動 (アクション) をしましたか。
- (5) (4) の評価点 (※1)
- (6) 「担保物権法講演会」事前講義・本番で、どのような役割を果たしましたか。
- (7) (6) の自己評価点 (※1)
- (8) (1) で考えていたことは、実現できましたか。
- (9) 企画開始前から講演会本番までの自分の行動 (アクション) を振り返って、自分の行動をどのように考えますか。
- (10) 企画を通じて、伸びたと考えられる点 (or 力)、あまり伸びなかったと考えられる点 (or 力) を教えてください。
- (11) (9) を踏まえて、今後どのような行動 (アクション) をしていこうと考えていますか。
- (12) 企画自体の満足度を教えてください。(※2)

※1 (5点満点)

- 5点 満足のいく行動ができた
- 4点 やや満足のいく行動ができた
- 3点 可でも不可でもない行動ができた
- 2点 行動が物足りなかった
- 1点 まったく行動ができなかった。

※2 ①勉強面・②社会人基礎力面関係なく、5点満点で、企画の満足度を記してください。

2. 「担保物権法講演会」企画を通じて、何か特筆すべき出来事や発見などがありましたか。
3. 「担保物権法講演会」企画の改善点などがあれば、教えてください。
4. 今後、このような企画をやってみたい、という希望やアドバイスがあれば、教えてください。

以上

資料2 活動記録シート

## 2016年度 活動記録シート

( ) 月 活動記録シート			
学籍番号		名前	

	学習面	社会人基礎力面	
		前に踏み出す力, 考え抜く力	チームワーク
1ヶ月間の計画 (plan, do) 提出日			
教員確認欄 (確認済は○)			
自己評価点 (1点~3点)(check) 提出日			
自己評価を受けての 取り組み (action)			
フィードバック (足立)			

1ヶ月で特筆すべき出来事 (就活のエピソードとなるような出来事)	
教員への連絡と要望	

※シートの様式は、毎年、微調整を行っている。

