

令和4年度 第2回教育課程編成委員会 要旨

日時 令和4年11月14日(月) 13:30~15:30

場所 岐阜県立国際園芸アカデミー 研修室A

<学長あいさつ>

本日の会議も感染症対策をとり、授業も見学いただけるよう、WEBと対面のハイブリット方式で開催させていただいている。ご理解とご協力をお願いする。

今年度は23名の新入生を迎えてスタートをきって半年がすぎている。また、来年度に向けて入試が始まっているなか、多くの応募があり、たいへんありがたい状況である。

さて、本校は平成30年2月に文部科学省より職業実践専門課程の認定を受けており、本委員会もこの認定に基づく委員会であり、企業や関係団体と連携をとりながら、実践的な教育の保証や向上を目指すものである。各委員には専門的な見識の中から、本校のカリキュラムの編成に対する忌憚のない意見を提言いただきたい。具体的には業界における人材の専門性の動向や新たに必要となるような実務に関する知識や技術、技能などについてご意見いただきたい。

<委員の紹介>

(学長より各委員を紹介)

<委員会の成立>

事務局より委員9名中7名と過半数の委員が出席しており、教育課程編成委員規程第8条第1項により委員会が成立していることを報告

<令和4年度カリキュラム及び分野別授業の実施状況について>

(資料1~3により説明)

<花き生産流通分野の授業について>

(資料3により説明)

山田委員：花き生産実習は令和3年度までは通年あった授業を、今年度は2つに分けたということですが、花き生産コースの学生にとっては、今までと変わらない実習を経験できているのか。

白田委員：花き生産コースの学生については、従来通りの学びができています。

<花き装飾分野の授業について>

(資料3により説明)

小笠原委員：最近の小売りの傾向として、寄せ植えされたものの販売比率が高くなってきた。自分で寄せ植えを作るという楽しみを持つ消費者がおられる一方、プロが作っ

た寄せ植えをそのまま買ってすぐ飾る消費者の比率が年々増えている。園芸装飾の技術は今後も重要になってくると思われる。コンテナガーデン、ハンギングバスケットなど根がついたものの装飾技術は、いけばな等に比べると後発的なものであり、まだまだこれから技術革新が必要であると思われる。そういったことも含め、今後指導をお願いしたい。

林講師：今後も努力していきたい。

<造園緑化分野の授業について>

稲垣委員：3級造園技能検定対策講座は、昨年度までかなり時間に追われて実施していたと思う。昨年度は時間外にやっていたとのことで、今年度15時間増えたことはいいことだと思う。じっくり基礎を学ぶことで、体験しながら体で覚えることは大切。

会社に入ると、基本の技術が大切となる。3級造園技能士の資格をもっているということは、アドバンテージになる。学生の皆さんも実践により近い形で興味を持たれると思う。

製図の実習について、最近CADを使用することが多くなっているが、私たちの時代は、ドラフターで手書きの図面を描いていた。手書きでは、スケール感や断面レベルの高低差など身をもって学ぶことができる。測量と製図について、今までの倍の時間をとられるということで、非常に大切な学びが体験できるのではないかな。学んだことは現場で活かせるのではないかな。

相田委員：お話にあった断面図について、手書きができればCADもできるが、逆にCADでいきなり断面図を描くのは難しい。ご指摘いただいた通りだと思う。これからの授業もしっかりやっていきたい。

<マーケティング分野の授業について>

山田委員：カリキュラムの順番であるが、商品動向リサーチⅡと商品開発演習は並行して開講されているのか、それとも商品動向リサーチⅡが終わってから商品開発演習に入るような、後期の中でも時間差が設けられているのか。

井上准教授：今年の場合、商品動向リサーチⅡが終わってから1年生はインターンシップに行き、その後、商品開発演習に入る。

山田委員：時間差があれば順番に学び、積み上げ式の科目となり、効果的に授業が組み立てられるのではないかな。

<マネージメント分野の授業について>

小笠原委員：自分も経営者であり、今回の紹介授業の中で一番受けてみたい授業である。経営の理論を深く知らずに日々過ごしており、自分自身勉強しなければいけないと痛感している。

宇野委員：この講義は大切なことだと思う。自分自身は、もともと簿記を勉強してきた

ので、現在経営に活かしている。

現在、資材が次々に値上がりし、計算できない状況の生産者が多い。補助を受けて前金で出してという経営状況の中で、どの経営者もかなり厳しい現状。

そういった中で、新しい人材を育てていかなければならない時期になっている。人材育成は非常に大切である。外国人労働者を雇うのは簡単だが、日本人の人材を育てたい。従業員の給料をどう払っていけばよいか、課題が多い。学生が卒業してから農家で働く場合など、農家の人材育成に対して使用できる補助等ないだろうか。

大橋委員：花業界の担い手育成については、花と緑の振興センターで行っている。

直接的な補助事業について、ハード整備事業では、特に新規就農者の施設整備に使える事業等手厚く行っている。

花と緑の振興センターでは、現在担い手である花の生産者に対する経営研修を行っている。現場のご意見を聞きながら、補助事業や研修の充実を図っていきたいと考えている。

今西学長：今年度後期授業が始まったばかりで現在進行中であり、一年を通して評価や分析を行っていきたいと考えている。今後もよろしくお願ひしたい。

<意見交換>

(テーマ1：業界の新しい動きについて)

テーマ2：業界が求める人材について実務に関する知識・技術・技能について)

稲垣委員：造園の業界では新しい動きというよりむしろ、温故知新で古きをたずねて新しきを知った方が良いのではないかと。

テーマ2については、先ほど手書きの図面の話があったが、造園に特化したR I K C A Dを使用して、プレゼンに活用している。このようなソフトを使いこなすことができるような学びがあるとよいのではないかと。

小笠原委員：小売業界の中でも、専門店という業態で経営を行っている。

名古屋だけでなく、地方都市では、花屋や八百屋等〇〇屋とつく小売店はこの20年でかなり減って衰退している。東京ではそれほど減っていないが、地方都市にいけばいくほど減っている。

花屋が減り、量販店やスーパーでの花販売が増えているが、花業界全体が大きくなっているわけではない。

特に、花は商品である植物、それを作る生産者、それを販売する小売業者、どれにも共通して大切なことは多様性。植物がたくさんあり、それを作る人も売る人もたくさんいるということが非常に重要な業界である。そういった意味では小売店の減少は多様性が損なわれてきているのではないかとという危惧を持っている。

一小売店として、店頭販売だけでなくネット販売（HPや大手サイトでの販売）を実施している。新しい取り組みとして、今年春からU b e r E a t s で花を販売する

ようになったが、意外と売れる。本来、店舗に来てお買い求めいただけると良いのだが、忙しくて行けないというお客様が、30分くらいで届けてくれるというサービスを使うようになった。意外と人気があり、新しい業態とともに店舗販売だけではない売り方が今後増えてくるのではないかと予想している。

求める人材について、学校で知識や技術を高めてもらうことは大切だが、入社してくる社員に一番求めたいことは、花を見て美しいと思う感受性である。

その他、元気であること、アクティブにいろいろ挑戦できることがなによりも大切。知識や技術は会社に入ってから学べるので、根本的なことをやっていただきたい。

また、植物の分類（科、属）を理解する、覚えることは若い時しかできない。分類を理解することで、植物の栽培技術が類推して整理でき、それを的確に消費者に伝えることができる。専門店として非常に大切なことである。若い時に、基礎的な植物の属をしっかり覚えてもらい、育った人材を業界に送り込んでいただきたい。

宇野委員：生産業界は厳しい状況であるが、チャンスだと思っている。生産者が辞めていく中で、毎年新しいチャレンジをしている。今は、人が欲しい。生産が好きな人が少ない。どの分野も第一次産業のプロフェッショナルが減っているなかで、学生にとってはチャンスであり、起業している若い人も他の産業では多い。

チャレンジすることは大切である。バラ以外、花に関わることでチャレンジしながらビジネスを増やしていきたいと思っている。

農業は家族経営が主であり、高齢化で衰退する中で、このままでは農家がなくなるのではないかと危惧する。農家がいなくなると、野菜が食べられない状況になるし、飾る花もなくなる。

販売面では、インスタでプロモーションも行われているが、厳しい状況。フォロワーが増えず、有名人しか残れない。その道のプロしか伸びない時代。ユーチューバーも伸びておらず、プロのエンジニアがやってもフォロワーは伸びない。

井上准教授：授業では、有名な人とジョイントしたり、イベントを開催してフォロワーを伸ばすという方法を教えている。

宇野委員：花業界(市場等)も高齢化しており、このままいったら若手がいけないという状況である。花屋が注文をかけられない状況になっている。今年はウエディングの需要があり、東京では需要があり出荷しているが、地方の市場はひどい状況である。

売り上げを作っていくには、コミュニケーション能力が一番大切。取引していない市場とも情報のやり取りをしているが、そういった中で売り上げを作っていくなければならない。

(資料4 令和4年度インターンシップ受入企業の意見 を紹介)

今西学長：一番近い時期の意見をまとめて紹介させていただいた。今1年生がインターンシップに出かけている。またインターンシップ受け入れ先から様々なご意見をいただけたと思う。意義のあるご意見を教職員共々目を通して反映させていきたいと考え

ている。

(大学のカリキュラム編成について重要視していること、課題等)

山田委員：業界がどのような人材を求めているかというところで、大学でも何を教えなければいけないかという議論を行っている。教えなければいけない科目のなかで、授業内容が担当者の教えたい、教えられる内容になりがちな部分がある。

社会が、卒業生に求める知識と教える知識が一致しているか、教員自身、教える側が理解しなければならないと思っている。現在大学では、カリキュラム編成に当たって、シラバスをしっかりと作るようにしている。授業の内容について、何を教えるのか細かくシラバスに記載することになっている。ただ、その内容が本当に社会から求められているような知識につながるか、という吟味が足りていないのではないかと感じている。シラバスの内容を組織的に吟味する場が今後求められると思っている。

今回、この教育課程編成委員会で様々な業界の方から意見を聞いて、それをカリキュラムに反映させるという姿勢は見習うべきだと感じている。

今西学長：私どもも、シラバスの内容について毎年吟味すること、書き方を含めて学生にどう伝えていくか、毎年バージョンアップしていこうと進めている。学生との約束事がシラバスであり、約束を守ることが大前提だととらえている。

(県の担い手育成の取り組みについて)

大橋委員：現在、コロナやウクライナ情勢の影響もあり、花業界だけでなく、農業現場は非常に厳しい状況がある。燃油高騰、資材高騰対策といった事業等の活用をお話している。

花き産業を取り巻く情勢では、花き生産額がコロナ以前は60億円以上あったが、現在は50億円をきっており、回復していない状況。

こうした中、昨年花業界があらゆる業界と繋がりを持って商品開発や新サービス開発に取り組む「ぎふ花と緑の振興コンソーシアム」を立ち上げた。また、本年4月には、花き産業の担い手育成に取り組む「清流の国ぎふ花と緑の振興センター」を設立した。

岐阜市又丸に設置した、花と緑の振興センターでは、9月より花き経営者対象の経営力向上研修を開催している。集合研修とオンライン研修の2種類で対応し、経営のノウハウや消費者の購買意欲を喚起する商品づくりを学ぶ内容の研修である。シリーズ途中からの参加も可能であり、ぜひ参加いただきたい。

また、ぎふ花と緑の振興促進事業補助金の紹介をさせていただく。この事業は、新たなチャレンジで新商品・新サービスを開発する費用として、事業費の2/3補助、最大300万まで補助する事業であり、調査活動から新商品開発、新品種・新品目の研究活動や販路対策等に活用いただける。

花と緑の振興センターでは経営研修に加えて、技術研修を行うための温室を現在2

棟整備している。来年度から技術研修も開始する予定である。研修内容は基礎からオリジナル品種の育成など、生産者の課題に応える研修を考えている。様々な課題を生産者とともに考えていく研修内容としており、多くの方に参加いただければと思っている。

<閉会>

今西委員長：今年度から新カリキュラムがスタートしているが、来年度ぎふワールドローズガーデン花トピアの改修を経て、実習フィールドと併せて座学も行える環境となる。

来年度の教育課程編成委員会では、令和6年度からのカリキュラムについてもご検討いただく予定であり、引き続き、よろしくお願い申し上げます。

なお、本学教育課程へのご意見等について、委員会にかかわらずいつでもご意見いただければと思う。

本日はありがとうございました。