Print ISSN 2424-0249
Online ISSN 2433-6688

森下財団紀要

Journal of Morisita Memorial Research

〈第 4 号〉
2019 年 3 月

【森下財団紀要第 4 号発行に寄せて】

森下財団紀要第 4 号の発行にあたりご挨拶
丸山　政行（一般財団法人京都大学名誉教授森下正明研究記念財団　代表理事）

【　論　　文　】

インバウンド急増時代の京都における宿泊価格形成のメカニズム
石﨑　祥之（立命館大学経営学部　教授）

資格試験対策講義におけるアクティブラーニング型授業の導入
大島　彩実（追手門学院大学国際教養学部　特任助教）

一般財団法人　京都大学名誉教授森下正明研究記念財団
Morisita Memorial & Research Foundation

森下財団紀要
Journal of Morisita Memorial Research

第 4 号　2019 年

【森下財団紀要第 4 号発行に寄せて】

3　一般財団法人京都大学名誉教授
　森下正明研究記念財団研究紀要第 4 号の発行にあたりご挨拶
丸山　政行（一般財団法人京都大学名誉教授森下正明研究記念財団　代表理事）

【　論　　文　】

9　インバウンド急増時代の京都における宿泊価格形成のメカニズム
石﨑　祥之（立命館大学経営学部　教授）

22　資格試験対策講義におけるアクティブラーニング型授業の導入
大島　彩実（追手門学院大学国際教養学部　特任助教）

一般財団法人　京都大学名誉教授森下正明研究記念財団
Morisita Memorial & Research Foundation

一般財団法人京都大学名誉教授
森下正明研究記念財団研究紀要第４号の発行にあたりご挨拶

森下正明財団紀要第４号の研究紀要の発行にあたり，ご投稿いただいた方々，また審査・編集をご担当いただいた方々に深く御礼を申し上げます。

私たち森下正明研究記念財団は，森下正明の研究精神を引き続ぎ，この研究紀要が、観光学，経営学分野において世界に向けて大きく発信できるよう，努力したいと考えています。皆様方の変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

この紀要は毎年３月に発行をしています。京都大学名誉教授森下正明研究記念館に併設している居室には，３月をもって大学から巣立つ方，また４月から入居される方が何人かいらっしゃるいます。今回退去する方から森下の研究精神を理解していただいた旨をお話いただき大変うれしく思っています。また新しく入居する方にも引継いでいきたいと思います。また研究記念館では，学際的な活発な議論の場所としての利用もいただいています。今までのプロジェクターに加え，大型モニターも設置し研究の場所を提供していきたいと考えています。今後ともよろしくお願いいたします。

一般財団法人
京都大学名誉教授森下正明研究記念財団
代表理事　丸山政行　博士（経済学）

Kyoto University Professor Emeritus Foundation
A Message upon the publication of the 4th issue of the Masaaki Morisita Research Memorial & Foundation Journal

With the publication of the 4th issue of the Masaaki Morishita Research Memorial & Foundation Journal, we would like to express our gratitude to all those who published, researched and edited.

We at the Masaaki Morishita Research Memorial & Foundation intend to continue the research spirit of Masaaki Morishita. This journal in the fields of tourism and business management is published every 3 months, and we hope to disseminate it to the world. We appreciate your continued support.

Individuals staying at the Kyoto University Professor Emeritus Masaaki Morishita Research Memorial & Foundation Hall have left the university this March. We are very pleased to hear that you have learned of the spirit of Morishita's research from those who are currently departing. Others will be moving in to take their place this April. We are looking forward to taking in new tenants. The Research Memorial Hall serves as a place for lively interdisciplinary discussions. In addition to projectors, we hope to install a large monitor in our continued effort to provide a place for research. We look forward to your cooperation in the future.

Kyoto University Professor Emeritus Masaaki Morisita Research Memorial & Foundation

Director
Masayuki Maruyama, PhD, Economics

【 論　文 】

インバウンド急増時代の京都における宿泊価格形成のメカニズム

A study of the price mechanism of hotel industry in Kyoto
-the influence of inbound tourism in Japan-

石﨑　祥之 *
Yoshiyuki Ishizaki

【要　旨】

2013 年頃から、日本においてインバウンドブームが到来した。これによって、観光産業が次代の成長産業であるという認識が深まったという意味ではプラスの局面をもたらした。その一方で急激な観光客の増加に伴う、観光地の混雑や地域住民との摩擦など様々な問題をも同時にもたらし、いわゆる「オーバーツーリズム」問題への引き金ともなるというマイナスの側面をも含むこととなった。なかでも観光にかかわる費用、とりわけ宿泊費の高騰は観光客からの強い不満をもたらすことになった。本稿では、京都における宿泊費の高騰の背景を分析することによって、この問題が一時的なものではなく、宿泊価格の形成をめぐる構造的な変化が起こっていることを明らかにした。

Keywords：　インバウンド、レベニュー・マネジメント、
修学旅行、オンライン・トラベル・エージェント、民泊

2003 年にビジットジャパンキャンペーンが始まり、2008 年には観光庁が設置された。このような動きのあった後の 2013 年あたりから、訪日観光客の急増がみられるようになり、いわゆるインバウンドブームが到来した。

これによって 2013 年には 1000 万人を突破した訪日観光客数は、2015 年には早くもほぼ 2000 万人となり、2018 年には 3000 万人を突破しようとしている。

これを京都における状況でみてみよう。表 1 は、平成 25（2013）年と平成 28（2017）年を比較したものであるが、この表でみるとインバウンドブームが始まった時期である 2013 年とピークに達した時期である 2017 年を比較した場合、観光客数の伸びでは 6.98 パーセントであるのに対し、消費額では実に 55.1 パーセントにも達している。その内容を見るととりわけ伸びの著しいのが宿泊費であり、実に 2 倍以上にも急増しているのである。

その他の項目である、市内交通費、土産物、食事等の支出はいずれも大幅に増加してはいるが、それでも宿泊費の急激な増加には及んでいない。この間にいわゆる「爆買い」と呼ばれる訪日中国人観光客を中心とした買い物消費額が注目を集めたが、それと比較しても宿泊費の伸びは突出している。

これをインバウンド客の急増という需要側の変動要因だけで説明できるのであろうか。この点を探るのが、本稿の目的である。

*立命館大学経営学部　教授　Professor, Faculty of Business Administration, Ritsumeikan University

＜表 1＞京都における観光業の消費動向

区分	平成25（2013）年	平成28（2017）年	増減	増加率
観光客数	5161万人	5522万人	361万人	6.98%
宿泊者数	1308万人	1415万人	107万人	8.18%
うち外国人	113万人	318万人	205万人	181.40%
観光総消費額	700215（百万円）	1086159（百万円）	385,844	55.12%
うち市内交通費	79,191	110,566	31.375	39.61%
うち宿泊費	102,087	211,488	109.401	107.16%
うち買い物代	191,772	362,035	170.263	88.78%
うち飲食費	215,859	292,581	76.722	35.54%
うちその他	111,306	109,489	-1.817	-1%

出所）京都観光総合調査平成 25 年及び 28 年版より筆者作成

Ⅰ．京都における宿泊価格形成のメカニズム

1. イールド・コントロールからレベニュー・マネジメントへ

もともとホテル料金には「正規料金」が存在し、紙媒体であるホテルのリーフレットなどに挟み込まれる形で「タリフ」として表示されていた。このリーフレットがラックに収納されていたことからラックレートの名がついたが、ネット時代を迎えてその価格形成メカニズムは大きく変化することとなった。

ラックレートという「定価」を基準とした価格決定が、客室の販売状態を反映して刻々と料金が変動する「時価」化への変化がその背景にある。

このような変動料金制は、1978 年から米国においてほぼ完全な規制緩和が実施された航空輸送産業において、航空会社、とりわけ大手航空会社の収益確保の手段としてのイールド・コントロールが展開されたことから始まった。このイールド・コントロールは経営側にとっての収益確保の手段であったが、消費者にとってより合理的な価格を提示するとともに経営側にとっても適正な収益を確保するレベニュー・マネジメントへのその内容を進化させてきた [1]。

この点に関して、デイビッド・ヘイズはその著書の中でこの間の変化について「レベニュー・マネジメントの戦略は顧客中心主義に基づくことを前提としている」とした上で、さらに「航空会社が最初にイールド・マネジメントを導入した頃は画期的概念で、　顧客側に販売価格に関す

[1] イールド・コントロールとは、米国において 1978 年より航空輸送に関する規制が緩和されたことに伴い、従来固定的であった運賃が自由化された。これによって、様々な運賃が導入され、これらの運賃を組み合わせることによって売り上げの最大化を図る経営手法として取り入れられた。この点に関しては例えば、パット・ハンロン著、木谷・山本・石崎等共訳『グローバルエアライン』成山堂、1997 年、161～197 ページなどを参照のこと。
また、レベニュー・マネジメントは、イールド・コントロールを進化させたもので、情報通信技術の発達などによって、売上予測が精緻化されたことを受け、データに基づいた販売予測を行い、様々な価格を組み合わせることによって企業収益を最大化するとともに、消費者にとっても利益となることを追求する販売管理手法であるといえよう。

る知識が乏しかった時代に効果的であった[2]」としている。さらに著者は、現在では企業の利益追求を優先したイールド・マネジメントはもはや時代遅れであり、レベニュー・マネジメントが一般的になっているとまで指摘しているのである。

この指摘は 2010 年以前に行われたものであり、京都へのインバウンド客の集中傾向がみられたのは前述の通り、2013 年頃からである。後述のように宿泊料金の高騰によって、宿泊施設側は大きな利益を得たのであるが、消費者である旅行者の側からは突然ともいえる宿泊料金の高騰に対して多くの不満の声が上がった。時代はすでにイールド・マネジメントの時代から顧客中心主義にもとづくレベニュー・マネジメントへと移行していたはずであるにもかかわらず、我が国の代表的観光地である京都においてはなぜ異常ともいえる宿泊費の高騰が起こったのであろうか。

結論を先取りする形になるが、その背景には京都の宿泊をめぐる特殊事情が存在し、これが宿泊予約におけるオンライン・トラベル・エージェント（以下　OTA と略記）の影響が高まったことと相まって生じた状況であることを明らかにしてゆきたい。

2. 京都における修学旅行が価格形成に与えた影響

京都は日本を代表する観光地であり、同時に「修学旅行のメッカ」でもある。1995 年半ばに少子高齢化と修学旅行の目的地の多様化の影響を受けて修学旅行客の減少傾向がみられるまで、修学旅行生は京都の宿泊産業にとって最重要顧客に位置づけられてきた。

京都の宿泊客の構造を特徴づける要因として需要なのが宗教関係者の団体参拝と修学旅行生であった。現在の京都の旅館立地を見てみるとこの事情が裏付けられる。すなわち、京都駅前周辺の団体参拝客を主たる顧客とする旅館の集中的立地と、市内中心部に見られる修学旅行生を対象とした旅館の集積である[3]。その歴史は長く、宗教関係者の団体参拝に伴う旅行は明治 40（1907）年頃より始まり、現在にまで続いている[4]。

修学旅行生に関しても古くは戦前の軍事教練教育の一環としての修学旅行に始まり、1950 年代から 60 年代にかけてピークを迎え、その後も少子化の影響がみられるようになるまで京都の宿泊産業にとってある意味で最重要顧客であり続けてきた[5]。

団体参拝や修学旅行の場合、団体という旅行形態、特に大型の団体旅行の形態をとることから、当然、一貫して旅行会社が手配を行う形態が採られてきた。

中でも高度成長期の初期から 1970 年の大阪での万国博覧会でピークを迎え、その後も 1980

[2] David K.Hayes, Allishaa Miller 著、中谷秀樹訳『レベニュー・マネジメント概論―ホスピタリティー産業の経営理念―』流通経済大学出版会、2016 年 16 ページ。
[3] 杉野圀明『観光京都研究序説』文理閣、2007 年、303 ページ。
[4] 株式会社日本旅行編『日旅六十年史』株式会社日本旅行、1970 年、4～16 ページ。
[5] 白幡洋三郎『旅行ノススメ』中公新書、1996 年、108 ページ。

年代に至るまで長く続いた団体旅行の全盛期においては、大量送客を通年で行いうる旅行会社、とりわけ大手旅行会社の役割と発言力は重要なものであったといえよう。

ただ、修学旅行に関しては、事情が若干異なっている。京都においては市内中心部にあって、もともとは個人客を主たる顧客としていた旅館のうち、規模が大きく修学旅行を受け入れるのに適していた旅館のいくつかが旅行会社と歩調をそろえる形で他の旅館に修学旅行の積極的な受け入れに関してリーダーシップを発揮したことから次第に修学旅行を主たる顧客とする旅館と個人を主体とする旅館とに分化することとなった。この結果、京都の大規模旅館の多くが前者に属し、伝統的で比較的小規模な旅館が後者に属するという形をとることになったのである[6]。

一般客と修学旅行客を比較した場合、修学旅行においては、発地となる地域の修学旅行に関するガイドラインなどによって、日数や費用にある程度の制限が行われることや費用の負担者である父母の負担を考慮して、宿泊費がより低く抑えられる傾向にある。この事実のみを捉えると、修学旅行は一般的に旅行よりも低収益になると考えられがちであるが、実際には例えば 10 畳の部屋の場合、一般客相手では一人当たり 1.5 畳から 2 畳換算を行うため、部屋の定員は最大でも 5～6 名となる。これが修学旅行の場合には最大で一人 1 畳程度の換算を行うため 10 名の定員とすることが可能である。すると一部屋当たりの売り上げでは仮に一般客の半額程度の料金を設定した場合でも、同等の売り上げを期待できる。

さらに修学旅行の場合には、費用の積み立てに最低でも一年以上の期間を設けることや円滑な旅行実施のために一年以上も前から準備が始められることになる。したがって、これを受け入れる宿泊施設にとっては、早期から予約を確定できるというメリットがある。

これは年間売上予測を立てる上では大きなメリットであり、この計画性のゆえに京都は積極的に修学旅行生を受け入れることになったのである。

この傾向がピークに達したのが 1970 年に開催された大阪万博であり、半年間で 6000 万人以上という記録的な入場者数を達成したこのイベントに合わせて、京都の修学旅行旅館の大型化は一気に進むこととなった。

また、修学旅行という形態上、ほとんどが一泊二食の契約となっており、この点を含めて二食付きの宿泊を基本とする旅館にとっては経営上のメリットが大きな団体であった。

近年では少子高齢化による一学年当たりの規模が小さくなることによって、一館貸し切りの希望の強い修学旅行旅館にとっては、経営効率が下がり気味なことや、京都への「足」となる JR の「集約臨」とよばれる列車の運行期間の削減、本数減などによる入込客そのもの減少、さらには新たな試験制度の導入に伴う修学旅行シーズンの短縮などさまざまなマイナス要素が複合的に発生することによって、かつてのような薄利多売型による収益の確保は困難となってきている。

[6] 杉野、前掲書、277 ページ。

しかし、団体、長期固定価格、泊食一体型のサービスという修学旅行を特徴づける契約形態が京都の宿泊産業の標準である時代が現在もなお京都の旅館の主流となっており、一泊二食付きで8500～9500円という「相場」はインバウンド客が急増したのちも大きくは変化していない[7]。

このように、京都の旅館においては「修学旅行のメッカ」である京都の優位性のゆえに、長期的に固定的な価格形成が行われてきたことに特徴があるといえよう。

3. ビジネスホテルの台頭と価格形成

京都においては長らく宿泊施設の中心となってきた旅館も旅行形態やライフスタイルの変化の影響をうけて、かつて修学旅行の分野においてリーダーシップをとってきたような旅館の転・廃業がみられるように、長期的にみれば旅館という形態の減少が進み、その一方でホテルの増加がみられる[8]。

なかでもいわゆるビジネスホテルは、手ごろな料金と整った設備で人気を博し、京都においても特にターミナル駅の周辺でその軒数
を急速に増やしており、京都の宿泊施設のプライスリーダーともなっている。それではビジネスホテルの価格はいかにして決定されているのであろうか。
まず前提となるのは、2013年以降のインバウンドブーム以前のビジネスホテル業界の主たる顧客はビジネスパーソンであり、この顧客層の特徴は出張旅費の範囲で価格が決定されるという特徴である。

そのような制約のある中で、各社は差別化を競っているわけであるが、この事情を『週刊ダイヤモンド』2011年2月5日号は店舗数で当時の上位三社であった、東横イン、アパホテル、スーパーホテル、をサービスポイントで点数化した上でそれぞれの特徴を次のように表現している。

まず東横インは「低価格ビジネスホテルチェーン展開の草分け。全国の主要駅にはほぼある。女性支配人が多い。おにぎりや味噌汁などの朝食は無料」であり、アパホテルは「総合点、１店舗当たりの満足度共に高い支持を集めた。低価格ながらも、豪華なロビーと大浴場がウリ。その代わりに部屋はシングル約10㎡と狭い」としており、スーパーホテルは「価格競争力が十分にあり、45ホテルに大浴場がある。快眠にこだわり、ベッドは2種類、枕は7種類から選べる。健康朝食は無料」とコメントしている[9]。

このようなサービス面での特徴に加え、それぞれの価格戦略も興味深いものがある。各チェーンに関する文献をあたったところ、各社の価格設定の根拠に次のような特徴がみられた。

---

[7] 京都における修学旅行旅館支配人経験者へのインタビューによる。
[8] 杉野、前掲書、252ページ。
[9] 『週刊ダイヤモンド』ダイヤモンド社、2011年2月5日号、59ページ。

東横インの創業者であり、同社の社長・会長を務めた西田憲正氏の著書『東横インの経営』によれば、「シングル一泊料金、最高でも 6980 円（税込み）。安いところでは 5000 円を下回が（中略）当初の料金設定はもっと安かった」としてその料金設定方法を次のように説明している。西田氏がもともと電気工事会社の経営者であったことから、「蒲田店をオープンさせたときのシングルの一泊料金は 4500 円とした。電気工事の見積もりと同じ方法で算出された額だ。電気工事の場合、材料費と人件費などの経費に利益を乗せて出す。ホテルの宿泊料金も、家賃に水道光熱費、リネン費、人件費の見込み額を足して、それに利益を乗せた。稼働率を六割として計算して、一部屋当たりいくらか計算したら 4500 円で十分ペイする」。「その値段でスタートしたのだが、旅館組合の人から叱られた。すぐに 5000 円に値上げした。が、それでもまだ『安すぎる』というので 5800 円に落ち着いた。当時は一割の料飲税が加算されたので、税込み一泊約 6400 円という料金だった。」とその経緯を語っている [10]。

宿泊料金を「周辺相場」より低く抑えながらも、利益が確保できる仕組みについては「このような低価格（シングル全国平均で 1 泊約 6000 円）ながら、高収益をあげられる理由は 2 つある。ひとつは、高級ホテルのようなレストランや宴会場を持たず、採算の良い宿泊に特化することで、コストを削減していること。もう一つは自社で土地を持たないという経営スタイルだ。現地の不動産オーナーにホテルを建ててもらい、ホテルごと賃借する運営方式を取っている。賃料を定額払いにすることで、東横インにとっては資金調達や巨額の借入金を負わずに済むといったメリットがある」。としている [11]。

アパホテルの場合、顧客からの評価が高い理由について、同社の代表である元谷氏は「価格は競合並みに安いのに、広々として豪華なロビーと大浴場を備えている」点にあるとした上で、同誌の分析では「それでは採算に合わない。カラクリは、シングルルームで 10 平方メートル前後という客室の狭さにある」ことが低価格の背景にあるとしている [12]。

スーパーホテルの場合には、第一号店の価格が 4980 円という 5000 円を切る価格で話題を呼んだが、同社は不動産賃貸業を祖業としており、不動産業からの発想でその価格設定を行った経緯を同社の創業者である山本梁介氏は著書の中で次のように説明している。「当初の「1 泊朝食付 4980 円」という料金も、シングルマンションの家賃を参考にはじき出したものです。マンションを 1 年間借りる場合にかかるお金と、ホテルに 1 年間泊まっていただく場合にかかる料金とがほぼ同額になるような単価を割り出してみたところ、それが、「4980 円」だったのです。」そして「シングルマンションの家賃は一見安いように思われますが、契約にあたっては敷金や礼金が必要となりますし、新規に家具類を購入するためのお金もかかります。1 年間暮らすのであ

[10] 西田憲正『東横インの経営術』日本評論社、2004 年、86～87 ページ。
[11] 「利益率 22%！東横インは“非常識の塊”だった」東洋経済ネット 2016 年 8 月 13 日。
[12] 『週刊ダイヤモンド』ダイヤモンド社、2011 年 2 月 5 日号、59 ページ。

れば、その間の電気代、ガス台、水道料金もかかります。ですから、それらを一切足した額と、ホテルに１年間お泊りいただく場合の料金総額がほぼ同額になれば、ホテルに泊まった方がお得ということになります。マンションを借りると、契約者は自分で部屋を掃除しなくてはなりませんが、ホテルではその必要はなく、しかも朝食付きであれば、１食分の食費も浮くからです」[13]。

このような中で、インバウンドブームを迎えた時点で強気の価格設定で注目を集めたのがアパホテルであった。前述のように同ホテルの客室は 10 ㎡程度と狭いが、その客室に実に３万円近い価格を設定した。

その背景について『東洋経済』2016 年２月６日号で「訪日外国人客の好需要に沸くホテル業界。活況を呈するのは高級外資ホテルだけではなく、ビジネスホテルも同様だが、その背後で割を食っているのが、出張などでホテルを多用するビジネスパーソンだ」と指摘した上で、「普段数千円のホテルが、時期によって３倍の価格に上がっている。いくら何でも高すぎる」という利用者の声を紹介している。これはまさに「イールド・マネジメント」優先に対する利用者の反発であると理解できるが、この点に関して、経営者である元谷氏は 2017 年 11 月の『日経ビジネス』誌のインタビューで次のように答えている。

（シングル利用で一泊３万円は高いという声に対して）「一昨年は確かにそうした声がありましたね。ですが、今年はそこまで上がったことは一度もありません。」「人気のある場所で高くてもシングル利用で２万 2000～２万 3000 円程度です。」として、2015 年がある意味で高値のピークであったことを示唆している。

そして、このような価格設定を同社が行った理由として、「RevPAR（レフパー）」指標重視の経営があることを示している。RevPAR は稼働率に単価を掛け合わせたものであり、客室の予約状況を見ながら徐々に価格を上げ、当日に満室になるようにする手法であるとしている。それを実現するために、アパホテルでは基準価格が設定されるとともに、その基準価格の 1.8 倍が上限価格であるとされ、その水準までは支配人の裁量で価格決定ができるとしている。その基準価格はその都度見なおされ、インバウンド客の増加とともにかつての 7000～8000 円水準から今や１万 7000 円程度まで引き上げられた結果、その 1.8 倍である約３万円の価格が導き出されたが、これを同社では「イールド・マネジメントとよぶ航空会社が座席を効率よく販売するのに同様のシステムを導入している」として「10 年以上前から使っている」として、やはりイールド・マネジメントの発想が同社の価格設定の基本であることを表明しているのである [14]。

ところで、このように宿泊施設の中でも長い歴史の中で「固定的な」価格構造を維持してきた

---

[13] 山本梁介『５つ星のおもてなしを１泊 5120 円で実現するスーパーホテルの「仕組み経営」』かんき出版、2014 年。76～77 ページ。
[14] 「アパホテル、繁忙期の料金高騰に不満相次ぐ　元谷外志雄・芙美子社長が夫婦で語る料金の秘密」『日経ビジネスオンライン』2017 年 11 月６日付。

旅館業とは異なり、ビジネスホテルの場合は、それぞれの特徴を背景とした合理的な「根拠」に基づいた価格設定が行われているところに特徴がある。

特に前述のような全国チェーンのビジネスホテルでは、コストの厳格な査定と同時に、現在のホテル価格形成の中心的役割を果たしているレベニュー・マネジメントに基づく価格設定を行っているのが実情である。

Ⅱ．京都における宿泊価格形成過程の変化

1．京都における新規開業ビジネスホテルの価格形成過程

それでは、このような全国チェーンに対抗して地元のビジネスホテルはどのような価格形成を行っているのか。この点に関して地元 A ホテルを例としてその価格形成過程を明らかにしてゆく。A ホテルは、2013 年に京都駅より徒歩圏内に 80 室規模で開業した。

このホテルはインバウンドブームがまさに始まろうとしていた時期と重なっていたものの、開業準備の時点ではインバウンドの影響はまだ表面化しておらず、日本人のビジネスマンを対象とした駅近のビジネスホテルをコンセプトとしていた。この点では全国チェーンのビジネスホテルと同様の背景を持っている。

価格設定は、当時の近隣のホテル価格を参考にしたうえで、ホテル用地の取得費、建設費等の固定費に加え、開業後の清掃費等の変動費を加味し、固めの数字として稼働率７０パーセントでも採算の取れる水準として 5000 円とした。

この時期にはまだ、長引くデフレの影響が残っており、とりわけ京都の場合は観光閑散期における価格競争が激しかったため、もしこれに巻き込まれたとしても生き残れる見通しを持つために、稼働率 100 パーセントの場合、仮に価格が 3500 円まで下落した場合でも採算の合うような価格を設定した。しかし実際には、部屋のメンテナンスが生じる関係で、稼働率 100 パーセントは非現実的であることから、その安全マージンを見込んで最低価格を 3980 円と見積もっていた。

販売チャネルとしては、ビジネスホテルという性格から当初よりリアル・トラベル・エージェントを通じた販売は想定せず、OTA のみを対象としていた。当初は、国内系の R と J と契約を結び、自社による直接販売も全く想定していなかった。

その後、ホテルのオープン直後からインバウンドの急増が明らかになったことから、国際的ネットワークを持つ B 社が新たに加わることになった。現在ではそれぞれがほぼ 30 パーセントずつの送客割合となっており、そのほかの OTA は全部合わせても 10 パーセント程度である。しかし、A ホテルはその後相次いで同様のホテルを建設したことにより、全くの駅前立地でビジネスマンの利用の多い店舗は R、観光客の多い店舗は J、外国人の多い店舗は B とそれぞれ主流となる OTA が分かれる結果となっている。

A ホテルを経営する会社がそれまでの常識を全く覆すかのような完全 OTA 依存の販売体制を想定したのには大きく分けて二つの理由が存在している。第一の問題は販売に際しての手数料率の問題である。その料率は、かつてのリアル・エージェントの場合、最低でも 15 パーセントであり、これに加えて紙媒体への写真掲載料や各種の集客キャンペーンに対する「協賛金」名目などでの付加分を加えた場合には、時には 40 パーセントに達することもあり、宿泊施設側の経営を圧迫する大きな要因となっていた。

これに対して、店舗網などを持たない OTA の場合、その料率は当初４～６パーセントであり、リアル・エージェントに比較して宿泊施設に有利な料率となっていたため、ネット社会の進展に加えて、A ホテルに限らず、他の宿泊施設においても手数料負担の軽減を狙った OTA への移行が急速に進んだ。

第二の理由は、情報化の進展によって、従来のリアル・エージェントへの過度の依存構造が崩壊し、宿泊施設側の主体的な価格設定が柔軟にできるようになったことである。

インターネットの発達以前の主要な販売チャネルは、大手を中心としたリアル・エージェントであり、パンフレットを主たる販売ツールとしていた。このため、印刷にかかる時間や店舗への配送期間などを考慮して、宿泊施設とエージェントとの交渉は価格の交渉は一年以上前から行われる上に、一度決定した料金は、半年程度は固定されるのが当然であり、価格は固定的で硬直的なものとならざるを得なかった。

しかも、リアル・エージェントによって「買い取られた」客室は、自社で自由に販売することはできない上に、販売されなかった客室は直前になって施設に返却されるために常に売れ残りの可能性を秘めていた。

これに対して、ネットを中心とした販売体制においては、極端な場合、宿泊当日まで販売が可能である上に、販売状況を反映した自由な価格設定により売れ残りのリスクを回避することが可能となった [15]。

2. 京都における新規ビジネスホテル開業後の経営成果（A ホテルの場合）

このような販売体制を取った A ホテルの開業後の経営実績はどのようになったのだろうか。このホテルの開業後の数値は表２にまとめているが、この表から特徴的なのは、オフシーズンである 2014 年１月とオンシーズンである 2015 年 11 月とを比較した場合、月間売り上げが３倍以上にも達するという点である。また、４月の桜の時期にはシングルルームでの販売価格が実に２万円にも達するというホテル開業前には予想もしていなかった価格設定となった。結果としてこのホテルの場合、インバウンド客増加の影響をうけて開業後の 14 年から 15 年にかけては事

[15] A ホテル支配人へのインタビューによる。

前の想定をはるかに上回る経営成績を残すこととなった。

＜表２＞A ホテル月間売上高

月次	2014	2015	2016	2017	2018
1月	9,427,020	10,872,873	12,273,709	12,034,161	10,357,338
2月	9,579,683	11,050,316	14,082,957	13,357,835	11,361,471
3月	14,270,688	18,084,071	22,044,798	19,084,476	16,384,726
4月	14,701,236	22,470,112	24,106,292	23,741,315	24,152,232
5月	12,334,475	16,796,355	18,852,455	17,556,351	15,621,739
6月	10,335,224	13,081,483	14,923,780	13,144,387	10,836,596
7月	11,035,934	17,316,506	16,303,682	17,537,119	11,923,356
8月	13,480,986	19,594,195	14,780,343	14,960,503	11,337,851
9月	12,873,795	17,802,332	15,479,283	15,420,913	13,012,526
10月	15,260,522	21,502,283	20,784,962	18,636,092	19,101,062
11月	19,171,583	30,651,035	29,562,380	26,106,890	25,298,324
12月	13,503,984	17,237,823	16,811,063	15,891,580	13,446,978
合計	152,147,660	229,175,612	203,196,657	191,580,892	182,834,199

出所）A ホテル資料による

ここで注目すべきは、春の桜のシーズンと 11 月の紅葉シーズンの異常ともいえる価格の高騰はホテルの自主的な判断というよりも外部的な要因が複合することから生まれたという点であろう。

まず、第一の要因としては、近隣ホテルの強気の価格設定である。この A ホテルの場合、価格設定にあたって地理的に競合関係にあるいくつかのビジネスホテルの価格を常にモニターし、これに対応して価格設定を行っている。たまたま A ホテルの場合は、その最も意識すべき競合ホテルがアパホテルであり、前述のようなメカニズムに基づいてアパホテルが価格設定をした場合、例えばシングルルームで 3 万円となるこのホテルの至近距離にある A ホテルは 2 万円の価格設定が可能となったのである。

また、リアル・エージェントに依存しない販売体制を取った A ホテルにおいては、パンフレットに記載されている「定価」の縛りを受けないことが第二の要因となった。

つまり、従来のリアル・エージェントによる販売体制にあっては、シーズンの価格は多少高めに設定されているとはいえ、ネット上の価格変動ほど大きくはない。これは例えば、ゴールデンウイークや正月といった一般的に受け入れられやすいピークシーズンのほかに、天候に大きく左右される桜の開花時期や秋の紅葉シーズンをパンフレット作成時に的確に予想することは不可能である。

しかし、ネットを通じた予約が一般化する以前の状態にあっては通年で大量の送客を実施でき

る大手旅行代理店を中心としたリアル・エージェントの発言力は大きく、宿泊施設側はその要求を受け入れざるを得ない力関係となっていた。

これに対して、1990 年代半ば以降のネット社会の急速な進展によって状況は大きく変化した[16]。ネット化が進んだ現在において、A ホテルの販売方法を採用した場合、これら第二のピークシーズンともいえる時期を直前に予想し、確率を高めることができる。しかも、この直前の時期にはリアル・エージェントを主たる販売先としている旅館やホテルはすでに部屋が完売していることが多く、この特定の時期を狙って訪問する旅行客の間でいわば「客室の取り合い」が生まれ、オークションのように価格が高騰するという結果になる。

さらに意外なところでは、第二の要因としてホテル・旅館業界に敵対すると考えられている民泊の価格設定も大きな影響をもたらしている。Airbnb を代表とする民泊はそのほとんどが数室しか部屋数を持たない零細事業者であるため、予約のコントロールから日常のオペレーションに至るまでのアドバイスを行う「代行業者」が大きな影響力を持っている。その代行業者が民泊の価格設定にあたって次のようなアドバイスを行っている。それは、シーズンを以下のようにまず区分し、

１．鉄板期：7 月、10 月　　通常料金の 1.5 倍程度
２．繁忙期：4 月、8 月、12 月　　通常料金の 3 倍から 5 倍程度
３．通常期：9 月、11 月、6 月、５月、3 月　　通常料金
４．閑散期；1 月、2 月　　通常料金の 70～60%（赤字を出さないギリギリライン）

と設定するように勧めているのである。このガイドラインに従えば、最低料金と最高料金の間には 8 倍もの差が生じることになる[17]。

これを見ると民泊ではホテル以上の価格設定の幅を持っていることになり、競合するホテルは、その影響を受けることになるのである。

以上のように、平成 24 年から 28 年度にかけての京都における訪日外国人観光客の増加率が７パーセント程度であったのに対し、その消費額の伸びが 50 パーセント超を示した背景の主因として宿泊費の高騰を指摘できることを明らかにした。

この時期に特に関西でインバウンド客の伸びが著しかったのは、円安傾向の下で、日本への観光がブームの様相を呈する中で、発着枠に余裕のない関東地方に比較して、関西国際空港の発着

[16] 「我が国において宿泊予約のネット化が進んだのは 1990 年代後半から 2000 年代の初頭にかけてとされる。その指標となったのが、1996 年に造船会社子会社が手掛けていた「旅の窓口」が発足し、その後 2004 年に事実上楽天によって統合された「楽天トラベル」となったことであり、今一つは、リクルート社が紙媒体として発行していた国内旅行雑誌「じゃらん」が母体となって 2001 年にネット予約を本格化させたことに求められる。」
牧野知弘「なぜビジネスホテルは一泊 4 千円でやっていけるのか」祥伝社新書、2012 年 130 ページより。

[17] 「Airbnb のはじめ方」http//Airbnb-start.com/post-6379.2019/02/18。

枠には十分な余裕があり、これを活用する形でLCC（格安運賃航空会社）の就航が相次いだことにある。そのような中で、特に中国を中心としたアジアからの観光客が急増することで、宿泊施設の供給が追い付かず、需給関係が崩れて価格が高騰したことが第一の要因として挙げることができる。

これに加えて、特に京都での価格高騰が目立った背景としては、歴史的に京都での観光繁忙期と閑散期の差が激しく、最も混雑する桜の開花時期を中心とした春の観光シーズンと紅葉時期を中心とした秋の観光シーズンでの混雑が著しいために、エージェント、とりわけOTA間での競争を激化させ、この時期の販売権を獲得するために著しく高い価格を設定するという事情が重なって生じた現象であることを明らかにした。

つまり、京都における宿泊価格の高騰は、インバウンドブームにみられるような観光のグローバル化がアジア地域において急速に進展する中で、インターネットを中心とする観光をめぐる情報化がこれに並行する形で進み、さらにその一つの社会現象としてAirbnbに見られるようなシェアエコノミーの台頭が複雑に絡み合うことによって一気に表面化した現象であるとみることが出来よう。

一時的に極端に需給バランスが崩れた京都の宿泊においては、結果として短期間での宿泊価格の急騰を招くこととなったが、2016年あたりをピークとして、このような傾向も沈静化しつつあり、京都の宿泊料金は再び落ち着く傾向にある。その背景には、好調な宿泊需要をみた新たなホテル建設が相次ぎ、ホテル客室数の大幅な供給増があったことに加え、宿泊料金の高騰が目立ち始めたのと軌を一にして、ゲストハウスやいわゆる「民泊」サービスの拡大がみられ、これが需給関係の緩和に大きな役割を果たすこととなった。

ただ、このような「民泊」の中には、正式な手続きをとることなくビジネスを行う「ヤミ民泊」も含まれ、このような施設がごみ問題をはじめとする近隣住民とのトラブルに発展し、大きな問題となってきた。

2018年6月には「民泊」法が施行され、一定の法律の枠組みのもとで秩序あるビジネス展開が期待されるようになってきたが、法律の施行後も行政による「違法民泊」の摘発が行われており、完全に問題が解決されたわけではない。

京都の宿泊産業全体の発展のためには、このような民泊の健全な発展も重要な要因であるが、今度は、京都の抱える賃貸住宅市場の問題が民泊問題に密接に関連していることが次第に明らかになってきている。

ホテルの建設増によって、現段階での宿泊の需給は適正化されつつあるが、訪日旅客は2020年の東京オリンピック・パラリンピックや2025年に予定されている大阪万博などを契機に今後も着実な成長が見込まれており、その意味で宿泊産業の問題は今後とも観光産業全体にとって重要な課題であり続けることが確実視されている。

この事情を考慮すれば、次は京都で民泊と賃貸住宅の関係を勘案した発展が重要な課題となるはずであり、これを次稿の課題とすることで、今後も継続して宿泊産業の動向を明らかにしてゆきたい。

【参考文献】

パット・ハンロン著、木谷・山本・石崎等共訳『グローバルエアライン』成山堂、1997 年。
David K.Hayes, Allishaa Miller 著、中谷秀樹訳『レベニュー・マネジメント概論 ―ホスピタリティー産業の経営理念―』流通経済大学出版会、2016 年。
杉野圜明『観光京都研究序説』文理閣、2007 年。
株式会社日本旅行編『日旅十年史』株式会社日本旅行、1970 年。
白幡洋三郎『旅行ノススメ』中公新書、1996 年。
西田憲正『東横インの経営術』日本評論社、2004 年。
山本梁介『５つ星のおもてなしを１泊 5120 円で実現するスーパーホテルの「仕組み経営」』かんき出版、2014 年。
牧野知弘「なぜビジネスホテルは一泊４千円でやっていけるのか」祥伝社新書、2012 年。

【Abstract】

Since 2013 Japan has been enjoying inbound boom. Under this situation, the lodging price in Japan, especially in Kyoto has been increased dramatically. The data of accommodation price in Kyoto shows that the price increased more than 50 percent from 2013 to 2017. Why this kind of change was introduced? This article analyze that this change was caused by the result of yield management of specific hotels and the influence of Online Travel Agents.

【 論　文 】

資格試験対策講義におけるアクティブラーニング型授業の導入

Introduction of Active Learning to TOEIC-Oriented Courses

大島　彩実 *
Ayami Oshima

【要　旨】

本稿は、大学共通英語科目である TOEIC 資格試験対策講義における協調学習を活用したアクティブラーニング型授業の実践報告を行う。中央教育審議会（2012）によりアクティブラーニング型授業の実践が幅広く行われている。しかしながら、資格試験対策講義においてはその浸透が遅い。その理由には、科目の特色や学習者および教員のアクティブラーニング実施に対する姿勢が挙げられる（阿川 2008；近田・杉野 2015；橋本 2015）。本稿では、初級英語クラスを履修する学習者４０名が１３週に渡り経験した、協調学習の実践報告を行う。具体的には、Mazur（1997）のピアインストラクションにグループ発表を加えることにより、「話し合い」および「学び合い」を主眼に置いた協調学習である。結果として、本手法は学習者たちが資格試験問題の解説と解答を深く考え、学習者の受動的な姿勢が助長されてしまうことを未然に防ぐことに効果があった。本手法は資格試験対策講義においても実施が可能である有益な学習法であると主張する。

Keywords：　アクティブラーニング、協調学習、ピアインストラクション、TOEIC

Ⅰ．はじめに

資格試験対策講義では、教室内学習として学習者が教員の講義を聞き、ノートをとる。そして、教室外では自主的に個人で勉強し、資格試験に臨むのが一般的な受講スタイルである。しかしながら、この従来型の教員中心型授業は、学習者の受動的な授業態度の助長につながり、自主的に行動したり、深く考えたり、仲間と協調したりする行為には結びつかない（村上ほか 2016）。したがって、近年の学習法には、従来型の教授法から脱し、学習者が能動的に学習を進められるような教授法への転換が強く求めている。

この問題を解決するための手法として大きく取り上げられているのが、アクティブラーニングである。アクティブラーニングの先駆者である Bonwell and Eison（1991）は、その特徴を以下にまとめている。

（1）アクティブラーニングの特徴

a.　学生は聴く以上の行為に関わっていること

b.　情報伝達よりも学生の能力向上を重要視すること

c.　学生は高次の思考（分析、総合、評価）に従事していること

d.　学生が自身の態度や価値の探求をすることを強調すること

そして、その上でアクティブラーニングとは「学生を活動に関わらせ、その活動について考え

*追手門学院大学国際経学部　特任助教　Specially Appointed Assistant Professor, Faculty of International Liberal Arts, Otemon Gakuin University

させること」であると示している。(p.2)

溝上（2014）はそれを受け、アクティブラーニングを以下のように定義付けている。

> 一方的な知識伝達型講義を聴くという（受動的）学習を乗り越える意味での、あらゆる能動的な学習のこと。能動的な学習には書く・話す・発表するなどの活動への関与と、そこで生じる認知プロセスの外化を伴う。(p.7)

一般的に「聞く」とは、音や声が自然に耳に入ってくることであり、「聴く」は積極的に耳を傾けることを指す。しかしながら、Bonwell and Eison（1991）および溝上（2014）の定義では、講義を聴くだけでは受動的学習であり、アクティブラーニングとは言えない。学習者自身に考えさせ、書く・話す・発表するなどの活動を用いて、他者に伝えることができるよるように設計されていることがアクティブラーニングであると言える。

加えて、中央教育審議会（2012）は、大学教育におけるアクティブラーニングを以下のように定義している。

> 教員による一方向的な講義形式の教育とは異なり、学修者の能動的な学修への参加を取り入れた教授・学習法の総称。学習者が能動的に学修することによって、認知的、倫理的、社会的能力、教養、知識、経験を含めた汎用的能力の育成を図る。発見学習、問題解決学習、体験学習、ディベート、グループ・ワークなどによっても取り入れられる。(p.37)

中央教育審議会（2012）は「大学設置基準上、大学での学びは「学修」としている。これは、大学での学びの本質は、講義、演習、実験、実習、実技等の授業時間とともに、授業のための事前の準備、事後の展開などの主体的な学びに要する時間を内在した「単位制」により形成されていることによる」と定めている。(p.2) ちなみに、渡邊（2015）によると、「学修」は大学での学びを指し、その使用は大学教育現場に限られている。一方、「学習」には自らの経験を通し、知識や技術を獲得することを示す。

大学教育においてはアクティブラーニングが浸透してきているにも関わらず、資格試験対策講義においてはその浸透が遅い。その原因として、アクティブラーニングに対する学習者や教員の抵抗を示す姿勢に加え、教員が求める授業運営における効率性と学生中心型授業の重要性やその方法に関するアイデアが欠如している傾向があげられる（村上ほか 2016)。資格試験対策を担当する多くの教員は、学習者の試験スコアを上げる、もしくは合格をさせるために、授業内では数多くの問題数を取り扱えるように講義形式を採用する傾向が強い。しかしながら、講義形式の授業は学生の受動的学習姿勢を助長するばかりでなく、学習に対するモチベーションを下げる要

因になり得る。また、問題解答を個人で行った後に、グループでその解答の根拠を話し合うグループワークを行う授業形式もあるが、それでは教員側に置かれる主体性がまだまだ強く、学習者の主体的な学びが不足していると言える。有意義な学びの場を提供するためには、学習者自身で試験問題解答方法のプロセスを他者に話すなどの活動を用いた能動的学習活動を取り入れることが必要であると考える。

本稿では、共通教育英語科目の資格試験対策講義において実践した、協調学習の手法について報告する。具体的には、ピアアセスメント（学習者間評価）を含むピアインストラクションを行った。学習者同士で教え合うことにより、能動的な学習を行い、受動的学習姿勢が助長されることを未然に防いだことと、解答プロセスを深く考えることにつながったと考えられる。また、授業の進度に遅れが生じることもなく、複数の教員が同一科目を担当する共通教育科目においても実施が可能な手法であることを主張する。

本稿の構成は以下の通りである。第 2 章では共通教育英語科目である TOEIC のスコアアップを主眼とした資格試験対策講義において潜在的な課題について俯瞰し、最適なアクティブラーニングの手法について検討する。第 3 章では、本学の共通教育英語科目である TOEIC 資格試験対策講義において実施した教育手法について報告する。そして、第 4 章ではそのまとめと考察について述べる。

Ⅱ．先行研究

1．共通教育英語科目資格試験対策講義におけるアクティブラーニング実施の課題

本節では、資格試験対策講義においてアクティブラーニングを実施する上での課題と資格試験対策講義における実施可能なアクティブラーニングの手法についての先行研究を整理する。

アクティブラーニングの注目は 2000 年以降に始まり、この語がさらに一般化したのが、中央教育審議会（2012）の「新たな未来を築くための大学教育の質的転換に向けて― 一生学び続け、主体的に考える力を育成する大学へ ―（答申）」である（溝上 2014）。しかしながら、資格試験対策講義においてはまだ一方向の講義型授業が根強い。TOEIC などを始めとする資格試験対策講義においては、一度に多くの人数に情報を伝えることができ、効率的であると考えられているため、講義形式の授業が好まれる傾向にある。学習者は教員の講義や板書に勤しみ、授業内ではノートを取ることが中心的な活動となる。しかしながら、教員中心型授業では、学生の受動的授業態度が助長されてしまい、授業や資格取得そのものに対するモチベーションを下げる要因になり得るだろう。

アクティブラーニングの導入には様々な課題や問題が多く存在する。松下(2015)は、（１）知識（内容）と活動の乖離、（２）能動的学習を目指す授業のもたらす受動性、（３）学習スタイルの多様性への対応、の 3 点を指摘する。まず、（１）知識（内容）と活動の乖離とは、活動に重

きを置くがあまり、時間が取られすぎて、知識（内容）の伝達が十分になされないことである。つまり、アクティブラーニングの活動を重視してしまうと、知識（内容）習得に時間をかけられなくなるが、活動からの学習効果を発揮するには知識（内容）習得に時間をかける必要がある。両者のバランスを考えたアクティブラーニングの手法が必要である。次に、（２）能動的学習を目指す授業のもたらす受動性とは、アクティブラーニングの活動は構造化されるが故に、学習者が活動に対する参加の意思決定は行われないことと、学習者はグループで活動をすることにより、個人の責任が曖昧になってしまうことである。最後に、（３）学習スタイルの多様性への対応は、学習者がアクティブラーニング型授業に価値を感じず、講義形式など他の授業スタイルを好んだりする場合には、活動にエネルギーや時間を割かないという問題点である。

松下（2015）の指摘を共通教育科目において当てはめると、以下の課題があげられる。（１）に関しては、同一科目を複数の教員が授業を担当するため、授業進度に遅れが生じないように工夫しなくてはならない。授業進度の遅れは、学習者の学習内容や学習成果に影響を及ぼし兼ねないのである。授業外の活動として事前課題を工夫することで問題を防ぐことができるだろう。次節で後述する。（２）に関しては、フリーライダーの出現である。フリーライダーとは、グループ活動に積極的に参加せず、その場をやり過ごそうとする、もしくは他の学生と同等の成績や評価を得ようとする「ただ乗り」のことを指す。グループ活動よりも個人での学習を重視し、他の学習者との共同作業を好まない者もいるだろう。その場合、積極的に活動に参加せず、フリーライダーと化し、周囲のモチベーションを下げる要因にもなり得るだろう（Brooks and Ammon 2003）。そして、（３）に関しては、共通教育科目は一クラスが複数の異なる学部に所属する学生によって構成されている。そして、その学習者たちの入試選抜方法も異なる。例えば、一クラスにスポーツ推薦で入学してきた学生もいれば、センター試験を利用して入学してきた学生が混在していることがある。この二例の学生の学習姿勢、モチベーション、入学時の基礎学力は大きく異なるだろう。その背景には、大学の大衆化および少子化による、大学入試方法の基準が緩和されたことに起因する。溝上（2014）によると、入学者の高等教育における認識の違い、学習意欲の低い学生の存在、入試方法の多様化による基礎学力の違いなどが授業運営に影響を及ぼしていると考えられる。

ベネッセ教育研究開発センター編(2013) は４,９１１名の日本人大学生を対象にアクティブラーニングに対する意識度調査を２００８年と２０１２年に行った。その結果、２００８年には８２％、２０１２年には８３.３％の学生が「受講に当たっての負担が少ないから」という理由で講義スタイルを望むことがわかった。近田・杉野（2015）は、ベネッセの調査結果を用いて、１７８名の大学生に学習意識度調査を行った。「学生が学習に対して受け身になりつつある傾向がみられる」という事実に対し、約９４％の学生たちはその現状を認識していることがわかった。そしてその理由として、約６０％が学習意欲の低い学生の存在が原因であると回答してい

る。しかしながら、約５４％の学生は、大学・教員によって心理的抵抗感を取り除く働きかけがあれば、アクティブラーニングに積極的に参加したいと考えていることがわかった。つまり、講義形式の授業を好む学習者は多いが、アクティブラーニングの活動を取り入れた授業に対して嫌悪感を抱いているわけではなく、むしろ周囲のサポートが得られれば、アクティブラーニングに積極的に参加してみたいと考えているのである。

しかしながら、資格試験対策講義においては学習者の授業内活動に対するイメージを改善しなければアクティブラーニングの実施は難しいと考えられる。阿川（2008）は、大学生 146 名を対象に資格試験対策講義における授業形態のイメージを調査した。その結果、５４％の学生は教員と学生及び学生間でのコミュニケーションはほとんどなく、教員が一方的に話す講義スタイルであるというイメージを強く持っていることがわかった。授業に対する固定概念を払拭しなくては、学習者の受動的授業態度の定着がより助長されてしまう可能性がある。

以上をまとめると、共通教育科目および資格試験対策講義においてアクティブラーニングを実施するにあたっての課題は、知識（内容）と活動の時間のバランス、能動的学習を目指す授業のもたらす受動性によりフリーライダーの出現を未然に防ぐこと、学習スタイルの多様性への対応、そして学習者の授業スタイルに対する固定概念を払拭することである。どのようなアクティブラーニングの手法が共通教育科目および資格試験対策講義に適しているのかを次節で述べる。

2. 資格試験対策講義に適した戦略性の高いアクティブラーニングの手法

本節では、戦略性の高いアクティブラーニングの手法と、資格試験対策講義における実施可能なアクティブラーニングの手法についての先行研究をまとめる。

溝上（2014）は、アクティブラーニングの手法の種類と戦略性を４段階に分けて整理している（表１参照）。教員による一方的な知識伝達型の講義形式の授業を受動的学習およびタイプ０とし、それ以外をアクティブラーニング型授業として能動的学習およびタイプ１～３としている。タイプ３が最も能動の程度が強いことを示し、この活動を採用しているアクティブラーニング型授業は「戦略性の高い」授業だと言える。しかしながら、溝上はタイプ２の授業は教員が主体となり、授業を運営するモデルであるが、ディスカッションや発表、体験学習などを用いて戦略性や能動学習の程度を強めることも可能であるとしている。したがって、タイプ２の活動も実施方法を工夫すれば、能動的学習の度合いおよび戦略性を強めることができると言える。

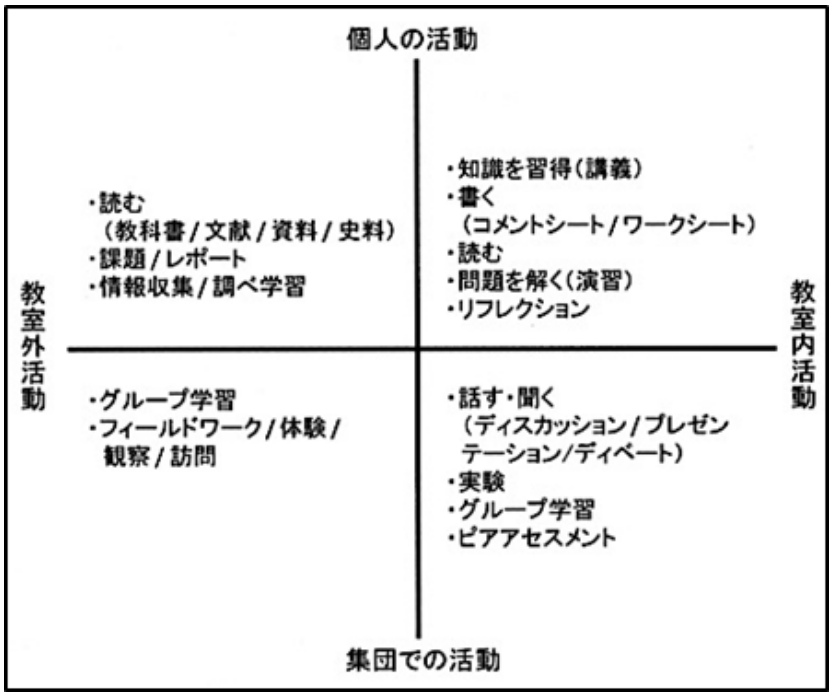
＜表１＞アクティブラーニング型授業のさまざまな手法と戦略

タイプ	タイプ0	タイプ1	タイプ2	タイプ3
学習の形態	受動的学習	能動的学習	能動的学習	能動的学習
主導形態	教員主導型	教員主導・講義中心型	教員主導・講義中心型	学生主導型
伝統的講義に対するアクティブラーニング型授業としての戦略性	－	低	中～高	高
手法・戦略	・話し方（声の大きさやスピード） ・板書のしかた ・パワーポイントのスライドの見せ方 ・実物やモデルによる提示	・コメントシート/ミニッツペーパー（大福帳/なんでも帳など） ・小レポート/小テスト ・宿題（予習/演習問題/e-learning など） ・クリッカー ・授業通信	・ディスカッション ・プレゼンテーション ・体験学習	・協同・協調学習 ・調べ学習 ・ディベート ・LTD 話し合い学習法 (Learning Through Discussion) ・PBL (Problem-Based Learning) ・PBL (Project-Based Learning ・チーム基盤型学習（TBL: Team-Based Learning) ・IBL (Inquiry-Based Learning) ・ソクラテスメソッド ・ケースメソッド（Case-Based Teaching/Instruction) ・発見学習 (Discovery Learning) ・ピアラーニング (Peer Learning) ・FBL (Field-Based Learning) ・加速度学習 (Accelerated Learning) ・BLP（Business Leadership Program)

出所）溝上（2014）を一部改変

また、溝上は「個人−集団の活動」と「教室内−教室外活動」を基準にアクティブラーニング型授業における学習者の学習活動を整理している（図１参照）。資格試験対策講義においては、問題解答とそのテクニックの習得が必要である。問題解答は「個人の活動」および「授業内活動」に『問題を解く（演習）』が位置付けられているが、本活動自体はアクティブラーニングとは言い難い。一方、テクニックの習得には個人および集団での活動と可能である。例えば、教員による解説を聞いたり、教科書の解説を読んだりすることは「個人の活動」に当たり、グループでディスカションやプレゼンテーション、そしてその内容をピアアセスメント（相互評価）すれば「集団の活動」に当たる。中でも、表１のタイプ３（戦略性が高い手法）でも数多く挙げられているグループ学習の手法（協働・協調学習、ディベート、LTD 話し合い学習法チーム基盤型学習ピア・ラーニングなど）は戦略性の高いアクティブラーニング型授業における活動であると言えるだろう。

＜図１＞アクティブラーニング型授業における学生の学習活動



出所）溝上（2014）p.73.

したがって、資格試験対策講義においては、問題解答は授業外・個人の活動とし、問題解答に必要なテクニックの習得は授業内・集団の活動とすることが望ましい。事前課題の内容を工夫すれば、授業内活動がより有意義になるだろう。例えば、授業前に問題を解答し、その解説やテクニックを他者に伝えられるように準備しておく。そして授業内では問題解答に至った経緯やステクニックなどを議論することを授業内活動とする。事前課題と授業内活動の内容に一貫性を持た

せることで、活動に従事しすぎ、学習内容に対する理解が軽視されることは防げるだろう。これは、松下（2015）が指摘するアクティブラーニングを実施するにあたっての課題「（１）知識（内容）と活動の乖離」にも対応できると考える。

（１）協同学習と協調学習

資格試験対策講義では問題解答のテクニックの習得は授業内活動として、グループ学習の手法を取り入れることが望ましい。その理由には、知識の定着や深化（溝上 2014；松下 2015）と汎用的知識の育成（中央教育審議会 2012）の成果が見込まれているからである。グループ学習の代表例は、協同学習（Cooperative Learning）と協調学習(Collaborative Learning)である。両者にはよく似ているが、明瞭な違いもある。本節では、協同学習と協調学習の類似点と相違点について述べる

関田・安永(2005)によると、協同学習は「協力して学ぶことで、学ぶ内容の理解・習得を目指すと共に、協同の意義に気づき、協同の技能を磨き、協同の価値を学ぶ（内化する）ことが意図される教育活動を指す専門用語である」(p.13)と定義している。そして、この定義を基盤に協同学習の条件を以下の４つにまとめている(pp.13-14)。

① 互恵的相互依存関係の成立：クラスやグループで学習に取り組む際、その構成員すべての成長（新たな知識の獲得や技能の伸長など）が目標とされ、その目標達成には構成員すべての相互協力が不可欠なことが了解されている。
② 二重の個人責任の明確化：学習者個人の学習目標のみならず、グループ全体の学習目標を達成するために必要な条件（各自が負うべき責任）をすべての構成員が承知し、その取り組みの検証が可能になっている。
③ 促進的相互交流の保障と顕在化：学習目標を達成するために構成員相互の協力（役割分担や助け合い、学習資源や情報の共有、共感や受容など情緒的支援）が奨励され、実際に協力が行われている。
④ 「協同」の体験的理解の促進：協同の価値･効用の理解･内化を促進する教師からの意図的な働きかけがある。たとえば、グループ活動の終わりに、生徒たちにグループで取り組むメリットを確認させるような振り返りの機会を与えるのである。

一方、協調学習(collaborative Learning)は以下のように定義されている(p.14)。

① プロジェクト(一過性のイベント)の形をとる。
② メンバーの間で、相手の活動を参照して自分の行動を調整する仕組み(機会)がある。

③ プロジェクトの成果物に対して各自が何らかの貢献を期待される。
④ しばしばプロジェクトリーダーによって統率される学習活動である
⑤ 質の高い成果物が求められる学習活動である。

また、日本教育工学会編の教育工学辞典(2000)には協調学習を以下のように定義づけられている。

協調学習は、従来、教育現場で行われていたグループ活動を協調的な相互依存関係を作り出す基礎的学習形態としてとらえ直すことで、従来の「教える」側からの教育を「学ぶ」側からの学習に移行させる教育理念ととらえられる。すなわち、協調学習とは、学習者がグループ活動の中で互いの学習を助け合い、ひとりひとりの学習に対する責任を果たすことで、グループとしての目標を達成していく、協調的な相互依存学習である（p.463)。

協同学習と協調学習の類似点は、学習者間での競争はなく、グループの活動を通し、理解を深め、個人の学習に恩恵をもたらすことである。しかしながら、双方の相違点は、協同学習は「プロセス」に主眼が置かれる一方、協調学習は「プロダクト」に主眼が置かれるということである(溝上, 2014)。特に教育工学辞典(2000)の定義には「従来の『教える』側からの教育を『学ぶ』側からの学習に移行させる教育理念」とあるように、教授パラダイムから学習パラダイムへの転換に大きな焦点が向けられていることがわかる。つまり、協調学習は、協同学習よりも学習者が「学ぶ」ことを意識した教育の手法なのである。さらに、プロダクトを重視する協調学習には、学習者が基礎的知識を所有していることを前提としたグループ活動であることを表す。一方、協同学習は個人が他者との相互作用を通じて知識を構築するためのグループ活動であることを表す(Bruffee 1995)。

大学共通教育科目は、高校までの学習の発展型であると言える。特に、資格試験対策講義は学習者が過去に得た学習知識の応用を図る。したがって既存知識を発展させるためのグループ活動の構造であり、その活動に対して成果とより良質な成果が求められる協調学習の方が大学での資格試験対策講義にはより適しているのではないかと考える。

（２）ピアインストラクション

資格試験対策講義における協調学習に適した手法としてピアインストラクション（Peer Instruction）が挙げられる。ピアインストラクションは、物理学者である Eric Mazur（1997）が、学習者の丸暗記などによる「浅い学び」から基本的原理の理解を促す「深い学び」にシフトするために開発したアクティブラーニングの手法である。

その手法の手順は、①概念的問題（Concept Test）を提示する、②個人で解答する、③周りの学習者とディスカッションを行う、③もう一度個別で解答する、④教員による問題解説を行う。本ピアインストラクションは、正答率が高く、多くの学生が正しく理解している時にはディスカッションを省き、次の問題にとりかかる。一方で、正答率が低い時には、ディスカッションを行わず、すぐに教員が問題解説を行う、という点で学習者の学習理解度に応じて、臨機応変に対応できる学習者主体型講義の形であると言える。また、最初の正答率が 50～80%の範囲にある時がもっとも効果的であるとされている（松下 2015）。

ピアインストラクションの利点は第一に、他者に伝えようとする姿勢や、プレゼンテーション能力が身につくことである。溝上(2014)は、ピアインストラクションはは他者と関わることで自己形成がより深く、複雑化するため、人間形成期である大学生たちにとっては非常に有効な手法であると主張する。第二に、知識の深化が見込まれることである。資格試験対策講義においては単純に正答・誤答を認識する浅い学習だけでなく、各問題の解答根拠を深く理解しなくてはならない。問題に対して理解を深めることで、他の問題への応用性を習得することができる。ピアインストラクションにおいては、情報の整理を行い、伝わりやすい言葉に置き換え、リハーサルを繰り返し、考えを言葉で表す。この繰り返しにより知識が定着すると考えられる。そして、第三に質問しやすい環境を作れることである。「教員対学生」という従来型の授業では、教員に質問しづらい、もしくは全員の前で意見や疑問を発しにくい、などを理由に学習者が「わからないまま放置する」という学習態度を定着させてしまいがちである。しかしながら、ピアインストラクションでは学習者同士でコミュニケーションを用いて協同学習を進めていくので、学習者間で気兼ねなく質問できる。

加えて、ピアンストラクションは、学習者の参加意欲向上にも貢献することが明らかになっている。小椋（2016）は、Mazur のピアインストラクションモデルを大学共通教育化学科目において実施した。一回 90 分の講義の中で、①講義と出題（10 分）、②個人解答、ピアインストラクション、再解答（5 分）、③教員による解説（5 分）を 4 回繰り返した。問題解答の際には、クリッカー（小型投票端末）を用いたが、クリッカーの使用はピアインストラクションに必ずしも必要ではない（新田ほか 2014）。受講生 92 名のアンケート結果からは、ピアインストラクションを用いたことにより、授業に対する満足度が高まり、講義に出席する意義を認識し、学習内容の理解が深まったいう回答が得られた。小椋は、ピアンストラクションは学習者同士で教え合う時間を設けるだけで、クラスサイズに制限されることがないので、比較的導入しやすいアクティブラーニングの手法であると結論づけている。

溝上（2014）のアクティブラーニングの手法の種類と戦略性をまとめたもの（表２参照）には、ピアインストラクションは戦略性が高く、学習者を中心としたアクティブラーニング型授業の手法であると定められている。しかしながら、小椋の授業モデルのピアインストラクション

は、教え合う時間が少なく、教員による解説時間と同じである。したがって、教員による説明よりも学習者間で行う活動の方に重点をおいた授業設計が理想のアクティブラーニング型授業であると言える。

以上をまとめると、ピアインストラクションを活用した協調学習は資格試験対策講義に適したアクティブラーニングの手法であると言える。その理由には、他者に伝えようとする姿勢や、プレゼンテーション能力が身につくこと、質問しやすい環境を作れること、そして学習者の参加意欲向上が見込まれるからである。資格試験対策に必要な問題解答は授業外に個人で行い、問題解答に必要なテクニックの習得はピアインストラクションを用いて授業内に集団で行う。これにより、知識の定着・深化・応用が見込まれるであろう。また、ピアインストラクションでは授業進度に遅れが生じることもなく、学習者に有意義な学びの場を提供できると考えられる。しかしながら、戦略性の高いアクティブラーニングにおいては、教員による説明を聴くよりも、それ以上の活動に従事できるよう、時間配分や授業設計を工夫しなくてはならない。次章ではそれらの工夫を適応した授業の実践を報告する。

Ⅲ．資格試験対策講義におけるアクティブラーニング型授業の実践

本章では、TOEIC を対象とした資格試験対策講義である、本学共通教育英語科目において実践したアクティブラーニング型授業について報告する。具体的には、Mazur（1997）のピアインストラクションを応用し、学習者同士で問題の解答と解説を教え合う協調学習を実施した。なお、先に述べたように溝上（2014）によると、共同学習は学習における「プロセス」を重視し、一方協調学習は「プロダクトを」重視する。本実践モデルでは、ピアアセスメント（学習者間評価）を伴うことから協調学習とする。

1．学習者と講義概要

2016 年度春学期に関西地区の大学において開講されていた大学共通教育英語科目である「初級英語（TOEIC）I」の受講者４０名を対象にピアインストラクションを取り入れたアクティブラーニング型授業を実践した。該当科目は共通教育英語科目であり、１クラス 20 名程度による構成の少人数制を採用していた。学習者は入学時に行われたプレイスメントテスト（TOEIC Bridge）のスコアにより本学規定のレベル割りで、初級クラスに位置付けられていた。初級クラスは、TOEIC Listening & Reading のテストスコアに換算すると、９９０満点中３００点台である。学習者は、TOEIC４００点以上を取得することを目標としていた。本講義が必修科目であること、TOEIC のスコアが成績評価の一部に含まれていること、また就職活動において TOEIC はとても重要な資格であることは十分に認識していた。学習者の所属学部は表 2 の通り

である。

当該科目は、週１回 90 分の授業であり、文法と読解のストラテジーを中心に学習する TOEIC リーディングパートの対策講義であった。第２回目から 14 回目までが講義であった。ちなみに、第１回目はオリエンテーションで、第 15 回目は総復習回であったため、講義は行っていない。一回の授業では、両教科書の全２０単元中３～最大５単元を扱った。授業ルーティンは、①単語テスト、②暗唱テスト、③事前課題確認、④問題演習であった。本稿では、③事前課題確認における教室内活動に焦点を当て、その概要を次節で述べる。

＜表２＞学習者の所属学部一覧

	人数	(%)
経済学部	7	17.5
経営学部	9	22.5
法学部	10	25.0
外国語学部(英語専攻以外)	5	12.5
理工学部	4	10.0
コンピュータ理工学部	3	7.5
総合生命学部	2	5.0
合計	40	100

出所）筆者作成

2. 教室内活動

事前課題は、授業で取り扱う単元のウォームアップ問題（各単元５～９問程度）が対象であった。学習者は 4 人程度のグループにあらかじめ教員により分けられ、グループごとに担当回の授業日にグループで発表を行なった。各グループは１学期の間で２回担当になるように割り当てられた。発表担当者は、発表日までに各自で授業外学習として事前課題の問題解答に取り組んだ。その後、グループメンバーと話し合い、グループとしての答えを用意した。そして、その内容を発表用資料としてパワーポイントスライドを用意したプレゼンテーションを授業内で行った。

各回の教室内活動の時間と活動の種類とその内容は表３の通りである。第一に、発表者たちを除いたクラス全員をグループ分けし､各聴衆グループに発表グループのメンバーが一人ずつ入る。例えば、発表グループが 4 人であれば、４つの聴衆グループを作ることになる。

第二に、10 分間でピアインストラクションを行う。その際に従来型の講義形式のように「教える」のではなく、ディスカッション形式で互いに「学ぶ」事意識した事前課題の確認を行う。発表者は聴衆グループのディスカッションリーダーのように振る舞い、学習理解を促進するように努める。単純に答えを教えるのではなく、その解答の根拠も述べることが義務付けられている。したがって、発表者は聴衆グループのメンバーから意見を引き出すように解答と解説を含む答え

合せを進めていくのである。なお、発表グループの解答・解説に誤りや矛盾があれば、聴衆グループメンバーから指摘される。それにより、全体発表前に考えを改めることができる。

第三に、発表者は自分のグループメンバーと、ピアインストラクションによって気づいたことを共有する（約 3 分)。発表者たちは解答・解説に誤りがあった箇所をこの時間内に訂正し、全体発表に備える。また、聴衆グループはピアインストラクション時の話し合いを振り返り、質問や追加説明を考える。

＜表３＞教室内活動の時間・活動・内容（90 分授業）

所要時間（分）	活動	内容
5	単語テスト	
3	暗唱テスト	
2	グループ分け	発表担当グループから１人（先生役）＋聴衆グループ３～４人（学生役）に分かれる。
１０	事前課題確認 ピアインストラクション	先生役の発表担当者は、発表事前課題の解答を学生役の聴衆グループに「教える」ように確認活動を進める。
3	グループディスカッション	発表グループ：ピアインストラクションでの気づきをグループメンバーに共有する。 聴衆グループ:質問や追加説明が必要な箇所について話し合う。
２０	グループ発表 （Q&A 含む）	発表グループ：パワーポイントのプレゼンテーションスライドを用いて事前課題の解答・解説をクラス全体に発表する。 聴衆グループ：質問や追加説明を求める。
7	ピアアセスメント	発表グループ：発表に関しての自己評価を行う。 聴衆グループ：発表に関しての評価を行う。
5	補足説明	
３５	知識確認問題演習	

出所）筆者作成

第四に、全体発表に移る。発表者は制限時間 20 分内に事前課題の解答・解説をパワーポイントのスライドを用いて全体に向けて発表する。単純に答えを発表するだけでなく、適切な解説がで

きなければ聴衆グループが追加説明をする。

最後に、担当グループの発表を元に、聴衆グループが評価を行う。評価内容は「発表に向けての準備」「わかりやすい発表内容」「聞き取りやすい発表」「アイコンタクト」「チームワーク」「印象」の６項目で、合計２４点満点である（図２参照）。質問に答えることができなかったり、指摘が入ったりすると、準備不足の減点、聴衆を意識せず原稿を読み上げるような発表だとアイコンタクトの項目より減点が生じた。

＜図２＞グループ発表の評価フォーム

___年初級　　採点者名: _____

Presentation Assessment

発表グループの発表を聞いて当てはまる項目に（✔）を入れなさい。また、コメント欄に「良かった点」と「改善点」両方を記入しなさい。
発表者名 (　　)

	Not Very Well (1)	Okay (2)	Well (3)	Very Well (4)
Preparation（発表に向けての準備は十分だったか）				
Content（発表内容はわかりやすくまとめられていたか）				
Speech Clarification（発表は聴きやすかったか）				
Eye contact（原稿に頼らず聴衆に目配りをしていたか）				
Teamwork（チーム一丸となり発表に取り組んでいたか）				
Impact（印象に残る発表だったか）				
Comments:				

TOTAL:　　/24

出所）筆者作成

本手法は、ピアインストラクションおよび発表というアウトプットの活動が伴うため、各学習者が責任を持って活動に参加した。また、発表は回を重ねるごとにパワーポイントスライドの工夫が見られたり、文法項目の説明が充実したり、印象を与えるための反復発音練習を促すなどの自発的かつ積極的な取り組みが見られた。各グループが独自の発表方法を取り入れ、回を増すごとに盛り上がりが見えた。学習者たち自身で学習の舵を取り、授業運営を行っていった。

教員は、時間の管理、発表者が困った時のアシスト、そして聴衆の学習者たちに気づきを高めるような質問を投げかけるなどのファシリテーター役として務めた。しかしながら、全体に向けての補足が必要だと判断した場合のみ数分の時間を取り、文法の追加説明などを行った。したがって、本活動中に教員は講義を行わず、学習者たちが自力で解答・解説を導き出す、協調学習を行った。

Ⅳ．まとめと考察

本稿は、大学共通教育英語科目である資格試験対策講義（TOEIC）におけるアクティブラーニング型授業の取り組みについて報告した。具体的には、Mazur(1997)のピアインストラクションの手法を発展させた新たな協調学習法である。第１章では、アクティブラーニングの定義と中央教育審議会（2012）の主張するアクティブラーニング型授業の実施の必要性を強調し、第2章では資格試験対策講義においてアクティブラーニングを実施する上での課題と資格試験対策講義における実施可能な手法についての先行研究を整理した。そして第３章では、TOEIC のスコアアップを主眼に置いた資格試験対策講義において実施した強調学習を用いた学習法について述べた。

一般的に資格試験対策講義においてのアクティブラーニングの浸透は遅いとされている理由は、科目の特性や教員の考えなどが起因する。しかしながら、本稿に挙げた TOEIC クラスは、大学共通教育科目であるがゆえに、大学生に必要な社会適応能力や汎用能力などを育成することも視野に入れた授業の取り組みを行わなければならない。したがって、戦略性が高く、有意義な学びの場を提供できるような授業の工夫が必要である。その一例として、ピアインストラクションを用いた協調学習の実施を行った。

Mazur (1997)のピアインストラクションは、数分の「ディスカッション」に限られていることから、学習者が十分に考え、話し合う時間が与えられているとは考えにくい。したがって、「話し合い」および「学び合い」を主眼に置いた協調学習にピアインストラクションを応用させることにより、個人の学習理解促進や学習者および中央教育審議会(2012)などを始めとする社会のニーズに即した学びの場を提供した。本手法は、比較的、体系化しているため、教員と学習者の双方がルーティンを認識すれば、軌道に乗る。したがって、導入しやすいアクティブラーニングの手法であると主張する。本手法のようなアクティブラーニング型授業の展開は、学習者の受動的な姿勢が助長されてしまうことを未然に防ぐことに効果が見込まれる。また、本稿で紹介した手法が、教員の環境・意識・専門性に関する諸問題の解決の糸口になると、今後さらに充実した教育手法が展開されるだろう。

先述した松下(2015)が指摘するアクティブラーニング導入における課題と本手法を照らし合わせる。まず、（１）知識（内容）と活動の乖離とは、活動に重きを置くがあまり、時間が取られすぎて、知識（内容）の伝達が十分になされないことである。つまり、アクティブラーニングの活動を重視してしまうと、知識（内容）習得に時間をかけられなくなる。活動から得られる学習効果を最大限に発揮するためには、知識（内容）を十分に習得することは必要不可欠である。したがって、知識（内容）と活動の両立および関連づけは大きな課題である。本稿で用いた手法でも、学習者が事前課題を行うことで知識（内容）の習得ができるが、知識習得に関しての講義の

時間は少ないと言える。しかしながら、知識（内容）習得の場として、講義ではなく、学習者同士のピアインストラクションを採用した。学習者同士で話し合い、教え合い、「話しやすい」環境を作ることでコミュニケーションを通じて学習知識の深化を図った。また、事前課題の答え合せを授業内活動としていたため、授業内外の活動が一貫することにより、知識（内容）と活動の両立および関連づけを行った。

次に、（２）能動的学習を目指す授業のもたらす受動性とは、アクティブラーニングの活動は構造化されるが故に、学習者が活動に対する参加の意思決定は行われないことと、学習者はグループで活動をすることにより、個人の責任が曖昧になってしまうことである。本手法では、活動に参加することは評価の一環に含まれていたので、学習者全員が参加した。参加者は、グループで事前課題の解答・解説を協力して考えることができたが、ピアインストラクション時は一人で解答・解説を行うので、個人の責任が問われる。その時の活躍が次の全体発表時で、聴衆グループの学習者から答えられないような質問をされてしまったり、追加説明をされてしまったりすると、グループで行う全体発表に影響する。したがって、グループ活動でありながらも個人が活動の意義を理解しながら、責任を持って活動に取り組まなくてはならない。本手法は、個人の責任が明確にされていたので、（２）の課題に対しての工夫は十分にされていると考える。

最後に、（３）学習スタイルの多様性への対応は、学習者がアクティブラーニング型授業に価値を感じず、講義形式など他の授業スタイルを好んだりする場合には、活動にエネルギーや時間を割かないという問題点である。特に、資格試験対策講義においては、グループ活動よりも個人での学習を重視し、授業では解答・解説の講義を好む学習者も多いだろう。しかしながら、大学共通教育英語科目における学習者は、英語関連の学部に所属している者はおらず、比較的英語学習に対するモチベーションが低いことから、アクティブラーニング型授業を好む傾向にあり、概ね反応も良い。一方、学習者の中には共同作業を好まない者もいるだろう。その場合、フリーライダーと化し、周囲のモチベーションを下げる要因にもなり得るだろう（Brooks and Ammons 2003）。ちなみに、フリーライダーとはグループ活動に積極的に参加せず、その場をやり過ごそうとする、もしくは他の学生と同等の成績や評価を得ようとする「ただ乗り」のことを指す。したがって、個人作業を好む学生にも対応できる代替案も考えておかなくてはならない。

加えて、今回の試みは TOEIC 試験結果などの客観的データによる成果報告が含まれていない。協調学習は、英語を苦手とする学習者に特に有益なものである（cf. 土屋２０１０）ことから、本学の共通教育英語科目において、本手法は学習者の英語力向上に効果的であると見込まれる。協調学習を用いた場合とそうでない場合の資格試験結果に見られる学習効果の違いについては今後の研究としたい。

【参考文献】

阿川敏恵（2008）「学習者中心型の資格試験対策講座: グループワーク導入の提案」『恵泉女学園大学紀要』20, 293-311.

ベネッセ教育研究開発センター編（2012）「第 2 回大学生の学習・生活実態調査報告書資料編」 http://berd.benesse.jp/berd/center/open/report/daigaku_jittai/2012/hon/pdf/data_20.pdf (参照 2018.02.02).

Bonwell, C. C., & Eison, J. A. (1991) Active Learning: Creating Excitement in the Classroom. ASHE-ERIC Higher Education Report No.1. George Washington University, School of Education and Human Development, Washington, DC.

Brooks, C. M., & Ammons, J. L. (2003) Free riding in group projects and the effects of timing, frequency, and specificity of criteria in peer assessments. Journal of Education for Business, 78(5), 268- 272.

Bruffee, K. (1995) Sharing our toys: Cooperative learning versus collaborative learning. Change, 27(1), 12-18.

近田雅博, 杉野竜美（2015）「アクティブラーニング型授業に対する大学生の認識－神戸大学での調査結果から－. 大学教育研究」 23, 1-17。

文部科学省中央教育審議会答申（2012）「新たな未来を築くための大学教育の質的転換に向けて～生涯学び続ける力を育成する大学へ～.」 http://www.mext.go.jp/component/b_menu/shingi/toushin/__icsFiles/afieldfile/2012/10/04/1325048_1.pdf (参照 2017.11.27) 。

松下佳代・京都大学高等教育研究開発推進センター（編著）（2015） 『ディープ・アクティブラーニング』 勁草書房、東京。

Mazur, E. (1997) Peer Instruction: A User's Manual. Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.

溝上慎一（2014）『アクティブラーニングと教授学習パラダイムの転換』 東信堂, 東京。

村上彩実・伊藤恵一・臼杵岳（2016）「大学英語教育における Learner-Centered Approach の導入: 少人数制 TOEIC クラスでの実践」 『高等教育フォーラム』 6, 41-48.

日本教育方法学会（編）（2000） 『教育工学事典』 実教出版。

新田英雄・松浦執・工藤知草（2014） 「ピア・インストラクションを導入した物理入門講義の実践と分析」 『科学教育研究』38(1), 12-19.

小椋賢一（2016） 「ピアインストラクション:大人数クラスにおけるアクティブラーニング」 『石川県立大学年報 ： 生産・環境・食品 ： バイオテクノロジーを基礎として 2015 年度』 58-63.

関田一彦・安永悟（2005）「協働学習の定義と関連用語の整理」『協働と教育』1, 10-17.

土屋麻衣子（2010）「英語が苦手な理系学生を対象としたワークショップ型英語授業の効果」『工学教育』58(3), 44-50.

渡邊ゆかり（2015）「教育政策に揺れる日本語，「学習」vs.「学修」１－「学習」「学修」を前部要素とする合成語－」『広島女学院大学論集』 63, 23-39.

【Abstract】

Although active learning has been gaining attention in higher education, it remains infrequently used in courses that focus on studying for certification exams. Factors that have been blamed for preventing active learning from becoming more prevalent in certification courses are: students' preferences of learning attitude and learning method (Agawa 2008; Chikada and Sugino 2015) as well as instructors' working environment, awareness toward teaching methodologies, and their expertise (Hashimoto 2015). This article argues for a pedagogical method of active learning, namely collaborative learning, in TOEIC-oriented courses. Furthermore, active learning is necessary for university students to support their learning by building their social skills that will be necessary after graduation. A total number of 40 learners in two elementary TOEIC-oriented courses experienced peer instruction developed by Mazur (1997) over 13 weeks in a semester. The collaborative learning method resulted in offering learners a successful and meaningful learning opportunity. This article concludes that implementing active learning in TOEIC-oriented courses has a great possibility and advantage in reinforcing learners' English ability through collaborating with others.

一般財団法人　京都大学名誉教授
森下正明研究記念財団

紀要「森下財団紀要」

－投稿規程－

制定　２０１５年8月１６日

１．掲載原稿の原則

（1）掲載原稿は、依頼原稿と投稿原稿に分けられる。

（2）投稿原稿のカテゴリーは、原則として「論文」「論説」「研究ノート」「調査報告」「講演記録」「その他」とし、依頼原稿においては、編集委員会において適当なカテゴリー設定をできる。また、投稿原稿については、上記のカテゴリーでは適応できないと判断できるものについては、執筆者と編集委員会において適切なカテゴリーの設定をできる。

（3）掲載原稿は、日本語、又は英語によるものとする。但し、事前に編集委員会が認めたものはこの限りではない。

（4）依頼原稿は、編集委員会における編集方針のもと編集局より依頼する。

（5）投稿原稿「論文」については、査読に付す。「論文」以外のカテゴリーの投稿原稿については、編集委員会が必要と認める場合は査読に付す。

（6）執筆要領については別途定める。

（7）原稿の掲載について判断は編集委員会で行う。

（8）掲載原稿は、電子化・公開する。

（9）事務局が特約を締結した場合を除いて、掲載原稿の著作権は京都大学名誉教授森下正明研究記念財団に帰属する。但し、執筆者自身は、当該原稿について自由に利用できる。なお、その場合、利用箇所、掲載誌、発行年月等を速やかに事務局に報告しなければならない。

２．投稿の条件

（1）原稿は未発表のものに限る。但し、既掲載であっても編集委員会もそれを認め、現掲載箇所を示した場合はその限りではない。

（2）投稿原稿は、京都大学名誉教授森下正明研究記念財団の構成員又はその指導する大学院生若しくは大学院修了者、及び財団理事の推薦のある者によるものとする。共著の場合は、筆頭著者が当該要件を満たす必要がある。

（3）京都大学名誉教授森下正明研究記念財団の構成員の指導する大学院生又は大学院修了者が投稿する場合、京都大学名誉教授森下正明研究記念財団の構成員たる指導教員の承認を得なければならない。当該指導教員は、その承認を与えるに当たり、本紀要の掲載に耐えられる内容であることを確認しなければならない。

３．投稿原稿の内容

当面、観光に関する研究とする。ただし、編集委員会が認めた場合はこの限りでない。

４．投稿原稿の採否

投稿原稿は、編集委員会が必要と認める場合は査読に付す。査読実施の要領については以下に示す通りである。

（1）査読は、２名で行う。査読者は編集委員会における協議の上、編集局より依頼する。なお、査読者のうち最低１名は京都大学名誉教授森下正明研究記念財団の構成員とし、京都大学名誉教授森下正明研究記念財団の構成員以外のものに査読を依頼す

る場合は、編集委員会は京都大学名誉教授森下正明研究記念財団の趣旨及び査読要領を了解できる者を選任することとし、編集局は査読者に対してその旨周知する。

（2）査読者は、次の点に留意して査読をする。

1）原稿条件に合致しているかどうか

2）誤字、脱字がないかどうか

3）他の文献等からの無断引用、剽窃、出典の不記載など著作権をしていないかどうか

4）執筆要領に反していないかどうか

5）著しく論理性を欠くなど掲載に耐えられないものでないかどうか

6）査読者との見解の相違や新規性のある着眼点であったり、提言、発想等であることにより成熟性が欠けることを理由に、当該原稿を否定したり、新たな展開の可能性の芽を摘んでいないかどうか

（3）査読者は、投稿原稿につき、「掲載」、「修正後掲載」、「改稿後掲載」、「不掲載」の判断を編集局に通知する。また、査読者は「修正後掲載」の場合その箇所を、「改稿後掲載」の場合はその理由及び改稿のための指針、「不掲載」の場合はその理由を付して通知しなければならない。編集局はその結果を執筆者に通知する。なお、「掲載」はそのまま掲載を可能し、「修正後掲載」は、修正個所が修正されているかを編集局で確認の上掲載する。この場合この時点で「掲載」と判断されてものとする。また、「改稿後掲載」については再度査読に付す。

（4）２名の査読者のうち１名が「掲載」と判断した場合は、掲載を認めるものとする。但し、執筆者においては、他の判断の理由を考慮してその範囲において一部改変することを可能とする。

（5）上記にかかわらず「掲載」が認められない場合は、執筆者は編集委員会に異議申し立てをすることができる。但し、京都大学名誉教授森下正明研究記念財団の構成員の指導する大学院生又は大学院修了者が異議申し立てをする場合、京都大学名誉教授森下正明研究記念財団の構成員たる指導教員の承認を得なければならない。

（6）前項の場合、編集委員会は、査読者及び執筆者の主張を考慮して、掲載についての判断を行う。

５．投稿手続き

投稿者は、Microsoft Word（97 より新しいバージョン）、及び PDF 形式の電子データを本財団編集委員会宛に提出する。

６．経費負担

当面、投稿料は徴収しない。ただし、図版の作成し直しや特殊な印刷を必要とする場合、著者に実費を請求する。

７．校正

著者校正を原則とする。必要に応じて編集委員会が校正を行う場合がある。

８．抜刷

抜刷については、希望者は３０部３０００円にて購入できるものとする。それ以上必要な場合は、実費１部につき１００円請求する。

一般財団法人　京都大学名誉教授
森下正明研究記念財団

紀要「森下財団紀要」
－執筆要領－

制定　２０１５年8月１６日

１．原稿の構成と書式

投稿する原稿の執筆に当たっては、原則として Microsoft Word（97 より新しいバージョン）を用いて作成すること。

また、原稿は A4 用紙を用い、表紙・本文・注・参考文献・図表・要旨で構成する。各構成要素の書式は以下のとおりである。

（1）表紙：表題・著者名・所属（原則１つ。ただし編集委員会が認めた場合はこの限りでない）・キーワード（5 つ以内。ただし論文、論説、研究ノートに限る）を日本語と英語で記載する。書評については、キーワードのかわりに対象論文、書籍の書誌情報を原著の言語で記載すること。また、投稿原稿の種別についても明記すること。

（2）本文：日本語の場合、横書きで１頁あたり 40 行×40 字で作成する。外国語の場合はこれに準じた分量で印刷すること。

（3）注：番号順に掲載し、本文中の該当箇所に番号を付すこと。使用しない場合は省略することができる。

（4）参考文献：書籍の場合は「著者名・書名・出版社名・発行年」、論文の場合は「著者名・論文名・雑誌名・巻号・頁・発行年」に関する情報を必ず記載し、アルファベット順に並べて掲載すること。ただし、文献の挙示は著者の採用する方式に準拠するものとする。使用しない場合は省略することができる。

（5）図表：本文中に出てくる順に、注とは別に番号を付与し、本文中の該当箇所にあらかじめ表示するか、該当箇所を指示すること。ただし、図と表の両方を使用する場合は、それぞれで番号を別に付与すること。使用しない場合は省略することができる。

（6）要旨：日本語の場合は 400 字以内、英語の場合はこれに準じた分量とする。なお、論文・論説に限り日本語と英語の両方の要旨を記載するものとする。また、英語での論文・論説については投稿者の了承を得て、編集委員会にて邦訳する。

２．原稿の分量

刷り上がり頁数で、12 頁を上限頁とする。この長さを超えるものでも、編集委員会が必要と認めた場合は、掲載することがある。

［　執筆者一覧　］　　（掲載順）

丸山　政行
一般財団法人京都大学名誉教授森下正明研究記念財団　代表理事

石﨑　祥之
立命館大学経営学部　教授

大島　彩実
追手門学院大学国際教養学部　特任助教

［通信欄］

一般財団法人京都大学名誉教授森下正明研究記念財団の紀要『森下財団紀要』は、このたび第４号を発行することができました。継続した発行ができましたことに、ご尽力いただいた皆様に編集委員として感謝いたします。

今号では、冨士谷あつ子先生より寄稿いただき森下正明先生の功績をあらためて実感できる機会を得られたことと思えます。

今回は、査読対象の論文２本を掲載できました。これからも、より多くの掲載を期待します。なお、論文、論説、研究ノートになじまない原稿はそれ以外のカテゴリーでの掲載も可能ですのでご相談いただければ幸いです。

本号の発行も財団代表理事である丸山政行氏と編集委員、編集局として活躍していただいた大島知典氏に負うところが大きく、深く感謝いたします。また、査読等で本号の完成にご協力いただきました皆様には、この場を借りて御礼申し上げます。

本財団は、Euro-Asia Tourism Studies Association（ETASA）や旅行ビジネス研究学会と緊密な関係をもち、これらの学会から得られた成果も本紀要に掲載していきます。次号以降も、皆さまの積極的な投稿を期待しております。（編集委員長　廣岡裕一）

［編集委員］

廣岡 裕一（和歌山大学観光学部）
蘇 哲仁　（輔仁大学）
金 相俊　（近畿大学経営学部）
大島 知典（阪南大学流通学部）

［編集局］

廣岡 裕（和歌山大学観光学部）
大島 知典（阪南大学流通学部）

［事務局］

新谷 和美（森下正明研究記念館）

一般財団法人
京都大学名誉教授森下正明研究記念財団
「森下財団紀要」第４号
（年１回発行）

©Morisita Memorial & Research Foundation

2019 年 3 月 20 日発行
発行人　丸山 政行
発行所　一般財団法人
京都大学名誉教授森下正明研究記念財団
〒606-8226
京都市左京区田中飛鳥井町 101 番地
TEL：075-712-0909
http://www.morisita.or.jp/

印刷所　アールエスプランニング