

沖縄県外における志願者獲得に向けた大学説明会の実施と その効果の検証

山田 恭子, 田中 光, 盛山 泰秀, 廣瀬 等 (琉球大学)

本稿では、沖縄県外からの志願者獲得のために実施している大学説明会について報告する。実施に際しては、志願者動向等を調べ、実施する場所・時期・内容等を決定した。大学説明会では、各学部の教員が研究や教育の説明と個別相談、学生や担当職員が学生生活についての個別相談を行った。大学説明会開催後、本学への県外からの志願者数は増え、参加者も実際に出願していることがわかった。アンケートからは参加時点で参加者の志願意欲が高く、参加後も維持されていること、一部の会場においては参加後に志願意欲が高まることが示された。この結果から、実際に教員から説明を受け、個別相談を受けられる大学説明会は県外からの志願者獲得に貢献できると言える。

キーワード：入試広報，大学説明会，進路相談

1 はじめに

日本における 18 歳人口は 2019 年頃から減少局面に突入し、2040 年には、約 88 万人まで減少すると予測されている（文部科学省，2019）。そのような中、各大学においては学生の量的確保とともに、学生の質の確保のための方策も実施されている。琉球大学においても第三期中期目標において、入学者選抜については「学長のリーダーシップのもと、大学卒業後のキャリア形成を視野に入れた高大接続システム改革の実現に資する、多面的・総合的な入学者選抜方法に転換する」ことが挙げられている。この目標を達成するためのテーマの 1 つに「入学志願者の量的確保と質の維持・向上」がある。本稿では、入学志願者を量的に確保するだけでなく、質を維持・向上させるための取り組みの 1 つである、県外での大学説明会を紹介し、その効果について述べる。

入学志願者の量的な確保について考えたとき、全国的に 18 歳人口が減少していくことを踏まえると、入学志願者の大幅な増加を目標とすることは現実的ではない。沖縄県は 18 歳人口の減少率が他の府県と比較して緩やかであることから、県内に向けた取り組みを実施することで、志願者の量的な確保を目指している。しかしながら、量的な確保を目指し、沖縄県内だけを対象とした場合、志願者の質に目を向けると沖縄県出身の学生が多くなり、出身地についての多様性が損なわれる可能性が示唆される。

志願者の質には、多様性という側面が含まれると考えた。谷村（2016）によると、学生の多様性には学力、性別、年齢、国籍、そして学習意欲、高校までの学習経験、人種、障がいの有無、さらに家庭の経済力、

学生の就業状況、出身地等も含まれてくるとされている。このうち、学生の学力、学習意欲、学習経験等については、一般選抜、学校推薦型選抜、総合型選抜等の選抜方法を工夫することによってその多様性を保つことができる。国籍、人種、障がいの有無、家庭の経済力等については、入学者選抜に加えて国や各大学が工夫して支援策を打ち出している。

本稿では、残る出身地に着目した。沖縄県は歴史的・文化的・地理的に他の都道府県とは異なる特色があり、沖縄県出身か否かということが多様性に重要な意味を持つと考えたためである。

本稿で報告する大学説明会実施年度に実施された 2017 年度入試以前の琉球大学の志願状況を表 1 にまとめた。表 1 より、県内と県外の割合は県内が約 65%、県外が約 35%で推移していたことがわかる。しかしながら、2017 年度入試において県外からの志願者が 2,000 名を割り込んだ。この減少に着目し、県外での志願者数および割合を、2011 年度入試以降で最も高

表 1 各入試年度の県内・県外別志願者数と割合

入試 年度	県内		県外	
	志願者数	割合	志願者数	割合
2011	4,806	68.3%	2,231	31.7%
2012	4,832	65.3%	2,569	34.7%
2013	4,755	65.5%	2,504	34.5%
2014	4,467	62.8%	2,646	37.2%
2015	4,391	64.6%	2,407	35.4%
2016	公表データなし			
2017	4,126	67.4%	1,995	32.6%

かった2014年度入試の2,646名、37.2%の水準を超えることを数値的な目標とし、出身地についての多様性を確保することを目指した。

先述した通り、沖縄県の18歳人口の減少は比較的緩やかである。沖縄県は周囲を海に囲まれ隣県との物理的距離も大きい。このような状況の中で県外に対して閉じてしまうと、大学在学中に県外出身者と関わる機会は減少する。それによって多様な価値観を持つ人々たちとの対話の機会も少なくなり、視野が狭まってしまう可能性もある。自らの文化の特徴に気づく機会もなくなってしまうかもしれない。琉球大学では、学生を地域と世界との津梁（架け橋）となる人材として育成することを目指しているため、自らの地域を知り、それを踏まえて多くの多様な人々と対話し、それを世界とつながる糧とし、グローバル化に対応することが必要となる。このことは沖縄県内の志願者だけでなく、県外の志願者にも当てはまるだろう。また、県外の高校生にとっては、地理的・気候的・文化的に特色のある琉球大学を選択肢に加えることができるので、進路選択の多様性を持つことができると考えられる。

以上のような現状と目標を踏まえ、県外からの入学志願者確保の1つの方法として、2017年度より県外にて単独の大学説明会を行うこととした。そこで本学の教育、研究の他、大学の環境等の魅力を伝えている。沖縄県という地域は全国的によく知られている一方で、琉球大学自体は知られていない可能性がある。実際に、本学に在学している県外出身の学生にインタビュー調査を行ったところ、「沖縄県自体は知っている、もしくは訪れたことがあるが、実際に志望するまで琉球大学がどのような大学であるのか知らなかった」、「キャンパスを訪れたこともなかった」、「沖縄にある国立大学が琉球大学ということを知らなかった」という声が聞かれた。沖縄は観光地として全国的に知名度が高いため、県外にて大学説明会を行った場合、参加者数はある程度見込め、そこに的確に本学の情報を提供することで、本学の魅力が浸透し、志願につながる可能性があると考えた。

また、本学のオープンキャンパスへの参加は容易ではない。本学のオープンキャンパスは例年7月中旬の夏休み直前に開催されているが、県外から参加する場合は、空路の利用、宿泊を伴ってしまう場合も多く、経済的な負担が大きくなってしまふ。時期的にも夏休みに入る前の開催であるため、県外の高校生が参加することは容易ではない。実際にオープンキャンパスの参加者のうち、県外からの参加者は2017年度248名（4.0%）、2018年度303名（5.2%）、2019年度296

名（5.3%）に留まっており、県外からの訪問が決して容易ではないことが示唆される。

これらの現状を踏まえ、ある程度安定的に志願がある地域に対しては、本学が出向き、大学説明会を行うことが有効であると判断した。本稿ではここまでの現状を踏まえ、沖縄県外での大学説明会を行うまでに実施した分析と、説明会の概要、大学説明会を実施した年度からの志願者数の推移、参加者の出願状況、アンケートの結果を述べ、説明会の効果の検証を行い、今後の課題と展望について考察する。

2 事前分析の概要

大学説明会の開催にあたり、多様な地域からの志願者を獲得するために、どこでいつ頃、どのような内容で実施するかを決定する必要がある。

2.1 場所の選定

2014年度入試から2016年度入試の地域別志願者数を調べたところ、本学への志願が最も多い地域は九州で、続いて関東、近畿、東海の順であった。九州各地においては、すでに九州地区の全ての国立大学と合同説明会を実施している。そのため、改めて単独で説明会を開催する必要はないと判断した。次に志願者数が多いのは東京都を中心とした関東である。人口が集中していることから志願者となりうる高校生も多いと判断し、2017年度は東京にて開催することとした。

翌年も引き続き東京にて開催する一方、それ以外にも大阪、名古屋にて開催することとした。大阪については、2018年1月大学入試センター試験直後に、他の大学に倣い、相談会を実施したところ、予想を超える参加者があったことと、高校3年生だけでなく1、2年生もある程度参加していたことから、大阪を中心とする近畿地方でのニーズがあると判断した。名古屋については、東海地方は他の地域からの志願者が減少した年にも志願者数が維持、微増する等、独自の動向が見られていたためである。

2019年度は前年度の開催地を引き継ぎ、東京・大阪・名古屋の3箇所での開催をすることとした。

2.2 時期の選定

大阪、東京では、8月の盆休みが明けた後の平日に大学説明会を実施することとした。この時期の平日としたのは、以下の理由からである。第一に、夏休みのこの週は高校生が参加しやすいと考えた。7月中や8月の最終週は補習等の可能性もあるためである。第二に、首都圏の高校では、夏休みの課題として大学の情

報収集やオープンキャンパスへの参加が課されていることも多い。その一つの選択肢として活用してもらえる可能性もあると考えた。第三に、平日としたのは、週末には首都圏、関西地区の他大学のオープンキャンパスが実施されていることを考慮したためである。

名古屋では11月中旬の週末に実施している。他の会場と時期をずらすことで夏休みの大学説明会に参加できなかった生徒や夏休み後に琉球大学に興味を持った生徒も参加できると考えたためである。なお、この時期は3年生が現実的な志望校を絞り込む時期で3年生にも対応可能な最後の時期でもある。

3 開催内容

大学説明会の主な目的は、研究や教育をはじめ、本学の様々な魅力を知ってもらい、実際の出願につなげてもらうことにある。この目的を果たすために、琉球大学の概要説明、各学部の教員による学部・研究の紹介、個別相談と、アドミッションセンター教員による学生生活についての個別相談を実施することとした。その後、学生生活の個別相談は学生が担当する、要望の多い学生寮や留学については担当職員がオンラインで相談を受ける等、アンケートの自由記述を踏まえ、内容を変更していった。開催内容は表2にまとめた。

表2 各開催年度・各開催地の開催内容

年度	東京	大阪	名古屋
2017	全体説明		
	研究紹介	-	-
	個別相談・生活		
2018	学部・研究紹介	学部・研究紹介	学部・研究紹介
	個別相談・学生	個別相談・学生	個別相談・学生
2019	研究紹介	研究紹介	研究紹介
	個別相談	個別相談	個別相談
	学生・寮・留学	学生・寮・留学	学生・寮

この大学説明会では学部についての情報を提供するために可能な限り、学部教員も各学部から1名参加させ、参加者と直接接することとした。学部教員は、個別相談を受けたり、学部や研究の説明を行ったりした。学部の説明は、PowerPoint資料を用いて1回ないし2回実施した。内容には、各学部の特徴、学科等の構成、入試情報、カリキュラム等が盛り込まれている。研究の説明は、説明を担当している教員の研究や、各学部の特徴的な研究について紹介した。参加者数に応じて、個別相談のみとしたり、学部・研究の説明回数

を事前に調整したりした。なお学部は、志願状況や参加者の希望に応じて選定している。

2018年からは学生目線の学生生活についても知ってもらうために、学生1,2名が各会場に参加し、個別相談を実施した。2019年は学生寮や留学についても個別相談を実施した。実際に会場には行かず、担当者1名が琉球大学内で待機し、Skypeを用いて個別相談を受け付けた。

大学全体の説明は、会場の大きさに応じて実施の有無を決定した。実施しない場合には、関連する情報をまとめた資料や、資料をダウンロードできるURLを配布した。大学全体の説明には、琉球大学の歴史、学部構成、特徴、入試の概要が含まれていた。

4 大学説明会の効果の検証

実施した説明会の効果と学生の多様性の確保に寄与したかどうかを検証するために、開催年度と開催場所における参加件数と、県外からの志願状況、参加者が実際に出願したかどうかを検証した。また、開催時に実施したアンケートの分析結果も合わせて示した。

4.1 参加件数

参加者数について表3にまとめた。受験年度を迎えると想定される参加件数は、受付時の学年等が高校3年生、既卒生、無記入の件数の合計である。

表3より、2018年と比較すると2019年の参加件数が多くなっている。また、開催時期が11月の名古屋において受験年度の参加件数が多くなっている。一方東京では受験年度以外の参加件数が多い。

表3 各開催年度と各開催地の参加件数のうち受験年度を迎えると想定される参加件数

年度	東京	大阪	名古屋
2018	85 (35)	53 (35)	41 (33)
2019	159 (52)	87 (38)	50 (38)

注) 2017年度については、記録に不備があり、掲載不可。

注) カッコ内はその年に受験年度を迎えると想定される件数

4.2 県外からの志願状況の推移

県外からの志願者数が2,000名を割り込んだ2017年度入試以降の県内・県外別入学志願者数を表4に示す。大学説明会を初めて開催した2017年度に実施した入試は“2018年度入試”となる。

表4より、2018年度入試以降の県外からの志願者は徐々に増えていることがわかる。県内からの志願者

表 4 2017 年度入試以降の県内・県外別志願者数と割合

入試年度	県内		県外	
	志願者数	割合	志願者数	割合
2017	4,126	67.4%	1,995	32.6%
2018	4,341	65.5%	2,291	34.5%
2019	4,008	61.1%	2,554	38.9%
2020	3,591	58.6%	2,542	41.4%

の減少の影響もあり、その割合は上昇し、2020 年度入試では 4 割を超えた。志願人数も目標としていた 2014 年度入試の 2,646 名に徐々に近づいている。

4.3 大学説明会参加者の志願状況

県外からの志願者数に加え、受験年度を迎えた参加者が実際に琉球大学に出願した状況を調べることで、志願への貢献を示せると考えた。その結果を表 5 にまとめた。結果は 3 都市のデータが揃った 2018 年と 2019 年に実施したものを掲載した。出願した割合は、出願が確認できた人数を出願の可能性のある件数（表 3 のカッコ内の数字）で割って算出した。

表 5 より、どの会場でも受験対象となる学年の参加者のうち約 3 割以上の参加者が実際に出願したことがわかった。最終的な出願は大学入試センター試験の結果によって決定することを踏まえても、決して低い割合ではないと考える。特に名古屋では、参加件数は東京、大阪と比較して少ないものの、2 年連続 4 割を超える参加者が実際に出願しており、特に 2019 年度入試については、半数以上の参加者が実際に出願していることがわかった。

表 5 開催年度と各開催地における参加者の志願状況

開催年度	開催地		
	東京	大阪	名古屋
2018	46% (13 名)	29% (10 名)	58% (19 名)
2019	31% (16 名)	44% (16 名)	45% (17 名)

注) カッコ内は志願人数

注) 開催年度が 2018 年度入試は 2019 年度入試、開催年度が 2019 年度入試は 2020 年度入試である。

4.4 参加件数と志願状況のまとめ

各会場の参加件数が回を重ねて増えていること、県外からの志願者数が増加していること、参加者のうち 3 割以上が実際に出願していることから、県外で実施している大学説明会は、どの開催地においても県外か

らの志願者を獲得するために貢献していると判断した。

4.5 アンケートの結果

ここまでの結果を踏まえ、大学説明会は志願者獲得のために貢献していると考えられる。しかし、センター試験の結果等の理由で志願することができなかったが、琉球大学に志願するつもりだった参加者もいると考えられる。そのため、各会場で参加者に実施したアンケートから、志願意欲の変化を見ていく。ここでは 2019 年に実施した 3 会場でのアンケート結果を会場ごとに報告する。アンケートは統一したものを用いている。アンケートの項目は、参加者自身について問う項目（学年、高校名等）、説明会を知った方法、参加した学部等、満足度、琉球大学への関心度の変化、志願意欲および感想の自由記述である。このうち志願意欲を主な指標とした。志願意欲については、大学説明会に参加する前後に質問している。回答は、参加前については「1. 必ず受験つもりだった」「2. どちらかという受験するつもりだった」「3. センター試験・共通テストの結果次第」「4. 受験するつもりはなかった」で回答させた。参加後は、上記 4 つの回答に加えて「わからない」を追加した。「わからない」は「3. センター試験・共通テストの結果次第」と「4. 受験するつもりはない」の間にあると想定し、集計の際には 3.5 として算出した。

4.5.1 大阪

回収率は 85%、回答数は 74 件であった。志願意欲の平均値を表 6 にまとめた。数値が小さいほど志願意欲が高いことを示している。

学年と参加前後の志願意欲の平均値について 2 要因混合計画の分散分析を行ったところ、学年の主効果が有意であった ($F(3, 62) = 4.34, p < .01, \eta^2 = .17$)。Bonferroni 法による多重比較を行ったところ、1 年生よりも 2 年生と 3 年生において志願意欲が高いことがわかった。学年の要因を取り除き、参加者全体の志願意欲を前後で比較したところ有意な差は見られなかつ

表 6 学年別の参加前後の志願意欲 (大阪)

	人数	参加前		参加後	
		平均値	SD	平均値	SD
1 年生	12	2.58	1.08	2.63	0.98
2 年生	27	1.87	0.63	1.74	0.80
3 年生	27	1.70	0.72	1.65	0.78
既卒生	4	1.75	0.96	2.00	1.41

注) 数値が小さいほど志願意欲が高いことを示す

た。この結果から、2年生や3年生は大学説明会に参加する前の段階で志願をある程度決めており、決めた上での情報収集の場としてこの説明会を活用している可能性が示唆される。

4.5.2 東京

回収率は80%、回答数は127件であった。志願意欲について表7にまとめた。大阪と同様、数値が小さいほど志願意欲が高いことを示している。

表7 学年別の参加前後の志願意欲（東京）

	人数	参加前		参加後	
		平均値	SD	平均値	SD
1年生	19	2.16	1.12	2.16	1.03
2年生	53	2.25	0.92	2.09	0.92
3年生	25	1.92	0.86	1.78	0.96
既卒生	9	1.22	0.67	1.11	0.33

注) 数値が小さいほど志願意欲が高いことを示す

学年と参加前後の志願意欲の平均値について2要因混合計画の分散分析を行ったところ、学年の主効果が有意であった ($F(3, 102) = 3.97, p < .05, \eta_p^2 = .10$)。Bonferroni法による多重比較を行ったところ、1年生と2年生よりも既卒生の志願意欲が高いことがわかった。3年生はどの学年とも差がなかった。既卒生はほぼ志願を決めた状態で参加していることがわかる。実際の数値も1に近い。学年の要因を取り除き、参加者全体の志願意欲を前後で比較したところ、その差は有意傾向で、参加後の方が志願意欲は高い傾向がみられた。実際の数値を見てみると、1年生以外で志願意欲は上がっていることがわかる。このことから、学年が高いほど志願を決めた状態で参加し、情報収集を行っていること、またこの大学説明会によって志願意欲が高まる可能性があることが示唆された。

4.5.3 名古屋

回収率は90%、回答数は40件であった。志願意欲の平均値を表8にまとめた。他会場と同様、数値が

表8 学年別の参加前後の志願意欲（名古屋）

	人数	参加前		参加後	
		平均値	SD	平均値	SD
1年生	7	2.57	1.13	2.29	1.07
2年生	11	2.27	1.01	2.09	0.92
3年生	11	1.91	0.83	1.45	0.69
既卒生	8	2.13	0.99	2.06	1.15

注) 数値が小さいほど志願意欲が高いことを示す

小さいほど志願意欲が高いことを示している。

学年と参加前後の志願意欲の平均値について2要因混合計画の分散分析を行ったところ、参加前後の主効果が有意であった ($F(3, 33) = 11.84, p < .01, \eta_p^2 = .26$)。学年の主効果は有意ではなかった。この結果から、学年に関係なく、大学説明会に参加することによって志願意欲が高まることが示唆された。

4.5.4 アンケート結果のまとめ

各会場におけるアンケートの結果をまとめると、全体として、参加者はある程度の志願意欲を持った上で大学説明会に参加していることが示唆された。これは、開催地、学年に依らず志願意欲の平均が約2.5以上、つまり「センター試験の結果次第で受験しようとしている」よりも高いことから言える。開催地別に見ると、大阪と東京においては、参加者は学年が高いほど、志願意欲を持って説明会に参加しており、その意欲は維持された。名古屋においては、大学説明会に参加することで学年に拘らず志願意欲が増すことがわかった。

5 課題と今後の展望

本稿では県外からの志願者を獲得し、志願者の数だけでなく質を多様性の側面から高めていくために開催している大学説明会を紹介し、その効果を志願状況とアンケートの結果から示した。県外からの志願者が増加していること、それぞれの開催地の参加者の約3割以上、多いところで半分以上の参加者が実際に出願していることから、大学説明会は県外からの志願者を獲得し、地域の側面の多様性を維持・向上させることに貢献していると言えるだろう。また、複数の地域で大学説明会を開催したことによって、より多くの地域に琉球大学の情報を提供し、志願者の多様性を上げることにつながったと言える。その地方の高校生にとっても進学先の選択肢を増やすことにも役立ったと考えられる。さらに、アンケートの結果からは、大学説明会にはすでに志願意欲がある程度高い生徒が参加し、その意欲が維持されているということがわかった。会場別に見ると異なる傾向が見られており、大阪では参加前後で志願意欲の差はなかったが、2、3年生の方が1年生よりも高かった。11月の名古屋では、参加後、志願意欲が高まっていた。8月の東京でも名古屋と同様の傾向が見られている。名古屋については結果の原因が時期か地域なのかは本稿の志願者動向やアンケートの結果から結論づけることはできないが、東海地方からの出願者は近年維持、微増傾向にある。一つの可能性として、多くの生徒が琉球大学についてのより実情的な情報を求めており、それを得られたため志願意

欲が高まったのかもしれない。今後は各会場の結果の違いを踏まえ、次年度以降の大学説明会の開催方法や内容を検討していく。その過程で各会場の結果の違いの要因を探索し、説明会をより効果的なものとしたい。

ここからは、大学説明会の今後の展開を展望する。まずは、内容についてである。参加者がすでにある程度の志願意欲を持って参加し、実際に志願に結びついていることから、参加者のニーズを把握し、情報を提供することの重要性が改めて示された。すでに志願意欲が高いということは、本学について簡単に手に入られる情報、例えば学部の構成、入試のボーダーライン等ではなく、教育カリキュラムや実際の研究活動、学生の声といった「リアルな」情報を提供する必要がある。これまで参加者からのニーズに応えつつ、内容を模索してきたが、さらに参加者の声に耳を傾ける必要がある。また、本学では可能な限り県外での高校訪問も実施している。ここで得た高等学校教員からのニーズも盛り込んでいく必要があるであろう。

次に、負担の側面である。考えられる負担は学内教職員の負担と単独の説明会を開催することの負担である。県外へ出る場合、参加する教職員、学生に時間的な負担がかかる。しかしながら、教職員、学生と対話をするのが志願意欲の向上に寄与していることも否めない。そこで今後は学内の負担をいかに軽減しつつ、最大の効果を上げることができると検討することが必要だろう。2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響もあり、多くの大学がオープンキャンパスや説明会のオンライン化を進めている。本学の大学説明会では以前から相談にSkypeを用いていたが、2020年度から本格的にオンライン会議システムのzoom等を用いた説明会も実施している。今後は、対面型とオンライン型の併用をしていくことも検討している。さらに、相談にチャットボット(関・植野, 2019)を活用する等、より負担を小さくしつつ、必要な情報を提供できる方法を検討していく必要があるだろう。

次は、単独の説明会を行うこと負担である。大学説明会を開催することは、志願者獲得のための有効な方法であることが本稿により明らかにできたが、負担が小さいわけではない。そこで、単独の説明会の発展形として、同様の大学説明会を検討している大学と合同での開催を行うことも選択肢となってくる。この方法を採用することで、高校生は志願を検討している大学だけの情報を得るだけでなく、研究、教育内容をいくつかの大学間で比較し、より多くの選択肢に接することができる。実際にこのような取り組みは随所で開催されており、その効果測定も行われている(高木ほ

か, 2011)。本学も2019年には、東京にて九州地区の国立大学のうち複数の国立大学と共に合同説明会を実施した。今後は負担の側面からではなく、単独開催と合同開催の効果の比較を行っていくことも必要となるであろう。

最後に大学説明会自体の広報の方法についてである。現在は主に本学ホームページに情報を掲載している。アンケートの結果から、多くの人が本学ホームページから情報を得ていることがわかったので、掲載する情報をいかに効果的に提供できるかが引き続き課題となる。その一方で、ホームページを閲覧している人は、すでに本学にある程度興味・関心がある人である。本学の情報を得られれば志願者になりうる人を志願者とするためには、潜在的な志願者がいると考えられる高等学校へのアプローチも欠かせないであろう。現在は、入学者選抜要項、大学案内とともに会のチラシを同封し、前年度志願のあった高等学校へ送っている。これに加え訪問し、取り組みについて説明を行う等して、ニーズの把握や教員を通じた高校生への働きかけを行うことも必要だろう。しかしながら、物理的な距離もあり、頻繁な訪問は困難である。そこで沖縄県人会等、その地域に居住している琉球大学所縁の人に協力を仰ぐ等の工夫が今後必要になってくると考えている。

以上のように、これまでの大学説明会を踏まえた課題とその対応策、他大学の入試広報活動を参考にしながら、今後も改善しつつ説明会を継続する。継続することにより、「琉球大学の情報はこの時期にこの場所で得られる」という情報が定着し、より確実に本学の教育・研究等の実際のところを多くの人に提供でき、志願者の多様性を高めることにつながられるだろう。

参考文献

- 文部科学省 (2019). 「I. 18歳人口及び高等教育機関への入学者・進学率等の推移」
 <https://www.mext.go.jp/component/a_menu/education/detail/_icsFiles/afieldfile/2019/07/25/1419601_001.pdf>
- 関陽介・植野美彦 (2019). 「情報推薦するチャットボットの開発—大学の広報活動を対象として—」『令和元年度全国大学入学者選抜研究連絡協議会大会(第14回)発表予稿集I』27-32.
- 高木繁・寺田榮・村松毅 (2011). 「東海・北陸地区国立大学—入試広報の取組⑤—連合としての合同説明会の有効性についての検討『大学入試研究ジャーナル』21, 213-218.
- 谷村英洋 (2016). 「学生の多様性をめぐる課題群」『大学教育研究フォーラム』21, 6-12.