

東海・北陸地区国立大学—入試広報の取組 ①

—入試広報連絡会の活動と理工系合同説明会の試み—

高木 繁 (名古屋工業大学)

独立法人化後、地方国立大学は大変に厳しい状況にあり、1大学だけで広報を進めていってもなかなか効果が上がらなくなってきている。東海北陸地区では、11の国立大学が連合を作り、完全に手作りの合同説明会を展開しており、かなりの成果をあげている。また、「工学部離れ」を防ぐための取り組みとして、東海地区では国立大学と私立大学が自発的に組んで説明会を展開している。これらの事例について紹介する。

1 独立法人化後の広報戦略

1.1 始めに

18歳人口の減少、理系離れ、高校生の学力低下と国立大学を取り巻く状況はかなり厳しいものとなっている。独立法人化後においては、受験生の確保というものが絶対的な条件になっており、法人化前では考えなかったような様々な入試広報というものが必要になっている。しかし、1大学で行う広報には限界があり、国立大学の場合は私立大学に比べると予算の面でもかなり苦しいというのが現状である。全国的傾向として、首都圏に受験生が集まっているが、中でも東海地区は、地方試験という形で関東や関西の私立大学のターゲットとなっている地域であり、このままほっておくと蹂躪されてしまう危険すらある。

東海北陸地区では、2005年に東海地区の国立8大学で、2006年、2007年には東海北陸地区の国立11大学で連合を組み、独自の合同説明会を開いてきている。また、工学部離れに対して歯止めを掛けるために、東海地区の国立大学工学部と私立大学の工学部が連携して合同説明会を開催した。今回は、これらの試みについて紹介すると共に、これからの入試広報のあり方について考える一助としたい。

1.2 「工学部離れ」と国立大学の状況

そもそもの発端は、「工学部離れ」に対してどのような手を打つべきか、という点であった。出張授業、SSHなど各大学工学部は様々な活動を行ってきている。しかし、そのような活動が「工学部離れ」を止めるというところには結びついていない。一つには、それぞれの大学がばらばらに行動しているからということがある。また、工学部はかなり積極的に学科改組を行ったところが多いが、その結果として学科名からその内容がわかりにくいところが増えている。同じ内容の学科でも、大学によって全く名称が異なるため、その学科に対してのイメージが非常に持ちにくくなっている。表1に東海北陸11国立大学の土木・建築系の学科の名称を並べてみた。

表1 学科名の例 (土木・建築系)

(岐阜) 社会基盤	(豊技) 建設, エコロジー
(名大) 社会環境	(名工) 都市社会, 建築・デザイン
(福井) 建築建設	(金沢) 環境デザイン
(三重) 建築	

高校生にとって、同じ分野の学科とは思えないであろう。その上、土木のみ、建築のみの

学科もあり、ますます混乱させている。結果として、学科の内容とのミスマッチによる不本意入学も増えているという現状がある。これを払拭していくためには、1大学だけではなくある程度まとまった単位で説明をしていくしかないと考えた。

また、国立大学のネームバリューが下がってきているという状況もある。愛知県内の高校での三者面談で、進路指導の先生が「金沢大学」の受験を勧めたところ、そんな大学は知らないと言われたという例がある。また、名古屋工業大学も関西では私立大学だと思われていることが多い。

1.3 偏差値 50 とは

高校生の約3割しか授業についていないという調査結果は有名である。高校3年生で4大に進学する割合は47.2%である。すると、約2/3しか大学入学時に高校での内容を理解していないことになる。特に、理系の場合は理解しているだけではだめで、使いこなすことが要求されるが、その基準に達している高校生の割合は半分しかいないということになりそうである。実際に模擬試験を受験する学生という形で考えると、短大進学者や専門学校に進む者もある程度含むことになるので、ちょうど真ん中の成績、偏差値50という値は、悪くすると高校での授業について行けたかどうかの境目になっている可能性すらある。各大学にとって、偏差値50というラインは、昔に比べるとかなりシビアなものになってきているということがある。

少しでも良い学生を集めるために、現在では、国立大学も様々な業者主催の説明会に積極的に参加するようになってきているが、こちらが与えたい情報を与える場とはなっていないケースがかなりの部分を占める。短大や専門学校が多く参加する説明会では、参加者の学力があまりにバラバラで、何とも対応のしようがなくなってしまうことが多いという問題

点も顕在化している。また、人寄せパンダとして国立大学は無料で参加できる説明会が昔は多かったが、徐々に有料になってきている。まだ、私立大学に比べると費用は安く設定されているものの、受験産業そのものも18歳人口の減少により利益を得ることが難しくなっているため、その状況がいつまでも続くとはとても思えなくなっている。

先に述べたように国立大学のネームバリューも低下していることも考えて、本当に効果的な広報活動を行うためには、自らが企画したこれまでにない合同説明会を開催する必要があるという結論になった。

2 国立大学合同説明会

2.1 合同説明会の狙い

名古屋で会場として大きな教室が用意できるのは予備校の中では河合塾だけだった点、ホテルなどを会場とすると費用の点でかなり無理がある点、から河合塾千種校を借りて開催することとした。また、単にブースに座っているだけではなく、こちらからもメッセージを発信する説明会にしたいと考えた。そこで、ブース以外に

- (1) 本来の目的であった工学部の学科選びの助けとなる講演を行う
- (2) 各大学のアピールのための講演を行うことにした。

第1回は2005年10月16日(日)で東海地区の国立8大学で開催し、第2回2006年10月1日(日)と第3回2007年10月14日(日)は東海北陸地区の11大学で開催した。第2回目からは、文系のための基調講演(教育学部)も加えた。

2.2 結果

参加者の総数は、2005年583名、2006年583名、2007年460名であった。2007年に人数が減少しているのは、会場を二つの階に分けたためにアンケートを受け取らない人間が

かなり居たためだと考えている。国公立が参加する業者主催の合同説明会について、東海地区の代表的なものを見てみると、2007年では、大規模な説明会で参加者はだいたい2700名程度（参加大学は60～180大学）という状況である。我々の説明会は、参加者総数では全く及ばないものの、1大学あたりでの人数という見方をすると、むしろ勝っていることがわかる。特に、国立大学のみの特化した説明会という点で見れば、かなりの集客率であると言える。以下に、アンケートの結果に基づく資料を示す。アンケート回収率が30%程度とあまり良くないので、全体像を本当に反映しているのかわからない部分もあるが、十分参考になる傾向も確認できている。

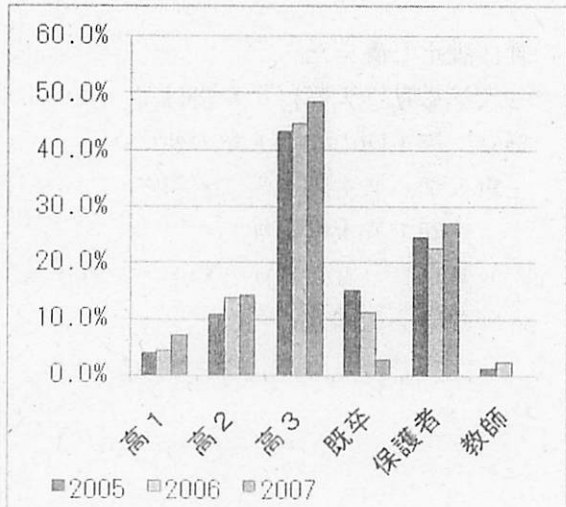


図1 参加者の構成

参加者の構成は図1に示すとおりである。年々高3の比率があがり、既卒生の比率が下がっている。その理由としては、18歳人口の減少と共に、既卒生の割合が減ってきていること、名古屋大学の後期入試廃止に伴う入試の変更が気になっていたのが、2007年には内容や状況も把握できたので既卒生はわざわざ参加する必要がなくなったためではないかと推測している。10月という時期を考えても、既卒生はすでに受験する大学はほぼ決定しており、わざわざ説明を聞く必要もないという

こともあると思われる。同時に、高1・高2の参加の割合も徐々に増えてきており、早い時期から志望校決定のための情報収集が進んでいることがわかる。また、保護者の数が多いのも特色だと思われる。（2007年に保護者の割合がかなり増加している1つの原因は、同日に代ゼミの模擬試験が行われていたため、受験生本人は参加できなかったということもある。）

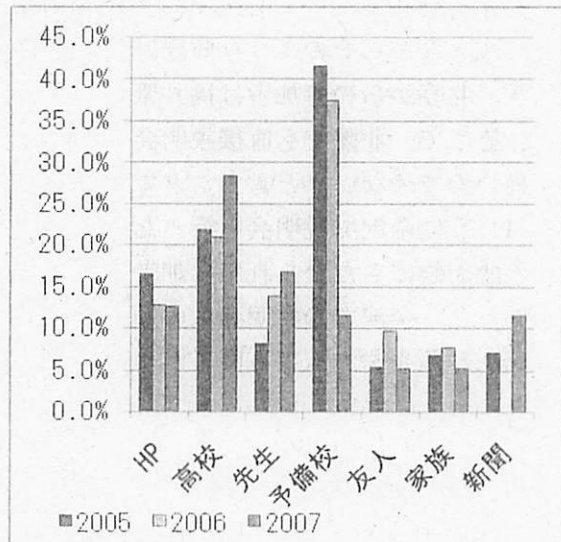


図2 説明会を知った媒体

説明会を知った媒体としては、河合塾でチラシを配ってもらっているため、予備校が多い。数は少ないものの、神奈川、京都、兵庫、山口、高知からの参加者もいるが、これらの地域にはチラシの送付は行っておらず、説明会を知った媒体は各大学のホームページと大学情報センターの携帯電話サイトであった。新聞に説明会の開催そのものは載せてもらっているが、他に比べるとあまり大きな効果ではないことがわかる。しかし、保護者の割合と新聞で知ったという割合の変化が似ているため、保護者には有効な手段であるのかもしれない。実際に、高校生ではほとんど新聞で見たという回答はなかったが、保護者ではそれなりにあった。東海北陸地区では、各高校にかなりの数のチラシを送っているの

で、高校で見た、先生に勧められたというものもかなりいることがわかる。2007年にこれらの割合が大きく増えている理由については、理工系合同説明会のところで説明する。面白いのは、友人から聞いたというものがそれなりにいる点である。最近の子供は友達も少なく孤立しがちであるという話はよく耳にするが、そんなことはないという気になる。

北陸の3大学が加わったことにより北陸からの参加者が増えたかどうかという点に関しては、残念ながらそのような傾向は見られておらず、北陸からの参加者は福井県だけであった。そこで、北陸でも直接説明会を行った方が良いのではないかと言うことで、2007年の11月に金沢で説明会を行ったが、あいにくの悪天候にもたたられて参加者は100名弱であった。金沢での説明会は成功しないという話を受験産業でもよく聞くが、この100名弱というものが成功であったのかどうかに関しては、2008年以降の北陸での活動を通じて評価していきたいと考えている。

3 理工系合同説明会

3.1 第1回（豊田市）

2005年、2006年の活動を通して、東海北陸地区の国立大学の連携はうまくいくようになったので、再び当初の目的である「工学部離れ」を止めるための試みをスタートすることにした。本来、東海地区は、トヨタグループを中心とする日本有数の工業地帯なので、就職に有利である点などをアピールしながら工学部を見直してもらおうというものである。国立大学の連合としての合同説明会とは色彩を変えるために、私立大学にも話を持ちかけた。基本的には、「工学部離れ」歯止めをかけ、工学部志望のパイをとにかく増やしていこうという考え方に、名城大学、愛知工業大学が賛同してくれた。第1回はトヨタのお膝元である豊田市で開催することにした。参加大学は、名古屋工業大学、静岡大学、豊橋技

術科学大学、名城大学、愛知工業大学、豊田工業大学（資料参加）の6大学であった。2006年の9月10日に、豊田産業文化センターで説明会を開催したが、参加者は30名強という惨憺たる結果に終わった。

3.2 第2回（名古屋）

第1回の参加者について調べたところ、豊田市周辺はほんの数名であり、大部分は名古屋市であった。また、大阪、静岡、岐阜など、かなり遠いところからの参加者もいた。参加者に確認したところ、各大学のホームページで見たので参加したと言うことであった。そこで、交通の便のよい名古屋駅周辺に会場を移すことにした。開催時期も、志望が固まらずに受験生が最も悩んでいる時期である6月に設定し直した。

国立大学や私立大学に声を掛けて、参加大学を募り、第1回の参加大学の他に、岐阜大学、三重大学、名古屋大学（資料参加）、中部大学、大同工業大学が加わることになり、2007年6月10日（日）に河合塾名古屋校を借りて合同説明会を開催した。

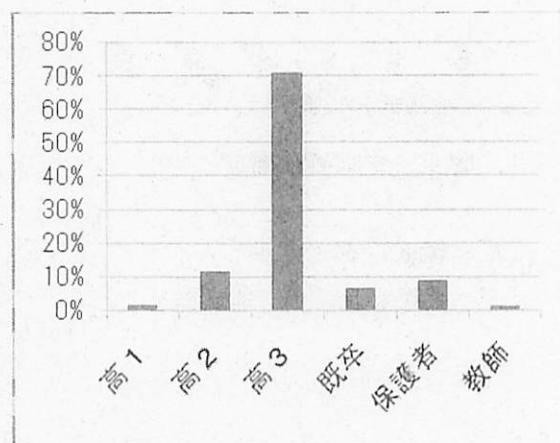


図3 参加者の構成

参加者総数は355名、アンケートから算出した女子の割合は18%であった。全大学での工学部の女子の割合は12%（平成18年度卒業生）なので、参加者の女子の割合はかなり高

いものになっている。この結果は、女子の方が真面目にアンケートに答えてくれたということかもしれないが、東海地区では女子が工学部に進むことを考えている割合が高いということも多少は示していると思われる。工学部に特化した説明会は、ある業者が2006年に開催しているが、参加者は100名程度に過ぎなかった。参加者数から行けば、大成功であったといえよう。

図3に参加者の構成を示す。国立大学の合同説明会に比べて保護者の割合が少なくなっていることがわかる。工学部は男子学生が多いことと関連しているかもしれない。また、6月という早い時期に予備校で行った割には既卒生の割合が少なくなっている。その原因は判断しにくいだが、最近の工学部離れのせいで工学部には入学しやすくなっており、工学部志望の既卒生が減ったためではないかと予想している。

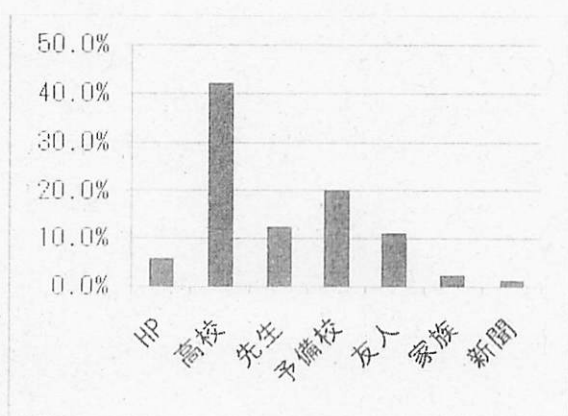


図4 説明会を知った媒体

図4に説明会を知った媒体についてまとめた。国立大学の合同説明会の2005年、2006年とはかなり違って、国立大学の合同説明会の2007年と同様に、高校での掲示を見たというものが圧倒的に多くなっている。その理由であるが、2005年、2006年の合同説明会では、各高校にチラシを5枚ずつ送付していたが、2007年からは送付枚数を20枚に増やしている。すべての教室に掲示してもらおうと考

えた訳であるが、その効果はかなり大きく出たのであろうと考えている。この説明会に関しては3つの新聞で取り上げてもらったが、新聞はあまり大きな効果は出ていないことがわかる。このことは、保護者の参加が少なかったことにも関連しているのかもしれない。

4 まとめ

4.1 説明会としては成功だったのか？

参加者の全体に関する満足度は毎回60%以上あり、十分に高い数字だと思われる。基調講演と個別ブースに分けて見てみると、基調講演の方の満足度が高くなっていた。個別ブース形式のものは、様々な説明会で行われているため新鮮みがないのであろう。しかし、参加大学が国立大学だけ、または工学部だけに絞ってあるために、個別ブースを回る際に比較しやすくて良かったという、コメントも多くあった。

費用対効果という面で考えてみる。東海地区の私大連合が様々なところでホテルを会場として合同説明会を開催しているが、1会場あたりの参加費用は各大学15万円という話である。業者主催の説明会とは違って、直接の利益を生む必要があるものではないので、実際にそれくらいの金額はかかってしまうということであろう。業者主催の合同説明会は、国公立大学の参加費用が私立大学に比べてかなり安めになっていることが多いが、私立大学は1会場の参加でかなりの額がかかるケースが多いそうである。この各説明会における1大学あたりの平均負担額は3万円強である。参加者数、満足度などを考えると費用対効果という面では極端に高いと考えている。

我々の取り組みが成功できた要因について簡単にまとめてみる。

(1) 国立大学のみ、工学部のみとスペクトルの狭い設定になっているため、参加者のスペクトルも必然的に狭くなっている。結果として、互いのニーズが合致した説明会となって

いる。

(2) 学科選びや教育学の内容など、受験生の疑問に密接に結びついた講演を設定することができた。理工系の学生で教員志望のものも少なくないので、二つの講演を通して教育学部の理系と理工学部での学びの違いが明確になった。

(3) 予備校を会場とはしているものの、すべての企画は自分たちで行った。素人的な部分はあるかもしれないが、大学側、受験生の両方の希望を取り入れることが可能になった。

(また、予備校としても会場を貸すことにより、予備校そのものの宣伝にもなっている。その点で、会場を貸した予備校にも利益がある。)

説明会全体を通しての印象としては、とにかく講演の会場にいる時間が非常に長いということである。また、基調講演を聞いている人数が非常に多い点が上げられる。特に、その傾向が強かった説明会を2つ選んでみた。

2006年 11大学 参加者 583名
基調講演1「教員養成と教育科学」 168名
基調講演2「理系のための学科選び」 180名

2007年 理工系合同説明会 参加者 355名
基調講演 「こんなはずじゃなかったと言わないために」 276名

11大学の方は、教室の収容人数を上回る状態であり、理工系の方では異常なほどの参加率になっている。受験生の求めているものを適格に把握すれば、ここまで人が集まるのだという良い事例になっていると思われる。

4.2 何が変わったか

東海北陸地区の11大学は、昨年の入研協の地区協議会において正式に、「東海北陸地区国立大学入試広報連絡会」として発足した。正式な組織として規約を設け、完全に手弁当

で説明会を行っているのは東海北陸地区だけではないかと思われる。付帯的な効果として、この連絡会を通じて、様々な入試情報の交換が行われるようになってきている。本年度の9月に入試広報連絡会で、セミナー（意見交換会）をミニ入研協的な形で行うことも計画しているところである。

5 謝辞

本発表におけるアンケート結果のデータは、岐阜大学入試課にとりまとめていただきました。アンケートのみでなく、チラシの作成など、岐阜大学入試課大野係長の多大なご苦勞のおかげで、連絡会の活動がつつがなく進行しています。岐阜大学入試課に心よりの感謝の意を表します。