

【資料】

東海・北陸地区国立大学—入試広報の取組 ③

—国立12大学および理工系コンソシアムによる広報活動の結果報告と分析—

高木 繁 (名古屋工業大学)

合同説明会は、業者が開催するもの、大学が手作りで行うものと様々な形態のものが行われているが、数年前とは状況が大きく変化してきている。昨年、東海・北陸地区の2つの連合による合同説明会の展開の様子を発表したが、その後の合同説明会の状況に基づき、その変化について分析する。

1 東海北陸地区の2つのコンソシアム

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。しかし、出生率から予測すると18歳人口の減少そのものは本年度から止まり、11年間は一定のレベルが保たれるはずである。しかし、状況が好転したという訳ではなく、10年後の生き残りをかけたサバイバルゲームがこれから開始されることになる。それを乗り切るためには、護送船団方式をとり、互いの利害を超えたところでの協調が必要となる。そのために、複数の大学が提携したコンソシアムが全国でも結成されている。しかし、連合を作ると言っても、あまりに多様な大学の連合では受験生の学力層や興味の対象が不明確になり、うまく機能しない可能性が大きい。東海北陸地区の国立大学は、2つの連合を結成している。1つは、東海北陸地区+信州の「国立12大学入試広報連絡会」、もう1つは東海地区の国立大学と私立大学が加盟する「東海地区理工系学部コンソシアム(仮称)」である。前者は、国立大学というある一定のレベルの大学が集まった形であり、後者は工学をキーワードにする連合で、大学間のレベル差は前者に比べると大きいものの、興味の対象を絞った形の連合である。表1に構成大学を示す。

「国立12大学」

愛教大、金沢、岐阜、静岡、信州、富山、豊技、名古屋、名工大、浜医、福井、三重

「東海地区理工系学部」

(国立) 岐阜、静岡、豊技、名工大、三重 (私立) 愛工大、大同、中京、中部、豊田工大、名城

表1 連合構成大学

東海北陸地区では、2005年に東海地区の国立8大学で、2006～2008年には東海北陸地区の国立11大学で連合として、独自の合同説明会を開催してきた。入研協の地区協議会のメンバーである11大学で3年間活動を行ったが、説明会でのアンケート結果を見ると、「信州大学を加えて欲しい」という希望が多かった。(希望があった国立大学は他にはない。)そこで、地区協議会の枠にとらわれずに、12大学に拡大することを2008年11月に決定し、12月から正式に信州大学を加えた「国立12大学入試広報連絡会」という新組織が誕生した。

2 国立大学の合同説明会

2.1 業者主催の合同説明会

名古屋で6、7月に行われる業者主催の合

	主催者	名称	2006	2007	2008
(1)	リクルート	進学わくわくライブ	11936	8836	7734
(2)	進研アド	ベネッセ進学フェア	2824	2678	3053
	ライオン企画	大学フェア	1700	2688	1820
	日本ドリコム	国公立私立大学進学ガイダンス	1146	791	582
(3)	朝日新聞社	全国国公立・有名私大相談会	2000	2100	2000
	東京大学	主要大学説明会	631	620	850

表 2 業者主催の合同説明会

同説明会で、規模の大きなものについて、表 2 にこの 3 年間の参加者数の推移を示す。

それぞれの説明会はかなり色彩が異なっている。参加校の構成から、(1) 専門学校の参加数が多いもの (2) 四大と短大を参加校とするもの (3) 有力四大に絞ったもの の 3 種類に分類できる。この中で (3) の分類は参加人数が安定している。(1) の進学わくわくライブは、他の説明会とは全く異なる説明会で、1 つの高校からバスを何台も連ねて来場するものが参加者の中心であり、内部の雰囲気もお祭りの要素が強い。専門学校・短大への進学者数が大きく減少しているため、この説明会の参加者は大幅に減少している。しかし、それ以外にも本当に四大を志望している学生にとっては「落ち着いて相談することができない」という点が人数減の一因であろう。

(2) の分類の説明会は、短大志望の学生の減少の影響から、参加人数の多少の減少はある。しかし、基本的には四大志望が中心の説明会なので、その影響は少ないはずである。この中でも、ベネッセ進学フェアは参加人数が増えている。これは進研ゼミ生を主体としているため、ゼミ生への告知が徹底していることが主要因である。また、進研模試を利用している高校が、進路研究の一環として 1 学年すべてをバスで連れて行くということがあり、この点も大きいであろう。しかし、進研ゼミ生はとにかく、高校で 1 学年全体を連れ

てきても、成績分布が広いためにうまく機能しているのかどうか疑問は残る。また、バスを連ねてくる高校では、レポート提出を義務づけて

いるところが多く、単にレポートのためだけにブースに来るといふ部分も否めない。実際に、ブースに来た高校生の半分以上が 1 つの高校で占められていたり、高校から質問シートが配られていて、その通りの質問しかしない(そういう学生が立て続けにブースにやってくることになる) ことが多々見られる。

参加者数の安定という点の他に参加者の学力層という意味でも、(3) の分類にあたる説明会は満足できるレベルになっていると思われる。ただし、両説明会ともその地区のすべての国立大学が参加しているわけではないので、受験生から見るとそれなりの不満があるようである。(ただし、参加大学の選択に関しては、主催者側の考え方もあるので、ここで批判すべき事ではない。)

業者主催の説明会は、告知に関しては主催者側が行うので、参加大学へのその点での時間的・事務的な負担はない(もちろん金銭的な負担は生じる) が、内容に関して要求を出すことは難しい。参加者数の減少や参加者の学力層のバラツキを考えると、業者主催の説明会への参加に関しては、ある程度の絞り込みが必要になると思われる。また、昔に比べると合同説明会は数多く行われているため、受験生は食傷気味であることも事実であろう。業者に頼らずに独自に開催する場合は、(3) の分類の説明会の例で確認されるように、ある程度そろった学力層が集まる仕組みにするべきである。また、他の説明会では得られないような、特別な内容を盛り込んでい

かなくてはならないと思われる。

2.2 オープンキャンパスの位置づけ

私立大学で同じ合同説明会に参加している大学から、オープンキャンパスが入試広報の主体になりつつあるので、合同説明会の参加者は減っているのだらうという意見が多くあった。大学の情報については、オープンキャンパスに直接参加することが一番であるという認識が受験生の中に広まったということである。図1に名古屋工業大学の夏のオープンキャンパスの参加者数の推移を示す。

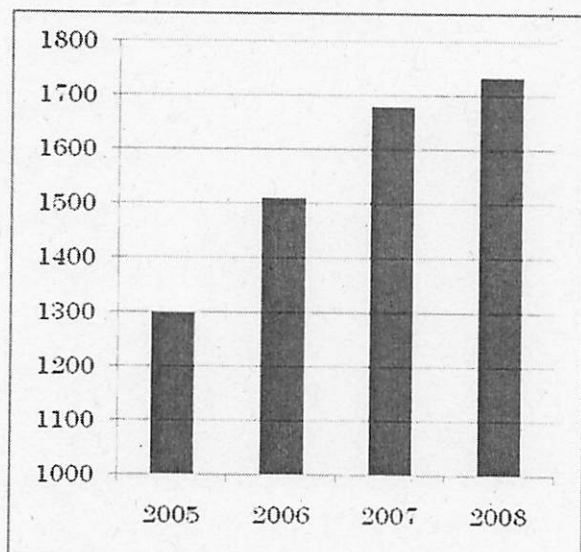


図1 オープンキャンパスの参加者数

事前予約制をとっているため、2007年度から参加者数の伸びは小さくなっているが、年々増加している。2009年度の参加者は1850名であった。参加者のうち受験生（高3+既卒）にあたるのは全体の30%程度である。しかし、新入生アンケートでの夏のオープンキャンパスの参加状況を調べてみると大体15%であり、140名程度にすぎない。ただし、名古屋工業大学では6月と11月にも規模の小さなオープンキャンパスを開催しているが、そちらに関しては8月よりも新入生の参加の割合は高くなっている。

どちらにしても、オープンキャンパスが志

願者確保に直接つながっているとは言いにくい状況である。ただし、オープンキャンパスには「両刃の剣」という部分がある。ある大学のオープンキャンパスが、対応の悪さのために非常に評判が悪いということ、複数の高校の進路指導から聞いている。直接志願者を増やす効果は少ないかもしれないが、志願者を減らす効果は確実に存在するであろう。

2.3 連合主催の合同説明会（名古屋）

秋に河合塾名古屋校で国立大学合同説明会を開催している。告知の対象は、東海、北陸、滋賀県、長野県の全高校である。講演と個別相談コーナーの2会場を設置している。

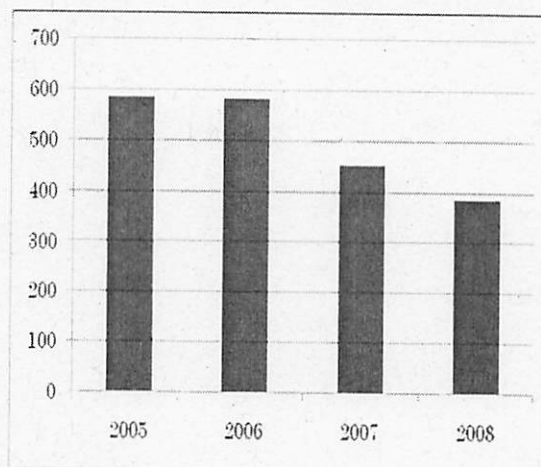


図2 参加者数の推移

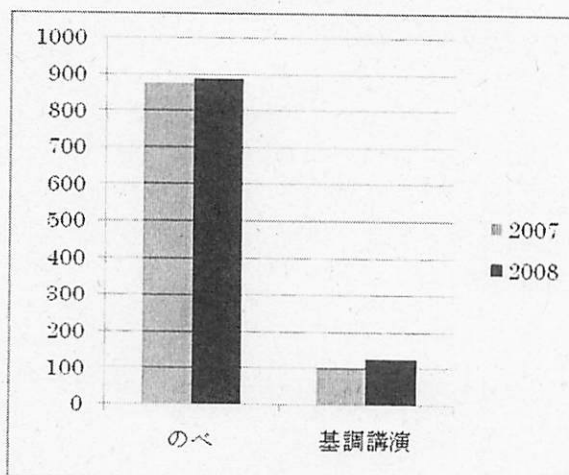


図3 講演参加者数

図1に参加者数の推移を示す。最初の2年

間は良かったが、その後は連続して減少している。1つの原因としては、2007年度から講演会場と相談コーナーが違う階になったので、講演だけに参加した人数を把握し損ねているということがある。しかし、2007年度と2008年度では同じ部屋の構成にもかかわらず、明らかに減少している。講演は、名工大が「理系のための学科選び」という基調講演を行い、あとは10大学が1つずつ概要説明を行うという形式である。図3に講演会場にいた人数を示す。

いくつかの大学の説明を聞く人間がいるため講演参加者の「のべ人数」は全参加者数を大きく上回っている。また、参加者総数が減ったはずなのに、のべ人数、基調講演ともに2008年度の方が増加している。名古屋工業大学と岐阜大学の個別相談コーナーに来た人数と全体の参加者に対する割合を図4、図5に示す。人数の推移はかなり違っているが、割合（参加者数で割った値）を見てみると少しではあるが上昇傾向にあることは確認できる。これらの結果から考えると、講演と個別相談コーナーの組み合わせという方法自体は悪くないと結論づけられる。

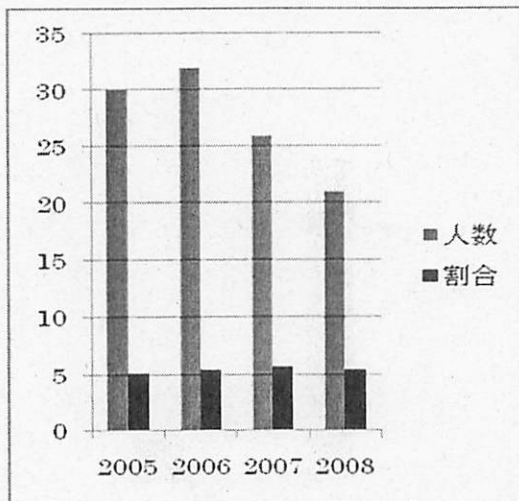


図4 個別相談 (名古屋工業大学)

基本的な問題点は、参加者数の減少にある

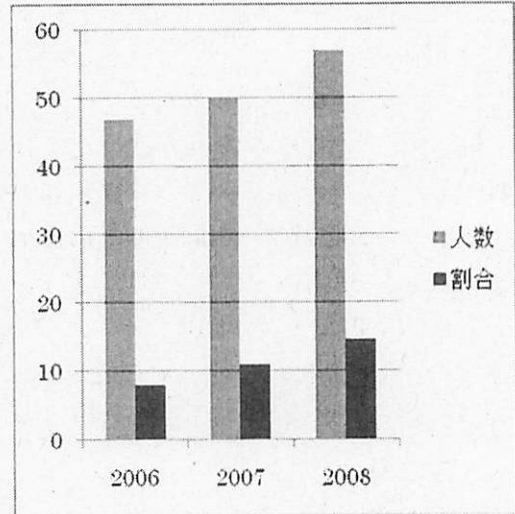


図5 個別相談 (岐阜大学)

ので、その理由を考察する。最大の要因は、イベントとして定着してきたがために、新規性が失われた点ではないかと予測している。1年目は始めてだったこと、2年目は北陸が参加したこと、によって2年間は新規性があったが、その後は新規性が失われていったのであろう。また、オープンキャンパスに参加したから十分だという考え方が強くなってきていることも関係している可能性もある。現に、私大主催の秋の合同説明会も参加者数が減少してきている。しかし、講演への参加者数は保たれているため、講演の内容をさらに魅力的なものとするにより、新規性を出していくことを検討すべきである。

12大学としては、合同説明会以外に合同願書配布会も行っており、昨年度はセンター試験の一週間後に名古屋で願書配布会を行った。来場者は100名程度であったが、個別相談の数は60件近くあった。また、案内は東海地区の高校にしか発送していなかったが、京都や奈良から訪れる人もおり、かなり細かい内容まで質問していた。来場者数から考えると成功かどうかは微妙であるが、1つの面白い事例だと思われる。

2.4 その他の地域での広報活動

国立大学の連合として、金沢（10月4日）と松本（10月5日）で合同説明会を開催した。告知の対象は北陸・長野県内の全高校である。金沢会場の参加者は89名（2007年度は99名）、松本会場の参加者は60名とかなり少なかった。特に、講演への参加者が少なかった。金沢会場では2007年度に比べて、講演への参加者が半数以下（30名）にまで減った。松本では名古屋会場と同じ基調講演と信州大学の講演をおいたが、参加者は11名と7名という状態であった。両会場とも関西や関東を志向する地域であるし、大都市圏と比べれば全体の参加者数はそれなりに少ないことは覚悟していたが、講演の参加者の少なさについては想定外であった。地方の特性として、情報が手に入りにくいので講演にはかなり参加するだろうと予想していたが、全く逆の結果であった。この原因については現在検討中である。

説明会の開催時期であるが、大都市圏の場合、模擬試験の結果によって受験生がかなり揺れ動くため、各予備校の第2回の模擬試験の結果が出る9月中旬以降の方がよいと考えて時期を設定してきた。しかし、金沢、松本の結果から考えると、大都市圏以外での開催時期は、考え方を変える必要があると思われる。また、説明会の告知は高校への直接送付だけでなく、予備校も利用している、地方においては大手予備校のシェアが少ないため、予備校を経由した告知が大都市圏ほど効果が少ないことも原因の1つであろう。

地方では参加可能なオープンキャンパスの数が少ないので、本当に興味を持っていれば泊まりがけでもオープンキャンパスには参加するという傾向がある。実際に名古屋工業大学でも泊まりがけの参加者が年々増加している。先に述べたように、オープンキャンパスの参加者が入学するケースは実際には少ないのではあるが、地方からわざわざ見に来た人

間はかなり本気で考えているはずである。早いタイミングで説明会を行い、あえて遠方の高校1・2年生に対してオープンキャンパスへの導線を張るというのも広報戦略の1つだと考えている。

3 理工系合同説明会

東海地区の理工系学部の連合による合同説明会の2年間の推移について見てみる。この連合の趣旨は、工学部離れに歯止めをかけるために、とにかく工学を理解してもらおうというものである。そのため、講演においては、各大学の概要説明は行わず、全大学共通で工学部の内容をわかりやすく解説する基調講演、理工系を目指す高校生のための先輩からのアドバイスの講演しか行っていない。また、全大学のオープンキャンパスの日程をまとめたものを配布して、とにかくオープンキャンパスに参加しようという呼びかけを行っている。2008年度は6月8日（2007年度は6月10日）に河合塾名古屋校で開催した。参加者数は350名（2007年度は355名）であり、前年に変わらず盛況であった。また、基調講演の参加者数も270名以上であり、2007年度とほとんど変化はなかった。

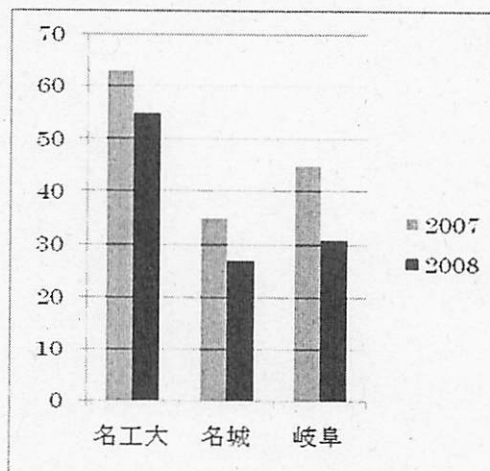


図6 個別相談数

図6に名古屋工業大学、名城大学、岐阜大学の個別相談コーナーにきた人数の比較を示

す。国立大学合同説明会の個別相談コーナーの利用率は上昇気味であるのに対して、理工系合同説明会では3大学共に減少する結果となっている。ここには示していないが他大学においても、同様の傾向が見られている。最近では、受験生だけで来るものは減っており、保護者と共に来る、質問はほとんど保護者がするというケースが多くなっている。保護者の影響について考えるために、参加者の構成について見てみる。図7に国立大学合同説明会、図8に理工系合同説明会における受験生と保護者の割合を示す。

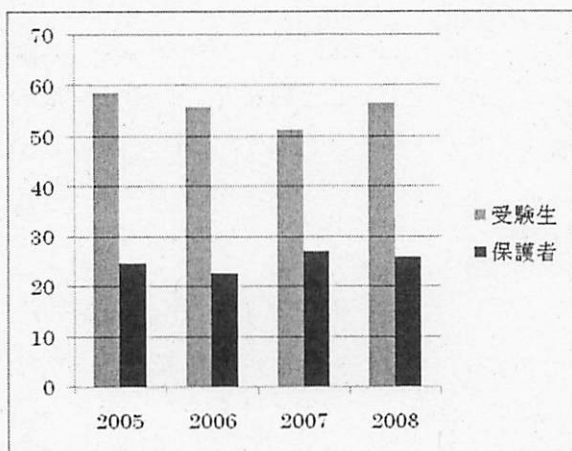


図7 国立大学合同説明会の参加者

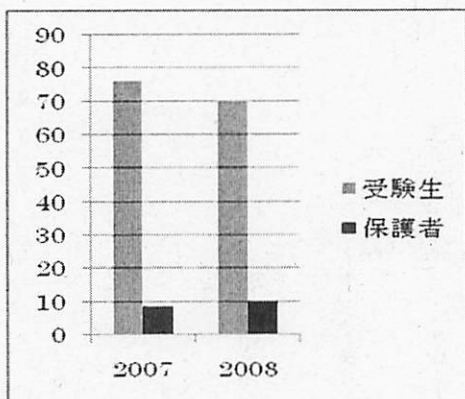


図8 理工系合同説明会の参加者

理工系では受験生の割合が高く、国立大学では保護者の割合がかなり大きくなっている。理工系の説明会で保護者の割合が小さくなっているのは、男子が多いことと起因し

ているのかもしれない。あくまで推測ではあるが、国立大学の説明会では全参加者数は減少したが、保護者の多さが相談コーナーの人数を維持しており、理工系は全参加者数は変わらなかったが、保護者が少ないので受験生の人数の減少の影響が反映されたのではないかと考えている。

理工系合同説明会も、国立合同説明会と同様に3年目のジメクスという試練を迎えた。6月14日に実施したが、参加者数は356名であり、例年通りの人数が集まった。工学部離れが止まったということかもしれないが、早い時期に学部学科の内容を知りたいという希望が強くなっているためと考えている。

4 まとめ

現時点で結論を出せるほどデータがあるわけではないが、結果をまとめてみる。

業者主催の合同説明会の動向からもわかるように、対象を明確化することが成功の1つの鍵となっている。その点で、国立12大学、理工系、の2つの合同説明会は、対象の明確化では問題は無い。また、開催形態（講演と個別相談コーナーの併設）に関しても、問題はないものと考えられる。しかし、同じ内容を続けていくと新規性が失われてしまい、参加者数の減少を生むという傾向がみられる。特に、大都市圏以外での開催の場合には、大都市圏と同じ時期、同じ形態での開催が良いのかどうかを再検討する必要がある。

様々な連合による手作りの合同説明会はこれから増えていくと思われるので、この結果が、開催形態や時期についての検討材料となれば幸いである。

参考文献

高木繁 (2009). 「東海・北陸地区国立大学一入試広報の取り組み」『大学入試研究ジャーナル』19,139-144.