

変わりゆくオープンキャンパスのあり方



たかはら こうじ
高原 幸治
 桜美林大学入学部
 (アドミッショ
 ズオフィス) 部長

いしかわ
石川 さゆり
 松山東雲女子大学
 大学事務局次長・
 入試課長

オープンキャンパスの 参加者は、増加の一途。

兼高 近年、大学の受験生は減少していますが、逆にオープンキャンパスの参加者は増加の一途をたどっています。大規模校では、1日の参加者が数千人から1万人を超えることさえあります。その要因としては、保護者も参加するようになったことや、高校がオープンキャンパス参加を夏休みの課題にしていることなどが挙げられます。大学が多様化し、保護者が学生だった頃と比べるど学部も多様化したため、保護者も情報を求めて参加するのかもしれない。

こうした状況にあつて、各大学はオープンキャンパスを有意義な場とすべく、知恵を絞っています。教職員だけではなく、学



司会
かねたか まさお
兼高 聖雄
日本大学芸術学部
教授、総合政策セ
ンター広報・情報
部門会議（大学時
報）委員

さとう のぶき
佐藤 信行
四日市大学総務
企画部次長

わたなべ あつし
渡辺 篤
大正大学アドミッ
ションセンター課長

2019年11月30日 日本私立大学連盟会議室にて

佐藤 四日市大学は1988年に、当時はまだ珍しかった公私協力型大学として開学しました。現在は2学部で、1学年の定員が200名です。四日市市は三重県北部にあり、名古屋市までは電車で30分余りの通学圏なので、県内の高校卒業生の約80%は、愛知県をはじめとした県外へ流出するといふ状況です。本学の学生のうち、県内出身者は4割足らずなので、地元の高校生にもっと残ってほしいと思っています。

予約制のパーソナルな オープンキャンパスに変更。

生が主体的に関わる大学もあります。さらに、受験生のニーズの多様化に 대응して、オープンキャンパスそのものもいろいろな形を取るようになってきました。それは一方で、AO入試が増えてきた流れと関係があるように思います。

本日は、特徴のあるオープンキャンパスを開催している大学のご担当者にお集まりいただき、その意図や内容、オープンキャンパスのこれからのあり方などについてお話ししたいと思っています。

本学では、以前はオープンキャンパスを年に3回程度開催し、多くの参加者を迎え入れていました。しかし、オープンキャンパスの内容が大学理解を促すという面では不十分だったことから、10年くらいかけて少しずつ形態を変化させました。参加を予約制にし、開催も年間10回、12月までほぼ月1回とし、1回につき約50名ほどの高校生や保護者をお迎えして、「顔の見えるパーソナルオープンキャンパス」に変えてきました。

兼高 予約制のパーソナルなオープンキャンパスにした結果、どのような変化があったでしょうか。

佐藤 最低でも2〜3回はリピーターとして参加した上で入学してくるので、入学時点で本学をかなり理解しており、入試広報課の職員も新入生の顔が分かっているという状態なので、学生は安心してスムーズに学生生活に入っているようです。大学4年間だけではなく、入学前の1年間も加えた5年間、しっかりと学生の面倒を見たいという気持ちで、「パーソナルオープンキャンパス」を目指しています。

兼高 参加者と大学のマッチングという意味で、効果はいかがでしょうか。

佐藤 非常に大きいと思います。

夏はAO入試と推薦入試、 12月は一般入試向けに開催。

兼高 大正大学もオープンキャンパスを何回か開催し、リピーターに丁寧に対応なさっているそうですね。

渡辺 ええ、夏に4回（4日間）、12月と3月に1回ずつです。かつては夏に7日間ということもありましたが、その後、新3年生向けに3月に開催し、12月にも開催しつつ、夏の開催を減らしてきました。

兼高 最初は夏に集中して開催なさっていたのですか。

渡辺 はい。夏に3日間だけでスタートしたものが最大で7日間まで増えて、教職員の負担とコストが増えました。2003年頃から志願者が減少したことがあり、それに対する危機感から回数が増えていったという事情です。

兼高 志願者を増やすためには、やはりオープンキャンパスが最も有効だとお考えです

か。

渡辺 必ずしもそうとはいえないと思いますが、もう15年くらい前のことですが、DMを送ったり交通広告を掲示して来場者を増やしても、出願時期になってみると、志願者が減っている。特に一般入試が顕著でした。

兼高 そこで3月や12月のオープンキャンパスを始めたということですか。

渡辺 3月の開催は、新高校3年生への早期の接触が目的です。来場者数は約300人と小規模です。

12月の開催は、一般入試希望者への接触が目的です。そもそも志願者を増やすためにオープンキャンパスを開催していたはずですが、ところが、調べてみると、AO入試と推薦入試の希望者しか参加していなかったのです。つまり、オープンキャンパスでは一般入試希望者にまったく接触できていなかったわけですね。

そこで新入生にアンケートをとったところ、本学を一般入試で受験すると決めた時期は11月下旬から12月上旬が多いということが分かりました。この時期に高校生に接触する機会を設けて出願を後押しするため

に、12月開催を提案しました。

兼高 11月下旬の段階で大正大学が志望校の候補に上がるような工夫を、別途お考えになっているのでしょうか。大正大学ならではの教育や学部運営などの独自性をアピールするようなことがありますか。

渡辺 ささまざまな取り組みを試みてきましたが、やはり「来て、見てもらうこと」が一番だと思います。特に本学は中小規模なので、各学部の教員も協力的です。この時期に、志望する学部の教員と直接話せるオープンキャンパスの効果は大きいのではないのでしょうか。また、参加者の受験率は夏は約25%ですが、12月のオープンキャンパス参加者では約50%まで上がります。

兼高 夏から12月にシフトした効果はあったということですね。

渡辺 はい。夏の開催を2日減らして12月に開催しましたが、バランスは取れていると思います。

土日に開催する

ミニ・オープンキャンパスの試みも。

兼高 桜美林大学ではユニークな学群制を

とっているなど、実際にオープンキャンパスに行つて、見てみないと分かりにくい面があるように思いますが、ミニ・オープンキャンパスなど、いろいろな試みを展開なさつてきました。

高原 新入生の5〜6割がAO入試や推薦入試による入学なので、オープンキャンパスで大学のことを理解してから出願してほしいという趣旨で実施しています。また、本学のAO入試の導入は、首都圏でもかなり早く1999年です。並行して、職員を米国のオバリン・カレッジに派遣してAO入試のあり方を約1年かけて調査・研究しました。

その意味でも、受験生の学びたいことと本学が提供する学びのマッチングを重視しており、毎週土曜に、事前に予約した高校生40人くらいが参加するミニ・オープンキャンパスを開催していました。

兼高 受験生には、かなり大学を理解させてから、ということですか。

高原 全員ではないものの、本学のことをよく理解している出願者が数多くいます。

ただ、始めた当時に比べるとオープンキャン

パスが各大学に普及し、いまは、本学でも年間に1万5000人以上が参加します。大学の規模が大きくなってきたこともあり、きめ細かくというよりは、ある程度の参加者数に対応できる形に変化してきました。

ミニ・オープンキャンパスは職員の負担が大きかったこともあり、実施回数を減らし、2015年に取り組みを終えました。

現在、オープンキャンパスは3月から8月にかけて6回開催し、一般入試の出願者向けの入試事前相談会を12月に行っています。

兼高 AO入試の出願者をコンスタントに確保できるようになったので、オープンキャンパスが現在の形になったということでしょうか。

高原 それもあります。加えて、参加者の増加、高校側の進路指導のあり方や取り組みスケジュールの前倒しなどの変化も大きく影響しています。近年は、基本的に年内に出願するAO入試と推薦入試の高校3年生、それと夏休みに複数の大学訪問や研究が課題となっている高校1・2年生が対象です。

8月後半のオープンキャンパスの参加者

石川 さゆり氏



は以前とは異なり、高校1・2年生が7・8割なので、ここ数年はそれに応じたプログラムも実施するようにしています。

兼高 学ぶ分野によっては、かなり早い時期に受験を決めるケースもあるのではないのでしょうか。

高原 全国でも数少ない特長的な学びができる学群や専修などは、高校1・2年生のうち決めていくケースもあります。航空関連や芸術の分野は、特にそうです。

兼高 そのほかは、やはり2年生の終わりから3年生の夏くらいまででしょうか。

高原 そうですね、年内入試はほぼそのスケジュール展開です。

高原 幸治氏



**夕方から、社会人向けの
オープンキャンパスを開催。**

兼高 松山東雲女子大学のオープンキャンパスの場合は、最初から「この大学がいい」という参加者が多いような気がしますが、いかがでしょうか。

石川 本学は、愛媛県にある四国で唯一の女子大学です。女性が対象ですからマーケットはもちろん半分になります。小規模大学ではありますが、入学生のうち6割がオープンキャンパスに参加しています。

以前は「見学会」と称し、高校単位で大学を訪れていましたが、時代の流れとともに「オープンキャンパス」として充実して

きました。20年くらい前から志願・入学いずれも減少傾向となり、学内の改革とともに、オープンキャンパスが担う役割も変化してきたように思います。大学の各学科・専攻の内容を理解してもらおうものから、大学生活を細かく切り取り、「この大学で学んでみたい」と思ってもらえるよう、オープンキャンパスの体験が志願・入学につながるよう、参加した高校生・保護者のアンケート結果を参考にしながら、企画を考えています。3月をスタートとし、年間6回、その開催月ごとに目玉となるイベントを準備しています。また、本学はキリスト教主義の大学ですので、12月にはクリスマス・ブチ・オープンキャンパスを開催します。

このほか、社会人対象のオープンキャンパスを7・10・2月に開催します。日中の仕事を考慮して、夕方6時半から開催し、学科ごとの個別相談が中心です。参加者は、各回10人程度ですが、現役の社会人学生との交流は好評であり、学びに意欲的な社会人同士のオープンキャンパスはとても充実しています。

兼高 社会人の学生は、何人くらいいらっ

しやいますか。

石川 大学・短期大学合わせて50名弱です。社会人学生は20代後半から60代と幅広く、学びに意欲的な社会人学生は、二十歳前後の学生たちに、大きな影響を与えてくれます。入学前に社会人の方から、若い子たちとやっていけるだろうかと不安の声は多いのですが、皆さん生き生きと学んでおられます。

参加者が増えても、志願者は増えないことも。

石川 オープンキャンパスを続ける中で、企画もそうですが、開催回数を増やしたり、開始時間を変えたり試行錯誤を繰り返して



渡辺 篤氏

います。以前、午前・午後の終日開催をしたことがあり、この時はさすがに参加した高校生だけでなく、われわれ教職員もヘトヘトに疲れ切ってしまったことがありました(笑)。現在は、午前11時から午後2時に固定しています。

オープンキャンパスのほか、高校生に直接関わる機会として、高校主催の訪問相談会や地域の会場での進学相談会があります。高校生と話す中で「部活があつてオープンキャンパスに行けない」とか「模擬試験と重なってオープンキャンパスに行けない」という声が多く、そこから始まったのが、夕方6時半から開催する「ムーンライト・オープンキャンパス」です。開催決定



佐藤 信行氏

にあたり、女子高校生を夜8時まで大学に拘束することについて反対する声もありましたが、協議を重ね、「参加する場合は保護者了解の下、予約制にする」ということで実施に至りました。実施してみると、今まで参加することができなかった部活終わりの高校生の参加や、「仕事が終わってから娘と来ました」と、保護者の方もたくさんご参加くださっています。現在は7月と8月の2回、恒例開催しています。

兼高 志願者のうちでオープンキャンパス参加者が増えているということはありますか。

石川 近年は、オープンキャンパス参加者と志願者の間に相関関係が見えないのが現



兼高 聖雄氏

実です。

一般入試やセンター試験利用入試では、本学を併願校として受験する生徒さんもあり、推薦入試やAO入試の受験生と比べるとオープンキャンパス参加の割合が低いことが分かっています。だからこそ、入学しからのミスマッチを防ぐためにもオープンキャンパスに参加し、本学がどういう大学かということができるだけ体験してほしいと思っています。

ロールモデルとしての 学生スタッフの活用。

兼高 いろいろお話をうかがっていると、オープンキャンパスが出願に結び付いていないのではないかとという声が少なくないような気がします。

高原 結び付かないというよりも、かける労力の割には効果が少ないという面があるのかもしれません。

兼高 そうですか。かつてはメディアを使った広報が主流でしたが、やはりライブの体験型が有効だということでオープンキャンパスに比重が移ってきました。こうした流

れを、どのように見ていらっしやいますか。

佐藤 これからはSNSの活用もポイントではないかと思えます。わざわざオープンキャンパスに足を運ばなくても、家にいてスマートフォンで動画を見ることができるよう。大学側としては、そういった「動画で参加できるオープンキャンパス」といったものを発信していかなくてはならない気がします。

現状では、オープンキャンパスの様子は、来学者やLINEでつながっている高校生などに、その日のうちにSNSで発信しています。

兼高 オープンキャンパスの効果が見えないうちで、例えば学生をロールモデルとして活用するといったように、オープンキャンパスの中身自体が変わりつつあるように感じます。関東地方の大学のオープンキャンパスは教員中心であり、関西は学生中心だと聞いたことがあるのですが、いかがでしょう。桜美林大学のミニ・オープンキャンパスでは、学生を活用していらっしやったようですが。

高原 昨今は1回のオープンキャンパスの来学者が夏場は3000〜4000人くら

いになり、教職員だけでは運営できないため、「さくらインターン」という学生団体に年間を通じて協力してもらっています。

オープンキャンパスでは、参加者が朝10時に最寄り駅からスクールバスを利用してキャンパスに来ますが、その所要所に学生スタッフが立つて案内します。キャンパスツアーの運営や、学生企画の在学生座談会、在学生相談ブースなどもあります。

本学に入学者は国際交流や留学に対するニーズが高いことから、留学生や海外留学の経験者で組織されている「グローバルサポーターズ」という学生団体が、それらを紹介するコーナーも設けています。

ロールモデルとなる学生が、高校生や保護者に自らの原体験を語ることによって大学生生活をよりリアルに感じてもらえることは間違いないと思います。

また、わざわざ個別相談ブースで聞くほどではないが、やはり知りたいという質問には、学生スタッフが適宜フォローしている風景を目にします。ミニ・オープンキャンパスの時代に創設した学生団体が、オープンキャンパスが大きくなっても運営に貢

献してくれています。

なお、ミニ・オープンキャンパスの時代から、学生スタッフには、準備作業も含めて時給を支払っています。加えて、学校見学でキャンパスツアーを行う場合も、トレーニングを受けた学生が案内しており、それに対しても時給を支払います。

石川 本学もかつては、各学科で人数制限を設けて時給で支払っていましたが、報酬は無くても「後輩たちに自分たちの学科をぜひ紹介したい」と学生から声が上がリ、いまでは人数制限なしで、学生が自主的にスタッフを買って出ってくれています。学生会も相談コーナーを設置しています。

兼高 私が教えている日本大学芸術学部には映画やテレビのスタジオがありますが、教職員だけでは動かせないため、20人くらいの学生にアルバイト代を払って手伝ってもらっています。

いまのお話と同じように、学生は参加者にアピールしたいことがあるのですね。そこで学園祭と同じ日に進学相談会を設けて、参加者がそのまま学園祭に行き、学生が説明しているという状況です。

石川 学生の力は本当に大きいですね。私たち教職員が20分話すより、学生が2〜3分話したほうが伝わるかもしれません(笑)。

学生スタッフは必須だが、注意すべきポイントも。

渡辺 学生の力はオープンキャンパスに必須です。職員の相談コーナーで話を聞いたあとに在学生コーナーに足を運ぶ参加者も少なくありません。話の内容は同じでも、やはり在学生の言葉で得心したのでしょうね。また、学生の雰囲気を確認するとうこともあると思います。

本学では、約120名の学生が登録しています。公募して、研修と面接を行い、採用します。オープンキャンパス協力への賃金は、準備や後片付けもあって、きちっと時給にすることができないので、日給で払っています。

一方、難しさを感じることもあります。例えば、学生は当日の運営にしか関わっていないので、大きい目的を共有できなかったり、指示命令系統がバラバラになったりします。本当は、学科との折衝や予算の確

保も学生に経験させたいのですが。

兼高 関西の大学では、オープンキャンパスの学生スタッフに新入生のガイダンスも手伝ってもらったり、単位を出しているところがあるようすが。

高原 当日の全体ガイダンスの司会進行や学長紹介などは、学生に任せています。

佐藤 オープンキャンパスの学生スタッフが入学式後のオリエンテーションや新入生合宿にアドバイザーとして参加しています。教員と一緒に学生スタッフが参加することにより、オープンキャンパスで出会った先輩の存在が安心感を与えますし、学生スタッフも先輩としての自覚を持つことから、双方にとって良い刺激となっています。そうした関わりの中から、次年度の学生スタッフに立候補する新入生もいます。

兼高 石川さんからは、学生のほうから手伝えたいという要望が出たというご紹介がありました。とてもいい話だと思いますが、大学が伝えたいことと学生が言いたいことにズレがあった場合、どのように調整なさっていますか。

石川 学生は、良いことも悪いことも本音

で話します。保護者が模擬授業を聞いて本学が良いと思っても、その後学生の話聞いて悩む場合もあるようです。全体を通して、引き算するか、足し算するか、最後は本人次第といったところでしょうか。

オープンキャンパスに 求められるものが変化。

兼高 高校生や保護者がオープンキャンパスに求めるものの変化を、どのように感じていますか。

渡辺 一つは、多くの高校がオープンキャンパス参加を宿題にしたことが大きいと思います。これが参加者の増加につながっているのですが、例えば夏休みの間に3校回るといった場合、友人同士で行くので、志望の度合いがまちまちになります。

兼高 高校は、全部そうなのですか。

渡辺 首都圏の多くはそうですね。

佐藤 本学では、そういった影響はあまり受けていないように感じます。

石川 愛媛でも、宿題といって参加する生徒さんもおられます。

兼高 やはり、2年生ですか。



石川 はい、そうです。

兼高 オープンキャンパスに参加する保護者が増加していますが、それに対して皆様の大学ではどう対応なさっていますか。

石川 本学は、高校生プログラムと並行して、毎回、保護者説明会も開催しています。

高原 高校生向けの説明と保護者向けの説明を同時に別々に開いたことがあります。保護者からは、子どもと同じ話を聞きたいという声が多く寄せられました。そこ

で聞けなかったことは、個別相談で聞くことでした。主にお金の話です。

いくつかの大学では高校生と保護者を切り離して説明し、理解させるという方法をとっていると聞きます。高校生が自立しているかどうかが関係しているかもしれませんが、無理に引き離して不満や不信を生むくらいなら、一緒に説明したほうが無難だと思います。

兼高 本学でも、模擬授業も個別相談も高校生と保護者が一緒で、個別相談では保護者だけがずっと話しているという情景を見かけます。

石川 本学は小規模大学で敷地も狭いからでしょうか、保護者と行動している生徒の方が少なく、それぞれ興味のあるところへ参加します。また、昨今は保護者の高学歴化が顕著で「いまの大学はどうか」とご参加くださる方もいらっしやいます。

兼高 本誌の2019年5月号の座談会で、法政大学キャリアデザイン学部の田澤実准教授から、こんなお話もありました。

最近では、大学の学部名が法学部や経済学部といった漢字の名称ではなく、総合政策

やキャリアデザインというようにユニークな学部が増えて、学部名だけでは何を学ぶか分からないし、教育内容も以前とはだいぶ違う。その上、就職活動も全く違う。昔はエントリーシートなどなく、履歴書を出して返事が来るのを待っていた。こういったことに対して、大学がどんな指導をしているか分からないので、オープンキャンパスや説明会に参加するというのです。

私は納得しながらお話をうかがいましたが、保護者もいずれば校友会に入っていたり、保護者も考えると、非常に大事にする必要があります。

佐藤 本学では保護者説明会と模擬講義を同じ時間に開催し、保護者はどちらに参加してもいいとしています。保護者説明会では、建学の精神から授業料に至るまで、本学の特色を学長自ら説明します。

渡辺 私どもも保護者ガイダンスを開催しており、いろいろな内容をお伝えしてきました。先ほどのお話にあった、保護者世代と現在の差異を説明したり、大学の特徴を話したこともあります。最近では、例えば「定員厳格化」といった、いわゆる「高等教

育に関わる時事ネタ」を分かりやすく説明しています。高校生はあまり興味を示しません。保護者は聞きたいので、分けて実施するのは効果的かもしれません。その場合、教職員が話すよりも外部の人のほうがいいのではないかと、この4年ほどは外部の方にお願ひしています。

オープンキャンパスとAO入試をリンクさせるか。

渡辺 高原さんがおっしゃったように、高校生と保護者を分けてイベントを開催するのはとても大変です。

兼高 保護者は、子どもと一緒にいたいので、ですね。

渡辺 はい、そういうことだと思います。

石川 男子も女子もですか。

渡辺 本学の場合、そもそも男子の参加が少ないので何ともいえませんが、男子よりも保護者のほうが多いくらいです。

兼高 そうですね、オープンキャンパスに参加するのは女子が保護者が多いですね。

高原 本学は学生の6割以上が女子なので、そもそも女子と保護者の来学が多いという

ことはあります。

兼高 大正大学のオープンキャンパスでは、模擬授業の後に「ふり返りワークシヨップ」などを開催していらっしやいますね。

渡辺 はい、今年度から導入しました。

オープンキャンパスは、一般入試およびAO入試や推薦入試という参加者の目的に応じた内容を提供すべきではないかと考えます。確かに夏のオープンキャンパスにはたくさん来場しますが、AO入試か推薦入試、それから宿題や付き添い組なので、夏はAOと推薦にしっかりマッチングした内容にしたいと思います。

入学者のアンケートを見ると、AO入試は90%がオープンキャンパスに参加している一方、一般入試は10%以下。しかも、その10%も全て12月のオープンキャンパスであって、夏には来ていないわけです。であれば、夏は一般入試の話ではなく、志望理由を固める、あるいは記憶の定着化を図るために行う。これまでは、楽しかった、学食がおいしかったで終わっていた感想を、もう一步踏み込みたいと考えて、ワークシヨップを導入したり専用ノートを作った

りし始めたところだす。

兼高 それはAO入試の審査とリンクするのですか。

渡辺 AO入試では志望理由と学修計画を重視しているので、つながりますね。

兼高 これをやっておくと、AO入試につながるといことですね。

オープンキャンパスに参加した高校生は、AO入試の合格率高いのでしょうか。

渡辺 はっきりした数字はありませんので、今年度の取り組みの成果を測る上でも、今後調べていきたいと思っています。

探究学習や自己分析のワークショップ「デイスカバ！」を開催。

高原 本学でも、AO入試に申し出る高校生の8〜9割はオープンキャンパスに参加しています。オープンキャンパスの内容は、ある種、定番化しているのです、それはきちんと運営しています。

オープンキャンパスとは全く別に、「デイスカバ！」という取り組みをしています。これは、春休みや夏休み、週末にサマースクールのような探究学習やキャリア支援プ

ログラムを行うというものです。

本学では、2005年から2年間かけて学部学科を全て廃止し、学群制を導入しました。当時の受験生には学群制の分かり難さもあったのか、その後、志願者数が減少しました。

2015年に私が課長として入学部に戻ってみると、AO入試の導入時と比べて明らかに書類の質が二極化していることに気付きました。大学としては減少傾向にあった志願者の数を上げながら、質も同時に上げたいと考えていました。

そこで、高校現場に調査を行い、AO入試や推薦入試の対策指導の状況をうかがったところ、高校側にその余力がなく、一人の生徒に30分〜1時間程度の時間しかかけられないことが一つの要因であることが分かりました。そこで、高校生のための自己分析のワークショップとなる「AO・推薦準備セミナー」を開発・導入しました。

もう一つ、このセミナーに参加した高校生が書いた書類を見て分かったのは、高校の授業と部活と家という三角形の中で生活していると、AO入試の題材にできるよう

な、人生に大きな影響を与える出来事はなかなかないということです。そのため、そうした機会提供の場として、「デイスカバ！」の前身となる「じぶん探究プログラム」を翌年に始めました。

これは、1日単位で実施するオープンキャンパスでは取り組むことのできないプログラムを導入することにより、学生募集広報を新たな方向に切り替える試みでもあります。

兼高 ある意味では、あるべきオープンキャンパスの姿ですね。大学の特徴的な学びをセミナーという形でインプットし、考えさせて、出願に結び付けたいということでしょうか。

高原 特に高校1・2年生をターゲットに考えた場合、最初から本学を志望する生徒を対象にしているのは志願者層の拡大につながらない。そこで、「デイスカバ！」では本学の広報はせず、探究プログラムやAO入試対策のセミナーに特化した展開をしています。結果として、トップレベルの高校も含めて、幅広い高校から参加があります。**兼高** 募集はどうなっているのですか。

高原 高校への案内と、本学が持っているリスト、またメディアも一部使っています。

AO入試の志望理由になり得る経験を提供。

石川 高校から、「デイスカバー！」に参加した生徒の学び方が変わったというような声はございますか。

高原 ええ、そういうお話もうかがいます。

兼高 入試広報として行っているのではないということでしょうか。

高原 入試の面を出せば出すほど、高校側は特定大学の入試広報の一環として捉えるので、現在は、切り離しています。追手門学院大学のアサートイブ入試や慶應義塾大学SFCの未来構想キャンブといった先例があるので、本学として今後どのようなにするかは、いまま議論をしている最中です。

兼高 しかし、出願には結び付いているのですね。

高原 「デイスカバー！」の探究プログラムには年間1000人ほどが参加し、「AO・推薦準備セミナー」のワークショップには3000〜4000人くらいが参加します。

その中の、半数が出願につながっています。

兼高 特に桜美林大学だけを目的としたAO・推薦準備セミナーというわけではない。

高原 ええ。志望理由の深掘りが不足しているという多くの高校生の共通課題をなんとかしようというものです。

兼高 オープンキャンパスというよりも、大学のオープンリソースですね。面白い取り組みだと思います。

渡辺 志望理由になり得る経験を大学が提供しているのですね。個別相談をしていると、果たしてちゃんとした志望理由があるのかどうか、不安を覚えることがあるので、その取り組みは素晴らしいと思いました。

兼高 そういう学びを桜美林大学でしてみたいと思わせる、ということですか。

高原 点数ではなく、本当に本学で学びたいことがあるのか、それをやりきれるかという根っこの部分の話が大事だと思います。そういう学生が入学定員数だけ集まってくれば、オープンキャンパスに1万人も集める必要はないはずですが、大学もいろいろな期待や不安があつて、これくらいの数は来てほしいということになる。しかし、

皆さんがおっしゃっているように、それはやはり本来の姿ではないと思います。

兼高 それは、本学はこういう学生がほしいということの発信が、オープンキャンパスだけでは弱かったということでしょうか。

高原 高校生との接触時間ややり取りの内容の質に比例すると思います。1日のオープンキャンパスで志望のきっかけは作れると思います。ただ、本学に来てほしいと思う高校生に出会うには、現行のオープンキャンパスだけでは課題もあると思います。

大学の取り組みをプログラムに溶け込ませたい。

兼高 オープンキャンパスの役割は、今後どうなるとお考えでしょうか。

佐藤 たった1日で大学のことがどれだけ分かるかというと、本当に時間が短いけれども、それ以上の取り組みは難しい。しかし、それに近いものとして高大連携が挙げられます。本学では、高大連携の協定を結んでいる高校からリクエストがあつて、1年間の探究の時間を使って調べたことの発表会を開くので、本学の教員をオプザー

パーとして派遣してほしいとのことでした。1日だけのオープンキャンパスではできないような関係が作れたのではないかと思えます。

兼高 現在の形のオープンキャンパスでは足りないということですか。

高原 オープンキャンパスにはオープンキャンパスの機能や役割があると思います。

石川 オープンキャンパスだけではなく、いろいろなツールの特徴を生かすということですね。

兼高 「ディスカバー」に協力していただくように教員に依頼するのは大変でしたか。

高原 全てを学内の教員にお願いするのは無理があるので、その条件を外す前提で始めました。例えば語学系のプログラムは、包括的な連携協定を結んでいるベルリッツ・ジャパン株式会社、世界遺産検定のプログラムは株式会社マイナビ文化事業社に依頼しています。逆に「科学の甲子園」をテーマにしたプログラムは教員が担当していません。大切なのは、担当者が楽しんでプログラムを提供することだと思います。

兼高 松山東雲女子大学では、女性が社会

で活躍するロールモデルを提示できるのではないでしょうか。

石川 大学と同じキャンパスにある短期大学が四国で女性社長輩出数1位という調査結果（2019年）もありますが、女性の

管理職やリーダーだけでなく、組織の一人として責任をもって仕事を成すことができ

る人材の育成も本学の根底にあります。ロールモデルとなり得る女性の育成・発掘・提示は今後も課題です。

兼高 現役の社会人学生を紹介することが、大学の紹介にもなりますね。

石川 確かにそのとおりです。オープンキャンパスのOGガイダンスや、社会人学生の「学び直し」「学び直し」は、現役学生にとってもいい刺激になっています。

兼高 公私協力型大学として開学した四日市大学は、一般的な私立大学とは違った役割もあるのでしょうか。

佐藤 四日市市との公私協力型大学として開学しているので、市役所や市の関連施設でのインターンシップや市が主催するイベントへの運営スタッフとしての参加など、

多くの機会を学生に提供しています。

兼高 そうした事柄と志願者といいますが、地元の高校生を大学が育てて地元に戻すといったことはございますか。

佐藤 そうですね。三重県で学び三重県に就職したいといった志願者は年々増えていきます。今後、そうした地元志向はさらに強

まると感じています。県外流出が多い半面、県外から本学に入学する学生もいます。8

年前の東日本大震災の際に、被災者支援のボランティア団体が学内に作られて、積極

的な活動を行いました。同じ学園の四日市看護医療大学の学生と一緒に活動していま

す。その活動を通して、被災した高校生が本学に入学した例もあります。

兼高 活動そのものが大学のPRになっているわけですね。

大正大学ではいろいろな取り組みをオープンキャンパスに反映したり、高校生と一緒に何かするようなことはございますか。

渡辺 7月の開催では、90分の時間を取り、学科ごとにワークショップを実施していま

す。学科の説明をしたり、ゼミ形式で授業を行ったりとさまざまです。ただし、一つ

だけ共通事項を設けていて、高校生の参加

型になるようにお願いしています。

12月の開催は、一般入試の出願に結び付けるためのもの。

兼高 AO入試に関しては、学科の学びを高校生がいかに関心するかが大事だと思いますが、オープンキャンパスのもう一つの課題として、一般入試の出願には結び付いていないということが挙げられます。

渡辺 一般入試を考えている受験生は、夏の状態があるので、そのために12月にオープンキャンパスを開催しています。一般入試の前に高校生が教員と接することができる最後の機会と位置付けて、全学科の教員が個別相談に応じています。

兼高 この先生のとこで勉強するという確認ができるわけです。

渡辺 それが狙いの一つです。この時期、多くの大学では、入試方式の説明や出題傾向の対策に終始すると思いますので。

石川 本学の12月オープンキャンパスも、夏に参加できなかった高校生、つまり、これから一般入試を受験する高校生を対象に

したものです。クリスマス前の雰囲気を感じつつ、しっかりと個別対応いたします。

兼高 一般入試も、やはりオープンキャンパスで大学の雰囲気を知ってもらったほうがいいですよ。

佐藤 本学でも、一般入試で入った学生のオープンキャンパス参加率は低いですが、ただ、四日市駅前にある市の関連施設で12月中旬に入試相談会を開催しますが、それに参加した高校生はほぼ100%、一般入試に出願しています。

兼高 学生の選択肢に入れてもらうということですね。そのためには、1〜2年生のうちに関心を持ってもらうことが大事であり、桜美林大学の取り組みは正解の一つなのかもしれません。大学の存在感をそれぞれの規模で示していくために、オープンキャンパスにはさらなる工夫が求められると思います。

石川 入試制度が新しくなる中、それに合わせた取り組みができないか考えています。

兼高 入試のあり方が大きく変わる状況では、オープンキャンパスどころではないという意見があるかもしれません。

石川 そういう時だからこそ、地域との関わりを大切に考えます。本学は保育士養成課程を擁しており、昨年度には、子育て家庭訪問インターンシップ（COC事業）と称して学生が子育て家庭を訪問し、仕事と

家庭の両立を実際に経験するプログラムが始まりました。キャンパス内に附属保育園や幼稚園もあり、地域と共に歩む活動を意識しています。

兼高 それを見れば効果的なのに、見ることができないもどかしさがありますね。渡辺さんは、オープンキャンパスの課題をどのようにお考えですか。

渡辺 やはり、大学の取り組みや学部学びをオープンキャンパスにどのように溶け込ませるかでしょうね。もう一つは、せっかく大学まで来てもらうのだから地域とのつながりをどう感じ取ってもらうかです。

兼高 地域と組んで、何かをするといったことはございますか。

渡辺 いま検討しているところです。ほかの大学のオープンキャンパスでは、駅から大学へ行く途中の商店街にオープンキャンパスの告知が出ていたりしますが、そうし

たことは大学と地域との関係を伝える上でとても重要だと感じます。これからはオープンキャンパスを通じて、大学が持つ教育研究のリソースが地域貢献にどう活用されているかを伝えていく事が重要ではないでしょうか。

大規模なイベントではなく、顔の見える形で続けたい。

佐藤 本学では、オープンキャンパスとは別に高校生対象のサマースクールを学部主体で行っていました。なかなか出願に結びつかず、2年前にやめてしまいました。しかし、お話をうかがっていて、やはり学びの部分にもう少し力を入れていきたいと思いました。大規模なイベントにするのではなく、互いの顔が見える形で続けたい。また、学部の学びをしっかりと浸透させられるようなサマースクールを、もう一度考えてみたいと思いました。

兼高 それはすぐには志願者の増加に結びつかず、むだなように見えるので、大学の長期的なブランディングにつなげる作業は大変な時間がかかるかもしれません。

佐藤 そうですね、教職協働がうまくいかないと継続できません。

兼高 それに関連して、桜美林大学のオープンキャンパスと「デイスカバ！」の関係はいかがでしょうか。

高原 「デイスカバ！」では大学広報を極限まで控えるように徹底しています。

2018年夏のオープンキャンパスでは、高校1・2年生向けに「大学の選び方」という企画をしましたが、アンケートで酷評されました。本学の話聞きに来たのに、いつになったら説明が聞けるのだと。オープンキャンパスは、その大学の情報が得られるという強い認識があることを改めて知り、以後、意識して機能分化しています。

兼高 受験するかどうかにかかわらず、ウェブサイトやパンフレットでは分からない「空気を感ずる場」という役割は必ずあります。

高原 そうですね。一方、学びの魅力をどこかできちんと伝えていきたいという思いが強くなります。本学の場合は、リベラルアーツ、芸術や航空マネジメントなど、比較的エッジの立った学びがあることから、

学群の独自カラーを積極的に出す方向に変えつつあります。

その一環として、職員が主導してオープンキャンパスの企画運営を行ってきましたが、近年は、学群の教員を巻き込んだ話し合いをしています。何が正解か分からないので、教職協働で、手探りしながら進めているところですよ。

オープンキャンパスにはさまざまな役割がある。

兼高 学びの本質を伝えることができればAO入試などには非常にいいと思いますが、やはり、この大学はどういうところかは伝えたい。その後で、どうしたら好きになってももらえるかという工夫が、どの大学も足りないのかもしれない。

高原 学生の活用は、効果が大きいと思います。2018年に、ビジネスマネジメント学群から、ゼミ活動を強化して卒論も書くようになったことを伝えたいという話が出ました。そこで、実際のゼミに高校生も参加していただき、最後のプレゼンテーションまで体験してもらったところ、非常に高

い評価を得ました。

佐藤 そういう機会は、学生の成長も促されるでしょうね。

石川 合格者対象の「入学前準備プログラム」を2月に実施し、在学生を含めたグループでのゼミ活動を体験します。一般入試で複数校に合格したが、この体験を機に本学入学を決めたという事例もありました。

兼高 ある意味では、それもオープンキャンパスの一環のように感じます。

高原 併願校に行ってしまう合格者が多い、ある大学の学部が2月の一般入試の手続き前に説明会を行ったところ数多くの参加者が来学し、歩留りの向上につながったという話を聞いて、本学でも一度、同じようにしたことがあります。志願者減少の時代が来ることを考えると、一般入試の歩留まり対策には適した広報かもしれません。

石川 高等教育の無償化について、2019年7月開催のオープンキャンパスで、保護者から「高校から配布された資料だけでは分からない」と、かなり質問がありました。**渡辺** 高校生が7月の段階で聞いていなかったというのは、ちょっと驚きました。

受験生に何を伝えるかは大事ですね。

佐藤 日本学生支援機構から、オープンキャンパスなどの説明会に講師を派遣するという案内文は届いていました。

兼高 高等教育無償化の話は、オープンキャンパスのような場できちんと説明しなければならぬテーマの一つです。

本日は貴重なお話をうかがうことができ、本当にありがとうございます。

