HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	高大連携を重視した北海道大学リクルート戦略(1)
Author(s)	鈴木, 誠; 阿部, 和厚; 山岸, みどり 他
Citation	高等教育ジャーナル, 10, 39-48
Issue Date	2002
DOI	https://doi.org/10.14943/J.HighEdu.10.39
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/29661
Type	departmental bulletin paper
File Information	10_P39-48.pdf

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

高大連携を重視した北海道大学リクルート戦略（１）

鈴木　誠*, 阿部 和厚, 山岸 みどり, 池田 文人

北海道大学高等教育機能開発総合センター入学者選抜企画研究部

Recruitment strategies of Hokkaido University with the cooperation between high schools and the university (1)

Makoto Suzuki,** Kazuhiro Abe, Midori Yamagishi, and Fumihito Ikeda

Center for Research and Development for Higher Education, Hokkaido University

Abstract—In the 21st century, Hokkaido University should present to the world graduates with excellent talents based on the pioneer spirit that Dr. Clark showed. However, problems with the university students' lost motivation and unwilling the subject selection, have become clear in recent years. Information on the education and the research of Hokkaido University is not neatly transmitted to the examinee. Moreover, the best use has not been made of academic and career counseling. Information on the university is not transmitted easily directly to the high school student in the form of the current recruitment activity. The content often shifts with the high school's desires as well. A new method of offering information that the high schools request is necessary to overcome these problems. A new direct briefing to review the current recruitment strategy was executed as the solution of one problem. It took place in Asahikawa, Hokkaido which is the prefecture's second largest city. A total of 761, high school students, their parents, and teachers at the high school participated. It was clarified that it was effective as an original recruitment strategy for Hokkaido University for the future.

(Received on February 18, 2002)

1. はじめに

高校生が，北海道大学の建学の理念や各学部のアドミッションポリシーがどのようになっているのか，また現在どのような教育や研究が進められているかといった情報を得ることは，進路選択を行う上で最も重要なことである。しかし，進みたい進路に関する情報が不足していたり，その取得方法がわからないといった，高校生の進路選択の悩みは，60%を越えていることが明らかになっている（柳井ら1989）。今まで，高校生への進路に関する情報は，大学が作成するパンフレットや受験産業が発行する雑誌といった紙媒体を用いた間接的な手法が主であり，彼らのニーズに合った内容や提示方法であったとは限らない。

また，進路指導部を窓口にした訪問活動も行われているが，情報が進路指導部内に停滞することが多

*）連絡先：060-0817 札幌市北区北17条西８丁目 北海道大学高等教育機能開発総合センター

**）Correspondence: Center for Research and Development in Higher Education, Hokkaido University, Sapporo 060-0817, JAPAN

く，求める高校生に的確な情報が直接伝わらなという事実もあった。したがって高校生に直接働きかけることは，求める情報を正確に効率良く伝える上でも重要である（水口 2001）。

一方，進路指導は学校教育の現場だけで完結されるものではない。高校生の場合，家庭に帰った後の保護者の様々な助言も，学習への動機づけに大きな影響を及ぼしている。この保護者を巻き込んだリクルート活動は，日本ではほとんどなされていない。

また，多様化する入試制度や大学改革の流れの中で，現場の高校教諭が一律に入試の内容について理解しているとは限らない。その情報の多くは，受験産業によってもたらされることが多く，進路担当者の60% 以上がやむ終えないと考えている（柳井 1991）。しかし，例えば受験産業からもたらされるAO入試に関する情報は，大学の理念を明確に示したものは少なく，AO入試を正しく理解する上でマイナスとなっていることが多い。

これらの問題を払拭するには，高等学校と大学が進路指導に関して連携しながら，北海道大学の持つ様々な優れた資産を的確かつ効果的に，高校生やその保護者，また高等学校教諭にアピールすることが重要である。

本稿は，まず現在進められている一般的な高等学校へのリクルート活動の問題点を明らかにする。次に，それらを基に北海道大学独自の高大連携型リクルート活動のモデルを示し，その有効性を検証しようとするものである。

2. 従来のリクルート活動の問題点

少子化の問題が叫ばれ始めた 1990 年代後半から，各大学とも生き残りをかけて，大学の広報活動に力を注いでいる。現在，高校生のリクルート活動には様々な形態があるが，およそ以下の４つに分類できる。それぞれのメリットと問題点を明らかにする。

2.1 高等学校訪問型

この形態は，大学関係者があらかじめターゲットを絞って高等学校を訪問する最も基本的な方法である。各大学の入試情報や，大学イベントの案内を高校側に提供し，情報交換を行うのが主な業務となる（**図1**）。

この形態のメリットは，直接進路指導担当者と面会することで，進路指導の最前線の様子を肌で感じ取ることができることである。それは，大学関係者が高等学校側で行われている教育や進路に関するニーズを把握する上で，重要な機会である。

しかし，進路指導部は高等学校の校務分掌の中でも最も煩雑な部署である。訪れる大学や専門学校の数は，昨今二次関数的に増加し，授業や会議，また校内行事によって，ターゲットとする進路指導の責任者ときちんと面会できないことが多い。また，その煩雑さから提供した情報が，進路指導部内で停滞し，高校生や学年の進路担当の教諭，さらに担任団へ伝わらないことも多い。この形態を有効に作用させるには，十分な事前連絡と訪問を重ね，高校生への情報提供のルートを確保する工夫が必要である。

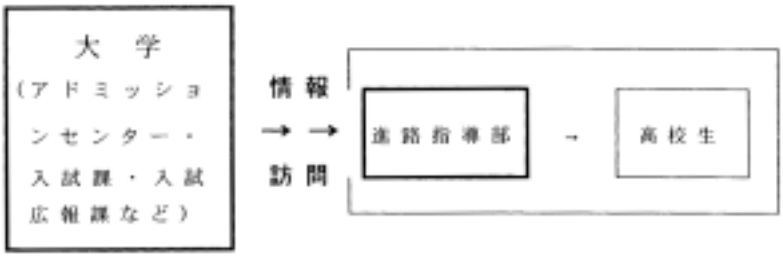

図１　高等学校訪問型

2.2 **Ｉ－Ｔ活用型**

この形態は，近年各大学で急速に広まりつつある方法である。全国一律に同じ情報を提供できること，大学側が訪問できない高等学校にも情報を発信できることがその大きなメリットである。また。高校生にとっても情報選択の自由度が高く，見たい時にいつでも情報を引き出すことができることも見逃せない。今後光ファイバー網が整備されれば，リアルタイムでインタラクティブな情報提供も可能になるだろう（**図 2**）。

しかし，すべての進路指導部がインターネットを利用できるわけではない。また，指摘に利用するパソコンの台数も限られている。利用する生徒も，進路選択に対してかなり動機づけられた生徒に限定されてしまう。また，北海道の教育現場でにおけるI-T化は，道外の大都市圏より立ち遅れているのが実情である。

一方，一部の大学では高等学校とのインタラクティブな情報交換が可能なホームページも出現しているが，多くの大学はまだ大学側が発行するパンフレット類と同一内容のホームページが多く，今後高校生のニーズに合う内容の工夫が必要である。

2.3 **資料郵送型**

この形態は，大学側が作成した各種の入試情報のパンフレットや広報関係の資料を高等学校に郵送するもので，古典的に実施されている方法である。

進路指導部には，全国の大学や専門学校，企業，また各種の受験産業や公的機関から毎日膨大な量の郵送物が送られてくる。それらを進路部員が開封し，選択整理する。そして様々なファイルを作成し，入力を繰り返しながら内容の更新を行っている。その業務の煩雑さのために，送られたすべての情報が高校生やそれを必要とする担任団に供給されるわけではな

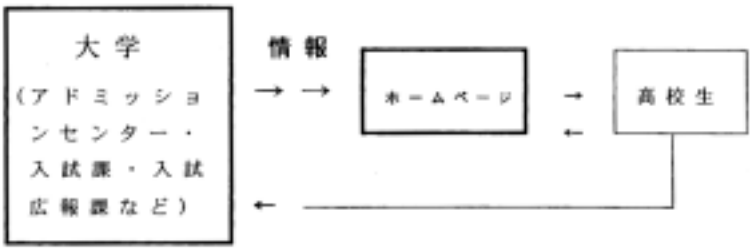

図２　I-T 活用型

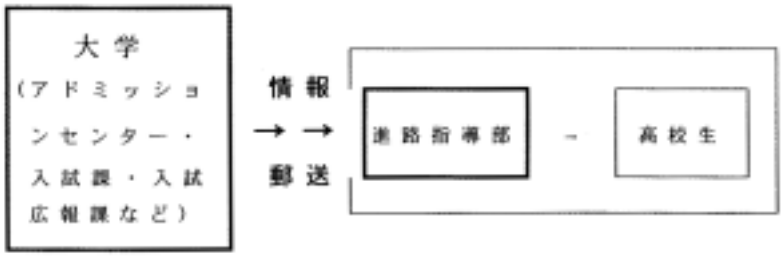

図３　資料郵送型

い（**図 3**）。そこには情報の漏れや効率の悪さが存在する。したがって, この形態で情報提供を進めて行くには, 1.の高校訪問の方式とリンクさせながら, 相補的に展開する工夫が必要である。単独ではなかなか効果が期待できない方法である。

以上の３つの形態に共通する問題は，大学側が発信する情報が高等学校の進路指導部に集中するために, そこで様々な取捨選択が働いてしまう点にある。そのため，高校生が求める情報が直接届かないという問題が生じている。特にAO入試では, 大学の理念や各学部が求める学生像の正確な提示が重要であり, その入試方法と合わせた正確な情報伝達の仕掛けが必要である。

2.4 その他（オープンキャンパス・大学説明会型）

その他の方法として, 最近, 急速に拡大してきたものに, オープンキャンパスや体験入学, また大学外に会場を設けた説明会等がある。

この形態は, 進学動機の強い高校生に対して, 直接大学側が体験学習や学校説明を通して情報を伝達することができるものであり，有効な手段の一つである。実施形態を工夫すれば, 大学側が高等学校の様子を知り，高等学校側も大学の教育や研究に関する情報を理解する効果も期待できる。しかし, 開催時期や情報の提示方法, また会場への交通の便から, 参加する高校生の層がある程度限定されてしまうという問題が生じている。また，多様化する入試制度のなかで, 直接生徒と関わるのは高校教諭であり, 特に, 前述したようにAO入試に関しては正確な情報が必要となる。しかし, 高校教諭の積極的な参加が期待できないなどの問題が生じている。

一方, 進路選択における保護者の助言は, 高校生にとって大きなバイアスとなっている。したがって, 大学が地域の高等学校に出向いて実施する方が，保護者の参加をうながしやすく，情報の伝達も効率的である。

さらに大学が単独で, あるいは業者が主催する形での大学説明会も増えている。しかし, 多くの場合, 予備校や模試といった受験勉強と重なることが多く, ターゲットにしたい高校生や教諭の層が出席するとは限らない。また, ある程度の予算の確保も必要となる。

以上, 様々な問題点を克服するために, 次のような北海道大学独自のリクルート戦略を考えた。

3. 北海道大学の２つのリクルート戦略

3.1 高等学校単独開催型説明会

この形態は，**図4** に示すように, 高校訪問型の変形であり, 進路指導部を窓口にするものの, 直接高等学校に出向き，高校生や現場の教諭を巻き込みながら情報を伝達するものである。

実施時期は，対象とする学年によって大きく異なる。例えば，３年生であれば, 進路選択の最終決定時期である５，６月が最も適している。一方２年生では，来年度への進学へ向けての動機づけを進める上

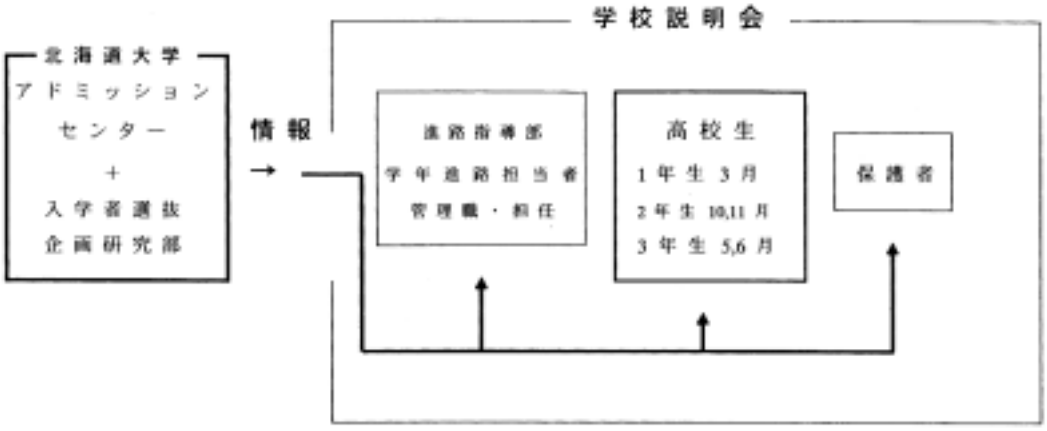

図４　高等学校単独開催型説明会

で保護者面談が多い10月や11月の実施が，また1年生は進級直前の３月実施が適当である。

前述した説明会をすでに各校で実施しているが，大変好評である。例えば，春，道東の高校で行った説明会は，高校生と教諭50名が参加し，時間をオーバーしたにもかかわらず，その後のアンケートでは全員から好意的な回答が寄せられている。一部は本学を受験している。しかし，この形態では実施規模が学年単位で限界である。したがって，大学の概要説明には適するが，細かな学部単位での情報提供には，実施形態での工夫が必要となる。特に，北海道大学のような規模の大きな大学では，企画が難しい。

3.2 道内主要都市地区説明会

前述の問題点を解決する一つの方法として，単独開催型を連続させた地区説明会を考案した。基礎となるのは，道内各地で単独に開催した高等学校説明会である。

それを**図5**に示す。この形態は，高校生や現場の教諭に直接情報提供ができる他に，以下のようなメリットがある。

1. 計画段階から地区の高等学校教諭と接触ができ，進路指導に関する情報の共有をスムーズに進めることができる。
2. 単独校開催以上に多くの参加者が期待でき，学部単位の実施についても効率がよい。
3. 地区に出向くことから，保護者の参加が比較的容易になる。
4. 地区全体に，北海道大学の姿勢をアピールすることができる。
5. それぞれの高等学校が，生徒の進路指導の一環として説明会を利用することがで きる。

そこで，本年度は旭川地区をモデルに，この形態を企画し実施した。

4. 北大 in Asahikawa の実施

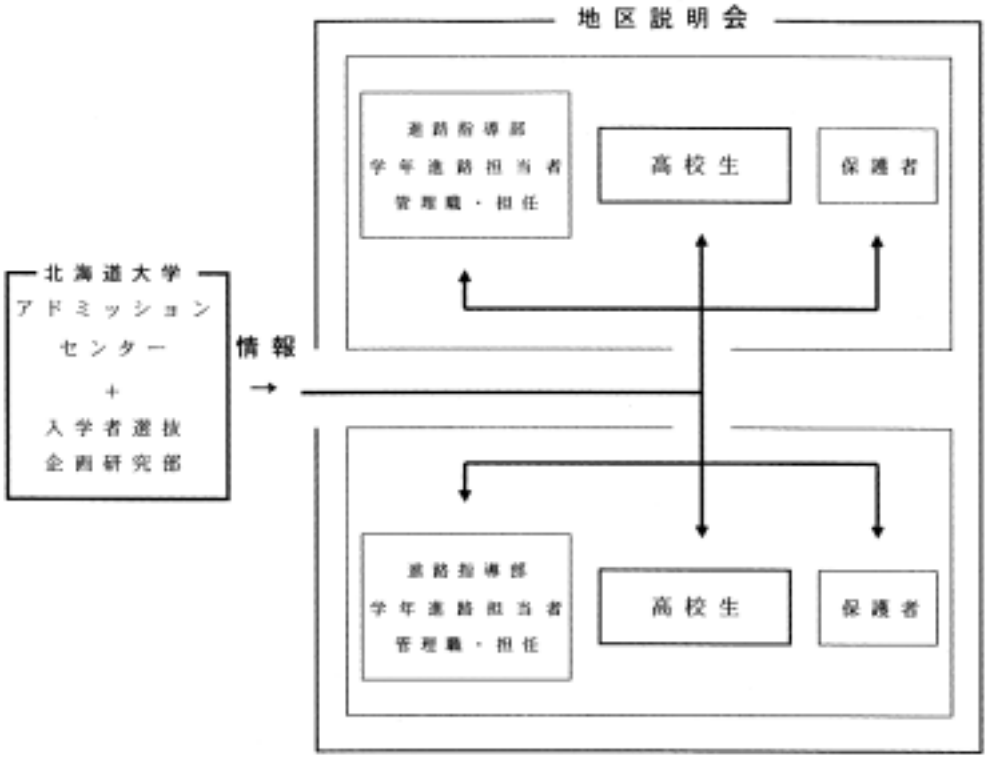

図5　地区説明会

4.1 設定の理由

旭川市は，札幌の北北東に位置する人口36万の北海道第２の都市である。旭川市を中心とした上川地区の北海道大学への進学実績は，**表２**の通りである。そのニーズは高い。また，この地区は進路指導に熱心な高等学校が多く，計画段階から協力を得ることができる。さらに，札幌から90分の距離にあり，北海道大学が持つ，人的物的資産を円滑に移動しやすいことも，設定のもう一つの理由である。

一方，北海道大学は地域の基幹大学である。ただ単に，北海道大学への動機づけを目的にするのではなく，それを通して，学ぶ意義や学問の醍醐味を高校生に知ってもらい，それぞれの進路選択に役立ててもらうことも，北海道大学の使命のはずである。

4.2 実施形態とその内容

まず，強烈なインパクトが必要である。それには，北海道大学が丸ごと移動する全学部の協力と参加が必要となる。また，北海道大学が誇る教育や研究内容を高校生に知ってもらう仕掛けが必要である。そこで，各学部単位で大学の講義内容を凝縮したミニ講義を設定した。また，北海道大学の歴史や学生生活，入試情報といった大学の全体像の説明会を準備した。さらに，各学部ごとに独自の趣向を凝らしたより詳細な学部別懇談会を設定した。この３つの中から，個人のニーズにあった企画に自由参加できるように計画を立てた。それを**図６**に示す。

地区の様々な高校を巻き込み，大学が全学体制で臨む説明会の例は，日本ではまだ行われていない。全国に先駆け，地域に根ざした新しい入試広報活動を展開することも，もう一つのねらいである。

4.3 参加者

参加を呼びかけた高等学校は次の17校であり，高校１年生から３年生，およびその保護者，各校の教諭を対象とし，多く地域から広く生徒と保護者，教諭の参加を呼びかけた。

旭川市内公立普通科６校：

旭川東，旭川西，旭川北，旭川南，東栄，　凌雲，

旭川市内私立　　５校：

竜谷，旭川大学付属，藤女子，旭川実業，　明成

上川地区公立普通科５校：

富良野，名寄，士別，深川西，滝川

4.4 実施時期と会場校

高校生や保護者，及び高等学校の教諭が参加しやすい休日の開催とし，本年度は平成13年7月20日（金）の海の日に実施することにした。

会場は，参加者の交通の便を考え，ＪＲ旭川駅に近い旭川東高等学校を選んだ。

4.5 実施に向けての流れ

会場校となった旭川東高等学校とは，1年間に渡って様々な調整や準備を進めた。その概要を，以下に略記する。

1）地区説明会を計画するに当たり，実施 の約1年前に旭川東高等学校の進路指導の責任者と会談し，その趣旨と地区における説明会の方向性について情報交換を行った。

2）実施８ヶ月前，旭川東高等学校を訪問し，計画した地区説明会の概要を基に，実現の可否，及びその問題点と現場の要望について共通理解を図った。

3）実施５ヶ月前，修正した概要を持参し，具体的な

表２　上川地区北大進学実績

	11年	12年	13年
志願者	311	389	397
合格者	88	112	100

(人)

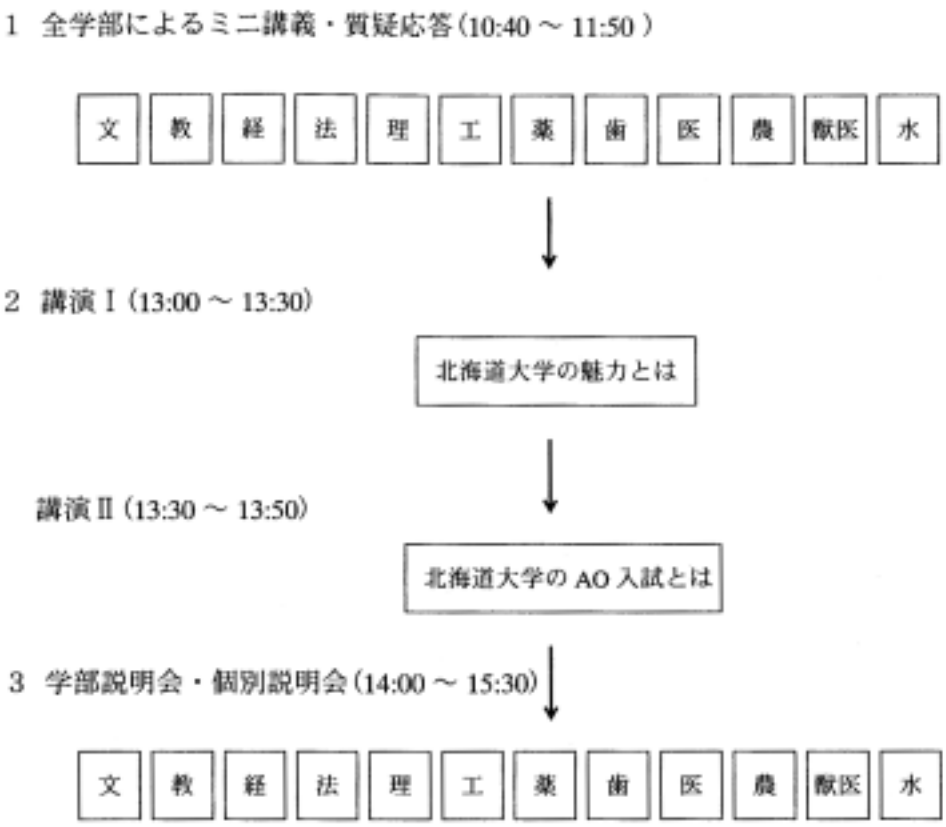

図６　旭川地区説明会

表３　ミニ講義一覧

学　部	テ　ー　マ
文 学 部	人間―この不思議なるもの―
教育学部	人間形成と発達の総合科学―教育学の可能性と魅力―
法 学 部	法律は自然を保護できるか
経済学部	グローバル・エコノミーが問いかけるもの：世界政治経済の構造変化
理 学 部	21 世紀は生命科学の時代
医 学 部	新薬開発への道のり
歯 学 部	歯と人間（心と身体）を科学する
薬 学 部	薬物はどのように細胞内に透過するか？
工 学 部	アルミニウム表面のナノテクノロジー
農 学 部	北海道生まれの美味しい技術
獣医学部	野生動物獣医学：体に残された生態情報を読み取る
水産学部	天武禁令に始まり明治までの肉食忌避時代に日本人は何を食べてきたのか？

プラン作りを行った。この段階で，正式に高等学校の管理職に地区説明会の実施依頼と協力を要請した。

4）3)で作られたプランを修正した上で，全学部に示して参加を呼びかけた。

5）全学部の参加が決まり，学部別のミニ講義のテーマが決定した。地区説明会の名称が「北大 in Asahikawa」と決定し，12学部のミニ講義のテーマを対象高等学校へ連絡し，高校生に伝達した。

6）高校生が希望する学部や保護者，教師の参加数を事前に把握するため，第1回目の17高校事前調査を行った。

7）事前調査の情報を基に，プランの微調整を行った。学部別のミニ講義の内容が決定し，高等学校へ連絡した。ミニ講義の内容は**表3**に示す。

8）実施１ヶ月前に7.を基に，第2回目の17高校事前調査を行い，最終的な参加人数の把握を行った。

9）実施２週間前に，再度高等学校を訪問し，会場となる教室の割り振りや，視聴覚機器の手配，また当日の流れについての確認を行った。また，地区説明会を評価するアンケートの内容について，高校側と意見交換した。

10）実施１週間前に，地区説明会後の大学側と地区の高校教諭との懇談会の打ち合わせを行った。

以上の流れで準備が終了し，当日を迎えた。

5. 結果と考察

5.1 参加者の分析

当日は，雨にもかかわらず，高校生と保護者，及び高校教諭合わせて，761名の参加があり，新聞社の取材も入った。その様子を**写真1**に示す。

高校生や保護者，及び高校教諭の参加は，次の通りである（**表4**）。

旭川地区における北海道大学進学実績において，旭川東高等学校が最も多く，平成13年度はその75%を占めている。にもかかわらず，それ以外の高等学校からも3年生107名を含めて，全体で228名の高校生を集めることができたことは，大学の理解とともに底辺を拡大する上で意味のあることである。この地区説明会のために，各高等学校の進路指導部が十分機能したことが考えられる。また，1,2年生の参加が347名あり，3年生より多かった。このことは，進学への動機づけを含めた高等学校の進路指導の一環として，この説明会が利用されたことが考えられる。また，保護者と高等学校の教諭とを合わせて，全体の17%に達する127名の参加があった。これらのことから，地区で多くの参加を呼びかけるという当初のねらいは達成できたものと考える。

写真1

5.2 アンケートの分析

ミニ講義や北大説明会，また学部説明会に参加した高校生に対し，**表5**のような事後アンケートを，自由提出の形式で行った。その結果を**表6**に示す。なお，回答形式は，はい・いいえの二件法である。

まず，特筆されることは回答者のほとんどが学部説明会に対して，好意的な回答を示している点である。パソコンを利用した説明や学部独自のパンフレットを利用するなどの様々な工夫により，高校生も理解しやすかったのであろう。一方ミニ講義も概ね良好であったが，その内容については記録を見る限り，難しかった可能性がある。その原因は，高校１年生から３年生が対象となったため，提供する内容の焦点が合わせにくかったことが考えられる。今後，内容の吟味やプレゼンテーションの工夫，また実施形態の改良といった検討の余地を多く残しているが，高校生に直接大学側の情報を提供するという当初のねらいは，概ね達成できたものと考える。

6. 今後の課題

北海道大学の建学の理念や，各学部のアドミッ

表４　参加者の内訳

旭川東			他校生			保護者	教諭	合計
1年	2年	3年	1年	2年	3年			
64	162	180	59	62	107	90	37	761

(人)

表５　事後アンケートの項目（抜粋）

1. 説明はとてもわかりやすかったですか。
2. 内容は期待通りでしたか。
3. 北大で学びたいと思いましたか。
4. これからもこのような講義を聴きたい と思いますか。
5. 進路選択の参考になりましたか。

表６　アンケート結果

項目	ミニ講義 (N=145)	北大説明会 (N=74)	学部説明会 (N=110)
1.	75	92	95
2.	58	76	85
3.	74	92	91
4.	85	77	89
5.	81	91	97

（%）

注）数値は「はい」を選んだ回答者の比率を示す

ションポリシーが, 高校生や保護者, また各校の教諭にどれだけアピールできたかについては，今後の継続実施と調査のなかから明らかにしたい。

また，会場校となった旭川東高等学校の負担軽減も, 今後の大きな課題である。学校長や進路指導部長の意欲的な協力, また会場高校の献身的な準備, さらに他の高等学校の進路指導担当教諭の支援がなければ, 実現は困難であった。今後，この形態を地区に根付かせるのであれば，さらに詳細な業務分担を作成し, 準備を計画的に進める必要がある。一方, 保護者と高等学校の教諭の参加をさらにうながすことができるように，高等学校側と形を変えた連携を仕掛ける必要もあるだろう。

その他，学年単位の分離案や規模の小さな地域への適用，中高一貫地区への対応等様々な課題が残された。それらを解決することにより, 北海道大学独自のリクルート戦略の方向を明らかにすることができると考えている。

参考文献

水口健次（2001),「学生募集のマーケティング」,『カレッジマネジメント』, **109**, 30-34

柳井晴夫, 清水留三郎, 前川眞一, 鈴木規夫（1989),「進路指導と大学調査に関する調査結果の分析」,『大学入試センター研究紀要』**18**, 19-21

柳井晴夫, 前川眞一, 豊田秀樹, 鈴木規夫, 仙崎　武, 赤木愛和，中島直忠（1991),「高等学校における進路担当教師を対象にした進学指導の実態に関する調査研究―学力偏差値を主とした進学指導の改善を中心として―」,『大学入試センター研究紀要』, **20**, 105