

初年次の退学率減少につながる入学前教育  
—教職協働による IR の成果—

浜崎 央、片庭美咲、松本美奈<sup>※1</sup>、柴田幸一、住吉廣行、山本由紀

< 目 次 >

1. はじめに
2. 入学前教育から初年次教育へ
3. 入学前教育と初年次退学率の減少
4. 職員提案による復学相談日の設定
5. 教職協働の IR と大学教育の充実 —まとめにかえて—

---

※1 読売新聞東京本社編集委員

## 1 はじめに

大学全入時代を迎えて、多くの大学では多様な学生を迎え入れている。そのため、学ぶ目的意識が希薄である、基礎学力に不安がある等、入学前から大学での学びに円滑に入っていくことができないといった状況が広がっている。その結果としての学習意欲の喪失など、先行きの展望を持たないままに、途中で大学での学びから離脱してしまうという傾向も見られる。

松本大学（以下、本学と略す）も例外ではなく、開学 2 年目に入学してきた学生の退学率は 16 % を越えるという悲惨な状況に陥っていた。これを何とかしようと考えた結果採用したのが、入学前教育の充実であった。松商短期大学部（以下短大部と略す）で、就職活動前に個人対応のキャリア・カウンセリングを実施していたが、それを受けた後の学生の対話が優れていた。就職活動に向けて、カウンセラーの言葉に大いに鼓舞され高い意識で学生同士の前向きな対話が展開されていたのである。これなら、入学前に実施すれば学ぶ姿勢にも大きな変化が見込まれるのではないか。このように考えたのが事の始まりであった。

本稿では、本学や短大部で実施されている入学前教育の現状を述べるとともに<sup>1)</sup>、そうした取組が当初の目的に対してどこまで奏功しているのか調査・探求し、その結果を報告したい。このような問題意識を持ったのは、共著者の一人（松本美奈）が、読売新聞の教育担当記者として本学の入学前教育の取材<sup>2)</sup>にみえた時の質問にあった。「これくらい大掛かりなことをして、どの様な成果が出ているのでしょうか？」という質問に対する「・・・ひょっとしたら、退学者数が減っている可能性があるかも知れませんね・・・」という咄嗟の応答から、これが本当かどうかを確かめてみよう、IR の手法を駆使して過去の学生データを洗い直すことになったのである。

## 2 入学前教育から初年次教育へ

入学前教育というと、一般的に「入学が決まった高校生に向けて、入学後に備えて基礎学力の向上を目指した学習を課す」といったイメージでとらえられることが多い。しかし本学の場合は、受験する大学を決める前の段階から「大学教育」が始まっているという認識を持って臨んでいる。「キャンパス見学会」、高校などへの「出前講座」、高大連携校の生徒を対象とした長期休業期間中の「高大接続を意識した特別授業の開催」などがその例である。講座や授業には主に教員が立ち会うが、依頼内容によっては広報担当の職員が出向く場合もある。また、キャンパス見学会では、本学の学生がイニシアチブをとって、訪れた高校生や保護者、高校の教員を対象に学生目線で説明する場合も多い。

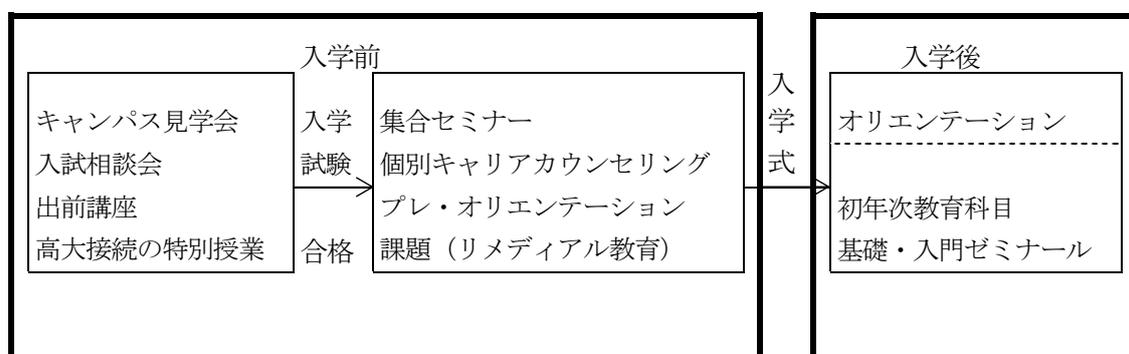


図 1. 松本大学の入学前教育から初年次教育への流れ

入学が決まって、入学式前までの期間に行う入学前教育もある。入学決定者を本学に招いて学部毎に対応するケースもあれば、基礎学力のテストを課してその解答を郵送あるいは持参させる場合

もある。本学の場合、そうした一連の取組を集合セミナー、個別キャリア・カウンセリング、プレ・オリエンテーションと名付け、3度キャンパスへ足を運んでもらっている。

また入学後は、通常のオリエンテーションに加えて必修の初年次教育科目を用意している。こうした一連の流れ(図1)をこの章では詳しく見ていくことにする。

## 2.1 入学決定前の入学前教育

### (1) キャンパス見学会・入試相談会と学生参加

キャンパス見学会は本学では入試広報室が担当しており、その目的は学生募集活動であるが、教育的視点を絡めると単なる学生募集には止まらない。本学の教育理念や学びの内容などを周知するという機能が重要になってくる。アドミッション・ポリシー(AP)の徹底と同時に、カリキュラム・ポリシー(CP)への納得を求めたいのである。大学への理解を求める活動は、開学当初から行っていたのであるが、新しく赴任した教員による生徒対応であったので、どこまで徹底できていたのか不安が残るところでもあった。地方の小規模大学における学生募集がどのような様相を呈しているかという点について、知識を持ち合わせていない教員も多かったからである。

今では、開学11年を経過して多くの教員が慣れてきており、実情にあった形でAPやCPの説明が出来ているものと思われる。加えて、マツナビと呼ばれる学生組織が立ち上がり、学生目線での大学説明が微に入り細に入り行われているのも、当時とは違った状況である。また、入試相談会では保護者に対して、入学金・授業料や奨学金制度なども説明している。

### (2) 出前講座

キャンパスに高校生を迎えるほかに、高校からの依頼を受けて高校へ出かけて講義を行っている。学問的な内容を要望される場合もあれば、一般的な大学入試への心構えや最近の大学事情を話して欲しいという場合もある。後者に関しては、主に入試広報室の職員が担当しているが、専門的な内容については教員が出向くことになる。そのために、「出前講座」というパンフレットを発行しており、本学に所属する教員の専門分野や、その教員がどのような内容の講座を担当できるのかを、過去の実績と共に一覧に纏めている。これは高校に配布するのみならず、公民館などにも配置し、一般の社会人向けとしても活用してもらえるように配慮されている。

### (3) 高大連携・高大接続

高校教育と大学教育の接続を考えるもう少し本格的な対応は、高大連携による接続教育である。本学では短大部と県立穂高商業高校との提携が最初で、2006年に始まっている<sup>3)</sup>。夏と春の長期休暇を利用し、3~4日程度を使って、60分の講義を1日4~5コマ集中的に学習するのである。昼休みの時間帯では、本学の食堂を大学生に混じって利用している(具体的な内容は本学学報「蒼穹」<sup>4)</sup>に詳しい)。

その後、人間健康学部スポーツ健康学科において岡谷東高校との提携がなされ、高校生が大学を訪問して講義を聞くなど、大学での学びの導入部分を聴講している。逆に、本学にとっては、保健体育の教員を目指す学生が岡谷東高校に出向いて授業見学できるというメリットがある。指導計画に基づいて実施されている授業を計画書と共に見学を許される経験は皆無に近いと思われるが、連携協定を結んでいることから可能になっており、稀有の体験が出来ている。また、出身高校に招かれて、自分の学生生活の体験談を話して欲しいと依頼されることもある。このように、高大連携の影響は、入学後かなり経過してから効力を発揮する場合も含まれている。

## 2.2 入学決定後の入学前教育

### (1) 集合セミナー

入学決定後、最初に集まってもらうのが1月に開催される集合セミナーであり、遠方の生徒や一般入試・センター入試で入学する学生は対象外である。短大の場合は4月入学生の90%程度は参加

することになるが、4大の場合は、AO入試合格者を含めても60%に届くかどうかといった数である。

学部毎に分けて実施されるが、まずは大教室に全員集まり、先輩方から学生生活全般の様子を職員司会による討論形式で深める。学習の状況、クラブ活動、通学状況、アパートでの1人暮らし、困ったこと、楽しかったこと、教員の姿勢などなど、話す先輩達もざっくばらんである。生徒は渡された小冊子に、話の中で気になった点などを記入していく。この時から既に、入学後の学びでのメモを取る姿勢が培われていくことになる。

約1時間の話が終わると、次は、少人数に分け部屋を換えてグループ・ディスカッションに入る。ファシリテータ役として先輩学生が入っており、テーマは、直前に聞いた先輩達の話を受けて「高校生と大学生との違い」のようなものになっている。その前に、自己紹介、時には他己紹介などを踏まえてアイスブレイキングがなされ、この時点で生徒達は既に顔見知り状態となり、入学後の友人関係の基礎が形成される。最近の若者は友人が上手く作れるかどうかなどを入学前に心配しているようであるが、本学の場合、1月の時点でメール交換等が行われたり、先輩学生とも仲良くなっており、将来の良き相談相手を見つけている。

## (2) 個別キャリア・カウンセリング

2回目の登校は2月のいずれかの土日である。東京から毎週10名強のキャリア・カウンセラーが来学し、2日で1名当たり12人程度の個別面談を実施している。週末毎に12人/名×11名=132人ほどの生徒に対応し、1人の生徒に対して約45分、メモを書く時間と休息を入れて1時間を想定している。金曜の夜に松本に入り、12時間強の集中力を要する労働なのでかなりのハードワークである。これが4週間続くと約530名であるが、本学の入学定員は短大200名、4大は320名の合計520名であり、毎年およそ1.2倍弱くらいの入学者数になっているので、約620名への対応が必要になってくる。実際には、遠隔地の学生や3月に実施される入試での合格者もいるので、3月になっても1週間はカウンセラーに来学いただいている。

このカウンセリングでは、生徒個々人の問題意識、これからの抱負や不安に感じていることなど、自由に聞いていただいている。基本的には、学生を前向きにさせ、入学後からの大学生活に円滑に入っていけるようアドバイスいただくという目論見である。

東京から来ており、入学後に顔を合わせる可能性がないので、何でも自由に話せるという雰囲気だが、生徒には合っていると思われる。カウンセラーはメモは取っているものの、守秘義務があるので総体的な講評だけにとどめ、特定の個人が識別できるような気になる情報の提供は、本人の同意が得られた内容についても限られた部署のみに限られている。

生徒には、こんなに長い時間、自分1人のことを他人に考えてもらった経験がなかったと思われ、概ね好評である。

## (3) プレ・オリエンテーション

最終の3回目は、3月に実施されるプレ・オリエンテーションである。ここではCPを説明し、各自の時間割を作成する練習を行う。なければ作業が出来ないので当然のことであるが、この機会に入学後に使用するシラバスを配布している。ある考え方に沿って、必要な授業科目を選択していくプロセスそのものを、教員の説明や先輩学生のアドバイスを得ながら体験するのである。必修科目や選択必修科目などの意味や、学年進行を想定しながら履修計画を作成する。シラバスの使い方ばかりでなく、それがどのような意味を持っているのかについての理解が深まる中で、ようやくCPがどういう意味を持つのかも臆気ながらも分かってくる。

入学後に実施されるオリエンテーションでは、大学生活に必要とされる実に多くの課題が短時間に入れ替わり立ち替わり説明されるので、新入生は何が何だか分からないうちに時間だけが過ぎてしまっているのではないか。こうした認識・反省に基づいて、最重要の履修ガイダンスだけでもじっくり時間をかけて理解してもらおうと、入学前に実施することを考えた。言うまでもなく、時間

割作成は各個人の考え方に沿って行われるべきものなので、帰宅後にシラバスを見ながら再度じっくり考え、入学までにマイ・プランを考えてくるよう指示する。その一方で、教務課では、いつでも質問に答えられる体制を敷いている。

## 2.3 入学式後の対応 —初年次教育と学生支援の体制整備—

### (1) 地域社会と大学教育

本学における1年次生向け必修科目として「地域社会と大学教育」が配置されている。この講義は、①松本大学の立地する長野県、松本市の状況を紹介する、②学校法人松商学園の全容を示す、③松本大学の教育手法を紹介する、④学生支援の哲学を披露する、⑤松本大学の教育・学生支援の組織を体系的に示す、⑥各センターの紹介を行う、⑦受講経験を経た後で再度学部・学科のCPを含む説明をじっくりと行う、⑧学部フィットしたゲストを招聘し前向きに生きる姿勢を語っていただく等を目標とし、学長、学部長、学科長、各センター長などのオムニバス形式で実施されている。最終的には、講義を聴講して「これからの3年半の学生生活をどのように過ごそうと思うようになったか、そのプランを示せ」という内容の試験課題に取り組みさせることになる。基本は、大学の長所を理解し、それを利用して自ら学ぶ目標を設定し、それに向かって自発的・積極的に学ぶ姿勢を持って、いかに有意義な大学生活を送るかをじっくり考えさせる点にある。

### (2) 基礎ゼミナール、大学入門ゼミナール

上記(1)に加えて、学びに必要なスキルや基礎学力の確認など、これからの学習において必須の力を身に付けるための時間が設定されている。これが、1年次に開講されている基礎あるいは入門ゼミナールである。少人数で実施されるため、大学生活を送る上での疑問点などにも、きめ細かく応えられるシステムとなっている。

### (3) 各課、各センター等手厚い支援体制

また、①基礎教育センター、国際交流センター、教職センター、地域づくり考房『ゆめ』等学生個々人の問題意識に応じた相談窓口や、②教務課、学生課、就職課(キャリア・センター)等オーソドックスな課題別の相談窓口など、学生にとっては上記(2)で示したゼミナールを中心に、幾重にも包囲された手厚い支援システムの中でのびのびとした学生生活を送れるよう、体制を構築してきている。

その結果、個人で悩みを抱え込んでしまわないよう、友人関係を含めオーダーメイドの対応が実現出来るようになってきていると考えている。大学側としては、在学生の力にも依拠しながら、時間をかけて徐々に支援体制を整備してきたといえる。

## 3 入学前教育と初年次退学率の減少

この章では、本学や短大部が精力的に取り組んでいる入学前教育や初年次教育が、入学後の学生生活にどのような影響を与えているのかという点について考えてみたい。特に退学率、その中でも入学年次の退学率との関係に焦点を当てて考察する<sup>6)</sup>。その結果、こうした取組が学生の学ぶ意欲を喚起する上でプラスの影響を与えていることを見て取れることになる<sup>7) 8)</sup>。

### 3.1 退学率の考え方

#### (1) 退学率の計算法 —「年度の退学率」と「学年の退学率」—

退学率という場合、ある年度の全在学生の内何名が退学しているかを示す数字がある。これをある「年度の退学率」と呼ぶことにする。例えば、ある年度1,000人の全学年の学生の内12名が退学したとすれば、この「年度の退学率」は1.2%ということになる。

それに対し、ある年度の12名の退学者が、1年生から4年生まで平均的に3名ずつであったとすると、単純にこのまま4年間を継続するとすれば、ある学年は250名中12名が退学するという計算になるので、4.8%の退学率となる。このように、ある学年の入学生が4年後にどれだけの数が

退学しているかを示す退学率を「学年の退学率」と呼ぼう。ある「年度の退学率」が示されているとすれば、その約 4 倍程度が「学年の退学率」ということになる。

近年は、アンケート調査などにおいても、入学者に占める退学者の割合、即ち「学年の退学率」を示すように求められる場合が増えている。これだと年次を重ねる毎に退学者が増え、その学年の退学率は上昇していくが、入学後 4 年を経過した時点での「学年の退学率」は上の計算に近い。

## (2) 両退学率の関係

実際には、各学年毎に退学を希望する学生が一定の割合で出るとは限らず、本学の経験では 1 年次にミスマッチを起こすことで他学年に比べて多いとか、4 年次になって卒業できないことが明確になってしまった段階で保護者との話し合いで退学を決めてしまう、といったケースが多いと感じている。したがって、「学年の退学率」=a×「年度の退学率」としたときに、a は必ずしも 4 ではなく、現実には 4 より少し小さくなっている。

## 3. 2 入学前教育が与えた影響 －初年次における退学率の減少効果－

### (1) 入学前教育開始前後の 1 年次生の退学率

本学では、初年次の退学に関して「大学・学部の選択間違い」「不本意入学」などによる影響も大きいと認識している。これを防ぐことは、大学経営においても学生の将来を考えても特に重要だと考え、その減少に取り組んできた。もちろんそれ以外にも、保護者の突然の解雇や自営業などの倒産、事故や病気の発症による入院と失業など、結局は経済的な問題に帰するものも多い。これらの要因に対して大学として取り組めるのは、奨学金制度の充実や学費免除などの経済的支援等によって幾分でも緩和することぐらいかもしれないが、これも大学の経営基盤の安定性如何に帰着してしまう。

そこで、経済的要因ではなく、教育的な配慮によって退学者数をいかに減少させることが出来るかを考えたのが、これまで述べてきた様々な取組であった。そしてそれは、実際に初年次の退学者数の減少に好影響を与えてきたのであろうか。それを調べるために、大学開学以来のデータを引き出して、分析・調査した。その結果が図 2 である<sup>(6)</sup>。

	入学年度	入学者数	編入者数	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	総計	初年次退学率	退学率
総経 (総経)	2002	224	33	6	4	6	9	5	2						32	2.7%	12.5%
	2003	213	21		19	7	5	8	3						42	8.9%	17.9%
	2004	219	18			9	5	9	8	7	2	2			42	4.1%	17.7%
	2005	209	20				8	5	5	7	4	1	2		32	3.8%	14.0%
	2006	137	10					1	5	4	3	1	2		16	0.7%	10.9%
	2007	103	2						2	2	2		3	1	10	1.9%	9.5%
	2008	109	7							2	3	4	3	2	14	1.8%	12.1%
	2009	106	3								2	3	4	2	4	0.9%	3.7%
	2010	93	3									1	8	4	13	1.1%	13.5%
	2011	85											4	7	11	4.7%	12.9%
	2012	94												1	1	1.1%	1.1%
		計			6	23	22	27	26	17	13	10	10	23	15	216	

図 2. 総合経営学科の退学者数の年次変化

入学前教育を始めたのは、2006 年である。図 2 を見ると、その年を境にして、確かに初年次（入学年度）の退学者数は劇的に減少している。ただし、ここで若干の注意が必要である。というのも、本学は 2002 年 4 月に総合経営学部、総合経営学科定員 200 名の単科で発足した。その完成年度を待って、2006 年 4 月からは総合経営学科に加え観光ホスピタリティ学科が増設された。両学科の

定員はともに 100 名とした。しかしこのとき総合経営学科の 1、2 年次生は進級する際に、新しくできた観光ホスピタリティ学科の 2、3 年次生に転学科することを許していた。その際 2 つの学科に半数ずつに分かれたわけではなく、もとの総合経営学科に残った学生の方が有意に多かった。約 200 名中 115 名と 85 名くらいの割合であった。また、2007 年 4 月に人間健康学部の 2 学科（各学科定員 80 名）が開設されたのに伴い、総合経営学部の 2 つの学科共、入学定員を 80 名に揃えた。

このような変化を念頭に置いて図 2 を見ていただきたい。ここでは、年度ごとの退学者数の変遷を開学当初から最近にまでわたって追跡・比較しようとしているので、総合経営学科だけを対象とせざるを得なかった。総合経営学科の 1 年次生の入学者数が、2006 年度はそれまでの約 61%、2007 年度以降はそれまでの約 45%ということになるので、これから話題にする初年次の数も含め、退学者数の絶対値は 2006 年度は約 1.6 倍、2007 年度以降は約 2.2 倍して、それまでの数と比べる必要がある。こういう目で見ても、入学前教育を始めた年から、退学率はもちろんのこと入学初年度の退学者数が劇的に減少していることが分かる。つまり、入学前教育はミスマッチと感じる退学者を減らし、五月病と言われているような、何とはない孤独感や先行きの不安感などをなくするのに役立っていると断じてよいであろう。

## (2) 退学理由について

退学に際して学生が提出する退学届けには、本人がその理由を記し保護者がそれに同意していることを確認する欄を設けており、加えてゼミナール担当教員の所見を求めている。こうした届けを受理した後、教授会の審議を経てようやく認められる手続きになっている。

その理由を集計すれば退学理由の分布が容易に描ける（次ページ図 3 参照）が、実情をよく見ると、表向きの理由とは異なる遠因が見えてくる場合がある<sup>7) 8)</sup>。経済的理由から学費を工面しようとアルバイトに勤しむが、その結果、学業について行けなくなって学業不振に陥ったり、学ぶ意味を見失って意欲を喪失してしまう場合もある。このような場合、何を退学理由にするか迷うところであるが、本稿では最終的に本人がどういう表現をしてきたかで集計している。その要因は複雑に絡んでいる場合が多いことに注目しておく必要がある。

また、不幸にして学部選択の間違いだったことや不本意入学だったこと等に気付き、悩んだ挙げ句に結論を出して、前向きに別の道を進もうと考え退学を決意している場合もある。本人にとっては少し回り道をしたことになるが、長期的に見て祝福すべき選択であると見なすことができる。そう考えると、「退学＝悪いこと」という等号が成り立たない場合もあることが分かるであろうし、本学も退学を必ずしも負の出来事とはとらえていない。

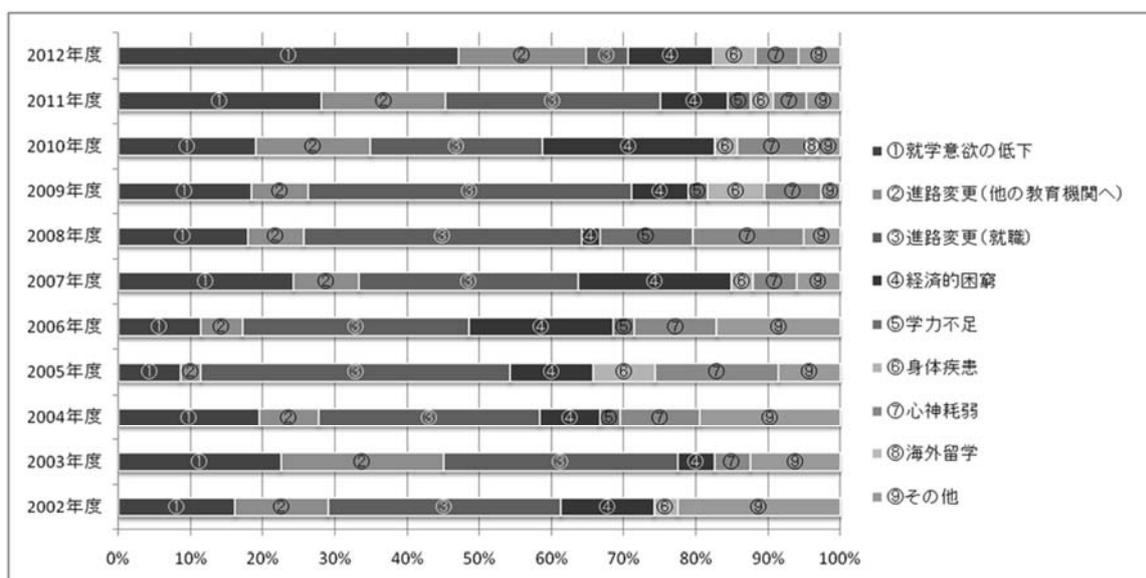


図 3. 入学前教育を実施する前後での退学理由の分布とその変化

図3は、入学年度学生別に、退学の理由の割合を算出したものである。学年に応じた理由の違いがあるが、2011年度生、2012年度生は現在も在学中の学年であり、1～2年次に退学した理由であることから、他の学年とは割合に相違が見られる。具体的には、2年次以降になると「就職」を希望して退学する学生が現れるが、2012年度生（1年次生のみである）を見ると、就職希望により退学をする学生の割合が少ないことが分かる。

#### 4 職員提案による復学相談日の設定

退学者がどういう経路を辿って退学に至っているかを分析した結果がある。家庭内において経済的な破綻が急に訪れてしまったケースでは、即退学へとつながってしまう。しかし、迷っていたり、学力問題で悩んでいたりする場合は、「ゼミ担当教員との話し合い」や「いろいろなセンターや各課からのアドバイスを受ける」など、学生の中でも葛藤が生じている様子が見えてくる。加えて、保護者の考え方や希望等も影響して、本人が決断できない状態のまま、暫定的な措置として休学という選択をする場合も多い。頭を冷やしてじっくり考え直す期間を設けるということに対応している。しかし、こうした休学者は、退学予備軍としての性格を持っており、教職員は細心の注意を要することになる。

##### (1) 職員提案の復学相談日の設定

こうした状況を踏まえて、学生センター所属の若手職員からなる会議の場で提案されたのが「復学相談日」の設定であり、2010年度から始まった<sup>7)</sup>。本学の場合、休退学するには申請書が必要であり教授会で認められねばならないことはすでに述べたが、復学に際しても同様の手続きが必要になってくる。そのため、学期が始まる2ヶ月前くらいには、新学期から「復学する」「休学を継続する」「退学する」といった選択肢の中からどれを選ぶのかについて、学生の意向を確認する必要がある。この機会を復学を積極的に勧める場として、「復学相談日」という提案が職員からなされたのである。こうした動きが出てくる背景には、教職協働で育まれた問題意識の共有があった。

具体的には、まず教務課より、「復学相談日」開催の案内通知を休学中の学生及び保護者に宛てて発送する。「次の期をどう過ごしたいかを相談する日」を個別に定めて面談会を行う旨が記載されており、「復学相談日」という名称であるが、休学中の全学生が対象であり、全員を大学に来させることも目的としている。日程調整は本人からの連絡も待つが、案内通知の到着に合わせて、該当のゼミナール担当教員から連絡を入れ面談日程を決定する。また、学生の状況にあわせて、教務関係の職員が学生と連絡を取ることもある。復学後の学びの計画は、ゼミナール担当教員と職員が協力して立てる必要もあるため、息の合った教職協働が重要になってくる。経済的な理由で休学し、授業料が用意できれば復学しようと思っただけでも、働いている内にそれが面白くなって退学を決意し、そのアルバイト先の会社に勤めようとする場合もある。また、成績が芳しくなく、やっていけるかどうかを迷っていたり、不本意入学のしこりが残っていたりする場合もある。このようなケースでは、保護者に同席していただいて話し合う場合もある。いずれにしても、本人の将来設計が絡んでくるので、かなり突っ込んだ話し合いをすることになる。こういう時には、スキルアップした職員が必要となってくるので、本学ではSD研修への参加や各種資格取得のための支援制度も策定・推進している。

##### (2) 復学相談日の設置と全休学者に占める復学者の割合

こうした努力がどのような結果をもたらしているのかを見たのが、図4のグラフである。全休学者の内、どのくらいの割合が復学したかを示している。前期休学して9月下旬からの復学、あるいは後期休学して4月初めからの復学という2つのケースがある。本学の休学は半期を単位として認められているからである。全休学者に占める復学者の割合を各期が始まる4月と10月時点で調査しているが、復学相談日を設ける前の数値が約11%であったのに対し、設けてからは各期毎に若

千の変動はあるものの、多くて約 25%、平均的にも約 18%程度まで上昇している。前章 (2) で見たように、社会的状況、特に経済状況に左右されて退学理由が変化しており、相談してもなかなか解決出来ない場合もあるので、平均的に約 7%上昇していることは評価して良いと思われる。本学における 7%という数値は、絶対数で見ると各期で 2 名強程度に対応するので、1 年間で 5 名程度の復学者が増加したということになる。費やしている時間に比べ効率はどうかという視点もあり得るが、本学の場合学生個々人の将来設計に係わるという、キャリア教育の視点を重視しており、教職協働で熱心に取り組んで成果を挙げていると判断してよいと思われる。

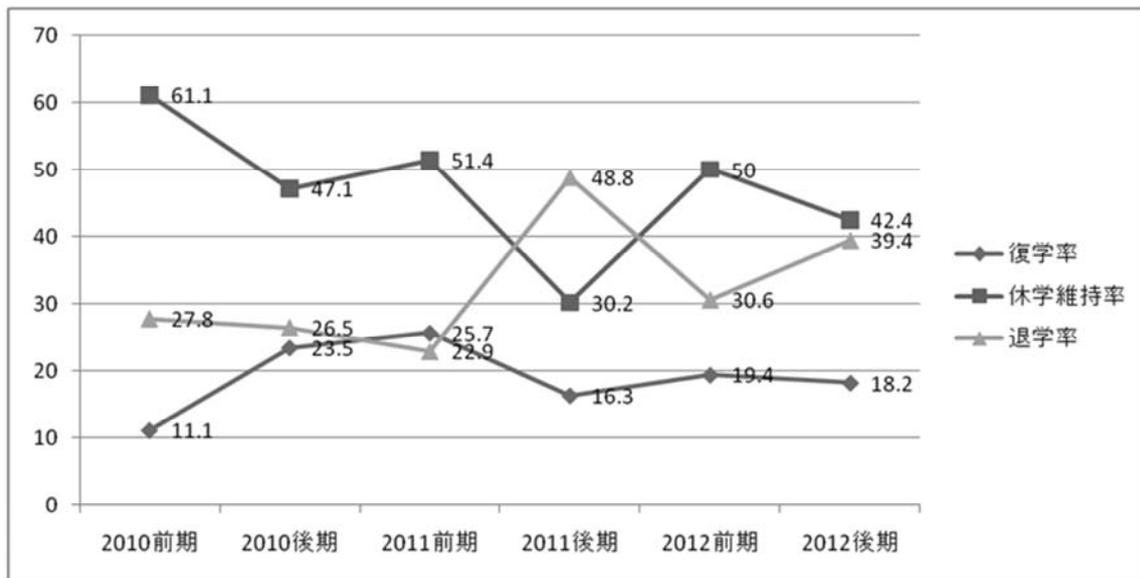


図 4. 休学者が復学する割合の年次変化

## 5 教職協働の IR と大学教育の充実 —まとめにかえて—

共著者の一人 (松本美奈) の問題提起から始まったこの教職協働による研究であるが、入学前教育の充実は特に一年次の退学者を減少させるという点で大きな成果を上げていることが分かった。本学にとってさらに重要であったのは、現在既に持っているデータを解析することによって、日頃から何となく感じている問題点に対し科学的な根拠を持って本質に迫ることが出来ると実感できた点にある。それは、本学において IR が根付き始める契機ともなった。データを管理している職員と学生の学びを見ている教員との間で、共通の問題意識 (今回の場合は、欠席学生が目立つとか、初年次退学者が何となく多いのではという感覚) があればこうしたデータの作成を考案できる。そうすれば、このような考え方や仮説に対して何らかの知見が得られ、さらに問題点を深く追究し、新たな対策 (この例では、復学相談日の創設) をひねり出すことも可能になってくる。

今回の分析を通じて再確認出来たのは、退学者を減らすための最良で根本的な処方、やはり学びの面白さを実感し、自ら学びたいと思えるように学生を導けるかどうかという点にあることである。むろん保護者環境の突然の変化、破産といった経済的な大変化など、大学の努力だけではいかんともし難い部分もある。しかし、学びたいという強い要求があれば、それ以外の殆どの障害は乗り越えることができるのではないかと、面談を通して感じている。そのためにも、高等教育機関としての大学がしっかりした CP の下、学生の期待に応え、学生の学ぶ意欲を高めることができるシステムを常に確立しておくことが肝要である<sup>9)</sup>。大学の使命・役割を考えれば、あまりに当然な帰結かも知れないが、それ以外には王道はなさそうに思われる。

### 謝辞

この研究は 2012 年度「松本大学教育推進研究助成費」 (申請代表: 住吉廣行) の支援を受けて

実施された。記して感謝の意を表したい。

#### 参考文献

- 1) 住吉廣行 「松本大学における初年次教育の現状 －入学前から、1年次前期授業まで－  
『初年次教育学会第2回大会発表要旨集』 pp.50-51, 2009.9
- 2) 松本美奈 「学ぶ意欲に火をつけたい」『読売新聞』 2011.2.3  
松本美奈 「退学 思いとどまらせたゼミ」『読売新聞』 2012.9.14
- 3) 『文部科学省平成21-22年度先導的の大学改革推進委託事業「短期大学における今後の役割・機能に関する調査研究」成果報告書』目白大学短期大学部発行 pp.171-172, 2011.3.31
- 4) 中垣和男 「穂高商業高校と連携協定に調印」松本大学学報「蒼穹」第81号, p.4 2006.3.18  
山添昌彦 「平成21年度春期チャレンジ型高大連携 ～諏訪実業高校生も参加～」松本大学学報「蒼穹」第99号, p.15 2010.6.15  
山添昌彦 「松商短大が取り組む高大連携事業」松本大学学報「蒼穹」第103号, p.7 2011.9.22
- 5) 岩間英明 et.al., 「体育・スポーツ分野における高大連携の在り方についての検討 －岡谷東高校との高大連携協定を締結して－」『地域総合研究』第10号, pp.21-30 2009.6.30
- 6) 山本由紀、住吉廣行、片庭美咲、松本美奈、柴田幸一 「入学前教育の効果測定指標としての退学率 －情報公開と IR の視点から－」『大学教育学会第33回大会発表要旨集録』 pp.166-167 2011.6  
中退予防研究所編著 「IR と中退予防の実践例」『教学 IR とエンロールメント・マネジメントの実践』, pp.167-182, 2012.3
- 7) 片庭美咲、山本由紀、住吉廣行 「休退学予防を見据えた教職協働の進展」『大学教育学会第34回大会発表要旨集録』 pp.226-227 2012.5
- 8) 山本由紀 「松本大学における入学前教育の内容とその実施状況」『第18回FDフォーラム<レジュメ・資料集>』第8分科会 p.8-2-p.8.5 (公財)大学コンソーシアム京都, 2013.2.23
- 9) 住吉廣行、浜崎央、片庭美咲 「「教員個人」から「教育組織」に対するFD指標への転換 －Σ(教員個人)≠教育組織 という視点からの指標開発－」『大学教育学会第33回大会発表要旨集録』 pp.112-113, 2011.6  
柴田幸一、片庭美咲、住吉廣行、浜崎央 「発展的なFD指標としてのカリキュラム・マップとGPA」『大学教育学会第34回大会発表要旨集録』 pp.164-165 2012.5