近畿能開大ジャーナル
第 23 号, 2015 年 11 月

Journal of Kinki Polytechnic College,
no.23, November 2015

募集活動　あれこれ（ARE KORE）

～ $\sum_{\text{人、回数、質}}$ 募集活動　ARE　KORE　Are　CORE ～

道 廣 敬 治 *

Visiting High Schools for Invitation, Recruiting and Collection Are Core

この 5 年間程、学生募集活動に携われた。　長きに渡って、ある特定の地域（和歌山県下）を、いわば定点観測出来たのも稀な事だろうと思い、今回の投稿に到った。雑多であるが、アレコレ（ARE KORE）を記す事にした。和歌山県固有の事情もあり、大阪地域と逆の現象であったり、時間差があったりであるのだが、数年も回っていれば、結局、同じ事が出来ていると感じる。

Keywords :　学生募集　工業系高校数減少　ユニバーサル化　共感

１．はじめに

人口減少、若者の減少、そしてこの国の将来への不安等心配事が言われ出して久しい。また、景気の悪い時の「理高文低」は景気が良くなるとその動きに歯止めが掛かり、資格・技能に対する必要性の切迫感は薄くなり、文系志望が多くなる。何かと募集活動する私達にとって「刺激的」な事が多い昨今である。このような中でどの様に活動するべきか、全員で知恵を出し合っているところである。私なりに状況を整理してみたい。

２．取り巻く環境

若者の減少であるが、ものづくりに関係する私達にとってはもう少し丁寧に見ていく必要がある。次の２点、「工業系高校等の減少」と「ユニバーサル化」を挙げてみたい。

（１）　工業系高校等の減少

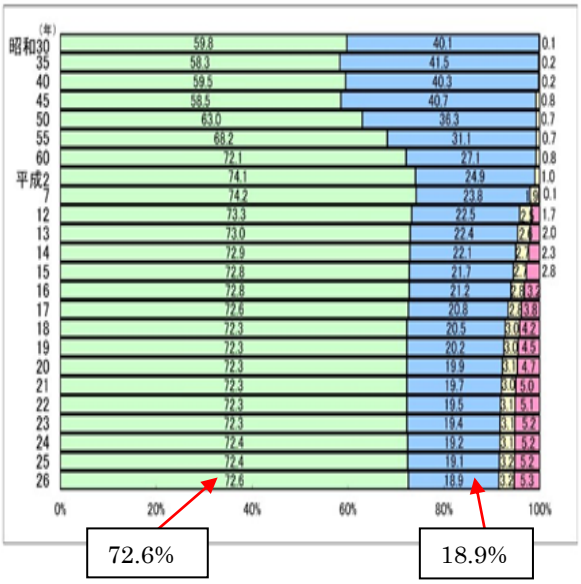

図１　高等学校学科別生徒数の構成の推移
(引用：学校基本調査：文部科学省[1])

図１で緑の列が普通科(H26 年は 72.6%)、青い列が工業科を含む職業学科(H26 年は 18.9%、工業科は 7.8%)の割合である。学生数減少の内訳を見ると気になる事が透けて見えてくる。

これは日本から工場数が減り、従事する人達が減っているが、その減り方は人口減少のそれより深刻な事に起因する[2]。つまり、就職の受け皿が減る訳であるから工業系の高校数の減少に繋がっていく。工業系の高校に学生が集まらない。普通科への転換等、工業高校等も苦戦している。結果、当然私達の“学生募集”に直結する。ものづくりへのモチベーションをもった貴重な学生の募集に苦戦する事になる。

工業系の高校から「集めて」くるだけでは済まない。普通科等から「ものづくり志望の学生」を集めてこなければならない。「募集」は、invitation、recruiting、 collection という訳になるが、全部の要素を意識して募集に当たる必要がある。

２）ユニバーサル化 [3]

全入学時代と言われて久しい。これは大学の定員と高校生数の量的な関係であるが、質的な側面でみるとさらに厳しい問題点が浮かんでくる。私達は既にその現場に居合わせ、そして奮闘している。

それは「ユニバーサル化」という言葉で形容される現象である。簡単に言うと「全入学」という事で、これまでの「大学生」という観念では「入ってきてはいけない学生」達が多く集まり出していると言われるものである。

つまり、上記の１)、２)の２点を端的に言うと、「技術で身を立てていこうとする学生の減少が激しく、大学生としての意識や見識が希薄であり、基礎的学力が十分でないであろう学生が増えている」という構造的な問題が生じており、その中での学生募集に我々は直面しているという事になる。募集活動の「入り口」だけで何とかなる問題ではないと思われる。上記の構造をしっかりと認識し、当大学校と

* 生産技術科

“高校”“学生”の間にパイプを取り付け、強大な吸引力で吸い寄せる努力を続けていかなければならない。そこで、募集活動では経験から、次の３点に注目していきたい。「急がず」「じっくりと長期的な視野で」「奥の方まで」という視点である。

３．募集活動

(1)「急がず」

さて「吸引力」とは何であろうか。

新しい技術の開発・発見が社会で報道され、それに触発された学生側からの自発的な興味が吸引力になる場合がある。また、当校の学生の努力（競技会、資格等での顕彰）、教員の努力（専門分野での活躍）等で　我々のプレゼンスで引き寄せる場合もある。しかし、達成すれば好都合な事であるが、常に良い結果が出るとは限らない。そして、誤解を恐れずにいうが、数人の学生、職員の懸命な努力が周囲に拡がるべきであるが、不確定である。従って、それらに頼るのは、不安定性が残る。

「ものづくり」そのものの魅力、利点の周知による「募集活動」が地味ではあるが、確実に頼れる吸引力となる。

工業系高校が減少する中で、対象が普通科等へとシフトする現状では、この様な募集活動が極めて重要である。「核(CORE)」であると思う。

(2)「じっくりと長期的に」

多分、この事が一番、対応出来ていないのではないかと思う。数年間単位での戦略が打てないでいる。２，３年スパンの戦略が打てても、評価は後任の者の手になる。戦略の主旨がきちんと引き継がれていないと正確なチェックには成り得ない。「こんな事をしました」と、ただ、「数」の報告だけにならない様に、次の PDCA のサイクルが継続して、さらに螺旋的に高い所で回る様に実行していくのが PDCA の本来の姿である。

例えば、「全入学時代」の学生達に対する基礎教育である。初めに構造的な問題だと述べたが、それへの対応策もまた、構造的で、計画的で、継続的なものでなければいけないのだが、私にはここ 2，3 年の対策は十分とは思えない。普通科の進路の先生方からは、「ちゃんと勉強出来ていますか、十分な理系の勉強が出来ていなかったので、大学でついていけるか心配です」とよく聞かれる。さらにものづくりに対する興味があっても、基礎学力が十分でないであろう学生が増えてくる状況が確実なので、入学後、すぐに学力不足が問題となり、授業の進捗に支障をきたすだろう事は十分に予想される。従って数学や物理、問題解決力、論理力等の基礎能力アップはきちんと体制として図るべきだ。文科省の大学では「初年次教育」[3]といって、様々な工夫のもとで、努力がなされているが、実現には大変な苦労が伴うようである。そして、「全教職員」が対応する事こそが肝心なのだと思う。一部の者の対応で済むものでは決してない。この手当てを、全学で対応していこうという事を私は提案した事があるのだが…。この様なフォローアップ体制が実現すれば、高校側の心配も、学生の不安も緩和できて、「売り物」に出来ると確信している。普通科等の文系の勉強をしてきた学生が、理系に進む事の不安を少しでも拭う事に努力すべきであり、そして、それを「広報」して「攻め」の材料としても用意すべきである。さらに、よく出来る学生のフォローアップも同時に図るべきだ。

(3)「奥の方まで」

進路指導部（以後、進路部）と、とにかく関係を築いてからの事だと思うのだが、募集を進路部だけでなく担任にまで広げる（深める？）事が重要だとよく言われる。実際、高校の先生が当校の聴講生として通われていたが、その方も「担任まで情報が伝わっていないですよ、担任まで伝わらないと学生は集まりませんよ」とアドバイスを授けて頂いた事がある。

「担任の方々とどんな関係を築くのか。進路部を訪れるタイミングで訪れるのか。それとも最初の 1,2 回の広報を目標にするのか。募集だけの関係でいいのか。進路部との関係が希薄にならないか、心象を悪くしないか。いろいろと手探りすべきであろうが、直接、担任、進路部と相談してみるしかないのだろう。これも担任、進路部のその時々の人各々の属人的な対応であろうから一般的な形でパターン化も大変だろう。」と考えていたら１，２年経ってしまったというのが現状である。担任の方が進路部へ情報をしっかりと取りにいくものではないのかなと思ったりもするのだが。

さておき、今年の進路部の担当者対象の学校説明会のように担任対象の学校説明会というのも、いいのかもしれないと思う。少し違うが、学年を問わず、各クラスに情報を届ける事なら出来る。高校によっては各クラスに進学関係の資料が揃えている校もある。そのような高校では進路部に全学の全クラスに案内パンフレットを置いてくださる事は可能かと問えばいい。実際、数度、十何冊かのパンフレットを持参した事もある。

この項は「奥の方まで」だが、さらに深く入る事が出来る。何だと思いますか。私達、教員が直接回る事の意義、意味は入学生の近況報告ができるからと説明されるがあるが本当にそうなのか。私は、募集受け持ち区域の学生の情報を募集前に各科から取得しているが、それをすれば必ずしも教員でなくても十分に説明出来ると思う。口幅ったいが、私はこう思う。高校の先生と一緒になって「最近の学生は・・・」と嘆き、時に、賞賛出来る所に意味が見出せると。そのなかにお互い教員としての共感を得

る事ではないか。 勿論、安直に共感を強制したり、一方的に話を進めたりは絶対避けなければならないが。少しの経験と日頃の思いがこちら側に必要となるが出来るように目指して欲しい。

４．まとめ

一つの高校から多くは望めないので、やはりたくさん回る事は必須であろう。自分なりに進路部の姿勢等を考慮にいれてメリハリをつける事。　たまに送ってくれる学生を集めるのであるから、今年の募集が 1，2 年先に実ってくると思い毎年丁寧に回る。少しずつ進路部と話題を変えていくと新しい話題が見えてくる。どうか数々挑戦してみて欲しい。教師としての共感、ものづくりの楽しさ、世の中で話題になっている技術、よく話せる進路部の先生に出会えば、“楽しく”なる。しかし、反対もある。高校をたくさん回っても、少なくしか回れなくても工夫してゆけば、回数は問題でないのかもしれない。
ある年良くても次年度はさっぱり送ってもらえない時もままある。

構造的な対策をしっかりたてれば、後は、偶然的な事であるので、その山谷に惑わされず、決めたことは少しは継続して頑張ってほしい。様々な波長、位相の波も合わされば定常的な募集数が可能になる。

５．　おわりに

本当に雑多な内容になってしまったと思う。各自の ARE KORE(あれこれ)を展開していってください。各自の募集活動の ARE KORE の集積が核（Core）になる。Σを使用して

$$\sum_{\text{人、回数、質}} \textbf{募集活動 ARE KORE Are CORE.}$$

つまり

あれこれ　あれこれ

です。

謝辞

嘱託終了の年に当たり、本投稿の勧奨を頂きました牧野俊郎校長に謝意を表します。

参考資料・文献

[1] 学校基本調査：文部科学省
http://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/shinkou/genjyo/021201.htm
[2] 週刊東洋経済　3.15 号　pp.62-63, 2014.
[3] 友野伸一郎“対決!大学の教育力”(朝日新書）2013.