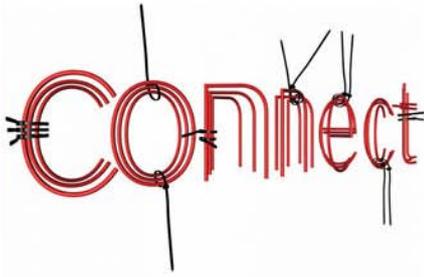


The Inward Mission 2009

ブリティッシュ・カウンシル主催
第 1 回 英国大学視察訪問報告書
20 – 24 July 2009, UK

目 次

- | | |
|---|-----------|
| 1. はじめに | ▶ Page 2 |
| 2. 第 1 回英国大学視察訪問 国内移動マップ | ▶ Page 3 |
| 3. University of Sussex | ▶ Page 4 |
| 4. SOAS, University of London | ▶ Page 10 |
| 5. 日本学術振興会ロンドン研究連絡センター
(JSPS London) | ▶ Page 14 |
| 6. Aston University, Birmingham | ▶ Page 20 |
| 7. The University of Nottingham | ▶ Page 25 |
| 8. Leeds Metropolitan University | ▶ Page 35 |
| 9. British Council Manchester | ▶ Page 44 |
| 10. おわりに | ▶ Page 49 |
| 11. 巻末資料 (第 1 回英国大学視察訪問 参加者リスト) | ▶ Page 50 |



Making Connections

British Council Higher Education

Inward Mission Report

20-24 July, 2009

はじめに

日本では「留学生 30 万人計画」が推進され、海外の留学生獲得のための取り組みについて関心が高まっています。英国では 1999 年にトニー・ブレア前首相が留学生支援政策 (Prime Minister's Initiative) 第一期 を発表して以来、英国の公的な文化交流機関であるブリティッシュ・カウンシル、教育機関、そしてその他関連機関が中心となって積極的に留学生受入体制を整備してきました。留学生受入政策が展開されてから 2007 年までに高等教育機関で学ぶ留学生は 68%増加し、現在約 39 万人となっています。この数は、学部学生の 10%、大学院修士課程学生の 31%、大学院研究生の 42%を留学生が占めていることとなります。

ブリティッシュ・カウンシルでは、日本の大学で国際交流・留学生担当の方々にご参加頂き、2009 年 7 月 20 日から 1 週間の日程で、『第一回英国大学視察訪問(Inward Mission 2009)』を実施致しました。2009 年 2 月にロンドンで開催された『日英学長会議』(ブリティッシュ・カウンシル、日本学術振興会<JSPS>共催)で参加者の間から出されたコメントの一つ、-「もっと日本の大学の国際課スタッフの国際化を図る必要がある」-に焦点を当てた結果、第一回の英国大学視察訪問が実現した次第です。

新型インフルエンザの影響が懸念されましたが、「留学生 30 万人計画」を受けて「国際化拠点整備事業ーグローバル 30」の採択拠点 13 大学が発表されるなど、日本国内における機運の高まりもあり、募集定員を超える申込みを頂きました。結果的に、13 大学(国立 7、公立 2、私立 4 大学)および社団法人国立大学協会の代表者にご参加頂き、英国国内で積極的に留学生獲得に向けた取り組みを展開する様々なタイプの大学(5 大学)への訪問を通じ、それぞれの大学における留学生リクルートメントや国際化に関する戦略や具体的な取組みについてブリーフィングを受けたほか、日本学術振興会(JSPS)のロンドン事務所や、ブリティッシュ・カウンシル教育部本部(マンチェスター)を訪問、各々の活動についてブリーフィング頂いたことで、日英両国の高等教育政策に関する広範囲なバックグラウンドについて得ることができました。

実施日時: 2009 年 7 月 20 日(月)ー7 月 24 日(金)

参加機関: (アルファベット順)

国際教養大学、同志社大学、愛媛大学、岐阜大学、高知大学、九州大学、名古屋工業大学、岡山大学、大阪府立大学、立命館大学、芝浦工業大学、琉球大学、早稲田大学 (計 13 大学)および国立大学協会

受入れに際しては、下記項目に関するブリーフィングを行って頂くことを条件に、優れた視察訪問受入れ案(提案書)をご提示頂いた英国大学をホスト大学として 5 大学選定しました。

- 1) 国際化の取り組みと留学生受入戦略
- 2) 大学の組織的受入体制の整備と国際部の運営
- 3) 国際的な大学間交流・連携(学生交流、単位互換、共同研究、ダブル・ディグリーなど)
- 4) 留学生受入に伴う入学許可、審査システム
- 5) 民間企業との連携(留学エージェント、進学準備プログラムを提供する語学学校など)
- 6) 職員研修
- 7) 留学生のための就職支援、雇用の促進
- 8) 留学生のための受入環境づくり(宿舍、カウンセリング、学術面のサポート)
- 9) 帰国留学生同窓会の組織化

第一回英国大学視察訪問 国内移動マップ



英国大学視察訪問 訪問大学・機関一覧

Date & Time		Activity / Host institutions
7月19日(日)		ロンドン集合
7月20日(月)	A	University of Sussex 訪問
7月21日(火)	B	1. SOAS, University of London、2. 日本学術振興会(JSPS)ロンドン事務所 訪問
7月22日(水)	C	Aston University 訪問
7月23日(木)	D	The University of Nottingham 訪問
7月24日(金)	E	1. Leeds Metropolitan University 訪問
	F	2. プリティッシュ・カウンシル本部(マンチェスター)でのブリーティング
7月25日(土)		マンチェスター空港からロンドン・ヒースロー空港へ移動後、解散

以下、当視察訪問の参加者全員にご協力を頂き、視察訪問報告書を作成頂きました。留学生や国際化業務に携わっておられる参加者の目線で捉えた報告書は、日頃日本の大学の国際化に尽力しておられる方々にとって、必ず参考になる要素を含んでいると思われます。完全な' cherry-picking'(良いものだけを選ぶこと)は不可であるとしても、何らかのヒントをご提示できれば幸いです。

ブリティッシュ・カウンシル

1. 大学の概略

- イングランド南岸、ロンドン郊外のブライトン(Brighton)に位置する、世界の大学ランキングでも上位に位置するリーディングリサーチ大学。1961年創立。これまでに、ノーベル賞受賞者、英国王立学会特別研究員、英国学士院特別会員を輩出している。
- 教育・研究分野は、Anthropology、Development studies、Economics and finance、Gender studies、Globalization, ethnicity and culture、Human right、International relations、International security、Management、Migration studiesなど、学際的教育のパイオニア。
- 大学の国際化にも力を入れており、留学してくる学生のために数百のコースを用意し、また英国人学部生の7人に1人が海外で単位を取得している。インターナショナル・サマースクールや英語語学プログラムも充実しており、日本からも30年以上に渡り多くの学生を受入れている。日本の大学では、国際基督教大学(ICU)と20年に渡る良好なパートナーシップを継続している。
- ランキングでは、英国の新聞「The Guardian」による'University guide 2010: University league table'で、全英18位。また、「The Independent」による'The Complete University Guide: University League Table 2010'で、全英25位、科目別でビジネスのランキング23位。また、英国の研究評価事業(Research Assessment Exercise 2008)によると、アメリカ研究(1位)、政治学(2位)、美術史(3位)、国際関係(7位)、メディア・映像(8位)等、18の専攻が全英トップ20にランクインしている。

2. 訪問スケジュール

- 10:15～ 学長(Prof. Michael Farthing)表敬訪問
- 10:30～ 学生によるキャンパスツアー
- 11:30～ プレゼンテーション／Private sector partnerships……①
- 12:45～ サセックス大学国際部職員、プレゼンテーション発表者との昼食会
- 14:30～ プレゼンテーション／International programmes……②
- 15:45～ 休憩
- 16:00～ プレゼンテーション／International strategy……③
- 17:00～ University of Sussex 出発、会食会場へ移動
- 18:00～ 副学長(Prof Bob Allison)主催の夕食会



視察参加者全員で記念撮影



サセックス大学図書館

○プレゼンテーション

① Private sector partnership(民間機関とのパートナーシップ)について

スピーカー:

Mr. John Davies / Academic Development Director, Study Group

Mr. Marcus Atkinson / International Marketing Manager, Study Group

University of Sussex (以下 US)では、2006年より、留学生の獲得に Study Group (以下 SG) という外部の民間機関を採用している。SG に留学生のリクルート、および大学進学準備コース (Foundation/Diploma/Pre-Master) を委託している。

SG の概要

- ・売上: 200万£(約310億円) / 年 ※学生からの授業料収入による
- ・事務所数: 28(世界各所) エージェント数: 3,000(120カ国)
- ・学生数: 50,000人 大学進学者数: 6,000人 / 年
- ・パートナー大学: 英語圏の大学(英国・米国・豪州) ※英国では、10大学と契約
- ・業務内容:
 - ーパートナー大学に対し、マーケティング調査・戦略の提供、および留学生リクルートの実施
 - ー留学希望者に対してのコンサルタント業務
 - ー留学生を対象とした、大学進学準備コース(英語・専門科目)の提供

次に SG の大まかなビジネススキームを示す。

- パートナー大学から委託を受けた SG が、自身の海外事務所・エージェントを使いマーケティングを実施、直ちには正課生としての入学の条件を満たさない留学希望者をリクルートする。
- 同時に留学希望者に対して、その学生に見合う大学を紹介するなどコンサルティング活動も行う。
- 学生の留学後、大学の正課生となるための英語や専門科目の授業を提供する。留学生は正課の学生でないものの、パートナー大学における International Study Centre の学生となり、その施設やサービスを正課生と同様に享受できる。
- 予備教育を受けた学生は、条件を満たしたと判断されれば、試験免除にてパートナー大学の正課学生として入学することができる。正課への入学率の目標は 70%。

また、上記スキームによって得られるステークホルダーのメリットは、以下の通り。

- US のメリット:
 - ー海外留学生獲得のためのコスト・リスクの低減、効率化
 - ー大学が手を出せないノン・コア分野へのフォロー
 - ー直ちに大学進学(正課)入学の条件を満たさない者の取込み(機会損失回避)
- SG のメリット: パートナー大学のブランドを活用しての事業拡大
- 留学生のメリット:
 - ーコンサルタントを通じた、自分に適した大学の選択
 - ー申込み、入学、滞在先、学業、正課進学の一連サービス享受
 - ーパートナー大学における、正課生に準じたサービスの享受
 - ー正課生として入学するための可能性の拡大

以上のように、3者間に Win-Win-Win の関係が構築されている。正課生として進学する際の条件は、パートナー大学側がその基準を決定しており、また外部機関による監査も実施されており、健全な運営に努めている。



student helpers による Campus Tour

②International Programmes (国際的プログラムの提供について)

スピーカー:

Ms. Emily Sinclair / Head of International Programmes, International Study Abroad Office

Ms. Beth Gibb / Assistant Director of the International Summer School

Dr. Penny Chaloner / International Summer School Director

Ms. Sue Sheerin / Director of Sussex Language School

University of Sussex では、留学生の受入、派遣のいずれにも非常に力を入れており、多岐に渡る受入、派遣プログラムを展開している。交換留学プログラムについては約 150 の交換協定を持ち、①Language Degree プログラム ②American Studies、③Voluntary study abroad と 3 つのプログラムを持ち、260 名を超える学生を派遣している。また、受入についても、約 260 名もの留学生を受け入れている。

US を学生が選ぶ理由としては安全面や学術面、海外大学とのリンクがあることなど、学生のニーズに答えていることが大きな理由として挙げられ、今後継続して整理・改善が必要な点として、他国(例.香港など)との単位互換の方法や、成績互換に関する項目が挙げられた。

ほとんどの学生はリーフレットやカタログ、HP、Information session や留学フェアなどの企画を通じて US の情報を調べる。US という言葉は Branding 戦略から考えられた Sussex 大学のロゴマークであり、これを活用して 'Why US', 'Choose US' など、全ての広報物に大学としての統一感を持たせている。



留学生受入の際に注意すべき事柄は多くあるが、US では学術面でのサポートに加え、必要な情報をしっかり提供することにより、「知らない」という危険を回避する努力をしている。また、学術面において求められる水準やその他の手続きは留学生の出身国によって異なるため、留学生には弾力性を持った対応を心がけている。

以下、プログラムについて紹介する。

1) Junior Year Abroad (for students from Japan): 日本人学生のためにデザインされたコースで、日本の学期に合わせて参加できるよう、日程が配慮されている(春・秋開講)。

- 1年間、1セメスターの期間設定あり
- 非常に多岐に渡るコース設定。英語だけでなく、国際関係学、開発学、英文学などアカデミック・コースも受講できる。(1年コースで要 IELTS 4.5、TOEFL IBT 44、GPA2.8)
- 派遣大学の要請に応じ、学生のニーズを満たすオーダーメイドのプログラムを提供することが可能。

2) International Summer School: 1999年開設、450名以上の学生が毎年参加している。2・4週間のセッションで、65以上のコース設定がある。少人数制で修了者には US の各コース 18 単位を認定。キャンパス内の宿舎に滞在、ロンドン等へのフィールドトリップや課外活動が充実している。

3) Sussex Language Institute (SLI) は、英語の短期コースや TESOL など人気がある。現代外国語としては、仏語、独語、スペイン語、イタリア語、選択外国語にはそのほか中国語、日本語もあり、多数のコースを設定。



Campus Tour



③ International Strategies (国際戦略について)

スピーカー:

Dr Philip Baker / Head of International Liaison
Vicky Shaw / Senior International Liaison Officer

The International Liaison Team は、Sussex 大学の Communication Department の中の Student Recruitment Services Division の中に位置し、12 名のスタッフをかかえている。15 年前スタッフ 2 名のだった部署が、留学生獲得の重要性が認識され、現在の規模に拡大された。この部署の最も重要な任務は、留学生、特に EU 外の国からの留学生の獲得である。それは大学の存続を支える授業料収入が大きいことによる。(一人年間 £10,000-13,000) 昨年度は留学生が納める年間授業料収入は、全収益の 8%にあたる £11,000,000 であった。2015 年の目標は £17,000,000 である。

2008/9 年の UK 外からの留学生獲得数は全体(12,000 名)の約 25%にあたる 2,240 名で、その内大学院生が 50%、学部生が 38%であった。120 の国々から来ている。国別には、米国 192、中国 173、独 152、仏 142、印 136 と続く。但し、アメリカからの留学生は主に夏の短期講習受講生であるのに対し、中国からの留学生は degree student が多い。最近の傾向としては、大学院生の増加が顕著である。

ターゲットとするマーケット最優先国は、中国、インド、日本、ナイジェリア、台湾、第 2 優先国はロシア、サウジアラビア(湾岸を含む)、韓国、トルコ、ヨーロッパ、第 3 優先国として、アメリカ、カナダと続く。英国内外から留学生獲得のための活動を実施。学外にエージェントが 65 人おり、2008/9 年には、200 人の留学生の推薦を受けた。

The International Liaison Team の予算は 30 万ポンドであり、その 75%が留学生獲得のための外国訪問費用にあてられる。外国訪問にあたっては、学内の教員数名を international academic coordinators として起用し、その協力を得て外国の大学との提携を進めている。

国際化にあたっては、2 つの重要な目標がある。(1)人気の高い分野(business & management, medical sciences, international security, digital media など)のコースを拡大することによって、学部生および大学院生の留学生を増大させること(2) 2015 年までに 10 の strategic partnerships を確立することである。

The International Liaison Team のスタッフが上記の国々を年 2、3 回訪問し、各国の留学フェア等に参加し、現地エージェントや卒業生の協力を得て提携の開拓やパートナー大学の訪問等を実施している。また、全ての市場にエージェントを設置しており、そのほとんどは民間企業である。US のみならず英国の他大学や他国の大学とも提携し、留学希望者へのアドバイス、入学願書やビザ取得の支援などを行っている。US のスタッフが現地を訪問するにあたって、留学フェアやその他のイベントの開催を助けている。また US の卒業生もエージェントとして起用している。今までは留学生の出身国が特定の地域に偏っていなかったため、あまりその必要性がなかったが、今後は海外事務所設立も視野に入れて検討中である。

留学生獲得のためのキーワードは、“World class”, “Green campus”, “Brighton”, “Best place to be” と “Sussex scholarships”である。大学のウェブサイトには、留学生のための大学案内を設け、CD の発行、外部のウェブサイトや宣伝機関による大学案内、さらに海外におけるウェブサイトによる宣伝、サーチエンジン、インターネット広告、ビデオなどを活用している。また、US では戦略的パートナーシップの構築への移行を検討中であり、特定の分野あるいは学際的研究における海外共同研究を推奨している。北京大学とのパートナーシップでは、先方から 10 名の留学生を受け入れ、US からも 10 名の留学生を派遣している。「2+2」と称するプログラムは、北京大学生が最初の 2 年間は北京大学で、あとの 2 年間は英国の US で学び、1 つあるいは 2 つの学士号を取得する制度である。英国内の 5 大学と consortium を組織し、インドの大学との協力関係も築いている。さらに将来の発展のために、副学長が中心となり、国際交流委員会を組織し、留学生獲得と留学生センターの再編を試みている。卒業生ネットワークの活用も行っており、主要国には、卒業生事務所の設立も検討している。

➤ ケーススタディ(台湾)「US がいかにして知名度のない台湾で、多くの留学生獲得に成功したのか」

歴史的に US は魅力的な立地条件と高度な学術水準を持ちながら、トップクラスの大学と認識されていなかった。また入学申請者が入学許可される率も低かった。そこで、優秀なリクルーターを採用し、ロンドン近郊のブライトンにあり、しかも安全なキャンパスを持つトップクラスの研究大学として知らしめること、英国の学生を台湾へ派遣すること、エージェントの活用、卒業生ネットワークを開発支援することに力を入れている。マーケティングのキーワードは、マー

ケットシェア分析とベンチマーキング、前年度業績評価(受入れ、戦略、エージェント)、最新環境分析、SWOT 分析、最新マーケットビジョン、マーケット戦略と目標、主要成功要因(CFS)、アクションプランと予算措置、目標(大学とエージェント)、費用便益分析、次年度の受入れへの展望等である。台湾のための戦略として、国立台湾大学の博士課程学生の獲得戦略、エージェント戦略、そして入学条件の更新並びにその周知における戦略がある。さらに Online コミュニケーションとして、台湾ページ(学生の日記、ビデオ、エージェントのプロフィール、卒業生を含む)の作成、Facebook(US 在学中の台湾人学生 56 名)の活用、秋に US 台湾ウェブサイト開設、そして Hello UK のウェブフォーラムとインタビューがある。成果として、2008/09 年度には、100%の受入れ増加、エージェントによる受入れ 210%、英国から派遣留学生 3 名であった。2009/10 年度は、現時点(7 月)における申請および入学許可数は前年度の 80%であり、申請者数の 75%はエージェントによる。目標数 5 としていた英国からの派遣留学生数は 6 に増えた。



In the Library



Guidepost

3. 日本の大学が「国際化」を図る上で、特に役立つと思われた取組み

- 民間機関 SG とのパートナーシップは、大変興味深いビジネスモデルである。大学は手の及ばないノンコア部分の留学生のリクルートを外部の民間機関に委託することで効率的に運営することを可能としている一方で、民間機関は複数の大学と契約を積み上げることで、個々の大学にとってはニッチなパートをビジネス規模にまで拡大している。ビジネス業界では、当たり前のことかもしれないが、世界に点在する留学生希望者を1つのマーケットと見た点が斬新であると思われる。
- 面白いと感じたのは、アジアやその他地域の留学生獲得と並行して、英国国内ならびに EU 圏の英語学生を獲得するための多岐に渡るプログラム開発である。Sussex Language Institute(SLI)では幅広い語学プログラムだけでなく、英語圏の学生を対象にした聴覚障害や点字などについて学べるコースがある。キャンパス内でも国籍の異なる学生が多く存在するのを見かけ、「異文化キャンパス」「多文化キャンパス」は仕掛けて作るものではなく、充実した学術プログラムに魅力を感じた多くの価値観を持つ異文化の学生達が集まることにより、自然と作られるものなんだろうと感じた。
- 海外に留学生獲得エージェントを多数配置していて、成功していることは、参考になる。エージェントによる獲得数が大幅に増えている。留学生の卒業生ネットワークを作り活用することも重要であると感じた。

4. 報告者所感

- 民間機関とのパートナーシップにつき、日本において同様のスキームが可能かと考えた場合、英語に較べて日本語で学位を取得したいという学生の規模は限られており、マーケットとして成立するか否かは十分調査する必要があると思われる。また、日本の大学において、自大学のブランド名の下で入学条件に満たない学生を教育するというスキームがすんなりと認められるかも疑問である。但し、日本が「留学生 30 万人」を達成しようとするのであれば、SG のような役割を担う機関の存在は必要と思われる。



- 非常に多岐に渡る International Programmes を展開している。各スピーカーの方がそれぞれに自分の Division をしっかり統括し、分析し、留学生受入れの実務に学生の声を直接反映させている業務スタイルが印象的だった。夏期短期プログラムなどで短期間語学を学びたい学生にとっては、ブライトンに位置しているキャンパスということ自体が「大きなアドバンテージであり、既存のプログラム数も多いので、過去のプログラム参加学生から取ったアンケートなどを分析し、戦略に活かすことで今後さらに充実した学生サービスの向上が期待できるのではないかと感じた。
- 国際交流、留学生獲得が本格的なビジネスとして考えられ、大学をブランド化して運営していることに英国の innovative power を実感した。それにも増して、スタッフの皆様の心からの熱烈歓迎に感動した。夕食会においては副学長自らが席を移動してすべての日本人視察者とコミュニケーションを図っておられ、日本人が忘れかけている「おもてなし」の実践に頭が下がる思いであった。



Campus tour で訪れた学生寮 Student Hall of Residence

1. 大学の概略

(1) 歴史

英国ロンドン大学は英国の大学の中で3番目に古く、1836年に創設された。現在19のカレッジで構成されている。総学生数は115,000名。また課外プログラムにおいて30,000名の学生が学んでいる。ロンドン大学(東洋アフリカ学学院:以下SOAS)は、ロンドン大学を構成する1校である。その名の通り、アジア・アフリカ分野に特化した高等研究機関である。創設年は1916年、ロンドンの中心部に位置する。

(2) 構成

SOASは、英国の高等教育機関の中で唯一、アジア・アフリカ・中近東研究を専門とし、この種の機関としては世界でも指折りの規模である。学部課程、修士課程、研究課程において幅広いコースを開講しており、これらのコースでは授与される学位はロンドン大学のものである。

以下の通り、3つの学部がある。

- ・Law and Social Sciences(Development Studies, Economics, Law, Politics and International Studies, Financial and Management Studies)
 - ・Arts and Humanities(Anthropology & Sociology, Art & Archaeology, History, Music, Study of Religions)
 - ・Languages and Cultures(Africa, East Asia, Linguistics, Near and Middle East, South East Asia)
- 学部レベルで36言語が提供されている。(日本語、中国語、韓国語、アラビア語、トルコ語、ヘブライ語、ベンガル語、ヒンズー語など)

(3) 学生数

小規模できめ細やかな教育・研究環境のもと、約4,600名の学生が学んでいる。留学生比率は約30%と高く、130カ国からアジア・アフリカ研究を学ぶため留学生が集まっている。

- (地域別) 英国内55%、EUおよびEU以外45%
(学部・大学院別) 学部53%、大学院47%

日本からの留学生は、学部20名、博士前期課程21名、博士後期課程11名(2008-2009年度)。尚、出願者数ベースでは、学部23名、博士前期課程127名、博士後期課程4名と、2009-2010年度は2008-2009年度とほぼ同様の出願数であった。また、世界中で1,000名以上の学生が、SOASの通信教育で学んでいる。

(4) キャンパス

Russell SquareとVernon Squareの2キャンパスをもつ。1946年に開設されたRussell Squareには、1995年にブルネイ・ダルサラーム国スルタン殿下の寄付によって建設されたブルネイ・ギャラリーがあり、アジア・アフリカの美術やアジア・アフリカを題材とした美術が展示されている。パーシヴァル・デイビッド中国美術基金には、約1700点にのぼる中国陶磁器のコレクションと、中国の陶磁器や文化に関する書籍がある。

また、Russell Squareにはアジア・アフリカ研究の分野での世界有数の図書館があり、稀少本や貴重な写本、重要な古文書や古地図も多数所蔵する。(蔵書冊数 120万冊以上、使用言語 約400言語)

(5) 授業料(留学生)

学部の授業料は£12,000。

(6) 宿舎費、生活費等および生活環境

£800~£1,000(月額、宿舎費、食費、教材費等を含む)

また、学生は全員、スポーツ施設等、隣接するロンドン大学の施設を利用できる。留学生は、近くにある留学生会館(International Students House)の会員になれる。ここは、様々な文化に属する学生たちが知り合う場であり、いろいろな活動や催しも行われている。また、キャンパスが都心にあるため、ロンドンの文化や娯楽を気軽に楽しむことができる。

SOASは留学生が多いため、学期の初めには、新入生が早く新しい環境になじめるよう、週末オリエンテーションが催される。また学生組合があり、様々な交流・娯楽行事を企画、スポーツ・政治・音楽系クラブの100を超えるサークルを主宰。学生の出身国別のサークルもある。

(7) ランキング

国内の大学総合ランキングでは毎年15位前後にランクインしている。また、最近行われた研究業績評価(RAE)では、SOASの10学科が最高グレードをマークしている。



Russell Square



図書館

<プレゼンテーション資料より掲載>

2. 訪問スケジュール

- 9:30 Prof Paul Webley (Director of SOAS)による挨拶
- 9:45 留学生リクルートメント・オフィスの活動について(プレゼンテーション 1)
- 10:15 学生の経験について(プレゼンテーション 2)
- 10:45 IFCELS について(プレゼンテーション 3)
- 11:15 ロンドン大学グループとは(Institute of Education, University of London: ロンドン大学教育研究所 国際部長によるプレゼンテーション)
- 11:45 Lunch
- 12:30 キャンパス・ツアー(ラッセル・スクエア・キャンパスからヴァーン・スクエア・キャンパスまで徒歩で移動)
- 13:30 キャンパス・ツアー終了

(1) プレゼンテーション 1

“Introduction of Student Recruitment Office/Activities”, Nick Butler, Head of Student Recruitment

- 大学の歴史、構成、学生数、キャンパス等大学の概略 (1. 大学の概略を参照)
- なぜ SOAS なのか。
英国およびヨーロッパの中で、アジア、アフリカ、中東研究機関として唯一であり、それらの分野の研究、出版物において世界でも指折りの規模を誇る。特に開発学は、宗教と開発、女性と開発、地域別の開発学と多岐に渡る。国際機関、政府系機関、NGO の開発分野で求められる学術的知識、分析能力が養われる。ロンドンの中心部に位置する。大英博物館の真裏にキャンパスがある。
- 学部の特徴
学位は、Social Sciences, Arts, Humanities, Languages の分野で 350 以上、BSc, BA, LLB より取得可能。

Combination Degrees

- 大学院

Social Sciences, Arts, Humanities, Languages の分野で 100 コースが提供されている。学位は、地域研究における多数の学際的マスターコース取得可能。修了年限は 1 年。

(2) プレゼンテーション 2

Student Experience Presentation by Mandy Bentham (Head of Learning & Teaching Unit)

入学前に入学後の様子(どのような授業が行われるか、具体的な年間の授業計画等)、留学前の留学生に対し、WEB により手厚い情報を発信、情報の充実に努める。語学スキルが完全ではない留学生にとって、情報をウェブで確認できることは大変役立っている。また、入学後も、「指導教育」「サブ指導教員」が専攻の勉強をサポートする体制でバックアップしており、その情報のやりとりにもイントラネット(ウェブ)ベースで豊富な情報が送られている。教員の評価もウェブベースであり、評価が理由も無く低い教員には事情確認をするシステムがある。こうしたサポート体制で留学生を含めた全学生を支援することで、学生生活の満足度を高めようとする努力が日々為されている。

(3) プレゼンテーション 3

“An Introduction to IFCELS”, Graham Davies, Head, Undergraduate Foundation Programme (ICC)

“Teaching English for Academic Purposes: An Introductory Teacher Training Course, Claire Laubier, TEAP Course Leader

- IFCELS(International Foundation Courses and English Language Studies)は SOAS 付属語学学校。
- IFCELS では、中国・韓国・日本・サウジアラビアを筆頭に、30 以上の国から留学生が集まり、約 300 名が年間コース(Academic year programmes)を受講。
- さらに 300 名以上の留学生が夏季コースやパート・タイムコースといった短期コース(Short Courses)を受講。
- 英国内で最も歴史のある Foundation departments(大学進学準備コース)の一つ。日本人留学生対象のコースが 1985 年に設置され、1991 年には全留学生(international students)を対象としたコースへと発展。

学ぶ学生を大別すると、

- 1) 海外から SOAS の学部、大学院への留学希望者で正課入学前に語学力強化のため IFCELS で学ぶケース。IFCELS で取得した単位は正規課程入学後に認定される。
 - 2) 海外の社会人が英語力向上のために IFCELS で学ぶケース。日本からの参加者も多い。私設の語学学校で英語を学ぶのではなく、名門大学が設置する機関で学べることから人気が高い。
 - 3) 英国の大学の学部課程への入学資格取得を希望する高卒者
- Foundation や premasters コースでは、①専攻に関する学術的スキル(分析・批判的思考スキル)②スタディ・スキル③専攻に関する語学スキル④専攻および心理面等でのサポートを合せて学べるよう工夫
 - 専攻担当の教員 Subject Lecturer (SL)と英語教育担当の教員 English Teacher (ET)が連携して指導することによって学生の能力を最大限に引出す方法を開発、実践。

(4) その他(ロンドン大学教育研究所<IoE> 国際部長によるプレゼンテーション)

- RAE(研究業績評価)を実施する HEFCE(イングランド教育財政カウンシル)によって、教育学の分野では「卓越校」と評される、英国国内の中核的研究拠点。RAE 2008 年において、教育に関する研究分野で第 1 位。
- IoE の使命、設立の歴史、教員研修等提供しているコースについて紹介
- 2007/08 年度の IoE の収入は 6,980 万ポンド(£69.8m)、うち HEFCE からのグラントが 31%、研究グラント・契約分が 26%を占める。
- University of London – a unique federation: SOAS 同様、ロンドン大学連合に属している。19 の独立した University colleges から成り、125,000 人の学生その他、外部プログラム(External Programme)で学ぶ 35,000 人の学生が質の高いコースを受講している。

3. 日本の大学が「国際化」を図るうえで、特に役立つと思われた取組み

(1)大学のブランド力強化



SOAS はアジア・アフリカ研究における世界屈指の高等教育機関である。しかし、学費は高額であり、宿泊施設が格段整っているとは言い難い。また奨学金制度も充実してはいない。それにもかかわらず世界中からトップレベルの留学生が SOAS で学ぶために集まっている。

質の高い教育・研究環境の提供に裏付けされたこの強烈的なブランド力が構築されるまでには長い歴史があったのだろう。日本においても、各大学がそれぞれの特性を發揮し SOAS のようなブランド力を蓄積すれば、世界中から多くの留学生が集まるのも夢ではない。

(2) 積極的な情報発信

留学前の留学生に対し、WEB により手厚い情報を発信している。SOAS に留学を希望する学生は、入学前に入学後の様子(どのような授業が行われるか、具体的な年間の授業計画など)が自国で理解できる。これだけ学費が高いのに多くの留学生が集まるのは、手厚い情報発信も貢献しているのではないかと。また、入学後の「指導教育」「サブ指導教員」「教育支援アドバイザー」「生活支援メンター」制度等を利用する際にも WEB が活用されていることも大変参考になった。

(3) 日本における英語コース

現在日本では、多くの大学が学部・大学院における英語コース開設を検討している。実際のところ、英語コースを日本で展開しても、欧米から参加する学生がいるかどうか疑問であった。

今回の SOAS 訪問で、学部生は在籍期間中に少なくとも1セメスターは海外に派遣され他国の文化・社会を学ぶことがカリキュラムに組み込まれていることを知った。日本に学生を派遣する際、英語で履修できるコースがどれだけあるかが、日本に学生を1年間派遣できるかどうかの基準になっているようである。

また、留学生宿舎を訪問した際に自室を案内してくれた米国からの大学院生留学生より、英語で日本研究ができることから留学先を日本の大学ではなく SOAS としたことを聞いた。(もちろん、地域研究の世界的な名門大学で学ぶことが SOAS への留学動機ではあるが。)

英語で提供されるコースの充実は、英国からの学生のみならず、従来英国に派遣してきたマレーシアなどの大学の学生を日本の大学が獲得できることにも繋がる。日本の大学が英語コースの充実に努めれば、英国人学生の留学先になれると共に、アジア諸国からの留学生獲得にも繋がることを確認できた。

4. 報告者所感

今回の一連の英国の大学訪問で、英国の大学では、アカデミック・スタッフが能力給であること、留学生を顧客と捉える徹底さなど、大学経営がビジネス化しているという印象をもった。SOAS もこの点は例外ではない。教育をビジネスと割り切る意識は日本では理解しにくい。しかし仮に教育に対する意識が違ったとしても、「質の良い教育を提供すれば売れる、生き残れる」ということのモデルとして SOAS を見た場合、プレゼンテーション中随所で感じた「学生は顧客である」という顧客満足を求める姿勢や、私たち海外からの視察訪問団に対して行って頂いた自らの機関について実に積極的なプレゼンテーションなど、徹底したプロ意識は学ぶべき点であると思われる。



SOAS 前にて