

1. 大学の概略

(1) 歴史

ノッティンガム大学は、ロンドンの北西約 200km にあるノッティンガム市にある。大学の原型にあたるノッティンガム市最初のカレッジは 1881 年に開設され、1948 年に国王の特許状を受け現在のノッティンガム大学となった。

(2) 構成

6 学部 (Arts、Business、Law and Social Science、Engineering、Medicine and Health Science、Science、The Environment)、7 研究科 (Arts、Business、Law and Social Science、Education、Engineering、Medicine and Health Science、Science、The Environment) を有する総合大学である。

主なコース

- Arts (アメリカ・カナダ研究、考古学、芸術史、古典、文化、英国研究、映画・テレビ、史学、現代言語、音楽、哲学、神学・宗教学など)
- Business、Law and Social Science(ビジネス、現代中国研究、経済、地理、法律、政治・国際関係、社会学など: なお学部は教育のコースがここに含まれている)
- Engineering(化学・環境工学、土木工学、電気・電子工学、機械・材料工学など)
- Medicine and Health Science(健康管理科学、医学、産科学、看護学、理学療法、獣医学など)
- Science(生物学、生物医学、生物科学、化学、コンピュータ科学、数学、自然科学、薬学、物理・天文学、心理学など)

(3) 学生数

全学生数 約 26,000 人(フルタイム)(うち学部約2万人、大学院約6千人)

留学生数 141 か国から約 7,500 人

うち国・地域別: 中国(1,007 人)、マレーシア(511 人)、インド(462 人)、香港(442 人)、ドイツ(255 人)、フランス(228 人)、タイ(198 人)、ナイジェリア(189 人)、シンガポール(160 人)、米国(155 人)、**日本からの留学生は 30 人。**

(4) キャンパス

メインキャンパスは 330 エーカーの広大な敷地を有する University Park Campus で、また、5,000 万ポンドの予算をかけ 1999 年に開設された近接する Jubilee Campus には 750 室の宿舎が含まれる。さらに、生物科学や獣医学などのコースは市内の Sutton Bonington Campus で行われている。「最も緑豊かな英国の大学」と評されるキャンパス型の大学である。

また、マレーシア・クアラルンプールと中国・寧波にも海外キャンパスを有している。(後述)

(5) 授業料(留学生)

学部では £10,610(Arts、Law and Social Science) ~ £25,480(Medicine) (2010 年度)

大学院ではプログラムによりおよそ £10,000 ~ £20,000 の間の額 (2009 年度)

(6) 宿舎費

食事付で £3,300 ~ £5,500、自炊で £3,500 ~ で部屋のタイプにより異なる。

なお、大学では 2010 年 9 月から、すべての学部新入生(1 年生)に対し、英国人学生は 1 年間、留学生は 3 年間大学の宿舎又は大学が提供する宿舎への入居を保証することとしている。

(7) ランキング

大学ランキングでは、2008 年度『The Times Higher World Rankings(世界大学ランキング)』で世界第 86 位にランクイン。The Times 誌による『Good University Guide 2010』では英国第 20 位。

分野別に見ると、次のようにランクインしている。

英国第 1 位: Agriculture, Veterinary and Food Sciences、American Studies and Anglophone Area Studies、Iberian and Latin American Languages、Pharmacy

英国第 2 位: Chemistry、Physics

英国第 3 位: French、General Engineering and Mineral & Mining Engineering
(出典: Times Higher Quality Rankings or Research Power Rankings)

(8) その他

- Chancellor(総長<名誉学長>)は中国・復旦大学の元学長の Professor Yang Fujia
- 医療機器の MRI を開発した Peter Mansfield 教授は 2003 年にノーベル医学賞を受賞
また、主な卒業生として、経済学者でノーベル賞受賞者の Clive Granger 氏、クローン羊ドリーの研究チームを率いた Ian Wilmut 氏など
- 『Good University Guide 2010』によると、近年学生数を 1,000 人近く増やしたにもかかわらず、学部新入生の学力は低下しておらず、中退率 3%は全英でも最も低い大学の一つとなっているとのこと。また、National Student Survey では化学、土木工学、音楽専攻の学生の満足度が最も高いとのことである。
- 英国のトップ 20 大学が属するとされる「Russell Group」の一員である。



英国ノッティンガム大学のキャンパスの一部

「最も緑豊かな英国の大学」と呼ばれる`green campus`

2. 訪問スケジュール

- 9:30 ノッティンガム大学の国際戦略と組織運営について(プレゼンテーション 1)
Vincenzo Raimo, Director of the International Office
- 10:45 競争の激しいマーケットでいかに留学生をリクルートするか(プレゼンテーション 2)
Harriet Matthews, Head of International Recruitment
- 11:15 留学生の生活・体験について(プレゼンテーション 3)
Rosemary Gibson, Senior International Officer, International Student Support
- 12:30 昼食
- 13:30 学生大使(student ambassadors)によるキャンパス・ツアー
- 14:30 グローバル・パートナーシップと海外キャンパスの展開について(プレゼンテーション 4)
Helen Foster, Head of Partnership Development
- 16:00 留学を通じた英国人学生の国際化(プレゼンテーション 5)
Gail Armistead, Head of Study Abroad
- 18:00 国際室スタッフとの夕食会

(1) ノッティンガム大学の国際戦略と組織運営について(プレゼンテーション 1)

“The University of Nottingham’s international strategy and institutional management”
Vincenzo Raimo, Director of the International Office

1) International Office(国際室)の構成

- スタッフは合計で 38 人
- 4 つの部門により構成 ①International & EU Student Recruitment(12 人)、②Study Abroad & Short Courses(6 人) ③International Student Support(10 人)、④Partnership & Special Projects(3 人)
- International & EU Student Recruitment には、南米、東南アジア、東アジア、ロンドンの 4 つの学外オフィスがある。
- International & EU Student Recruitment は大学に収入をもたらす重要な役割を担っていることから、一番職員を配置している。

2) International Office の役割

英国人学生以外のリクルート、学生交流・海外留学、Trans National Education(TNE: 国境を超えた教育)、留学生、外国人スタッフへの支援、国際化の推進と監督、戦略の策定

3) 戦略の策定

○留学生を受け入れる価値と目的

- カネ、質
多くの大学では留学生は資金源だが、それには反論し、優秀な学生を受け入れることを重視している。科学技術分野に進学する英国人学生が少ないことから、優秀な留学生を受け入れることが必要である。
- 分野・レベル・国の多様性
ただし2~3の国からは大規模な数の学生が入学している。
- 社会的責任
アフリカ出身の学生には大規模な奨学金を支給している。

○適切な計画期間

例えば、ベトナムとは10年前からやっているなど、リクルートには時間がかかることを考慮している。

○TNE(Transnational Education: 国境を超えた教育)

ツィニング、e-learningなどのパートナーシップ、混合教育、海外キャンパスにおけるパートナーシップ

○カリキュラム

- 国際室の仕事ではなく大学全体の仕事である。
- シラバスのレビュープロセスを策定し、3つの簡単な質問に答えさせてNoの場合には認めない

- Q 国際的な内容が含まれているか？
- Q 内容や方法が文化的認識を促進するものか？
- Q プログラムが国際市場に必要な技能や知識を育成するものか？

○研究

- 国際的な問題を扱う研究か？
- 国境を超えた研究協力が必要か、促進するか、容易にするものか？

○モビリティとコミュニティ

- 国際的なモビリティを促進し容易にするものか？
- どういう種類の研究者や学生のコミュニティを鼓舞したいのか？
- 学生とコミュニティの間の統合をどのように支援していくのか？

○サービスと施設

- 全学生の25%は英国以外出身の留学生である。すべての留学生に必要なサービスが与えられているか？
- 国際化に着目したSDが行われているか？
- 教員組織は国際的任用を通じて国際化されているか？

4) 戦略的連携

- 学長がトップダウンでMOU(Memorandum of Understanding: 覚書)を海外で結んで持ち帰るのではなく、個々の教員レベルでのパートナーシップによるボトムアップによる連携を重視している。
- MOUの締結を希望する教員は国際室に申し出る。特に金の必要性について重視。教員が所属する学部の学部長、副学長、学長の承認を経て成立する。
- MOUは3~5年の期限を設定し、活動がなければ更新せず打ち切る。
- 締結の際にはウェブを活用してしっかりと相手方の大学の状況を調査する。

5) パートナーの選択

特にノッティンガム大学と同レベルのランキングの大学(世界トップ100大学)との提携を意識している。

6) 行動指標

- 受入れ留学生数(タイプ別、分野別)
- 海外に留学したノッティンガム大学の学生数

- 連携の意義
- 経費支出
- 顧客(学生、教員、相手方)の満足度: とても重視している。

7) 熊本大学とのプログラム

- 熊本大学大学院社会文化科学研究科教授システム学専攻では、平成 21 年度から「グローバル教育戦略論」の授業を開設予定
- 授業は e-learning による遠隔学習
- 講師は熊本大学のほか、ノッティンガム大学(Ramio 氏を含む)、ロンドン大学等の教員が参加
- 平成 19 年度に文部科学省の大学院 GP に採択され、開発・導入を進めてきた
- 2003 年に連携の話が持ち上がった。2 年間、熊本大内部で検討が行われ、熊本大で合意された後に、ノッティンガム大学でもすぐに合意が為され、戦略的な連携(パートナーシップ)が発足した。

(2) 競争の激しいマーケットでいかに留学生をリクルートするか(プレゼンテーション 2)

“How to recruit students in an ever competitive market”
Harriet Matthews, Head of International Recruitment

1) International & EU Recruitment(国際リクルート部門)の構成

学外オフィス、各地域担当、国際入試の 3 つのチームに分かれる。

学外オフィス

- 南米オフィス(ブラジル 1 人 ポルトガル語の話せる元ブリティッシュ・カウンシル職員を配置)
- 東南アジアオフィス(マレーシア 2 人 英国人とマレーシア人<現地雇用>)
- 東アジアオフィス(上海 2 人 英国人と中国人<現地雇用>)
- ロンドン・オフィス(1 人)
- 東アジアは海外キャンパスのある寧波ではなく上海にオフィスがあるが、これは学生をリクルートするという観点から上海に置いた方が費用対効果が高いなどの判断による。
- また、オフィスではないがメキシコには、ノッティンガム大学で 4 年間学んで Ph.D を取得後帰国した同窓生が現地でリクルート活動を行っている。

各地域担当

それぞれの担当者の担当は①ヨーロッパ、②インド、スリランカ、北米、英国ベースのプログラム、③北アフリカ、中米、④中東、南アジア(パキスタン、バングラデシュ)、⑤サハラ以南のアフリカに分かれている。

2) 国際リクルート部門の活動

① 役割

- 英国以外(EU+それ以外の地域)の学生のリクルート
- 学生の出身国の多様性を確保: 他大学では中国やインドなど巨大なマーケットのあるところを集中的に出張しているが、ノッティンガム大学ではサハラ以南のアフリカや中央アジア等もあたり、手間はかかるものの多様性を確保している。
- 英国大学で最大規模の奨学金の提供(年間予算 600 万ポンド): アフリカの学生を中心に授業料の 75%を免除
- 各国の専門家 225 人等へのコンタクト: e-mail ベース
- 50 以上の指定された海外での担当者の管理
- 入試部門と緊密に連携し、学生の質保証を実現
- マーケットリサーチの実施と実証

② 他大学との違い

- (賛否はあるものの)マーケティング・コミュニケーションと入試部門の分離
- EU の学生のリクルートは国際室で担当
- 入試室と緊密な連携: 成功のためには重要
- すべてを海外エージェント任せにせず、国際室が必ずフォローアップするなど必ず直接コンタクトをとっている。
- 民間機関へはアウトソースしていない
- 夏の小休止はなし

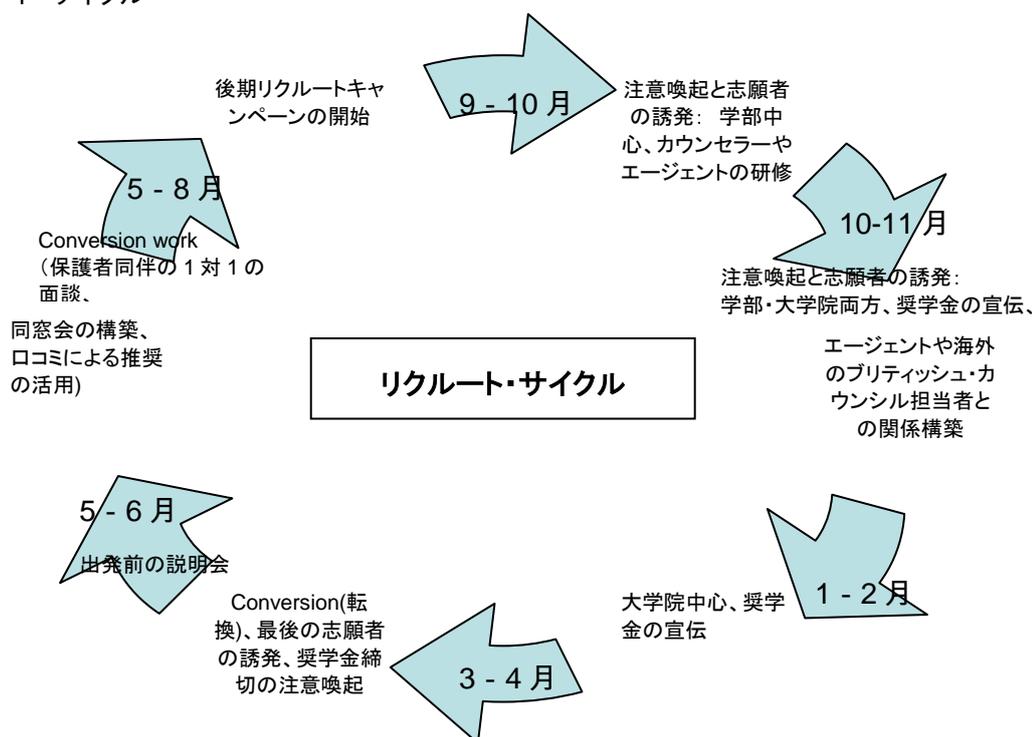
③ 出張

- 1 回の出張は 2 週間を上限とし、10 から 12 週を一つのサイクル
- 出張後のフォローアップを最優先課題とし、個々の担当者が行う
- 出張と出張の間の準備期間は最小限(2 週間)まで認められている
- ビジネスクラスの利用は 8 時間以上のフライトの場合のみ。到着後直ちに仕事に取り掛かり、休養日はなし、出張前後の休暇もなし

④ どのように違いを出すか

- 国際化戦略、国際的見通し、学生のモビリティ、学生の多様性
- 1 対 1 のコンタクトを重視： パーソナルタッチ
- 迅速な回答とフォローアップ など

⑤ リクルート・サイクル



⑥ 訪問先

- ブリティッシュ・カウンシル、当該国の担当(エージェント)、大使館、高校、大学、政府、留学関係機関、ゲスト講師等
- 友人や保護者も含めた個人面談、海外留学や TNE の機会の評価
- 年度後半には、面接選考、同窓生や関係者を集めたパーティ、出発前説明会などを開催

⑦ 海外留学フェアについて

利点	新たなマーケットの開拓、ネットワーキングの優れた機会、大学ブランドの普及、政府の参加 例: オマーンの GHEDEX <Gulf HE Exhibition>、サウジアラビアの MEETES <Middle East Education & Training Exhibition & Symposium>、政府の「Education UK」ブランドと連携した取組み
問題点	志願者の質や志願先の転向に対する注意の増、様々なレベルからの問い合わせや濾過システムがないことにより業務が多忙化、他者との区別が困難化、出席することによる費用の増加、顧客満足を満たせない、当該国での更なる活動は困難

⑧ 出張準備

主要な競合大学やマーケットトレンドの確認、志願状況の分析、求められている学問分野の特定、オファーのあったすべての者とのコンタクト、ウェブに出張を広告、当該国での宣伝(プレス、インターネット、ラジオなど)、在学中の学生へのコンタクト、同窓生へのコンタクト、当該国に留学経験のある者や主要な連携機関へのコンタクト、高校やブリティッシュ・カウンシルへのポスター準備・配布 など

⑨ 非出張活動



海外オフィスに電子媒体ベースでのアップデート、国際広告、e-mailによるコミュニケーション、治安上の問題による非出張国(ケニア、パキスタン等)へのリクルート活動、海外キャンパスにおける活動の活用、英国国内でのリクルートイベントの開催、大学オープンデーの開催 など

3) なぜエージェントを活用するのか

- 世界すべてを効果的にカバーすることは現実的に不可能である。
 - すべての国にオフィスを有することは費用効果がない
 - 中国や中東などでは当該国における英語のサポートがしばしば必要となる
 - エージェントの活用には異なる理由がある
例： ロジ支援と治安(イラン、ナイジェリア、パキスタンなど)、ビザ支援(ナイジェリア)、同窓会、大使、共同事業、大学との連携など
- * 尚、エージェントを通じて学生が入学した場合、手数料として初年度授業料の10%がエージェントに支払われる

(3) 留学生の生活・体験について (プレゼンテーション 3)

“The International Student Experience”

Rosemary Gibson, Senior International Officer, International Student Support

1) サポートサービスの目的

- 留学生に対して情報や助言、支援を提供することで経験を高める
- 国際室内に留学生サポート部門が所属、その方がベターである
- チームは10人(学生アドバイザー、奨学金、コーディネーター、入試サポート)

2) 英国到着時の業務

留学生到着時の出迎え(毎年9月)

- 新たに留学する約1,600人の留学生の到着日をすべて特定の1日(平日)に設定する。学生はなんとか当該日に到着するよう調整している。
 - 大学の職員約20人がロンドン・ヒースロー空港に出向き、朝6時から夜7時まで手分けして留学生を空港で確認し、チャーターしたバスに乗せて大学まで送迎する。
 - 職員は大学の大きなロゴの入ったTシャツを着て、留学生の目印とする。
 - 参加するのは国際室の職員その他、事前に他課の職員にボランティアを募る。
 - 参加する職員は前日からヒースロー空港近くのホテルに泊まり込んで準備する。
 - 毎年1月には海外留学するノッティンガム大学の学生の見送りも実施している。
- なお、こうした出迎えサポートは英国の他の大学でも実施しているとのこと。

ガイダンス

- 到着日の翌日から4日間開催：その後週末をはさんで秋学期が始まることになる。
- 大学になれることや、友人づくり、時差ボケの解消も目的の一つである。
- 銀行口座の開設や健康診断も実施
- 近年、マネーロンダリング防止のため、外国人が英国国内で銀行口座を作ることが難しくなっている。これに対処するため、HSBCや地元の銀行と提携して、大学が銀行手続きのレターを作成して学生はそれに記入し銀行に持参することで留学生の口座開設の円滑化を図っている。
- 医療については、6か月以上滞在する留学生には自分で保険に入ることを勧めており、その場合留学生は地元クリニックに登録することですべての簡易なメディカルサービスを無料で受けることができるようになっている。6か月以下の滞在であっても保険に入っていれば料金はチャージされない。

3) 助言サービス

- e-mail、電話、直接対話により学生からの質問に対する回答を実施
- 最も多いのは入国管理に関するもの(ビザ、パスポート)、また留学生は卒業後2年間英国に留まって働くことができるが、その手続きについての質問も多い。ビザの延長についてはリーフレットを作成・配布している。
- また、他の質問事項として、金銭、就職、学業、宿舍、個人的な事項についてのものが見られる。
- 常に国際室をファースト・コンタクトの窓口としている。



4) 事前のサポート

- 連絡はメールベースで実施するため、国際室ではすべての学生のメールアドレスを把握している。
- ニュースレターの送付もメールベースで行っている。
- 大学にはスポーツ、学術など学生が運営するたくさんの学生クラブがあり、メールによりクラブについてのお知らせをしている。ただし特定のグループのものを取り上げて紹介することはせず、公平に取り扱っている。

5) イベント活動

- 国際室では EU の学生を含む留学生やその家族に対して幅広いイベント活動をコーディネートしている。
- イベントカレンダーを作成し配布している。
- また、留学生が英国の真の文化に触れることができるよう、ホームステイや文化的な活動も実施している。例えば小旅行ではバスをチャーターし、参加者は実費のみの負担でとても人気がある。
- 留学生の配偶者向け無料英語クラスの開催
- 留学生の子供向けイベントの開催。家族向けのイベントとしてはティンベアーも一緒にピクニック、イースター、クリスマスなど
- 留学生の家族は孤立しやすいことから、家族も含めた交流の機会の提供は有意義である。また多くの知り合いをつくることができたり、文化に触れることができる点でも意義が高い。
- さらに、留学生同士でお互いの出身国を訪問することも行っているが、文化を共有する意味で有益である。

6) スポンサーとの調整

- 多くの留学生はスポンサーを有しており、国際室では奨学金の支給団体とのコンタクトの機会を提供している。
 - 相談は e-mail にて受け付け。件数は多い。
 - 奨学金に関するイベントはとても成功している。
- ※留学生支援の全国団体として「UKCISA³」が情報提供、問題に対応するマニュアルの作成などを行っている。

(4) グローバル・パートナーシップと2つの海外キャンパスの展開について(プレゼンテーション 4)

Global Partnership and Overseas Campus Development
Helen Foster, Head of Partnership Development

1) マレーシア・キャンパス

① 設置の契機

- 昔、ノッティンガム大学キャンパス内に不時着した飛行機のパイロットがマレーシアの皇太子だったこと、マレーシアの首相がノッティンガム大学の卒業生、といった縁が結果的に設置を後押しした。
- 1999年のアジア通貨危機で多くの東南アジア出身の留学生が帰国を余儀なくされたことを契機に、現地で教育体制を整える必要が生じた。
- 国際化に対応して学長が海外にキャンパスを作ることに熱心だった。

② キャンパスの概要

- 2005年開校
- 場所はクアラランプールから200kmの場所
- 民間企業とのジョイントベンチャー事業。土地、建物はマレーシア側、知的資源はノッティンガム大学が負担
- 2008年度の実績によると、学生数は60か国以上から3,300人。全体の34%、新入生の41%を留学生が占めている。留学生は主にアフリカ、インド、東南アジア諸国の出身。2010年までに6,000人になる見込み。
- スタッフ数約300人。学長、学部長は英国から派遣。残りの教員と職員の大部分は現地雇用スタッフ。

③ コース

- 応用心理学、バイオテクノロジー、ビジネス経営、コンピュータ科学、情報工学、教育、工学、法律、薬学
- ノッティンガム大学の学位を授与。(Ph.D, Split Ph.D)
- 工学、薬学などは英国の認証を受けている。

³ UK Council for International Student Affairs (留学生問題協議会: 留学生交流促進を図る英国公的機関)の略 <http://www.ukcisa.org.uk/>

- 年間授業料は約£5,000と格安。

2) 中国キャンパス

① 設置の契機

- 2004年に就任したノッティンガム大学の Chancellor(総長<名誉学長>)は元中国・復旦大学長で、それをきっかけに中国との研究協力が盛んになった。
- 卓球のオリンピック金メダリストの中国人がノッティンガム大学で修士号をとっている。
- 2003年に中国政府は外国資本が国内に大学をつくることを認めた。

② キャンパスの概要

- 2006年2月に開設。場所は寧波。中国で最初の外国資本による大学
- UKのブランドイメージを普及する目的で非営利組織となっている。
- 最初はリベラルアーツの学部のみでスタート。後に工学、サステナブル・デベロップメント、通訳のコースを設置。最近、Ph.Dも授与可能になった。
- 年間授業料は£8,000と英国の留学生の半分
- 民間企業とのジョイントベンチャー事業。土地、建物は中国側、知的資源はノッティンガム大学が負担
- 学生数は2008年度で約4,000人となっている。うち100人が留学生(つまり中国人ではない、ということ)。
- 国内23省にリクルート活動。なお、キャンパスは最大8,000人受入れ可能。
- 学生のレベルは中国の統一試験でトップレベルの学生が来ている。
- 教員は全世界から募集・採用、職員は現地雇用。
- 運営費は競争的資金や授業料で賄っている。
- 初年度は英語力を伸ばすコースを提供しており、入学時にIELTSのスコアの提出は不要。英語の成績が良ければ2年生に直接入学
- 学生寮完備。生活費は月£10と英国(月£700)と比べると格段に安い。
- 就職率は92%ととてもよい。

3) グローバル・パートナーについて

① 海外キャンパスの利点

- 学生の支出を減らすことができる。英国に留学するよりも安い。
- 入学者を予め予測できる。ツイニングプログラムだと不明確でリスクがある。
- 大学のブランドイメージを当該国で普及でき、将来英国本校への留学生を増やすこともできる。

② 海外キャンパス成功の秘訣

- キャンパスに多くのビジネスを入れている。
- 政治家等の著名人を関わらせている。
海外キャンパスの設置により、中国、マレーシアからの英国への留学生在が減る懸念はない、とのこと。根拠として、海外キャンパスへの進学者は、英国のノッティンガムに来たくても財政的な理由で来れない優秀な学生であり、入学対象者は所得等ですみ分けされる結果となり、競合関係にはならない、と考えている。むしろノッティンガムの知名度が高まり、さらに英国に留学を希望する学生を増やす結果となっているとのこと。
- なお、これ以上海外キャンパスを作る考えは今のところない。

③ その他

海外キャンパス以外に、海外で現在14の小規模のパートナーシップ事業を実施している。いずれも成功しておりノッティンガム大学にとっては重要である。

(5) 留学を通じた英国人学生の国際化(プレゼンテーション 5)

“Internationalisation of the home student, studying abroad and more”

Gail Armistead, Head of Study Abroad

※ プレゼンターの Gail 氏は JET プログラムで来日し佐賀県の学校で英語を教えていた経験がある。

1) これまでの海外留学

- 多くは学部レベルで、1年間の海外留学を加え4年間で学位を取得するもの。またエラスムス計画により年間200万人が留学を経験。

- 留学するのは高収入家庭の子弟か語学能力の高い学生が中心。低所得者層では難しい状況。
- 海外体験した学生にインタビューしてもその体験を話せない。言葉を学ぶのに精一杯。
- ブリティッシュ・カウンシル、欧州高等教育事務所(HEURO)などの取組み
- Council for Industry for Higher Education(CIHE) Report: 会員制。£10。仕事をする上でとても参考になっている。

2) これからの海外留学

- (ノッティンガム大学の学生に限らず、今の英国の大学生は)現在、大学で第二外国語を取る学生はとても少ない。もっと高校生レベルでの外国語学習を充実し、学生をエンカレッジする必要がある。米・豪も同じ問題で悩んでいる。(ちなみにロンドン大学では語学力を重視しており、すべての入学者に言語能力を求めている。)
- ノッティンガム大学で2年を過ごし、その後在学したまま海外に留学して帰国した学生を見ると、とてもすぐれた国際感覚を有しているのがわかるので、異文化体験は重要と考える。
- 国際的なカリキュラムはあるものの e-learning の今後の充実が課題。
- 25%の学部生が海外留学することを目標にしている。

3) ノッティンガム大学の海外留学の取組み

- コロンビア大、オークランド大、メルボルン大、パリ大、メキシコ大、シンガポール大、香港大、早稲田大等とのプログラムを実施。学生は2年次に大学を選考。ただし成績はAレベルが必要。逆にノッティンガムに留学する場合にはIELTSは重要なファクターでスコア7.0以上、日本人学生の場合成績は2.1/3.0以上で+B。
- キャンパス・アンバサダー: 学生の中から任命。とても競争率が高い。アワードを与える。アカデミックな単位ではないが将来は単位付とも検討中である。
- 2010/11年度は海外留学率9%達成を目標。英語を話す国へのプロモートをしている。
- 10人の学生をインドに派遣。しかしインドは関係の構築がとても難しい国である。
- サマースクール・短期コース: 40人の学生が参加。うち7人をエジプトに派遣。
- セメスタープログラムだと学生が集まらないが、サマースクールだと違う。ヨルダンもプロモーションではとても難しい国。将来はエジプト、ヨルダンにセメスターでの派遣を試みたい。

4) これまでの短期留学受入れ

- 多くは学部レベルだが、大学院レベルでの関心も増加中である。
- 有料の短期受入れプログラムはEU諸国からの関心が高まっている。
- エラスムス計画により毎年約500人の学生を受け入れている。
- 交換留学プログラムの実施

5) これからのノッティンガム大学の短期留学生受入れ

- 学部、大学院の双方に機会を提供
- 国際MBAプログラムの実施
- 学生やそれ以外の者も受け入れるサマースクールプログラムの実施
- 遠隔教育や e-learning も選択肢に
- リクルート機関との連携の養成や情報の共有も必要
- 現在行われている政府の財政支援措置(PMI2等)は数年後にはなくなり、大学が自身で調達、支援しなければならなくなる。その場合交流がストップする場合もあり、資金の獲得が重要な問題である。
- 米国・オバマ政権は積極的に学生の移動を促進させる、と考えられる。

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

(1) 大学スタッフによる無理のない国際化の取組

リクルートや学生サポートなどを民間企業にアウトソーシングするのではなく、すべて国際室の職員が関わるようにするなど無理のない形で業務を進めている。また、国際室以外の職員との連携を図るなどして国際業務の意義を自然な形で学内スタッフに浸透させている。

日本では国際関係部署に国際業務を集中させている大学が大部分であるが、他の部署の職員にも国際化の意義を普及させるなど全学を挙げての国際化を目指すためには有効な取組ではないか。



同時に国際室の職員の資質が高く、効率よく業務に励んでいる。出張旅費も最大限活用できるよう工夫しており、日本の大学でも教職員を海外出張させる際には併せて大学の資料等持参させ PR にもあたらせるなど限られた経費を活用する工夫が求められているのではないかと。

(2) 学生との直接対話を重視

学生の個々人の e-mail アドレスをすべて把握して、常にコンタクトが取れる状態にしておくことや、各種イベントの実施で留学生が孤立しないよう工夫している。学生の中退率が低いのもこうした努力の積み上げが反映されている。同時に最初から就労目的で入国する留学生の不法滞在、不法就労の問題も依然指摘されているが、こうした工夫は留学生の在籍管理から有効ではないかと。

(3) 無理のない海外キャンパスの運営

中国、マレーシアの海外キャンパスの土地、建物はそれぞれ先方の国の民間資本によるもので、大学は人的投資(教員派遣)のみで、最小の投資で最大の効果を引き出す形になっている。同時に当該国において大学のプレゼンスを高める役割を期待されており、非常に長期的視点から有益である。海外キャンパスの展開はオフショア・プログラムの実施も含め日本の大学が実施する例がほとんどなく、エジプトの E-JUST 等政府が主導するものがある程度であるが、長期的視野から大学によるこうした取組も必要ではないかと。

(4) 積極的な情報発信

ノッティンガム大学では、連携のパートナー大学を探す際にはウェブを積極活用している。これは他の大学でも見られたが、逆にパートナーとして選ばれるには積極的な外国語による情報発信が必要であることは明白である。現在、日本の大学では日本語と外国語のページの情報量の差が大きいことが指摘されているため、早急に日本語と同等のレベルでの外国語による情報発信をすべきではないかと。

(5) 迅速な意思決定

協定や覚書の締結に係る学内の意思決定は国際室を中心に学部長→副学長→学長の意思決定で迅速に判断できる仕組みは、手続きが多くて意思決定が遅くなりしがちな日本の大学にも大いに参考になるところである。同時に日本の大学には活用されていない協定・覚書が多いとの指摘もあり、期限を決めて協定等を基にした活動状況をレビューして更新を判定する仕組みを構築するなどの工夫も必要ではないかと。

4. 報告者所感

英国内でレベルの高い研究総合大学でありながら、研究活動を中心にその評価を高めるための絶え間なき努力、そしてそれを支えるための国際化の推進について、スタッフが無理のない形で真摯に取り組んでいることがよくわかった。非常に好感の持てる大学だと思う。また、広大で緑豊かなキャンパスは、スケールが大きく日本の大学関係者にとってはうらやましい限りである。

ノッティンガム大学では、スポーツ施設の設置などキャンパスの整備や海外キャンパスなど積極的な投資をしているが、優秀な学生の獲得競争が激化し、競争に敗れた大学は淘汰される状況の中で、長期的な視点からすれば意味のある投資だと思う。

海外キャンパスの展開の成否も含め、今後の同大の発展が楽しみである。



ノッティンガム大学 マレーシア・キャンパスの様子