

— 優秀発表賞 —

## 優秀発表賞を受賞して

福岡大学 山口 幸生



この度、令和5年度の九州地区大学体育連合主催の春季研修会におきまして、「優秀発表賞」を頂き、誠に光栄に存じます。まずはこの場をお借りして、選考に関わった先生方および研修会を運営いただいた関係の皆様にご感謝申し上げます。

受賞対象となった発表題目は「地方大都市の私立大学スポーツ専門学部新入生のセグメンテーション」でした。本研究の元となったのは、私が所属する福岡大学スポーツ科学部におけるFD研修会およびコンピテンシー分析プロジェクトの取り組みでした。特にFD研修会は、今回の共同発表者でもあった、藤井雅人先生が中心となり長年にわたって推進してきたものです。改めて、この場を借りて、藤井先生をはじめプロジェクトを承認し、様々な建設的な議論をしていただいたスポーツ科学部の先生方にも謝意を表します。

ご存じのように、少子化を背景として、日本の私立大学における定員充足率は、年を追う毎に低下し、平均すると80%を切る状況となっています（私立学校振興・共済事業団、2022）。このことから、多くの大学

では学生募集戦略の大幅な刷新が求められています。これに関連して米国の大学では、古くからアドミッションオフィスに専門職員を配置し、大学教育の世界にデータに基づくマーケティング手法を導入してきました。この手法は募集段階にとどまらず、入学後の学生の社会的価値を最大化する教育活動においても有用とされています。

研究のキーワードになっている「セグメンテーション」は、主にマーケティング領域で使用されてきました。新入生をセグメンテーションと言うことは、入学した学生を様々な切り口で分類し、特定の属性ごとに細分化していくということになります。これにはいくつかの利点があります。1つ目は、新入生の大きな特徴を把握し、学生個人に教育的な働きかけをする場合の基礎情報として役立つことです。2つ目は、学部生全体の傾向を把握し、アドミッションポリシーとの整合性を検討できることです。3つ目は、経時的な比較をすることで、入試改革や宣伝戦略の有効性を検討可能なことです。

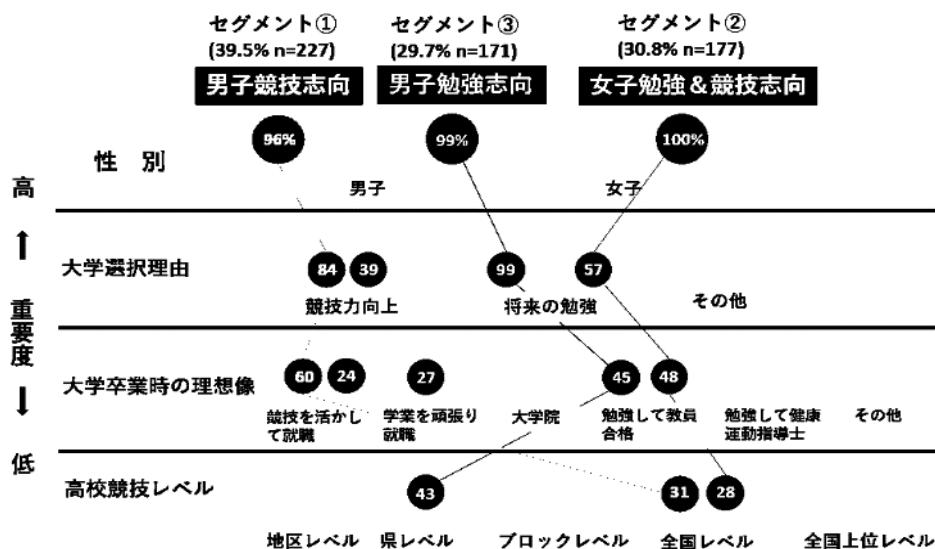


図1. 各セグメントの特徴

これまで、経験的に把握してきた学生の特徴を、測定概念を明確し、経時的に、客観的に捉えていこうとする組織的な取り組みの一環で、本研究は行われました。具体的には、主に心理的変数を用いて、地方大都市の私立大学スポーツ専門学部新入生をセグメンテーションし、セグメントの特徴比較することを研究の目的としました。

分析対象は、2020-21年に大学のスポーツ専門学部に入學した新入生575名でした。

調査項目は、性別、学部選択理由、大学卒業時の理想像を各1項目、コンピテンシーテストの「対課題基礎力」「対人基礎力」「対自己基礎力」251項目（PROG, (株)リアセック）、および新規作成の「やり抜く力」「親の統制的養育態度」「セルフコントロール」（各1項目）でした。分析にはTwo-Stepクラスター分析を用いました。

その結果、3つのセグメント（男子競技志向・男子勉強志向・女子勉強&競技志向）が抽出されました（図1）。クラスター弁別における重要度は、性別、大学選択理由、大学卒業時の理想像、高校競技レベルの順に大きくなりました。男子競技志向セグメントでは、84%の学生が「競技力向上」を大学選択理由に挙げ、60%が「競技を活かして就職する」ことを大学卒業時の理想としています。男子勉強志向セグメントでは、99%の学生が「将来の勉強」を大学選択理由に挙げ、45%が「勉強して教員合格」、27%が「学業を頑張っ て就職」することを卒業時の理想としていました。女子勉強&競技志向セグメントでは、57%の学生が「将来の勉強」、39%が「競技力向上」を大学選択理由に挙げ、48%が「勉強して教員合格」、24%が「競技を活かして就職」することを卒業時の理想としていました。

セグメントの特徴を比較したところ、男子競技志向と女子勉強&競技志向の学生は、「対課題基礎力（コンピテンシー下位尺度）」が、男子勉強志向の学生より高い、という結果となりました。この「対課題基礎力」は、課題を発見し、解決のための効果的な計画を立て、その立てた計画に沿った実践行動ができる力を意味しています。さらに女子勉強&競技志向の学生は「対自己基礎力」が、男子勉強志向の学生より高くなりました。この「対自己基礎力」は、気持ちのコントロールし、ポジティブな考えを維持し、主体的により行動を継続できる力を意味しています。

このように今回の研究では、新入生に3種類のセグメントが存在しました。このことから今後の受験生募

集プロセスにおいては、抽出されたセグメント毎に、異なる宣伝活動や働きかけを意識する必要があるでしょう。また今後の長期的な展開としては、本セグメンテーション結果を踏まえ、エンrollment・マネジメント（高校生が大学に興味を持った瞬間から、入学、在学、卒業とその後の一生涯までをサポートする総合的な学生支援）を構築していく必要があると考えられます（遠藤, 2017）。

いかがでしたでしょうか。これまで私自身は健康づくりにおける行動変容や、身体化認知をキーワードにスポーツ心理学領域で研究活動を行ってきました。そのため、今回の発表は非常に新鮮な取り組みとなりました。教育分野にマーケティング的な発想を持ち込むことを、否定的に捉える先生方もいらっしゃるかと思います。しかし、大学教育の分野において、先述したエンrollmentマネジメントの発想をバランスよく取り込むことは、今後ますます必要になってくると考えます。本稿でご紹介させていただいた知見が、皆様の今後の教育活動における一助になれば幸いです。