

認証評価結果に対する改善報告書

平成 27 年 7 月 15 日

1. 大学名：サイバー大学

2. 認証評価実施年度：平成 24 年度

3. 「改善を要する点」の内容

基準項目：2-1

○大学設立以来入学定員の充足率が低い。定員確保に向けた取組みを平成 22(2010)年度から開始しているが、更なる改善が必要である。

4. 改善状況及び結果

基準項目 2-1 について

■定員確保のための取り組み状況

入学定員充足率については、開学初年度の平成 19(2007)年度において IT 総合学部単体で 65%であったが、その後、平成 20(2008)年度から平成 22(2010)年度の 3 ヶ年にかけては、充足率が 20%前後で推移していた厳しい時期があり、平成 22(2010)年 5 月には世界遺産学部の募集停止という苦渋の決断を行った。平成 23(2011)年度以後は、IT 総合学部のカリキュラムを抜本的に再編して「ビジネスのわかる IT エンジニア」「IT のわかるビジネスパーソン」を育成する人材像に掲げ、それに沿ったコース及びプログラムを設置するなど、カリキュラム全体の魅力の大きな伸長を図ると同時に、ソフトバンクグループの支援によるモバイル学習環境の整備や、IT 総合学部に人的・資金的資源を集中させた結果、入学者数は毎年堅調に増加し、認証評価実施年度の平成 24(2012)年度から平成 26(2014)年度までの直近 3 ヶ年では毎年安定的に 400 人を超える新入生を獲得できるようになっている。

平成 25(2013)年度からは、IT 総合学部の再編後のカリキュラムで初めて編入学を受け入れることとなり、平成 24(2012)年 12 月の学則改定届出により 2 年次編入学定員数 80 人、3 年次編入学定員数 30 人まで編入学定員を拡大した結果、平成 25(2013)年度は 2 年次編入 44 人、3 年次編入 48 人で合計 92 人、翌平成 26(2014)年度は 2 年次編入 28 人、3 年次編入 182 人で合計 210 人という予想を大きく上回る人数を編入学で獲得した。平成 26(2014)年度中の編入学者数の割合は、年間の全入学者 514 人に対して 40.9%まで達しており、IT とビジネスの実践的な教育カリキュラムを提供する本学においては、社会人の学士編入学希望のニーズが極めて高いことが入学実績から明らかとなった。編入学者数が増える一方で、1 年次入学者数は年々減少しているため、入学定員充足率が平成 24(2012)年度の 71.2%を頂点として悪化しているように見えるが、年間の入学者の総数は平成 24(2012)年度で 430 人、平成 25(2013)年度で 438 人、平成 26(2014)年度で 514 人まで毎年増加の一途を辿っている。【表 1】【表 2】【2-1-01】

以上のような状況を踏まえ、入学定員と実入学者数との関係の適正化を図るため、1 年次入学定員数は 550 人から 425 人に減員、2 年次編入学定員数は 80 人から 50 人に減

員、3年次編入学定員数は30人から325人に増員することを平成26(2014)年度の教授会及び大学設置運営会社の取締役会で決定し、収容定員変更に係る学則の変更について文部科学省に届出を行った。【2-1-02】平成27(2015)年度春学期の1年次入学者数は194人であり、これに秋学期の入学者数を加えるならば、1年次入学定員数を425人まで減員したことにより、入学定員充足率は70～75%程度まで改善される見通しとなっている。仮に学則変更後の入学定員425人で換算した場合、平成25(2013)年度は81.4%、平成26(2014)年度は71.5%の入学定員充足率となり、直近の実績において毎年安定的に0.7倍以上の入学定員確保ができるまで改善しているといえる。

【表1 正科生の入学者数、入学定員充足率推移】 (IT: IT総合学部)

学部		H19	H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27春***
IT	入学者数 *	389 (-)	127 (-)	93 (12)	142 (16)	292 (20)	427 (3)	346 (44)((48))	304 (28)((182))	194 (11)((101))
	入学定員 *	600 (-)	600 (-)	600 (50)	600 (50)	600 (50)	600 (50)	550 (80)((30))	550 (80)((30))	425 (50)((325))
	入学定員 充足率**	64.8%	21.2%	15.5%	23.7%	48.7%	71.2%	62.9%	55.3%	45.6%

(*) 入学者数及び入学定員について、()は2年次編入学、(())は3年次編入学を表示

(**) 入学定員充足率は、いずれも1年次の一般入学者のみで算出(編入学者は含まない)

(***) 平成27(2015)年度は春学期募集のみの数値

【表2 編入学者を含む入学者数の推移と編入学者の割合】 (IT: IT総合学部)

学部		H19	H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27春**
IT	入学者数 (編入含む)	389	127	105	158	312	430	438	514	306
	編入学者 数*	-	-	12	16	20	3	92	210	112
	編入割合	-	-	11.4%	10.1%	6.4%	0.7%	21.0%	40.9%	36.6%

(*) 編入学者数は、平成25(2013)年度以降は2年次編入学と3年次編入学の合計

(**) 平成27(2015)年度は春学期募集のみの数値

定員充足は安定的な大学運営の基本であるため、具体的には次に挙げる施策を継続実施することで、学生確保に努めている。

1. ITの活用とビジネスの実務について生涯を通じて学習したいと考える意欲的な社会人層にターゲットを絞り、訴求効果の高い広告宣伝媒体(インターネット広告)を積極的に活用し、展開した広告の効果測定を週次数値管理のもと、より効果の高い

サイバー大学

広告を選別していくことで、学生 1 人当たりの獲得に要する費用対効果を最大化させることに努めている。

2. 本学に関心があると考えられる資料請求者の増加を、入学者を獲得するための計数目標とし、インターネット広告から資料請求までの流入経路だけでなく、当学のホームページ内の大学説明会予約や、入学手続きサイトからの出願に至るまでの Web 動線なども定量分析して計測、改善、検証のサイクルを迅速に回していくことで、資料請求者数及び大学説明会予約者数を増やし、さらに出願から入学までの歩留を改善させることに努めている。【表 3】

【表 3 資料請求数、大学説明会予約数、出願者数の推移】 (単位：人)

年度	H19	H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27 春**
資料請求数	6,826	2,030	916	2,118	12,302	16,395	16,963	27,319	15,222
大学説明会 予約数*	-	-	270	344	574	704	824	831	574
出願者数	860	312	215	271	442	565	587	657	391

(*) 平成 19(2007)年度は大学説明会を実施せず、平成 20(2008)年度は大学説明会の予約受付なし

(**) 平成 27(2015)年度は春学期募集のみの数値

3. 平成 26(2014)年度の広告宣伝の傾向として、モバイル端末で本学の広告ランディングページやホームページを閲覧するユーザ数が、PC での閲覧者数を上回りつつあるため、ホームページの全面リニューアルを行って PC 及びモバイル端末にマルチ対応可能なレスポンシブデザインに変更するとともに、入学検討者に発信するメールマガジン等においてもスマートフォン対応した配信を進め、更なる大学の認知度向上に努めている。その結果、平成 26(2014)年度は大学ホームページへの全体訪問数が年間 233 万 1,671 件（前年比 133%）まで及んでいる。
4. 学生に魅力のあるサイバー大学独自施策として、株式会社立大学の特徴を生かして親会社ソフトバンクグループと連携し、新卒高校生向けには IT 関連業界で就業体験ができる「就活インターン制度」、社会人学生向けには中途入社を選考プロセスを一部優遇する「就職支援制度」を導入しており、現在もこれを継続することで学生募集の訴求力の強化に努めている。
5. 平成 26(2014)年度には年間 210 人（入学者全体の 40.9%）という予想を大きく上回る数の編入学者を受け入れることができた実績を踏まえ、大学ホームページ内に最終学歴から入学方法を調べられるようにした編入学・転入学検討者向けの特設ページを設置するなど、編入学者獲得のための学生募集活動を一層強化している。また、本学のアドミッションポリシーに共感し、高い知識と技能の修得を目指す学生をサポートするため、本学と専修学校とで併修を行う学生または本学が事前に認める専修学校のコースから本学に編入学する学生に対して授業料の減免を行う制度を設け、学校間連携による併修・編入学生の確保に努めている。
6. 正科生以外の入学者獲得に関しては、平成 25(2013)年度秋学期より「特修生を経た

正科生入学」を制度化し、高校卒業資格を持たず、大学入学資格検定及び高等学校卒業程度認定試験に合格していない方でも、特修生として1学期以上の期間本学に在籍し、本学の指定する科目を16単位以上修得した場合、入試選考を経た上で正科生として入学できるようにしている。これに伴い、平成25(2013)年度では年間6人に留まっていた特修生の入学者数が、平成26(2014)年度には年間20人まで増加し、平成27(2015)年度は春学期だけで20人に達している。【表4】

【表4 特修生の入学者数推移】

(単位：人)

年度		H24		H25		H26		H27
学生種	項目	春	秋	春	秋	春	秋	春
特修生	入学者数	3	0	3	3	17	3	20

なお、独立行政法人IPA（情報処理推進機構）が平成26(2014)年4月に発表した「IT人材白書」によれば、IT人材が不足していると回答した企業は平成21(2009)年度調査の48.8%から、平成25(2013)年度の82.2%にまで急増している状況である。IT関連業界だけでなく、すべての業界においてビジネスのIT化は進んでおり、日常生活においてもITは不可欠な要素になっている昨今において、IT総合学部が育成を目指す「高度IT人材」は、客観的データとしても社会的需要が年々高まってきているといえる。

また、平成26(2014)年度の学校基本調査の結果によれば、全国的な入学志願動向として、大学に在籍する有職社会人学生の割合は、平成16(2004)年度調査の16.8%から、平成26(2014)年度の22.3%まで増加している状況である。社会人の再教育に資する実践的な教育プログラムを提供するカリキュラムを備え、すべての授業をインターネットで提供することができる本学の特性は、以上のような動向にも適しており、これに加えて情報通信業界をリードする親会社のソフトバンクグループと強固なパートナーシップを持った大学運営を行うことで、ITの活用とビジネスの実務について生涯を通じて学習したいと考える意欲的な志願者層をターゲットにした学生確保が今後も十分に期待できると考えられる。

5. エビデンス（根拠資料）一覧

基準項目2-1の資料

2-1-01 年度別入学者数の推移

2-1-02 サイバー大学学則

認証評価結果に対する改善報告書

平成 27 年 7 月 15 日

1. 大学名：サイバー大学

2. 認証評価実施年度：平成 24 年度

3. 「改善を要する点」の内容

基準項目：3－6

○大学として安定した財務基盤を確立するため、収支バランスを図るよう、引続き改善が必要である。

4. 改善状況及び結果

基準項目 3－6 について

■経営基盤安定化のための取り組み状況

1. 教育課程の充実と学習支援体制の強化

財務基盤の健全性を確保するため、売上高の源泉である学生募集力の一層の充実強化を図ることと同時に、受け入れた学生の履修継続率を高めるための教育課程の充実と学習支援体制についても、平成 24(2012)年度から平成 26(2014)年度までの直近 3 ヶ年において次に述べる通り強力で推進している。

IT 総合学部の専門科目では、カリキュラム全体の体系性について見直しを行い、「ビジネスのわかる IT エンジニア」「IT のわかるビジネスパーソン」を育成する人材像に掲げ、それに沿ったコース及びプログラムを設置するなど、カリキュラム全体の魅力の大きな伸長を図っている。専門科目に関しては、学生が自ら学びたいテーマや希望する進路に応じた必修科目や履修前提科目を設定することにより、履修体系図に沿って専門科目の卒業要件を満たすように履修を進めていくと、自ずと関連分野を広く深く学ぶことができるように整理した。外国語科目においては、国際人として職務を遂行する際に役立つ実践的な語学力を養成するためのオンライン語学学習サービス「TELL ME MORE」を自己学習システムとして平成 25(2013)年度より導入し、アクティブラーニングの取り組みを実践している。従来までの受身的な授業ではなく、多様なレベルの練習問題を豊富に用意し、能動的に学習を進める授業に刷新した。教養科目においても、本学の教養教育コンピテンシー（社会順応力、日本語力・外国語力、IT 活用力、実行力、分析力、協働力、意思伝達力）を修得するために必要な 4 つの学問分野「1.人文科学、2.社会科学、3.自然科学、4.キャリアデザイン」に教養科目群を再分類し、学生にはこれらの分野をバランス良く履修させて幅広い教養を身に付けさせるとともに、学問を追及する姿勢や態度の涵養として、「スタディスキル入門」（平成 24(2012)年度秋学期より）と「スタディスキル実践」（平成 25(2013)年度秋学期より）という 2 つの必修科目を開設している。

また、入学直後に受験を必須とする「IT 総合学部基礎力診断テスト」（国語・数学・英語・情報リテラシー）では、取得点数が基準に満たなかった新入生をリメディアル科

目に誘導して教員から個別指導を行うなど、受け入れた学生に対する学習支援体制を一層強化している。更には、授業科目内での教員及びティーチングアシスタントによる学習指導の他、教員及び専任スタッフのラーニングアドバイザーによる対面及び電話等での会話による履修相談も組織的に対応できるように体制を整備し、インターネット学習でつまづきやすい学生に対して最大限の支援を行ってきた。このような学習支援の取り組みを一層盤石な体制とするために、平成 26(2014)年度には、学内組織の統合吸収により、学生募集活動を含む入学者の受入から卒業までの学生指導を一貫して推進する部署として「学務部」を設立した。学務部では、学習システムから取得される全学生の受講状況データを週次で管理し、全科目の状況を教職員全体に毎週共有することで、学期中にドロップアウトしてしまう学生の傾向を分析し、授業運営及びカリキュラムの継続的な改善に役立っている。

全学的な弛まぬ改善活動によって教育課程の充実と学習支援の強化を推進した成果として、平成 27(2015)年度春学期における在学期間 1 年以上の学生の継続率は 92.0%にまで到達しており、卒業に向けて計画的に履修を行う在学生の学習意欲を保ち続けることに成功しているといえる。また、在籍する履修者数は年度ごとに上昇し、1 人当たりの平均履修単位数についても、平成 24(2012)年度春学期は 12.3 単位であったところ、平成 27(2015)年度春学期には 13.3 単位まで向上している。【表 1】その結果、大学事業単体での損益改善は、認証評価実施年度の平成 24(2012)年 1 月度取締役会の中期経営計画よりも前倒して遂行することができており、入学者増加及び在学生の履修継続率向上に伴う授業料等の収入の増加とあわせて、サービスに対する適正対価を目指した不断のコスト削減を継続してきたことで、平成 26(2014)年度は営業損益▲0.2 億円まで赤字を圧縮することができた。単年度での収支は、バランスが取れるところまで着実に改善しており、平成 27(2015)年度における大学事業単体での黒字化は達成できる見通しとなっている。【3-6-01】

【表 1 履修者数、履修単位数、平均履修単位数の推移】

年度	H24		H25		H26		H27
	春	秋	春	秋	春	秋	春
履修者数*	754	695	821	832	1,061	1,050	1,155
履修単位数*	9,304	8,654	10,769	10,889	14,034	13,607	15,327
平均履修単位数*	12.3	12.5	13.1	13.1	13.2	13.0	13.3

(*) いずれも IT 総合学部の学生のみで算出

2. 学校設置会社全体の経営基盤安定化

平成 23(2011)年 11 月より、新規事業として法人事業本部を立ち上げて、外販を強化することで授業料等の収入とは別に、収益事業収入の増加にも努めている。具体的な実施策としては、ソフトバンクグループを始め、一般企業研修向けに eラーニングシステム、語学研修ソリューション、モバイルラーニング用のアプリケーションや研修コンテンツの提供等を実施しており、例えば、大学内で開発して学生に提供している“Cloud

Campus”（モバイル端末対応を含むクラウド型学習管理システム）や、授業コンテンツ作成のためのクラウド型オーサリングアプリケーション“CC Producer”、iPhone / iPad / Android 向けコンテンツ受講専用アプリ“CC Handy”を他大学や一般企業にも提供し、収益の改善に務めると同時に、本学の e ラーニング運営実績として蓄積された教育技術的ノウハウやシステム資産を学外販売によって流通させることで、社会貢献にも寄与している。

平成 24(2012)年 1 月度取締役会で承認・可決された中期経営計画では、法人事業の売上増加によって大学事業の赤字幅を縮小し、平成 24(2012)年度から学校設置会社全体での黒字化を目標としていたところ、予定通りにこれを達成することができた。平成 26(2014)年度の売上は、大学事業収入及び法人事業収入、そして両事業の複合による大型の売上（大学事業で制作した講義コンテンツを法人事業のプラットフォームで公開講座として配信）で合計 24.9 億円となった。これにより平成 26(2014)年度における会社全体の営業損益は 16.0 億円の大きな黒字となっており、学校設置会社全体の実績としては 3 年連続で安定的に黒字を達成することができている。【3-6-02】【3-6-03】

財務面については、毎年、会計監査を受けており、その際、企業の継続性を証するためにソフトバンクグループ株式会社の代表取締役社長名義でサポートレターを受領し、極度借入枠として親会社といつでも引き出し可能な極度借入（コミットメントライン）契約を締結している。また、平成 26(2014)年 12 月には上述した大型の売上があったため、その収益の大部分を返済に充当することにより、平成 25(2013)年度末の借入金が 32.1 億円であったのに対して、平成 26(2014)年度末には 19.1 億円と大幅に減少している。現状 19.1 億円の借入を受けている一方で、貸借対照表上の累計損失（純資産合計のマイナス分）は 16.7 億円であるため、累計損失は全て借入で充当しており、これを実質的な出資と捉えれば、累積赤字状態ではないといえる状況である。

5. エビデンス（根拠資料）一覧

基準項目 3－6 の資料

- 3-6-01 サイバー大学単体：営業損益推移
- 3-6-02 会社全体：営業損益推移
- 3-6-03 事業報告書、計算書類、附属明細（第 7 期～第 10 期）