

英国大学における留学生獲得への取り組み事例紹介

ロンドン研究連絡センター

香月 壮之介

1.はじめに

急速なグローバル化が進んでいる現在において、社会に高度な人材を輩出し、研究成果を還元する役割を求められる大学においても、国際化の必要性は迫られている。

大学の国際化推進のために、海外から優秀な研究者や学生の受け入れ増を目的に 2008 年には「留学生 30 万人計画」策定¹し、2020 年を目途に日本国内で 30 万人の留学生を受け入れる目標が打ち立てられている。

また、2012 年から発足した第 2 次安倍内閣においては「グローバル人材」育成を大きな目標の一つとして掲げ、「国際化拠点整備事業（グローバル 30）」や「スーパーグローバル大学等事業」等の事業によって、大学の国際化とグローバル人材の育成を推進している。

私の派遣元である熊本大学も昨年 9 月に文部科学省「スーパーグローバル大学等事業」へ採択され、構想調書において海外で通用する日本人学生育成のための海外留学推進と併せて、キャンパス内においても日常的に外国人との交流を図るべく、国際的な環境を提供するため、外国人留学生数を 2013 年度の 764 人（通年）から 2023 年度までの 10 年間で 1600 人（通年）まで増加させることを目標として掲げている。²

本報告では世界の留学生市場においても主要な受入国となっている英国の高等教育機関が海外から優秀な留学生を獲得するにあたってどのような取り組みを行っているのか、大学のリクルートメント担当者からのインタビューを通じて具体的に紹介し、今後の日本の大学における留学生獲得推進のヒントを見つけたい。

¹ 文部科学省「留学生 30 万人計画」骨子の策定について（2008 年 7 月 29 日）
http://www.mext.go.jp/b_menu/houdou/20/07/08080109.htm（アクセス日：2015 年 2 月 24 日）

² スーパーグローバル大学創成支援 熊本大学 構想調書
http://www.jsps.go.jp/j-sgu/data/shinsa/h26/sgu_chousho_b10.pdf（アクセス日：2015 年 2 月 24 日）

2. 英国大学の海外からの収入

英国における高等教育産業は経済界で大きな位置を占めている。2011-2012 年度での高等教育産業の総収入は 279 億ポンドに達する。この金額は広告・マーケットリサーチ産業、法曹産業と同程度であり、出版業界、コンピューター製造業界、基礎製薬業界よりも大きい金額である。³

Type of income	UK public sources	UK private sources	International sources	Totals
Funding council grants	8,271	0	0	8,271
Tuition fees and education grants	1,287	4,756	3,634	9,676
Research grants and contracts	2,239	1,348	923	4,510
Other income	1,843	2,232	1,105	5,180
Endowment and interest	0	285	0	285
Totals	13,640	8,621	5,662	27,922

表 1 : Estimated Sources of University Income, by value 2011-12

(単位 : 100 万ポンド)

表 1 のとおり、2011-2012 年度の高等教育産業における総収入の約 30%のみがHEFCE⁴などのファンディングカウンシルからの助成金⁵であり、その他の収入を併せても、英国内からの公的機関からの収入は、総収入の約 49% (136 億ポンド) にしか及んでいない。

海外からの収入は総収入の約 20% (56.6 億ポンド) に及ぶ。これには留学生からの授業料収入、海外の企業や公的分野からの委託研究やコンサルタント収入および宿泊施設やケータリングの提供による営業収入などが含まれている。その内、EU外の留学生からの授業料収入は 32.4 億ポンドであり、海外からの収入の 57% (総収入の 10%強) となっており、英国大学において留学生からの授業料収入が非常に大きな割合を占めている。

³ THE IMPACT OF UNIVERSITIES ON THE UK ECONOMY p8-9
<http://www.universitiesuk.ac.uk/highereducation/Documents/2014/TheImpactOfUniversitiesOnTheUkEconomy.pdf>
 (アクセス日 : 2015 年 2 月 23 日)

⁴ The Higher Education Funding Council for England (イングランド高等教育助成会議) Funding institutions
<http://www.hefce.ac.uk/whatwedo/invest/institns/> (アクセス日 : 2015 年 2 月 23 日)

3. 英国における留学生の受け入れ状況

表 2：留学生市場における各国のシェア (%)

	2000	2012
United States	22.76	16.35
United Kingdom	10.68	12.56
Germany	8.96	6.35
France	6.57	5.99
Australia	5.07	5.51
Canada	4.52	4.89
Russian Federation	1.97	3.86
Japan	3.19	3.33
Spain	1.95	2.16
China	1.74	1.97
Italy	1.19	1.72
Austria	1.46	1.69
Other OECD	12.69	16.44
Other G20 and non-OECD	17.25	17.18

表 2 は、OECDが発行する [Education at a Glance 2014] ⁶ では、Trends in international education market shares (2000, 2012)⁷として、2000 年度から 2012 年度の 12 年間における世界の留学マーケットにおける受入国のシェアを追ったものである。2000 年度から 2012 年度に至るまで英国は世界第二の留学生受入国を維持している。

さらに、英国が占める留学生市場のシェアは 2000 年度の 10.68%に対して 12.56%であり、シェアを拡大している。対して、シェア 1 位の米国は 2000 年度に 22.76%あったシェアが、2012 年度には 16.35%となっており、英国との差が徐々に縮まっている。世界の留学生の総数は 2000 年度に約 210 万人だったのに対し、2012 年度は約 450 万人と倍増している。2020

年には世界の留学生総数は 700 万人に達するとの調査報告 ⁸もあり、今後も留学生獲得競争が激化されることが予想される。

表 3：英国内の留学生数 (人)

Region	2012-13	2013-14
China	83790	87895
India	22385	19750
Nigeria	17395	18020
Malaysia	15015	16635
United States	16235	16485
Hong Kong	13065	14725
All other	132095	136685
European Union	125290	125300
Total	425265	435495

英国内での留学生受け入れの動向については、2008-2009 年度に約 37 万人であった留学生の受入数は 2012-2013 年度においては約 42.5 万人と 2008-2009 年度約 15%の伸びを見せている ⁹。受け入れ上位国 (EU圏外) は 1 位から中国・インド・ナイジェリア・マレーシアと続いている。

⁵ その他、BBSRC, EPSRC などのリサーチカウンスル、地方自治体、NHS なども含まれる。

⁶ OECD Education at a Glance 2014 <http://www.oecd.org/edu/eag.htm> (アクセス日：2015 年 2 月 23 日)

⁷ OECD Trends in international education market shares (2000, 2012) <http://dx.doi.org/10.1787/888933118827> (アクセス日：2015 年 2 月 23 日)

⁸ UNESCO Trends in Global Higher Education: Tracking an Academic Revolution p6 <http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001831/183168e.pdf> (アクセス日：2015 年 2 月 23 日)

⁹ HESA Students and Qualifiers Data Tables <https://www.hesa.ac.uk/component/datatables/?view=category&catdex=3> (アクセス日：2015 年 2 月 23 日)

4. 大学におけるインタビュー

前章までで英国における高等教育産業が経済界にいかにか大きなインパクトを持っているのか、また、世界の留学生市場における英国が占めるシェアの大きさ、英国内における留学生のトレンドを紹介してきた。本章では大学の担当者からのインタビューをもとに、具体的に各大学においてどのように留学生のリクルートメント活動を行っているのかを紹介したい。

4-1 University of Reading

訪問日：2014年7月3日

面談者：Mr. Craig J. Lennox

International Office F- Regional Manager- East

Asia



大学概要：

1926年創立。ロンドン西部のレディングに位置する研究型総合大学。2014年現在、学部生9,320人、大学院生4,725人、合計13,595人（うち留学生2,575人）の学生数を持ち、地球・環境科学、農学、建築学、マネジメント等の分野に強い。

2013/14 Times Higher Education 世界大学ランキングにて、194位（英国内29位）。

International Office の構成：

International Office に留学生のリクルートメントを担当するチームとして、各地域（アメリカ、中央・南アジア、東アジア、ヨーロッパ、中東・アフリカ、東南アジア）を担当する6名の Regional Manager を置いている。

留学生獲得への取り組み：

- ・留学生獲得の対象国については、留学生市場の動向、トレンド等から大学の執行部が策定した International Strategic Plan¹⁰により決定される。各地域を担当する Regional Manager は担当地域において設定されたターゲットを中心にリクルートメントを行う。

- ・British Council が各国で開催する UK Education Exhibition 等、担当国で開催される留学説明会に参加する。

- ・担当地域各国の留学エージェントと契約し、留学生獲得を委託するとともに、留学希望者に対する情報提供、入学手続きの補助を行っている。また、上記の留学説明会にも大学の担当者として参加することがある。

¹⁰ University of Reading – International Strategy

<http://www.reading.ac.uk/web/FILES/stragies-policies-documents/University-of-Reading-International-Strategy.pdf>

（アクセス日：2015年2月24日）

- ・エージェント契約は定期的に見直しが行われる。紹介された留学生の数・レベル等のパフォーマンスが評価され、契約の更新や報酬額が査定される。
- ・大学のウェブページを通じて学生からの直接応募を受付。大学の留学生募集用ホームページには 60 カ国以上留学希望者へ向けた情報に対応¹¹しており、入学へ向けた申請手順、ビザ取得手続き、各国のエージェントの連絡先、現地での留学説明会の予定等を掲載している。



Mr. Craig J. Lennox

4-2 Newcastle University

訪問日：2014年10月2日

面談者：Ms. Alison Tate

International Office - International Partnership Manager

大学概要：

1871年創立。イングランド北部のニューカッスルに位置する研究型総合大学。ラッセルグループ¹²に所属。2014年現在、学部生 16,290 人、大学院生 6,120 人、合計 22410 人（うち留学生 5,265 人）の学生数を持ち、医学・生命科学、地学、工学、物理学の分野に強い。

2013/14 Times Higher Education 世界大学ランキングにて、198 位（英国内 31 位）。

International Office の構成：

International Office は International Partnership, Support and Logistics, International Recruitment の 3 つのチームに分かれており、International Recruitment Team に 8 名の地域担当 International Officer（中東・北アフリカ、東アジア・アメリカ、サハラ周辺、東南アジア 2 名、インド、中国）を置いている。

¹¹ University of Reading - Country specific information

<http://www.reading.ac.uk/Study/international/prospective-students/study-int-prospective-5-landing-course-finder.aspx>
（アクセス日：2015年2月24日）

¹² 英国内大規模研究型大学 24 校で構成されたグループ

<http://www.russellgroup.ac.uk/>（アクセス日：2015年2月24日）

留学生獲得への取り組み：

- 大学執行部によって策定された**University Internationalization Strategy** ¹³により、EU圏外の25カ国を重点国として定めている。**International Officer**は担当地域内の重点国を中心にリクルートメント活動を行う。
- **Web**による広報も充実しており、大学のホームページにおける各国留学希望者向けの入学案内のほか、**You Tube**内に大学のチャンネルを立ち上げ、在学生による大学紹介や入学方法の紹介ビデオを公開している。¹⁴
- **INTO**プログラム ¹⁵の進学準備コースを大学内に設置しており、工学部を中心に準備コース修了生を多く受け入れている。
- 海外拠点として医学部マレーシアキャンパス（**NU Med**）を設置している¹⁶。**Newcastle University**は歴史的に多くのマレーシア人留学生を医学部へ受け入れており、マレーシアに大きな同窓会組織を持つ、政府関係者にも同窓生が在籍しており、マレーシア政府の協力を得て2009年に拠点を建設した。現地では5年間の医学部プログラムと3年間のバイオメディカルサイエンス学部の学位を提供している。マレーシアでの学位取得後に本校の大学院に進学する学生が増加している。
- シンガポール工科大学、南洋工科大学との共同で工学系を中心とした学部・大学院の共同学位プログラムをシンガポールにて提供している。¹⁷



Ms. Alison Tate

¹³ Newcastle University - Internationalization Strategy
<http://www.ncl.ac.uk/international/about/strategy.htm> （アクセス日：2015年2月24日）

¹⁴ YouTube - Newcastle University
<https://www.youtube.com/user/NewcastleUniOfficial> （アクセス日：2015年2月24日）

¹⁵ 英米の大学と協定し、学部・大学院入学前準備コース提供するプログラム。英国内11校の大学と協定がある。
<http://www.intohigher.com/uk/en-gb/home.aspx> （アクセス日：2015年2月24日）

¹⁶ Newcastle University Medicine Malaysia
<http://www.ncl.ac.uk/numed/> （アクセス日：2015年2月24日）

¹⁷ Newcastle University Singapore
<http://www.ncl.ac.uk/singapore/> （アクセス日：2015年2月24日）

4-3 The University of Edinburgh

訪問日:2014年11月10日

面談者: Ms. Ester Sum

International Office - International Officer
- East Asia



大学概要:

1583年創立。スコットランド・エジンバラに位置し、英国内で6番目に長い歴史を持つ研究型総合大学。ラッセルグループに所属。2014年現在、学部生19,015人、大学院生8,605人、合計27,625人（うち留学生6,315人）の学生数を持つ。

2013/14 Times Higher Education 世界大学ランキングにて、39位（英国内6位）。

International Office の構成:

International Office は Recruitment & Development, Go Abroad & Summer School, Student Advisory Service, Strategy & Partnerships の各チームに分かれる。Recruitment & Development には6名の International Recruitment Officer（中央・南アジア、中東・アフリカ、北米・ブラジル、ラテンアメリカ、東アジア、東南アジア）が置かれる。また、北京、ムンバイ、サンパウロに海外オフィスを設置している。主な業務は現地の協定校とのプログラムの運営や、同窓会の運営である。

留学生獲得への取り組み:

- ・留学生獲得の対象国については、大学の執行部が策定した International Strategic Plan により決定される。
- ・特に東アジアについては中国・香港を重点地域としてみなしており、International Officer が現地の留学フェアやエキシビション等へ赴き、直接リクルートメント活動を行っている。
- ・香港については同窓会組織の影響力が強く、同窓生の子弟や関係者が入学するケースが多いため、同窓会との連絡を密に行い、関係の維持に努めている。
- ・各国の留学エージェントと契約し、リクルートメント活動・入学手続き等を委託している。不正なエージェントを防ぐために、大学のホームページにエージェントのリストを掲載し、リストに載っていないエージェントを利用しないよう注意喚起を行っている。また、リストに掲載されているエージェントであっても、留学希望者との間に問題を起す可能性があるため、同ページ上に、問題があった場合に大学へ直接相談できる窓口を設けている。¹⁸
- ・2014年にサマースクールの規模を拡大し、より多くの学生の受け入れを目指している。サマースクール参加者から多くの学生がフルタイムの学生として入学することを期待している。

¹⁸ The University of Edinburgh - Representatives - Roles & responsibilities
<http://www.ed.ac.uk/studying/international/representatives/representative-roles> （アクセス日: 2015年2月24日）

4-4 Aberystwyth University

訪問日:2014年11月18日

面談者: Ms. Catrin Griffiths International Office -
International Partnership Officer

大学概要: 1872年ウェールズ大学のカレッジの一つとして創立。ウェールズ西部のアベリストゥウィスに位置する研究型総合大学。2014年現在、学部生9,560人、大学院生1,610人、合計11,170人(うち留学生770人)の学生数を持ち、生物学、コンピューターサイエンス等に強い。



2013/14 Times Higher Education 世界大学ランキングにて、301-350位(英国内40位)。

International Office の構成:

International Office には16名が在籍。Director の下に Partnership, Student Support, Compliance, Study Abroad, Regional Sales Team に分かれる。Regional Sales Team は5名の International Officer が在籍し、アメリカ、中東、アフリカ、インド、中国(東アジア)を担当する。

留学生獲得への取り組み:

- 各地域を担当する International Officer 現地の留学フェアやエキシビション等に赴き、直接リクルートメント活動を行っている。
- 東アジアにおいては、特に中国をメインのターゲットとしている。大学のホームページには中国人留学希望者へ向けた中国語のページ及びパンフレットを準備している。
- 中国・ナイジェリアなど受け入れの多い特定の国のみエージェントと契約をしており、留学生獲得を委託するとともに、留学希望者に対する情報提供、入学手続きの補助を委託している。
- マレーシア等では同窓生にエージェント業務を委託しており、入学希望者への情報提供等を行っている。
- 海外拠点として2015年秋にモーリシャスに新しいキャンパスを立ち上げる予定である。モーリシャスキャンパスでは、会計、ビジネス、法学、コンピューターサイエンスの学部課程とビジネス、コンピューターサイエンスの修士課程を提供する予定である。希望する学生は英国の本校への転学が可能である。¹⁹

¹⁹ Aberystwyth University, Mauritius Branch Campus
<http://www.aber.ac.mu/> (アクセス日:2015年2月24日)

5. まとめ

今回インタビューを行った大学は、Times Higher Education 世界大学ランキング上位 50 校に位置するトップレベルの大学から地方の中規模程度の大学までさまざまな規模の大学であった。インタビューしたすべての大学において国際部にリクルートメント専門の部署が設置され、各地域担当の専門性を持ったスタッフが配置されている。大学担当者とのインタビューの際にキャリアパスの話についても伺ったところ、ほとんどの職員は学内人事異動がなく、留学生獲得業務を長年続けており、高い専門性を身につける環境にあり、ポジションを移る際にもよりよい報酬を求めて他大学のリクルートメント部門に移ることが多いとのことであった。

大学執行部は大学のおかれた状況や特定の国との関係、留学生市場のトレンド等を分析し、ターゲットを設定し、上記のような高い専門性を持つスタッフにより、各大学の持つ資源に応じて、現地における説明会の実施、ウェブページの設置、エージェントへの委託、海外拠点の設置、同窓会への委託などさまざまな方法を使い積極的に留学生の獲得を目指している。

今回の調査において分かった各大学の具体的な取り組みをそのまま日本の大学に適用することは難しいであろうが、大学において戦略的にターゲットを設定し、限られた資源の中で積極的に留学生を獲得のに向けた取り組みを行っていくことが重要であると感じた。

6. 謝辞

本調査にあたり、インタビューを受け入れてくださった大学関係者の方に心から感謝いたします。また、研修の機会を与えてくださり、ご支援いただいた日本学術振興会の皆様及び熊本大学の皆様、海外研修中大変お世話になった日本学術振興会ロンドン研究連絡センターの皆様に深く感謝申し上げます。