

新潟経営大学 中期計画

2020 年度～2024 年度

(記述版)

(関連資料集)

令和 3 年 12 月



新潟経営大学

＜シンボルマークの由来＞

新潟経営大学のロゴは、たまごをモチーフに描かれています。

「啐啄同時（そったくどうじ）」という禅の言葉によれば、雛が内側から殻を破ろうと声をあげると同時に、親鳥が外側から殻をつつかなければ、雛はたまごから出てくることができません。

このロゴには、4年間の大学生活の中で自ら殻を破り、自分の新たな可能性に出会ってほしいという学生への想いが込められています。そして、卒業後にそれぞれの目指すところへ大きく羽ばたいて行けるように、大切に学生を育てようという本学の志を掛け合わせ、すべての始まりであるたまごが割れた瞬間をシンボルとしました。

たまごの青いカラーは、あらゆる世界へと広がる蒼天を表しています。

— 目 次 —

I	建学の精神	1
II	教育目標	1
III	策定の経緯	2
IV	計画の体系	3
	【カテゴリー1】教育力の強化	5
	【カテゴリー2】学生支援の強化	6
	【カテゴリー3】地域貢献・産学官連携の推進	7
	【カテゴリー4】高大連携	8
	【カテゴリー5】研究力の強化	9
	【カテゴリー6】入学者確保	9
	【カテゴリー7】広報戦略の強化	10
	【カテゴリー8】教職員のモチベーションの推進	11
	【カテゴリー9】財政基盤の強化	13
	【カテゴリー10】スポーツ資源の活用	14
V	関連資料	16
1	各種財務指標の推移	16
2	今後の財務収支見通し	22

I 建学の精神

業学一如 「学は業のためにあり、業また学でなければならないのである」

(創設者 にしむらだいかん 西村大串)

【業学一如：ぎょうがくいちによ】

本学園の創設者、西村大串は大正9年9月(1920年)、加茂朝学校を設立。その説明会において「学は業のためにあり、業また学でなければならないのである。この朝学校なるものは、普通の学校とはその趣を異にして一心に只だ身を学問にゆだねる事のできない人たちが只だわずかなる朝の時間に読書修養を志すのである。未だ惰眠を貪っている鶏鳴四時をつぐる時、厳冬丈なす雪ふみわけて登校することは勿論困難なことには相違ない。朝学校は自ら真を求る人々の人格の修養場である。」と語り経済的、時間的に余裕のない若者に学びの機会を与えました。

II 教育目標

なりたい自分になれる大学

— 学生成長力 No.1 の大学をめざす —

○学生の個性と潜在能力を引き出し、学生がなりたい自分になれるための支援を行います。

【教育・研究における重点項目】

- 新たな情報化社会にたくましく生き抜く主体性と創造力のある学生を育成する
- 地域の課題を解決し、地域の活性化に資することを中心とする独創的な研究活動に取り組む

【地域貢献における重点項目】

- 地域に根差す大学の使命をもち、大学の知見を地域に還元すると共に地域の活性化のために実践する
- 産官学連携・高大連携等地域とのつながりを深め、新たな教育・新たな地域社会の創造へ挑戦する

Ⅲ 策定の経緯

本学の中長期計画は、当該期に進展する少子化に対応するするとともに、中央教育審議会から文部科学大臣への答申、「2040 年位に向けた高等教育のグランドデザイン」を参考にして作成した。

「高等教育のグランドデザイン」は、SDGs、Society5.0、第四次産業革命、人生 100 年時代、グローバル化の進展や地方創生の必要性からの社会変革の方向性を考慮したうえで、予想される近未来の高等教育を想定したものである。本計画も「グランドデザイン」において中核として挙げられている①研究力の強化、②産業界との協力と連携、③地域との連携の 3 項目を取り入れている。

中長期計画を具現化するために 9 項目(教育力の強化、学生支援の強化、地域貢献・産学連携の推進、高大連携、研究力の強化、入学者の確保、広報戦略の強化、教職員のモチベーションの推進、財政基盤の強化)に重点を置き、それを実施するための具体的な施策を決め、達成目標を設定した。

この計画に対しては、PDCA サイクルを基本として実施していく。つまり、計画を実行したことに対しては評価をおこない、それをもとに改善した計画を作成し、再び実行していく予定である。

本学全体で取り組む目標を 4 点挙げている。1 点目は退学者防止である。2 点目は、定員充足率を 100%にすることであり、3 点目は、就職希望者の内定率を 100%にすることである。そして、もう 1 点は、女子学生の比率を上昇させていくことである。(本計画中の女子学生の比率は、30%を目標とする)本学の入学者を性別でみると男子学生が圧倒的に多い。これは、経営情報学部で学び社会に活躍することを目指している学生の多くが男子学生であることを示している。今日、男女共同参画が求められている社会であり、ますます女性の社会進出が奨励されていることから考えると望ましいことではない。女子学生の入学者数を増やし、社会に送り出すことは、地域創生にも繋がり、有益なこととなる。

中長期計画中の 2024 年に本学は、創立 30 周年を迎える。30 周年をめぐって、活動が休止中である同窓会を活発化するようにしていく予定である。卒業生にとっては、本学は「学びの故郷」でなくてはならない。同窓会を通じて、県内外で活躍している卒業生の結びつきを強化していく必要がある。卒業生は、かつての仲間と再会したり、人脈の構成をおこなうことができる。こうしたことは、本学の結束力の強化につながる。

本学では、障害学生及び配慮を必要とされる学生に対しては、合理的な配慮をおこない、サポート体制を充実させることも目的としている。また、多様な学生(LGBT)に対するサポートもおこない、いかなる学生に対しても差別的におこなわないことも行動の指針とする予定である。

Ⅳ 計画の体系

<カテゴリー>

<重点目標>

1. 教育力の強化

- (1) インターンシップの充実
- (2) 語学力の強化
- (3) スポーツ科学の新たな分野の教育を充実させる。
- (4) 学生の海外留学の促進
- (5) 資格取得の強化
- (6) コンテストへの参加
- (7) 公務員センターの充実

2. 学生支援の強化

- (1) 就職指導の充実
- (2) 退学者を減らす。
- (3) 留年者を減らす。
- (4) 安全・安心なスポーツ環境を充実させる。
- (5) 施設の改善
- (6) 進学指導の充実

3. 地域貢献・産学官連携の推進

- (1) 地方自治体や地元産業界との関係を強化する。
- (2) 公開講座の充実
- (3) 社会人教育を推進する。
- (4) 地元からの意見を聴取する。
- (5) 地元企業への就職をサポート
- (6) 地域ボランティア活動の推進
- (7) 大学施設利用の推進
- (8) スポーツ資源を活かした地域振興活動を展開する。
- (9) 『地域活性化ジャーナル』の活用

4. 高大連携

- (1) 高校で授業をおこなう。
- (2) 高大連携を結ぶ。
- (3) 運動部活動の支援
- (4) 単位認定
- (5) 在校生へのサポート

5. 研究力の強化

- (1) 外部資金の積極的獲得
- (2) 研究活動を推進

6. 入学者確保

- (1) 定員充足率を改善
- (2) 女子志願者を増やす。
- (3) 系列校との提携
- (4) スポーツ強化を通じた入学者の確保
- (5) 留学生数について検討する。

7. 広報戦略の強化

- (1) 高校訪問の見直し
- (2) 一人一人の学生の活躍の発信
- (3) 大学のイメージの改善

8. 教職員のモチベーションの推進

- (1) 仕事の負担の改善
- (2) 仕事の資源（個人の作業レベル）の改善
- (3) 仕事の資源（部署でのサポート）の改善
- (4) 心身の健康をチェックする。
- (5) 仕事の資源（教職員全体）の改善
- (6) 人事評価制度の導入

9. 財政基盤の強化

- (1) 施設使用料
- (2) 資金の獲得
- (3) 経費の見直し
- (4) 奨学金の見直し

10. スポーツ資源の活用

- (1) スポーツ教育による学生の質向上
- (2) スポーツ科学分野の環境整備
- (3) スポーツ環境の整備
- (4) スポーツ資質への集中投資
- (5) スポーツ施設マネジメント
- (6) 大学のブランディング強化
- (7) スポーツを活用した国際交流
- (8) 大学のスポーツの強化・促進
- (9) スポーツによる社会連携の促進

【教育の質保証】

新潟経営大学の質保証の前提として以下の指標を計画期間内に達成する。

A 募集定員充足率 100%達成

B 収容定員充足率 100%達成

C 希望者就職決定率 100%達成

【カテゴリー1】 教育力の強化

重点目標(1) インターンシップの充実

【達成手段の具体例】インターンシップの経験者比率を増加させる。学年別で比率を向上させる。各種スポーツ団体・組織との連携を拡げる。

重点目標(2) 語学力の強化

【達成手段の具体例】CEFR-JB1.2 レベル及び CEFR-JB.1 レベルの英語力のある学生を増やす。中国語検定などの合格者を増やす。

重点目標(3) スポーツ科学の新たな分野の教育を充実させる。

【達成手段の具体例】スポーツコミュニケーション、メンタルトレーニング、カウンセリング、メディア分野の教育内容を充実させる。

重点目標(4) 学生の海外留学の促進

【達成手段の具体例】海外研修・留学者数を上昇させる。

重点目標(5) 資格取得の強化

【達成手段の具体例】日商簿記、リテールマーケティング(販売士)、ビジネス実務法務検定などの合格者数を増やす。

重点目標(6) コンテストへの参加

【達成手段の具体例】ビジネスコンテスト参加者数を増やす。

重点目標(7) 公務員センターの充実

【達成手段の具体例】公務員試験の合格者数を増やす。

【現状をふまえて、目標数値を設定する部署】 ⇒ 教務委員会

【カテゴリー2】 学生支援の強化

重点目標(1) 就職指導の充実

【達成手段の具体例】上場企業への就職者数を増加させる。

重点目標(2) 退学者を減らす。

【達成手段の具体例】経済サポート、学習サポート、履修指導サポートなどを行う。
職員からの学生サポートを手厚くする。

重点目標(3) 留年者を減らす。

【達成手段の具体例】教員から学生への細やかな指導をする。(定時まで教員が勤務する)

重点目標(4) 安全・安心なスポーツ環境を充実させる。

【達成手段の具体例】UNIVAS の提供する支援ツールを積極的に取り入れる。

重点目標(5) 施設の改善

【達成手段の具体例】女子用の施設(トイレ、更衣室など)を重点的に改善する。

重点目標(6) 進学指導の充実

【達成手段の具体例】経済サポート、学習サポート、履修指導サポートなどを行う。
大学院進学者数を増やす。

【現状をふまえて、目標数値を設定する部署】 ⇒ キャリア支援委員会
教務委員会
学生委員会
スポーツ強化指定部委員会

【カテゴリー 3】 地域貢献・産学官連携の推進

重点目標(1) 地方自治体や地元産業界との関係を強化する。

【達成手段の具体例】地方自治体や地元産業界との包括連携協定、およびその連携事業を推進する。
地方自治体又は地元産業界との連携による地域課題の解決を目的とした研究を推進する。
地方自治体や地元産業界からの依頼の出張事業を増加させる。

重点目標(2) 公開講座の充実

【達成手段の具体例】公開講座の数を増加させる。公開講座の参加者数を増加させる。

重点目標(3) 社会人教育を推進する。

【達成手段の具体例】地域や地域産業の活性化につながる社会人を対象とした教育プログラムを推進する。

重点目標(4) 地元からの意見を聴取する。

【達成手段の具体例】教育理念や教育課程について地方自治体又は複数の地元産業界から意見を聴取する機会を増やす。

重点目標(5) 地元企業への就職をサポート

【達成手段の具体例】卒業生の県内企業への就職割合を維持する。

重点目標(6) 地域ボランティア活動の推進

【達成手段の具体例】学生のボランティア活動を推進する。

重点目標(7) 大学施設利用の推進

【達成手段の具体例】大学施設等(図書館、グラウンド、講義室)の地域への貸出・開放を推進する。

重点目標(8) スポーツ資源を活かした地域振興活動を展開する。

【達成手段の具体例】住民を対象としたスポーツサービス事業を展開する。スポーツツーリズム事業の開発を支援する。

重点目標(9) 『地域活性化ジャーナル』の活用

【達成手段の具体例】『地域活性化ジャーナル』のアクセスを増やす。

【現状をふまえて、目標数値を設定する部署】 ⇒ スポーツ強化指定部委員会
地域活性化研究所運営委員会
産官学地域連携センター

【カテゴリー4】 高大連携

重点目標(1) 高校で授業をおこなう。

【達成手段の具体例】高校へ出張授業の数を増やす。

重点目標(2) 高大連携を結ぶ。

【達成手段の具体例】高大連携協定を結ぶ。連携事業を推進する。

重点目標(3) 運動部活動の支援

【達成手段の具体例】技術・戦術クリニック・トレーニング指導及び栄養指導で安心・安全な運動部活動を支える。

重点目標(4) 単位認定

【達成手段の具体例】単位認定制度を実施する。

重点目標(5) 在校生へのサポート

【達成手段の具体例】本学学生の母校への訪問をサポートする。

【現状をふまえて、目標数値を設定する部署】 ⇒ 入試・広報委員会
スポーツ強化指定部委員会

【カテゴリー5】 研究力の強化

重点目標(1) 外部資金の積極的獲得

【達成手段の具体例】科研費の採択数を増やす。外部資金の獲得数を増やす。

重点目標(2) 研究活動を推進

【達成手段の具体例】論文の掲載数を増やす。学会での発表数を増やす。著書刊行数を増やす。

【現状をふまえて、目標数値を設定する部署】 ⇒ 図書委員会
研究倫理委員会

【カテゴリー6】 入学者確保

重点目標(1) 定員充足率を改善

【達成手段の具体例】志願者数を増やす。定員充足率を上げる。

重点目標(2) 女子志願者を増やす。

【達成手段の具体例】女子学生比率を上げる。

重点目標(3) 系列校との提携

【達成手段の具体例】系列校から入学者を増加させる。

重点目標(4) スポーツ強化を通じた入学者の確保

【達成手段の具体例】強化指定部の種目を増やす。スポーツ推薦奨学金を他大学と同等の水準に整備し、競技力を向上させる。

重点目標(5) 留学生数について検討する。

【達成手段の具体例】海外提携校との関係を強化する。

【現状をふまえて、目標数値を設定する部署】 ⇒ 入試・広報委員会
スポーツ強化指定部委員会

【カテゴリー7】 広報戦略の強化

重点目標(1) 高校訪問の見直し

【達成手段の具体例】より効率的、効果的な高校訪問のあり方を検討する。

重点目標(2) 一人一人の学生の活躍の発信

【達成手段の具体例】スポーツコミュニケーションの授業と連動させてスポーツを通じて自己実現を目指す学生の姿を示す。

重点目標(3) 大学のイメージの改善

【達成手段の具体例】系列校に掲示板を設置する。ブランド力の向上を目指す。SEO対策を行う。

【現状をふまえて、目標数値を設定する部署】 ⇒ 入試・広報委員会

【業務プロセスの改善・教職員の資質向上】

中期計画の推進体制を確立するため、組織の業務改革、職員の意識改革・人材育成を推進する。

D 全ての重点目標に着手し、複数の制度化を図る。

【カテゴリー8】教職員のモチベーションの推進

重点目標(1) 仕事の負担の改善

【達成手段の具体例】個々の事務職員の現在の業務を精査し、改善させる。

重点目標(2) 仕事の資源(個人の作業レベル)の改善

【達成手段の具体例】業務の簡略化に努める。

重点目標(3) 仕事の資源(部署でのサポート)の改善

【達成手段の具体例】業務改善のコンサルタントを導入する。

重点目標(4) 心身の健康をチェックする。

【達成手段の具体例】ストレスチェックを活用する。職場満足度調査を実施する。
福利厚生を見なおす。

重点目標(5) 仕事の資源(教職員全体)の改善

【達成手段の具体例】勤務形態を多様化する。(フレックスタイム制などの導入)
事務職員の定期的な人事異動を実施する(最長でも3年)
職場満足度調査を実施する。初任者研修・管理職研修を実施する。積極的に有給休暇を取ることを奨励する。FD/SDを定期的に実施する

重点目標(6) 人事評価制度の導入

【達成手段の具体例】1人1人の事務職員に対して評価し、賞与に反映する。(1人1人の職員の仕事について精査する事で自身への仕事の認識や向上心を高める。)

【現状をふまえて、目標数値を設定する部署】 ⇒ 事務長、安全衛生委員会、法人もしくは執行部

【PDCA サイクルの確立】

新たな収入確保を図るとともに、収支構造の見直しを推進する。

E 全ての重点目標に着手し、収支バランスを達成する。(赤字ゼロ)

【カテゴリー9】 財政基盤の強化

重点目標(1) 施設使用料

【達成手段の具体例】 施設使用料を徴収する。

重点目標(2) 資金の獲得

【達成手段の具体例】 補助金を獲得する。寄付を獲得する。(企業、自治体、地域住民、教職員などから) 卒業生より寄付を得る。

重点目標(3) 経費の見直し

【達成手段の具体例】 委託業者の見直し(食堂、清掃業者など)

重点目標(4) 奨学金の見直し

【達成手段の具体例】 収支バランスを検討する。実績と効果を検証し、合理化を検討する。

【現状をふまえて、目標数値を設定する部署】 ⇒ 総務課、会計課、事務長

【スポーツに関する重点プロジェクト】

スポーツマネジメントの新たな展開と受け皿づくりを推進する。

F 重点目標の着手

【カテゴリー10】 スポーツ資源の活用

重点目標(1) スポーツ教育による学生の質向上

【達成手段の具体例】 スポーツ・インテグリティ教育の徹底により学生の自律を促し、退学率を下げる。

重点目標(2) スポーツ科学分野の環境整備

【達成手段の具体例】 スポーツ科学分野における教育・研究環境を充実させ、新領域（情報科学分野、心理学分野）も整備する。

重点目標(3) スポーツ環境の整備

【達成手段の具体例】 学生だけでなく、教職員や地域の方も安心・安全に利用可能なスポーツ環境を整備する。

重点目標(4) スポーツ資質への集中投資

【達成手段の具体例】 教育費、強化費、環境整備費など多岐にわたりスポーツ資源を最大限活用するための集中投資を行う。

重点目標(5) スポーツ施設マネジメント

【達成手段の具体例】 施設利用料を徴収しながら、スポーツ大会、地域行事などの誘致を促進する。

重点目標(6) 大学のブランディング強化

【達成手段の具体例】スポーツによるブランディング戦略を立ち上げ、スポーツに関わる取組や実績を多面的に（競技実績、就職実績、文武両道への取組など）発信する。

重点目標(7) スポーツを活用した国際交流

【達成手段の具体例】強化部による交流試合、学生の海外研修などを通じて、国際交流活動を促進する。

重点目標(8) 大学のスポーツの強化・促進

【達成手段の具体例】強化部を新たに創設し、大学スポーツの環境整備によって学生数を増やす。

重点目標(9) スポーツによる社会連携の促進

【達成手段の具体例】スポーツ事業を活用した多様なステークホルダーとの関係構築を促す。

【現状をふまえて、目標数値を設定する部署】 ⇒ スポーツマネジメント学科会議

V 関連資料

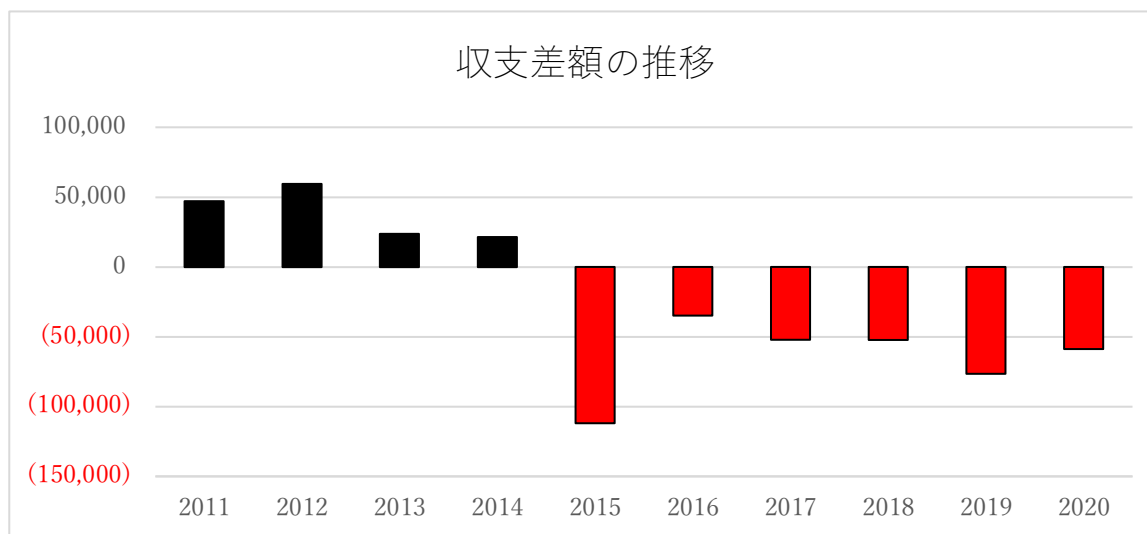
1 各種財務指標の推移

① 収入と支出

Q 1 いつから赤字経営になったのですか？

A 1 過去 10 年間の収支差額をみたのが、下のグラフです。2015 年度は大きな建設工事で、2016 年度以降は、継続して支出超過となっています。

(単位：千円)



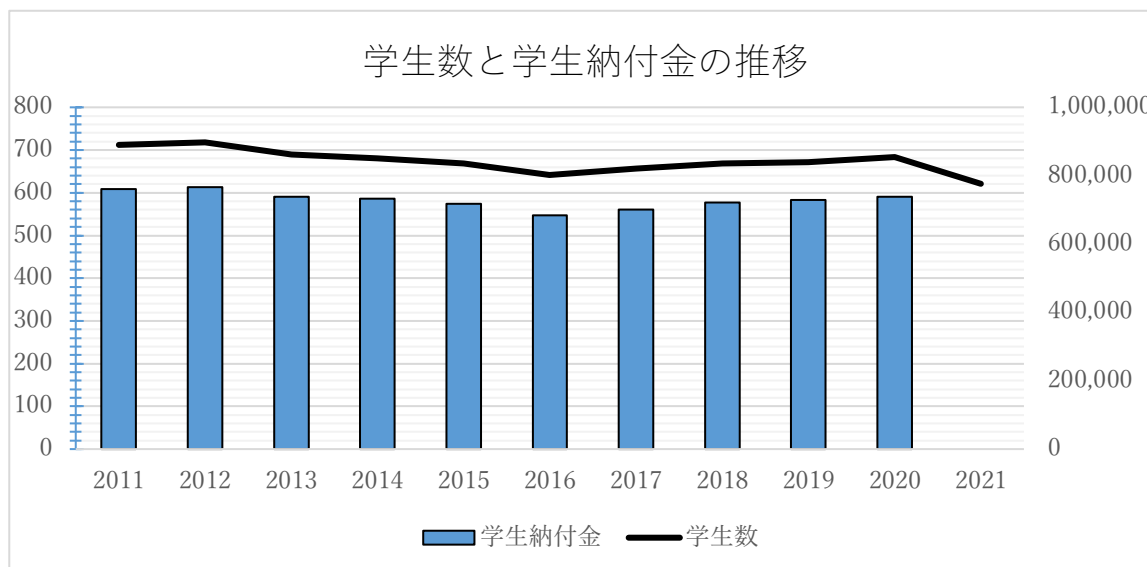
② 学生納付金の推移

Q 2 学生納付金が収入の多くを占めていると思いますが、学生納付金の収入状況はどうなっていますか？

A 2 2020 年度までは学生数は 700 人前後で、納付金も堅実に推移していました。

(単位：人)

(単位：千円)



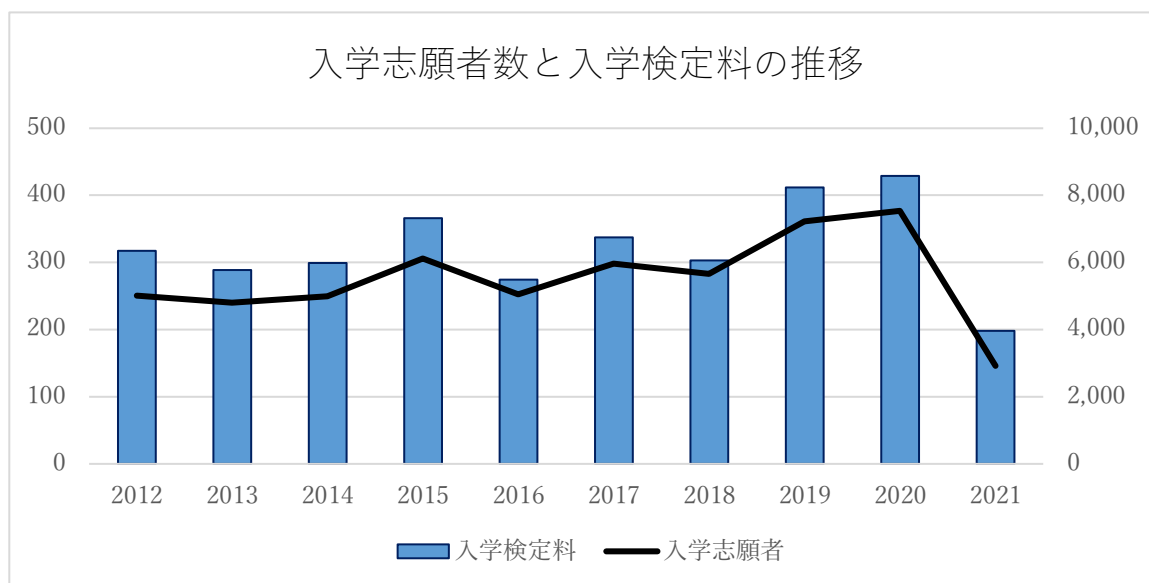
③ 入学検定料の推移

Q 3 学生納付金を増やすためには、まず、多くの生徒が受験して入学してもらう必要があると思いますが、どのような状況でしょうか？

A 3 2020 年入試までは、比較的、堅実に推移していましたが、2021 年入試で志願者数が大きく落ち込みました。

(単位：人)

(単位：千円)

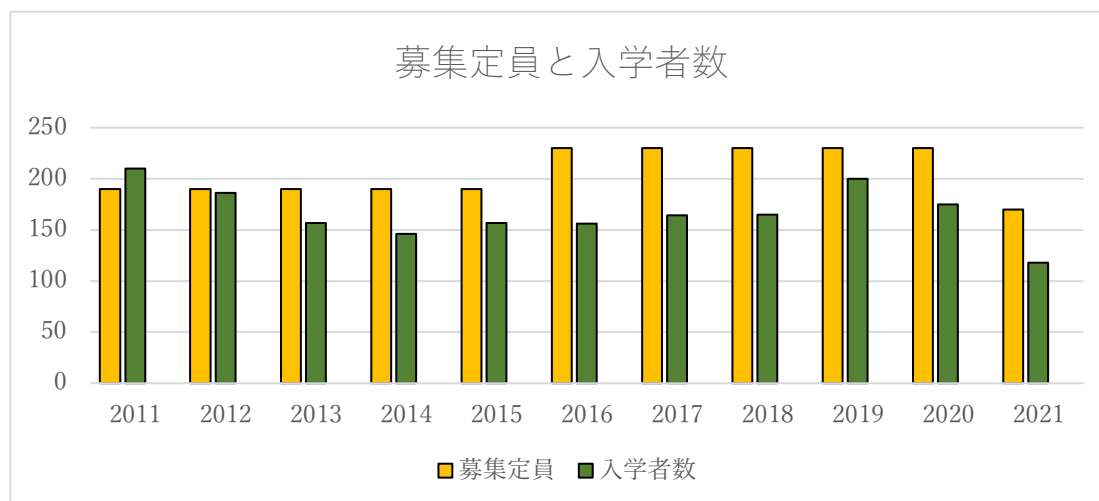


④ 募集定員の充足状況

Q 4 募集定員に対する入学者数はどうなっているのですか？

A 4 2011 年入試は、募集定員に対する入学者数が上回るという状況でしたが、以後は、募集定員を下回る状況となっています。

(単位：人)



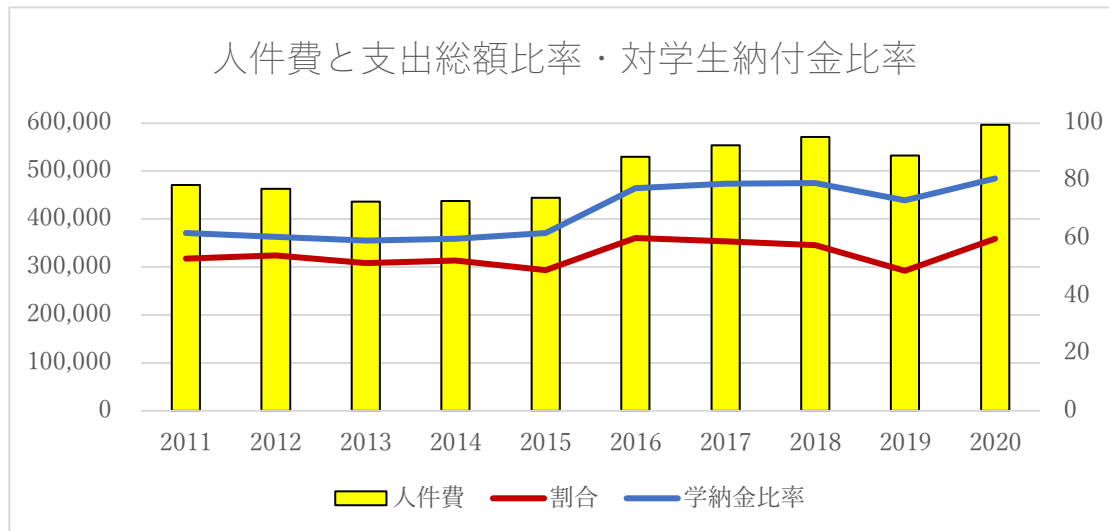
⑤ 人件費の割合・対学生納付金比率の推移

Q 5 人件費は全体の支出のうち、約 6 割を占めているようですが、これまでの推移はどうですか？収入の学生納付金と比較するとどうですか？

A 5 人件費は、増加傾向です。対学納金比率は 2020 年度に 80%を超えました。

(単位：千円)

(単位：%)



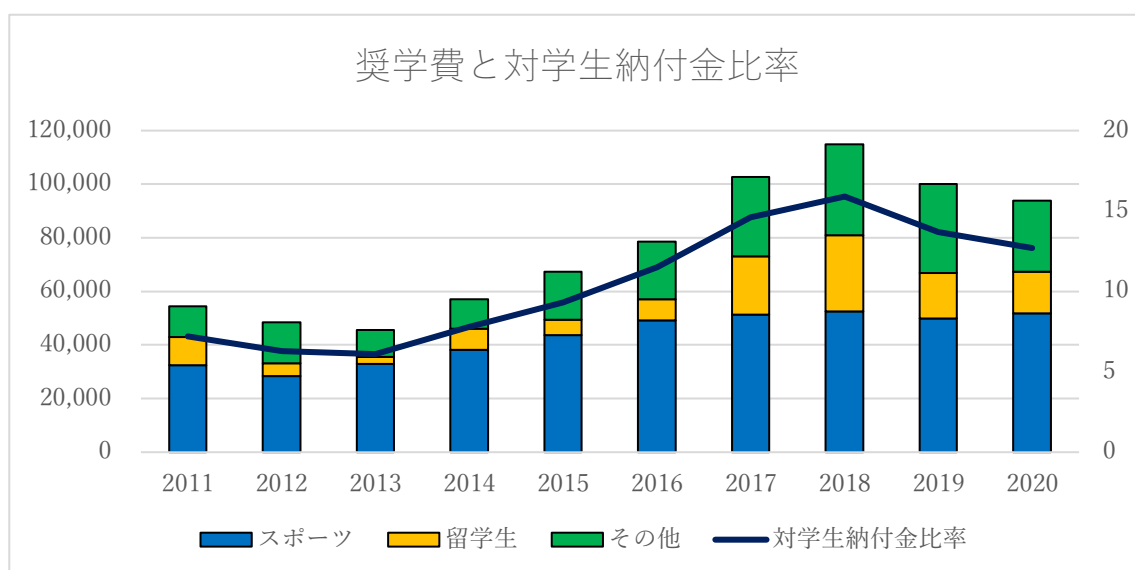
⑥ 奨学費の推移

Q 6 奨学費の推移はどうですか。また、学生納付金に占める割合はどのくらいですか？

A 6 学生納付金に対する割合は、2016 年度以降、10%を超える水準となっています。

(単位：千円)

(単位：%)



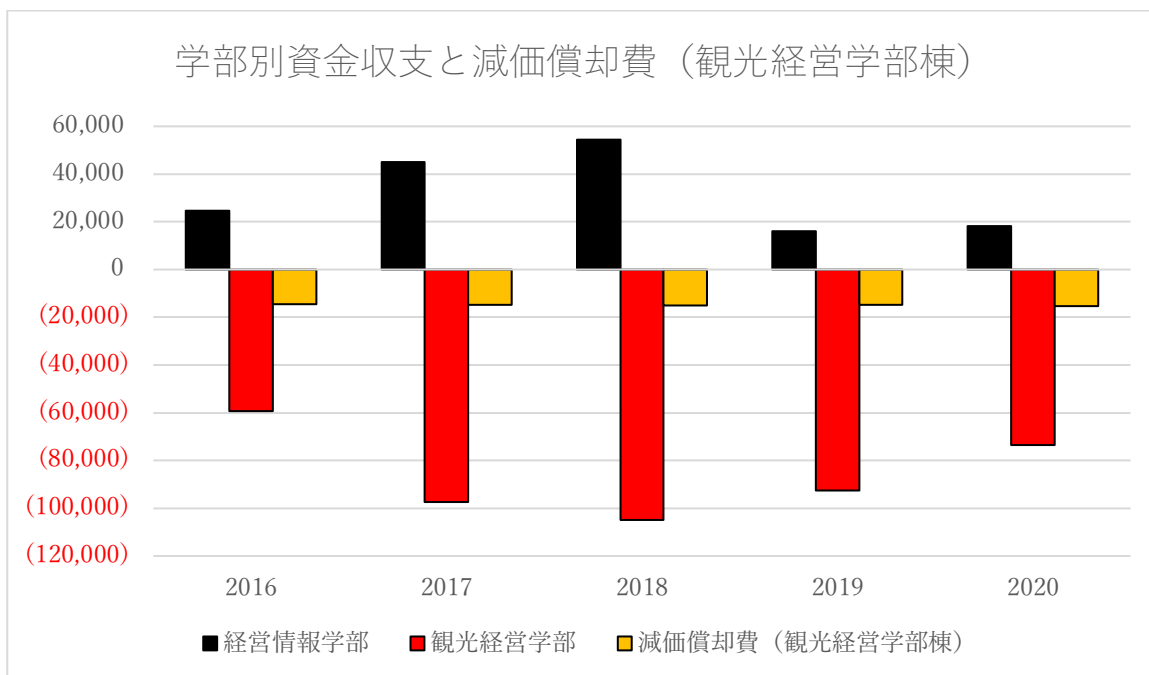
注) 2020 年度は、国補助の授業料等減免費を除く。

⑦ 投資と回収

Q7 Q2で2015年度は、大きな建設工事で赤字幅が大きかったようですが、その後の状況はどうですか？

A7 建設工事は多額な出費を伴いますが、将来に向けた投資であることから、翌年以降の収入で回収するというのが通例です。観光経営学部の資金収支の推移をみると、開設以来、赤字となっており、観光経営学部棟の減価償却費を賄えない状態となっています。同様に、経営情報学部においても、資金収支の黒字幅が縮小すると減価償却費を含めた経常収支では赤字となる可能性があります。

(単位：千円)

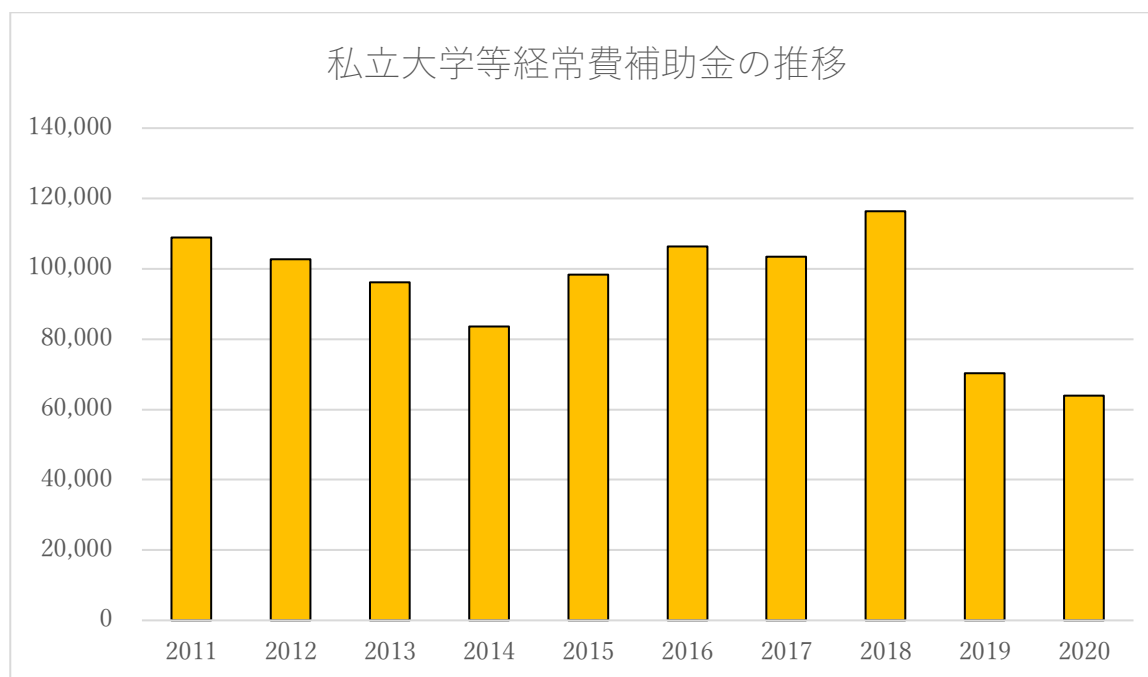


⑧ 補助金の推移

Q8 次に、収入面で学生納付金に次いで、大きなウェイトを占めている補助金ですが、十分に確保できているのですか？

A8 私立大学を運営していくうえで、欠かせないのか「私立大学等経常費補助金」です。定員に対し、過大あるいは過少の場合に減額される仕組みとなっており、本学への補助実績は年々減少しています。補助金の確保のためにも定員の充足状況の改善が求められています。このほか、科学研究費助成事業の採択増加や県からの産学連携に係る補助金も引き続き確保することも課題です。

(単位：千円)



⑨ 財政上の課題

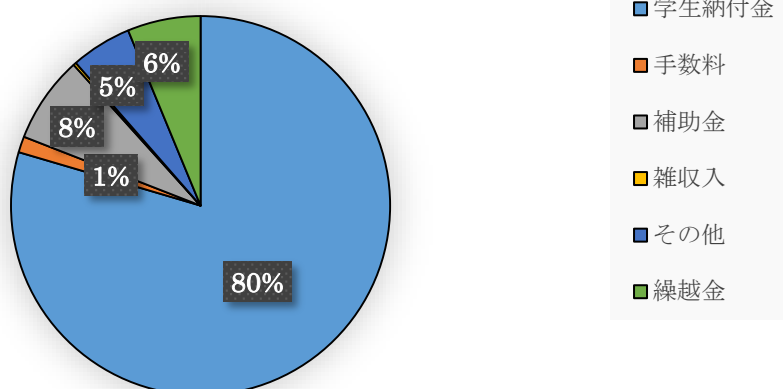
Q 9 赤字経営が課題のようですが、2021 年度の予算は、どのような状況ですか？

A 9 下図のように、予算編成を行うには、収入と支出が一致しなければなりませんので、収入が減少すれば、支出も削減しなければ、編成作業が終わりません。その年の退職者数や建設事業の有無にも影響されますが、2020 年度決算額と比べると減少しています。入学者の減少により、学生納付金が減少することが大きく影響しています。

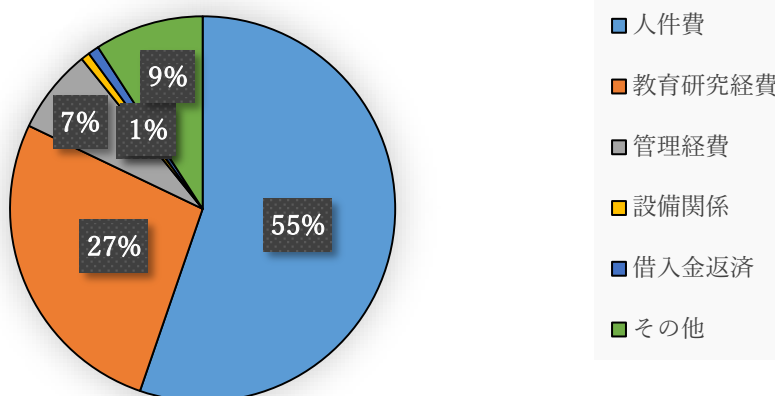
収入 863, 751 千円のうち、繰越金が 6 %を占めていますが、支出予算の不足分を補うために、貯金を取り崩していることになります。

従って、2021 年度の予算については、年間の事業スケジュールを十分に確認のうえ、予算不足とならないよう計画的に執行していく必要があります。

収入 863,751千円



支出 863,751千円



Q10 6年連続して支出超過となっていますが、赤字経営体質から脱却するための課題は何ですか。

A10 シンプルな答えは、「収入をいかに増やすか」、「支出をいかに減らすか」です。ただし、それを実行するための手段は容易ではありません。どのような手段をたてるか、一般的には、中期的な計画を立てて、目標管理しながら、収支の改善を目指すことになります。

2 今後の財務収支見通し

(1) 入学者見込

【下位推計】(2021 年度入学水準)

各種対策を講じたにもかかわらず、令和 3 年度入学の水準（118 人）で 2022 年度以降も推移する。

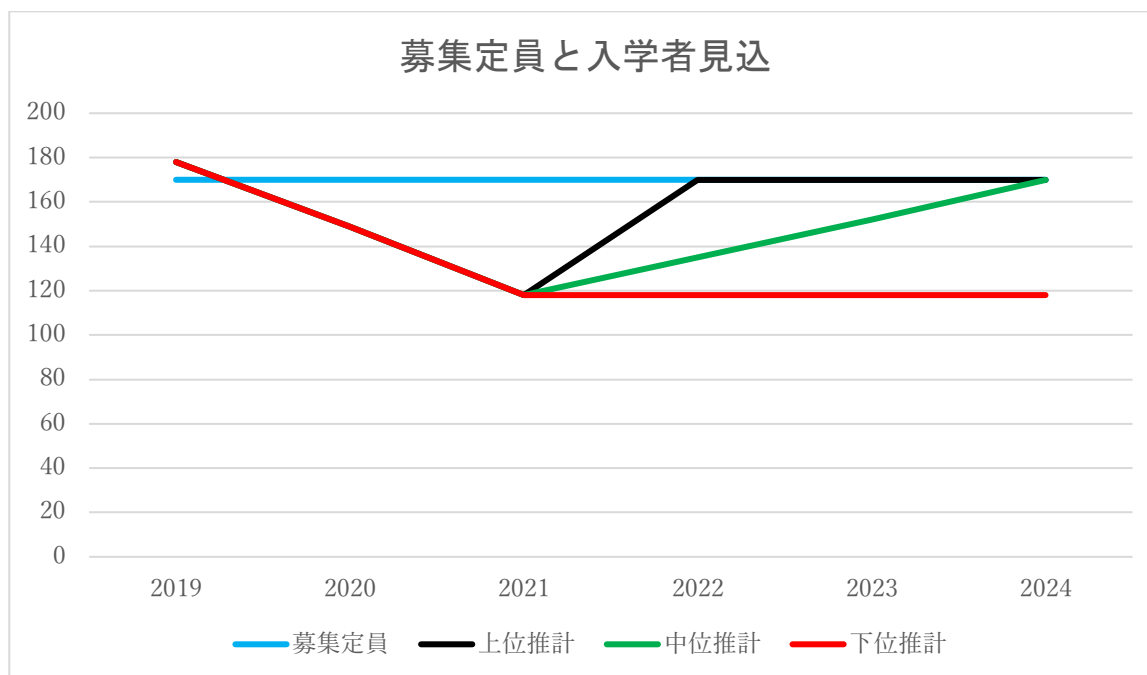
【中位推計】(3 年後に 100% 達成)

各種対策を講じた結果、入学者が徐々に回復し、2024 年度入学までに募集定員の水準（170 人）に達する。

【上位推計】(100% 達成)

各種対策を講じた結果、2022 年度入学で募集定員（170 人）まで回復し、以後、募集定員の水準で推移する。

	2019 (実績)	2020 (実績)	2021 (実績)	2022 (予測)	2023 (予測)	2024 (予測)
【下位推計】	178	149	118	118	118	118
【中位推計】	178	149	118	135	152	170
【上位推計】	178	149	118	170	170	170



注) 経営情報学部についての数値である。

(2) 共通設定条件

① 退学率

1年4%、2年7%、3年1%（最近、5か年の平均）

② 受験者数

【下位推計】推薦・一般100人、センター50人とする。(2020年度水準)

【上位推計】推薦・一般200人、センター100人とする。(2021年度水準)

【中位推計】上記1から3まで漸増する想定とする。

③ 事業経費（教育研究経費、管理経費、設備）については2022年度から10%マイナスシーリングとする。

(3) 推計結果

【下位推計】対策を講じて同じ状況が継続するケース

Q11 収入面の対策としては、学納金を増やすこと、つまり、入学生確保対策が重要と思いますが、対策を講じたにもかかわらず、このまま、今年ぐらいの入学者数と仮定すると、どうなるのでしょうか？

A11 入学者数が2021入試並みとし、支出面の節減対策として、事業予算を毎年度10%ずつ削減したとしても、2023年度末には債務超過（貯金がなくなり借金経営となること）に陥ります。支出削減の具体策を実施しなければ、これが更に早まります。

(単位：千円)

区 分	2020年度 (実績)	2021年度 (見込)	2022年度 (見込)	2023年度 (見込)	2024年度 (見込)
収 入	937,750	844,916	754,760	709,000	642,560
支 出	993,042	913,980	797,191	793,259	719,215
差 額	▲ 55,292	▲ 69,094	▲ 42,431	▲ 84,259	▲ 76,655
前期繰越		127,440	58,377	15,946	▲ 68,313
今期繰越	127,440	58,377	15,946	▲ 68,313	▲ 144,968

【中位推計】対策を講じて徐々に効果が出てくるケース

Q12 高等学校を訪問しての本校の紹介やオープンキャンパスの実施など、積極的に対策を講じていると思いますが、少しずつ効果が表れた場合はどうなりますか？

A12 仮に 2024 年度までに徐々に募集定員並みに入学者が確保できた場合には、支出面の削減対策を同様にやれば、収支は改善され、2024 年度には、収支がプラスに転じます。

(単位：千円)

区 分	2020 年度 (実績)	2021 年度 (見込)	2022 年度 (見込)	2023 年度 (見込)	2024 年度 (見込)
収 入	937,750	844,916	768,125	761,600	749,720
支 出	993,042	913,980	797,191	793,259	719,215
差 額	▲ 55,292	▲ 69,094	▲ 29,066	▲ 31,659	30,505
前期繰越		127,440	58,377	29,311	▲ 2,348
今期繰越	127,440	58,377	29,311	▲ 2,348	28,157

【上位推計】対策を講じて即時に効果が出るケース

Q13 画期的な対策が講じられて、2022 年入学者が募集定員と同数になるとどうなりますか？

A13 52 人も増やすことは、た易いことではなく、現時点で、実施した対策が 100% 奏功して、募集定員並みに回復できる因果関係を説明できる分析ツールはありません。仮にこれが出来たとして、以後も募集定員並みの入学者が確保し続けることができれば、収支は大きく改善します。

(単位：千円)

区 分	2020 年度 (実績)	2021 年度 (見込)	2022 年度 (見込)	2023 年度 (見込)	2024 年度 (見込)
収 入	937,750	844,916	813,040	818,240	798,600
支 出	993,042	913,980	797,191	793,259	719,215
差 額	▲ 55,292	▲ 69,094	15,849	24,981	79,385
前期繰越		127,440	58,377	74,226	99,207
今期繰越	127,440	58,377	74,226	99,207	178,592