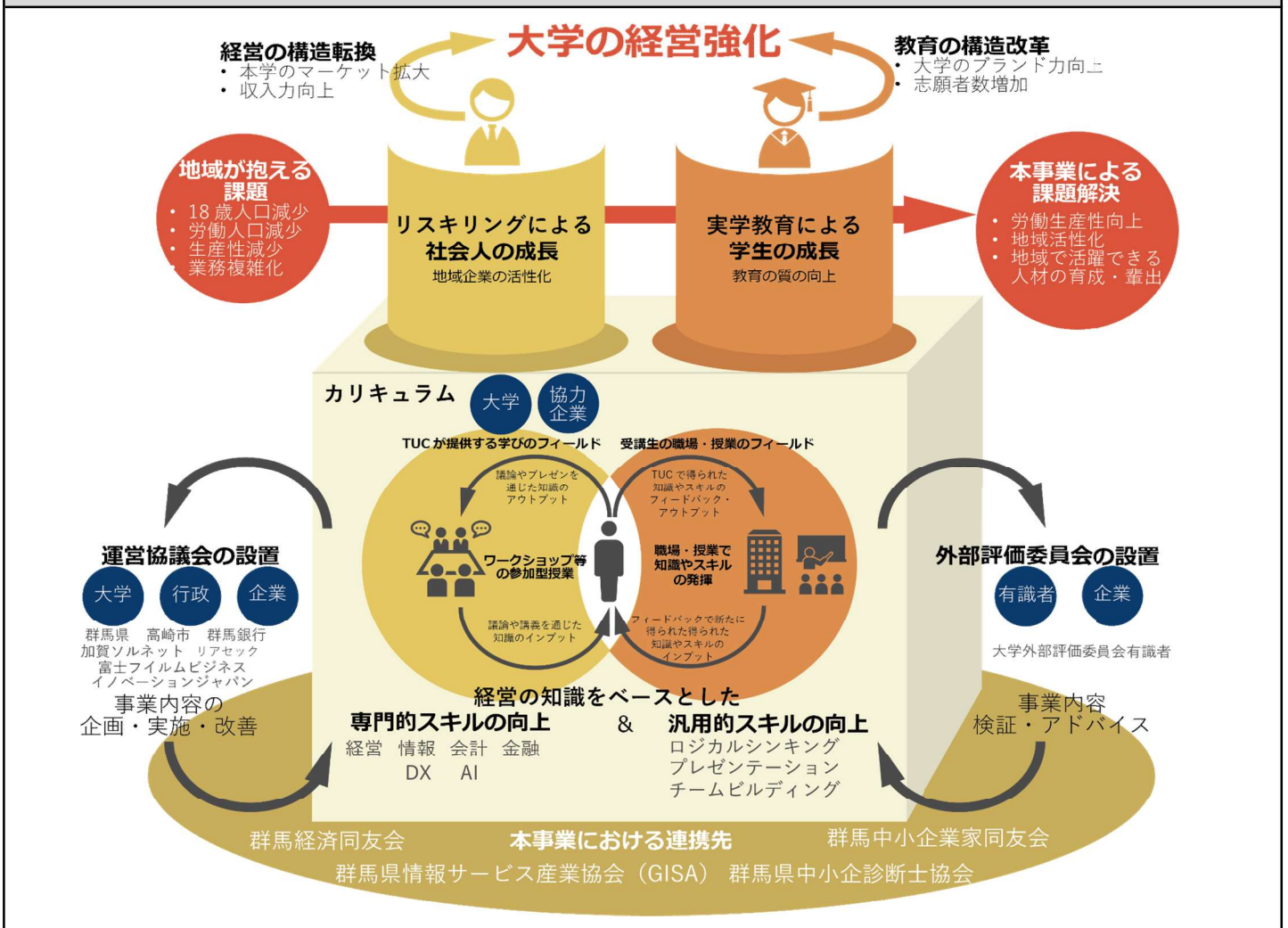


# 令和6年度少子化時代を支える新たな私立大学等の経営改革支援 【メニュー1：キラリと光る教育力】 計画書

## 1. 概要（1ページ以内）

|                 |  |       |        |
|-----------------|--|-------|--------|
| 法人番号            | 101006   | 学校法人名 | 高崎商科大学 |
| 学校コード           | A01  | 学校名   | 高崎商科大学 |
| 事業名             | 知（地）の循環型コミュニティによる未来人材育成プログラム   |       |        |
| 学校所在地<br>（市区町村） | 高崎市  | 収容定員  | 800人   |
| 取組分野類型          | ⑥人文・社会（経営・法学等）   |       |        |
| 事業概要            | <p>本地域では少子化による労働力人口の減少、経済社会構造の変化に伴う業務の複雑化等の課題がある。本事業は、これらの課題解決を目指し、地域企業の従業員を対象に、本学の研究成果と教育資源を活用したリスクリングに取り組み、専門的及び汎用的知識・スキルのアップデートによる労働生産性の向上を図り、併せて学生に質の高い実学教育を提供することにより、マーケット拡大と大学の価値向上を通じた経営改革を行うものである。</p> |       |        |

### イメージ図



## 2. 事業内容（6ページ以内）

### （1）現状分析・事業目的

1) 本学の特徴…本学は群馬県高崎市に位置し、商学部経営学科と会計学科を有する単科大学である。建学の精神に「自主・自立」を掲げ、地域社会の発展に寄与できる人材育成に努めている。文部科学省「COC事業」に採択されたことをきっかけに、より地域に密着した教育・研究活動を展開している。自治体では高崎市・富岡市等、県内企業では高崎信用金庫・しのめ信用金庫・高崎ターミナルビル株式会社等と包括連携協定を締結することにより、PBL型科目を中心に、地域や企業を巻き込んだ実学教育を展開している。例えば、令和3年以降、高崎ターミナルビル株式会社と連携し、地元製菓店の出張販売会の運営を行っている。これまで延べ42名の学生が参加し、経営学科におけるマーケティングの学びをもとに、地元製菓店のPRにつなげている。

また、本学は社会の変化を理解し、データやAIに関する基礎的な知識とスキルを身に付けることで、Society5.0社会のビジネス現場においてデータを活用したビジネス展開ができる人材育成に取り組んでいる。この取組みは文部科学省「数理・データサイエンス・AI教育プログラム認定制度（リテラシーレベル）」に認定され、データサイエンスや情報の分野における一定レベルの教育が保証されている。一例として、経営学科情報コース及び教職課程の学生を中心に、近隣小学校でタブレット端末設定補助を行うことで、学びを通じた社会貢献に努めている。

会計学科は、全国の高校50校以上、10以上の団体との協定締結により、高度な会計教育を高校生に提供するとともに、優秀な学生の積極的な確保に努めている。1年次終了時点の日商簿記2級保有率が82.1%（R5年実績）であり、9年連続で公認会計士試験現役合格者を輩出している。現役の公認会計士や税理士の他、金融機関等に勤務経験を持つ実務家教員5名が在籍することで、実学に基づいた金融学修につながり、会計学科の学生は監査法人や税理士法人、会計事務所、金融機関への就職を実現させている。

このような教育を展開することで、より密度の高い教育を提供することができている。例えば、文部科学省が提示している教員1人当たりの学生数では、社会学科分野の全国平均が40名を超過しているのに対し、本学は専任教員32名に対し、在籍者数927名と教員1人当たりの学生数は28.9名（令和6年5月1日現在）と全国平均を大きく下回っている。学生の顔が見える距離感だからこそ、充実したサポート体制を実現することが可能となっている。これにより、本学学生の途中退学率は1.87%（令和5年度実績）と、文部科学省による学生の就業状況等に関する調査結果（1.94%）を下回っている。

また、学外団体との連携を積極的に実施することで、教職員のスキル向上に努め、学生対応に反映させている。例えば、医療福祉系・農業系の学科を有する高崎健康福祉大学と包括連携協定を締結し、情報共有はもとより、合同研修を定期的開催している。それぞれの特徴や強みを生かした教職員の能力開発、教育・学術研究の質の向上を図っている。

2) 財務状況について…直近3年間の収容定員充足率は令和4年度110%、令和5年度113%、令和6年度116%と安定して学生を確保している。大学部門の財務状況については、直近5年間に於いて収入超過を確保しており、令和5年度の経常収支差額比率は12.9%（全国平均1.6%である（私学事業団「令和5年度版 今日の私学財政」））。事業活動収支差額費は12.8%（同1.4%）、人件費率は43.3%（同48.4%）、教育研究経費比率は37.8%（同37.5%）であり、全国平均と比較しても良好な状態といえる。

本学を運営する法人全体の資産状況については、固定資産構成比率は令和5年度末80.1%で全国平均の86.1%と比較しても遜色なく、現金預金を中心とする流動資産構成比率は全国平均13.9%に対し19.9%と高い。負債関係では、負債総額は年々減少してきており、総負債比率は令和5年度末8.1%と全国平均の11.7%よりも低い数値であり、健全な財政状態を維持している。また、流動比率は、令和5年度末508.5%で全国平均の263.2%を大きく上回り、内部留保資産比率は、28.9%で全国平均の28.2%を若干上回っていることから、負債に備える資産は十分に蓄積されているといえる。

なお、私学事業団の経営判断指標である経常収支差額比率は、法人全体で令和5年度は8.1%とプラスであり、「定量的な経営判断指標に基づく経営状態の区分」においてはA3

の正常状態に位置しており、財政基盤は安定し、収支バランスは確保されている。

3) 地域における課題…上述の通り、現在は安定した定員確保・経営状態を維持しているが、リクルート進学総研「マーケットリポート2023」が示す通り、北関東における令和5～17年の18歳人口減少率は群馬県が令和4年度比20.8%で最高となっており、全国的に見ても18歳人口の減少率は上位に位置付けられている。一方、本学の入学者数のうち、群馬県内からの進学者は70%前後を推移（R4年74.8%、R5年69.1%、R6年69.8%）しており、群馬県内における18歳人口の減少は、本学の入学者数の確保に大きな影響を与え、結果として入学者の減少が経営状況の悪化につながる可能性が高い。

本学学生の多くが就職する群馬県の企業に目を向けると、群馬県の労働力人口減少が課題に挙げられる。国立社会保障・人口問題研究所の「日本の地域別将来推計人口（令和5年推計）」によると令和2年に58.2%である群馬県における労働力人口は令和32年時点では50.8%になると予測されている。なかには、労働力人口が半数未満になる自治体が3割超えと予測されており、労働力不足は大きな課題といえる。加えて、情報通信技術の加速度的な進歩と短期間で的一般への普及により、群馬県においてもDXの推進を通じた業務のやり方やプロセスの変革が喫緊の課題とされている。

4) 事業目的…このような状況に対し、本学の研究成果と教育資源を活用し、地域企業の従業員を対象とした専門的及び汎用的知識・スキルのアップデートを行うことで労働生産性の向上を図るため、リスキリング事業を展開する。将来的に県内企業が本プログラムを研修等に位置付けることで、社会人に対する教育を展開することが可能となり、これまでの入学者に加えた新たなマーケットの拡大を図ることができる。

また、本プログラムを学生が受講することで、より質の高い「生きた実学」教育を可能とし、学びの質の向上とそれに伴う大学のブランド力向上につながり、高校からの入学者数の増加につながると考えている。本事業は、社会人をターゲットとしたリスキリングとより質の高い実学を学生に提供することで、マーケット拡大と大学価値向上を通じた経営改革を行い、経営力強化を目指すものである。

## (2) 人材育成に係る計画、経営力強化への寄与

### (2-1) 育成する人材に係る方針

1) 人材の需要に関する分析…本学は教育理念に「実学重視」「人間尊重」「未来創造」を掲げ、広く深い教養を養い、人格の陶冶に務めつつ専門的な教育を施し、もって産業の興隆並びに文化の発展に貢献しうる有為な人材を育成することを目的に教育活動を展開している。

商学部においては、①ビジネスにおける倫理観を持ち、社会や組織で協働できる能力 ②デジタルリテラシーを身に付け、課題発見・解決に臨む姿勢 ③多様性を尊重したコミュニケーションを行い、グローバルな視点で考える能力 ④専門的分野の学びを、社会で応用できる能力 ⑤大学での学びを地域に還元し、価値を創造する姿勢の5項目をディプロマポリシーに掲げており、学生は教養教育と商学に関する専門的な知識を享受している。

経営学科においては、①経営学の専門的知識を持ち、組織の在り方や今後の変化を見通せる力 ②経営資源（ヒト、モノ、カネ、情報）を多面的に理解し、活用できる能力をディプロマポリシーに掲げており、卒業生の多くが群馬県の主要産業である製造業のほか、卸小売業等に就職し、学生時代に身に付けた商業の知識・スキルを生かして活躍している。

会計学科においては、①会計学の専門的知識を持ち、職業会計人として社会的責任を全うできる能力 ②財務分析を行い経営改善に関する助言を行える能力をディプロマポリシーに掲げており、卒業生は企業内での財務分析や外部からのコンサルティング等に従事し、社会・地域のニーズに対応した経営改善に貢献している。

また、学科に則した学び以外にも学科横断的な課外プロジェクトで企業や自治体と連携したプロジェクトに取り組むことで、実践的な活動を通じ、社会でより対応できる人材の輩出を行っている。

2) 地域のビジョンを踏まえた人材需要…本学卒業生の就業先に実施している本学の人材育成到達目標と社会が求める人材能力レベルのギャップを検証することを目的とした「企業アンケート」では、12項目のうち、「職業倫理観」「主体性」「協働力」を強く求めている傾向が明らかとなった。企業の人事担当者へのヒアリングでは、「その場で対応できる能力」「レスポンスする力」「現場で対応する力」が求められていることが明らかになった。

株式会社タナベコンサルティング「2023年度人材採用・育成制度に関するアンケート調査」によると企業が求める人材像は「指示以外のことも自律的に行動できる人材」が約7割と、対人関係の能力が求められている。同様に帝国データバンク「企業が求める人物像アンケート2022」においても求める人物像として、「コミュニケーション能力が高い」人物が42.3%と最も高かった。地域や社会が新卒を中心とした若年層に対し、固有のスキルではなく、マルチスキルの上に成立する「対応する能力」や「応用する能力」が求められている。一方で、近年の社会変化と労働力人口の減少により、業務が複雑化する中、人材の確保が思うように進まない企業も多く存在する。日本銀行前橋支店(2021)「BOJ Reports&Research Papers」によると、群馬県の人口は2000年を境に減少の一途を辿っており、女性や高齢者の労働参加の拡大によって一時的に労働力人口は回復したものの、中長期的には労働力人口の減少により、経済成長が抑制されると考えられる。こうした状況下においては、一人が担う業務の種類や量が増加する傾向にあり、これらを解消するためには個々の能力伸長と業務効率化が必須であると考えられる。そのためには、社会人基礎力の向上はもとより、絶えず新たなスキルの獲得やアップデートがより重要になると考える。

3) 本事業による人材育成…これらの地域課題を踏まえ、本事業では社会人基礎力にも位置付けられている「前に踏み出す力」「考え抜く力」「チームで働く力」の向上に向けた「汎用的スキルのアップデート」の他、本学の専門分野である経営をベースとした情報・金融・会計等の学びを社会人のリスキリングとして提供する。経営の知識は組織やその活動を理解する点において、社会人には必要不可欠な知識であるといえる。社会人基礎力のような汎用的なスキルの向上に加え、ビジネスの共通言語としての経営を学ぶことで、受講生はより所属企業・団体に対して貢献することが可能となる。

授業方法としては、受講生同士のディスカッションに重きを置くことで、経験を通じて確実に知識・スキルの定着を図ることを目指す。特に、授業内では終わらせず、受講生が自社に持ち帰り、授業を生かし業務に取り組み、さらにそれを共に受ける受講生らにフィードバックすることで、理論と実践を循環させた経験学習の実践による知識・スキル定着を図ることができると考える。

開学以降、「実学重視」を掲げた本学は、「経験」と「実践」の機会を提供し、学修者の知識・スキルアップを図ってきた。この点において、このような学修形態は本学が得意とするものであり、ビジネス系の学びをベースとする本学の強みでもある。

本事業は本学学生にも開放することで、学生にとってビジネスの現場を知る機会となり、より生きた実学を学ぶことが可能となり、「さらなる実学重視」を実現させ、本学の教育の質を向上させることとなる。「さらなる実学」を学ぶことで、日々変化し続ける社会に対応できる力を身に付けることができると考える。

本事業に取り組むことで、社会人のリスキリングを通じて能力伸長を図り、社会・地域の活性化を目指すことが可能となるだけでなく、学生が社会人とともに学ぶことで、より社会・地域が求める人材の輩出につながり、ひいては群馬県が掲げる「群馬モデルプロジェクト」に寄与できると考える。

## (2-2) 学部・学科等の学位プログラム編成等の構造転換

本事業に取り組むことにより、①学びの質及び②学部教育プログラム編成の2点について転換を図る。

1) 学びの質の転換について…「(2-1) 育成する人材に係る方針」にも記載したとおり、本事業により実施するリスキリングのカリキュラムを学生も履修可能とすることで、「実践的な教育活動」を充実させる。これは「正統的周辺参加モデル」を活用した新たな取り組みである。通常、入社した新社会人への教育では、最初に事業や業務の周辺のことから参加を始め、熟達に応じた役割を果たしながら、徐々に中心へと参加の度合いを深めて行く。リスキリング事業の対象者は社会人なため、社会人同士の学びの場は学生にとってはまさに疑似的な仕事の場であるといえる。この疑似仕事に学生が参加することは、まさに新社会人になる前に発生する最初の「周辺」を経験できるものであると考える。学生に対し、様々な業界の様々な「周辺」を実学として提供することで、大学で学んだ理論と実践をリンクさせ、学びの深化を図ることによって学修の質を向上させる。また、リスキリング事業では、基礎的な内容の教授もちろん含むが、現代の時代に沿った実践的内容も多く提供する。これらは学生にとっても理論に接続した実務経験を得る場であると同時に、学修意識の高い社会人と共に学び、彼らのマインドセットに触れること自体が貴重な経験となり、学生の大きな成長につながると考えている。この学修方法は授業科目内でも実施は可能であるため、本事業の効果を検証しつつ、学内への共有を図っていく。

2) 学部教育プログラム編成の転換について…学内組織であるカリキュラム検討委員会にて検討を進める。本事業に取り組むことで、より学修成果の高い学修順序、つまり体系的の見直しが図られることとなる。従来は理論を学修したうえで、実践的な内容を学修することを前提とした科目配置及び科目の年次配当が検討されてきた。しかし、本事業の効果検証を行うことで、学部カリキュラムの科目変更や区分変更、配当年次変更を検討するための重要な情報を得ることができ、より学修効果の高いカリキュラム編成への転換を図ることが可能となる。現在3年次配当科目に位置付けられている専門科目における応用科目及び実践科目の一部を将来的に1年次などの低学年向けの配当科目に移行する。さらには、他分野にわたる実践的な学びを学修できる科目を低学年向けに開講することで、早い段階で「生きた実学」を実現することで学修効果を向上させることが可能であると考え

る。  
なお、学生募集定員について、令和6年度において収容定員充足率116%と定員を充足しており、大学部門単体で事業活動収支は黒字化しているため、現在の定員規模は適正であると考えている。そのため、上記①及び②の構造転換後においても、現状の定員数を維持しながら、収容定員充足率100%以上を確保していく。

### 3) 経営力強化について

本事業に取り組むことで、前述の通り、学修方法の構造転換により教育の質の向上が図られ「時代の変革に対応した理論と実践重視のビジネス教育を提供するTUC（高崎商科大学）」また「社会人への実践的リスキリング学修を提供するTUC」として、ブランド力がより一層高まる。

本学の新たな教育力やリスキリング事業に関する情報・魅力について、ホームページやSNS、オープンキャンパスを活用して効果的・効率的に発信する。これにより、本学の主な募集地域である地元群馬県を中心としたエリアへの訴求が高まり、入学者の安定的な確保が見込めるだけでなく、新たな募集地域が開拓されるなど募集力の強化が期待される。これにより収容定員充足率については、「別紙「財務に関する計画書」の①定員充足状況（当該大学等）」通り、令和7年度～令和11年度にわたり100%を超える見通しであり、学生生徒等納付金収入の安定的確保が見込まれる。

また、社会人へのリスキリング事業の実施を通じて、新規事業やDXを牽引するなど自社の経営課題解決に結び付けることができる新たな知見やスキルを身に付けた社会人育成の支援や、労働人口減少問題など社会課題の解決に寄与することで、本学と産業界等との連携がさらに強化される。この連携のもとに「5.年次計画」の通りにリスキリング事業が定着することで、本経営改革支援終了後の令和11年度には、新たな収入源として社会人向けの講座受講料収入として約9百万円の獲得を目指していく。

このように本事業において取り組む教育改革や社会人へのリスキング事業が、本学のブランド力向上に寄与することで、財務面において学生生徒等納付金収入の安定的な確保と社会人向けの講座受講料収入の獲得により、経常収支差額については令和7年度～令和11年度にわたり収入超過を見込んでいる。

### (2-3) 大学等の経営改革に関する計画

1) 運営体制の見直し…大学全体を取り巻く環境は依然厳しさを増しており、本学も18歳人口の減少に伴う新たなマーケットの創出と資源の有効活用が喫緊の課題として挙げられる。大学が提供する学修の価値を向上させ、地域から選ばれる大学となることはもとより、新たな学修者を取り込むことによる収入の構造転換は必須である。本取組みもこのような課題感の下、申請に至っている。

収入の構造転換を推進する一方で、支出等のコストについても常に見直しを図っていく必要がある。事業の優先順位を踏まえ、資源の選択と集中を図る。常に限られた資源で高いパフォーマンスを上げることを意識するため、各センターや委員会組織、教授会、大学全体の運営を担う大学協議会等間で風通しの良いコミュニケーションを行い、適切かつ迅速な意思決定ができるよう管理運営体制の見直しを図る。本取組みにおいて主体的に運営を担う「未来人材育成オフィス」についても、取組みの効果や事業の進捗を都度大学協議会に共有し、必要に応じて人事配置を検討できる体制を構築する。

2) 業務効率化と経費削減・収入確保策について…コストの見直しを図っていくうえで、業務効率化は欠かすことができない。学内業務の工程の見直し、情報共有方法の再検討、ペーパーレス化の推進、ICTの有効活用等を絶えず検討し、効率的な業務の執行によるパフォーマンスの向上を図っていく。これらは本学における中期計画においても推進が求められているため、大学全体の取組みとして認識され現在も全学的に取り組まれている。同時に経費の見直しは法人本部や大学総務課を中心に常時行われている。経常的支出は2～3年のスパンで金額や契約内容の見直しを行っており、スポット的に発生する事業については、複数社による見積もり合わせを行う等、適正な価格の把握を通じたコスト削減を図っている。

加えて収入面では、学納金以外の収入確保に積極的に取り組んでいる。具体的には私立大学等改革総合支援事業等の競争的資金獲得、科学研究費補助金の獲得奨励、寄附金の募集、資金運用の工夫等が挙げられる。特に近年はリスク分散を徹底した資金運用による運用利益の確保に取り組んでいる。

3) 人事政策について…大学の教育力を向上させるため、特任教員制度を活用し、実務家教員の採用を積極的に行っている。また事務職員については、ジョブローテーション制度を導入しており、複数の部署を経験することによる知識・スキルの向上と全体を俯瞰する視野の醸成を行っている。FD、SD活動の活発化も中期計画にて定めており、組織内の人材育成に注力することで、組織としてのパフォーマンスの最大化を図り、教育力の更なる向上を目指している。

4) 期待される効果と成果の測定方法…本事業により期待される効果は、収入構造の転換と教育の質向上による大学の価値向上である。具体的には、リスキングの取組みを展開することにより、社会人という18歳人口以外のマーケット獲得による収入構造の転換が図られる。また、本事業によるカリキュラムを在学生在が履修することにより「生きた実学」を得ることで教育の質向上が図られ、地域における大学の価値向上に繋がる。

収入構造の転換については、講座受講者数、経常収支差額及び付随事業・収益事業収入の金額推移にて達成状況を確認する。大学の価値向上については、収容定員充足率や学生満足度アンケート結果にて測定し、学修成果については、理解度テストの伸長状況と外部アセスメントテストによって測定する。このように本取組みの成果測定は数値により明確に測定可能となっている。

取組みに対する自己点検・評価は、行政や地元企業等から委員が構成される運営協議会が行う。具体的には、群馬県や高崎市が参画しており、地域のニーズをくみ取る体制が確保されている。また、DXに明るい企業や地域銀行、人材育成を担う企業なども参加しており、本リスクリングの取組みを自己点検・評価するに適切な委員で構成されている。

取組みに対する外部評価は、カリキュラム・大学運営の有識者と地元産業界で人材育成を行う委員により構成されている外部評価委員会が行う。外部評価委員会による評価を基に、運営協議会にて議論を行い、改善につなげる体制が構築されており、PDCAサイクルが機能した体制と言える。

繰り返しになるが、本取組みの成果は、18歳人口以外のマーケット獲得による収入構造の転換と、大学の教育の質向上による地域における大学の価値向上である。数値化された成果は本申請書「3. 達成目標」に記載してありとおり明確であり、本取組みによって本学の経営力強化が見込まれる。

### 3. 達成目標（2ページ以内）

| 達成目標   |                      |         |        |                       |                       |      |        |       |
|--|----------------------|---------|--------|-----------------------|-----------------------|------|--------|-------|
| ①収容定員充足率   | 計画中間年度時点（令和9年5月1日時点） |         |        |                       | 計画完了年度時点（令和11年5月1日時点） |      |        |       |
|  |                      | 定員      | 学生数    | 充足率                   |                       | 定員   | 学生数    | 充足率   |
|  | 単純推移見込               | 800人    | 761人   | 95.1%                 | 単純推移見込                | 800人 | 705人   | 88.1% |
| 達成目標   | 800人                 | 851人    | 106.4% | 達成目標                  | 800人                  | 850人 | 106.3% |       |
| <b>推移見込推計の考え方及び達成目標の考え方</b>  |                      |         |        |                       |                       |      |        |       |
| <p>単純推移見込について、直近3年間の平均入学者数（242人）の概ね8割に当たる190人を毎年度の入学者数として見込んでいる。学年進行に伴う学生数の推移に関し、減少要因となる退学除籍については、修業年限が経過した過去3年間の平均退学率11.59%（学生数：25.3人）として、毎年度25人の学生が減少するとして学生数を推計している。</p> <p>達成目標について、本事業実施に伴う教育の質向上や社会人の人材育成に関する社会貢献活動が本学のブランド力を一層向上させることにより、今後も学生募集力が維持され、毎年度の入学者数を入学定員の1.1倍に当たる220人と見込んでいる。なお、本事業が本格的に確立する令和10年度からは入学者数を10人増加し、230人と見込んでいる。学年進行に伴う学生数の推移に関して、減少要因となる退学除籍については、上記同様、平均退学率11.59%（学生数：25.3人）として、毎年度25人の学生が減少するとして学生数を推計している。</p> |                      |         |        |                       |                       |      |        |       |
| ②経常収支差額  | 計画中間年度時点（令和8年度決算）    |         |        | 計画完了年度時点（令和10年度決算）    |                       |      |        |       |
|  | 単純推移見込               | 29,354  | 千円     | 単純推移見込                | △79,440               | 千円   |        |       |
|  | 達成目標                 | 103,073 | 千円     | 達成目標                  | 86,289                | 千円   |        |       |
| <b>推移見込推計の考え方及び達成目標の考え方</b>  |                      |         |        |                       |                       |      |        |       |
| <p>単純推移見込について、収入面は、上記①収容定員充足率の学生数を基に、令和7年度から増額改定される学費を考慮して学生生徒等納付金収入を算出している。支出面は、令和6年度の予算額を基に、教育研究経費比率30%以上の確保及び昨今のエネルギー価格・物価高騰等を考慮し、概ね現状の水準（令和6年度の予算額）を維持する見込みである。</p> <p>達成目標について、収入面及び支出面ともに上記同様に算出しているが、支出面に関しては、本事業の実施に伴い発生する費用（外部講師料、広報費、消耗品費等）として、令和7年度250千円、令和8年度800千円、令和9年度1,350千円、令和10年度2,150千円を加算して算出している。</p> <p>なお、単純推移見込及び達成目標のいずれにおいても、現時点では計画期間内において大規模修繕工事等の実施予定はないため、支出面の大きな変動はない見込みである。</p>                                     |                      |         |        |                       |                       |      |        |       |
| ③-1 独自指標<br>（定量指標 i）   | 計画中間年度時点（令和9年5月1日時点） |         |        | 計画完了年度時点（令和11年5月1日時点） |                       |      |        |       |
|  | 達成目標                 | 100     | 人      | 達成目標                  | 450                   | 人    |        |       |
| 講座受講者数   |                      |         |        |                       |                       |      |        |       |
| <b>達成目標の考え方</b>  |                      |         |        |                       |                       |      |        |       |
| <p>申請に先立って県内の企業各社に対して実施したアンケートを基に、リスキリング講座を令和7年度より開講し、関係各社から受講者を募集していく。令和9年度よりリピートによる一般企業からの受講者に加え、カリキュラム制定による学生の履修も促し、本事業で目標として設定した同一のカリキュラムにおける在學生と社会人の交流を図っていく。開講科目に関しては、各講座終了後の受講者・所属企業へのアンケートや新規企業等からの要望と本学の専門的な学びを結び付けた形で随時追加を検討する。実施方法については、オンライン・対面等の様々な講義形式を取り入れ、受講者の利便性を図る。</p> <p>各講座への参加目標を10人として、令和7年度は単発講座を5回実施する。その後、令</p>  |                      |         |        |                       |                       |      |        |       |



和8年度より単発講座に加え、連続講座を複数回実施することで受講者の増加を図っていく。中間年度時点では年間で延べ100人の受講者を目標とし、最終年度となる令和11年度では延べ450人の受講者数を目標とする。目標達成に向けて、魅力ある講座を開発するとともに、企業・学生に対し効果的な募集活動を徹底することにより受講者数を確保する。

|                       |                         |   |     |                          |   |     |
|-----------------------|-------------------------|---|-----|--------------------------|---|-----|
| ③-2 独自指標<br>(定量指標 ii) | 計画中間年度時点 ( 令和9年5月1日時点 ) |   |     | 計画完了年度時点 ( 令和11年5月1日時点 ) |   |     |
|                       | 達成目標                    | 5 | レベル | 達成目標                     | 5 | レベル |
| 学修成果                  |                         |   |     |                          |   |     |

**達成目標の考え方**

各講座の受講者に対し、リアセック社が実施している汎用PROGテストを受験させ、講座の受講前後で汎用的スキルの向上度合いを客観的に測定する。本学が事前調査で関係企業に社員研修の問題点を質問したところ、約4割の企業が研修後の成果が見えない点を挙げていることを踏まえ、これらの懸念に対する解決策を提供することを目的としている。  
同テストは受講者の汎用的スキルが7段階のレベルで結果判定されることから、リスクリング講座の学習成果を可視化することが可能となり、その結果を受講者の所属企業に提供することで、当該企業の人材育成に貢献するものである。

|                      |                          |                                 |
|----------------------|--------------------------|---------------------------------|
| ④-1 独自指標<br>(定性指標 i) | 計画中間年度時点 ( 令和9年5月1日時点 )  |                                 |
|                      | 達成目標                     | 群馬県内企業のリスキリングによる人材育成の重要性の認識を高める |
| リスクリングの認知度           | 計画完了年度時点 ( 令和11年5月1日時点 ) |                                 |
|                      | 達成目標                     | 群馬県内企業のリスキリング実施率の向上に寄与する        |

**達成目標の考え方**

構造的な変化を続ける社会に対応するためにはリスキリングによる知識・技術の更新が必要であることを、本事業の実施により広く訴求し、認識を高める。毎年度継続して協力団体を増やし、訴求力を高めていくことで、リスキリングの浸透に寄与する。群馬県は「群馬県産業振興基本計画（令和6年度～令和9年度）～群馬モデルによる未来産業の創造を目指して～」において令和4年度時点で7.2%である県内企業のリスキリング実施率を、目標値である50%以上まで向上させることを掲げている。本事業は、この群馬県内企業のリスキリング実施率の向上に寄与することを目指すものである。

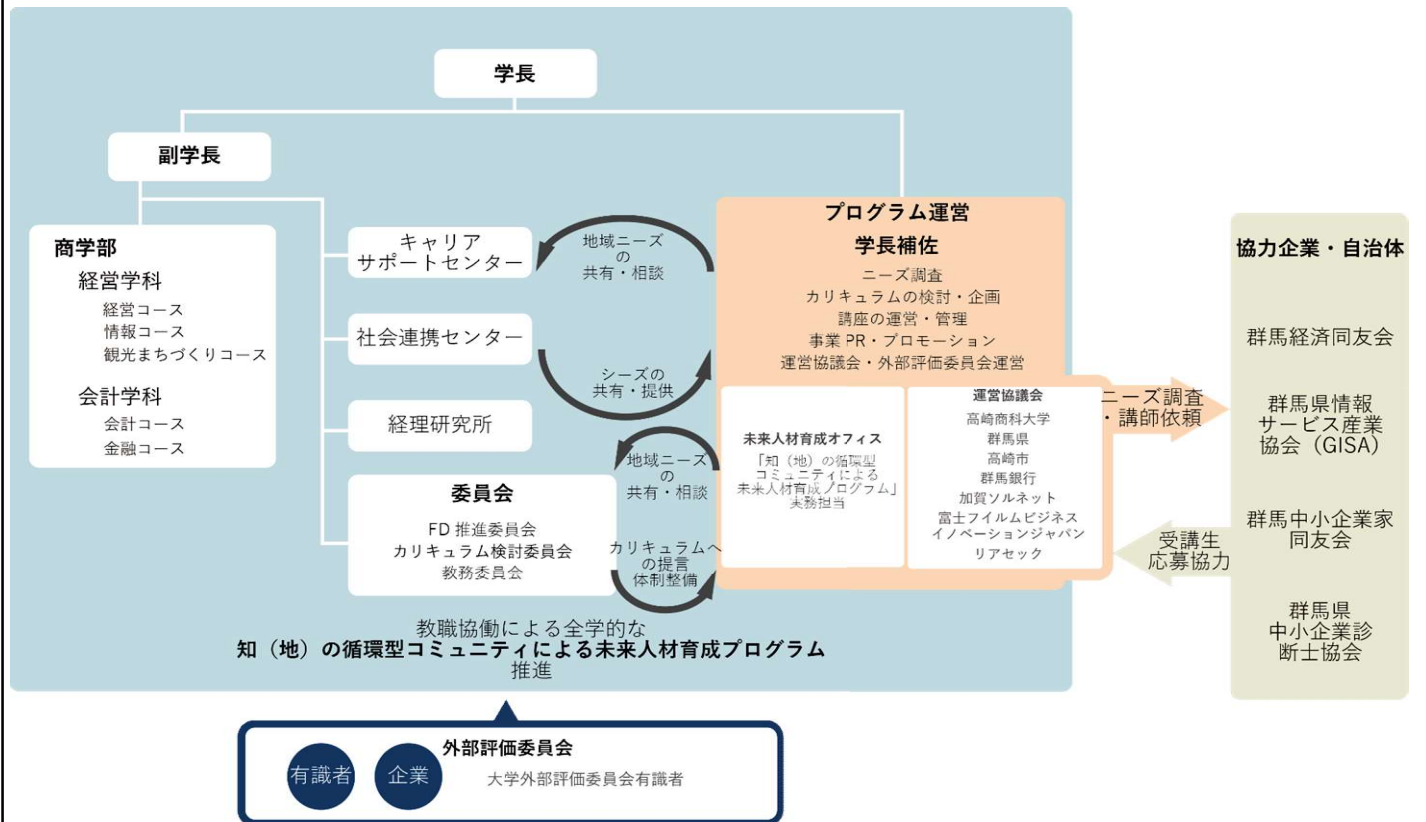
|                       |                          |                             |
|-----------------------|--------------------------|-----------------------------|
| ④-2 独自指標<br>(定性指標 ii) | 計画中間年度時点 ( 令和9年5月1日時点 )  |                             |
|                       | 達成目標                     | 受講生がスキルを発揮し、所属企業・団体に対して貢献する |
| プログラム成果               | 計画完了年度時点 ( 令和11年5月1日時点 ) |                             |
|                       | 達成目標                     | 受講生がスキルを発揮し、所属企業・団体に対して貢献する |

**達成目標の考え方**

本リスクリング講座受講後、受講生が企業でどれだけ能力を発揮したか、どれだけ企業の業務に貢献したかをアンケートやヒヤリングにより聞き取りを行う。  
群馬県が掲げる「群馬モデルプロジェクト」に則り、リスキリングにより人的資本の充実が図られたか、企業価値を高める人材の育成に寄与したか、多様な人材の活躍が推進できたか等について聴取を行い、本プログラムの成果の検証を行う。

## 4. 事業実施体制（1ページ以内）

学長のリーダーシップの下、教職協働による全学的な本事業「地（知）の循環型コミュニティによる未来人材育成プログラム」を推進する。  
【イメージ図】



### 【説明】

学長補佐主導の下「未来人材育成オフィス」を新たに設置し、事業運営を担う。

「未来人材育成オフィス」と並列し、プログラム運営体制下に、地元自治体（群馬県・高崎市）や地元企業（株式会社群馬銀行）の他、DXに長けている企業（加賀ソルネット株式会社、富士フィルムビジネスイノベーションジャパン株式会社）、人材育成を担う企業（株式会社リアセック）から構成される「運営協議会」を設置する。

「運営協議会」において、ニーズ調査やカリキュラム検討・企画等の方向性を決定し、「未来人材育成オフィス」が講座の運営、事業PR・プロモーション等を行う。取組みと成果の評価は外部評価委員会が行い、その評価結果を「運営協議会」及び「未来人材育成オフィス」にフィードバックすることで、PDCAサイクルを回していく。

地元経済団体である群馬経済同友会や群馬県情報サービス産業協会、群馬中小企業家同友会、群馬県中小企業診断士協会らにニーズ調査や講師依頼を行うことで、求めに即した講座展開と生きた実学の学びを設計し、提供する。

本事業は教職協働による全学的な取り組みであることから、商学部の教員はもとより、各種センターや委員会の協力も必須である。「未来人材育成オフィス」とセンター・委員会間で、社会・地域のニーズ共有、シーズ提供、カリキュラムに関する相談等を行い、大学のシーズを生かした学修を提供する。

## 5. 年次計画（2ページ以内）

| 令和6年度 |   |
|-------|---|
| 目標    | <p>【運営体制】事業実施体制を構築し、運営協議会を発足する。</p> <p>【カリキュラム検討】地域企業のニーズ調査を実施する。地域ニーズを踏まえた労働生産性向上のためのカリキュラムを検討する。</p>  |
| 実施計画  | <p>令和6年12月…運営協議会発足／本事業の目的や事業内容のさらなるブラッシュアップ</p> <p>令和7年1月以降…講座内容、講師選定のための関係企業・団体への詳細なニーズ調査</p>  |
| 令和7年度 |   |
| 目標    | <p>【カリキュラム】シーズとニーズの検証作業として、社会人を対象とした単発講座を実施する。</p> <p>【経営力強化】社会人講座受講料収入 750,000円/年、参加企業 10社</p> <p>・単発講座 10,000(1講座)×5講座×15名(1講座実参加者数)=750,000円/年</p>   |
| 実施計画  | <p>令和7年4月…独自プログラムの開発</p> <p>令和7年5・6月…プログラム周知のための説明会実施(企業・経済団体への訪問、オンライン開催)、プログラム参加者募集</p> <p>令和7年7月以降…単発講座 開講(年間5件)講座終了後、受講者にアンケート実施</p> <p>令和7年12月…企業訪問によるプログラムの実施報告</p> <p>令和8年2月…外部評価委員会による検証・評価の実施、次年度開講に向けた運営協議会による企画実施・改善・連携先の拡大検討</p>  |
| 令和8年度 |   |
| 目標    | <p>【カリキュラム】単発講座を開講する。次年度以降の四半期科目講座に向け、短期間で終了する連続講座を開講する。</p> <p>【経営力強化】社会人講座受講料収入2,850,000円/年、受講者数195名、参加企業40社</p> <p>・単発講座 10,000(1講座)×10講座×15名(1講座実参加者数)=1,500,000円/年</p> <p>・連続講座 30,000(1講座)×3講座×15名(1講座実参加者数)=1,350,000円/年</p>   |
| 実施計画  | <p>令和8年4月…プログラムのブラッシュアップ</p> <p>令和8年5・6月…プログラム周知のための説明会実施(企業・経済団体への訪問、オンライン開催)、参加者募集、次年度に向けた学生への単位付与を踏まえたカリキュラム検討</p> <p>令和8年7月以降…単発講座 開講(年間10件)／連続講座 開講(年間3件)、受講者による成果報告会を実施</p> <p>令和8年後期…次年度学生参加講座の開講に向けてのシラバス検討</p> <p>令和8年12月…企業訪問によるプログラムの実施報告</p> <p>令和9年2月…外部評価委員会による検証・評価の実施、次年度開講に向けた運営協議会による企画実施・改善・連携先の拡大検討</p> |
| 令和9年度 |   |
| 目標    | <p>【カリキュラム】学生が履修可能(単位認定)カリキュラムの運用を開始する(履修者数目標:45名)。専門的・汎用的スキルの9分野(経営・情報・会計他)9講座のリスキリング講座を開講する。</p> <p>【経営力強化】特定企業の研修を請け負いリスキリングの機会を提供、収益増加を図る。</p> <p>社会人講座受講料収入 5,850,000円/年、受講者数 315名、参加企業 60社</p>  |

|                 |   |
|-----------------|---|
| 実施計画            | <p>令和9年4月…学生の履修登録に向けたプログラムの周知<br/>         令和9年5・6月…プログラム周知のための説明会実施(企業・経済団体への訪問、オンライン開催)、プログラム参加者募集、次年度に向けた学生への単位付与を踏まえたカリキュラム検討<br/>         令和9年7月以降…単発講座 開講(年間9件)／連続講座 開講(年間9件)、受講者による成果報告会を実施<br/>         令和9年12月…企業訪問によるプログラムの実施報告<br/>         令和10年2月…外部評価委員会による検証・評価の実施、次年度開講に向けた運営協議会による企画実施・改善・連携先の拡大検討</p>   |
| <b>令和10年度</b>   |   |
| 目標              | <p>【カリキュラム】専門的・汎用的スキルの9分野(経営・情報・会計他)15講座のリスキリング講座を開講する。学生の履修者数は75名を達成する。<br/>         【経営力強化】特定企業の研修を請け負いリスキリングの機会を提供し、受講者数を安定的に確保することで収益増加を図る。<br/>         社会人講座受講料収入 9,000,000円/年、受講者数 450名、参加企業 70社<br/>         ・連続講座 30,000(1講座)×15講座×15名(1講座実参加者数)=6,750,000円/年<br/>         ・単発講座 10,000(1講座)×9講座×25名(1講座実参加者数)=2,250,000円/年</p>  |
| 実施計画            | <p>令和10年4月…学生の履修登録に向けたプログラムの周知<br/>         令和10年5・6月…プログラム周知のための説明会実施(企業・経済団体への訪問、オンライン開催)、プログラム参加者募集、次年度に向けた学生への単位付与を踏まえたカリキュラム検討<br/>         令和10年7月以降…単発講座 開講(年間9件)／連続講座 開講(年間15件)、受講者による成果報告会を実施<br/>         令和10年12月…企業訪問によるプログラムの実施報告<br/>         令和11年2月…外部評価委員会による検証・評価の実施、次年度開講に向けた運営協議会による企画実施・改善</p>   |
| <b>令和11年度以降</b> |   |
| 実施計画            | <p>各年度に設定した目標を着実に達成していれば、令和10年度の時点で以下のとおり本事業の収支は7百万円程度の収入超過となり、運営側の人件費等を勘案しても、自走できる体制が確立されていると言える。<br/>         ・事業による収入 9,000,000円<br/>           連続講座運営費 講師料等100,000円×15講座=1,500,000円/年<br/>           単発講座運営費 講師料50,000円×9講座=450,000円/年<br/>           広告費 100,000円/年 消耗品費 50,000円/年 光熱費等 50,000円/年<br/>         ・支出合計 2,150,000円/年<br/>         ・収支 +6,850,000円/年<br/>         上記のとおり、本事業は自走できる体制を意識し講座料等の設定を行っているため、補助事業終了後も継続して地域に大学の知を提供することが可能である。また、運営協議会の構成員には引き続き連携を依頼する予定であり、外部評価委員会の体制も継続維持し、令和10年度までと同様にPDCAサイクルを回しながら以下の内容を実施する。</p> <p>目標：リスキリングの受講生480名、参加企業75社、学生の受講生90名<br/>         令和11年5・6月…プログラム周知説明会、プログラム参加者募集、カリキュラム検討<br/>         令和11年7月以降…単発講座 開講(年間9件)／連続講座 開講(年間15件)<br/>         令和11年12月…企業訪問によるプログラムの実施報告<br/>         令和12年2月…外部評価委員会による検証・評価の実施、次年度開講に向けた運営協議会による企画実施・改善</p> |