

## 多様化する学生への支援策 ～クラウドファンディングの導入～

### (1) 大学の役割

不本意入学者、学業不振者など、明確な目標を持つことができない学生に対して、「充実した学生生活へと変えるきっかけを与える」という役割に着目した。そのために、多様化するニーズ、小さなニーズに目を向け、「課外活動をより充実させる」ことで、正課や既存の部活動、サークル活動に興味を見出せない学生にとって活躍の幅が広がり、大学に居場所ができるのではないかと考えた。

### (2) 大学の現状

進学率の上昇に伴い「なんとなく」大学に入学する学生が増加し、目標を見つけられず、退学や学業不振に陥る学生が増加している。大学生活の中で必死に打ち込んだ経験がなく、帰属意識・愛校心が欠如したまま卒業してしまうため、大学との関わりが希薄になってしまう。

⇒そんな学生に充実した学生生活を送ってもらいたく、課外活動をより充実させたい。しかし、大学の財政状況は厳しく、予算には限りがある。実際に同窓会・後援会からの寄付金収入には大学間で大きな格差があり（2014年度寄付金収入は慶應義塾大学一校のみで約86億円、早稲田大学が約36億円、MARCH5大学合計24億円、某地方大学では約300万円）、大学によって課外活動に差が生まれてしまう。

### (3) ICTの活用

前述のとおり、課外活動を充実させ、多様化する学生のニーズに応えることこそ大学の大きな使命であると考えた。（「授業だけがすべてじゃない、退学前に一度立ち止まって欲しい。」「とにかく何でもいいから、自分が少しでも興味のあることにチャレンジしてほしい。」）しかし、大学側が個々に対応するには経済面を無視できない現実がある。そこで、OBOGからもっと気軽な経済支援の方法はないか、地域社会、中小企業も、もっと気軽に大学・学生との関わりを望んでいるのではないかと検討した結果、大学主導でのクラウドファンディングの導入を提案したい。

### (4) クラウドファンディングとは

クラウドファンディングとは「こんなモノやサービスを作りたい」、「社会の問題をこん

な風に解決したい」というアイデアやプロジェクトを持つ起案者が、インターネットサイトを通して世の中に広め、共感した人から広く資金を集める方法である。資金や支援者へのリターンの在り方によって、4つの異なるタイプ（寄付型・投資型・融資型・購入型）に分類されるが、私たちは“大学主導の”クラウドファンディングとして、“寄付型タイプ”を想定する。また規模としては、数万円～数十万円程度の少額で行えるものであり、学生1人からエントリーが可能な小規模なものとする。実際に、「学生特化型クラウドファンディング」サイトにて、「日本一の焼き芋職人に俺はなる！！」という、焼き芋屋を目指す青年が、32,000円の金額を満額募った例があり、このような少額のことを想定している。

#### (5) 大学主導のメリット

- ①運営者に手数料を支払う必要がない（企業主導の場合、出資額の約20%の手数料が差し引かれる）
- ②学生は小さな企画でも気軽にエントリーできる
- ③学生および出資者双方の相談窓口として大学が存在する
- ④OB/OGは出身校の学生の活動を少額から支援できる（資金使途が明確、同窓会を通じた寄付より敷居が低い）

以上4点のメリットを活かすべく、これまでにない「大学主導クラウドファンディングの導入」を目指す。

#### (6) 大学職員の役割

- ①システムの構築と運営・・・システムを構築し、運営する。
- ②学生から申請された企画の審査・・・あくまで学生の課外活動を支援するためのものなので、あまりにも突飛な企画はさけるために審査をいれる。
- ③学生と出資者の相談窓口・・・大学が窓口となり、双方からの問い合わせに応じる。
- ④出資者への広報活動（市町村との連携など）・・・地元の企業や商店街などに呼びかけ、

#### (7) 期待される効果

学生側・・・「努力した」「成功した」体験により、学生生活の充実化が考えられる。学生生活の充実により、退学者等の減少につながる。社会人となる前に学外と結びつきを持ち（就業経験）、卒業後の進路を考える上での視野が広がる。帰属意識、愛校心が生まれ、卒業後も在籍生を支援するという好循環が生まれるという効果が期待される。

出資者側・・・地元地域の活性化を支えられ、将来の人材確保につながる可能性がある。出資金の使途が明確にわかる（可視化）ため安心感と、少額から出資できることで大学と気軽につながりを持つことができる。

以上