

値下げ競争？

道都大学が授業料を3割下げるという新聞記事を見て、とうとうここまで来たかという感じがします。

私大の多くは少子化の影響で定員割れが続いており、経営環境には非常に厳しいものがありますので、考えられることは何でもやろうということかも知れません。とはいえ、私大は収入の殆どを授業料や入学金が占めていますから、仮に授業料を3割も減らすとなると、多少学生が増えたとしても経営にプラスになるのか、余計なお世話ですが心配になります。

また、授業料の引き下げが直ちに入学者の増に結び付くか、ということについても疑問を感じます。

高校においては、今から20年以上前から少子化の影響が生じており、特に昨今は深刻の度合いを増しており、学級数の削減はもとより学校の統廃合も相当進んでいます。

一方大学は、進学率の伸びが少子化の影響を緩和してきたこともあり、大学全入時代の到来と揶揄されながらも、忍び寄る危機に対しては感覚がいささか鈍かったように思います。しかし、大学といえども、ここに来て、経営環境は一段と厳しくなっており、まさにこれから生き残りをかけた熾烈な闘いが始まっています。

こうした中、授業料の値下げは戦略の一つに違いありませんが、しっかりとした教育を実践するためにはそれ相当のコストがかかりますので、安易な値下げ競争は避けるべきでしょう。

ところで、値下げが有効に働くためには幾つかの条件があるはずで

一般にお客が「モノやサービス」を購入しようとする場合、その「モノやサービス」と価格（対価）が見合っているかどうか重要であり、客の値踏みと同等か低ければその「モノやサービス」を購入するでしょうし、高ければ購入しないということになります。

学生と大学との関係も同様であり、学生が入学したいと考えている大学の教育内容や水準と授業料（対価）が釣り合っていればその大学を選択するでしょ

うし、授業料（対価）の方が高いと感じれば他の大学を選択するでしょう。

また、教育内容と水準が同程度の大学であれば、授業料（対価）の安い大学の方に競争性があるといえますが、学生がどうしても受けたい授業が特定の大学にしか無ければ、仮に他大学より授業料が高くても、学生はその大学を選択することになるでしょう。

学生が大学を選ぶ基準は、授業料など修学のためのコストはもとより、教育内容や水準、更には交通アクセス、周りの環境、卒業生の進路実績など多様であり、いくら授業料が安くても、それだけでは選択される可能性は高まるとは思えません。

今我が国では、名ばかり大学生の存在が大きな問題になっています。それは学生のせいというより、そういう大学生を生み出していく日本の教育の仕組みにも大きな問題がありますが、まずは、大学自身が、その真価を問われていると考えるべきでしょう。

大学として、どういう学生を対象に、如何なる教育を実践し、育てていくか、そして、どのような人材を社会に送り出していくか、そのことへの明確なビジョンとメッセージを示す中で、他大学との違いをアピールしていく必要があると思います。（塾頭 吉田 洋一）