

## 2-(1) 法人本部／東京国際大学

### I. 平成24年度の事業の概要

東京国際大学は平成 27 年度の「東京国際大学創立 50 周年」に向けて、大学改革と学校教育環境の整備に重点を置いた事業計画と将来的に安定的な財政基盤の確立を目指している。

強化クラブ及びスポーツ 2 学科開設を中軸とするスポーツ教育強化につづき、平成 24 年度は改革への取組をすべての学部展開、全学的教育コンテンツの強化・拡充に着手した。平成 25 年 4 月には、商学部経営学科、言語コミュニケーション学部中国言語文化学科の 2 学科を新設した。経済学部に関しては、平成 26 年 4 月より従来の 2 学科体制から経済学科への一本化を行い、教育コンテンツの大幅見直しを行う。また、経済学部と国際関係学部横断で、英語による募集・学位取得が可能なプログラムを開設予定である。

「英語力の東京国際大学」を標榜し、英語教育の本格強化に取り組む。米国姉妹校ウィラメット大学教育大学院と連携し、英語ネイティブ教員大幅増員を行う。平成 24 年度には、10 名の新任米国人教員を採用し東京国際大学アメリカ校での研修の後、平成 25 年 3 月に本学に着任させた。今後毎年 5-10 名の採用を継続し、常時 20-30 名の英語ネイティブ教員を擁する体制を構築予定である。

前年度に引き続き、平成 24 年度においても、さまざまな分野から一流の指導者を招聘し、学生が世界水準の叡智・文化に触れる豊富な機会を設けた。ハーバード大学アジアセンターとは第 1 回共催シンポジウムを開催、平成 25 年度以降も継続開催の予定である。

### II. 事業項目

#### 1. 教育内容の充実

平成23年4月の人間社会学部人間スポーツ学科開設、平成24年4月の同学部スポーツ科学科開設に続き、学部学科改革を全学的に展開した。また、「英語力の東京国際大学」の旗印のもと英語教育インフラを増強し、アメリカ校における教育との連続性も高める体制とした。

正課における学びに加え、一流の文化芸術に触れる多彩なイベントを展開し、キャンパスライフを通して豊かな情操を育む教育ソフトを多面的に提供した。また、近年の入学者層の多様化と就職をめぐる厳しい社会環境を真摯に捉え、入口と出口それぞれにおける施策に注力した。

## 1-1. 学部学科改革の推進

実施事項： 全ての学部において事業内容見直しを実施。新学科の設置、学科構成の再構築、教育コンテンツの改革に着手。

- 事業内容：
- 人間社会学部では、人間スポーツ学科（平成23年4月開設／入学定員120名）に続き、スポーツ科学科（平成24年4月開設／入学定員150名）を設置。強化指定クラブの学生を中心に、アスリート学生が学業面での専門性を向上させるための教育環境を整備した。
  - 商学部では、これまでの3学科体制（商学科、会計ファイナンス学科、情報ビジネス学科）を再編し、平成25年4月より商学科及び経営学科の2学科体制とした。経営学科では、事業承継を柱の一つに据え、地域ビジネスの後継者育成を目指す。
  - 言語コミュニケーション学部では、平成25年4月より中国言語文化学科を新設。1クラス15名の少人数制での中国語教育、中国言語の背景にある文化・社会に関する理解促進、実践的英語教育、公務員キャリア演習といった高付加価値人材育成環境を提供する。
  - 経済学部では、平成26年4月より従来の2学科体制（経済学科、国際経済学科）から経済学科への一本化を行い、教育コンテンツの大幅見直しを行う。
  - 経済学部と国際関係学部横断で、英語による募集・学位取得が可能なプログラムの開設を計画している。

## 1-2. 「英語力の東京国際大学」の実践

実施事項： 英語ネイティブ教員組織グローバル・ティーチング・インスティテュート（GTI）新設。

- 事業内容：
- 言語コミュニケーション学部内にネイティブの英語専任講師グローバル・ティーチング・フェロー（GTF）組織GTIを設置。
  - 本学は、米国オレゴン州の名門ウィラメット大学と姉妹校関係にあり、教育研究両面において強力な提携関係を構築している。GTIはウィラメット大学教育大学院と連携し、同大学院卒業者を中心に英語専任講師GTFの採用を行っている。平成24年度には10名を採用、東京国際大学アメリカ校（TIUA）での研修の後、平成25年3月に本学に着任させた。今後毎年5-10名の採用を継続し、常時20-30名の英語ネイティブ教員を擁する体制

を構築予定である。GTFによる少人数教育導入により、実践的英語力強化体制を実現する。

- 第1キャンパス内に英語専用ラウンジEnglish PLAZAを設置、GTFを常駐させ、授業時間以外でも英語力鍛錬可能な環境を整備した。
- 1989年にウィラメット大学隣接地に開設したTIUAにおいては、ウィラメット大学と連携して留学プログラムを運営、毎年100名を超える学生が約1年間の留学を経験している。GTIにおける教育は、TIUAでの教育内容と連動させる。

### 1-3. 「スポーツの東京国際大学」の実践

実施事項： 強化クラブ及び人間社会学部スポーツ2学科を軸としたスポーツ振興の推進。商学部スポーツビジネス・ユニット開設。

- 事業内容：
- 本学強化スポーツクラブは、最高水準の指導者、最高水準の施設環境のもと、学生競技における最高成績を追求する。
  - 硬式野球部（古葉竹識 監督）、女子ソフトボール部（宇津木妙子 総監督、三科真澄 監督）、サッカー部（前田秀樹 監督）、女子サッカー部（大竹七未 監督）、チアリーディング部（内川薫 監督）、駅伝部（横溝三郎 総監督、大志田秀次 監督）、ゴルフ部（並木弘道 監督、ラリー・ネルソン名誉監督）、硬式テニス部（佐藤直子 監督）、アメリカンフットボール部（村上崇就 ヘッドコーチ）を強化スポーツクラブに指定。
  - 17万㎡（東京ドーム4個分）の坂戸キャンパス総合グラウンドはプロ仕様の施設を完備。
  - 強化クラブ拡充に呼応して、アスリート学生の学業面での専門性向上を図るため、人間社会学部に人間スポーツ学科、スポーツ科学科を相次いで開設し、いずれも多数の志願者を集め、強化指定クラブとの一体運営体制での教育環境を整備した。
  - 平成25年4月からは、商学部商学科にスポーツビジネス・ユニットをスタートさせ、学術面でもスポーツ振興に取り組む。

### 1-4. ハーバード大学アジアセンター共催シンポジウムの開催

実施事項： 本学とハーバード大学アジアセンターの交流プログラムを始動。「エネルギー安全保障」をテーマに第1回共催シンポジウムを開催。

- 事業内容：
- 外交評論家・MIT国際研究センター シニアフェローの岡本行夫

氏、ハーバード大学アジアセンターのデニス・エンカーネーション博士による講演・パネルディスカッションを開催。また、授業の一環として本学学生を対象としたエンカーネーション博士による集中講義も実施。

- ハーバード大学アジアセンターとの共催シンポジウムは、平成25年度以降も継続予定。平成25年度は、ハーバード大学ジョセフ・ナイ教授をパネリストとして招き、「安全保障」をテーマに開催予定。

#### 1-5. GSP特別講演

実施事項： グローバル・スタディーズ・プログラム（GSP）特別講演会を開催。

- 事業内容：
- 21世紀の国際社会づくりに貢献できる人材の養成をめざす「グローバル・スタディーズ・プログラム」の一環として、世界を舞台に活躍する本学特命教授・客員教授らによる講演会を実施。
  - 外交評論家の加瀬英明特命教授、岡本行夫氏らによる特別講演会を開講し、本学学生が日本を取り巻く外交問題、安全保障政策等について理解を深めるための機会を提供した。

#### 1-6. 文化・芸術事業の推進

実施事項： 学生、保護者向けの文化イベントを開催。

- 事業内容：
- 本学の学生や保護者に芸術性の高い音楽・文化に触れてもらうことを目的に、ピッコロバイオリンの第一人者であるグレゴリー・セドフ氏によるコンサート、ロバート・ライカー氏指揮による東京シンフォニアの演奏会を開催した。

#### 1-7. リメディアル教育、キャリア教育の推進

実施事項： 従来から各学部が独自に試行してきたリメディアル教育の改善策を検討し、「キャリアプランニング」科目を設置。

- 事業内容：
- 基礎学力の充実と自己表現力、発信力強化のため、1年次の演習指導と連携した初年次教育のありかたをプロジェクトチームで検討。従来から学部毎に演習（ゼミナール）授業などで実施してきたキャリア教育を全学共通の「キャリアプランニング」科目として設置した。

#### 1-8. 入学前教育の推進

実施事項： 入学者の多様化に対応した基礎学力向上策として、入学前学習指導を全学部共通のプログラムで実施。

事業内容： ● 本学は、従来から入学者の多様化・学びの意識変容に対応した基礎学力向上策として、自己発見のヒントを与える工夫を各学部で実施してきたが、平成20年度より5学部共通のプログラムを開発、入学前学習指導として大学教育への導入教育を継続実施している。

#### 1-9. 就職支援指導の推進

実施事項： 就職課職員による全ゼミ訪問（3年次生対象）の実施など、学生一人ひとりの希望・適性に沿ったきめ細かい就職支援指導を実践。

事業内容： ● 学生の就業意識醸成と個別ニーズの把握、ミスマッチを防ぐ就職支援を目的として、就職課職員が3年次生のすべてのゼミを数回にわたって訪問。ゼミ担当教員も含めた個別面談を実施し、学生一人ひとりの進路希望や適性を把握することで、よりきめ細かい就職支援指導へと繋げている。

● また、就職支援拠点として、新宿、大手町、大宮に就活支援会社「東京海上日動キャリアサービス」のキャリアサポートセンターを新たに設置。第1、第2キャンパス、坂戸キャンパス、高田馬場法人本部と併せて7大拠点とし、支援活動を実施。

#### 1-10. ホームカミングデイの開催

実施事項： 卒業生との結びつきを一層強固にするため、同窓会（霞会）と本学共催で、昨年に続きホームカミングデイを開催。

事業内容： ● 第3回ホームカミングデイを、11月3日（祝）の秋霞祭開催期間中に、同窓会（霞会）と本学との共催で実施した。

### 2. 教育研究環境の整備

教育研究環境の充実を図るため、キャンパス校地、校舎、グラウンド、施設、設備などの整備を重ねた。特に第1及び第2キャンパスにおいては、学生対応に関わる事

務部署を統合的に再配置し、学生がワンストップで教育サービスを受けられる環境を整備した。一方、スポーツ振興策のハード面での整備としてすすめてきた坂戸キャンパスの整備はほぼ当初の整備計画を完了した。

#### 2-1. 事務部署のワンストップ化整備

実施事項： 事務部署の再配置による学生サービスの向上。

事業内容： ● 第1キャンパスおよび第2キャンパスにおいて、学生対応に関わる事務部署の再配置を実施。第1キャンパスでは1号館1階に教務課と学生課をワンフロアに配置。2号館1階には入試広報課、国際交流課、総務課、学事課、就職課、エクステンションセンター事務課を統合的に配置し、窓口相談に訪れる学生の利便性向上を図った。第2キャンパスにおいても事務部署をクエストセンター1階に集約した。

#### 2-2. 坂戸キャンパスの整備

実施事項： 坂戸キャンパス内に、駅伝部合宿所が完成。

事業内容： ● 鉄筋3階建ての駅伝部合宿所が完成。箱根駅伝予選会突破のため、体調管理の徹底、集団生活によるチームワーク醸成の基盤を整備。  
● 同合宿所には、坂戸キャンパス総合グラウンドで活動する全てのアスリート学生が利用できる食堂を併設。  
● 食堂隣にはコンビニエンスストアを開店し、地域にも開放。

#### 2-3. 福利厚生

実施事項： キャンパス内にコンビニエンスストア開店。

事業内容： ● 第1、第2、坂戸の各キャンパスにコンビニエンスストアを開店し。ATM機能も付置、学生、教職員の利便性を向上。

#### 2-4. 事務局の機構改革と人事評価に関わる目標管理制度の導入

実施事項： 事務局機構の再編成と職員人事制度の改革を実施。

事業内容： ● 本法人および大学の事務局機構生産性向上のため、組織を再編成。スピーディな意思決定及びあらゆる事態に柔軟に即応でき

る組織体制の構築を目指している。

- 平成24年4月より目標管理制度を導入、個々の職員に明確な目標を設定させ、達成度による評価制度を開始した。同時に人事制度の改正も実施。

## 2 - (2) 東京国際大学附属日本語学校

### I. 平成24年度の事業の概要

本校は東京国際大学附属の日本語学校として、昭和 62 年(1987年)の開校以来、25 周年を迎えたが、その間に入学した学生は 4,800 人を超え、その進学実績や卒業生の活躍振りにより、各国の留学生から「大学院および大学進学に強い日本語学校」という高い信頼を勝ち得てきた。

これは教職員一体となった出席率管理をはじめとする厳しい生活指導・キメ細かな進学指導・熱意あふれる授業などを展開してきた成果であり、今年度も学生の満足が得られる活動を継続して行ってきた。

しかし、近年は留学目的も多様化してきており、進学希望者のみならず日本語の習得を目的とする学生も少なくない。こうした多様なニーズに応えるべく、今年度から午前または午後のみ半日の授業を行う二部制コース「総合課程」(4月と10月入学で各1年)を設置した。

### II. 事業項目

#### II-1 進学課程(4月コース、10月コース)

##### 1. 事業概要

日本語習得と日本での進学を目指す留学生を対象に、全日制での日本語教育を行っている。4月コースは1年、10月コースは1.5年のコースである。学生は海外5か所(台湾、韓国、香港、マレーシア、タイ)にある分室を通して募集している。

##### 2. 事業内容

4月生の入学者は54名、10月生は29名にとどまり、本校募集の中心である台湾、韓国、香港における円高、領土問題、放射能汚染報道等の影響による留学生減少傾向から脱し切れない結果となった。

#### II-2 準備教育課程(4月コース、10月コース)

##### 1. 事業概要

高校までの学習期間が12年未満の国の学生を対象とし、本課程で1年間学ぶことで日本の大学進学資格を得られる文部科学省認定のコースである。

進学課程と同様、4月入学の1年コースと10月入学の1.5年コースを設けている。募集についても進学課程と同様である。

##### 2. 事業内容

4月生の入学者は15名、10月生は47名であった。10月生が多かったのは、進学課程は在留資格認定申請が入学の4か月前には締め切られるのに対し、準備教育課程はそれ以降も可能であるところ、7月下旬になりタイ王国の国費留学生16名の受入れが急遽決まったことが大きな要因である。

#### II-3 総合課程(4月コース、10月コース)



## 1. 事業概要

上記Ⅰの通り、留学ニーズの多様化に対応するため、午前または午後のみ半日の授業を行う二部制コース「総合課程」課程を新設した。

## 2. 事業内容

新設年ということもあり、4月生の入学者は3名、10月生は4名にとどまった。平成25年度以降は、本格的に募集を行い、増員を目指したい。

以上の結果、Ⅱ-1～Ⅱ-3の正規生合計は4月生が72名、10月生が80名の計152名となった。

## Ⅱ-4 短期研修プログラムの実施

### 1. 事業概要

海外の中・高校生や大学生を対象に、1週間から1か月間の日本語研修プログラムを実施するものである。単に日本語研修のみでなく、日本文化体験や地域見学も取り入れ、日本と日本語の魅力を感じさせる内容としている。具体的には浴衣着付けや茶道・華道・書道・絵手紙・折り紙の文化体験、地域見学ではT I U見学と川越散策、東京ディズニーランド、浅草、お台場見学等を取り入れている。

### 2. 事業内容

例年、各海外分室が窓口となり、夏期は6月から8月末、冬期は12月から翌年2月末にかけてプログラムを企画して募集を行っている。

今年度は、東京国際大学の姉妹校である韓国慶熙大学校の短期研修を4回にわたって受け入れた（いずれも宿泊場所は慶熙大学校で手配）

- ① 7月9日～7月27日 参加学生 29名
  - ② 8月8日～8月28日 参加学生 29名
  - ③ 1月7日～1月25日 参加学生 20名
  - ④ 2月4日～2月22日 参加学生 22名
- （計 100名）

### 3. 事業経費

必要な経費はすべて参加費用で賄っている。

## Ⅱ-5 短期聴講・プライベートレッスンの実施

### 1. 事業概要

短期聴講は1か月から6か月間の日本語学習コースで、進学課程の在留資格申請後の入学希望者も対象に実施するものである。プライベートレッスンは平成22年度から実施した個人レッスンである。

### 2. 事業内容

#### ① 短期聴講

1か月から6か月の期間で実施。単独の短期聴講生の他に、在留資格申請の締

め切り後に入学を希望する学生も受け入れている。次の在留資格申請後に正規の進学課程等への入学となる。

② プライベートレッスン

個人から4名程度までを対象に、各人にあった個人レッスンを行い専任教員が担当した。レッスンの内容及び回数・期間は自由に設定できる。

なお、今年度は前年度に引き続きオランダ大使館関係者に対し大使館での出張授業を行ったほか、2月からシンガポール大使館関係者へのレッスンも開始した。

## 2 - (3) 一橋学院早慶外語

### I. 平成24年度事業の概要

大学全入時代の到来により、大学入試の難易度は全般的に下がっているものの難関大学においてはその入試難度は維持している。

こうした状況の下で、少人数制のメリットを十分に活かし、徹底した面倒見の良さを実践する「難関大学に強い予備校」として最良の教育システムの確立を図った。「難関大学に行くなら、一橋学院」という評判を受験界に定着させ、難関大学志望者を安定的に獲得することが一橋学院の採るべき方向性となる。

また、クラス編成においては国立・私立・理系・文系を設置する総合予備校の形態を維持することで他の少人数予備校との差別化を行い、大規模予備校でのマンモス教授法を好まない多くの受験生の取り込みを図った。その上で、戦略的にレベル・設置クラスの重点配分を行うことで募集ターゲットをより明確に打ち出し、いっそう効果的な生徒募集を行った。

その一方でカリキュラムの効率化、テキストのデータ化、また、業務の一層の効率化・スリム化を図り、経費削減も行った。

### II. 事業項目

#### II-1 高卒生コース

##### ・事業の概要

「難関大学」や「いちばん行きたい大学へ」進学するために積極的に浪人を決断した高卒生の入学獲得に努めた。不本意な大学には入学せずに、納得いくまで勉強してみようという意欲ある受験生こそ本学院を支えてくれる基盤である。

設置クラスは、東大、一橋大、早大、慶大などの最難関大学を目指す「専科クラス」からMARCHレベルの一般クラスまで、受験生のニーズに適合した「大学受験の名門」たる本学院に相応しい編成であった。

また、少人数制のメリットを活かし、「チューター制」や「毎朝テスト」、「学力基幹別授業」「入試研究ゼミ」といった特色を持たせ、志望大学合格まで一人ひとりに対して徹底して面倒をみるシステムをアピールし、入学者の獲得を図った。

#### II-2 高校生コース

##### ・事業の概要

新宿・池袋地区は、予備校・塾（高校生専門予備校も多い）の激戦区であり、生徒獲得の厳しい環境にある。本学院はその中間に位置する高田馬場に立地し、近隣の進学校、西武新宿線沿線在住の生徒を中心に入学者を獲得した。

設置クラスは、原則として、難関～基礎間で4レベル設定し、教科ごとに学力レベルや志望校に合わせた最適なクラス選択ができる編成を行った。また、高3生には東大・一橋大に的を絞った特別カリキュラムの「プライムゼミ」を設置し、他校との明確な差別化を図りつつ「大学受験の名門」としての存在をアピールした。

## Ⅱ－3 夏期講習受付

### ・事業の概要

「夏は入試の天王山」という言い方があるように、現在でも夏の過ごし方は受験の成否を左右する。夏期講習期間は1ヵ月半にわたり、参加者の多い公開行事という位置づけになっている。しかし、近年、各高等学校で独自の夏期講習を自校生徒に対して実施するケースが多く、高校生獲得に影響を及ぼしてきている。そこで、高等学校での講習との差別化を図るべく大学受験を専門とする予備校ならではの魅力のある講座編成を行った。

## Ⅱ－4 冬期講習・直前ゼミ受付

### ・事業の概要

冬期講習・直前ゼミは、高校3年生、高卒生にとって入試に結びつく直近の時期のため、大学入試センター試験・志望大学対策をメインにした講座を設置し、重要性をアピールした。また、高校1年、2年生の冬期講習参加者は新年度入学に直結するため早期から受験対策を図るようにアピールし獲得を図った。

## Ⅱ－5 リアル入試センター試験

### ・事業の概要

大学入試センター試験当日の夜、同一問題を高校2年生に体験してもらう企画である。翌朝の新聞に問題や正解が発表される前に解答するという臨場感がポイント。また、単に問題を解答するだけでなく、本学院講師が解説授業を行い、さらにはマークシートをコンピュータ処理して個人成績表も発行している。

また、1週間後にも同様に実施することで、幅広い受験生の獲得に成功した。1年後の本番への重要な指針となるため、高校2年生に好評を博しており、取りまとめで参加する高校が年々増加している。今後も高校とのパイプを太くするためにも重視すべき事業である。

## Ⅱ－6 2月ゼミ

### ・事業の概要

高校1年生・2年生を対象に、2月短期完結の講座を特別講習として設置した。新学年に向けた学力の向上と定着を図る本ゼミは、同時に新学年生徒募集を開始する公開行事であり、高校生獲得のためには極めて重要なものである。「1講座無料招待」や抑えた受講料での「定額制」を用意することで、受講し易い環境を整え、「リアル入試センター試験」で本学院に関心を持った高校生が、さらに本学院で継続的に学習を進めていけるように企画した。そのため、春イベントや春期講習への連結も考慮した設置講座・広報活動を行った。

## Ⅱ－7 春期講習

### ・事業の概要

高等学校の春休みを利用して、新学年の準備のために開催される講習会である。予備校としては、4月新学期入学生の確保のための前哨戦と捉えている。期間が短

いため新高1・高2・高3生に向けたコンパクトな講座（160分×2日＝320分）を設置し、短期間で高校生に本学院の授業の質の高さを実感してもらえるように企画した。

## Ⅱ－8 大学でのリメディアル教育

### ・事業の概要

近年、大学生の基礎学力を補強するために、大学がリメディアル教育として補習授業を行うことが多くなってきた。こうした状況の下、本学院でも以下のリメディアル教育を行った。

#### ①講師派遣による補習講座

<内容>

- ・補習教科 数学、国語表現
- ・授業回数 数学16回（1回90分）  
国語表現32回（1回90分）

#### ②入学準備プログラム

<内容>

- ・入学後の授業において授業内容を理解し、レポートなどの作成を円滑に行える文章表現力を養う。
- ・課題添削指導

## Ⅲ. 広報活動

広報活動も大手予備校との差別化を図るため少人数制による「徹底した面倒見の良さ」と「難関大学に強い合格システム」を強みとしてアピールした。

<主な広報活動>

- ① 交通広告（駅看板、駅貼りポスター、車内広告）
- ② ダイレクトメール（個人宛DM、高校宛DM）
- ③ 新聞広告（朝日・読売新聞のセンター試験連合など）
- ④ 高校訪問（高校進路指導部への訪問）
- ⑤ 高校校門でのパンフレット配布（朝の登校時に主要進学校で実施）
- ⑥ イベント（学校説明会、体験授業、セミナーなど）
- ⑦ インターネットのホームページによる学校案内