実施工程表（作成例）～総合大学編～

取組項目	学校種別	経営改善計画該当箇所	実施目標	実施計画	実施責任者担当部署	取組内容／数値目標	重点事項	20XX(令和X)年度 4月	7月	10月	1月	令和X年度までの進捗状況（自己評価含む）	今後の計画	20XX(令和X)年度 4月	7月	10月	1月	令和X年度までの進捗状況（自己評価含む）	今後の計画	20XX(令和X)年度 4月	7月	10月	1月	令和X年度までの進捗状況（自己評価含む）	今後の計画	20XX(令和X)年度 4月	7月	10月	1月	令和X年度までの進捗状況（自己評価含む）	今後の計画	20XX(令和X)年度 4月	7月	10月	1月	令和X年度までの進捗状況（自己評価含む）
学生募集対策と学生数・学納金等計画	●●大学	Ｐ１６～	第一期計画の最終年度には入学定員充足率90%以上を目指す	入学定員の充足・入学者数の確保に向けた募集対策計画から下記の通り、年度ごとの明確な目標を設定する。	広報戦略室長	入学定員充足率の確保 5年後最終目標：90% ※和XX年度入学定員充足率65%	◎	（目標） ７０％ （実績） ７０．４％				目標値は達成できたが、主な理由は学生募集不振であった人間環境学部の募集停止によるものだと考えられる。	今後も下記取り組みを行うことで引き続き目標値の達成に努める。	（目標） ７３％ （実績）						（目標） ７５％ （実績）						（目標） ８３％ （実績）						（目標） ９０％ （実績）				
				①オープンキャンパスの参加者数増加及び参加者における入学率を向上させる。	広報戦略室長	①－１オープンキャンパスの参加者数増加 5年後最終目標：1,300人 ※令和XX年度参加人数800人		（目標） １，０００人 （実績） ９４４人				在籍学生とふれあえるイベントが高校生のニーズをキャッチし、参加者数が増加した。しかし、目標は未達で終わった。要因には広報力の弱さが考えられる。	参加者は友人を連れ複数人で参加する者の割合が高いことが分かったため、オープンキャンパス情報を高校生や学生に拡散してもらえるような仕組みづくりを検討する。	（目標） １，０００人 （実績）						（目標） １，１００人 （実績）						（目標） １，２００人 （実績）						（目標） １，３００人 （実績）				
						①－２オープンキャンパスの参加者に対する出願率向上。 5年後最終目標：40% ※令和XX年度出願率30%		（目標） ３５％ （実績） ３２％				在籍学生と高校生のふれあいの機会を多く作ったことが功を奏し、アンケートでの満足度は前年度に比べ上昇した。 出願率は目標未達となったが、オープンキャンパス参加者数が増加しているため、出願者数は実質増加している。	協力してくれた学生からの感想や意見を集約し、次年度の見直しを行う。また、経営戦略室に依頼をし、アンケートから見える入学者の動向を分析してもらい、その結果を参考にイベントにメリハリをつける。	（目標） ３８％ （実績）						（目標） ３８％ （実績）						（目標） ４０％ （実績）						（目標） ４０％ （実績）				
				②高大連携プログラムの強化により、高校からの内部進学率を向上させる。	広報戦略室長	②内部進学率の向上 ※令和XX年度進学率14%		（目標） １６％ （実績） １７％				出張授業の回数を1回増やしたが、これが内部進学の増加に至った理由になるとは考え難い。	内部進学者にインタービューを行い、まずは内部進学を選ぶ理由から傾向を掴むこととする。その後具体的な取り組みを検討する。	（目標） １８％ （実績）						（目標） ２０％ （実績）						（目標） ２０％ （実績）						（目標） ２０％ （実績）				
				③過去の入学者情報を分析し、重点的な高校訪問を実施する。	広報戦略室長	③－１入学者情報を分析し、高校訪問重点校を選出						入学者の人数をもとに重点訪問校を選出した。	入学者数だけで判断すると高校訪問が効果的ではない高校も選出されてしまうことが判明した。今後は入学者がどのようなルートで志願したかまで追って再度調査を行う。																								
						③－２重点的な高校訪問の実施						高校訪問先を重点分類し、分類ごとに高校訪問の目標・テーマ・手法にバリエーションを持たせて行った。 高校訪問校数はすべて目標値を達成したが、目標入学者数には届かないところがあった。 今年度は高校訪問後に担当者同士で改善点や有効な手法等の情報共有を行った。これまでは担当者に一任していたことでスキルに個人差があったため、今後は全体でのスキルアップが期待できる。	今年度は、高校訪問数を目標値を超えて達成したものの入学者数が未達に終わった理由として、高校訪問数を増やすほど入学者が増えるという間違った予測を立てたことにある。今後は目標校数内で高校訪問を実施し、質を高めることを意識していく。 また、今年度行った高校訪問後の情報共有は一定の効果が期待できるため来年度以降も継続していくこととする。																								
						指定校A（担当）学長 副学長		（目標校数）32 （目標入学者）140 （実績校数）32 （実績入学者）100						（目標校数）32 （目標入学者）140 （実績校数） （実績入学者）						（目標校数） （目標入学者） （実績校数） （実績入学者）						（目標校数） （目標入学者） （実績校数） （実績入学者）						（目標校数） （目標入学者） （実績校数） （実績入学者）				
						指定校B（担当）副学長 広報室長		（目標校数）41 （目標入学者）120 （実績校数）41 （実績入学者）122						（目標校数）41 （目標入学者）120 （実績校数） （実績入学者）						（目標校数） （目標入学者） （実績校数） （実績入学者）						（目標校数） （目標入学者） （実績校数） （実績入学者）						（目標校数） （目標入学者） （実績校数） （実績入学者）				
						実績校（担当）広報室長		（目標校数）62 （目標入学者）90 （実績校数）75 （実績入学者）77						（目標校数）62 （目標入学者）90 （実績校数） （実績入学者）						（目標校数） （目標入学者） （実績校数） （実績入学者）						（目標校数） （目標入学者） （実績校数） （実績入学者）						（目標校数） （目標入学者） （実績校数） （実績入学者）				
						検討校（担当）広報室		（目標校数）43 （目標入学者）50 （実績校数）54 （実績入学者）31						（目標校数）43 （目標入学者）50 （実績校数） （実績入学者）						（目標校数） （目標入学者） （実績校数） （実績入学者）						（目標校数） （目標入学者） （実績校数） （実績入学者）						（目標校数） （目標入学者） （実績校数） （実績入学者）				
	●●高等学校	Ｐ○～	・・・	・・・	・・・	・・・																														
						・・・																														