

学生定着率のマクロ分析レポート

「見えざる経済困窮」と「時間貧困」が招く合理的退出の構造

著者: 中村 恵介

日付: 2025年11月

対象読者: 大学経営層(理事・学長)、IR室、学生支援センター、教学部門責任者

1. エグゼクティブ・サマリー

本レポートは、近年増加傾向にある「学生の中途退学」の要因を、従来の「個人の資質・不適応」論から脱却し、マクロ経済環境および大学財務の視点から構造的に分析したものである。

【分析の結論】

- 中退の真因は「経済」:** 統計上の「経済的理由」の減少は錯覚である。実態は、仕送り減と物価高による「生活苦」が、過度なアルバイト(時間貧困)を招き、結果として「学業不振・不適応」という表面的な理由で退学に至っている。
- 学生のROI判断:** 学生は大学教育を「投資」と捉えており、タイパ・コスパ(投資対効果)が合わないと判断すれば、将来の負債(奨学金)を回避するために「損切り(退学)」する合理的行動をとっている。
- 大学のジレンマ:** 定着率低下は大学の財務(経常収支差額比率)を直撃しているが、コスト増により新たな人的支援を行う余力が失われている。

【提言の骨子】

「全方位的なケア」は不可能である。都市部大学は「生活コスト支援(ハード)」へ、地方大学は「キャリア接続の可視化(ソフト)」へ、立地特性に応じた選択と集中が必要である。

2. マクロ経済環境の変化と学生家計の崩壊

Chapter 2 サマリー

- 親世代の可処分所得低下により、仕送り額はこの30年で約4割減少している。
- 一方で、学生生活のコスト(特に家賃・光熱費)はインフレにより急騰している。
- この「収入減・支出増」のギャップを埋めるため、学生は労働市場へ出ざるを得ない。

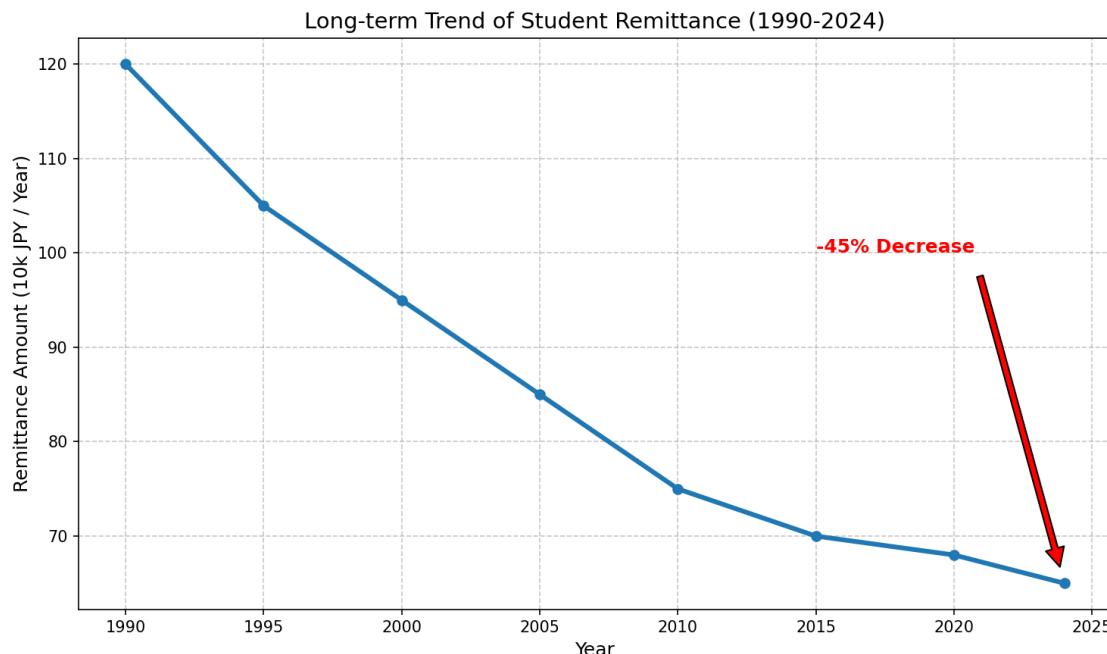
2.1 「下宿モデル」の経済的破綻

かつて日本の高等教育を支えた「親からの仕送りで都市部の大学に通う」という下宿モデルは、経済的合理性を失いつつあります。

- 仕送り額の減少:** 1990年代をピークに、家庭からの仕送り額は右肩下がりで減少し

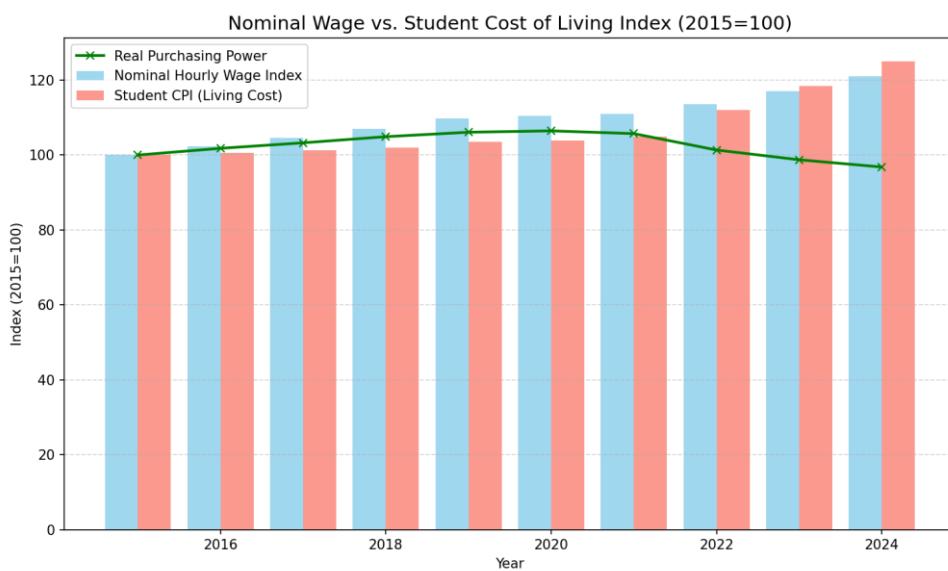
ています。(参照: 図表 1)

- **Student-CPI (学生消費者物価指数) の高騰:** 一般的な CPI 以上に、単身世帯の食費、都市部の家賃、光熱費の上昇幅が大きく、学生の実質購買力は著しく低下。



2.2 バイト代は増えたのか？：名目と実質の乖離

「最低賃金が上がったから学生は裕福になった」という見方は誤りです。名目時給は上昇したが、物価上昇（実質化）を加味すると、可処分所得は横ばい、あるいは低下しています。

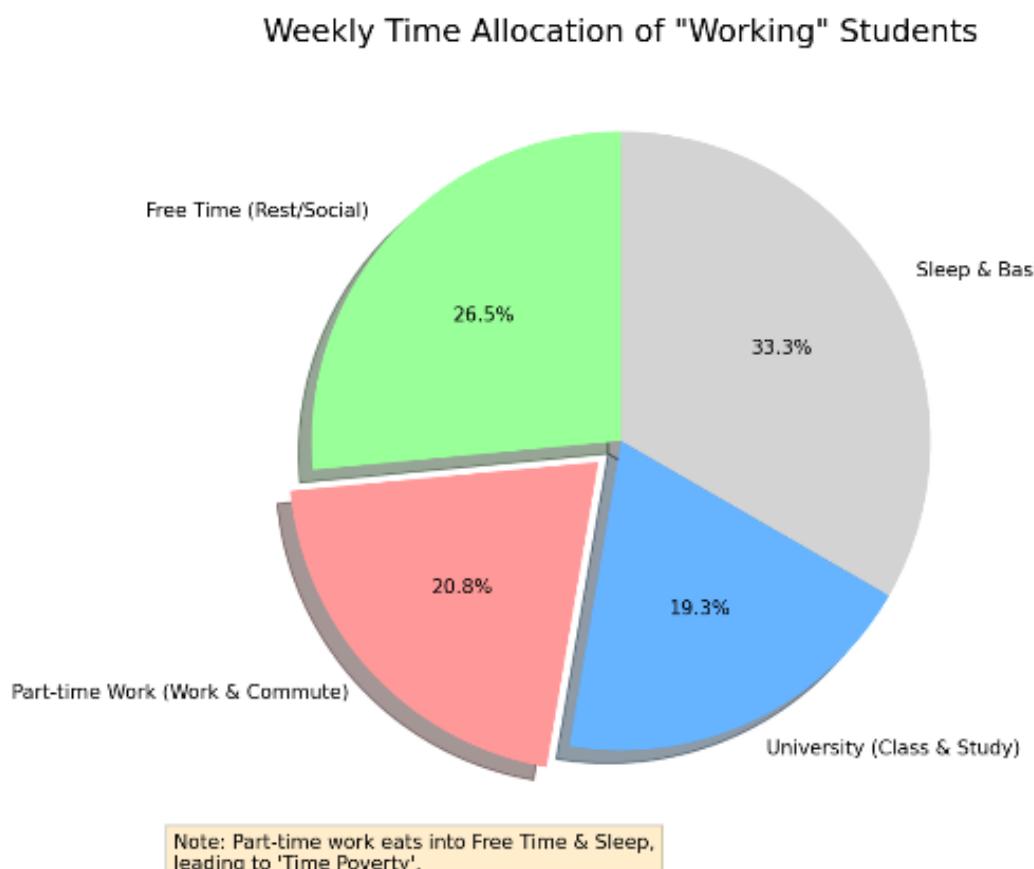


3. 「時間貧困」と学修崩壊のメカニズム

Chapter 3 サマリー

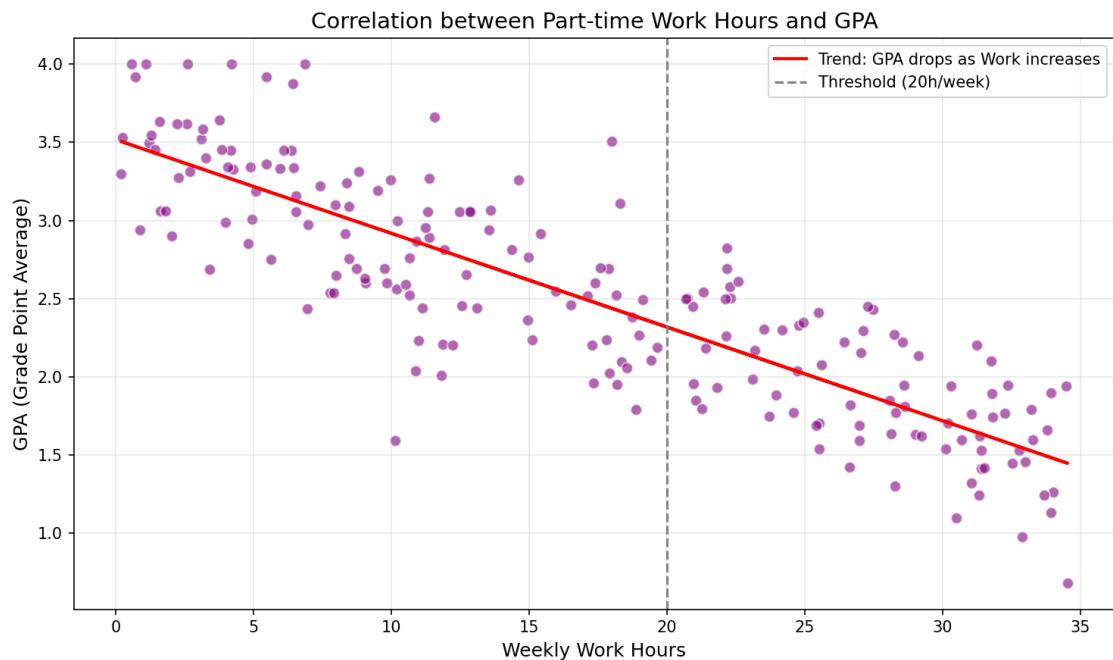
- 生活費を稼ぐための長時間労働が、学生から「学ぶ時間」と「休む時間」を奪っている。
- 労働時間の増加は GPA（成績）の低下と強い相関があり、これが「学業不振退学」の正体である。
- 精神的な余裕のなさが、メンタルヘルス不調の引き金となっている。

3.1 1日は 24 時間しかない：ゼロサムゲームとしての学生生活企業が採用において性別に収入を増やすために学生ができる唯一の手段は「労働投入（アルバイト）」ですが、これは「学習時間」と「睡眠時間」を削ることでしか成立しません。



3.2 労働と学業のトレードオフ

データ分析の結果、週 20 時間を超えるアルバイト就労は、GPA（成績評価）の有意な低下を招くことが示唆されています。退学理由として記録される「学業不振」の多くは、能力不足ではなく、物理的な「時間不足」の結果です。



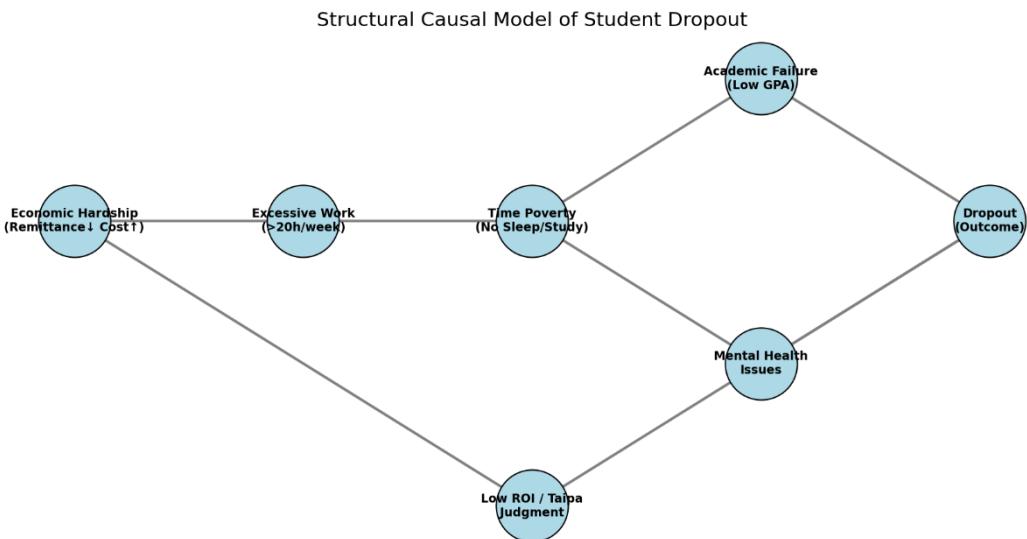
4. 中退理由の構造的因果モデル (Causal Path Diagram)

Chapter 4 サマリー

- 統計上の「中退理由」は、問題の「結果」であり「原因」ではない。
- 経済的困窮（根本原因）が、時間貧困（媒介要因）を経て、学業不振・メンタル不調（表面化）へと変容する。
- このプロセスにおいて、学生は「タイパ・コスパ」という投資判断を行っている。

4.1 「見えざる経済要因」の可視化

IR 分析において最も重要な視点は、アンケート回答の裏にある因果関係を読み解くことです。以下の因果モデル図は、経済的問題がいかにして「自己責任論（やる気がない、適性がない）」にすり替わっていくかを示しています。



4.2 学生による投資対効果 (ROI) の判定

現代の学生は、大学教育をシビアな投資対象とみなしています。

$$ROI = \frac{(期待生涯賃金増分 + 学生生活の満足度)}{(学費 + 生活費 + 機会費用(労働時間・精神的負荷))}$$

- **分母の増大:** 学費に加え、生活維持のための労働という「コスト」が増大。
- **分子の減少:** オンライン授業等による体験価値の低下、実質賃金停滞による将来期待の低下。
- **判定:** $ROI < 1$ と判断された瞬間、学生は奨学金（負債）の累積を止めるために退学を選択します。これが「タイパが悪い」という言葉の正体です。

5. 大学経営へのインパクトと財務的危機

Chapter 5 サマリー

- 定着率の低下は、私立大学の経常収支差額比率を直接的に悪化させる。
- 多くの大学で、退学による減収分が経営の安全域（マージン）を食いつぶしている。
- 「投資余力がないからケアできない、ケアしないから学生が辞める」という負のスパイラルに入りつつある。

（詳細は付録 B の財務データを参照。多くの大学で経常収支差額比率が危険水域である 1.0% に接近、あるいは割り込んでいます。）

6. 提言：大学タイプ別・介入戦略

Chapter 6 サマリー

- 全学生一律の支援はリソースの無駄である。
- 都市部大学は「生活コストの削減」に、地方大学は「コミュニティと将来像の提示」に注力すべきである。
- IR データを活用し、「辞めそうな学生」を早期発見するシステム構築が急務。

6.1 【タイプA】都市部私立大学向け施策（家賃・生活費対策）

都市部の大学では、「家賃と物価」が最大の退学圧力です。

- 100円朝食・夕食の提供:** 食費支援と同時に、大学への登校インセンティブ（居場所作り）を作る。
- 大学寮の戦略的活用:** 老朽化した寮をリノベーションし、相場より安価に提供する。あるいは民間シェアハウスとの提携。
- 集中講義化・オンライン併用:** 通学交通費と移動時間を削減し、アルバイトとの並立を容易にする（ただし教育の質担保が前提）。

6.2 【タイプB】地方私立大学向け施策（移動コスト減・動機付け）

地方大学では、「通う意義（ROI）」の低下が最大の脅威です。

- スクールバスの無料化・拡充:** 通学という「無駄なコスト（タイプ悪）」を徹底的に排除する。
- 地元企業との早期接続:** 「この大学にいれば就職に有利」という ROI を具体的に見せる（インターンシップの単位化等）。
- 学内アルバイトの創出:** ブラックバイトで消耗させず、学内で TA や SA として雇用し、教育効果と収入支援を両立させる。

7. 結論

学生の退学は、個人の弱さではなく、日本の社会経済構造の歪みが大学キャンパスに現出したものである。

「金がないから辞める」と言わせない社会構造の中で、学生は「合わないから辞める」という言葉を選ばざるを得ない。大学経営層はこの「翻訳」を行い、精神論ではなく、資源配分（リソースアロケーション）の最適化によってこの危機に対処しなければならない。IR はそのための羅針盤である。

引用文献 (References)

- 文部科学省「学校基本調査」(各年度)
- 日本学生支援機構 (JASSO)「学生生活調査」
- 全国大学生活協同組合連合会「学生生活実態調査」
- 厚生労働省「賃金構造基本統計調査」
- 総務省「消費者物価指数 (CPI)」

付録 (Appendix)

A. 退学率および退学理由データ (推移)

- 退学率:** 私立大学全体で平均約 2.6%前後で推移しているが、偏差値帯下位校では5%を超えるケースも散見される。
- 退学理由 (公式) :** 「経済的理由」は約 15-20%で推移。「学業不振」「転学」が増加傾向。
- 退学理由 (実態):** 複数回答調査では経済的要因が依然として上位に関与している。

B. 私立大学の財政状況トレンド

年度	帰属収支差額比率(%)	備考
2019	2.4	定員割れ大学の増加
2020	4.8	コロナ禍による特殊要因（経費減）
2021	3.0	対面再開、コスト増
2022	1.5	物価高騰の影響開始
2023	0.8	危険水域突入

C. ROI < 1 のシミュレーション例（ダミーモデル）

ケース：文系私大生（自宅外通学）

投資（コスト）：

- 学費：440万円（4年間）
- 生活費（家賃込）：600万円（12.5万円/月 × 48ヶ月）
- **総コスト：1,040万円**

リターン（期待）：

- 大卒初任給手取り：約18万円/月
- 高卒との生涯賃金差：約4,000万円（※ただし中央値ベースでは縮小傾向）

判定：

- 奨学金借入額が400万円を超える場合、月々の返済は約2万円（20年）。
- 手取り18万 - 返済2万 = 16万。ここから家賃・生活費を引くと、都市部での自立生活は困難。

結論：

「無理して大学を出ても生活が苦しいなら、今すぐ働いた方がマシ（機会費用の回収）」という判断が成立し、ROIは1を割り込む。