



# 大学×リ・スキリングを 取り巻く状況と今後の方向性

ボストン コンサルティング グループ  
マネージングディレクター&シニアパートナー  
丹羽恵久

令和8年 2月26日

# エコシステム伴走支援者として把握している好事例のご紹介 (一例)

企業と連携し、理系人材  
を育成



産業界からのニーズが高い複数の領域で、企業と密に連携し、プログラムを構築・展開。理系人材の育成を実現

半導体 経営人材育成プログラム

洋上風力 エンジニア等育成プログラム

建築DX 人材育成プログラム

企業ニーズを的確にとらえ、  
高単価のプログラムを提供



付加価値の高い講義内容を整備し、  
初年度から高単価でプログラムを提供 (50万円/名)

SCMリカレント教育プログラム

- 複雑化する事業環境下で、サプライチェーンを牽引する高度専門人材の育成
- 理論と実務を統合した カリキュラム設計
- オンラインと対面のハイブリット学習

# 大学におけるリ・スキリングを取り巻く環境認識

## リ・スキリングに対するニーズの高まり

人材育成・獲得における、国際競争の激化

- シンガポールのSkills Future、米国のO-net、英国のSkills England等、スキルベースのエコシステムの構築・普及に、各国が先行的に取り組む

成長領域を作っていく人材に対する、企業ニーズの高まり

- 高市政権の掲げる17の戦略分野等、成長領域での人材不足が見込まれる

地域において、エッセンシャルサービスを担う人材の不足

- 2040年就業構造推計では、地方では現場人材が、～数十万人規模で大きく不足

大学における  
リ・スキリング

## 必ずしも手なりで加速化しないリスク

企業による人材育成モデルの弱体化

- 企業体力・転職増加・必要となるスキルの高度化/変化の速さ等により、企業内での育成には限界

大学側における推進体制の不足

- 大学全学として、明確な位置づけ/推進ができているところは、未だ限定的
- 企業側の具体的なニーズの取り込みのノウハウが、未確立

投資に対するリターンの不明確化

- 処遇改善への結びつきの弱さ
- 結果として、自己投資・企業による投資が限定的

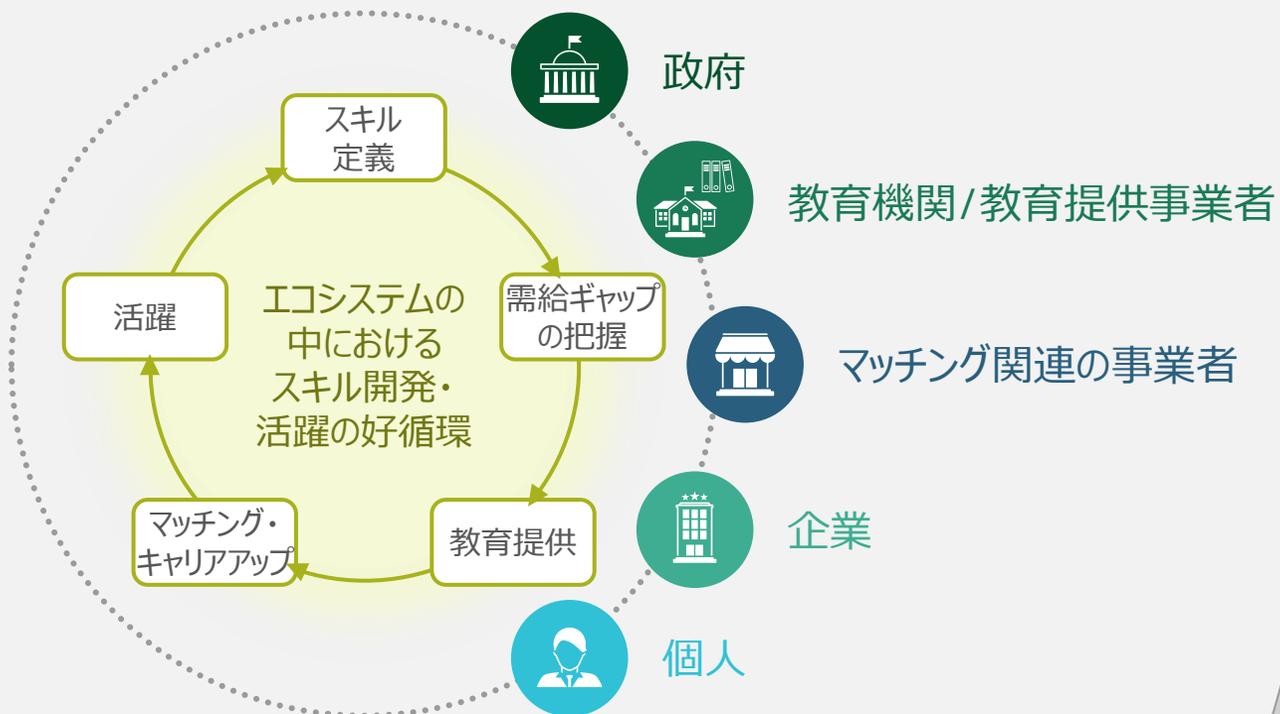
# スキル定義、教育提供、採用・活躍までを一気通貫で提供する、人材育成エコシステムの創出が不可欠



目指す姿

社会全体のスキル需要の最新情報が集まり、労働市場における各主体（企業・教育機関・個人等）が、具体的に行動を起こすことで、経済成長・事業成長・人材活躍が実現されるエコシステムの構築

創出したいエコシステム



アウトプット

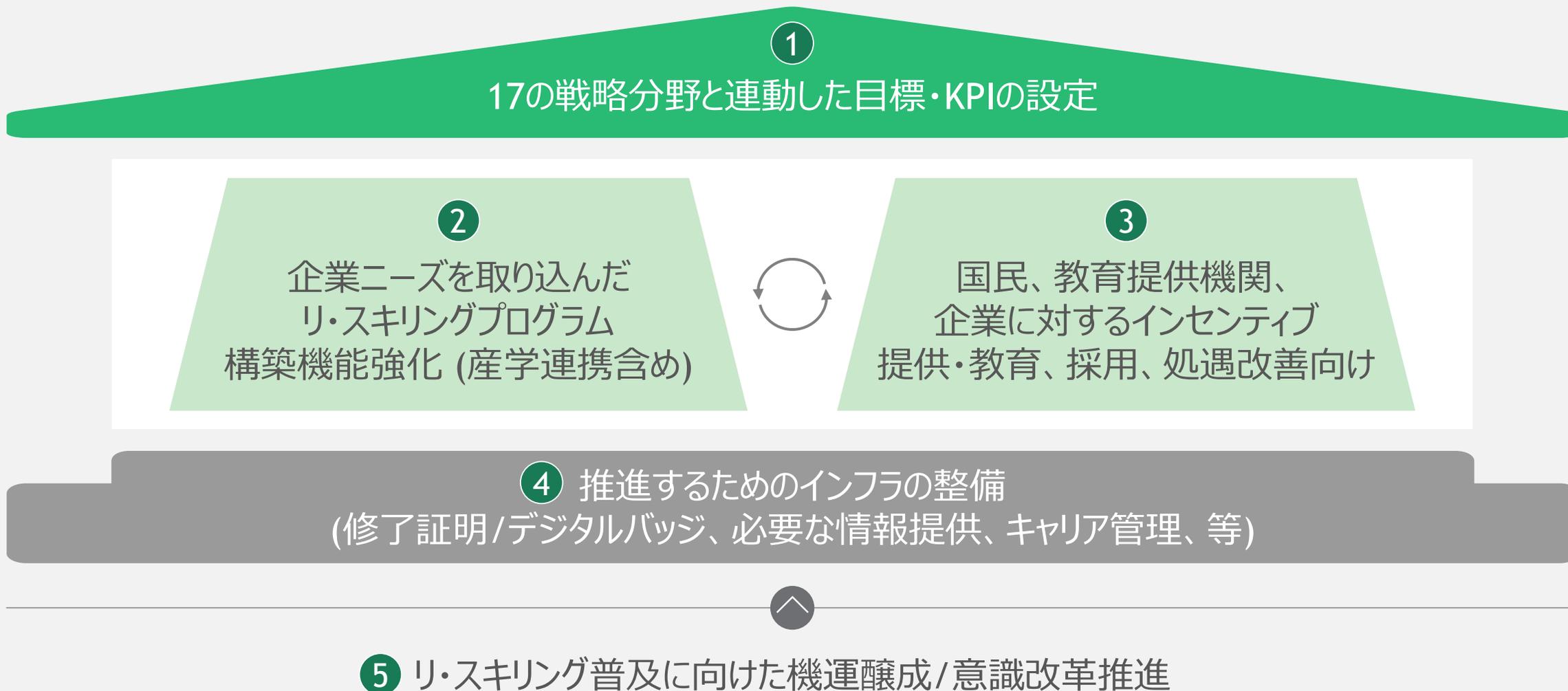


経済/事業成長



人材の活躍

# 人材育成エコシステム創出/浸透に向けては、5つの要素が不可欠



# 企業ニーズを取り込んだ リ・スキリングプログラム構築機能強化のポイント



## 育成対象・内容

対象者・受講後に  
目指す姿の具体化・  
言語化

上記を踏まえた、  
プログラムの内容・  
カリキュラムの設計や  
重みづけ



## 期間・形式

企業が現実的に  
社員を派遣できる  
要件を意識し、  
働きながら学ぶことが  
できる設計

- 時間/期間
- オンライン/対面  
等



## プライシング

大学ならではの  
付加価値と強みを  
活かした、価格競争  
にならないプログラム  
設計

- 競合や民間との  
差別化



## 体系的な 学びの提供

博士課程等との接続  
を意識した体系的・  
継続的な学びの提供

- リ・スキリング  
プログラムの受講  
を単位認定する  
等

# Disclaimer

The services and materials provided by Boston Consulting Group (BCG) are subject to BCG's Standard Terms (a copy of which is available upon request) or such other agreement as may have been previously executed by BCG. BCG does not provide legal, accounting, or tax advice. The Client is responsible for obtaining independent advice concerning these matters. This advice may affect the guidance given by BCG. Further, BCG has made no undertaking to update these materials after the date hereof, notwithstanding that such information may become outdated or inaccurate.

The materials contained in this presentation are designed for the sole use by the board of directors or senior management of the Client and solely for the limited purposes described in the presentation. The materials shall not be copied or given to any person or entity other than the Client ("Third Party") without the prior written consent of BCG. These materials serve only as the focus for discussion; they are incomplete without the accompanying oral commentary and may not be relied on as a stand-alone document. Further, Third Parties may not, and it is unreasonable for any Third Party to, rely on these materials for any purpose whatsoever. To the fullest extent permitted by law (and except to the extent otherwise agreed in a signed writing by BCG), BCG shall have no liability whatsoever to any Third Party, and any Third Party hereby waives any rights and claims it may have at any time against BCG with regard to the services, this presentation, or other materials, including the accuracy or completeness thereof. Receipt and review of this document shall be deemed agreement with and consideration for the foregoing.

BCG does not provide fairness opinions or valuations of market transactions, and these materials should not be relied on or construed as such. Further, the financial evaluations, projected market and financial information, and conclusions contained in these materials are based upon standard valuation methodologies, are not definitive forecasts, and are not guaranteed by BCG. BCG has used public and/or confidential data and assumptions provided to BCG by the Client. BCG has not independently verified the data and assumptions used in these analyses. Changes in the underlying data or operating assumptions will clearly impact the analyses and conclusions.



[bcg.com](https://www.bcg.com)