

<<TOPIC>>

大学の講座をオンラインで提供する大学が増えています、その一部を民間企業に委託しているケースがあるようです。学生リクルートから講師派遣まで、その全てを担っていることもあるようです。受講者にはそれをどれほど周知しているのか、するべきなのか。ウォールストリートジャーナルによる特集記事をご紹介します。2本目の記事では、テーマはガラッと変わり、エアラインによる学生特典について、興味深い取り組みをご紹介します。

コンテンツ

◆紹介記事◆	1
1) アメリカで大学講座の民間会社への委託は、どのような評価を受けているのか	1
・記事1) deepL 日本語翻訳	1
・記事1) オリジナル本文（英語）	7
2) エアラインが海外からの学生を応援！重いスーツケースでも安心な旅	11
・記事2) deepL 日本語翻訳	11
・記事2) オリジナル本文（英語）	12
◆もっと知りたい場合◆	13

◆紹介記事◆

1) アメリカで大学講座の民間会社への委託は、どのような評価を受けているのか

複数の大学において、民間の教育系企業が大学講座の委託運営をしているという。その実態はどのようなもので、受講者からどのような評価を得ているのでしょうか。

（ウォールストリートジャーナルによる、長文の記事です。）

<https://www.wsj.com/articles/that-fancy-university-course-it-might-actually-come-from-an-education-company-11657126489>

・記事1) deepL 日本語翻訳

TITLE: あの有名な大学講座？それは実は教育会社から来たものかもしれません。

大学がより多くの収入を求める中、2U 社のような企業がオンラインプログラムを設計し、積極的に学生を募集しているため、戸惑う人もいる。
Wall Street Journal – 2022/7/6

2U Inc. は大学ではないが、時々大学のように見えることがある。

このオンライン教育会社は、提携大学の「.edu」メールアドレスを使い、学生を募集している。奨学金にも力を入れている。また、リクルーターが大学の市外局番から電話をかけているように見せかける装置も使っている。

アメリカの大学は、より多くの収入を得る方法を模索している。その結果、バンダービルト大学、カリフォルニア大学バークレー校、ノースカロライナ大学チャペルヒル校など数百の学校が、2U のような営利企業と提携し、オンライ

ンプログラムを提供しているのだ。

このような提携は、高等教育のあり方を変えつつあるが、その一環として、大学は、特に学位取得を目的としないプログラムの場合、学生の募集や教育設計の大部分を企業に委ねることがある。その結果、企業は授業料から多額の配当金を受け取ることになる。

このようなことは、入学希望者や在校生にはよくわからない。大学はしばしば企業と協力し、学生にとって学校とリクルーターの境界線があいまいになるようなことをしている。

2U の現社員、元社員、学生へのインタビューによると、メリーランド州ランハムに本社を置く 2U は、積極的な勧誘活動を行い、場合によっては自らの役割を過小評価しながら、この急成長する分野でのリーダーとして台頭してきたという。

2U の共同設立者で最高経営責任者のクリストファー・”チップ”・パウチェック氏は、同社は多くの大学が自分たちではできない貴重なサービスを大学に提供していると語る。「過去 14 年間、2U は世界中の学習者が高品質のオンライン教育を受けられるようにし、何十万人もの学生が自分の人生を変えることができるようにしてきました」と、パウセック氏は文書で述べています。

クリスティーナ・デンキンガー氏は、オレゴン州ポートランドで 14 年間小学校の教師を務めた後、何か新しいことをしたいと考えていました。昨年秋にデータ解析のコースを探していた彼女は、オレゴン大学のウェブサイトのポータルから、同大学の継続教育部門が提供するブートキャンプと呼ばれるオンライントレーニングプログラムの資料を請求しました。

彼女は、ブートキャンプの入学アドバイザーを名乗る人物から「uoregon.edu」のメールを受け取りました。そこには大学のロゴがあり、メールには 2U のことは一切書かれていませんでし

た。デンキンガーさんは、昨年 12 月に 1 万 1995 ドルを支払って入学しました。

[「このブートキャンプに申し込んだのは、大学の評判を聞いたからだ」と彼女は言った。

コース開始 1 カ月後、彼女は授業の質に失望し、質問を始めた。そこで彼女は、講師や教材がすべて 2U の一部門であるトリロジー・エデュケーション・サービスから提供されていることに気づきました。

ブートキャンプのウェブサイトを見ると、ランディングページの一番下に「powered by Trilogy」の文字があった。

「私は、それが技術サービスだと思ったのです」と、デンキンガーさんはコースを早めに切り上げ、返金を受けたところ。「正直なところ、誤解されたような気がしています。」

パウチェック氏は、2U は完璧ではないが、学生を誤解させるようなことはしていないと述べた。2U の役割の開示は、通常、大学のパートナーに委ねられてきたという。

「2U の初期の歴史は、大学側が意図的に私たちを目立たせないようにしたものだ」と、彼は言う。2U の役割は、その後、大学のウェブサイト上で「より前面に、より中心に」なってきたと彼は付け加えた。

2U のリクルーターが提供することのある奨学金については、大学の承認を得ているとパウチェック氏は述べた。

オレゴン大学の広報担当者は、オレゴン大学は管理監督を行っており、2U との提携はウェブサイトや入学契約書の数カ所に記載されていると述べた。4 月に The Wall Street Journal が情報開示について質問した後、ブートキャンプのランディングページのトップに、“in partnership with Trilogy Education

Services, a 2U, Inc.”という行が追加された。

大学として認定されていない 2U は、Journal が確認した大学との契約書によると、オレゴン大学のプログラムからの授業料の 80% を預かっていた。同大学によると、20% の取り分は 2021 年 6 月期で約 60 万ドルだった。

米教育省は 2011 年、この「Ed Tech」産業のブームの舞台を整えた。大学が学生募集などのサービスを提供する営利業者と授業料収入を共有することを認めるガイダンスを発表したのだ。しかし、この法律では、入学者を確保するためにリクルーターにボーナスやコミッションを支払うことは禁じられている。

米政府説明責任局は 5 月の報告書で、少なくとも 550 校の大学がオンライン・プログラムのためのベンダーを雇っていると指摘した。市場調査会社 Holon IQ によれば、現在少なくとも 25 の営利企業が、大学のオンライン・プログラムを立ち上げ、それを埋める学生を募集しており、昨年の世界売上は推定 80 億ドルにのぼるという。Holon IQ によると、この業界は昨年、世界で推定 80 億ドルの売上を記録している。

大学側は、入学者数の減少と資金不足に直面しており、社会人を含む新たな利用者を獲得して収益を上げる方法として、オンライン・プログラムに注目している。COVID-19 の大流行が始まったとき、多くの学校が授業のオンライン化を余儀なくされ、こうしたプログラムの有望性が明らかになった。学校は、授業料や手数料を対面式のプログラムと同等かそれ以上に設定していることが多い。

2U は、大学のブートキャンプや修了証取得のためのプログラムに対して、講師を含む完全なコースを提供することもある。学位プログラムでは、2U はマーケティング、募集、講義のデジタル録音、テクノロジープラットフォーム上でのコンテンツ配信を担当し、大学は通常、入学試験、授業、カリキュラム開発、授業料設定、財政援助に関するコントロールを保持する。

カリフォルニア大学バークレー校の情報学部は、2013 年に 2U と 15 年間の契約を結び、情報およびデータサイエンスのオンライン修士課程を開設しました。

当時、同校の学部長だったアナリー・サクセニアン氏は、「大学側は、自分たちで収益を上げる必要があると言っていた」と話す。

同社は、このプログラムを開始するために 30 万ドルを学校に貸した。契約書によると、2U はそのサービスと引き換えに、各会計年度に入学したフルタイム換算で 499 人の学生から支払われる約 6 万 3000 ドルのうち 3 万 9000 ドルを受け取る権利があり、それ以降は若干少なくなっているとのこと。現在 7 万 6000 ドル以上かかるこのプログラムからの資金は、授業料の上限が低い他の情報学部のプログラムを補助するものである。

「この契約を結んだことを信じられないという同僚に言いたいのは、大きくなりつつあるパイの小さな分け前は、分け前がないよりましだということだ」とサクセニアン博士は述べた。

2U は、ダラスにある南メソジスト大学の同様のオンライン修士課程を、バークレー校に出願したが合格しなかった学生や入学しないことを選択した学生にクロスマーケティングできるように、同大学に 420 万ドルを支払うことに同意した。SMU はコメントを控えています。

数十人の元 2U 社員、学生、学術研究者、教員へのインタビューによると、より多くの学生を求める大学の貪欲な要求に応えるため、2U は通常学問とは無縁の販売戦術をとっているという。

2U の元リクルーター 6 人は、パンデミック以前は、オフィスの一部がコールセンターとして機能していたという。彼らは、多い日には 70 から 100 の募集電話をかけることを期待され、遅れた者にはマネージャーがメッセージを送っていたという。

2U は、それは不正確だと言ったが、別の数字は示さなかった。任意でオフィスを再開した同社は、社員は「カウンセラーとしての訓練を受けている」とし、彼らの仕事は、資料請求してきた学生に接触することだと述べた。

バンダービルト大学と南カリフォルニア大学の大学院課程を担当した元 2U リクルーターのケイティ・マケルヘイニー氏は、入学希望者に連絡する際、これらの学校の電子メールアドレスを使用したと語った。マッケルヘイニーさんは、2U を辞めたのは、いくつかの慣行と高圧的な販売環境が気になったからだという。「お金を生み出すロボットのように感じた」という。

バンダービルトは、2U と緊密に連携し、「我々の努力は一致している」ことを確認していると述べています。USC は言った。「この種の請負業者は、入学希望者を混乱させないために、学校の電子メールアドレスを使用するのが一般的である」と述べた。非営利団体が最大の請負業者を公表している連邦税務申告書を Journal が分析したところ、USC は 2013 年から 2020 年の間に少なくとも 3 億 9800 万ドルを 2U に支払っていることがわかった。

フロリダで会計士をしているパトリック・ムーア氏は、キャリアを変えたいと思い、セントラルフロリダ大学の継続教育部門が提供するコンピュータコーディングを教えるブートキャンプに昨年入学しました。

UCF で行われているのを見たとき、「これはすごい。これは合法だ」と思いました、とムーア氏は言う。

大学から、学生ローンの貸し手のリストが送られてきた。彼は、1 万 1995 ドルの授業料をまかなうために、民間ローンを利用した。

ムーアさんは、授業の 2 日目になって初めて、すべての指導とカリキュラムが、大学の教員ではなく、2U によって提供されることを理解した。

契約する際、UCF が「2U, Inc. ブランドのトリロジー・エデュケーション・サービスと提携している」というウェブサイトの開示に気づかなかったのだ。

そのサイトには、トリロジーが「人材育成促進機関」であると書かれていた。

ムーア氏は、たとえ開示情報を見たとしても、トリロジーの果たす役割を理解できなかっただろうと語った。「これは、大学の外見をしたトリロジーのプログラムなのです」と彼は言った。

ムーア氏は、このコースではソフトウェア開発者になるために必要なスキルは学べなかったという。彼は、10%の利子で5年間の学生ローンを毎月 280 ドル支払いながら、1 年以上求職活動をしているという。

UCF の広報担当者は、もしブートキャンプが学問の質、透明性のあるマーケティング、募集に関する学校の基準を満たしていなければ、UCF の名前の使用は許可しなかっただろうと述べた。

2020 年にケース・ウェスタン・リザーブ大学のブートキャンプを行ったマシュー・ケリーは、「インテークのために電話しなければならなかった担当者が口を滑らせて間違った大学名を言った」ときに、クリーブランドの大学と話していないことに気づいたという。

その後、彼女は実際に 2U のトリロジーに勤務し、さまざまな大学のプログラムを扱っていると説明したという。

ケース・ウェスタン・リザーブ社の広報担当者は、同校と 2U の関係は「入学プロセスを通じて開示されている」と述べ、仮想オープンハウスでは、両者の代表者が「それぞれの責任に関する詳細を説明している」と述べた。

つい最近の 5 月にも、ノースカロライナ大学のビジネススクールのウェブサイトに行き、オン

ライン MBA プログラムのリンクをクリックし、それに関する情報を求めるフォームに記入した人たちが、こう言われたことがある。「入学担当者がすぐに連絡します」と言われた。6 月下旬、Journal からの問い合わせの後、そのラインは、「我々の入学担当者」ではなく、「専任の入学カウンセラー」が連絡を取ると述べた。

サイトにはこう書かれていた。「市外局番が 919 の番号からかけてくるので、彼らだとわかるはずです。

この市外局番はチャペルヒルを含んでいる。2U で働く人々によると、見込み客に連絡を取っていたのは、州外の 2U の従業員で、チャペルヒルから電話をしているように見せかける装置を使っていることもあったそうです。

UNC のケナン・フラグラー・ビジネススクールのロゴが入ったオンラインプログラムのウェブサイトには、大学ではなく 2U がウェブサイトの提供者であり、オンラインフォームに記入する学生は 2U から連絡を受けることに同意する、という使用条件同意書が記載されていた。その契約書には、ウェブサイトの利用者は「教育や教育資金の決定をする前に、すべての情報を独自に確認する」よう助言されていると書かれていた。

Amelia Lane Jaben は 2017 年に MBA@UNC プログラムに応募し、彼のビジネススクールの電子メールアドレスから大学のために働いていると思った入学カウンセラーに助けられた。1 カ月前に彼のメールの 1 通を見て、彼女は初めて、下部にある@2Uinc の Twitter ハンドルに気づいたという。

このとき、彼の正体を知ってしまったことで、パワーバランスが逆転してしまったという。「私は彼らが私に何かを売っていた理解する代わりに、プログラムに入るために自分を売り込もうとしていたように感じました」と彼女は言った。

UNC の広報担当者は、2U との取り決めは「潜在的な学生に対する募集やマーケティング活動などの業界標準的な慣行」に従っていると述べた。

2U は、発信者番号通知における市外局番の使用は多くの分野で標準的な慣行であり、「われわれのパートナーが求め、期待している」ものであると述べた。2U によると、電話をかけてきた人は、尋ねられたら誰が自分を雇っているかを言う用意があるそうだ。

ジョーンズ・ホプキンス大学、ジョージ・ワシントン大学、セントラル・フロリダ大学で 2U が運営するブートキャンプの元教育助手、ダン・ローゼンバウム氏は、ブートキャンプの卒業生がコンピュータ業界に参入できることを示唆するマーケティング資料を紹介した。たとえば、ジョージ・ワシントン大学のコーディング・ブートキャンプのウェブサイトには、「24 週間でウェブ開発者になる」と書かれている。

ローゼンバウム氏の経験では、これらのプログラムはその約束に反していた。十分な審査を受けていないようで、脱落する学生もいたという。

「派手なマーケティングと偽りの約束の餌食になった人々を利用するようなものに、自分は参加しているのではないかと思うようになった」と、ローゼンバウム氏自身、過去に 2U ブートキャンプを卒業したことがある、と語った。

2 つの大学でコーディングの 2U ブートキャンプを指導したある講師は、24 週間のコースで約半数の生徒が脱落したと語った。しかし、コースワークを修了した者は全員、たとえ落第点であっても大学の修了証書を受け取ったという。

2U は、「我々の大学パートナーは、その裁量で最低成績条件を設定している」と述べた。2020 年には 79% の生徒がブートキャンプを修了したという。

同社は、登録者全員が仕事を求めているわけで

はないので、就職斡旋はプログラムの価値を測る適切な方法ではないとしている。同社が Gallup Inc. に依頼したウェブ調査では、参加したブートキャンプ卒業生の 86% が、プログラムからポジティブな結果を得たと報告していると述べている。

2U によると、ジョンズ・ホプキンス社とのブートキャンプは、期待されたほどの需要がなかったため、双方の判断で 6 月末に終了したという。2U は、いくつかのコースの形式に問題があり、修正中であるという。

ジョンズ・ホプキンス大学とジョージ・ワシントン大学は、コメントを求めても応じなかった。セントラルフロリダ大学の広報担当者は、同大学は 2U 社の傘下であるトリロジー社が運営するブートキャンプに満足していると述べた。

同社は、収益の約半分を営業とマーケティングに費やしている。その高エネルギーな企業文化は、2019 年 6 月にラスベガスのシーザースパレスで 2 日間行われた、パンデミック前最後の会社説明会で発揮された。

ラッパーのコモンが講演し、モータウンの伝説的人物ダイアナ・ロスがサプライズコンサートを行った。出席者(2U の正社員のほとんど)は、プールサイドのメイクアップアーティストやタロットカード占い、会議後のビールやワインのフリーフローでもてなされました。また、ロゴ入りの真っ青なコンバースのスニーカーや、クリスティーナ・アギレラのコンサートの最前列のチケットが配られました。

「そのお金の多くが学生ローンからきていることは知っていました」と、元 2U フィールドプレースメントスペシャリストのハンナ・マーティンは言う。「それはちょうど間違っているように感じた」。

パウレック氏は、このようなイベントは、会社の精神を作り上げ、従業員を維持するのに役立つと語った。「従業員を採用し、維持し、我々の

ような本当に大変な仕事をする気にさせることは、非常に重要だ」と彼は言った。

2U は、今年の売上高を 10 億ドル以上と見込んでいるという。2020 年の収益の約 31% は、学位プログラムのための連邦学生ローンに由来するという。

同社と Journal が確認した契約書によると、大学は 2U に対して、オンライン学位プログラムの授業料の 60%、ブートキャンプの 80% を頻繁に提供しているとのことだ。

パウチェック氏によると、2U が授業料の大半を得るのは、同社がほとんどの作業を行った場合だという。また、大学のプログラムをオンライン配信に適合させるために、数百万ドルを投資することもしばしばあるという。2U は、プログラムを軌道に乗せるための費用とリスクのほとんどを引き受けるのだという。

こうした契約にもかかわらず、同社は 2014 年に上場して以来、年間利益を上げていない。2019 年以降は、2019 年にトリロジー、昨年はハーバード大学やマサチューセッツ工科大学の教授が作った登録ユーザー 4000 万人以上のオンラインプラットフォーム、edX を買収するなど、15 億ドル以上を買収に費やしている。

6 月上旬に 2018 年半ばの約 10% まで急落した 2U の株価は、先週、インドの ED テクノロジー企業 Byju's が 1 株 15 ドルで 2U を買収するオファーを出したという Bloomberg の報道で急騰した。2U と Byju's はコメントを拒否している。

ワシントン DC にあるアメリカン大学のオンライン修士課程で 2U の元採用担当者だったアレクサ・ライアン氏は、プログラムに興味があることを電話やメールで伝えた学生は、メールや電話、テキストメッセージの嵐にさらされることになるだろうと述べた。時々、誰かが腹を立てて、『電話をするのはやめてくれ』と言うのです」と彼女は言った。

2U は、学生が情報の受け取りを拒否すれば、リクルーターは電話をかけてこなくなると述べている。

ライアンさんは、MBA プログラムに入学した学生が次の学期への入学を迷っている場合、上司の許可を得て、数千ドルの「メリットスカラシップ」を提供することがよくあるという。そして、「おめでとう、奨学金がもらえたのね」と言い、「でも、今学期限りよ」と付け加える。

ライアンさんは、2U がその費用を負担していると理解していたが、申し出が大学のレターヘッドで、2U のことが書かれていなかったのも、学生はアメリカン大学のお金だと信じ込んでしまったという。「それが、いつも不気味に感じていた部分でした」と、彼女は言った。

アメリカン大学は、すべての奨学金支給が審査

・ 記事 1) オリジナル本文 (英語)

TITLE : That Fancy University Course? It Might Actually Come From an Education Company.

As colleges seek more revenue, firms like 2U Inc. design online programs and aggressively recruit students, leaving some confused

The Wall Street Journal / July 6, 2022

2U Inc. isn't a university, but it sometimes looks like one.

The online education company uses the “.edu” email addresses of partner universities to recruit students for them. It funds scholarships. The company also uses equipment that makes it look as if its recruiters are calling from universities’ area codes.

American universities are searching for ways to generate more revenue. As a result, hundreds of schools—including Vanderbilt University, the University of California, Berkeley, and the University of North Carolina at Chapel Hill—are teaming up with for-profit companies such as 2U to provide online programs.

As part of the arrangement, one that is reshaping higher education, universities sometimes hand over to companies a great deal of control of student recruitment and instructional design, especially for nondegree programs. For their work, the companies receive hefty shares of tuition dollars.

Much of this isn't clear to prospective and current students. Universities often cooperate with companies in ways that can blur the lines for students between schools and recruiters.

対象であると述べている。2U は、「私たちのレベニューシェアからこれらの奨学金に貢献していますが、奨学金の支給は大学によって管理されています」と述べています。

Paucek 氏は、「我々の奨学金プログラムは、学校と提携していることもあり、学校から出たものとして適切に表現されている」と述べた。

「誤解を招こうとする部分はなく、すべて承認されている」と述べた。

www.DeepL.com/Translator (無料版) で翻訳しました。

2U, based in Lanham, Md., has emerged as a leader in the booming field, employing aggressive recruiting practices and in some cases playing down its role, according to interviews with current and former 2U employees and students.

Christopher “Chip” Paucek, 2U’s chief executive and a co-founder, said the company is providing valuable services to universities that many can’t do themselves. “For the last 14 years, 2U has worked to expand access to high-quality online education for learners around the world, enabling hundreds of thousands of students to transform their lives,” Mr. Paucek said in a written statement.

Christina Denkinger wanted something new after 14 years as an elementary-school teacher in Portland, Ore. After shopping around for a course in data analytics last fall, she requested information through a University of Oregon website portal for an online training program, called a boot camp, offered by the university’s continuing-education division.

She received a “uoregon.edu” email from someone identifying herself as admissions adviser for the boot camp. It had the university logo, and there was no mention in the email of 2U. Ms. Denkinger paid \$11,995 to enroll last December.

“The only reason I signed up for this boot camp was because of the reputation of the university,” she said.

One month into the course, she was disappointed with the quality of instruction and began asking questions. That was when she realized that instructors and course materials were all provided by a unit of 2U, Trilogy Education Services.

When she went back and looked on the boot camp website, Ms. Denkinger saw “powered by Trilogy” at the bottom of the landing page.

“I thought it was technical services,” said Ms. Denkinger, who left the course early and has just received a refund. “I do, honestly, feel like I was misled.”

Mr. Paucek said that while 2U isn’t perfect, it doesn’t mislead students. He said disclosure of 2U’s role typically has been left to its university partners.

“Some of the early history of 2U is the university very purposefully wanting us to not be visible...in any way,” he said. The company’s role, he added, has since become “more front and center” on university websites.

As for scholarships that 2U recruiters sometimes offer, Mr. Paucek said these get approval from universities.

A spokeswoman for the University of Oregon said that it provides administrative oversight and that the partnership with 2U is noted in several places on the website and in its enrollment agreement. After The Wall Street Journal asked about disclosures in April, a line was added to the top of the boot camp landing page saying “in partnership with Trilogy Education Services, a 2U, Inc. brand.”

2U, which isn’t accredited as a university, kept 80% of the tuition from the University of Oregon program, according to its contract with the university, which the Journal reviewed. The university said its 20% share was about \$600,000 in the fiscal year ended June 30, 2021.

The U.S. Department of Education set the stage for a boom in this “ed tech” industry in 2011. It issued guidance permitting universities to share tuition revenue with for-profit vendors that provide a range of services, including student recruitment. The law still prohibits paying bonuses or commissions to recruiters for securing enrollments.

The U.S. Government Accountability Office, in a May report, said at least 550 colleges and universities have hired vendors for online programs. At least 25 for-profit companies now are in the business of setting up online programs for universities and recruiting students to fill them, an industry with global revenue of an estimated \$8 billion last year, according to the market-research firm Holon IQ. The companies have found willing university partners and an open faucet of federal and private student loans.

Universities, facing declining enrollment and cutbacks in funding, have looked to online programs as a way to generate revenue by reaching new audiences, including working adults. The promise of such programs became evident at the start of the Covid-19 pandemic when many

schools were forced to move classes online. Schools often set tuition and fees equal to or even greater than for in-person programs.

2U sometimes provides complete courses—including instructors—for universities’ boot camps and programs leading to a certificate. For degree programs, 2U often handles marketing, recruitment, digital recording of lectures and content delivery over a technology platform, while universities typically retain control over admissions, instruction, curriculum development, tuition-setting and financial aid.

At the University of California, Berkeley, the School of Information signed a 15-year deal with 2U in 2013 to create an online master’s degree program in information and data science.

“The university was saying to us, you need to generate your own revenue,” said AnnaLee Saxenian, dean of the school at the time.

The company lent the school \$300,000 to get the program going. In exchange for its services, 2U was entitled to \$39,000 of the roughly \$63,000 paid by each of the first 499 full-time-equivalent students enrolled in each fiscal year, and slightly less after that, according to the contract. Money from the program, which now costs more than \$76,000, subsidizes other School of Information programs whose tuition is capped at lower amounts.

“What I say to my colleagues who can’t believe we did this deal was that a small share of a growing pie is better than no share,” Dr. Saxenian said.

2U agreed to pay the university \$4.2 million so the company can cross-market a similar online master’s degree program for Southern Methodist University in Dallas to students who apply to Berkeley but aren’t accepted or choose not to enroll. SMU declined to comment.

To meet universities’ voracious demand for more students, 2U uses sales tactics normally not associated with academia, according to interviews with dozens of former 2U employees, students, academic researchers and faculty.

Six former 2U recruiters said that before the pandemic, they worked in offices of which parts functioned as call centers. They said they were expected to make 70 to 100 recruiting calls on most days, and managers sent messages to those who fell behind.

2U said that was inaccurate but didn’t provide another number. The company, which has reopened offices on a voluntary basis, said its people are “trained as counselors” and their job is to reach out to students who have requested information.

Former 2U recruiter Katie McElhaney, who represented Vanderbilt and University of Southern California graduate programs, said she used those schools’ email addresses when contacting prospective students. Ms. McElhaney said she quit 2U because some of the practices and the

high-pressure sales environment bothered her. “I felt like a money-generating robot,” she said.

Vanderbilt said it works closely with 2U to make sure “our efforts are aligned.” USC said: “It is common for these types of contractors to use school email addresses so they do not confuse prospective students.” USC paid 2U at least \$398 million between 2013 and 2020, according to a Journal analysis of federal tax filings in which nonprofits disclose their largest contractors.

Patrick Moore, a Florida accountant, wanted to make a career change and enrolled last year in a boot camp that taught computer coding, offered by the University of Central Florida’s continuing-education division.

“When I saw it was at UCF, I thought, ‘This is awesome. This is legit,’” Mr. Moore said.

The university sent him a list of student-loan lenders. He obtained a private loan to cover the \$11,995 tuition.

Not until the second day of class did Mr. Moore understand that all instruction and curriculum were provided by 2U, not university faculty. In signing up, he hadn’t noticed a disclosure on the website saying UCF was working “in partnership with Trilogy Education Services, a 2U, Inc. brand.”

The website described Trilogy as a “workforce accelerator.”

Mr. Moore said that even if he had seen the disclosure, he wouldn’t have understood the role Trilogy played. “This is a Trilogy program with a pretty university facade,” he said.

Mr. Moore said the course didn’t teach him the skills he needed to become a software developer. He said he has been job hunting for more than a year while making \$280 monthly payments on his five-year student loan at 10% interest.

The spokesman for UCF said it wouldn’t have allowed use of the UCF name if the boot camps didn’t meet the school’s standards for academic quality, transparent marketing and recruiting.

Matthew Kelly, who did a Case Western Reserve University boot camp in 2020, said he realized he wasn’t talking to the Cleveland university when “the person I had to call for the intake slipped up and said the wrong university name.”

He said she then explained that she actually worked for 2U’s Trilogy and handled programs for various universities.

A Case Western Reserve spokesman said the relationship between the institution and 2U is “disclosed throughout the enrollment process” and in virtual open houses, where representatives of them “provide details regarding the responsibilities of each.”

As recently as May, people who went to the University of North Carolina business school website and clicked on a link for the online M.B.A. program and then filled out a form seeking information on it were told: “Our admissions staff will be in touch soon.” In late June, after an inquiry from the Journal, the line said a “dedicated admissions counselor,” not “our admissions staff,” would reach out.

The site went on to say: “So you know it’s them, they’ll be calling from a number with a 919 area code.”

That area code includes Chapel Hill. Those contacting prospects sometimes were out-of-state 2U employees using equipment that made it look as though they were calling from Chapel Hill, according to people who worked at 2U.

The online-program website, with the logo of UNC’s Kenan-Flagler business school, contained a Terms of Use Agreement saying that 2U, rather than the university, was the website provider and that any student filling out an online form was giving consent to be contacted by 2U. The agreement said website users were advised to “independently verify all information prior to making any educational or educational financing decisions.”

Amelia Lane Jaben applied to the MBA@UNC program in 2017, assisted by an admissions counselor she thought worked for the university because of his business-school email address. Looking at one of his emails a month ago, she said, she noticed for the first time the Twitter handle of @2Uinc at the bottom.

She said her initial belief about who he was had switched the balance of power. “I felt like I was trying to sell myself to get into the program, instead of understanding they were selling me something,” she said.

A spokeswoman for UNC said its arrangements with 2U follow “industry standard practices such as recruitment and marketing outreach to potential students.”

2U said the use of local area codes on caller ID is a standard practice across many fields and is one “our partners ask for and expect.” It said its callers are prepared to say who employs them if asked.

Dan Rosenbaum, a former teaching assistant for 2U-run boot camps at Johns Hopkins University, George Washington University and the University of Central Florida, said marketing materials suggested boot camp graduates would be able to break into the computer industry. “Become a web developer in 24 weeks,” says the website for George Washington University’s coding boot camp, for example.

In Mr. Rosenbaum’s experience, the programs fell short of their promise. He said some students appeared not to have been adequately screened and dropped out.

“I began to think I was taking part in something that was taking advantage of people who had fallen prey to flashy marketing and false promises,” said Mr. Rosenbaum, himself a past graduate of a 2U boot camp.

One instructor for 2U boot camps in coding at two universities said that about half his students dropped out of the 24-week courses. But everyone who completed the coursework received a university certificate, even if they had a failing grade, he said.

2U said, “Our University partners set minimum grade requirements at their discretion.” It said 79% of students completed their boot camps in 2020.

The company said job placement isn’t an appropriate way to measure the value of programs because not all who enroll are seeking a job. It said a web survey it commissioned from Gallup Inc. found that 86% of boot-camp graduates who participated reported positive outcomes from their programs.

2U said it ended its boot camps with Johns Hopkins at the end of June, by mutual decision, because it didn’t see as much demand as expected. 2U said it had problems with the format of some courses and is modifying them.

Johns Hopkins and George Washington University didn’t respond to requests for comment. A spokesman for the University of Central Florida said the university was satisfied with boot camps run by Trilogy, the unit of 2U.

The company spends about half its revenue on sales and marketing. Its high-energy corporate culture was on display during a two-day company meeting at Caesars Palace in Las Vegas in June 2019, the last such gathering before the pandemic.

The rapper Common spoke, and Motown legend Diana Ross gave a surprise concert. Those present—most of 2U’s full-time employees—were treated to poolside makeup artists and tarot-card readings plus free-flowing beer and wine after meetings. The company gave them bright blue Converse sneakers emblazoned with its logo and handed out front-row-seat tickets to a Christina Aguilera concert.

“We knew a bunch of that money was coming from student loans,” said Hannah Martin, a former 2U field placement specialist. “It just felt wrong.”

Mr. Paucek said such events help create company spirit and retain staff. “Recruiting and retaining and motivating employees to do the really, really hard work that we do is critical,” he said.

2U said it expects revenue of more than \$1 billion this year. About 31% of its revenue in 2020 derived from federal student loans for degree programs, the company said.

Universities frequently provide 2U with 60% of the tuition for online degree programs and 80% for boot camps, according to the company and contracts the Journal

reviewed.

Mr. Paucek said 2U gets the majority of the tuition when it does most of the work. He said it often invests millions of dollars in adapting a university’s program for online delivery. 2U said it assumes most of the expense and risk of getting programs off the ground.

Despite such contracts, the company hasn’t made an annual profit since it went public in 2014. Since 2019, it has spent more than \$1.5 billion on acquisitions, including Trilogy in 2019 and the purchase last year of edX, an online platform with more than 40 million registered users created by professors at Harvard University and the Massachusetts Institute of Technology.

The shares of 2U, which sagged in early June to about 10% of their value in mid-2018, surged last week on a report by Bloomberg that an Indian ed-tech company, Byju’s, has made an offer to buy 2U for \$15 a share. 2U and Byju’s declined to comment.

Alexa Ryan, a former 2U recruiter for an online master’s-degree program at American University in Washington, D.C., said students who called or emailed about interest in a program would be bombarded with emails, calls and text messages. “Every so often someone would get irate and say ‘Stop calling me,’” she said,

2U said recruiters stop calling if students opt out of receiving information.

Ms. Ryan said that when a student admitted to the M.B.A. program was unsure about enrolling for the next term, she often would get permission from her manager to offer a “merit scholarship” of a few thousand dollars. She said she would tell the student, “Congrats, you were awarded a scholarship!” and add: “It’s only good for this enrollment term, though.”

Ms. Ryan said it was her understanding that 2U covered the cost, but the student was led to believe it was American University money because the offer came on a university letterhead and made no mention of 2U. “That was the part that always felt icky,” she said.

American University said all scholarship awards are subject to its review. 2U said that although it “contributes to these awards from our revenue-share, the disbursement of awards is administered by the university.”

Mr. Paucek said, “Our scholarship programs are appropriately represented as coming from the school, in part because we’re in partnership with the school,” he said.

“There’s no part of this that is trying to mislead, and it’s all approved,” he said.

2) エアラインが海外からの学生を応援！重いスーツケースでも安心な旅

アメリカ行きの多くのエアラインで、学生特典があるそう。長期間の海外生活を応援すべく、チェックインできるスーツケースの重さや数の待遇を受けられるそう。学生にとっては嬉しいサービスですね。一部日本発着でも対応しているエアラインがありそうです。

<https://www.studyinternational.com/news/generous-baggage-allowance-students/>

・記事 2) deepL 日本語翻訳

タイトル：学生の手荷物許容量を待遇する航空会社 6 選

Study International / 2022 年 07 月 09 日

海外留学にはメリットがありますが、人生の大半を一カ所で過ごした後に海外に移住するのは簡単なことではありません。慣れない土地への移住を決意した留学生は、故郷を思い出すために慣れ親しんだものを持って行きたいと思うもので、そのために手荷物の許容量を大きくする必要があります。

しかし、Milo や Indomie など、いつもの定番商品がない場合、どうしたらいいのでしょうか？旅先で荷物が増えすぎた場合、どうすればいいのでしょうか？初めての海外旅行では、やはり荷物が多くなってしまうものですが、手荷物許容量に待遇してくれる航空会社を利用すれば、まだ大丈夫かもしれません。

カンタス航空

カンタス航空では、マニラ、セブ、クラーク、ダバオからシドニー、メルボルン、ブリスベン、オークランド、クライストチャーチ、ウェリントン、クイーンズタウンまでのフライトを利用する場合、学生ビザ保持者と同行する家族に対して、一人当たり 40kg の手荷物許容量を提供しています。

香港、シンガポール経由の場合は、30kg の手荷物許容量となります。シドニー、メルボルン、ブリスベン以遠をご利用のお客様は、カンタス

航空のオフィスに直接ご連絡いただければ、40kg の手荷物をお預かりいたしますので、ご安心ください。

ヴァージンアトランティック航空

ヴァージンアトランティック航空のホームページでデリー、ムンバイからロンドン、米国内の都市へのフライトを予約すると、アップークラスで 87kg、プレミアム、エコノミーのクラシックとディライトで 69kg の受託手荷物許容量を享受することができます。2022 年 12 月 31 日までにご予約いただければ、ご利用いただけます。

この制度は学生のみ利用可能で、その家族には適用されません。また、超過手荷物の特典は、往路と最初の途中降機地までとし、他の航空会社が運航する便では、同じ予約の一部であっても、また提携航空会社であっても提供されません。

シンガポール航空

シンガポール航空は、学生であることが確認されたクリスフライヤー会員に対し、米国およびカナダ発着のフライトで 40kg の受託手荷物、または 3 個の手荷物を提供します。登録は無料です。

タイ国際航空

タイ国際航空をご利用の学生の方は、ロンドン、チューリッヒ、パリ、シドニー、東京、ニューデリー、シンガポールなど世界 30 都市への手荷物許容量を 10kg 追加して、無料でご利用になれます。販売期間、旅行期間ともに 2022 年 10 月 30 日までです。

エア・インディア

エア・インディアでは、「マハラジャ奨学金制度」に基づき、学生向けに特別手荷物許容量を提供しています。

追って通知があるまで、米国とカナダ路線には適用されません。18歳以上の学生であれば、世界中で航空券を購入することができます。このキャンペーンは、インドを出発する国際線（片道および往復）の学生に適用されます。オーストラリア、中国、香港、SAARC 諸国から出発し、インドへの片道航空券と往復航空券も対象となることが、同社のウェブサイトに記載されている。

また、インドからヨーロッパ、イギリス、日本、

・記事2）オリジナル本文（英語）

6 airlines with generous student baggage allowances

Study International / 09 JUL 2022

Studying in a foreign country has its perks, but moving abroad after living the majority of your life in one place is certainly not easy. When international students make the decision to move to an unfamiliar place, they would want to bring with them things that are familiar to remind them of home, necessitating generous baggage allowances.

Sentimentality aside – what happens when you're going somewhere without your usual staples, whether it be Milo or Indomie? What's your next step if you've overpacked for your trip? Although you will most likely still overpack if it's your first time away from home, you might still get away with it if you fly with certain airlines that offer generous baggage allowances.

Qantas Airways

Qantas Airways is offering student visa holders and accompanying family members a 40kg baggage allowance per person if they are flying from Manila/Cebu/Clark/Davao to Sydney, Melbourne, Brisbane, Auckland, Christchurch, Wellington or Queenstown.

As for those flying via Hong Kong or Singapore, a 30kg baggage allowance will be made available. Fret not if you're flying beyond Sydney, Melbourne, and

韓国へ向かう場合は、23kg までの手荷物を追加することができます。最大手荷物許容量は以下の通りです。エコノミークラスは 40kg、ビジネスクラスは 50kg、ファーストクラスは 60kg です。詳細はこちらをご覧ください。

エミレーツ航空

2022 年 9 月 30 日までにエミレーツ航空のフライトをプロモーションコード「STUDENT」でご予約いただくと、エコノミークラスおよびビジネスクラスの運賃が最大 10%割引になるだけでなく、すでにある手荷物許容量に加え、さらに 10kg または 1 個の手荷物を追加でお預かりすることができます。トロント、カナダ、アメリカ発着便は、通常の手荷物許容量となります。

Brisbane, because you can still contact Qantas' office directly to enjoy a 40kg baggage allowance.

Virgin Atlantic

If you book a flight with Virgin Atlantic from Delhi or Mumbai to London or to any available US destinations on their website, you get to enjoy 87kg of hold baggage allowance in Upper Class and 69kg of hold baggage allowance in Premium and Economy Classic and Delight. All you need to do is make your booking by December 31, 2022.

This scheme is available only for students and is not applicable to their family members. The excess baggage offer will also be allowed only on the outbound journey and until the first stopover point, and will not be offered on flights operated by any other airline, even if they are part of the same booking or on a partner airline.

Singapore Airlines

Singapore Airlines offers KrisFlyer members with a verified student status 40kg of checked baggage, or three pieces of baggage for flights to and from the US and Canada. Registration is free.

Thai Airways

If you're a student flying with Thai Airways, you can enjoy an extra 10kg of baggage allowance to 30 destinations around the world such as London, Zurich, Paris, Sydney, Tokyo, New Delhi and Singapore with no charge. Both sales and travel

periods are ongoing until October 30, 2022.

Air India

Air India offers a special baggage allowance to students under the Maharajah Scholars' Scheme.

It is not applicable on US and Canada routes until further notice. The good news is that the tickets can be purchased worldwide, so long as the student is above 18 years old. The offer is applicable to students originating their international (one-way and return) journey from India. Its website notes that journeys originating from Australia, China, Hong Kong and SAARC countries, travelling one way and with a return ticket to India are also eligible.

For those flying from India to Europe, the UK, Japan,

and South Korea, an additional baggage of not more than 23kg will be allowed. The maximum baggage allowance is as follows: 40kg for Economy class, 50kg for Business class, and 60kg for First class. [Click here for details.](#)

Emirates

If you book your flight with Emirates by September 30, 2022 using the promotional code "STUDENT", you won't just receive discounts of up to 10% on Economy class and Business class fares – you'll also get 10kg more or one extra piece of baggage on top of the already generous baggage allowance. For journeys to or from Toronto, Canada, and the US, the standard baggage allowances apply.

◆もっと知りたい場合◆

おススメ検索キーワード

Education company

EdTech company

Student discount