

**学校経営者様 用**

**学生募集 再生プログラム**

「入学者数の低迷」に心を痛めている学校経営者様にご覧いただきたいプランです。

専門学校は、若者にとって、絶対に必要な教育機関です。何があっても衰退させてはなりません。

# 今の入学生数に満足していますか？

## 『このまま』を継続していれば、学生は増えますか？

### 『ここ数年、入学者数が減っている

10年前とは、とても比較できない

このまま入学生は、徐々に減り続けるのだろうか

留学生の比率を増やすしかないのだろうか』

これは、多くの専門学校経営者、経営幹部の方の本音ではないでしょうか。

現状の取り組みを継続しても、入学者増どころか、現状維持も難しいはずです。

また、経営者の将来への不安を、表面的でなく、本当に共有している教職員は、貴校にどれほどいるのでしょうか？

ごく少数、もしくは皆無かもしれません。

私たちの専門学校支援事業は、学校経営者様の信頼できるパートナーとして、専門学校組織の立て直し（学生募集体制の強化・学内人事の整備・教職員教育・再現性の高い運営力の強化等による入学者増・学生満足度の向上・次世代の経営基盤固め）を成功させています。

成功の秘訣は、まずクライアントである専門学校様の潜在能力（良い面や強みを活かせていないことが多い）。

そして「教育機関である学校に“徹底成果追及の企業色”を注入すること」です。

貴校も、きっと蘇ります！新しい取り組みにチャレンジしてみませんか？

# 専門学校の 立て直しに必要な要素は2つ！

## 気付かないうちに弱体化している 基本業務を「再強化・現代化」

- 募集を前提とした教職員思考の再設定
- 事務局職員と教員の連携の見直し
- 広報予算の配分の見直しと再理解
- 高校生対応/保護者対応/高校教員対応の見直し
- オープンキャンパスの構成と実施の見直し
- 進学ガイダンス等のイベント対応の見直し
- 広報ツールの見直し
- 広報戦術を打つタイミングの見直し

等

## 結果追及姿勢・改善姿勢を 「企業化」する

- 教育機関であることを“逃げ口上”にしない
- 教職員の評価制度及び行動指針の再設定
- 理念・目的を再設定し、業務に反映させる
- 業務の進捗確認の厳格化と結果分析  
(司令塔業務の確立)
- 専門学校教職員が共通して苦手としている  
「ある部分」を徹底強化する
- 人材教育制度の導入（慣例からの脱却）

等

# ご存知ですか?! 専門学校を取り巻く環境

## ～学校経営者にぜひ知って欲しい“真実”を紹介～

- 予算を削減しても、全く学生募集成果に影響の無い進学関係の広告代理店は、多い
- 留学生枠を増やさなくても、入学者数を増やす方法は、いくらでもある
- 時代遅れであったり、そもそものコミュニケーション能力や営業力の低い人材が、学生募集担当として、見込み客である高校生と接しているケースは、非常に多い
- 進学ガイダンスに参加する広報職員の多くは自校の内情を他校の担当者に漏らす等、慣れ合っている  
※転職先の学校を探している担当者すら存在する
- 9割の専門学校の高校訪問は、無意味  
しかし、効果的な高校訪問の手法は存在し、成果を上げている専門学校は、存在する
- 7割以上の専門学校広報担当職員の業務量は一般企業と比較して少なく、無駄が多い  
加えて、結果に結びついていないことが多い
- 1分間で自校の魅力を語れる専門学校教職員はごくわずかしかない（一般企業では当然です）
- 高校教員のほとんどは、専門学校進学より大学進学や高卒就職を推奨している  
(ここ数年は、高卒就職が特に好調であるため)

上記は全て、専門学校の支援事業を行い、複数の専門学校に募集責任者を派遣する当社が目の当たりにした事実です

# 教職員研修 プラン

■ 半日プラン : 240分間程度

■ 1日プラン : 400分間程度

■ 宿泊研修プラン : 1泊2日まで

※3ヶ月・半年・年間の継続プランの実施も可能です

## ■ 学生募集 基本研修プラン

現状の再理解・具体的目的の再設定・募集にあたっての思考変革  
具体的募集施策の解説・明日からできる募集に直結した取り組みの  
解説・学生募集成功 / 失敗に繋がる具体例の紹介と解決策の呈示 等

※現状と目指す目的を十分にヒアリングし、貴校に最適な研修メニュー・  
内容を構築します。そのため、開催前に詳細に渡る打ち合わせを行います。

## ■ その他の研修

- ・ 学生募集に関わるケース別プレゼンテーション 研修
- ・ 募集のための教員・事務職員の連携に関する研修
- ・ 学校運営、学生募集 リーダー・マネージャー研修



# コンサルティング プラン

## ■ 簡易プラン：月1～2回訪問面談／年

+ 電話／メールでのご相談対応（営業時間内随時）

## ■ レギュラープラン：月2～3回訪問面談／年

+ 電話／メールでのご相談対応（営業時間内随時）



**募集の原点である学校の運営面から募集実務まで幅広く対応し、学生満足度・募集力強化を同時進行します**

### ～ コンサルティング内容 ～

#### ■ 学生募集に関わる現状チェック & 改善プランの立案

- ・体制チェック
- ・メンバーチェック
- ・管理体制チェック
- ・募集資源（個人情報）状況のチェック
- ・募集予算投資状況のチェック
- ・教職員間の連携状況のチェック (★)
- ・教職員の評価基準及び行動指針のチェック (★)

#### ■ 各種学生募集ツールの制作ディレクション

#### ■ 学生募集戦略～戦術の立案と実施管理

#### ■ 学生募集に関わるスタッフの育成 (★)

#### ■ 学生募集業務の進捗管理システムの構築

#### ■ 学生満足度向上（退学者減少）のための施策立案と実施 (★)

#### ■ 教職員教育プランの立案と実施 (★)

※上記は、代表的なコンサルティングメニューです。

実際は、貴校の状況に応じたメニューリストを策定して実行致します。

※(★)はレギュラープランのみ適用

# スポットメニュー

- オープンキャンパス プロデュース
- PR 映像の制作
- 各種広報ツールの制作
- 学生の就職指導
- 広報媒体企画出稿プランニング



## ■ オープンキャンパス プロデュース

参加者の出願率向上を狙ってプロデュースします  
スタッフ教育（教職員／学生スタッフの現場でのホスピタリティ力向上）  
イベントスケジュールの立案・クロージング力UPのための仕組み作り  
とレッスン・訴求効果の確認と次回策のプランニング

## ■ PR 映像の制作

イメージ動画ではない「メッセージ性の強い」「現代の高校生世代に  
ターゲットを絞った映像ツール」を制作します

## ■ 各種広報ツールの制作

“ソレっぽい”より「刺さるメッセージ性」を重視し、無駄を省くことを  
追求した各種広報ツール（パンフレット・リーフレット・チラシ・カード）  
を制作します

## ■ 学生の就職指導セミナーの実施

人事・採用経験豊富な講師が、実社会のリアルを伝えます  
・ 実社会でたくましく生き残る術を示唆します  
・ 就業意欲の向上、早期離職の防止にも役立ちます

## ■ 広報媒体企画出稿プランニング

広告代理店から提案される数多くのプランを、いかにして「無駄なく」  
「最大効果」を狙って活用するか？ 分析による投資金額の配分・理想的  
な広告代理店とのコミュニケーションまで一貫してサポート致します



# 学校経営者であるあなたは、次世代まで 専門学校を衰退させてはいけません！

専門学校は、多くの若者を“前向き”にし、“居場所”を  
与え“青春を謳歌”させ“実力を付けて社会に送り出す”  
世の中に絶対に必要な教育機関です！！  
何が起きても衰退させてはいけません！！

もちろん経営状態の充実は大前提です。

私たちは、専門学校の支援活動を行う中で、中学・高校まで勉強が苦手だったり、自分に自信を持てなかったり  
学校が嫌いだった若者が、何人も笑顔で学校に通い、涙を流した卒業式を経て、自信を付けて就職し、旅立つ  
姿を見てきました。こんなに素晴らしい教育機関が、衰退してよいのでしょうか？絶対にダメです。  
あなたの学校を活性化して、多くの若者の希望を生み出す『最高の学び舎を復活』させましょう！



# 会社概要 Company Profile

私たちは、組織に所属する人材が、十分に能力を発揮できるよう教育コンサルティングを行い、多くの会社組織・学校組織を活性化させることで、より良い社会を創出することを目的に各種事業を実施するプロフェッショナルチームです。

## 事業内容

### ■ 学校支援事業

学校組織の運営力強化戦略の立案と実施／学生募集戦略の立案と実施

### ■ 人材育成・組織構築

組織の再構築支援／年齢・キャリアを問わない人材育成プラン  
人事・採用支援事業に関わる各種プランの実施

### ■ 高校生文化部応援プロジェクト

文化部に所属する高校生の活躍と発表の場を創出し、未来のアーティストを支援・育成する 産学連携・高大連携・高専連携事業

### ■ 映像制作

社員教育・学校教育・組織活性化に関連する映像コンテンツの制作

社名：株式会社ユー・ティー・ジー

創業：2016年8月8日

設立：2017年9月8日

資本金：1,000 (千円)

所在地：大阪府高槻市東上牧 2-19-9