



専門学校 の 学生募集で重視すべき

3 つのポイント

UTG CO., LTD.

学生募集を改善できない最大の理由



学生募集の改善を成功させるために必要なこと

01

これまでのやり方を変える

変化

02

やっていなかったことを始める

追加

03

正しい方法で進める

ルート確保・クオリティ維持

「変化を嫌う・避ける」姿勢では、絶対に成功はありません

学生募集がナカナカ改善されないのは…

- ① これまでのやり方を変える【変化】
- ② やっていなかったことを始める【追加】
- ③ 正しい方法で進める【ルート確保・クオリティ維持】

この3つを徹底しないため



「変化を嫌う・避ける」が原因で 多くの専門学校が、学生募集の低迷から抜け出せずにいます



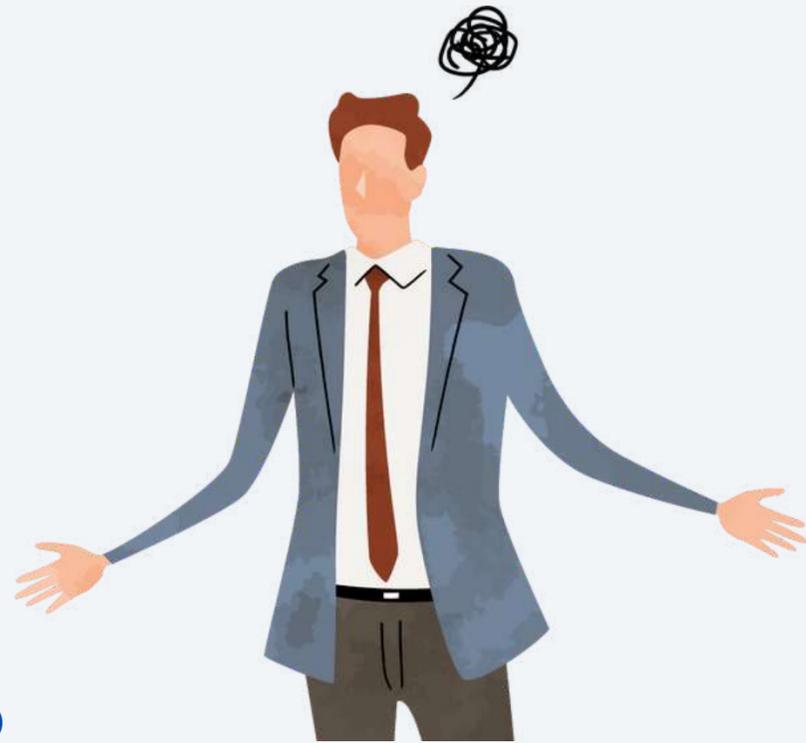
CASE①

「目的」「必要性」「具体的な取組みの内容」を
十分説明し、理解させ、浸透させられていない



CASE②

「新しい取組み」の進捗チェックを行わないため
取組みの質が低い



CASE ③

取り組みの「変更」「追加」に対する反発が強い
頑として「変更」「追加」を受け入れない



CASE ④

継続できず、結果が出るまでに諦めてしまう
※どんなに少なくとも2年間の継続が必要



CASE 5

基準クオリティに達するために必要な

「練習」をしないため、取り組みの質が低い



CASE 6

「忙しい」「時間が無い」「やり方が分からない」

「やっても意味が無い」「今もちゃんとやっている」

等のネガティブ言動を抑えられない



CASE 7

変化を嫌う現場に、リーダーが押し負けてしまう
(そこまでして学生を増やしたくなかった等の事例)

変化

追加

を徹底すると…

忙しくなる…

行動量が増える…

思考量が増える…

+

慣れない事をしなければならなくなる



反発や反対意見が出る可能性がある

しかし、それ故に…

1

高校生や高校の先生、保護者、世間に対する
アプローチの仕方が変わる

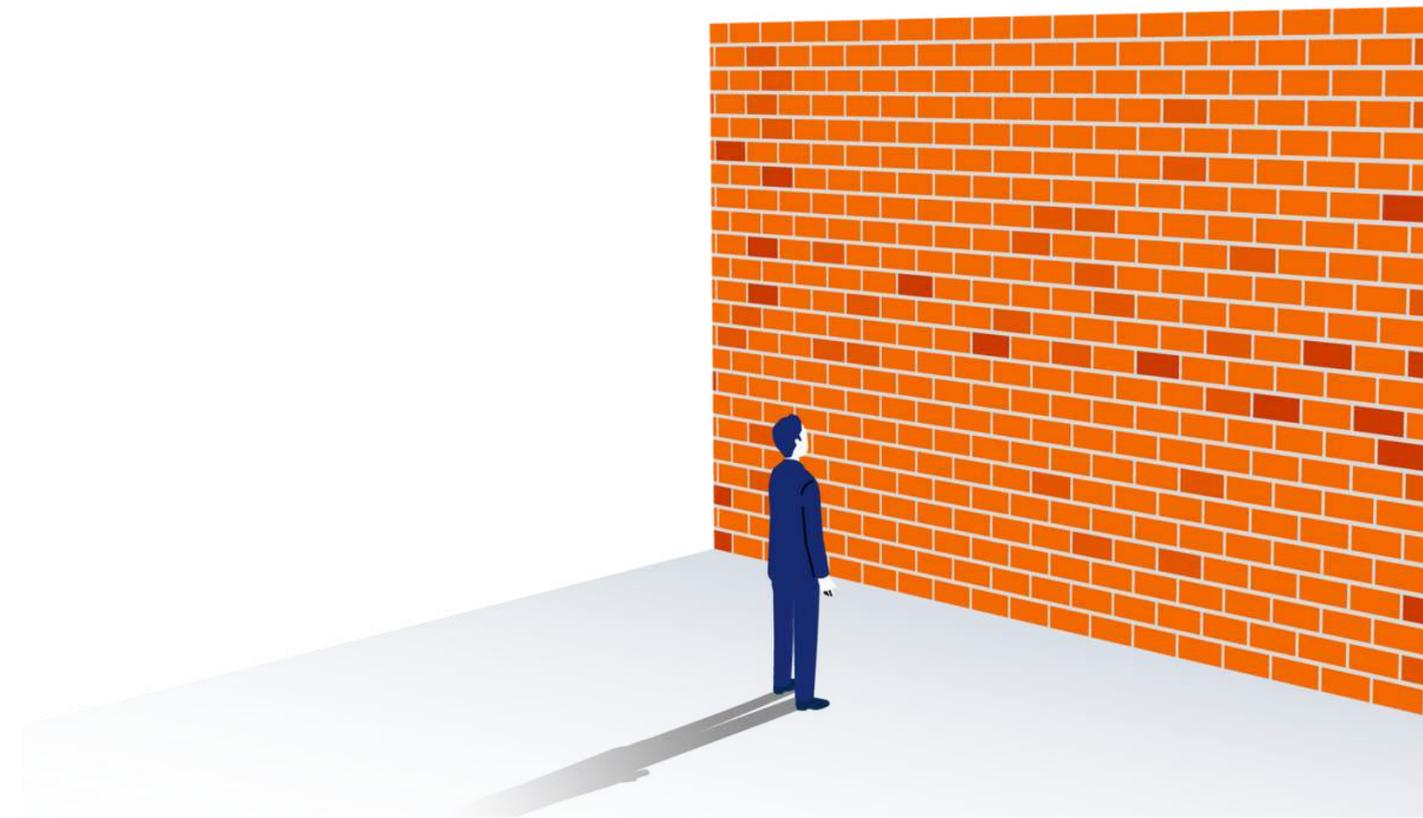
2

オープンキャンパス・進学ガイダンスでの反応
AOエントリー率・出願率が変わる



何をPRポイントにするべきか？

資格取得率・**就職率**だけを強みにPRして
入学者が増える時代は終わりました



多くの専門学校の入学者・保護者の考え方が
顧客意識の高まり によって変化している

以前

資格取得率

就職率の高さ

学校の強み

になっていた

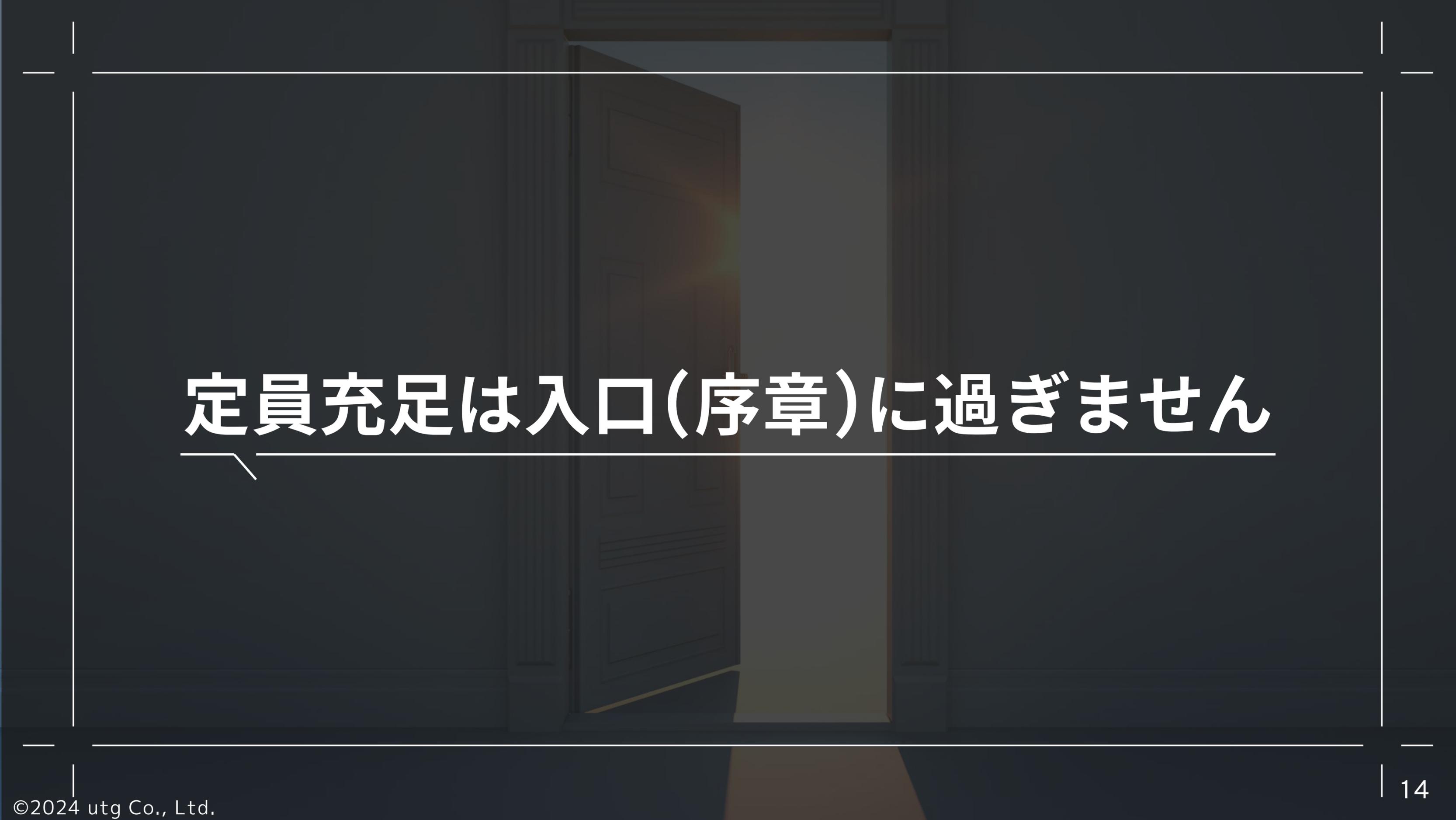
近年

資格取得と就職は **当たり前**

入学 = 資格に合格 & 就職

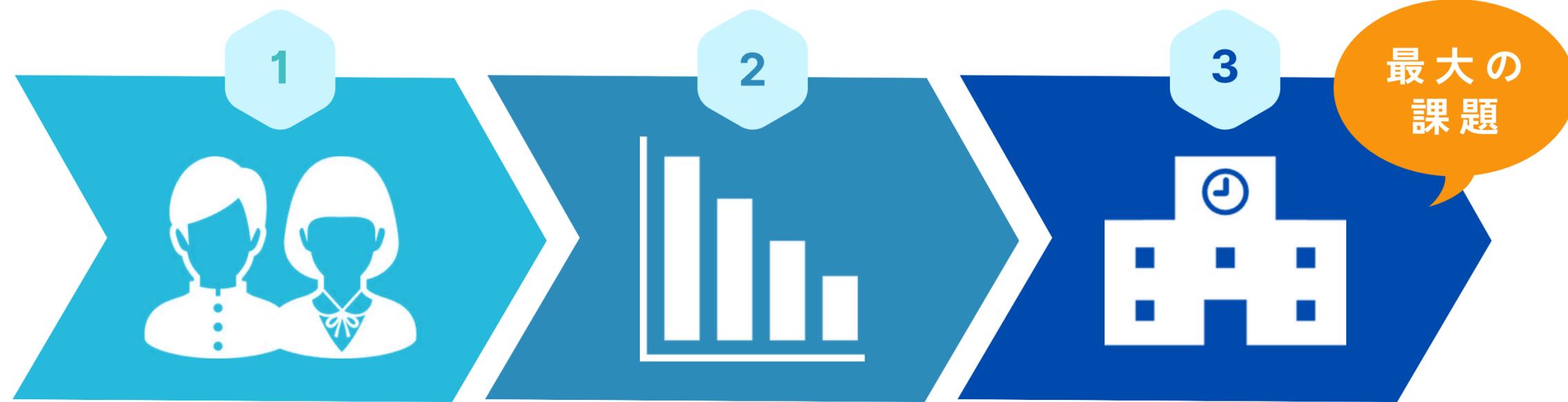
資格と就職以外の魅力・強み を

確立させる必要がある



定員充足は入口(序章)に過ぎません

定員充足は **入り口(序章)** に過ぎません



定員充足

退学者の低減

教育力の向上

そのまま見せるだけで十分な広告効果が出る



この3つを充実させなければなりません

「教員」「授業」「環境」の3つを充実させることで

※但し、まずは「学生募集」に着手しないと、結果が出るのが遅れます

永続的に入学者に苦勞しない

強い募集体制が整います





学校法人向きプラン一覧

具体的な施策・プランについては

いつでもご相談ください

ユ-・ティ-・ジ-



【Utgホームページ】

- 学生募集支援
- 紙・Web・動画・その他の制作物
- 退学率の低減
- 学生満足度の向上
- 教育力の向上
- 教職員教育
- 人事・組織の再構築
- 収益構造の健全化
- 各種トラブル対策