

大学全入時代、到来？

行動心理学 × マーケティング × 行動件数

入学者増

退学者減

正しいSNS戦略って？

定員充足率50%から

約2年で

定員充足

実例公開！

そんなにお金をかけられない

パンフやHPは毎年更新しているけど...

退学する学生がなかなか減らない

広告代理店にも
かなりの予算を
投資している。

“留学生をたくさん入学させる”しか
方法はないのかな？

学生募集は

科学

です

#高卒就職が好調

高卒採用を強化する企業が増加

▶ 高卒就職求人数

2014年 3月卒 約 17万2千人

2024年 3月卒 約 44万4千人

10年で

157.8%

増

厚生労働省 令和5年度
「高校・中学新卒者のハローワーク求人に係る求人・求職状況」取りまとめ(7月未現在)

#人口減



2024年

18歳人口 106.3万人

データ
で見る

現在の

専門学校を 困む状況

様々な要因で入学者確保が困難に

▶ 高卒就職者 約 12万7千人

高校を卒業する高校生の

14% が高卒就職を希望

高卒希望者
内定率

98%



文部科学省 令和6年3月高等学校卒業者の就職状況
(令和6年3月未現在)に関する調査について

#大学全入

大学在学者数

過去最多

294万人

文部科学省 令和5年度学校基本調査

大学進学率は前年度より +1.1pt

専門学校進学率は前年度より -0.6pt

▶ 大学進学率(現役)

2014年 48.1%

2023年 56.9%

過半数が
大学進学希望

学者総数が減少



減

2035年
▶▶▶ 3万人 97.0万人 約10年で10万人弱の減少

文部科学省 令和5年度学校基本調査

DATA

短大の専門学校化

親世代は「専門学校 ≒ 短大」志向も多い

#留学生の増加

安易に留学生に頼ると危険



増

▶ 外国人留学生数

前年比

20.8%

約 28万人 対前年度より 約 +5万人

独立行政法人日本学生支援機構(JASSO) 2023(令和5)年度外国人留学生在籍状況調査結果

学生募集が難航する要因は多岐にわたっており
今後はますます厳しくなると予想されます。

入学生を増やすことは可能です

正しい行動の積み重ね

先を見通した堅実な投資

をすれば、確実に入学者増は
実現できます

学生募集の戦術組み、広告運用からデザイン・制作まで一貫したフォローによって、学校経営の基盤となる入学者の増加を実現します。
そのうえで、退学率低減、学生満足度及び教育力の向上、各種トラブル対策から人事体制の再構築、新設学科・コースの立ち上げまで支援することも可能です。



UTGの課題解決サポート

INDEX

研修プラン	P.03
制作プラン	P.05
制作プラン(プラン詳細)	P.07
事業支援・顧問・アドバイザー契約	P.09
専門学校再建 実例	P.11
お客様の声/UTGについて	P.13

入学者減、退学者増、留学生の割合増 など

学校法人が抱える各種課題を解決

ユー・ティ・ジーの研修プランで学校運営サイクルを向上

-  **入学者の増加**
 オープンキャンパス 進学説明会 的確な予算投資
 ブランディング(ホームページ・パンフレット)
-  **退学者の低減**
-  **教職員間の連携**
-  **5年先を見据えた学校経営**



広報担当者・経営者のあなたへ
こんなお悩み、ありませんか？



進学説明会にも参加しているし、オープンキャンパスの開催数も増やしている

HPもリニューアルしたのになぜ学生が集まらない？

退学者がなかなか減らない...

広告代理店の商材にもかなりの予算を投資しているのに入学者が増えない

あきらめて留学生をたくさん入学させるしかないのかな??

正しいSNS戦略ってどうするの？

SOLUTION

KEYWORD

学生募集は“科学”です

広告投資より、まずは

「研修で理解」することが最短ルート

- 時代背景に合わせる／高校生の目線や思考に合わせることで、確実な学生募集戦略が組めます
- 1校1校、最適な学生募集プランは異なります



人気校をつくる第一歩 人材育成・人材教育をサポート

研修スタイル

01. 単独研修：1回の実施で完結
02. シリーズ研修：年間3回／6回／10回
03. 宿泊研修：1泊2日研修／2泊3日研修
04. Web研修：オンラインで実施

お申込みまで



現状や解決したい課題、予算感等をヒアリング致します ■所要時間：30～60分ほど ■オンライン面談

参考価格

■ お試し研修 (初回のみ) …¥150,000 (+税)

90分間＋質疑応答

- ・ご希望の内容や、所要時間を伺ってお見積りを提出致します
- ・講師及びアシスタント1名の交通費実費が必要です (Web研修の場合は不要)

■ 正規研修メニュー …¥300,000 (+税)～

120分間＋質疑応答

- ・ご希望の内容や、所要時間を伺ってお見積りを提出致します
- ・講師及びアシスタント1名の交通費実費が必要です (Web研修の場合は不要)

STEP

1

入学者増

STEP

2

退学者減

STEP

3

利益増・コスト減

STEP

4

経営の改善・安定

学校運営・募集の要は「人」

学生募集の最大の要点は「人」です。

どれだけたくさん名簿(資料請求データなど、高校生の個人情報)が集まっても、進学説明会の機会が多くても、オープンキャンパスの来場者が増えても、教職員の皆さんの印象と、PRパフォーマンスが良くなければ、入学者増は実現できません。

退学防止も、円滑な学校運営も、全ての基になるのは、「人」。学校経営の要である人材を、目的別に育成することが肝要です。

研修テーマ事例

- 中長期で入学者増を目指す
- 短期間で入学者を増やす
- 外部に頼らず自前力UPで確実に入学者を確保する
- 退学者低減の基礎
- 成果が続く骨太ブランディング戦略

顔出しなし
オンライン実施
研修60分



絶対に適当や前年踏襲ではダメです!

パンフレットやホームページが “正しく作れて”いれば、 それだけで入学者は “ある程度”増えます

制作プラン詳細
P.07

広報担当者・経営者のあなたへ

こんなお悩み、ありませんか？

パンフレットやホームページは
毎年更新しているけど
ナカナカ入学者が増えない

パンフレットや
ホームページには結構自信がある
でも入学者は増えないどころか
毎年減っている

ホームページは
数年に1回フルリニューアル
パンフレットは毎年更新しているけど
入学者が増えない

経営陣の意向を反映させるため
現代高校生の志向に
合わないデザインになっている

そんなに
お金をかけられない...
ここ数年間は、
数値や一部の写真を
入れ替えているだけ



あまりOPENにできない真実

学生募集に特化したパンフレットとホームページで
ある程度の入学者は確保できる

創業以来、専門学校の学生募集を担ってきて実感しているのは、パンフレットとホームページが学生募集に特化した作りになっていれば、それだけで相当数の入学者は集まるということ。募集業務に携わる人員が不足していても、オープンキャンパスが変わり映えしなくても、パンフレット&ホームページがしっかりしてさえいれば、ある程度の入学者は確保できるんです。

KEYWORD

パンフレット&ホー

“学生募集の根幹”

「キレイ」「可愛い」
「オシャレ」「洗練されてい
...どれも素晴らしい要素です

しかし、入学者が増える
パンフレット・ホームページのポイ

『世界観』『ストーリー性』

『日常にフォーカス』『掴

これらが充分に取り入れられてい

SOLUTION

ホームページは
です

る」

ントは

みの仕掛け』

ることです

世界観

入学者が増える

4つの
ポイント

掴みの仕掛け

日常に
フォーカス



パンフレット



ホームページ



動画



DM・サブツール

学生募集をアシストする広報ツールのチェックリスト

- ✓ 自前力を活かした広報強化
- ✓ 「安心させる」仕掛けづくり
- ✓ 入学への訴求効果を高める
- ✓ 人員の削減・経費削減
- ✓ 高校生を「惹きつける」
- ✓ 広報活動の属人化を防ぐ



こんな広報ツールは

NG!

- ✗ とにかく地味
- ✗ 文字が多すぎる
- ✗ 凄いが入りたくないと思わない
- ✗ 内輪の盛り上がり
- ✗ 狙いすぎてスベる
- ✗ 凄さの分かりづらい数値実績
- ✗ 他校と比較してあか抜けない など

制作サンプル

各種制作物の実績がございます。お気軽にご相談ください。



制作の流れ

現状や解決したい課題、予算感等をヒアリング致します。

ヒアリング・打合せ

構成案作成

制作(必要時:取材)

チェック/校正・修正

完成・納品

お気軽に
お問い合わせ
ください

制作企画
HPはコチラ



Pamphlet

入学前に必ず手に取って見る
パンフレットはまだまだ学生募集の
メインツールです

パンフレット

小社はパンフレットを、学生募集を成功させるための1パートを担う重要なツールと考えます
表紙や全ページに「入学に誘導するねらい」を込めて制作します

Web

パンフレットと並ぶ
学校の顔でありメインツール

ホームページ

ホームページは、必要な情報や実績、事実を載せて、情報を開示することだけが、目的ではありません
入学見込み客である高校生を「惹きつける」「安心させる」仕掛けがいくつもなされているかが重要です

Check!

■パンフレットで大切にすべきチェックリスト

- ✓ 他校のパンフレットと並べられた時、目を引くかどうか
- ✓ 時代と対象世代に受け入れられるか
- ✓ あか抜けているか
- ✓ 「“大人が”見易い」「“大人が”好む落ち着きに終始していないか?
- ✓ バラバラとめくっただけで世界観が伝わるか?
- ✓ 楽しいキャンパスライフを想像できるか?
- ✓ キャンパスライフ&雰囲気 > 実績のボリュームバランスになっているか?
- ✓ 対象とする高校生が、読み切れる文字量か?
- ✓ 進学説明会等で使い易いか?



ご希望の内容、体裁、費用感についてお話をしっかり伺い、ご希望に沿うよう制作致します!

パンフレットプラン事例

以下は、小社で制作したパンフレット類の料金事例です
※ページ数・内容によって料金は変動します

メインパンフレット	パンフレット	表紙リデザイン
44ページ (A4サイズ) 10,000部 ¥3,500,000 (+税)	20ページ (A4サイズ) 5,000部 ¥2,250,000 (+税)	表紙(表1) A4サイズ リデザイン ¥185,000 (+税)

Check!

■ホームページで大切にすべきチェックリスト

- ✓ 地域で競合する同分野他校と比較して「確実にあか抜けている」か?
- ✓ 全国レベルで同分野他校と比較して「引けを取らない」か?
- ✓ 見たいモノ、探したいモノがスグに見つかるか?
- ✓ 長文が載っていないか?
- ✓ 適切な動画が当てはまっているか?
- ✓ 「“大人が”見やすい」「“大人が”好む落ち着きに終始していないか?
- ✓ ほとんどの高校生が「スマホで見る」ことを想定しているか?
- ✓ オープンキャンパスに申し込みしやすいか?(ストレス0を追求できているか?)
- ✓ TOP画面にインパクトがあるか?
- ✓ 伝えたい世界観が表現されているか?
- ✓ 情報量が少なすぎないか? 多すぎないか?
- ✓ 毎年のリニューアルがなされているか?
(せめてTOP画面だけでも変える必要あり)



ホームページプラン事例

以下は、小社で制作したホームページの料金事例です
※ページ数・内容によって料金は変動します

ホームページリニューアル	バナーのみ
30ページ 撮影2日間 ¥2,300,000 (+税)	TOPバナー ¥185,000 (+税)~ (ファーストビュー) HP内バナー ¥12,000 (+税)~

HPを訪れた高校生を惹きつけて、一人でも多くオープンキャンパスに申し込ませる、入学に結びつけるそんな働きをする優秀なHPを制作しましょう!



Movie

動画

スマホをひとり1台持ち、日常的にYouTubeやInstagram、TikTokを視聴する高校生を対象にした、訴求効果の高い動画を戦略的に活用し、入学者増に繋がります

人と動画の「分業」により
効果的なPRが可能です

年間制作実績

200本以上



ご希望の方にサンプルをお送りします
(コンタクトフォーム)

人が話すと眠くなる、聴いていて退屈...を動画で解決!
魅力的なシナリオとナレーション、BGM、テロップ、アニメーションを駆使して魅力的かつ訴求効果の高い動画を制作します。

視聴させる対象 シチュエーション によって最適なテイストが異なります



オープンキャンパス

- ✔ ウェイティングルームで流す動画
- ✔ オープニングで流す動画
- ✔ スピーチの背景で大画面で流す動画
- ✔ 確定事項の説明動画
 - 入試制度 ■ 学費や奨学金 ■ 出願手続き
 - 就職や資格の実績



それぞれに最適な動画を用意
「動画と人の分業」が可能に

- ✔ 入学への訴求効果が高まる
- ✔ 人員の削減
(オープンキャンパス時の出勤スタッフの調整)
- ✔ 話のうまいスタッフに負荷が集中することを回避

8分以上

ご要望を伺った後、ご提案させていただきます

ASK

動画プラン事例

テロップ・ナレーション・アニメーション・BGMは全ての動画に付帯します
※プロカメラマンによる撮影や編集、高度なシナリオ等が必要な場合は、別途お見積り致します

~2分未満	3~4分	5~7分	10分以上
YouTubeやSNS広告	入試制度や学費等 解説や説明を目的とした動画	人物紹介やエピソードを 連想させるもの	メインとなる 学校紹介ムービー等
¥150,000(+税)	¥225,000(+税)	¥350,000(+税)	¥525,000(+税)

Others

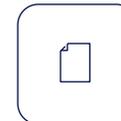
DM・サブツール

ダイレクトメールや、進学説明会で高校生に渡すチラシや各種カード、オープンキャンパスカレンダー(日程と内容の一覧)や、ポスターやカレンダー等、学生募集と学校ブランディングに繋がる各種サブツールを制作致します

効果的なサブツールは
対面説明や事後配布ツール、DMの封入物として
学生募集を強力にアシストします



オープンキャンパスガイド
(半期スケジュール掲載)



毎月のDM



高校訪問用資料



保護者向け
リーフレット



ポスター



グッズ・ノベルティ

他 さまざまなツールの制作実績がございます。

DM・サブツールプラン事例

以下は、小社で制作したDM・サブツール類の料金事例です
※ページ数・内容によって料金は変動します

DM(ダイレクトメール)	サブパンフレット	リーフレット
A4サイズ 両面カラー 年10回(制作費のみ)	8ページ(A4サイズ) 5,000部	A3サイズ 2つ折り 5,000部
¥1,350,000(+税)	¥525,000(+税)	¥350,000(+税)

募集増、退学率低減、人事から教育力向上まで

学生募集から 学校経営課題まで 解決を支援します

学生募集の戦術組み、広告運用からデザイン・制作まで一貫したフォローによって、学校経営の基盤となる入学者の増加を実現。そのうえで、退学率低減、学生満足度及び教育力の向上、各種トラブル対策から人事体制の再構築、新設学科・コースの立ち上げまで支援致します。



よくある専門学校の課題 **9**選

小社では、こう解決しています



色々やってるが入学者数が増えない

最適な学生募集戦略と戦術組みをお手伝いします
(戦略・戦術組みから実働支援まで)

大きく行動を変えずに入学者を増やしたい

人員補強せず、取り組みもあまり変えず、
入学者を増やす方法をご提案します

効果的な広告投資の方法が分からない

分析方法と適切な投資方法をお伝えします

学生募集について
教員の協力を得ることが難しい

研修やワークで全教職員の意識の底上げと、
意思統一を促進します

経営陣と現場の課題意識にズレがある

学生募集に強い体制と仕組みを構築します

オープンキャンパス来場者の歩留まりが悪い

効果的なオープンキャンパスのフローや
演出をお伝えします

進学説明会から
オープンキャンパスへの誘導率が低い

効果的なトレーニングと、
トークフローの構築を行います

パンフレットやHPがあか抜けない

コスバと訴求効果の高いツールを制作します

留学生を数多く迎え入れるしかないのか？

きっと、まだまだできることがあります
※留学生の受け入れ体制の構築をお手伝いすることも可能です

SOLUTION

目的別に貴校の状況に応じた

支援プランを構築し、実施の支援を行います

全プラン、充分なヒアリングのうえでプランを組み、貴校に最適な支援を行います。

学生募集顧問契約

学校法人の経営健全化に繋げる
トータルサポートをいたします

Light

ライトプラン



学生募集戦略／戦術の立案と
実行支援・進捗確認

日常相談
WEBミーティングの実施



定期的な研修の実施(年2回程度)

月額 ¥195,000(+税)～
年間契約

Regular

レギュラープラン



学生募集戦略／
戦術の立案と実行支援・進捗確認

日常相談
WEBミーティングの実施



定期的な研修の実施(年2回程度)



サブツール／ダイレクトメール
各種動画の制作

月額 ¥350,000(+税)～
年間契約

Total

総合支援プラン



学生募集戦略／
戦術の立案と実行支援・進捗確認

日常相談
WEBミーティングの実施



学校運営を円滑にするための
組織構築・マネジメント

組織構築・
マネジメント

退学防止／クラスマネジメント
学校経営／学内体制の構築
リスクマネジメント

...等の総合支援を行います

金額 ASK

支援内容に合わせてお見積りを提示致します

定員充足率50%から

約2年で

定員充足

📖 P.11

プラン導入までの流れ

ヒアリング・打合せ

現状や解決したい課題、予算感等をヒアリング致します
■所要時間:30～60分ほど ■オンライン面談

ご提案・お申し込み

プラン導入打合せ

プランスタート

進捗確認・修正・再始動

専門学校

リスクマネジメントプラン

専門学校のリスクマネジメントにおいて、起点とすべきは

■想定していなかったため、適切な判断ができなかった

■ことが起こった際に、世の潮流に乗り遅れた感覚で対応してしまった

といったことにならない体制を整えることです

現代の専門学校を囲む状況に応じて、さまざまなリスクを想定した研修プランをご用意しています。お気軽にお問い合わせください。

研修メニュー

- | | |
|--------------------|----------------|
| 01. 学生の安全確保 | 05. 法令遵守の強化 |
| 02. 教職員の離職防止 | 06. ネットリテラシー教育 |
| 03. メンタルヘルスのサポート | 07. ハラスメントの防止 |
| 04. 教職員のエンゲージメント向上 | 08. 学内規範の見直し |

オプション

動画及びテキストの作成

研修でよく学んで頂くパターンに加えて、
動画及びテキスト教材の作成も可能です

専門学校再生 実例

何年も、定員の半分程度の入学者しか確保できず、かつ高い退学率。そんな専門学校の再生(日本人学生のみで定員充足)も、私たちキュー・ティー・ジーは、担ってきました。そのため、学生募集がうまくいかない学校の共通点、入学者減のスパイラルから抜け出せない学校の共通点や危険な症状が分かります。

学内における危機感の共有、問題の課題化、現実的かつ具体的な施策の立案、そして確実な実行を促進する進捗確認、それらを補完する各種制作物があれば、学生募集は改善します。

「正しく認識し、正しい方向で、共に汗をかく」これが私たちキュー・ティー・ジーが、多くの学校法人の再生を成功させたポイントです。創業以来の実績と、現在もリアルタイムで専門学校経営に直接関わり、定員充足を継続するノウハウで、貴校の学生募集、退学率低減、そして将来を見据えた盤石な組織運営体制と経営基盤の確立を支援致します。

基本情報

学校の募集状況・経営状況を危ぶまれた理事長からの直接のご依頼で学生募集・学校経営のサポートを行いました

分野	衛生分野
所在地	中部地方
募集定員	100名未満
グループ校	なし



CHANGE
改革!

プラン導入前

募集定員に対する入学者の割合



オープンキャンパスの歩留まり



退学率

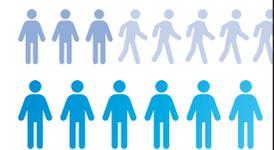


国家資格試験合格率(全国平均90%)



改革前

改革後



改革前

改革後 10%未満



→ プラン導入後

Success!
定員充足が常態化！

100%

Success!
人数が倍以上に！

Success!
地域での評判もUP！

Success!
教育内容の見直し、
改善により
教育レベルUP！

ACTION

プラン導入時に行ったこと

🔍 プラン導入前のリサーチ

01



理事長との面談

経営状況について
情報を共有してもらい、
経営面から見た課題を発見

02



教員との面談

学校の実務を担う
校長、広報・事務職員、教員の
意識や業務の課題を発見

03



学校視察

学生のキャンパスライフや
学校の施設・設備を直接視察し、
改善点の洗い出しを行う

💡 リサーチから見てきた学校が抱えていた主な課題

- ✓ 都市にある同系統の学校への流出
- ✓ 学生・教員間のコミュニケーション不足
- ✓ 教職員の経営に対する意識不足
- ✓ 地元での認知度が低い
- ✓ 単調なオープンキャンパスとアフターフォローの少なさ 等

担当理事からのコメント CUSTOMER REVIEW



最初は、半信半疑で、
プランに従って学校運営を
細部まで改めました

教職員の行動・思考の刷新に、最も苦労しました。
拘るポイントが大きく変わり、徹底することの難しさも痛感しました。
プラン導入後2年目で、入学者が増え、4年目には、定員充足が
常態化しました。今は、退学者低減が至上命題であり、健全な学校
運営には、終わりが無いことを実感しています。毎年10月～1月
くらいまでの憂鬱な気分は、ココ4年間味わっていません(笑)。

今後の課題 > さらなる退学率の低減

- 学生一人ひとりの個性を観察
- 教職員の細かい目配り
- 学生同士の関係性、家庭環境の把握

→ PLAN

導入したプラン



メインツール

ホームページ・
パンフレットの全面見直し



サブツール

DM・リーフレット・
動画・ポスター等全面見直し



説明フローの見直し

進学説明会や
オープンキャンパスでの
プレゼン内容の見直し



教職員教育の見直し

- ・ 校名変更
- ・ 入試日程の見直し
- ・ 学費免除システムの見直し
- ・ 教職員の採用&育成
- ・ マネージャーの育成
- ・ 広告投資の見直し
- ・ 対高校戦略の見直し



お客様の声



医療分野 専門学校

ご利用サービス

- 📄 パンフレットの制作
- 📺 動画の制作
- 🕒 定期研修



手詰まりだと感じていた学生募集に、まだやれることが多く残っていることを知れた。全て具体的に何をどうすべきかが明確になった。学内の教職員と共有・分担して、各プランに着手しています。定期的な研修で、学内の意欲も落ちずに改善が続けられています。



服飾家政分野 専門学校

ご利用サービス

- 📄 パンフレットの制作
- 🕒 定期研修
- 🖥️ ホームページの制作



研修では、スグに実践できる策を多く示して頂いたため、年度替わりの重要な時期を逃さず実践できました。パンフレットやホームページもコストが良く、イメージを一新できたことで、学生募集ツールに対する考え方が変わりました。



高等学校

ご利用サービス

- 📺 就職指導用動画
- 🕒 就職指導研修
- 💡 生徒募集プランの策定



丁寧なヒアリングで理想の指導ツールが作れました。採用や人事に携わったリアルな研修を受けたことで、社会に出る生徒達に有益な指導ができると思います。中学校へのPRプランや、ツールの制作でもお世話になっています。



総合大学

ご利用サービス

- 📺 解説動画の作成
- 🕒 定期研修
- 📺 PR動画の作成



オープンキャンパスや進学説明会で、職員が話して伝えることに限界を感じていたため、動画と組み合わせる方法を取り入れ、説明手順やスピーチ内容の見直しを行ったことで、出願率が改善した。これまでと動画や資料の活用方法が変わった。



企業立スクール

ご利用サービス

- 💡 学生募集プランの策定
- 📺 PR動画の制作
- 🕒 定期研修



小さな改善をたくさん行い、1つ1つ確実に進める進捗確認の手法によって、学生募集とリタイア率の改善ができました。最初の数カ月は大変でしたが、リードして伴走してくれたおかげで成果に繋がったと思っています。定期的な研修でメンバーの能力も確実に高まっています。



工業分野 専門学校

ご利用サービス

- 🛡️ 総合事業支援
- 🔗 各種学生募集ツールの制作



次世代にバトンを渡す際に、UTGに入って頂き、学生募集、退学率共に改善できた。属人化しない仕組みづくりのおかげで無理なく教員側、事務側の協力体制もとれるようになった。10年前とは力を注がなければならない部分が大きく変わっていることを実感した。これまでの意識を変えて、予算のかけ方や、教職員の行動管理の方法までを刷新して良かった。

Keep Growing

Usual to Great

制作機能を持つ事業支援企業 ユー・ティー・ジー

History

2016年創業、2017年設立。制作部門を持つ事業支援企業。

学校法人の学生募集改善から、退学防止、学内体制の整備、健全な学校経営基盤の構築を担う。

一般企業を対象に、人事育成・採用・体制構築・営業販売促進等の支援を行う。

学習塾、幼稚園から大規模企業まで幅広く顧客を持つ。

2024年9月に大阪府高槻市から大阪市北区に事業所を移転。



MISSION

私たちは、一社でも多くの企業、一校でも多くの学校を正しく活性化させ、多くの大人・若者が、働くこと、学ぶこと、成長することの喜び、楽しさ、充実感を実感できる世の中を目指します。

 **株式会社ユー・ティー・ジー**
〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満5-9-11 総合西天満ビル7階

 **06-6867-7003**  **06-6867-7004**

■受付時間 平日 9:30 ~ 17:30

 home@u-tg.co.jp

UTG 学校支援



弊社ホームページ

行動心理学



マーケティング



行動件数

学生募集は、科学です。

ユー・ティー・ジーは、制作機能を持つ事業支援企業です

 株式会社ユー・ティー・ジー
〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満5-9-11 総合西天満ビル7階

弊社ホームページ
▼

 06-6867-7003  06-6867-7004

■受付時間 平日 9:30 ~ 17:30

 home@u-tg.co.jp

UTG 学校支援 

