

専門学校 対象

教職員 研修プラン

学生募集 + 退学防止・ブランディング
教育力の向上・各種リスク管理 等

UTG CO., LTD.



株式会社ユー・ティー・ジー

法人教育事業部



はじめに ～ユー・ティー・ジーの専門学校研修のポイント～

専門学校の最大の課題は学生募集です。

退学者の低減、教育力の向上、カリキュラムや学科・コース編成の見直し、学生満足度の向上、教職員のスキルUP、早期離職の防止を想定した就職指導、各種リスク管理等の課題も、充実させることによって、**全て最大の課題である学生募集に繋がります。**

安定的に多くの入学生が集まる専門学校は、高校生（既卒の進学希望者を含む）が、入学したくなる魅力づくりに余念なく努め、それを正しい手法で、確実にターゲット層にPRしている専門学校です。

専門学校として、教育面を充実させるだけでは足りません。広告宣伝が、巧みなだけでもいけません。**両方のバランスを取りながら、正しい手法で学校改革を行うことで、入学者増は、実現できます。**

私どもユー・ティー・ジーは、**何年間も定員の半分程度の入学者しか集まらなかった専門学校を、約3年間で再生し、定員充足が継続する人気校に再生させた実績を持ちます。**

入学者だけではなく、退学率の低減、国家資格試験の合格率向上・維持も同時に実現しています。

入学者増を実現したい、多くの入学者の集まる学校として再建したい、そうお考えであれば、理想論や机上の空論ではない、現在も多くの専門学校で進行中の、実績ある具体的な学生募集ノウハウ、専門学校の改善・活性化に直結するユー・ティー・ジーの研修メニューをぜひご活用ください。



株式会社ユー・ティー・ジー 法人教育事業部

これまでの **それでよかった** が、**通用しなくなっています**

- 広告代理店に投資して、数多く名簿を集めて、
進学ガイダンスにたくさん出席すれば、入学生が増えた
- オープンキャンパスのメニューは、教員の方が主体的に考えて決めていた
- 募集担当の職員と、教員の間で、学生募集活動に関する考えや行動が、分離していた
- 募集担当の職員の司令塔が不在、明確な学生募集マネジメントが行われていなかった
- 空いた時間に、アポイントを入れずに、高校を訪問していた
- パンフレットやホームページ等のツールを、大人の感覚で制作していた
- 対高校生のプレゼンテーション力の向上や、追跡アプローチに比重を置いていなかった



このような思いや、考えが、通用しなくなっています

成功の鍵は『一般企業の営業要素を効果的に取り入れる』こと

- ☑ 「教育機関だから積極的な営業活動はできない」 は 言い訳です
 - ・ 本当に学生の将来を考え、魅力的な教育を行う専門学校なら、どんどん宣伝すべき
- ☑ 正しい戦術とマネジメント、進捗確認の仕組みがあって、はじめて成果が出る
 - ・ マーケティングと行動心理学に基づく戦略組みと、プロのマネジメント力が必要



現代の専門学校の学生募集は
『 難易度の高い営業活動 』
無策では勝てません



入学者増は、“2つのフェーズで実現” します

01 学生募集・広報部門で解決できるフェーズ

学生募集責任者が率いる一部門を改革することで、入学者増に繋がる成果がある程度出せる。
しかし、組織を挙げての大規模な改革には至らないため、出せる成果は小さく、入学者増までに時間がかかり、数年間に渡って継続的な成果を出すことは難しい。

02 経営陣を巻き込まないと解決できないフェーズ

組織を挙げて、基本リソース（時間、人、予算）を用いて大規模な改革を行うため、組織内での度々の説明や、教職員の変化への対応・順応が必要になる。
しかし、負荷が大きい分、定員充足等の大きな成果を継続して得られる。

学生募集に直結する研修テーマを、多数ご用意しています

以下の項目を組み合わせ、現状・ご要望を入念に伺い、最適な研修メニューを構築致します

- ✓ アプローチ先となる個人情報に適正価格で集める
- ✓ 高校生との対面PR力を強化し、それを維持する
- ✓ 外部に頼らない自前力を強化し、常に更新する
- ✓ 専門学校としての商品力を強化し、常に見直しを図る
- ✓ 自校ブランドの創出と、計算しての拡散
- ✓ 「攻め」「整理」を目的とした改組
- ✓ 目的を明確にした営繕
- ✓ 各種リスクヘッジ
- ✓ プラスαの動き(SNS運用等)
- ✓ 教職員を従業員として捉えての組織 運営施策
- ✓ 広告代理店との交渉
- ✓ オープンキャンパスのフロー構築
- ✓ ダイレクトメールの活用方法
- ✓ 進学ガイダンスのトークフロー構築
- ✓ 高校訪問の見直し



研修費用を賢く捻出する事例 は、たくさんあります

01 『都道府県の補助金』を使用

専門学校が所属する 各都道府県の専門学校各種学校協会に、年間行事として、教員研修費の項目で補助金を申請し、毎年全教職員を対象に、『学生募集』をテーマとした研修会を開催している専門学校も多くあります。

02 『厚生労働省管轄の助成金』を使用

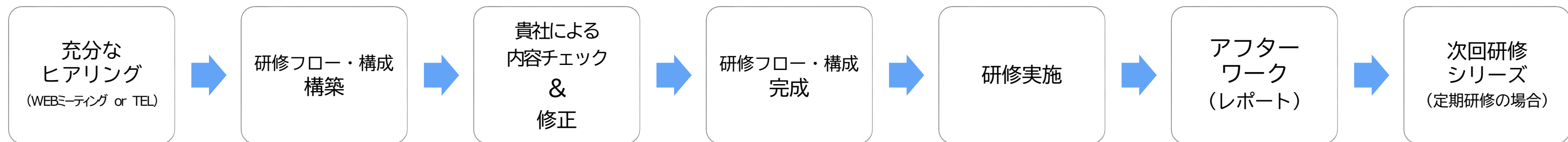
厚生労働省管轄の人材開発支援助成金を使用し、広報担当者対象の研修（従事する仕事に関連する専門知識の習得）の経費負担を軽減。
計画的に研修を行うことで、広報担当者のレベルが上がり、入学者増に繋がります。

計画的な教職員研修で、学生募集に対する意識と行動の 刷新を行っていない組織は とても多い だからこそ“チャンス”

学校法人だけでなく、上場企業を含む3,000社を対象にした調査によると、2023年度の従業員一人当たりの平均教育コストは、32,000円強だったそうです。従業員30人規模だと年間96万円、100名規模だと320万円です。
しかし、多くの専門学校では、そこまで人材育成に、コストも時間もかけていないでしょう。
だからこそ、狙いを明確にした研修を実施して、組織の学生募集力の底上げを図ることで、チャンスを掴むことができます。

※一過性の高揚感だけが得られる研修では、効果が期待できないため、アフターワークが重要になります

ユー・ティー・ジーの研修は、フルオーダー制。入念に内容・構成を構築するため、受講者に“一過性効果”に留まらない力が付きます



※ユー・ティー・ジーの研修は、フルオーダーの内容構築に加え、充実したアフターワークも、ポイントの1つです

アフターワーク

一過性の高揚感だけが残る研修は無意味

研修実施の目的は、目指すGOALに、今よりも効率よく辿り着くための**ヒント**や**気付き**、**発見**に繋がる学びを得ることです。
そのため、受講者が共感し易い“上手な話”だけでは、後の生産性向上に繋がりません。

ユー・ティー・ジーの研修について



一般論ではなく
自身の業務に
置き換えやすい
アナロジー思考を誘発



研修後も継続的に
取り組める
アフターワークを用意

【研修内容に合った **レポート式のアフターワーク** をご用意します】

アフターワークは、基本3回分ご用意します

- 1回目：研修翌日(当日よりも、翌日実施の方が、一過性になることを防げます)
- 2回目：研修の3日後
- 3回目：研修から1週間後

<ポイント>

- ・作業時間が短い（10～15分程度で書けるワークシートをご用意します）
※通常業務への影響が少ないよう、作業にかかる所要時間を短時間に設定しています
- ・シンプルですが振り返りや、内省を誘発する内容です

研修当日までの流れ

① 事前ヒアリング（お電話 もしくは WEBミーティングを実施）

- GOAL設定（研修後、受講者に「どうなって欲しいのか？」等）
- 受講者の特色や状態
- 特殊事情の有無（受講者に暗に伝えたい裏テーマの設定 等）
- 基本要項の確認（受講人数、所要時間、実施会場、研修後ワークの有無 等）



② 研修概要（フロー・構成）の作成

- 研修のフロー・構成を作成し、ご確認頂きます
- フロー・構成をチェック頂き、ご要望を加え完成させます



③ 直前確認（研修実施2日前に、お電話 もしくは WEBミーティングを実施）



④ 研修当日



⑤ アフターワーク実施

研修費用目安

※ お申込み前に、研修についてのヒアリング（30分程度）を行います【無料】

研修プラン		費用
通常研修	初回お試し研修（90分間＋質疑応答）	¥200,000（＋税）
	120分研修（1回休憩＋質疑応答）	¥350,000（＋税）
	180分研修（2回休憩＋質疑応答）	¥450,000（＋税）
	1日研修（300分研修／4回休憩＋質疑応答）	¥550,000（＋税）
	2泊3日研修 ※お話を伺ってお見積りを作成いたします	
オンライン研修	通常研修の15%offの価格で実施いたします	

※講師及びアシスタント（1名）の交通費実費（宿泊を伴う場合は、宿泊実費）が別途必要です

～ 研修動画をベースとしたアーカイブ映像の制作【オプション】～

通常研修、オンライン研修問わず、貴校で実施した研修をベースに
人材育成映像ツールを制作します。

☐ テロップ ☐ BGM ☐ 効果音 ☐ 図解やアニメーション

貴校での研修記録映像に上記の演出を加え、より理解し易く、受講者の皆さん
が繰り返し学べる映像教材に仕上げます。

対象研修プラン	費用
90分研修	研修費用 ＋ ¥100,000（＋税）
120分研修	研修費用 ＋ ¥150,000（＋税）
180分研修	研修費用 ＋ ¥200,000（＋税）

お問い合わせ・お申込みはこちらから

下記より、お気軽にご相談・お問い合わせください



06-6867-7003

※平日9時30分～17時30分



home@u-tg.co.jp



ユー・ティー・ジー

検索

<https://u-tg.co.jp/>

 株式会社ユー・ティー・ジー 法人教育事業部
〒530-0047 大阪市北区西天満5-9-11 総合西天満ビル7階