

看護・歯科衛生・歯科技工・ 理学療法・作業療法・ 柔道整復・鍼灸等の 医療系専門学校向け経営戦略レポート

少子化が進む地方のアナログ広報重視の小規模専門学校が
半年間の広報改革で志願者数を約1.4倍に増やし、
成長軌道に乗せた事例を大公開！



広報改革に取り組んだ理事長の スペシャルインタビュー

一般社団法人徳島県歯科医師会 会長
徳島歯科学院専門学校 理事長

松本 侯氏

V字回復のポイントを徹底解説

- ・ 半年間の広報改革で**志願者数約1.4倍増加**
- ・ オープンキャンパス参加者数を**昨対比約2.2倍**にした**デジタル広報**
- ・ 地方の競合過多の環境で**出願率約66%のオープンキャンパス営業**

3分で読めるV字回復のストーリー！

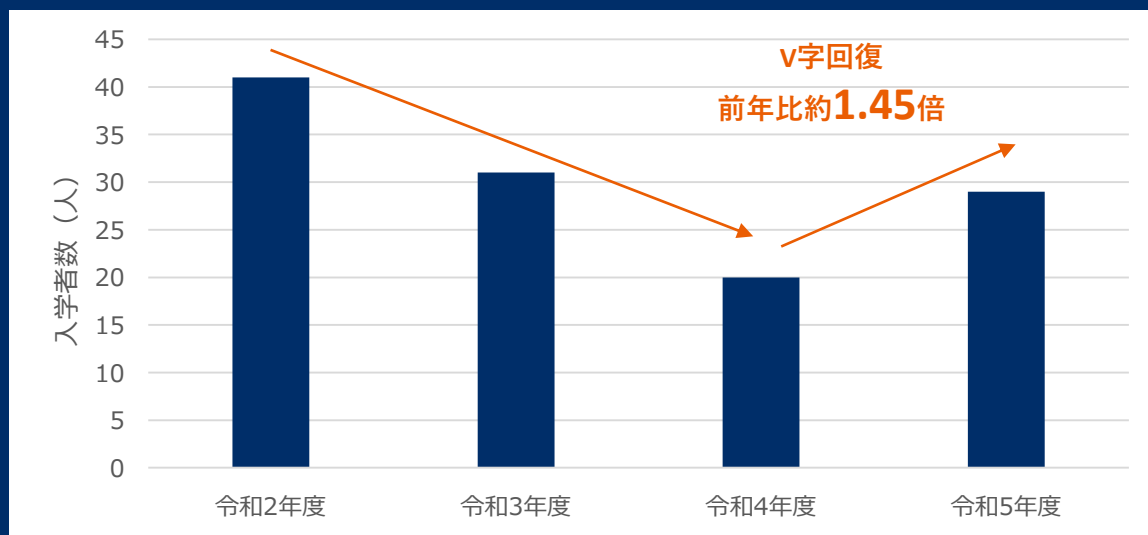
詳しくは中面へ！

半年の取り組みで志願者数約1.4倍！選ばれる学校に向けた改革！

Special Interview

伝統ある学校を守り、
地域の歯科医療を支えるための
「**学校改革**」への挑戦一般社団法人徳島県歯科医師会 会長
徳島歯科学院専門学校 理事長
松本 侯氏

徳島県徳島市にて、60年以上歯科医療人材を養成している徳島県歯科学院専門学校。学校の経営母体である徳島県歯科医師会の専務・副会長を歴任した現会長の松本氏は常に「このままでは学校がなくなってしまう」と危機感を募らせていたという。2021年に会長に就任後「学校改革」へ力を入れ、2022年10月末現在で募集状況は昨年の約1.4倍に。募集成功のポイントから学校改革に乗り出した想いや今後の展望について、松本氏に伺う。

半年間での広報改革で志願者数が約**1.4倍**に増加



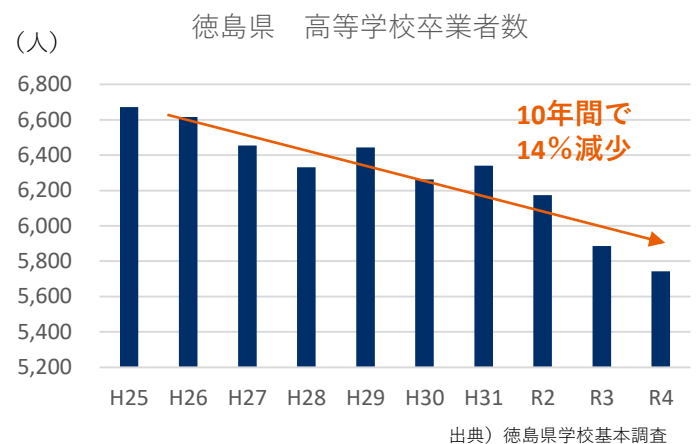
少子化や競合校の増加から「このままではまずいぞ」と。
パートナーも見つかり「**学校改革**」に着手！

「学校改革」の必要性を感じたキッカケはありましたか？

歯科医師会の専務理事としての10年程度、学校の資料を見ていて「これからどうなるんだろう」という漠然とした不安は感じていました。**少子化というのもありますし、十数年前と比べて専門学校も増えてきたので学生募集が厳しくなっていくことは間違いない**と思っていました。

2019年4月に歯科医師会の副会長になったタイミングで学校の理事長となりました。そこから**2年弱、理事長として学校を見て「このままではまずいぞ」という危機感**が募っていました。

そのようなタイミングで船井総合研究所の「無料経営相談」の案内を見て、すぐに申し込みました。



経営相談を実施していかがでしたか？

理事長として学校に関わるなかで漠然とした課題はありましたが、本業は歯科医師なので、なにをどうすればよいか」というもどかしさを抱えていました。その課題を経営相談にてコンサルタントの方に伝えました。

その課題に対する解決までの方向性を伺って、感覚的なものもありますが「これならいけるんじゃないか」と思いました。歯科医師会の理事会もすぐに通し、**船井総合研究所と一緒に「学校改革」に着手し始めました。**



教員の負担増や現場とのギャップなど不安は多かったが、**「座して死を待つより」**の想いから学校改革の覚悟を！

■ 「学校改革」を進める上で不安や課題はありましたか？

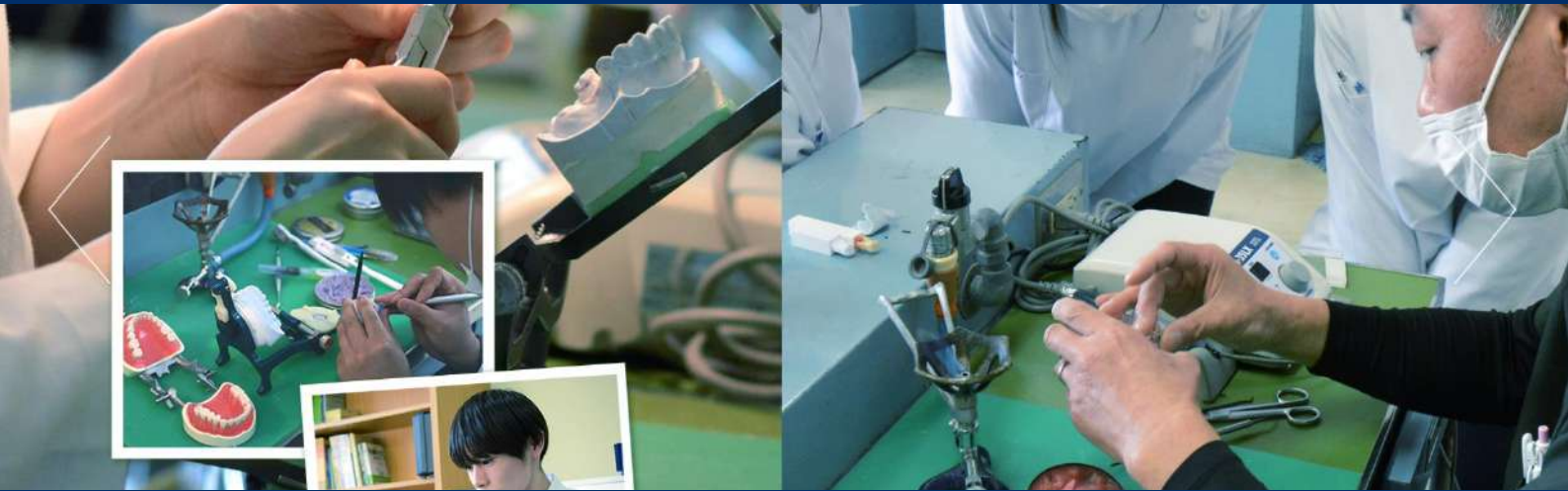
教員の負担が増えてしまうのではないかという不安はありました。また、理事会主導で進めていることなので**現場の教員が嫌がるのではないか、反発や不満が出てこないか**という懸念もありました。ほかにも、**どれくらいの費用がかかってくるのだろうか**という心配も少しあったのは事実です。

しかし、今後のことを考えると「**座して死を待つよりは、出て活路を見出さん**」という言葉ではないですが、何か動かなければという想いが強くあり、**学校改革に乗り出す覚悟を決めました**。

■ 不安や課題はいまも抱えていますか？

最初の数ヵ月は、教員に関する不安が払拭されることはなかったです。しかし、**教員同士で話し合っ****て一緒に取り組みを進めている姿や、やりがいを持って取り組んでいる様子**を見たり、聞いたりするうちに心配することはなくなってきました。

初年度にかかった費用は、主に広報に関するものでした。費用について想定以上も以下も正直ないですが、**かけた費用に対してしっかり効果があるなという実感はあります**。



「脱・自己流×教員の頑張り」で募集は昨年比約1.4倍、
スタートラインに立ち、進むべきレールが見えてきた！

不安や課題はどのように乗り越えましたか？

コンサルタントの方々が、教員とうまくコミュニケーションを取ってくれているおかげだなと思っています。そもそもコンサルタントがどこまで入り込んでくれるかは気になっていました。

しかし、パンフレットや広告などにしても同じテーブルに一緒に座っていただき、
学校の一員として関わってくれている印象があります。

歯科医師会の理事は、歯科医院経営者です。そのような経営陣と現場の教員とのギャップにおいても今まで自己流で取り組んでいた広報のノウハウを教えていただき、旗振り役を担ってくれている。そして、教員が頑張ってくれていることもあり、不安や課題も払拭され学校全体が変わって
いっていると感じています。

今年の募集の結果はいかがでしたか？

数字上は、今年4月の入学者数の約1.4倍の出願者数を確保することができています。お世辞ではなく大変よくやっているなと感じています。

ただ、個人的にはやっと学校改革のスタートラインに立てたと。今までできていなかった当たり前の部分が、広報にしても、組織にしてもやっとできてきたところかと思っています。やっと進むべきレールが学校みんなに見えてきたのではないかなと思っています。



先人の先生方が努力して運営してきた学校を守るために、
まずは**自分の思っていることを書き出してみ**ては？

今後の目標について教えてください。

学校改革にあたって最低でも3年にかかるだろうと思っている。3年を使って、ある程度の土台固めを行い、4年目以降は恒常的に安定した学校運営ができればと。

まずはしっかりと**教育理念や学校の方向性を掲げ、みんながそれに向かって頑張るような学校になって欲しい**という希望を持っている。

また、もちろん学校をつぶすようなことはしたくないが、毎年赤字で続けるようなこともよくないと思っている。私たち歯科医師は歯科衛生士・歯科技工士がいないと仕事ができず、それぞれの役割は増えてきている。そのため、**学校単体で経営が成り立つ状態となって、今後も地域の歯科業界に貢献し続けたい**と思っている。

専門学校の経営者の方々に一言お願いします。

私自身、地域で伝統もあり、先人の先生方が努力して運営して続けてこられた学校を決してつぶすわけにはいかないという想いがありました。

これを読んでいただいている皆様も同じ想いを抱えているかと。

学校改革を始めるにあたって、**まずは自分が思っている課題や解決したいことを文字で書きだすことが大事**かと思います。

そして、自分だけでどうしようもないのであれば、**コンサルタントに直接ぶつけてみるのがいい**かと思います。**直接話してみて「いいな」と思えば、一緒にやって進めるのがよい**と思います。

コロナ禍で加速するデジタル化

時代の変化をチャンスに、

地域No.1の専門学校へ！



なぜ、V字回復に成功したのか？

担当コンサルタントが語る

株式会社船井総合研究所

子育て支援部
教育グループ
学校教育チーム

成功の3つの理由！

本田 耕平

こんにちは！株式会社船井総合研究所の本田耕平です。

徳島歯科学院専門学校の成功事例はいかがでしたでしょうか。この成功は決して特別なものではなく、レポートをお読みの皆様と同じような環境下で、成功のための要点を押さえたことでV字回復することができました。こちらでは、学生募集に成功するための3つポイントを解説させていただきます。

POINT 1 徹底的なデジタル広報で、「3校」の選択肢に入る

志願者数増加のためには、**Web広告**、**SNS広告**、**YouTube広告**などの広報活動によって、まずは**自校を高校生に知ってもらう認知拡大**が重要です。高校生が特定の学科系統に進学しようとした場合、その学科系統の専門学校の中で**3番以内に想起**してもらう必要があります。高校生にとって、上位3校に入っていれば、高校生がとる次のアクションとして、資料請求やオープンキャンパス等に繋がる可能性が高まるため、まずは3番以内に入ることがスタートラインになるのです。

【YouTube広告】



【Googleリスティング広告】



【SNS広告】



POINT 2 「高校生の感情を動かす」オープンキャンパス設計

オープンキャンパスでは、高校生に「この学校に入学したい」と思ってもらうことが重要です。そのために、押さえるべきポイントは「高校生の感情を動かすこと」です。感情を動かすタイミングは、体験授業の時だけではなく、オープンキャンパスに参加する前から、参加後までのオープンキャンパス全体の設計が重要となります。

一般的なオープンキャンパスの流れ

来校前のご案内

来校時のお出迎え

学科説明・体験授業・個別相談

質疑応答・解散

後追いフォロー



船井流オープンキャンパス テクニックの一例

申込みのお礼と歓迎の気持ちを表現した教職員からのお手紙

学校の世界観を表したBGM、装飾と在校生のお出迎えで歓迎ムードを演出

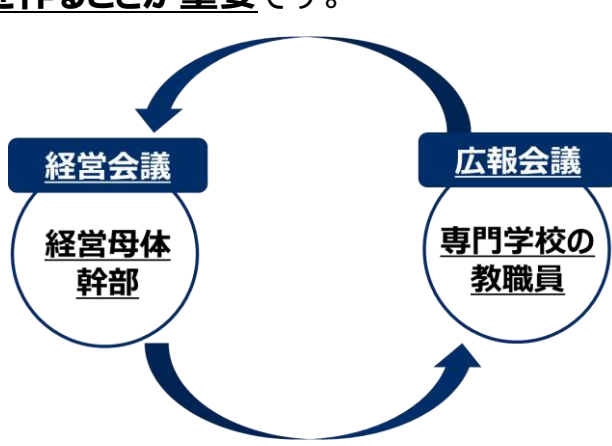
自校のカッコイイ系のイメージムービー、または在校生の感動系ムービーの放映

在校生も交えた個別相談で、教職員には聞きにくい不安点を解消

オープンキャンパス参加のお礼の気持ちを表現した在校生からのお手紙

POINT 3 実行力を高め、高速でPDCAを回す組織体制・会議体

専門学校単体の組織ではなく、病院、組合、会立など学校以外の母体を持つ専門学校も多いのではないのでしょうか。こういった組織の場合、「母体の組織」と「専門学校の現場」が上手く連携できておらず、PDCAを上手く回せていない、ことがあります。実行力が乏しいと、施策が実行されず、改革が前に進まないため、まずは機動力の高い組織を作るために「経営会議」「広報会議」などの定期的な会議体を設け、決済を取り、確実に施策を実行する体制を作ることが重要です。



- 経営会議では、広報会議で挙げた意見や施策を相談したり、決済と取る（経営会議＝決済機能）
- 広報会議では、経営会議で決定した内容の詳細を詰めて、実行まで移す（広報会議＝実行機能）

看護・歯科衛生・歯科技工・
理学療法・作業療法・柔道整復・鍼灸等の

医療系専門学校向け 経営戦略セミナー



特別ゲスト

一般社団法人徳島県歯科医師会 会長
徳島歯科学院専門学校 理事長

松本 侯氏

2月・3月に実施した
来場型セミナーが
大好評につき、オンライン
で追加開催決定！

2023年
オンライン
開催

- ① 5月 18日（木） 13:00～16:00
- ② 5月 21日（日） 13:00～16:00
- ③ 5月 25日（木） 15:00～18:00
- ④ 5月 27日（土） 13:00～16:00

ここまでお読みいただきありがとうございました。

今回ご紹介した取り組みは、本レポートをお読みの意欲の高い理事長・校長であれば、
ご自身で真似できる取り組みも多いかもしれません。

しかし、表面的に取り組みを真似しても、広報改革の要点を押さえないと、V字回復には至りません。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した、徳島歯科学院専門学校の松本理事長に
「V字回復のポイント」に絞って、3時間たっぷりとお伝えします。

**学校改革に取り組み、V字回復に成功した経営者の取り組みは大変貴重であり、
競合に知られる可能性もあるため、通常はこのような事例をセミナーで公開することはありません。**

今回、特別ゲスト講師の松本侯氏のご厚意で、

「医療業界の発展のため、地域の医療を支える人財輩出のため」

という思いから実現することとなりました。

そのため、新しいことにチャレンジしようと思わない方、
とりあえず担当者を行かせようという方は大変恐れ入りますが参加をご遠慮ください。

それでは、次のページに、本レポートをお読みいただいている理事長・校長の皆様に向けて
松本侯氏に熱いメッセージをいただいておりますので、ぜひ、ご覧ください。

少子化が進む地域で、学生募集強化の 必要性を感じていらっしゃる 学校関係者の皆様へ



皆様、こんにちは。この度、船井総合研究所からセミナー講師の依頼を受け、当校の取り組みが皆様の参考になるのであればと思い、お引け受けいたしました。そこで、ご参加の皆様にご紹介させていただきます。

当校は1960年に、徳島歯科衛生士養成所として設立認可を受けたのが始まりです。徳島県歯科医師会の会立の学校として、歯科医療を通じて県民の健康に貢献する人財を輩出すべく、開校以来約60年にわたって歯科衛生士・歯科技工士を育成してきました。開校当初は、18歳人口も多く、歯科衛生士・歯科技工士の養成校も少なかったため、毎年多く学生が入学していました。しかし、近年、徳島県では少子化が急速に進み、歯科衛生士の養成校も増えたこともあって、学生数は減少の一途をたどっていました。2019年に理事長に就任後、このままでは学校の存続が危ういと感じ、「座して死を待つよりは、出て活路を見出さん」という思いから学校改革に取り組む覚悟を決めました。現在、改革に取り組んでいますが、教育、広報、組織など多方面に課題が見つかり、改革は想像以上に難しいと感じています。

しかし、数多くの課題に対して、一つひとつ丁寧に改善に向けて取り組むと同時に、改めて当校の強みを再確認できたことで、改革初年度である2023年度4月の入学者数は昨対比約1.4倍という成果につながりました。改革3カ年計画の1年目が終わり、まだスタートラインに立ったばかりですが、2年目、そして3年目に向けてさらに改革を加速させていきたいと考えています。

今回、セミナー講師をお引き受けすることにした理由は、当校と同じ地方の医療系専門学校も少子化の影響によって、学生数が減少している状況に危機感を覚えたからです。医療系専門学校はその地域の医療を支える人財を輩出するための非常に重要な教育機関です。医療系専門学校の学生数が減少することは、その地域の医療を支える人財の減少を意味します。私が学校改革に取り組む中で経験したことが、当校と同じように少子化の影響を受けている専門学校の少しでも参考になればと考えています。

このような背景もあり、今回のセミナーでは私の学校改革に懸ける思いや、理事長として意識したことなどをお伝えさせていただく予定です。そのため、セミナー会場ではぜひ多くの皆様とお会いできれば嬉しく思います。各医療系専門学校の取り組みについて情報交換をしながら、少子化という逆境に立ち向かう仲間になることができれば幸いです。

一般社団法人徳島県歯科医師会 会長
徳島歯科学院専門学校 理事長
松本 侯

松本侯氏の熱いメッセージはいかがでしたでしょうか。

少子化、コロナ禍、デジタル化と変化の激しい専門学校業界ですが、貴重な成功事例を掘み取り、持続的な学校経営、出願者数増加、そして地域の医療人財輩出の一助になれば幸甚です。

セミナーで皆様とお会いできますことを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
子育て支援部
教育グループ 学校教育チーム
本田耕平

第1講座

医療系専門学校市場における2022年の総括と2023年以降のポイント解説

- ・医療系専門学校を取り巻く環境と最新の募集状況
- ・今どきの高校生に選ばれ、募集を成功させている専門学校の共通点
- ・2022年の総括と近年の募集好調校からみる専門学校広報のトレンド



株式会社船井総合研究所
子育て支援部 小川慎太郎

第2講座

学生数が減少傾向だった地方専門学校が出願者数昨年比約1.3倍にV字回復した秘訣とは！？

- ・学校改革を行う上で、理事長として意識したこと
- ・学校改革初年度の具体的な取り組みとその成果
- ・学校改革2年目に向けての展望



一般社団法人徳島県歯科医師会 会長
徳島歯科学院専門学校 理事長
松本 侯氏

第3講座

小規模の地方専門学校が、半年間の広報改革で出願者数昨対比約1.3倍にV字回復した実践事例を大公開

- ・Web広報未着手の状態から、わずか数ヵ月でオープンキャンパス参加者数が増加したWeb広報の実践事例
- ・少人数の教職員で簡単に取り組み、すぐに効果が出るオープンキャンパス改善の実践事例
- ・学校改革2年目として取り組む、選ばれる学校になるための経営戦略の全貌



株式会社船井総合研究所
子育て支援部 本田耕平

第4講座

少子化&広報新時代における「3つの学校経営新常識」と医療系専門学校における「募集成功に向けた段階別のポイント」

- ・少子化&広報新時代における「3つの学校経営新常識」
 - ①業者任せではもったいない！？
「現場×Web」という新しい広告運用の考え方
 - ②競合はすべての専門学校！？さらに減少が進む18歳人口のなかで学生を確保し続けるために必要な「早期囲い込み戦略」
 - ③脱自己流！？他業種や他校の先行事例から学ぶ、今から目指すことが重要な「新・医療系専門学校モデル」
- ・医療系専門学校における「募集成功に向けた段階別のポイント」



株式会社船井総合研究所
子育て支援部 本田耕平

第5講座

本日のまとめと明日から実行いただきたいこと

- ・本日のセミナーの振り返りを通して、明日から実践いただく内容をポイントを絞ってお伝えします



株式会社船井総合研究所
子育て支援部 教育グループ
マネージャー 島崎卓也

セミナーでお伝えしたい内容（一部）

1. 学校改革初年度でV字回復に成功した理事長が改革で意識したこと
2. 学校改革初年度の理事長の具体的な取り組みとその成果
3. 理事長が学校改革に取り組む前に内部体制づくりで意識したこと
4. 選ばれる学校になるための学校改革2年目の経営戦略全貌
5. 学校経営の観点から見た、改革初年度にV字回復できたポイント
6. 学校が医師会立、病院が母体など、学外組織を持つ場合の連携のあり方
7. 病院を持つ学校ならではの強力な教育・広報・組織の連携事例
8. 作業療法・歯科技工などの仕事をわかりやすく伝える取り組み事例
9. 他業種の先行事例から学ぶ医療系専門学校が導入すべき広報モデル
10. Web広告/SNS/動画など、理事長が主導すべきデジタル広報の全体像
11. Web広報未着手の学校が理事長主導で最初に取り組むべき3ステップ
12. Web広報こそ業者任せではなく、理事長主導で経営に反映すべき理由
13. 「現場の情報×Web広告」という新しい広告運用と相乗効果
14. YouTube ? Instagram ? 医療系専門学校が導入すべきSNS広報
15. 教職員にも前向きに改革を進めていただくための実践事例
16. 医療系専門学校を取り巻く市場環境と最新の募集状況
17. 今どきの高校生に選ばれ、募集を成功させている専門学校の共通点
18. 近年の募集好調校からみる専門学校広報のトレンド
19. 少子化時代に学生を確保し続けるための「早期囲い込み戦略」
20. 少人数かつ簡単に取り組めるオープンキャンパス改善の実践事例
21. コロナ禍で進化した「学生主体の広報活動」の最新事例
22. 広報は学生が主役？ 学生がYouTube・SNSの企画/運用/出演する時代
23. 理事長が主導すべき？ オープンキャンパスへの本気度で変わる出願率
24. 「入学したい！」と思わせるオープンキャンパスでの営業トーク
25. 後追い営業が楽に！ 自然とLINE・SNSに登録してもらう誘導手法

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【オンライン開催】医療系専門学校向け経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S099012

オンライン開催 ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

日時・会場

2023年 **5月18日** (木)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2023年 **5月21日** (日)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2023年 **5月25日** (木)

開始 15:00 ▶ 終了 18:00

2023年 **5月27日** (土)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

申込み期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格

税抜 15,000円(税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格

税抜 12,000円(税込 **13,200円**) / 一名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
099012 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4.セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

お問い合わせ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

▼よくあるご質問

・お申込みに関してのよくあるご質問は、
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

