

専門学校向け 最強の広報会議立ち上げセミナー 講座内容・スケジュールについて

■ 開催日時・場所について

※2024年4月1日より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

2024年6月24日(月) 7月2日(火)

開催時間:14:30~17:30まで(受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲八重洲セントラルタワー35階

[JR/東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

※諸事情により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

申込期限

・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
※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料

■ 一般価格(1名様)

税込33,000円(税抜 30,000円)

■ 会員価格(1名様)

税込26,400円(税抜 24,000円)

※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。

■ 講演内容・セミナー講師について

第1講座

近年の専門学校業界を取り巻く環境と学生募集成功のポイント解説

- ・近年の専門学校業界を取り巻く環境と今後予想される業界動向
- ・学生募集の難易度が上がるなかで、入学者数増加に成功している専門学校の共通点
- ・「広報会議の立ち上げ」が学校改革に与える影響と重要性

株式会社船井総合研究所 本田 耕平



第2講座

ゲスト講座

入学者数前年比約1.5倍にV字回復した 人事組織戦略・実践事例とは

- ・学校改革を成功させるための最適な人事組織体制づくり
 - ・理事長主導で取り組んだ「広報会議立ち上げ」の全貌
 - ・理事長の視点から見た「広報会議の立ち上げ前と後」の組織風土の変化
- ※7月2日(火)は録画動画を視聴いただけます。

特別ゲスト講師 千葉県美容業生活衛生同業組合／千葉美容専門学校 理事長 野村 敏夫氏



第3講座

入学者数昨対比約1.5倍に導いた「広報会議の立ち上げ方」

- ・V字回復に向けた「広報会議の立ち上げ方」のロードマップ
- ・入学者数増加に繋げる、広報会議立ち上げ後の「広報会議の運用方法」
- ・数多くの会議に参加している、学校専門のコンサルタントが見る「広報会議の成功事例」

株式会社船井総合研究所 本田 耕平



第4講座

まとめ講座

- ・本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 教育グループ マネージャー 島崎 卓也



お申込みはこちらからお願いいたします!

スマホ・タブレットの方は右記の QRコードを読み込んでいただきWeb ページよりお申込みいただけます。

※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

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114018>

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

TEL : 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)

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

お問合せ No. S114018



広報活動を頑張っているものの、思うような成果が

出ていない学校経営にお悩みの皆様へ緊急レポート

特別ゲスト講師

理事長
野村 敏夫氏

千葉県美容業生活衛生
同業組合
千葉美容専門学校



理事長こそ知るべき!

最強の

広報会議の
立ち上げ方

「最強」の広報会議を立ち上げ、「わずか1年」でV字回復に成功

入学者数前年比

1.5倍

一目瞭然!教職員の

士気向上

教職員の士気が高まり、

教育成果向上

全国理容美容学生技術大会
3名出場

1つでも当てはまる方はぜひご参加ください!

01. 学校改革をしなければならないが、何から手を付ければ良いかわからない
02. 広報会議を実施していない/広報会議を実施しているが、成果が出ない
03. Web広報を含め、広報活動をかなり頑張っているが成果が出ない
04. 校長、教頭の経営意識、教員の広報意識を高めたいがうまくいかない
05. 保守的・前例踏襲の組織風土によって、なかなか改革・施策が進まない
06. 保守的・前例踏襲の組織風土によって、なかなか改革・施策が進まない

組織的課題を解決し、学生募集を成功させる
秘訣は「広報会議の立ち上げ方」にあります。



広報会議の立ち上げ方をレポート中面で大公開

詳細は中面へ

専門学校向け 最強の広報会議立ち上げセミナー

お問合せ No.
S114018

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。

(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に [お問い合わせ No.] を入力してください)

114018

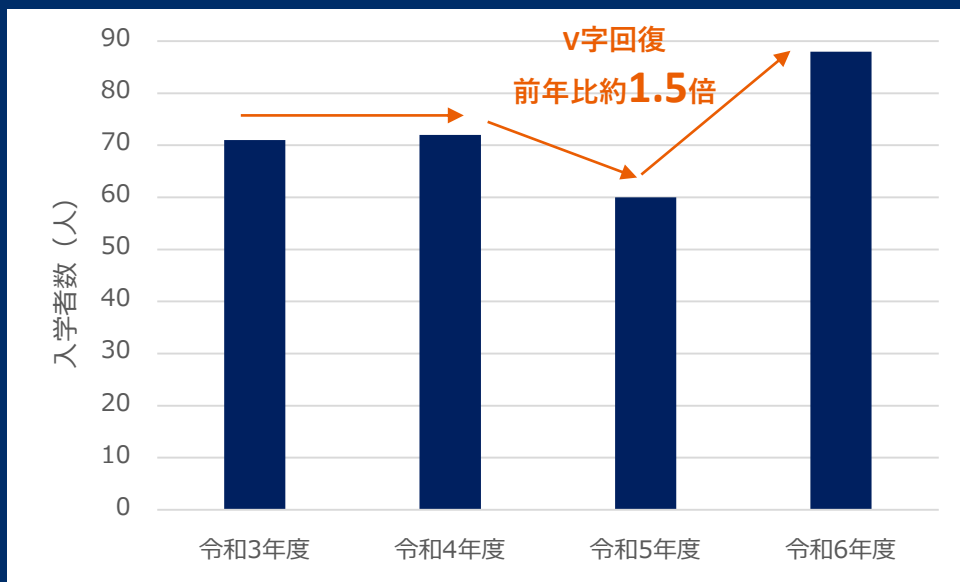


わずか1年間の学校改革で、入学者数前年比約1.5倍にV字回復

Special Interview

次世代を担う
後継者を養成する、
伝統の美容学校の挑戦千葉県美容業生活衛生同業組合
千葉美容専門学校
理事長 野村 敏夫 氏

千葉県千葉市にて、50年以上美容師を養成している千葉美容専門学校。学校の経営母体である千葉県美容業生活衛生同業組合の理事長として、野村氏は近年の入学者数の減少から、「このままでは、学校が潰れる」と危機感を募らせていたという。2022年の冬に「学校改革」を行うことを決断し、2024年4月の入学者数は昨年の約1.5倍に。学校改革を決断した想いや、V字回復のポイントとなった「広報会議の立ち上げ方」について、野村氏に伺う。

1年間での広報改革で入学者数が約**1.5倍**に増加



**今すぐ手を打たないといけない、という強い危機感から、
背水の陣の覚悟で学校改革に着手。**

■ 「学校改革」の必要性を感じたキッカケはありましたか？

千葉美容専門学校の運営は基本的に校長に任せていましたが、千葉県美容業生活衛生同業組合の理事長として約10年近く、学校の経営状況は見てきました。近年、入学者数が減少するなか、最初は学校の力だけで入学者数増加できるかどうか見守っていましたが、なかなか入学者数は回復せず、どんどん赤字が膨らむことへの危機感を募らせていました。

そして、2022年4月の入学者数が減少したタイミングで、「誰かが腹を括って、今手を打たないと、学校が潰れる」という強い危機感を感じ、学校改革に踏み切ることを決断しました。



千葉美容専門学校

■ 「学校改革」をどのように進めましたか？

私は外部のコンサルタントを入れないと絶対にダメだと思っていました。今まで、自分たちでやってきて上手くいかなかったんだから、成功している人・知恵のある人の力を借り、外の血を入れることは必要だと思っています。関係者や現場の教職員からは強い反対がありましたが、ちょうど私が学校改革が必要だと思っていたタイミングに、とある理事から船井総合研究所を紹介されました。偶然のタイミングが積み重なったことで、「これは機会の神様が運んでくださったのではないかな」と思い、他のコンサル会社と比較することなく、船井総合研究所に懸けることにしました。



組織面、広報面の課題を 「広報会議の立ち上げ」で、乗り越える！

「学校改革」を進める上で不安や課題はありましたか？

学校改革を着手するにあたって、課題に感じていたのが、「①内部の教職員の一体化」「②各教職員の能力の最大化」「③数字を追う意識の醸成」の3つです。①については、事務局と教員の部屋が分かれていることもあり、円滑な協力体制を築けていませんでした。②は、若手を刺激することと、ベテランの意識改革をすることで、さらに教職員の能力を高められるかと思っていました。③については、今まで数字を追う意識が弱く、目標入学者数から逆算した広報施策の立案・実行ができていないところがあると思っていました。そういった課題をどう乗り越えていけるか、ということを懸念していました。

上記の不安や課題をどのように解決していききましたか？

いろいろ考えを巡らせる中で、最終的に辿り着いたのが、「**広報会議の立ち上げ**」です。今まで、教員の中で会議は実施していたものの、広報活動に特化した会議を設置できていませんでした。**広報活動を立ち上げることで、抱えていた3つの課題も解決できるのではないか**、と考え、立ち上げる方向で組織の調整を行いました。内部の教職員の一体化を図れるよう、広報会議には事務職員と教員を混ぜるかたちで体制を組みました。また、若手にどんどん仕事を任せながら成長を促し、ベテランにはさらに意識を高く持ってもらえるような、会議の進め方にしました。毎回の会議で、数字の状況を確認しながら、教職員の営業意識を高められるような会議にしました。



広報会議に参加する教職員の人選が肝。 教職員の士気が向上し、入学者数前年比約1.5倍に！

■ 広報会議の立ち上げ方のポイントは何ですか？

「広報会議に参加する教職員の人選」です。全教職員の中で、誰を改革の中心のメンバーにするかがとても重要です。2:6:2の法則に則って、まずは上位の2割を伸ばすことを考えました。

もう一つのポイントが、「教職員を信じて任せること」だと思います。最初は、理事長である私が学校改革の先頭を走ること意識し、年度初めで全教員に学校改革を行う旨の挨拶をするなど、理事長主導で本気で改革することを浸透させていきました。一方で、教職員も走り始めたら、あとは教職員を信じ、任せると決めていました。いちいち、口出しすると、改革の妨げになると思い、後ろから見守ることに徹しようと思っていました。

■ 広報会議の立ち上げた結果、どのような成果を得られたのでしょうか？

広報会議を立ち上げた後、徐々に教職員の目が変わっていくのがわかりました。組織の雰囲気が変わり、士気が高まっていきました。その結果、1年後には入学者数前年比約1.5倍を達成することができました。今回の学校改革は、広報面の成果のみならず、教育成果にも波及したと思っています。広報会議を立ち上げて学校改革を推進したことで、教職員の中で良い意味での緊張感が生まれました。学生指導も例年より熱が入った結果、美容学生として技術を競い合う大会でも好成績を残すなど、教育成果の向上も見られました。もちろん、教職員の頑張りが大きかったというのはもちろんですが、少なからず、広報会議を立ち上げた効果はあると思います。



まずは自分を信じて、突き進め。
そして、**周りを上手く頼りながら、学校改革を！**

■ 今後の目標について教えてください。

直近の目標は、定員を充足させることです。その次の目標は、定員を満たした上で、より多くの方に志願していただける、倍率が出るような美容専門学校にしていきたいと考えています。そこまで行くには、まだ10年くらいかかるかもしれませんが、そこに向かって頑張りたいと思います。

もう一つの目標は、世代交代に伴う伝統の継承と技術の進化です。今のベテラン層から若手の層に対して、千葉美容専門学校が築き上げた独自の教育風土や技術を継承しつつも、広報活動の手法などは今の時代の変化に合わせて、若手がさらに発展させていってほしいと考えています。永続的に学校運営ができるように、「広報」のみならず、「教育」や「組織」についても、安定した体制を築けるようにしたいと思います。

■ 専門学校の経営者の方々に一言お願いします。

困ったら、自分を信じることだと思います。学校改革をすべきかどうか、どのように進めればよいか迷っている方もいると思いますが、自分を信じて突き進むしかない、と個人的には思っています。

ただ、自分を信じるけれども、自分ではできないことがきっとあると思うので、そのときは、周りの人に助けてもらわないといけないと思います。自分1人で突き進んでしまって、空回りしてはいけませんから。しっかり周りの人に頼って、学校改革を進めるのが良いと思います。

危機的状況から
なぜ、**V字回復に成功**すること
ができたのか？

多数の学校の会議を見てきた
担当コンサルタントが語る

「最強」の 広報会議を立ち上げるための 3ステップ



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

こんにちは。株式会社船井総合研究所の本田耕平です。

千葉美容専門学校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、広報会議の立ち上げ方の3つのポイントを解説させていただきます。

■ ステップ 1 会議は「人選」が命 ～会議の参加者には細心の注意を払うべし～

学校改革を行うにあたり、広報会議の立ち上げ方は非常に重要ですが、その中でも広報会議の参加者で、改革のスピード感や組織の一体感等が大きく変わります。

順番	実施事項	備考（捉えるべき内容、留意点 等）
①	コンサルタントが 全教職員と面談	「組織のキーマン」「組織を2:6:2で捉えたときの上位2割」「会議に入れるべきではない人物」等を捉え、組織の長所・短所を把握
②	理事長と面談	理事長の「経営方針や人事組織戦略」 「改革でキーマンだと捉えている人物」「伸ばしたい人材」などを確認
③	①②を踏まえた 人選案のすり合わせ	①②を踏まえた人選案を作成し、理事長とすり合わせを実施
④	キックオフ後、 必要に応じて調整	改革をスタートさせた後、会議の人選で不具合がある場合は、 必要に応じて調整を行う

会議の「仕組み」で業績を上げる

～仕組みで営業意識を醸成し、機動力を高めるべし～

ステップ 2

非常にシンプルではありますが、まず以下の3つを徹底するだけで、教職員の営業意識が育まれ、保守的な組織から革新的かつ機動力のある組織へと変貌していきます。

仕組み化すべき事項	非 成功モデル法人	成功モデル法人
①数値目標・数値管理	数値目標・数値管理がなく、何を目標にどういう施策を行うかが不透明。	目標入学者数から逆算した数値目標が計画され、OC参加者の温度感別の名簿表等で毎回、管理・共有している。
②決定・決断	方向性や施策が決まらず、議論の対象も曖昧で、「引き続き検討」ばかりを行う。	決定事項に相応しい役職者が都度、決定していく。決まらない場合は、決まらない理由、決める締め切りを明確にする。
③実行	会議で決まった宿題が実行されず、流れていき、会議の雰囲気は緩くなっていく。	「実行会議」のように、教職員の実行をサポートする会議体を設け、その場で実行までやりきっていただく。

会議の「活気」が組織力を底上げ

～プラス発想で、組織の動きを加速させるべし～

ステップ 3

業績向上に欠かせないのは、会議の「活気」です。各教職員がプラス発想で、活気を生むような取り組みを行うことで、組織の動きや空気感が見違えるように変わってきます。

番号	モデル法人の取り組み例
①	会議のキックオフのタイミングで挨拶し、改革の成功に向けた前向きなメッセージを伝達
②	過去の取り組みや結果が出ないことに対して、悪者探しをしない
③	会議で出た他の人の意見をすぐに否定しない（一旦受け入れて聞いてみる）
④	学校内の役職や序列を外し、自由な雰囲気で意見交換できるようにする
⑤	小さな成果、小さな気遣いなどに対しても、積極的に褒め合い、良い空気感作りを意識する



＜取り組みの結果＞

活気が生まれ、教職員の動きが良くなり、会議内でも前向きな、良いアイデアが生まれやすくなる。その雰囲気が、会議に参加していない他の教職員にも伝播していく。

専門学校向け 最強の広報会議立ち上げセミナー



特別ゲスト

千葉県美容業生活衛生同業組合
千葉美容専門学校
理事長

野村 敏夫 氏

今まで、
セミナー等での講演を
すべてお断りされてきた
野村敏夫氏が今回特別に
特別ゲストとして
ご講演いただきます！

2024年
東京会場

① 6月24日(月) 14:30～17:30

② 7月2日(火) 14:30～17:30

※6月24日(月)のみ会場にてご登壇いただきます。
7月2日(火)はビデオ講演となります。ご了承ください。

重要な お知らせ

本セミナーのテーマは、広報戦略・人事組織戦略など経営者向けの内容を扱います。
そのため、現場の広報担当者の方ではなく、理事長などのように、決裁権を持ち、
広報戦略・人事組織戦略に関わる方を対象としたセミナーとなっております。

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、

「広報会議の立ち上げ方」の要点を押さえないと、V字回復には至りません。

そのため、今回のセミナーでは、確実に成果に繋がっていただけるよう、

学校改革を主導した理事長の視点と広報改革のプロであるコンサルタントの視点の両方の視点から
「V字回復のポイント」「広報会議の立ち上げ方」を、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、特別ゲスト講師の野村敏夫氏のご厚意で、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皆様に向けて
野村敏夫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。

学校創設時の理念を貫き、 地域産業を支え、 持続的な学校経営を目指す



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ます、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1968年に、美容師養成施設として厚生大臣の指定を受けたのが始まりです。組合立の学校として、美容業を通じて県民に貢献する人財を輩出すべく、開校以来約60年にわたって美容師を育成してきました。開校当初から一貫しているのは「次世代を担う後継者を養成する」ということです。千葉県内に2,500店もの美容室が加盟する組合を母体としている当校は、卒業生が次代の後継者となるべく、県内の組合員の皆様の美容室へ就職し、長年、千葉県内の美容業を支えて参りました。

しかし、近年の高校生の進路の多様化や美容師養成校の増加などの影響から、学生数が減少の一途をたどっていました。このままでは学校の存続が危ういと感じ「誰かが腹を括って、今手を打たないと、学校が潰れる」という強い危機感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、教職員の粘り強い頑張りの成果もあり、改革初年度である2024年度4月の入学者数は昨対比約1.5倍という成果につながりました。改革初年度が終わり、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、当校と同じように、地域から求められて設立し、その産業の人財輩出という大きな役割を担う専門学校の学生数が減少している状況に危機感を覚えたからです。専門学校はその地域の産業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。専門学校の学生数が減少することは、その産業を支える人財の減少に繋がり、ひいては、その産業自体の衰退を意味します。私が学校改革に取り組む中で経験したことが、当校と同じような環境下にある専門学校の少しでも参考になればと考えています。

千葉県美容業生活衛生同業組合
千葉県美容専門学校
理事長 野村 敏夫

野村敏夫氏の熱いメッセージはいかがでしたでしょうか。

外部環境の変化が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、そして地域産業の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

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. 学校改革に取り組む前の内部体制づくりと改革の具体的な取り組み
3. 学校改革前に実施すべき、関係者への調整や合意形成の手法
4. 学校改革を行う際の、投資のタイミングと投資への考え方
5. 学校改革を行う上で、理事長がやるべき仕事、やるべきでない仕事
6. 現場の教職員を上手く巻き込み、改革を推進するポイント
7. 改革初年度にV字回復できたポイントと学校改革2年目の経営戦略全貌
8. 組合立、会立などの専門学校が取るべき、母体組織との連携の在り方
9. 教職員が主体的に改革に関わり、前向きに発言するようになる実践事例
10. 元気がなく後ろ向きな組織を、活気ある前向きな組織に変えるポイント
11. 改革のカギとなる、改革のキーマンと若手教職員の力の引き出し方
12. 近年の募集好調校からみる専門学校広報のトレンド
13. V字回復に向けた「広報会議の立ち上げ方」のロードマップ
14. 志願者数昨対比約1.5倍にV字回復した人事組織戦略・実践事例
15. 学生募集が「成功する広報会議」と「失敗する広報会議」の事例
16. 志願者数昨対比約1.5倍にV字回復に向けて実施した広報戦略・施策
17. 「広報会議の立ち上げ」が学校改革に与える影響と重要性
18. 入学者数増加に繋げる、広報会議立ち上げ後の「広報会議の運用方法」
19. 入学者数増加に成功している専門学校の共通点
20. 学校改革を成功させるための最適な人事組織体制づくり
21. 近年の専門学校業界を取り巻く環境と今後予想される業界動向
22. 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
23. 改革初年度で、成果を出すための前準備とスケジュール
24. 保守的、前例踏襲体質を、前向きで機動力ある体質へ改善するポイント
25. 学校改革をする上で、理事長が取り組むべきことと、その手順