

過去
セミナー
参加者の声

行動するのは理事長である自分の役割

A学校法人 理事長

学生募集改革は誰かが行動しないと変わらない。その行動をするのは、理事長である自分の役割だと感じた。セミナーを聞いて、自校のデジタル広報が遅れていることに気付いた。また、広報と教務の情報共有や協力体制に課題があるので改善していく必要があると感じた。

講演内容&スケジュールについて

開催日時

2025年6/5(木)

開催日時:13:00~15:00まで
(ログイン開始:開始時間30分前~)

2025年6/6(金)

開催日時:10:00~12:00まで
(ログイン開始:開始時間30分前~)

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 11,000円(税抜10,000円)

■ 会員価格(1名様)

税込 8,800円(税抜8,000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。

講座内容

第1講座

近年の専門学校業界を取り巻く環境と2025年から描くべき学生募集戦略

- 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
- 2025年から専門学校が描くべき学生募集戦略と組織戦略

株式会社船井総合研究所
子育て支援部
教育グループ
本田 耕平

第2講座

厳しい市場環境を打破して、入学者数増加を実現する最先端の学生募集戦略

- SNS、Web、AIを活用した最先端の学校認知獲得手法とAIを活用した省人化広報のアイデア
- 少子化が加速する地方でもオープンキャンパス参加者数昨対比2倍増加に成功した募集施策と広報媒体の魅せ方
- 競合多数の都心でもオープンキャンパス参加者の出願率を+10%上げるOC設計と学生広報のあり方

株式会社船井総合研究所
子育て支援部
教育グループ
本田 耕平

第3講座

経営トップ主導で攻めの組織体質へと変革し、学生募集改革を成功させる組織戦略

- 経営トップが主導する学生募集改革チームと会議体の作り方
- 学科の魅力と募集力を向上させる、事務局と教員の円滑な連携のあり方
- V字回復に成功してきた専門学校の学生募集改革ロードマップ

株式会社船井総合研究所
子育て支援部
教育グループ
本田 耕平

第4講座

本日のまとめ

- 本日のまとめ

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

の
ご
紹
介
コ
ン
サ
ル
タ
ン
ト

株式会社船井総合研究所 子育て支援部
教育グループ 本田 耕平

専門学校・高等学校に特化した経営コンサルティングに従事。現場に深く入り込みながら組織を動かす実行支援を強みとし、経営者及び教職員に力強く伴走するコンサルティングスタイルに定評がある。

直近の
支援
実績
<専門学校>・美容系専門学校:入学者数前年比約140%増加
・医療系専門学校:入学者数前年比約135%増加
<高 校>・私立中学校・高校:志願者数前年比約120%増加
・通信制高校:入学者数前年比約190%増加



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

埼玉県さいたま市出身。明治大学政治経済学部卒業。新卒で船井総合研究所へ入社後、私立幼稚園特化した 経営コンサルティングに従事。近年は専門学校等を含め、学校全般への経営コンサルティングも実施している。「永続できる法人づくり」をテーマとしており、これまでに100法人以上のコンサルティング実績がある。



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/128412>

※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

お問い合わせ No. S128412



入学者数増加を実現したい専門学校のみなさまへ

全国から参加可能なオンラインセミナー

こんな時代に
なぜ伸びる?

最新の学生募集の成功事例

市場環境が厳しい
学科系統でも

出願者数 昨対比

1.4倍
UP

少子化が加速する
地域でも

2年間で出願者数

1.6倍
UP

競合過多の
都心でも

入学者数 昨対比

1.5倍
UP

学生募集の難易度が高まる時代でも改革に成功する!その秘訣は…?

オンライン
セミナー
開催日時

2025年6月5日(木)
13:00~15:00(ログイン開始:開始時間30分前~)

2025年6月6日(金)
10:00~12:00(ログイン開始:開始時間30分前~)

専門学校向け 市場の逆境を乗り越える最先端の学生募集セミナー

お問い合わせ No.
S128412

主催



サステナブルな成長を追求する
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)

128412



市場環境が厳しくても、少子化が進んでいても、競合が多くても 入学者数増加を実現する、学生募集強化と組織活性化の手法

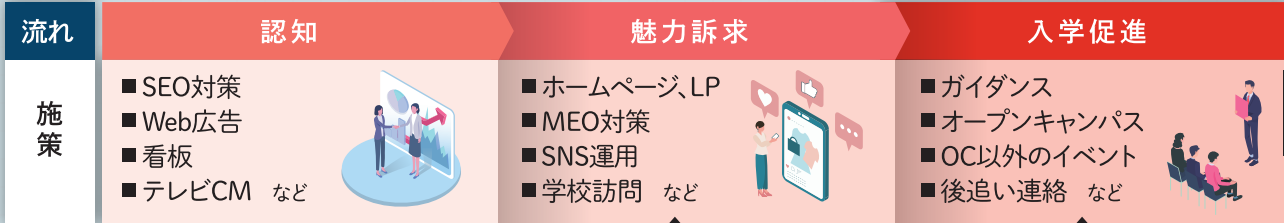


学生募集強化

専門学校業界の基本



- ✓ 各施策が全て実施できているのが当たり前
- ✓ 競合校の1.3倍～1.7倍の質と量に取り組む
- ✓ 脱前例踏襲、昨年よりレベルアップする意識



募集改善に向けて注力すべきポイント

- ① 目標出願者から逆算し、「認知・魅力訴求」の段階で十分な母集団を形成
- ② メディア、Web広告、SEO対策、SNSなどあらゆる媒体からHP流入数を最大化
- ③ 「OC以外の募集イベント▶オープンキャンパス▶出願」のコンボで歩留まり率を向上

要注意!

全てできているつもりでも、第三者から見ると、できていないことが多いです。
改めて見直すことを推奨します!

業界の基本に取り組むのは当たり前
今後は、先進的な手法の実践が
学生募集の成否を分ける

専門学校業界の先進的な手法

専門学校の経営資源、商圏人口、学科系統の市場性、競合状況などを踏まえて施策を決定

■ 先進的な手法の例 ※一部抜粋

No.	施策	概要
01	早期囲い込み	高校生3年生のみならず、高校1～2年生、中学生・小学生とも接点を持つ募集イベントを開催し、早期から母集団を形成し、温度感を高める。
02	周辺市場獲得	縮小している学科に対して、その学科の周辺で伸びている学科系統の市場を取り込むようなイベントを開催。必要に応じて、新コースの設置を行う。
03	パートナー企業連携	連携先の企業・団体やプロスポーツチームと、名簿活用による新規ターゲット開拓、共同イベントの開催、紹介制度の運用などを行う。
04	VIP校連携	親和性の高いコースを有する高校と授業連携や部活動連携を行い、接点を強化することで安定して生徒を獲得する。
05	高広報価値学生獲得	優秀な生徒や人脈で募集に好影響を及ぼす可能性のある強豪部活動の部長などを意識的に獲得。入学後、広報に協力していただく。

組織活性化に比例して、学生募集の質と量がさらに向上

組織活性化

■ 人と組織の活力を決定する要素



出展)船井総合研究所+大野潔著「イラスト版 これだけ知れば職場のリーダー」日本経済新聞社

要素

意識

学生募集改革を行う際の組織活性化アプローチの例 (一部抜粋)

- ▶ 経営トップによる、専門学校のビジョン・改革で達成したい目標の共有
- ▶ 信頼に足る改革リーダーの決定と業績向上が見える戦略の明示、プラス発想な組織風土の醸成

環境

- ▶ 事務局と教員の連携を促す会議の導入、1人にこだわり抜く営業数値管理、即時実行会議の運用
- ▶ OC研修&OC改善環境の構築(改善レポート、オーキャンスタッフからのフィードバック等)

仕組み

- ▶ 学生募集または教育活動の数値の評価項目への落とし込み、表彰制度・評価制度の導入
- ▶ 各学科の魅力度向上と各教職員の取り組みを応援する学科別戦略会議の導入



ここまでお読みいただいた皆様へ

小手先の学生募集テクニックが通用する時代はもう終わりです。経営者主導で、施策の土台となる組織を活性化させ、先進的な募集施策を駆使し、学生募集改革を成功させませんか?



学生募集改革を
実行される決意をされた
経営者のお声はこちら