

過去セミナー 参加者の声

A学校法人 理事長

行動するのは理事長である自分の役割

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。



セミナーお申し込みについて

開催日時
場所

2026年 **2/28(土)** 開催時間: 14:00~17:00
(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

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

金額

■ 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。
※ 諸事情により、やむを得ず会場を変更する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
場合がございます。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。

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2026年度に取り組むべき学生募集戦略

株式会社船井総合研究所 教育支援部 マネージャー 吉田 健人

- 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
- 2026年度に取り組むべき学生募集戦略



第2
講座

2027年4月入学者数増加を実現する、最先端の学生募集戦略

株式会社船井総合研究所 教育支援部 リーダー 本田 耕平

- 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



第3
講座

新年度が始まる前に取り組む!学生募集改革の成功を支える、攻めの組織体質と強靱な組織基盤の作り方

株式会社船井総合研究所 教育支援部 リーダー 本田 耕平

- 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



第4
講座

本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 教育支援部 マネージャー 吉田 健人

- 本日のまとめ



留意 事項

近年、学生募集は早期化しており、**早めの対策が重要**となります。もし本セミナーにご関心をお持ちの方は、**本セミナー付帯の無料個別相談を「セミナー前」に活用**いただき、早期にコンサルタントにご相談の上、対策されることを推奨しております。



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/137726>

※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. S137726



入学者数増加を実現したい専門学校の業界向け

2026年度学生募集戦線直前対策セミナー

わずか1年の募集改革で V字回復

に成功した専門学校は何をしたのか?

1年でV字回復に成功した事例(一部抜粋)

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

出願者数 昨対比

1.3倍
UP

競合過多の/
都心でも

入学者数 昨対比

1.5倍
UP

たった1年間でV字回復に成功した10校を徹底分析!
分析結果から解明した、学生募集の成功に必要な方程式を伝授!

各学校の学生募集改革の取り組みと成果は中面をご覧ください!

来場型
セミナー
開催日時

2026年 **2月28日(土)**

船井総研グループ 東京本社
14:00~17:00(受付開始:開始時間30分前~)

専門学校向け 2026 年度学生募集戦線 直前対策セミナー

お問い合わせ No.
S137726

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
〒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

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] 右上検索マークに [お問い合わせNo.] を入力してください)

137726



2026年の年初から1年間本気で取り組む学生募集改革!2026年度の募集活動のスタートダッシュを決める!

厳しい外部環境の専門学校が、わずか1年間の募集改革で 大変身した成功事例をご紹介します!



事例校
01

競争過多の超激戦区で

停滞する組織を活性化させ、
昨年対比入学者数1.5倍!

ポイント01 教員と事務局の円滑な連携体制構築

・教員と事務局の円滑な連携を実現する会議体の設置と上位2割のメンバー選出

ポイント02 停滞する組織を牽引するリーダー選出

・停滞する組織を牽引できるエネルギッシュなリーダーの選出と権限付与



事例校
02

市場が急激に縮小する医療系専門学校で

デジタル広報強化×病院連携強化で
入学者数約1.4倍!

ポイント01 Web広告×SEO対策で認知の徹底強化

・2月～7月までに広告予算を集中させ、徹底してHP流入者数を増加させる

ポイント02 外部連携強化による、イベント企画力と募集力のアップ

・自校だけで募集する時代は終わり、いかに外部と連携できるかがポイント

事例校
03

都心流出が懸念される地方で

学生広報を0から立ち上げて、
昨対比入学者数約1.2倍!

ポイント01 学生広報組織の本格導入によるオープンキャンパス改革

・OC内における、学生広報のスタッフの役割を増やし、高校生との接触機会を増加

ポイント02 在校生が主体的に取り組み、自走する学生組織づくり

・在校生の士気が向上する評価の仕組みと組織運営

事例校
04

競争と生き残りをかけた地域で

学科魅力度向上×競争対策で
昨対比出願者数約1.2倍!

ポイント01 募集施策の強化より、学科の魅力度向上(商品力アップ)

・競争に差をつける、地域内で一番の学科魅力づくりの推進

ポイント02 地域内の生き残りをかけた、本気の競争対策

・競争校の特徴を踏まえた、自校の学科の魅力づくりと営業トークの磨き込み



事例校
05

少子化が加速する地方の医療系専門学校で

募集活動をすべてリニューアルし、
昨対比入学者数約1.4倍!

ポイント01 前例踏襲の学生募集のスタイルを現代の主流の手法に全リニューアル

・広報媒体の魅せ方、募集導線、営業手法まですべてバージョンアップ

ポイント02 デジタル広報×OC営業強化でOC来校者数増と歩留まり率向上を実現

・手付かずだったデジタル広報にも着手し、OCも学生主体の体制へと変更

事例校
06

大手専門学校と競争する厳しい立地で

営業特化のOC設計に改善し、
昨対比出願者数約2倍!

ポイント01 歩留まり率向上するオープンキャンパス設計

・OCの流れと構成、学生広報、教職員の対応などすべてリニューアル

ポイント02 歩留まり率向上の大きな要因となるOC開始前対応

・参加者の満足度を「来校直後」から高める秘策の実行



V字回復に成功した専門学校は
他の専門学校と何が違うのか?

1年間でV字回復に成功した10校を分析し、導き出した、 学生募集の成功に必要な方程式を徹底解説!

このような皆さまは
今回のセミナー
受講をオススメします!

- ❑ 来年の入学者数を何としてでも増やしたい
- ❑ 自分たちだけで、学生募集改革に取り組んでみたが成果が出なかった
- ❑ 効果的な募集手法がわからず、入学者数増加までの道筋が見えない
- ❑ 自校の学生募集に危機感を抱いているが、何をすれば良いかわからない
- ❑ 1年でV字回復した専門学校の成功事例を知り、自校に活かしたい
- ❑ AIやビッグデータなど、最先端の学生募集手法を学びたい

留意
事項

本セミナーは経営者・経営幹部向けのセミナーです。
ご担当者様が参加をご希望される場合は、経営幹部の方
も一緒に参加していただくことを推奨しております。



セミナーで学ぶことが
できる内容(一部抜粋)

生成AI、ビッグデータなどを活用した最先端の募集手法

- ▶ 他県の生徒を奪う、最先端の商圈拡大の手法(生成AI×SEO対策)
- ▶ ビッグデータを活用して潜在層を囲い込む、オンライン上の超早期囲い込み戦略
- ▶ 生成AIを活用して、各教職員の営業トーク診断&改善する歩留まり率向上の取り組み

地方で生き残るために取り組む、本気の競争対策の手法

- ▶ 競争校と自校で迷っている生徒を自校へ誘導するための、競争を意識した営業トーク集の作り方
- ▶ 正攻法で競争に勝つための、商品力アップの進め方(学科魅力度向上の手法)
- ▶ 競争に接触する前に、初接触を獲得するための小中高生向けの募集イベント設計

短期間での業績アップに必ず必要な組織体制のポイント

- ▶ 募集好調校が採用している、事務局と教員の組織体制のあり方
- ▶ 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
- ▶ 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

