

一般財団法人地域・教育魅力化プラットフォーム

地域みらい留学【高校進学】 事業概要ハンドブック



はじめに

この度は、一般財団法人 地域・教育魅力化プラットフォーム、「地域みらい留学【高校進学(3年)】」にご参画いただき誠にありがとうございます。偏差値軸や都道府県の枠を越えて学び挑戦を求める生徒と、地域の特色ある高校との出会いを生み高校時代の越境機会を創出できるよう、地域みらい留学事務局一同協力させていただきますので、よろしくお願ひいたします。

「①事業概要ハンドブック」では、主に新たに活動に取り組まれる自治体・学校関係者向けに、『地域みらい留学とは』『なぜ越境するのか』といった目的・背景や、活動実施に於けるポイントなど、全体像の把握にご参考いただける情報をまとめております。ご不明な点があれば、遠慮なく事務局へお問い合わせください。ご一読いただき、準備・運営へのご協力を賜りますよう、重ねてお願ひ申し上げます。

1. 「地域みらい留学」とは何か

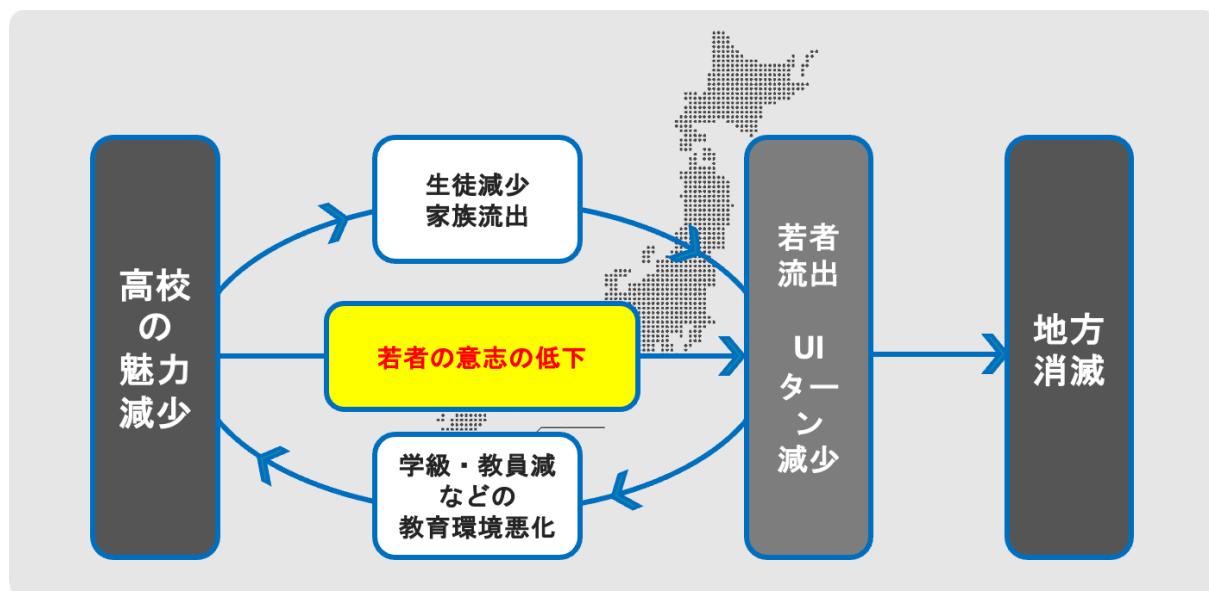
「意志ある若者」に溢れる持続可能な地域・社会を作るべく、地方の高校へ進学する都会の中学生と、全国から生徒を募集する高校との出会い(県外生徒募集／全国生徒募集)から、「生徒が実際に都道府県の枠を越えて地域の高校に入学し充実した3年間を過ごすこと」を指します。地域みらい留学事務局では、主にオンライン・オフラインのイベントの実施、及び出展準備のサポートをさせていただきます。

2. 地域みらい留学(全国生徒募集)の背景、意義・目的

■ 生徒数減少に歯止めをかけるだけの施策ではない

県外から入学者を募集する背景はよく誤解されて語られています。人口減少により高校の入学者数が減少し、学級減・教職員の定数削減などにつながり、地域の教育力が減少、地域から人が離れていく。そういった負のサイクルを止めるために外外から入学生を集めることです。(図1)もちろん、そういった効果も結果的には出でますが、それだけの目的ではありません。

(図1)

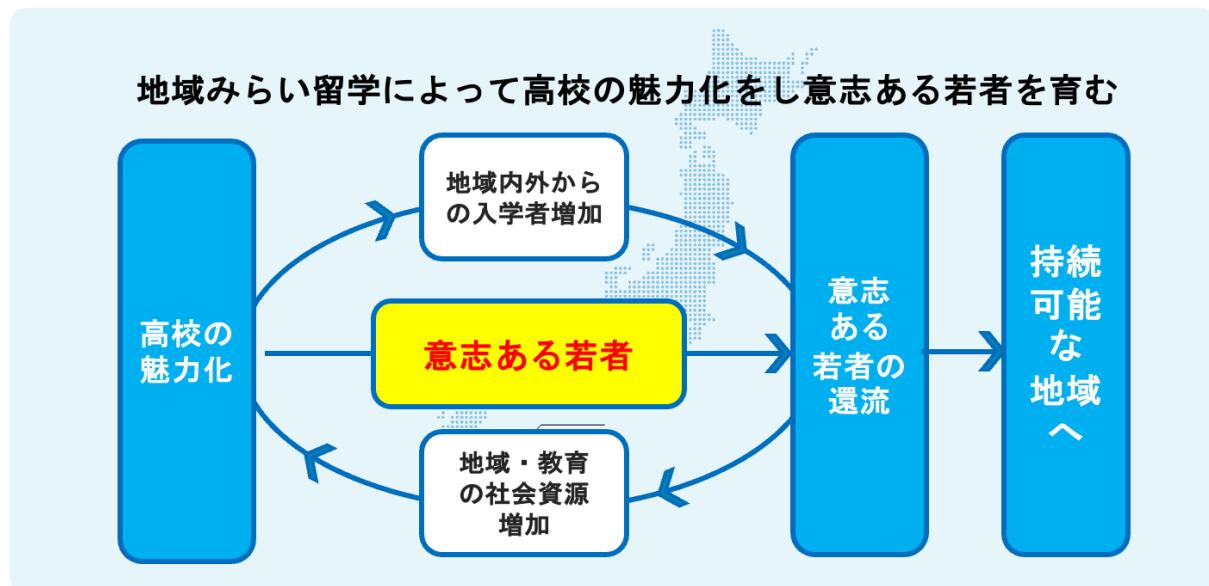


■ 「越境」で広がる学びの可能性

そもそも課題意識は、離島や中山間地域などの過疎地域の高校は、幼いころから少人数で学んできただため、価値観などが「同質化しやすい環境や関係性の固定・序列化」「刺激・競争がない」「多様な価値観と出会いにくい」「新しい人間関係を作りにくい」等が多々存在したと言われています。

このような環境では、実社会に出たときにしっかりと他者と協働していく経験は得られにくいものであり、これらの課題を解消する手段として、県外から「越境」をして、多様な価値観・背景をもった生徒を招き入れる「地域みらい留学」がスタート¹しました。(図2)

(図2)



地元の生徒にとっての意義

狭いコミュニティの中で育ってきた地元の生徒にとって、他地域から入学した生徒は新しい多様な文化・価値観を運んでくれ、適度な刺激や競争を生み出してくれる存在です。そんな同級生と過ごすことで、ふるさとの新たな価値に気付く、また、生徒増により部活動や行事等の学校の活性化につながります。

- 地域みらい留学生から知る地域の本質的価値・探求性
- 都会でなくとも得られる都会以上の多様性
- 意欲が高い外部生の刺激から学ぶ主体性

地域みらい留学生にとっての意義

¹ 先進地域として知られる島根県隠岐島前高校は、2008年から「島留学」制度を開始している。

越境してくる地域みらい留学生にとっても、都市部とは違い、自然環境が豊かで様々な体験ができ、地域の多様な大人と触れ合うことで、公共の精神や愛郷心も身に付けていくことができます。留学先での魅力的な高校生活と学びが、これからの中社会を生き抜く力の成長へとつながります。

- 少人数教育

生徒数が少なく一人一人の出番や活躍の機会が多いという環境を活かし、やりたいことにどんどん挑戦できるチャンスが得られます。

- 最先端の社会課題と教育を体感

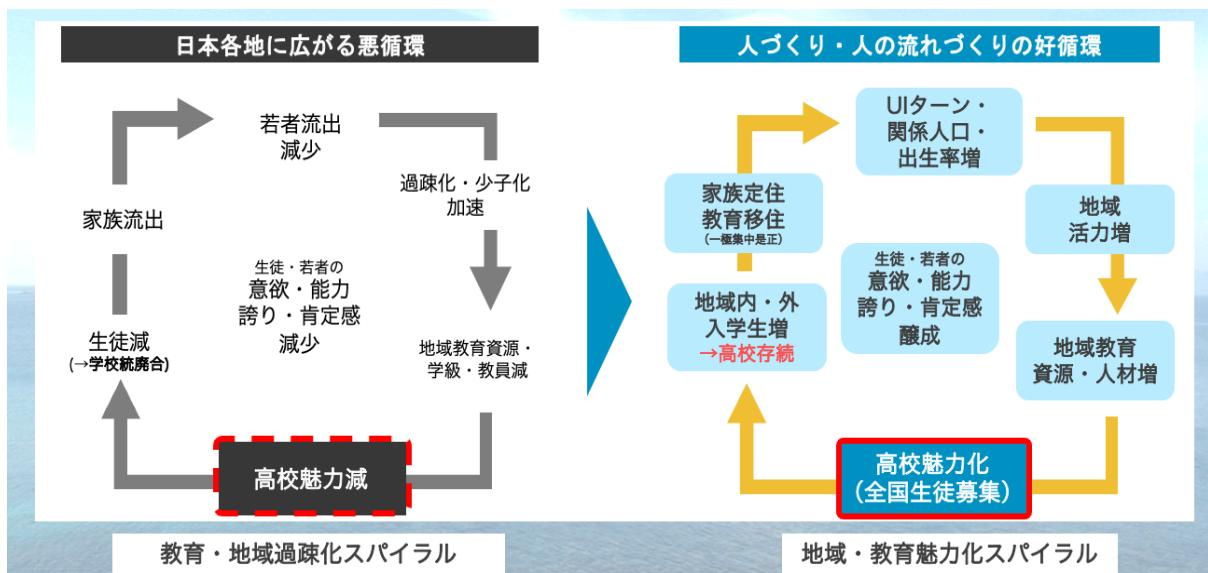
留学先で目の前にあるのは、後継者不足や商店街の衰退などの日本全体が抱えている問題。その課題に対して本気で解決に向けて取り組んでいる地域の人とのふれあいや、それを題材にした授業や校内や校外での学びや体験を通じて、これからの自分と社会をより良くデザインしていく力を身につけるキャリア教育を体感し、当事者として問題を考えられるようになります。

- 地域の生活から生まれる成長

都市部と比較すると不便なこともある生活ですが、少ない資源を活用する知恵や自律心が育まれます。多様な人との協働が必須となる環境では、コミュニケーション能力なども鍛えられます。

地域みらい留学を通じて実現したいビジョン

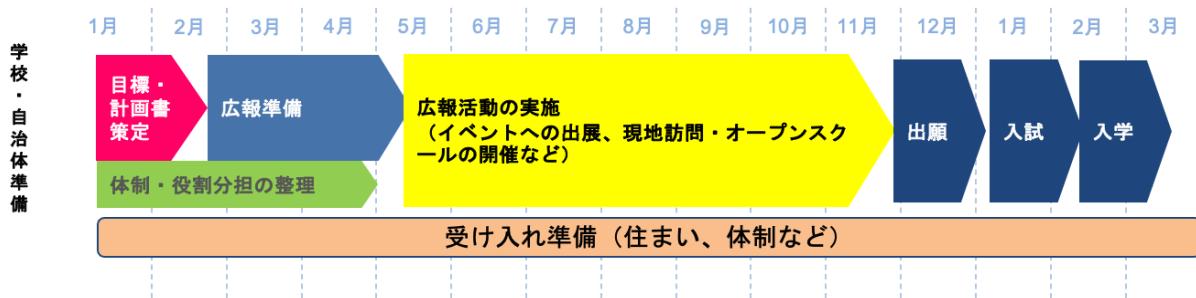
私たち地域・教育魅力化プラットフォームは、地域からの出口となっている「高校」の魅力化(全国生徒募集)を核にして、高校を存続し、地元進学・家族層の維持・増加や、Uターン・関係人口増加につなげる多様性の高い魅力ある地域の高校で生徒(地元・都道府県外生)が生きる力を育み、地域の担い手づくりにも繋げていきたいと考えています。(図3)



3. 地域みらい留学募集のステップ

生徒募集活動について、募集開始前～入試までの各ステップと、それぞれについて意識いただきたいことをご紹介いたします。

■ 募集前準備～入試までの流れ



STEP1 目標・活動計画書の策定

《求める生徒像を明確にする》

先述した全国生徒募集の意義・目的からも、誰でもいいから来てくださいという性質のものではありません。県外入学生の存在は良くも悪くも学校・地域に大きな影響を与える可能性があります。学校、地域、また入学してきた生徒にとって「こんなはずじゃなかった、そんなこと聞いていない」「地域外からの入学生によって学校の信頼が損なわれた」とならないために、“求める生徒像”や、“受け入れることはすぐわざわざない(と考える)生徒像”を、関係者間で共有していくことが重要です。募集時にはしっかりと明示し、明

確なメッセージとして発信して、受検を検討する生徒・保護者に対して「自分たちはどうか、適しているか」を考えていただくことが肝心です。

ポイント①

- 学校の目指したい姿から、どのような生徒を募集したいか、具体的な生徒像に落とし込む
 - 「生徒と保護者で何度も話し合い、直接見学にも来られて検討する生徒
 - 「自らの意思で「ここで学びたい、ここで成長したい」と決意し、目標を持ってきた生徒
- ※自校に入学して大きく成長できた地元生や、地域みらい留学を通して成長した生徒の特長を伝える
- ※地域みらい留学生の存在は学校内だけでなく、地域へも影響を与えることから生徒像を定める際は学校・自治体が一緒に考え、共通の認識を持てるように努める

ポイント②

- 敢えて、受け入れが難しい可能性のある生徒の例をイメージする
 - 「普通科高校は、あくまで教科学習を中心とした「学びの場」です。
 - 「寮では規律のある集団生活、下宿では身の回りの事を自分で行う自立性が求められます。
 - 「一人一人の生徒の特別な教育的ニーズに、どこまで対応ができる、どこまでが難しいのかなどは、保護者から問い合わせがあった場合に丁寧に伝えることも大切です。

《現実的に受け入れ可能な人数での目標設定》

地域みらい留学生をどれくらいの規模で受け入れるかも慎重に検討しましょう。多くの高校では人口減少により高校の入学者数減少、学級減、教職員の定数減、そして教育力減少という負のサイクルが起きています。ただし、そのサイクルを止めるためだけに数合わせを目的にした生徒募集は、地元の生徒にとっても教職員にとっても負担や弊害を生むリスクがあります。

また、下宿や寮の空き状況などを踏まえて、目標人数を設定することが大切です。仮に、定員が埋まってしまう可能性がある場合は、新たな住まいの確保に着手する必要があります。

どのような目的でどのような生徒に、どの程度来てもらいたいか、どれくらいのバランスであれば地元入学生・都道府県外からの入学生的双方に適切な刺激を与え合えるか、しっかり考えたうえで地域みらい留学生の募集を開始する必要があります。

＜参考資料（末尾）＞ 全国生徒募集 活動計画書

※年度開始時²事務局より配布し、提出をお願いしています。募集準備における、目標計画の策定にご活用ください。また、引き継ぎ等で提出済みの当年度計画書をお持ちでない方は、事務局にお問い合わせ下さい。

STEP2 体制・役割分担

地域みらい留学生を募集し、地域・学校で受け入れを続けていくには、様々な立場の多くの方と協働していくことが重要になります。そのため、WEBサイトに掲載する写真や動画等の素材集めや、募集イベントでのプレゼンテーション、イベントに参加してくれた中学生や保護者の事後フォローやオープンスクールの企画など、募集過程にて必要になる役割をどのような体制で分担して行うかを、計画当初に決めてから開始すると良いでしょう。

《多彩な立場の人を参画させる》

募集イベントでは、生徒募集を担当する教職員や自治体担当者、コーディネーターだけでなく、在校生や保護者、卒業生や寮のスタッフなど多くの方の登場機会を作れると良いでしょう。中学生や保護者は様々な観点からの情報を欲しがっています。特にその高校へ進学した生徒のリアルな声が聞けるとイメージが深まり、前向きな方向へ進むでしょう。検討中の中学生が来ている場合は、高校生と話す機会など設けることも有効です。

STEP3 広報準備

求める生徒像などの目標や体制づくりができたら、実際に〈何を〉〈どのように〉広報していくかを検討していきましょう。生徒募集の手段として、WEBサイトの充実、SNSによる情報発信、学校パンフレット、募集イベント、個別相談会など多様な施策があります。

² 令和6年度においては、令和6年2月中旬に作成・ご提出をいただく予定。（令和5年12月末時点）

■ 何を広報するのか

〈何を広報するのか〉学校の魅力を言語化、明示化する

学校独自の魅力は何かを学校内で言語化しましょう。学校の魅力を語れるようになることが、生徒募集の一歩になります。求める生徒像に合わせて学校の魅力を上手に編集し、一言で刺さるキーワードを開発していきましょう。

- ・他の学校にはない特色・強みとは何か
 - ・この学校で学ぶと卒業時どういう力を身に着けているのか
 - ・卒業後や、将来どうなれるのか
- など

地域みらい留学を検討される方は複数の高校を比較して、意思決定することが一般的です。長い文章で伝えるのではなく、端的に伝えられる工夫が必要です。

〈何を広報するのか〉暮らしがイメージできる要素を盛り込む

学校内での学びや生活だけでなく、放課後・夜の過ごし方や休日の動き、まちのことも観光・気候・まちの人の特性も含めて、ありのままに伝えるようにしましょう。いくら学校の教育が魅力的でも、生活に不安が残れば、大きなハードルとなります。

例)ある生徒の一日(平日・休日ともに)を伝える。

〈何を広報するのか〉できないこともしっかりと伝え、ミスマッチを防ぐ

学校や寮、その地域ではできないことを事前にまとめ、伝えられるようにしておきましょう。例えば寮のインターネット環境の有無などの細かい情報も、県外からの検討者にとっては大事な情報です。

例)インターネット環境、通学・移動手段、買い物や娯楽施設など周辺情報など

都市部に比べて娯楽が少ないことや、寮生活は自宅生活よりルールが厳しいことなど、デメリットと受け止められることも、「こんなはずじゃなかった」を避けるために、うまく伝えることが必須です。これらの情報をネガティブに発信するのではなく、ポジティブなものに変換して伝えることも重要です。

例)「正直なところ、〇〇はないけど、こんな遊び方(こんな経験)が出来るよ。」

〈何を広報するのか〉不安解消の要素を忘れずに

想像以上に参加者は不安で、高校や受検に関する情報をもっていません。説明会に来てみたものの、募集広告を見たものの、何がわかっていて、何がわからないのか、整理ができていない方も多いです。そういった参加者の潜在ニーズを満たすために、地元進学と異なる部分や、親元を離れて過ごすことで予想される事態と対応などを事前に整理してお伝えしておきましょう。

例)身元引受人や入試要綱が出る時期、入試制度、過去問題、問い合わせ窓口など入試に関する詳細、病気になった場合の対応、馴染めなかった生徒のタイプ、イメージと現実のギャップ等

すでに地域みらい留学生がいる場合は、実際に生徒に何を検討して今の学校に決めたのか、どんなことがネックだったか、事前に知っておいたほうが良かったことは何かなど、ヒアリングし、データを集積し、活用できるようにしていきましょう。募集活動時にそれらの内容も学校から伝えていくことで、安心感を与えていくことが重要です。

■ どのように準備するのか

〈どのように準備するのか〉イベント出展(フェス、オンライン、対面)³

進路を検討する中学生・保護者とまずは接点を作るためにイベントに出展しましょう。オンラインや対面イベントなど出会いの機会は様々です。学校や地域から離れた場所で出会う検討者に学校・地域の魅力が伝わるよう使うツールや伝え方を工夫しましょう。

※学校と自治体など関係者間での共通理解

募集活動の主幹担当者だけがイベントの趣旨や学校をどう説明するか理解していても成功しません。その場にいる全ての人が立場に関係なく、「○○学校の人」として検討者に見られます。人によって言うことが違えば、それだけで不信感に繋がりかねません。事前の共有に時間を使い、チームワークを発揮できるようにしていきましょう。

■ イベント時の広報ツール

³ 令和6年度のイベント実施要綱・出展マニュアルは令和6年1月末目途に配布予定

一 デジタルツール(スライド、動画など)

動画などは、細かい説明には向いていませんが、実際の学校生活の様子などをリアルに伝えることができ、イメージに訴えかけることができる有効なツールです。一方で、しっかりとしたクオリティがないと見た人によってはマイナスイメージになる可能性もあります。利用する場合は十分にストーリーを練ったものを用意しましょう。ただし、動画はオンラインイベントにおいては、配信側の通信環境だけでなく、参加者側の通信環境によって、途切れたり表示されないなど、トラブルに繋がりやすいことも留意しましょう。

一 印刷物(パンフレットや資料など)

パンフレットや資料などはイベント終了後、各家庭でじっくり読まれて検討されるものです。学校の雰囲気が伝わっているか、相手の欲しい情報が盛り込まれているかなど、印刷前にしっかりと確認しましょう。事前に学校とは関係の薄い第三者にフラットな視点で見てもらうことで、抜け落ちている観点などが見つかる可能性もあります。一度印刷するとなかなか刷り直しも難しいものなので、余裕をもったスケジュールで作成していきましょう。

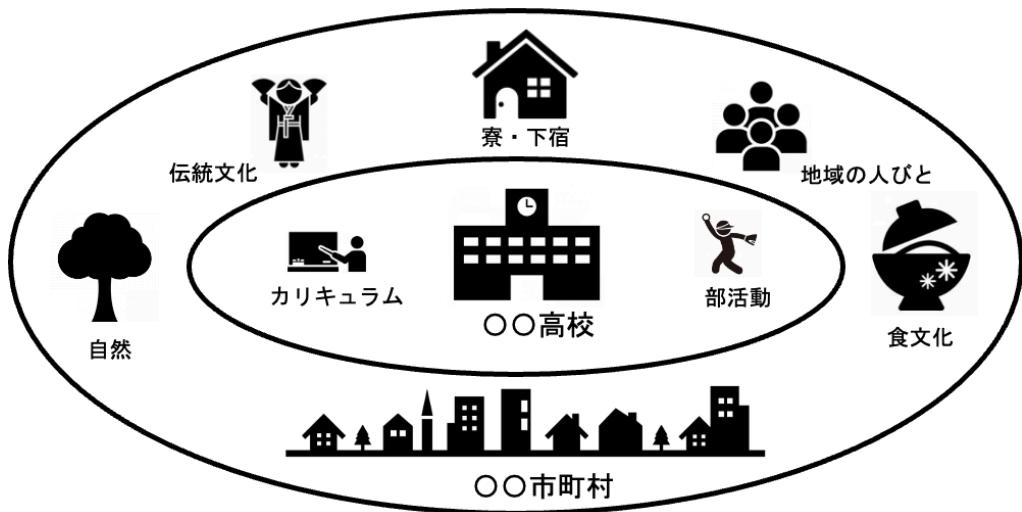
一 その他(ポスター、のぼりなど)

ポスター、のぼりなどもイベント会場などで目に入りやすいものなので、使用する場合はクオリティに力を入れましょう。学校の顔となるものなので、伝えたいビジュアルか、キャッチコピーは適切かなどを十分に検討しましょう。

〈どのように準備するのか〉オープンスクール・現地訪問

イベントやホームページを通して興味を持った中学生や保護者には、次に実際に学校・地域に足を運んでもらえるようオープンスクールや現地訪問といった体験イベントを実施しましょう。地域みらい留学生は地元や近隣市町村から進学を検討する中学生と異なり、親元を離れて地域で生活をすることになります。学校内だけでなく、寮や下宿などの住まいを実際に見学してもらう、地域の人々との触れ合いの機会などを設け、地域の様子も知ってもらうことが中学生にとって「ここで学びたい！暮らしたい」、保護者にとって「安心して送り出せる」、また入学後の「こんなはずじゃなかった」を防ぐ事に繋がるでしょう。

地域みらい留学生を取り巻く環境と学校・地域での生活



■ どのように広報するのか

〈どのように広報するのか〉学校HP

地域みらい留学のWEBサイトやガイドブックを経由し、興味を持った人がくることを想定しましょう。地域みらい留学WEBサイトでは掲載できなかった情報も盛り込み、より具体的な学校生活のイメージがつくことをゴールに設定していきましょう。また、TOPページに「都道府県外から受検をする生徒向け」の導線（メニューボタンやページリンクなど）を設置するのがおすすめです。具体的にどんなステップで入学できるのかなど行動指示を明確に示したページを用意し、検討者が次のステップに動けるようにしましょう。

〈どのように広報するのか〉SNS

普段の学校生活や行事がイメージできる便利なツールです。もちろん在学生や保護者、地域の方向けの情報共有が主目的ですが、県外在住の中学生や保護者にリアルな学校情報を届けることができます。また、発信頻度も大事ですが、定期的・継続的に運営することが正しい情報発信と安心感に繋がります。誰が内容を作成し更新するのか、誰が最終チェックするか、頻度はどの程度で行うか、などを事前に関係者間で十分に検討して運営を開始しましょう。

〈どのように広報するのか〉地域みらい留学WEBサイト⁴

⁴ 令和6年度募集に向けた「地域みらい留学HP入力マニュアル」は令和6年2月末目途に配布予定

多くの人が最初に目にする媒体です。学校のイメージが湧く内容になっているかが重要になります。前述の〈何を広報するのか〉で言語化・明示化した学校の魅力が伝わるメインビジュアルやキャッチコピーになるよう、作り込みましょう。

広報については学校WEBサイトや、SNSの活用、動画などの具体的な事例は、他校の事例などを参画校サイトで紹介しています。<https://www.c-mirai-sankaku.info/>

また、地域みらい留学事務局でもチラシ・WEB・SNS等を活用し広報を実施しています。

チラシ・WEB・SNS等による広報

地域みらい留学事務局（広報）



地域みらい留学 SNS一覧:

YouTube: <https://www.youtube.com/@c-mirai>

LINE: <https://line.me/R/ti/p/@829veztp?from=page&accountId=829veztp>

Instagram: https://www.instagram.com/c_mirairyugaku

Facebook: <https://www.facebook.com/c.mirairyugaku>

X (旧Twitter): https://twitter.com/c_mirairyugaku

note: <https://cmirai-edu.note.jp/>

STEP4 受け入れの準備

ハード面の確認

実際に生徒を受け入れる学校、寮や下宿といったハードについても改めて確認をしていきましょう。3年間を生活することになる場所なので、中学生や保護者からの細かい部分に関する問い合わせまで対応できるように準備しておきましょう。

ソフト面の確認

都道府県外から進学する際、生徒は親元を離れて3年間を過ごすこととなります。学校内での生活だけでなく、学校外での活動や寮・下宿での日々を支えるには、地域の方の協力が不可欠になってきますので、行き違いがないように丁寧なコミュニケーションを重ねましょう。

STEP5 入試までのフォロー

生徒とのコミュニケーションをとりながら、生徒の状態を把握し、状態に合わせたフォローをすることが大切です。生徒と接点を持った後は、放置することなく、タイミングを狙ってコミュニケーションを取ることを心掛けましょう。

イベント出展後のフォロー

地域みらい留学フェスinオンライン・対面(イベント詳細は後述)へ出展した際には、接点をもった中学生・保護者へ必ず事後フォローを実施するよう心掛けましょう。オープンスクールの日程と合わせて、メッセージを添えてメールやハガキ等で案内します。オープンスクールへの申し込み方法や、随時現地訪問に対応が可能な場合は問い合わせ先もきちんと記載することで、次のアクションを取りやすい工夫をすることも大事になります。

オープンスクール後のフォロー

オープンスクールへの参加や、個別に学校・地域を見学しに来てくれた方へは、必ず御礼と入試に向けた案内をメールやハガキ等で実施するよう心掛けましょう。また、時間と労力をかけて見学に足を運んでくれたということは、志望校候補として前向きに検討されている可能性が高いと予想されます。検討者が「何に惹かれて自校を候補にしているのか」「実際に見て何を感じたのか」「何に不安を感じているのか」などを早めに把握するために、オープンスクール当日の最後や、御礼連絡の際にアンケートを実施されるのもおすすめです。

入試案内のフォロー

入試要綱が出たら、メールや電話、資料送付といった方法で連絡をするとともに、迷っている点があれば解消できるようコミュニケーションをとりましょう。他の都道府県から出願・受検を行うため、自地域にとっては当たり前のことだが、他の都道府県ではそうでないこともあります。保護者や、場合によっては中学生が在籍する中学校教諭との細やかなコミュニケーションが重要となってきます。

受検後～入学までのフォロー

入学までの不安を解消するとともに、転居・生活準備に関する情報等をメールや電話で連絡しましょう。入学者にとっても、送り出す保護者にとっても不安な時期です。気遣いの姿勢を大切に細やかな連絡を行いましょう。

4. 生徒募集のための各種イベント(地域みらい留学事務局 実施イベント)

地域みらい留学では、生徒募集のためのイベントとして対面・オンラインにて大きく3種の合同学校説明会(合説)を開催いたします。学校行事や募集体制と調整しながら、適宜ご活用ください。

地域みらい留学【高校進学】フェア in 東京・大阪

イベント概要

都市部のイベントホールにて各参画校ブースを出展いただき、来場者に学校紹介や相談会を実施いただくほか、オリエンテーションやセミナーを開催する対面イベントです。

【目的】地域みらい留学の周知・学校選びの促進・学校個別説明会への誘導

イベント日程・場所

6月～9月ごろに、主要都市にて実施。

※当年度の日程詳細は、年間スケジュール等でご確認ください。

イベント内容

オリエンテーション(主催:地域みらい留学事務局)

- ・地域みらい留学説明会

- ・受検制度説明会 など

オープンセミナー(主催:地域みらい留学事務局)

- ・卒業生トーキイベント

- ・保護者トーキイベント など

学校個別説明会(主催:各高校・自治体)

準備物

- ✓学校ブースの装飾

- ✓説明会・相談会の資料や配布物の作成

- ✓生徒・卒業生・保護者の参加促進

地域みらい留学【高校進学】フェア in オンライン

イベント概要

登壇者は学校や地域それぞれの場所から、参加者もそれぞれの家からなど、全国どこからでもPCやスマホなどのデバイスがあれば参加・視聴できるオンラインイベントです。

【目的】オープンスクールや個別相談会への誘導

イベント日程・場所

6月～10月ごろに、オンラインにて実施。

※当年度の日程詳細は、年間スケジュール等でご確認ください。

イベント内容

オリエンテーション(主催:地域みらい留学事務局)

- ・地域みらい留学説明会

- ・受検制度説明会 など

オープンセミナー(主催:地域みらい留学事務局)

- ・卒業生トーキイベント

- ・保護者トーキイベント など

学校個別説明会(主催:各高校・自治体)

準備物

- ✓ 必要十分な情報の棚卸し
- ✓ 説明会・相談会のプレゼン資料の作成
- ✓ 通信環境(ネット、PCやマイク等)
- ✓ 参加者の管理の方法

テーマ別学校説明会

イベント概要

登壇者は学校や地域それぞれの場所から、参加者もそれぞれの家からなど、全国どこからでもPCやスマホなどのデバイスがあれば参加・視聴できるオンラインイベントです。

【目的】オープンスクールや個別相談会への誘導

イベント日程

5月～10月ごろに、オンラインにて実施。

※当年度の日程詳細は、年間スケジュール等でご確認ください。

イベント内容

テーマ別(離島、寮、部活など)での学校説明会(主催:地域みらい留学事務局)

※1日程あたり5～7校の複数校で合同開催

準備物

- ✓ 必要十分な情報の棚卸し
- ✓ テーマに沿ったプレゼン資料の作成
- ✓ 通信環境(ネット、PCやマイク等)
- ✓ 参加者の管理の方法

5. 生徒募集のための各種イベント(学校主催イベント)

事務局主催でのイベントは、日時や発表時間が決められているなど制限があるため、自校の魅力や細かな情報を伝えるには十分でない場合もあります。イベント参加者へ多くの情報を発信するため、また検討する上での疑問・不安点を解消するための対話の場として学校独自で主催するイベントも開催します。開催日や時間、形式に制限はありませんので、自由に設定ください。オンライン・対面いずれでの開催でも、ぜひ地域みらい留学HPをはじめ、WEBやSNSで開催告知を早めに行うのがおすすめです。

学校説明会・個別相談会／オープンスクール・現地訪問／オンラインツアー／入試説明会 など

おわりに

この「事業概要ハンドブック①」では、主に新たに活動に取り組まれる学校・自治体関係者向けに、地域みらい留学を始めるにあたって、心掛けておくとよいことをお伝えさせていただきました。全体把握の一助となれば幸いです。また、実際に広報計画を立てる際やイベント出展に向けた取り組み・準備については、別途ハンドブック②③をご活用ください。ご不明な点などあれば、遠慮なく事務局へお問い合わせくださいませ。より良いご縁を結ぶ募集活動となるようスタッフ一同協力させていただきますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

お問い合わせ先

地域みらい留学(松江事務所)にお問い合わせください

〒690-0842 島根県松江市東本町二丁目25-6 みらいBASE2階

TEL:0852-61-8866(平日9時～17時)／ Mail:info@c-mirai.jp

参考資料

① 生徒募集活動計画書 p.19-20

② 年間スケジュール p.21

※最新版は参画校サイト(<https://www.c-mirai-sankaku.info/zenntai/>)よりご確認ください。

③ 中学生・保護者の動きに合わせた年間スケジュール p.22

④ 合同学校説明会等の位置付け p.23

⑤ 合同学校説明会スケジュール p.24-25

令和6年度 全国生徒募集に係る活動計画書

提出日 年 月 日

高校名

記入者(所属・名前)

A. 地域みらい留学を導入する目的について、あてはまるものに○(複数回答可)をつけたうえで、ご記述ください。

- () 入学者増による高校の存続 () 若年層の人口増加対策
 () 若年層の人口増加対策 () 全国生徒募集業務の効率化
 () 意欲のある県外生の入学による地元生への好影響を期待するため

※自由記述

B. 令和5年度(令和6年度入学生徒募集)の生徒募集状況について ※令和5年度参画校のみ

(1) 今年度の各イベント等の参加人数や出願見込みについてご記入ください。

		【A】 テーマ別説明会 (トピック別説明会)	【B】 学校別説明会 (校別個別相談)	【C】 オープンスクール (現地訪問)	東京対面 (会議)	【D】 受検 (出願)	【E】 合格 (入学)
令和5年度実績	人数(名)						—
	実施回数(回)				—	—	—

(2) 今年度接点のあった「地域みらい留学を検討する中学3年生」は貴校の求める生徒像とありますか?
うまくいった点、課題に感じている点など自由にお聞かせください。

C. 令和6年度(令和7年度入学生)の全国生徒募集の実施計画(目標、イベント活用、体制)について

(1) 令和7年度入学生的募集目標

・入学定員(予定) 名・入学定員充足率や、地元中学3年生の人数等を踏まえた募集目標 名

※以下、内訳を記載ください。

地元入学生

県内(通学圏外)入学生

県外(地域みらい留学含む)入学生

	名
	名
	名

(2) 住まい環境の確保・整備について(現時点での見込み)

合計	寮	下宿①	下宿②	その他()
・寮及び下宿定員 <input type="text"/> 名	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/> 名
・令和7年度受入可能人数(予定) <input type="text"/> 名	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/> 名

・令和7年度受入用の住まい環境に関して、リスクや課題があればご記入ください。

・令和8年度以降の受入に向けて、新たに寮や下宿等の建設・確保の予定があればご記入ください。

(3) イベントを通じた接点者数目標について(※実人数)

※参考情報は、令和4年度実績をもとにした参考数値です。学校ごとにばらつきがありますので、今年度実績を踏まえて目標設定をしてください(新規参画校除く)

令和6年度 目標	【A】接点者数			合計	【B】 オープンスクール (個別現地訪問含む)	【C】 受検 (出願)	【D】 合格 (入学)
	地域みらい留学事務局主催イベント (合同校説明会)		学校主催 イベント				
	テーマ別 学校説明会 (最大6回)	フェスin オンライン (最大3日程)	フェスin東京、大 阪(最大3回)		単独説明会/相 談会等		
目標 人数 (名)							
実施回数 (回)							
参考情報 R4実績	10~15名程度/回	1~15名程度/回 ・最大3回実施	20~40名程度/回	1~10名程度/回	募集目標【D】を達成するために、逆算して必要な接点者数を【A】~【C】と設定します。令和4年度の傾向として、【A】→【B】は、10%~30%程度、【B】→【C】は、40%~65%程度です。なお目標設定については個別にご相談ください。		

※令和7年度のオープンスクールの実施予定について教えてください。

1回目	月 日	備考 (年3回以上開催する場合、随時個別対応、検討中、実施なし)
2回目	月 日	

(4)全国生徒募集活動に向けた主な役割分担について(※任意)

※学校と自治体、コーディネーターで役割分担をすることで、効果的な広報活動を実施することができます。以下の表は参考程度にご活用ください。

役割分担		※主担当を○、副担当を○と記入ください→	高校管理職	担当教諭	コーディネーター等	自治体担当者	その他
計画	全体計画(予算策定含む)						
広報	WEBサイトの学校情報の入力						
	オンラインイベントの準備・運営						
	対面イベントの準備・運営						
現地訪問	オープンハイスクールの計画・運営						
	個別の学校見学の対応						
個別対応	寮・下宿等の確保・個別対応						
	入学後のフォロー・個別対応						

(5)コーディネーター等の配置人数及び今後の配置計画

主に、生徒募集に関わるコーディネーター
主に、ハウスマスターなど寮生活に関わるスタッフ
その他(探究学習、コンソーシアム運営等)

合計

令和5年度(12月末時点)

名
名
名
名
名

令和7年4月(予定)

名
名
名
名
名

D.全国生徒募集の持続可能な体制づくりについて

(1)令和6年度のみらい留学の登録料の財源状況について

- () すべて自治体の財源
() すべて都道府県の財源
() 自治体と県で負担 (具体的な負担比率を記載ください) 自治体: % 都道府県: %
() その他 (具体的に記載ください))

(2)令和7年度以降の地域みらい留学(登録料含む)の財源確保等の状況について (あてはまるものに○)

- () 財源の目途が立っている

() 市町の一般財源	() ふるさと納税	() 企業版ふるさと納税
() 国、県の交付金	() 後援会、卒業生会費	() その他

○をつけた財源がどのような財源か可能な範囲で具体的に教えてください。

- () 現時点では目途が立っていない

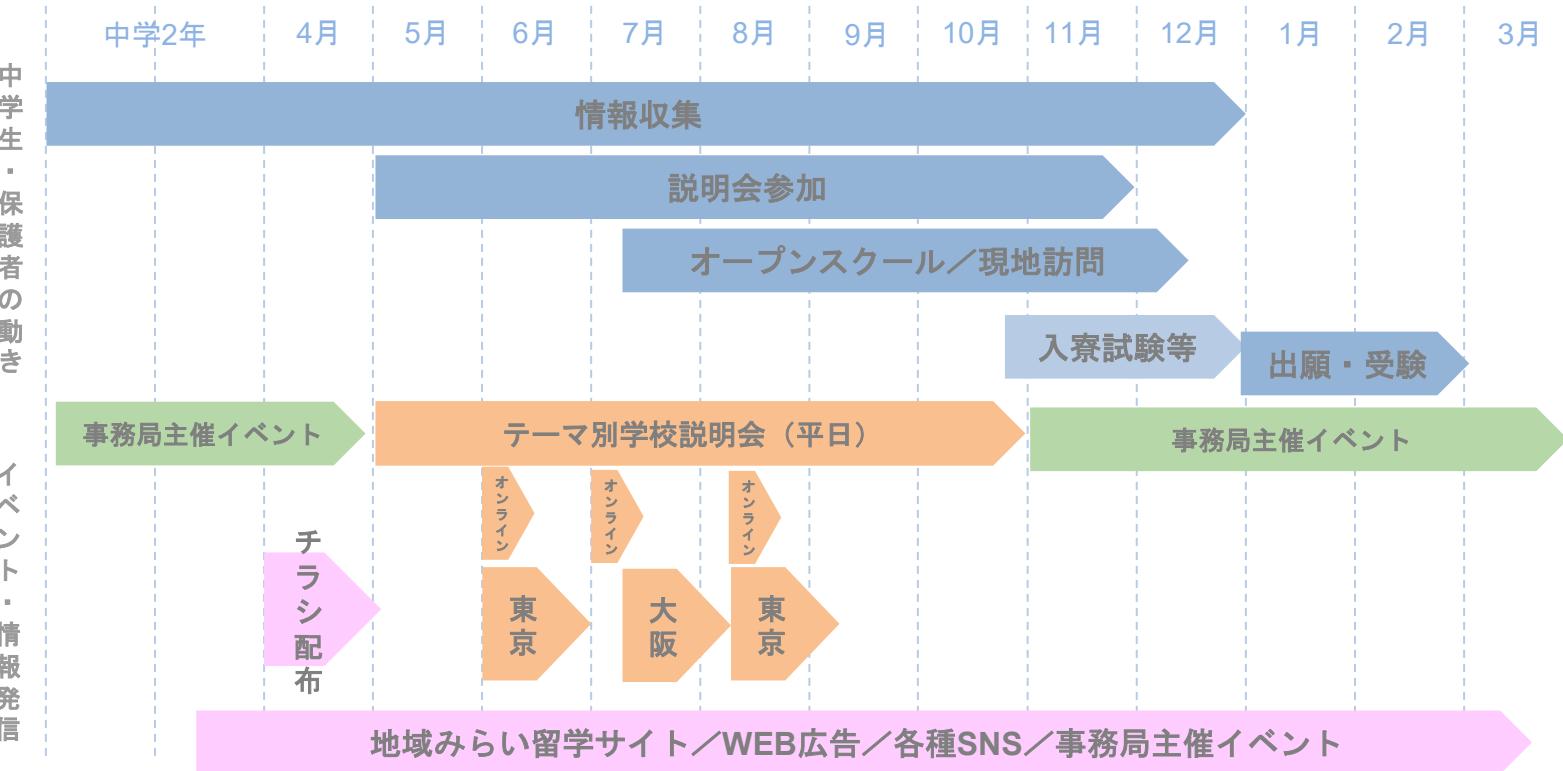
令和5年度入学者実績については、4月末〆切として改めて調査を致します。【様式5】を提出ください。

令和6年度地域みらい留学／各種支援事業 全体スケジュール

□事務手続き関係
 ●高校、市町村、コーディネーター等を対象とした説明会、研修等
 ◆対外向けイベント
 令和5年12月14日版

	令和6年度参画申込・契約関係／事務手続き デジタル田園都市国家構想交付金	事業実施スケジュール		
		3年地域みらい留学 イベント等	見える化評価 ※いずれもオンライン実施	コーディネーター採用配置 ※いずれもオンライン実施
主な対象	高校管理職、自治体担当者 (自治体(交付金申請部局)担当者)	自治体担当者、高校管理職、コーディネーター等	高校管理職、担当教職員、自治体担当者	自治体担当者、高校管理職、コーディネーター等
~12月	□参画仮申込書(様式1) 提出〆切: 10月末	□市町村チェック依頼①(旧様式) 回答〆切: 12/中旬	●12/14(木)・12/19(火) 令和6年度準備説明会(全体概要)	●12/7(木) コーディネーター初任者研修① ◆12/9(土) 合同募集説明会 13:00-14:30
1月	□テーマ別学校説明会希望調査 入力 1月末:〆切	□市町村チェック依頼②(新様式) 回答〆切: 1/中旬 完成・市町村へ完成版共有		●1/17(水) 受入担当者研修② 15:30~17:00 ◆1/27(土) 合同募集説明会 13:00-14:30
2月	□契約確認書の提出(様式2) □参画仮申込書_変更届(様式3) □実施計画書(様式4) 提出〆切: 2/末			◆2/20(火) 合同募集説明会 19:00-20:30 ●2/28(水) コーディネーター初任者研修② 14:30~17:00
3月	□参画契約書及び請求書 送付~4/末(要返送)	□WEBサイトシステムID・パスワード付与完了 学校情報サイト入力 3/中旬(仮) ●3/中旬 参画校向け準備相談会		□求人準備シート依頼 4/上旬より随時WEBサイト掲載
4月	□入学者調査(様式5) 提出〆切: 4/末	●4/中旬 参画校向け準備相談会	□実施前確認フォーム〆切: 4/末	●4/24(水)受入担当者研修① ●4/30(火) コーディネーター初任者研修①
5月		◆テーマ別学校説明会(オンライン) 5/1~10/末 ●5/中旬 参画校向け準備相談会		◆5/18(土) 合同募集説明会①
6月	□登録料振込〆切: 6/末	◆6/1(土) 地域みらい留学フェスinオンライン ◆6/29(土)-30(日) 地域みらい留学フェスin東京	●6/4(月) 実施前説明会※後日、動画視聴も可 □ID・パスワード付与、アンケート 実施前設定完了	●6/5(水)受入担当者研修① ●6/12(水) コーディネーター初任者研修②
7月		◆7/7(日) 地域みらい留学フェスinオンライン ◆7/20(土)-21(日) 地域みらい留学フェスin大阪	★7/1(月)-8/31(土) アンケート実施期間(1回目) ※各校で締切日を設定	◆7/3(水) 合同募集説明会②
8月		◆8/3(土) 地域みらい留学フェスinオンライン ◆8/24(土)-25(日) 地域みらい留学フェスin東京	●7/29(月)-9/26(木) (期間中)月~木 16:00-17:00 アンケート結果振り返り会 ※別途実施希望日を確認	
9月				◆9/7(土) 合同募集説明会③
10月	□令和7年度地域みらい留学及び各種支援事業参画仮申込書(様式1)の提出 提出〆切: 10/31(火)	◆テーマ別学校説明会(オンライン) ~10/末		※コーディネーター採用配置支援事業については年度途中の参画も可能です。
11月			★11/4(月)-12/27(金) アンケート実施期間(2回目) ※任意	◆11/27(水) 受入担当者研修①
12月				●12/5(木) コーディネーター初任者研修① ◆12/7(土) 合同募集説明会④
1月				●1/15(水) 受入担当者研修② ◆1/25(土) 合同募集説明会⑤
2月				◆2/26(水) 合同募集説明会⑥ ●2/27(木) コーディネーター初任者研修②
3月				

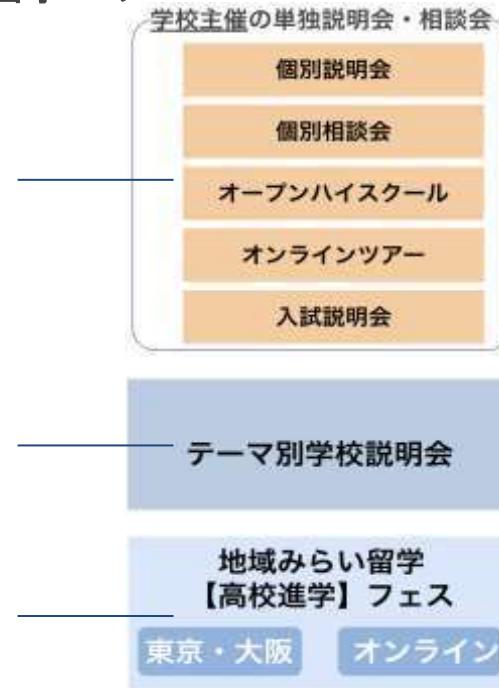
中学生・保護者の動きに合わせた情報提供



合同学校説明会等の位置付け

地域みらい留学への
意欲が高い

中学生の意欲



地域みらい留学への
意欲が低い

留学理由

地域みらい留学を検討する生徒は大きく以下の3パターンに分類される



パターン①
・意欲的で
・成長志向層

刺激のある環境で変化・成長してみたいと思う中で
「地域みらい留学」と出会い、今までと異なる環境・
価値観で視野を広げられることに惹かれ、留学を決意
▶能動的な変化・成長を実現する「チャレンジの場」



パターン②
・潜在的な
成長志向層

大人数の環境が苦手だったが、「地域みらい留学」と
出会い、地元とは異なる少人数の環境で自分らしく高校
生活が送れることに惹かれ、留学を決意
▶自分の個性に合った高校生活を通じた 都会ではできない成長



パターン③
リストート層

今の環境に馴染めず、通学が難しいために不登校傾向があるなど、地域みらい留学を通じて新しい学校・土地で
リストートするために留学を決意
▶今までとは異なる新しい環境でリストートする場

潜在的な成長志向層の中学生は、最初は地域みらい留学に興味がない=学校を自分で選ぶことができない状況。

100校から選ぶのではなく、何かしらの理由で
何となく気になった5校くらいから選ぶ

地域みらい留学 合同学校説明会のスケジュール

4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月

テーマ別学校説明会（平日夜・97日間 | オンライン）

地域みらい留学【高校進学】フェス

オンライン
1日間

オンライン
1日間

オンライン
1日間

東京
2日間

大阪
2日間

東京
2日間

地域みらい留学 合同学校説明会の日程

地域みらい留学
【高校進学】フェス
in東京・大阪

- ① 2024年6月29・30日 @ 東京 (東京流通センター)
- ② 2024年7月20・21日 @ 大阪 (ザ・コスモホール)
- ③ 2024年8月24・25日 @ 東京周辺 (会場未定)

地域みらい留学
【高校進学】フェス
inオンライン

- ① 2024年6月1日(土) 10:00～16:00
- ② 2024年7月7日(日) 10:00～16:00
- ③ 2024年8月3日(土) 10:00～16:00

**テーマ別
学校説明会**

2024年5月～10月 97日程
いずれも平日19:00～20:00ごろに開催