

この説明会は録画して後日参画校サイトに掲載します



2024年度 地域みらい留学 テーマ別学校説明会 参画校向け事前説明会

2024年3月4日(月)15:00～16:00

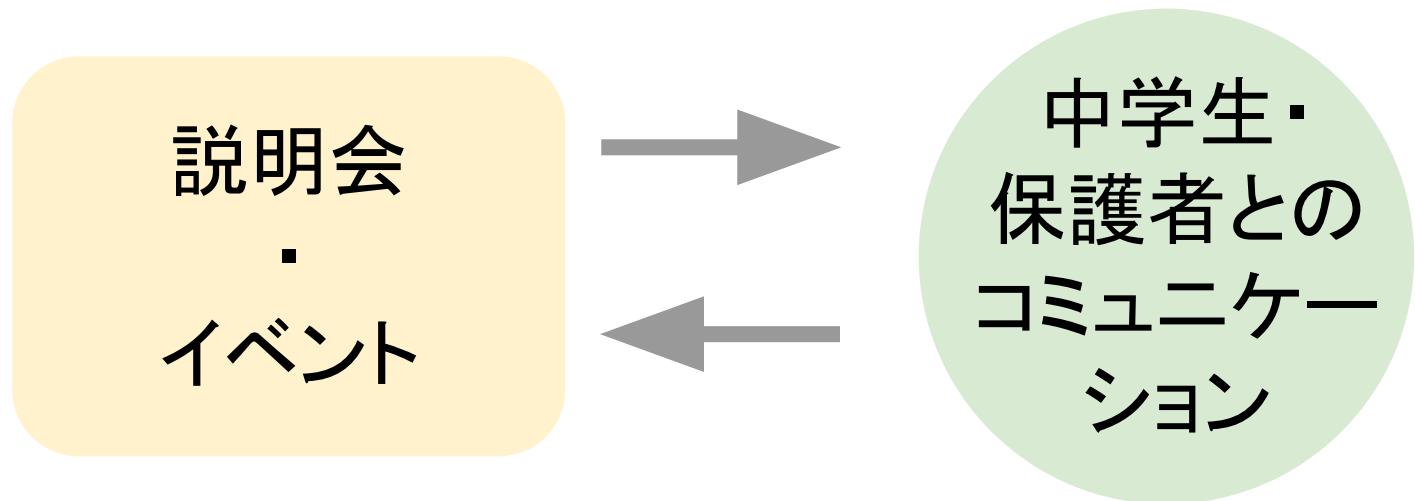
地域みらい留学事務局 テーマ別学校説明会担当:小村(おむら)

本日の説明の内容

- はじめに
- テーマ別学校説明会の概要について
- 実施マニュアルの説明
- 質疑応答

はじめに

全国生徒募集における「説明会」や「イベント」の役割と、その前後で必要となる「中学生(保護者)とのコミュニケーション」について理解してください。



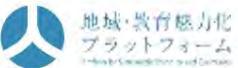
2024年度新規参画校向けの説明

地域みらい留学での「説明会」や「イベント」はいくつか種類があります。

詳しくは、2023年12月に開催した「**令和6年度地域みらい留学**」参画校向け次年度説明会の資料をご確認ください。(参画校サイトに掲載しています)

<https://www.c-mirai-sankaku.info/2023/12/20/20231220-mail/>

(補足) 生徒募集のためのイベントについて



学

大きく分けて2つ

事務局主催の合同学校説明会

地域みらい留学 【高校進学】フェス

東京・大阪

オンライン

全参画校を一堂に会して開催



テーマ別学校説明会

特定のテーマに該当する数校で
オンライン開催

学校主催の単独説明会・相談会

個別説明会

個別相談会

オープンハイスクール

オンラインツアー

入試説明会

など

(補足) 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
・リスタート層

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
リスタ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タートする場

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

「説明会」や「イベント」の役割

どういう目的で、どのような説明会・イベントを行うのか？

- 誰でもいいから説明会を聞いてほしい
- の中学生／保護者に聞いてほしい

- 終了後、参加者からの何かしらの連絡をまつ
- 終了後、次のイベントの案内メールをする

同時に考えてほしいこと

この説明会に参加している中学生／保護者は何を目的に参加しているのか？

この説明会に参加した中学生／保護者に次にどうアクションしてほしいのか？

参考になる説明会バナー

越えて、行こう。

地域みらい留学



興味を促すワード

参加のハードルを
下げるワード

対象がわかる

「説明会」や「イベント」の役割(例)

・テーマ別学校説明会

→(高校)学校個別説明会に参加してもらうため、興味を持つてもらうため

→(中学生)学校を決める軸はなんとなく決まっていて候補の学校を見つけたい

・学校個別説明会、フェス(東京・大阪)

→(高校)学校見学に来てもらうため

→(中学生)より詳しい学校情報が知りたい

やって終わりではない→繰り返し切れ目なく続ける

中学生(保護者)の行動や感情に寄り添い、適切な説明会や適切なコミュニケーションを行うことが、全国生徒募集の成功のポイントの一つです。

例)

テーマ別学校説明会

資料の送付
個別説明会の案内

個別説明会

個別相談会の案内

個別相談会

学校見学会の案内

学校見学会
(オープンスクール)

入試情報の連絡

効率的に続けられるように工夫する

全国生徒募集はとても大変です。やらなければならないことがたくさんあります。

「楽できるところは楽をする」

「効率化できることは効率的にする」

「楽をしてはいけないところ

(＝中学生や保護者への個別の対応etc.)はしっかり頑張る」

効率化の一例

- ・説明会に参加した方へのお礼メールのテンプレ化(関係者で共有すると誰でもメールできるようになる)
- ・学校紹介動画や学校紹介資料を作成して、テーマ別説明会へ参加した人へ送る(学校個別説明会の回数を減らせるかも)
- ・プレゼン資料をフォーマット化する(テーマに応じて使うスライドを選ぶ)
- ・よく聞かれる質問をQ&Aにまとめる

お礼メールのテンプレ化

②学校主催イベント後送信用テンプレート（オンラインイベント後のお礼メール）

件名

【〇〇高校●●●（イベント名）】ご参加お礼と今後の流れについて

本文

【〇〇高校●●●（イベント名）】に参加いただいた皆さま

(Bcc で皆様に送信しております)

本日は【〇〇高校●●●（イベント名）】にご参加いただき、ありがとうございました！

楽しんで参加していただけましたか？

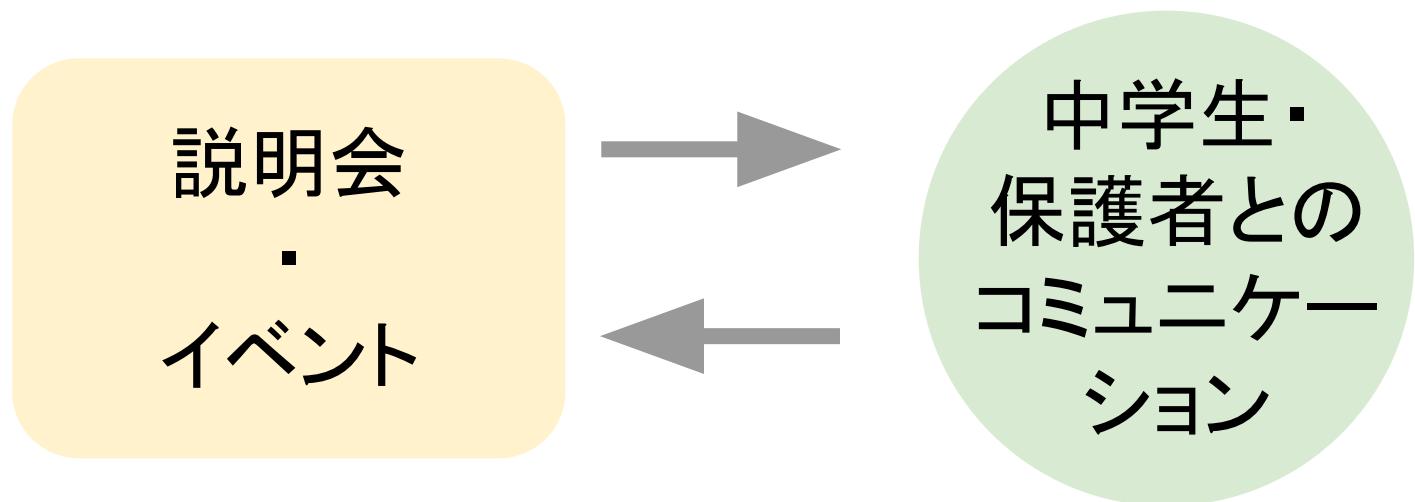
また、【〇〇高校】がどんな学校か、知っていただけましたか？

興味を持っていただいた方は、ぜひオープンスクールにもご参加お願いします！

参画校サイトに情報
をまとめておき
ます。

はじめに(再確認)

全国生徒募集における「説明会」や「イベント」の役割と、その前後で必要となる「中学生(保護者)とのコミュニケーション」について理解してください。



本日の説明の内容

- はじめに
- テーマ別学校説明会の概要について
- 実施マニュアルの説明
- 質疑応答

テーマ別学校説明会の概要について

実施時期：5月～10月の平日

実施時間：19:00～20:00(拘束時間は18:30～20:00すぎ)

実施回数：約100回

参加学校数：各回3～7校

参加対象者：中学3年生、保護者

(気になる学校がまだ絞っていない。学校選択の軸は決まっている)

本日の説明の内容

- はじめに
- テーマ別学校説明会の概要について
- 実施マニュアルの説明
- 質疑応答

実施マニュアルの説明

最新版は2024/3/4に公開している第1版です。

参画校サイトへ掲載しているものを各自よくご確認ください。

第1版：2024.3.4

更新日です。

2024年度 地域みらい留学 テーマ別学校説明会（平日夜）実施マニュアル

本資料は2024年度に実施するテーマ別学校説明会に関する参画校向けの実施マニュアルです。2024年3月4日に実施する事前説明会及び参画校サイトに掲載している情報と合わせてご覧ください。

（参画校サイト）<https://www.c-mirai-sankaku.info/2024/02/15/thema/>

1. 目的

出願校を決めきれていない・気になる学校が見つかっていない中学生・保護者に対して、各高校の概要・特長を伝えて、学校選びを促進するために実施します。

本日の説明の内容

- はじめに
- テーマ別学校説明会の概要について
- 実施マニュアルの説明
- 質疑応答

質疑応答

チャットに投稿された質問からお答えします。

※チャットは「全員」宛に投稿してください。

チャットの質問応答が終了後に口頭での質問を受付ます。

▼事前説明会終了後の問い合わせ先

地域みらい留学事務局

(一般財団法人地域・教育魅力化プラットフォーム)

担当:小村(おむら)

電話:0852-61-8866 (平日9時~18時) メール:info@c-mirai.jp

質疑応答(いただいた質問)

- 今年度内にテーマ別合同説明会が追加実施される可能性はございますか?
→現時点では予定がありませんが、要望が多ければ検討します。
- 個別説明会や個別相談会の申し込みはどうやるのですか?
→地域みらい留学公式サイトで各校がイベントを設定していただく必要があります。今後サイト操作の説明会を予定しておりますので、そちらで方法をお伝えします。
- お礼のメールを入れるとよいとありましたが、オンラインテーマ別説明会に参加された中学生(保護者)の連絡先は知ることはできるのですか?
→説明会ごとに予約者の連絡先(メールアドレス等)を確認することができます。個人情報の取り扱いに十分注意してください。
- 説明会後のプッシュ型の情報提供の話がありましたが、生徒や保護者さんの住所やメールアドレスの情報はどのように得るのでしょうか?
→説明会ごとに予約者の連絡先(メールアドレス等)を確認することができます。個人情報の取り扱いに十分注意してください。

質疑応答(いただいた質問)

- 1回のテーマ別説明会に参加する中学生の人数は何名を想定していますか?
→昨年9~10月に開催したテーマ別説明会の実績から推測して0~30名を想定しています。
- オンライン説明会時の参加者カメラオンオフについて
→視聴者の方に「カメラをオンにしてください」と伝えていただくのは問題ないが、オフのままの方が圧倒的に多いので、全員にオンにしていただくのは難しいと思います。ただし、時期的に出願が近くなる時期(秋以降)や面談を目的としている場合は、オンにしていただくようお願いしてみてもいいと思います。
- 参加予約あり・当日参加なしの方に対して次の説明会(次の説明会の案内)をすべきでしょうか?
→するかしないかのルールをまずは決めた方がいいと思います。予約あり参加あり、予約あり参加なし、のパターンを分けてそれぞれ案内をするなどの方法もあると思います。
- テーマ別学校説明会とフェスinオンラインのプレゼン内容・資料の違いについて
→フェスinオンラインのプレゼン内容はプレゼン時間~4分想定で、満遍なく学校情報を盛り込んだ資料を作成すると良いと思います(学校基本情報、寮、費用、入試情報などを浅く広く盛り込む)。ただ、フェスinオンラインの企画やコンテンツがまだ決まっていない部分があるので、対象変更になる場合もあります。

質疑応答(いただいた質問)

- ズームを2元中継(例えば学校と市役所)みたいな形で対応することは可能でしょうか?
→2端末でそれぞれの拠点からzoomにつないでいただければ対応可能だと思います。