

目次

第1部 地域みらい留学を推進する意義・目的

(第2版/2025年4月下旬ごろ更新予定)

第2部 役割分担

第3部 募集活動タスク

第2部 役割分担

1. 広報・マーケティング担当

役割:

- 県外生募集における自校の魅力を広く伝え、関心を引く
- SNSやウェブサイトの運営・更新
- チラシやパンフレットの制作
- 学校説明会やイベントの告知
- メディア対応（記事執筆、プレスリリース発行など）

2. 学校・地域連携担当

役割:

- 自校や地域との連携を図り、現地の魅力を高める
- 具体的な活動:
- 受け入れ校との連絡調整
- 地域の魅力や活動内容の発信
- 地元自治体や企業との協力関係の構築
- 関係者間定例会議の設定

3. 説明会・イベント運営担当

役割:

- 保護者や生徒への直接的なアプローチを通じて参加意欲を高める
- 学校説明会や保護者向けセミナーの開催
- 地域体験イベントの企画・運営
- 個別相談会の対応

4. 問い合わせ対応・窓口担当

役割:

- 生徒や保護者からの質問に対応し、不安や疑問を解消する
- 電話・メールでの問い合わせ対応
- オープンスクール等の自校イベントや入学申込に関する案内
- 募集期間中におけるお問合せ者、イベント参加者のサポート

5. 体験留学プログラム運営担当

役割:

- 興味を持った生徒が現地を体験できる機会を提供する
- 短期体験留学の企画・運営
- 現地での宿泊・生活環境の調整
- 生徒の安全管理やフォロー

6. 卒業生ネットワーク・OB/OG支援

役割:

- 留学期間中の成功例を発信し、入学希望者の動機付けを行う
- 卒業生インタビューの実施・公開
- OB/OGによる説明会参加
- 留学後の進路事例の共有

1. 効率的な作業進行

- **理由: 1人または少数の人がすべてを担当すると、作業が滞りやすくなるため**
- **効果: 各メンバーが自分の役割に専念することで、全体の進捗がスムーズに進む**

例: SNS担当者が広報活動に専念し、問い合わせ窓口担当が生徒や保護者対応に集中することで、それぞれの質が向上します

※工数不足となり、活動が円滑に進まなくなるため

2. 専門性の発揮

- **理由: 各役割に適したスキルや知識を持つ人が担当することで、成果が最大化される**
- **効果: プロジェクト全体の質が高まり、参加者の満足度が向上**

例: デザインに強い人がチラシを作成し、プレゼンが得意な人が説明会を担当することで、より効果的なアプローチが可能になります

3. チームワークの向上

- **理由: 各メンバーが役割を明確に理解することで、責任感と協力意識が生まれる**
- **効果: チーム全体が一体感を持ち、目標達成に向けて動きやすくなる**

例: 説明会運営担当と広報担当が連携し、イベント告知から運営までスムーズに行える

4. 問題解決能力の向上

- 理由: 役割分担により、課題やトラブルが発生した場合でも迅速に対応できる

- 効果: プロジェクトの信頼性が高まり、参加者や関係者からの評価が向上

例: 問い合わせ対応担当が保護者の不安を解消し、広報担当が適切に情報発信を行うことで問題を未然に防ぐ

5. 明確な責任範囲

- 理由: 誰が何を担当するかを明確にすることで、責任の所在がわかりやすくなる

- 効果: 作業の抜け漏れや重複を防ぎ、進捗状況を管理しやすい

例: イベント運営中に「誰が何をすべきかわからない」といった混乱を防ぎます

**適切に役割を割り振ることで、
プロジェクトの目的達成に向けたモチベーションも高まる**

**地域みるらい留学のような多様なステークホルダーが関わるプロジェクトでは
役割分担が成功の鍵と言える**

事例：青森県立名久井農業高校①

●R6体制と各スタッフの役割



高校(管理職・教諭)

- ・県外生の募集活動を町、CNで連携
- ・CNチームと協力し、学校内外での活動やイベントの調整
- ・(管理職)
- ・職員会議で定期的に進行中の活動や情報を共有
教員が支援しやすい環境構築

CNチーム(地元 NPO)

- ・地元密着型の活動で情報共有
- ・週1～2回、学校から提供された情報や画像を基にSNS投稿
- ・県外生の住まいや支援スタッフの問題に先手を打って対応

行政(町・教育委員会)

- ・地元の取り組みや県外生の募集活動を学校と連携
- ・県外生の住まいの問題、準備に対応
- ・地元での学生交流イベントや文化交流に積極的に関与

● 生徒支援と住まいの問題と対応

- ・ 県外生が増えることを見越し、住まいやスタッフの準備を進めている
- ・ 高校、町、CNチームが連携して住まいや支援体制を確保
- ・ 生徒の欠席や精神面でのサポートの対応策を確立

● 情報共有と信頼感

- ・ 高校、町、CNチーム間で強固なコミュニケーションを維持
- ・ 教職員を積極的に活動に巻き込み、県外生の支援体制が充実
- ・ 県外生の人数増加に伴う課題(住まい、人的体制、コミュニケーション)の解決に向けて取り組む

◆ 役割が明確化されており、情報共有が頻繁・綿密

県外生の支援と住まい問題に対応し、地元の NPOであるCNチームと連携して情報共有とサポート。成果として留学生数が上昇。今後、県外生の増加に伴い、住まいや支援体制の強化が課題となることを認識し、対応中

第3部

募集活動タスク

■地域みらい留学事務局では、大きく分けて【 対面】・【オンライン】のイベントを【 5月～9月時期】に実施

- 早くて中学1年・2年の頃から検討する子もいるが、多くが中学3年の夏前頃から本格的に進路を検討し始めます。
- 留学を決める子のほとんどが夏～秋ごろまでには一度検討する高校・地域へ実際に足を運ぶため、その前後時期にしっかりと認知してもらうことが有効となります。

□進級し、本格的に進路検討を始める前の【 5月上旬(GW前後)】に主に都市部の中学校へ 地域みらい留学のチラシを配布

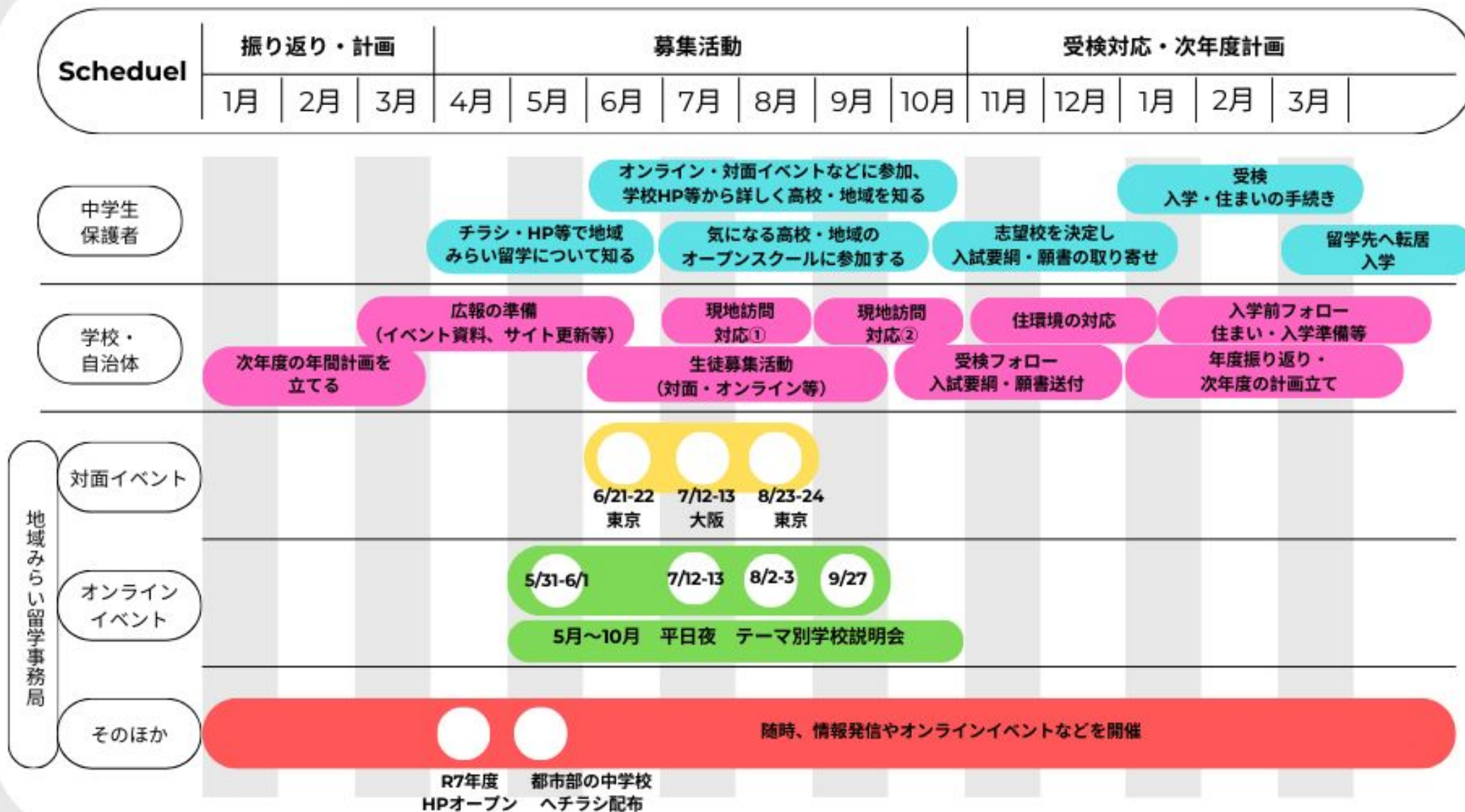
- 例年、チラシ配布後に、地域みらい留学サイトへのアクセス数・会員登録者数は一気に増え、認知・関心が高まる時期に。
- 4月中に情報を最新に更新しておくなど、5月以降のイベント告知準備を整えておくことが大事です。

年間のスケジュールを把握し、

4月までにしっかりと年間計画を立てておくことが大事！

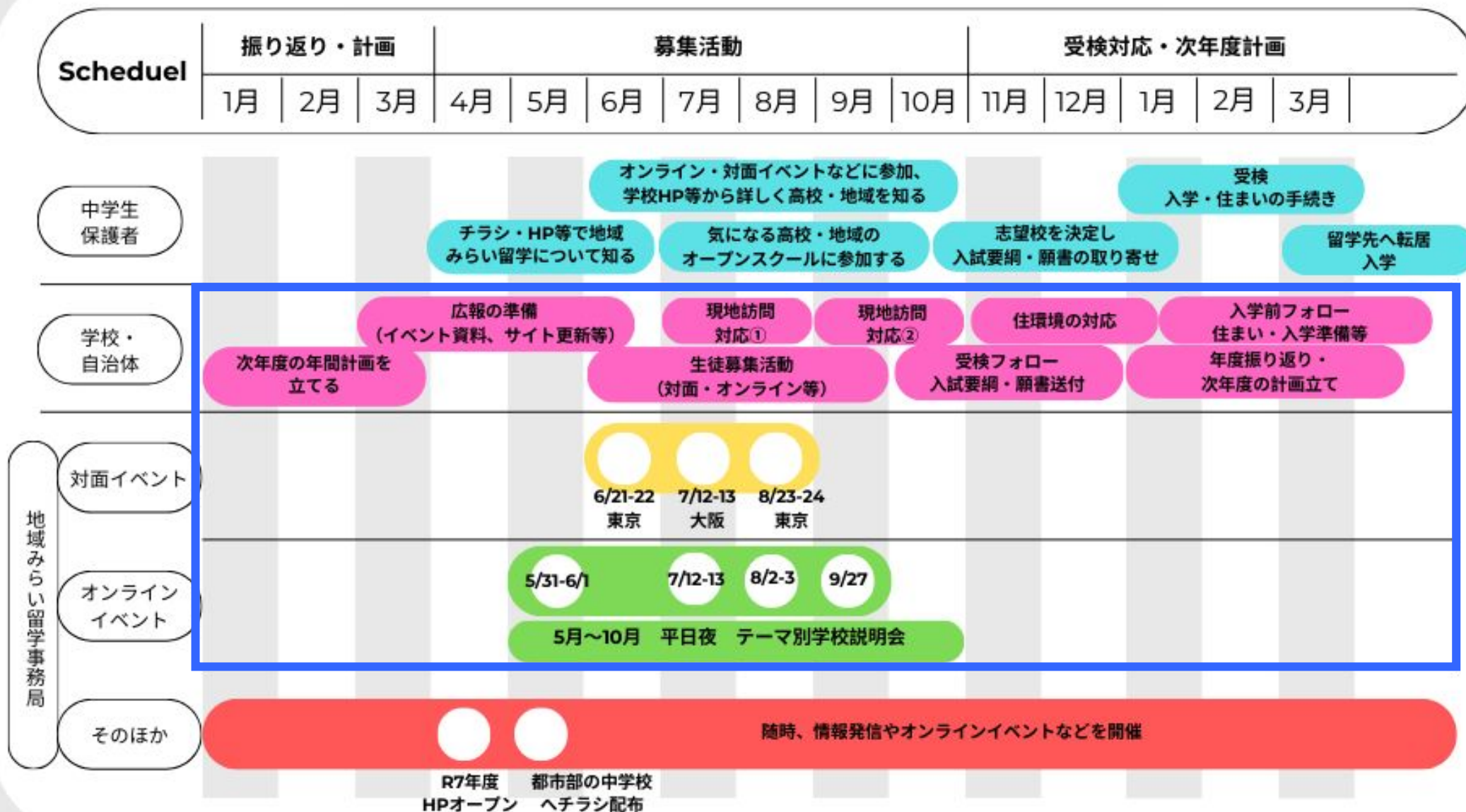
年間スケジュール

2025



年間スケジュール

2025



① 年間計画を立てる(時期目安:1月～3月)

学校と自治体、コーディネーターやハウスマスターなど、多くの人が関わり、かつ、さまざまな業務を抱えながら募集活動を成功させるには、年間の計画をしっかりと立ておくことがカギとなります。

計画を立てる際は少し大変ですが、本格的に募集活動が始まる4・5月時期までに計画・役割分担が明確にできていると、適切な時期に中学生にPRができ、関係者間のコミュニケーションもスムーズに行えます。

参考) 年間計画の立て方

1. 年間スケジュールの全体像を把握する(前頁参照)
2. 自校の参加するイベントを書き出し、具体的なスケジュールを把握する
3. 「〇月のオープンスクールに、▲▲な中学生が〇人参加」など、具体的な時期と人数、自校に来てほしい生徒像の目標・イメージを決める
4. 3.で決めた「山(募集活動1年間の中で最も注力したい時期)」に向け、どんなイベント、コンテンツが必要か等を検討する
5. 実施すべきイベントやコンテンツが決まったら、具体的な日程や役割分担を決める
6. 関係者間で上記 1～5を共有し、適宜確認、振り返りを実施する

② 広報の準備をする(時期目安: 3月～5月)

準備すべきもの(例)

- ・学校HP、自治体HPでの、全国生徒募集に関するページの作成および更新
- ・地域みらい留学HPの学校ページの作成および更新
- ・学校または自治体でのSNS(Instagram、LINE、TikTokなど)
- ・地域みらい留学イベントでの投影資料 ※各種イベントの詳細等はp.○～に記載
- ・地域みらい留学対面イベントでの配布資料、ブース作りの準備 など

県外受検では、地元受験と比較すると情報を集めにくいいため、中学生・保護者の皆さんは想像以上に調べられています。

「問い合わせ先が不明瞭」「学校HPや自治体HPに情報がない」「SNSはあるが更新が止まっている」など、興味を持ってきている中学生・保護者を不安にさせないように、しっかりと情報更新・発信を行いましょう。

まだ未定の内容も「○月ごろにお伝えできます」など伝えられる時期目安を知らせることで、安心感かつ今後の接点へと繋げていくことができます。

③ 生徒募集活動(時期目安: 5月～10月)

地域みらい留学事務局にて主催する合同説明会や、自校の好きなタイミング、内容で学校主催の単独説明会・相談会を実施することで、中学生・保護者との接点を取り、夏～秋の現地訪問へと繋げていきましょう。

各イベントの実施目的

【土日】高校進学フェス (オンライン)

【全体】地域みらい留学の理解と複数の学校の認知

【参画校】興味喚起、個別の学校説明会・相談会への誘導



生徒保護者の視点

- ・地域みらい留学ではどんな学校があるのか知りたい
- ・自分が興味を持てる学校を 1校でも見つけたい

【平日】テーマ別学校説明会 (オンライン)

【全体】地域みらい留学の理解と複数の学校の認知

【参画校】興味喚起、個別の学校説明会・相談会への誘導



生徒保護者の視点

- ・地域みらい留学ではどんな学校があるのか知りたい
- ・自分が興味を持てる学校を 1校でも見つけたい

高校進学フェス (東京/大阪)

【全体】地域みらい留学の理解と学校選びの促進

【参画校】興味喚起、オープンスクールや現地訪問への誘導



生徒保護者の視点

- ・複数の出展校から興味をもった学校について知りたい
- ・出展する高校、地域、人の魅力や雰囲気に触れたい
- ・留学先への疑問や不安を解消したい

オンライン

各種イベント詳細

【土日】高校進学フェス（事務局主催）

開催時期

①5/31-6/1 ②7/12-13 ③8/2-3 ④9/27

※①～③は2日のうち1日のみ登壇、④は希望校のみ。

コンテンツ

- ・学校毎の説明パート ※要準備※
- ・地域みらい留学説明会/受験制度説明会（事務局で実施）

テーマ

未定

プレゼン時間

3分～6分程度

※詳細は後日広報いたします

活用のポイント

- ・プレゼンの時間は短いため、情報を詰め込みすぎず、わかりやすく魅力をアピールする。
- ・キャッチコピーなどがあると覚えやすい。
- ・雰囲気伝わるよう画像の準備や、生徒の発表も◎
- ・登壇後の時間に学校主催のイベントを立てておき、合同の説明パート後に参加を促す。



土日の午前から開催。

過去には、部活動や文化祭、寮でのお昼ご飯の様子を中継した学校も。

※外＆暑い時期は、PCの熱暴走に注意！

オンライン

各種イベント詳細

【平日】テーマ別学校説明会（事務局主催）

開催時期

5-10月の平日夜

コンテンツ

- ・学校紹介プレゼンパート ※要準備※
- ・質疑応答

テーマ

- ・住まい紹介・住まい自慢
- ・探究的な学び
- ・地域との交流
- ・めずらしい・特徴のある学科紹介
- ・地域みらい留学の先【進路について】
- ・めずらしい・特徴のある部活動
- ・ここにしかない自然環境
- ・CN・HM座談会【ヒトフォーカス】
- ・集まれ！名物先生【ヒトフォーカス】
- ・あの生徒のイマ！卒業生座談会【ヒトフォーカス】

プレゼン時間

3分～6分程度

※詳細は後日広報いたします

活用のポイント

- ・プレゼンの時間は短いため、情報を詰め込みすぎず、わかりやすく魅力をアピールする。
- ・テーマに則した内容をしっかり説明する。
- ・雰囲気が伝わるよう画像の準備や、生徒の発表も◎
- ・登壇後の日程（当日夜や、別日、週末など）に学校主催のイベントを立てておき、合同の説明パート後に参加を促す。



平日の夜に開催。

「テーマ」に沿ってのプレゼンが大事。

※ヒトフォーカスのテーマについて※

事務局で準備したFMTをもとに各校簡易学校紹介→トークセッション

各種イベント詳細 高校進学フェス(東京/大阪) (事務局主催)

開催時期

東京:6/21-22、8/23-24、大阪:7/12-13

コンテンツ

- ・学校ブースで個別説明会/相談会
- ・地域みらい留学説明会/受験制度説明会
- ・卒業生トークイベント

活用のポイント

- ・一方的に説明するだけでなく、中学生、保護者の様子を見ながら適宜質問するなど対話を意識する
- ・可能であれば視点の近い先輩生徒をブースに配置する
- ・事前調べなく来る参加者も多いため、オンライン登壇時の資料のような、端的に説明できる資料もあると良い
- ・地域の様子がわかるパンフレットや、ポスター、実際に生徒が授業で作ったものや、部活動の道具など、高校・地域・人の魅力や雰囲気が伝わるものを用意するのも良い



実際に対面して話すことができるので、
ついつい話しすぎてしまいがち…。

グッと堪えて、目の前の中学生・保護者が
どんな学校・地域を探しているのか、何に興味
があるのか、耳を傾けてみましょう。

1日で何十ブースもまわる参加者も。
イベント後日の接点作りや、フォローも大事。

各種イベント詳細

学校個別説明会・相談会（学校主催）

オンライン・対面

任意：開催日時等、制約なし

開催時期

下記を参考に、実施計画をご検討ください。

○開催のタイミング：オンライン合同説明会実施後を中心に定期的に実施

○回数：次の合同説明会

（対面・オンライン）登壇予定までに2~3回（平日・土日）

※実施回数が少ないと興味を持った方が参加タイミングが合わないこともあるため、複数回、複数日程で実施を推奨。



合同プレゼンでは伝えきれなかった
魅力や情報をしっかり伝えられる場。
しっかり現地訪問へ繋げていきましょう。

任意：制約なし

30分~1時間程度で、下記例のような実施が多い

コンテンツ

例)

- ・事務局主催イベントで興味を持った生徒保護者に対する、より詳細な学校説明
- ・在校の先生、生徒への参加者からの質疑応答
- ・「入試」の手続きや、お悩みを解消する場として開催 ※入試要綱が出てくる9月末~11月ごろ
- ・1名ずつで予約枠を設け、個別のより深い悩みや不安、疑問も話せる場 ※主に「個別相談会」で実施することが多い

オンラインでは緊張して、カメラオフの参加者も多いですが、
チャットや声掛けを工夫して、話しやすい場作りを心がけましょ
う。

急にイベント設定しても、予約は入りません。早め早めのイベント作成&広報を心がけましょう！
年間スケジュールで決めていれば、一気に設定しておくのも◎。都度でも、遅くとも開催1ヶ月に！

④ オープンスクール・現地訪問の実施・対応（時期目安： 7月～10月）

対面フェスや、オンライン説明会を経て、出願に向けて実際に現地を見てもらう重要な機会です。**学校・地域の魅力が**しっかり伝わるよう、内容を検討し、日程が決まっていれば、できるだけ早く情報は公開しましょう。

オープンスクール （OS）



日程を決めて、プログラムに沿って見学・体験してもらう。7月～8月頃の実施が多い。
地元生向けに実施するものと別に、県外生向けに日程・プログラムを設けるとより良い。
10月～11月ごろに秋冬のオープンスクールを実施する学校も。

現地訪問



OSで参加できなかった県外生が、任意の日程で学校・地域を訪れること。
保護者と学校・自治体の窓口間で、日程や当日のスケジュール、滞在先等の調整を行う。

開催のヒント・ポイント

OS・現地訪問の内容： 学校の様子、住居の様子、地域活動、高校生・地域の方との交流

※ 地元生と同じ日程での実施になる場合も、午後は県外生のみ住まい見学や、個別相談の時間を取るなど工夫があると良い

受験し3年間を過ごす学校だけでなく、住む場所、住む地域を見てもらう貴重で重要な機会。
実施には「学校」「自治体」の連携が必要な場合も。

「この学校・地域は私たちを受け入れてくれる準備ができている？」と
中学生・保護者が見るポイントでもあり、**不安に感じるポイント** でもあります。

③～④ 各説明会後のフォロー

各説明会後には、ブース訪問、視聴してくれた生徒保護者にお礼の連絡や、今後のイベントなどのスケジュールを連絡して次回の接点につなげましょう

「〇〇学校、地域はあなたを待っているよ！」と伝えるのが大事！

開催後のアクション(一例)

・お礼を伝える

➡ メールを送る、電話をする、手紙を送る(留学生の先輩が直筆で書いたものや、担当している先生や自治体の方が書いたものをお送りする学校も！)

・学校、地域の様子をこまめに発信

➡ LINEやInstagramなどで、学校生活や留学生の様子、近況を発信
※対面フェスや、オンライン、OSなどでフォローしてもらう

・次回のイベント、オープンスクール、入試要綱などの適宜案内

➡ メールやSNSなどで、イベント情報や申し込みURLを案内

役割分担

年間スケジュール

[illegible]

R8年度受け入れ目標

30