

# 地域みらい留学【生徒募集】研修③

## ～対面イベント・事後フォロー～



及川 真央

Oikawa Mao

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 イベント担当

## <経歴>

- 福岡県北九州市出身、北九州市立大学法学部卒

当時1期生が在籍してた頃のN高でインターンしたり、カタリバのボランティアしたりもろもろ教育界隈で繋がりをつくる。

- 2018年 民間不動産会社入社(意思なき入社)  
新卒でつまずいてもやもや。1年で退職。
- 2019年 新潟県立阿賀黎明高校魅力化プロジェクトへ転職  
地域みらい留学の生徒募集(年平均10人の県外生獲得)
- 2020年 コロナ禍に法人を立ち上げ、ワークショップを生業に。

高校魅力化に  
3年間在籍

- 2022年 阿賀黎明高校魅力化プロジェクト退職  
地域・教育魅力化プラットフォームに入職  
入社後、地域みらい留学365、お試し地域留学を担当  
2025年から下記担当で皆さんとご一緒にします！  
地域みらい留学参画校伴走、マーケティング、お試し地域留学

CPF  
3年目突入

## <資格>

生涯学習開発財団 認定ワークショップデザイナー

# 生徒募集が成功するため

# 生徒募集の研修の基本的な流れ

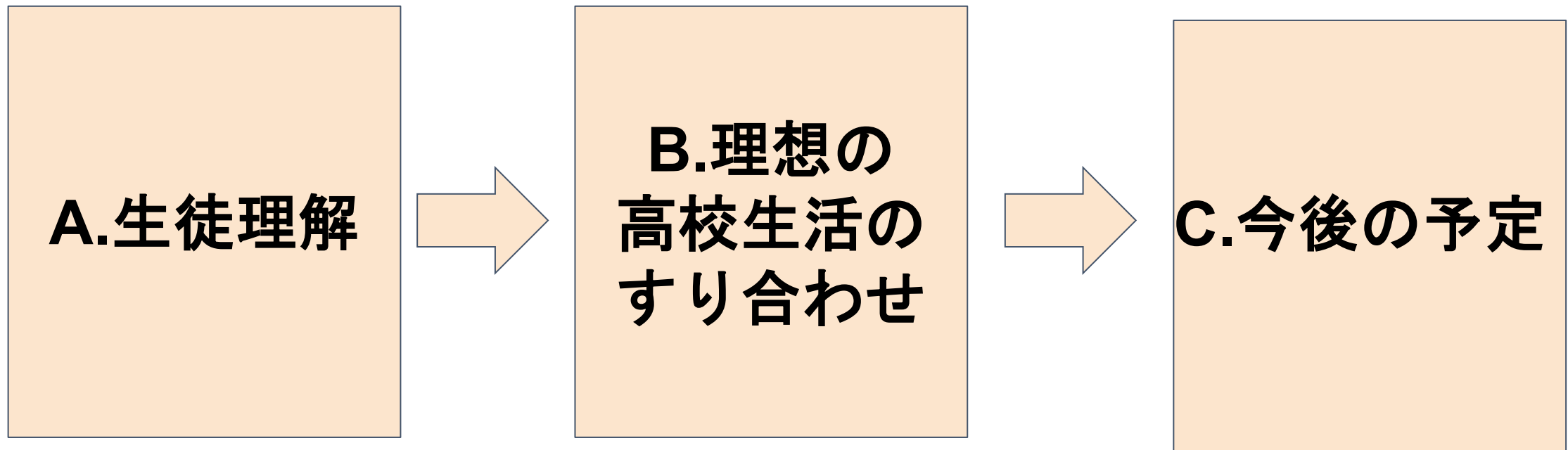
- ① ノウハウを知る
- ② 型を触ってみる。
- ③ これからやることを決める。

# 今日の2ポイント

1.生徒と何をコミュニケーションすべきか？

2.事後フォローまでで1セット

# 1. 生徒と何をコミュニケーションすべきか？ ～生徒とコミュニケーションすべき3つのこと～



## 目的

## その生徒に個別最適化された情報を渡す

## 詳細

生徒1人1人には違った背景や希望があり、高校に興味を持った箇所も違う。  
1人1人の考えをまず聴くことによって、  
その生徒に合わせた、説明をすべき所を考える。資料で説明する時間の配分を変える。

(例)学校の授業をを知りたい→概要1分＋授業7分＋寮2分

(例)地域の魅力を知りたい→概要1分＋地域の情報5分＋学校のこと2分＋寮1分など。

## 進め方

- ① **事務局作成の指差しシート**を使ってみてください。
- ② **なぜ数ある学校の中で自分の学校を選んできたか？**を聞く。  
(選んだ理由の中にその生徒の大事にしていることがあるはず！)
- ③ **高校選びで大切にしていることは何か、**より詳細に聴いてみる。  
L何でそれに興味あるの？ どういう3年間が理想？ どんな風な高校生になりたい。





## 事前指差しコミュニケーションシート

越えて、行こう。  
地域みらい留学

気になっているのは…？

寮  
下宿

地域  
活動

自然

放課後  
土日の  
過ごし方

お店  
周辺施設

授業

部活動

修学旅行

受検や  
費用面

人の  
雰囲気

時間の余裕は…？

しっかり目に  
20分くらい大丈夫！

次もあって…  
10分以内くらい！

### 目的

## 皆さんの学校で過ごす最高の高校生活を想像してもらう

### 詳細

生徒や保護者の究極の願いは「最高の高校生活」にすることです。  
その願いが、皆さんの学校で叶えられると想像できたら、進学をより真剣に考えます。  
話しながら想像してもらうことが大事です。

**(生徒の想いを傾聴し)、理想の学校生活の言語化⇔(学校・地域の説明)でその理想が叶うという証明をする**  
この2つを繰り返しながら、生徒の高校生活の具体を**提案し、傾聴することが求められます。**

### 進め方

- ①生徒理解を様々な角度で進める。  
理想の学校とは？/叶えたい進路は？/やってみたいことは？/どんな人と会いたい？/地域に何を求める？
- ②聴いたことで生徒の理想に合う学校・地域での過ごし方を提案し、反応を見る。
- ③反応が微妙な場合、なぜ微妙なのかを聞く。

①～③を繰り返していったって、自分の学校で3年間を送るならを仮定した理想の学校生活を一緒に考える。

### 目的

## 今後のコミュニケーション接点をつくる

### 詳細

「次のコミュニケーションの約束をする。」が最大目的であり唯一のゴールです。  
対面説明会の場合は以下3つのどこかを狙いましょう。

- ① オープンスクールの申込( 1 番の理想ではあるが、ハードルは高い)
- ② オンライン個別説明会の申込
- ③ 今後の案内のメールをお送りさせていただきますの許諾をとる。

→ちなみに**何もしない(興味があったら学校に電話してください。)**は留学に繋がらないです。

### 進め方

- ① 事前に用意した、説明会やイベント/オープンスクールなどの情報を伝える  
※**必ずその子にとって何が得られるのか？機会になるか**は詳細に伝える。
- ② 来ませんか？→メール(SNS)でご案内させて頂いていいですか？の順番で誘う。
- ③ 必ず、当日イベント後、もしくは翌日にはお礼メールと一緒に送る。
- ④ しばらく経過した後フォローで電話を 1 本入れる。

## 2.事後フォローまでで1セット ～次も話してもらいたいと思う事後フォロー～

**A.御礼の徹底**

**B.寄り添う  
やりとり**

**C.1連絡1提案**

イベント後は**絶対**連絡を入れましょう。

帰るまで、ではなく御礼をするまでがフェスです。

地域みらい留学の管理サイトから

参加者の**個人情報**が取れます！！！！

**絶対活用**してください！！！！！！！！！！

地域みらい留学 事務局画面

oikawa-mao@c-platform.or.jp

ダッシュボード

学校管理

イベント管理

よくあるご質問管理

ゲスト会員管理

一般会員管理

学校会員管理

事務局会員管理

お知らせ管理

メールマガジン購読管理

CSVダウンロード

ログアウト

1月 2月 3月 4月 5月 6月

イベント予約者・参加者一覧

イベント名を選択ください

☒ 予約者 ☒ 参加者

検索

名前	参加イベント名	メールアドレス	電話番号	予約/参加/キャンセル	申し込み日	参加日	イベント参加人数
	おためし地域留学2025オンライン説明会			参加者	2025年06月03日(火)	2025年06月03日(火)	1人
	おためし地域留学2025オンライン説明会			参加者	2025年06月03日(火)	2025年06月03日(火)	3人
	おためし地域留学2025オンライン説明会			予約者	2025年06月03日(火)	-	1人
	おためし地域留学2025オンライン説明会			参加者	2025年06月03日(火)	2025年06月03日(火)	1人
	おためし地域留学2025オンライン説明会			予約者	2025年06月03日(火)	-	0人
	おためし地域留学2025オンライン説明会			予約者	2025年06月03日(火)	-	1人
	おためし地域留学2025オンライン説明会			参加者	2025年06月03日(火)	2025年06月03日(火)	1人
	おためし地域留学2025オンライン説明会			参加者	2025年06月02日(月)	2025年06月03日(火)	1人
	おためし地域留学2025オンライン説明会			参加者	2025年05月31日(土)	2025年06月03日(火)	2人



## 目的

# 生徒の検討フェーズを次に進めるためのきっかけにする

## 内容

## イベント後2日以内のメール連絡(早ければ早いほど善)

## テンプレ

件名：【御礼】地域みらい留学〇〇高校より

本文：

〇〇様

〇〇高等学校の〇〇です。

地域みらい留学FESin東京でわたしたちとお話してくださりありがとうございます！

〇〇さんのお話を聞いて、わたしたちの学校で〇〇さんが考えている～な部分や大事にしている～がわたしたちの学校で叶えられるのでは？と思い、ぜひわたしたちの学校に引き続き興味を持ってくださると嬉しいです！

ちなみに〇〇さんが～～に興味を持っていच्छやるということなので、  
今度オープンスクール(個別説明会)の中で〇〇を実施するのですが、もしよかったら来てみませんか？

詳細とお申込み方法を下記に掲載いたしますので、ぜひ！！お越しく下さい。

日時：

内容：

申込方法：下記URLより申込フォームに記入

詳細リンク：

ご不明な点やご質問ありましたら気軽にメールにご返信ください！

〇〇さんにとっていい進学先を選ぶように我々にできることがあればと思います！

今後ともよろしく願いいたします。

### (参考) メール文テンプレートについて解説

件名：【御礼】地域みらい留学〇〇高校より

本文：

〇〇様

〇〇高等学校の〇〇です。

地域みらい留学FESin東京でわたしたちとお話してくださりありがとうございます！

〇〇さんのお話を聞いて、わたしたちの学校で〇〇さんが考えている～な部分や大事にしている～がわたしたちの学校

で叶えられるのでは？と思い、

ぜひわたしたちの学校に引き続き興味を持ってくださると嬉しいです！

ちなみに〇〇さんが～～に興味を持っていच्छやるということなので、

今度オープンスクール(個別説明会)の中で〇〇を実施するのですが、もしよかったら来てみませんか

詳細とお申込み方法を下記に掲載いたしますので、ぜひ！！お越してください。

日時：

内容：

申込方法：下記URLより申込フォームに記入

詳細リンク：

ご不明な点やご質問ありましたら気軽にメールにご返信ください！

〇〇さんにとっていい進学先を選ぶように我々にできることがあればと思います！

今後ともよろしく願いいたします。

会話の内容などを書くことによって  
1人1人の話を聴いてくれていることによる寄り添い感を演出

1寄り添い！！

その人に合った次のステップを提案に  
織り込むことで、次の説明会やオープン  
スクールに参加する動機を形成。

1連絡1提案！！！！

必ず、予約はフォームもしくは地域み  
らい留学サイトで実施！予約しやすさ  
(物理的・心理的ハードル)を最優先。  
(電話は不適切！！！！！！)

## 目的

## フォロー実施を抜け漏れなく実施する

## 詳細

- ①別添フォローリストひな形を活用し、  
中学生とのコミュニケーション履歴や現在の志望状況を記録する。
- ②関係者間で共有し、今後の方針を1人1人相談する。  
【このリストをぜひ打合せ材料にしてください！】

## 進め方

- ①イベント後、取得した個人情報を【イベント管理画面※P17参照】からコピーし転記する。
- ②関係者間で協議し、コミュニケーション方針を決める  
L1. 連絡が取れているか否か？ 2. 次、生徒にに対してどんな行動をとるか議論する
- ③コミュニケーション後、リアクションがあり次第、やりとりの内容を記入する。

# フォローリストをつくって関係者間で握る！

氏名	メールアドレス	電話番号	ステータス (検討状況)	生徒の 興味関心	対応履歴	次のアクション いつ何をする？

〇月〇日までに～～をする