



# 地域みらい留学FES inオンライン

参画校向け説明会4/14

- **昨年の振り返り**
- フェスの位置づけ
- フェスinオンライン（5/31-6/1）の概要について
- マニュアルの説明
- 出展準備について
- 質疑応答（後半10分）

- 令和6年度は「対面合同説明会の回数増・時期の前倒し」「平日テーマ別説明会の回数・期間増」を実施。

## 令和6年度の方針（再掲）

- ①対面合同説明会を起点に多くの中学生との接点を作る
- ②進路検討者の多い6・7月から対面合同説明会を実施する
- ③参加者実績の多い平日合同説明会の機会を増やす

## 主な変更点

説明会の種類	令和5年度	令和6年度
対面合同説明会 （対面フェス）	東京1回（9月）	東京2回（6月、8月） 大阪1回（7月） 札幌1回（7月）
オンライン合同説明会 （フェスinオンライン）	土日2日間×3回 +10月追加説明会	土日1日×3回 +9月追加説明会
平日テーマ別学校説明会	9－10月で実施	5－10月で実施

● 説明会の予約者数是对前年約141%

時期	2023年	2024年	対前年
説明会予約組数 (対面・オンライン・テーマ別の各説明会 に予約したユニーク数)	2,154組	3,023組	141% +869組

参考：イベント別予約数

説明会	イベント別総予約数 (2日間の重複含む)	イベント別予約組数 (2日間の重複除く)	参加組数・人数
6月オンライン (6/1)	537	469	
6月東京対面 (6/29-30)	1,011	733	583組 (6/29 306組612名,6/30 277組554名)
7月オンライン (7/7)	510	451	
7月大阪対面 (7/20-21)	552	418	331組 (7/20 162組324名,7/21 169組338名)
7月札幌対面 (7/27)	60	49	32組 64名
8月オンライン (8/3)	397	344	
8月東京対面 (8/24-25)	1,090	787	590組 (8/24 307組614名,8/25 283組566名)
9月オンライン (9/28)	418	351	
平日テーマ別	1,411	532	
合計	5,986	4,134	

# 今年度の集客について



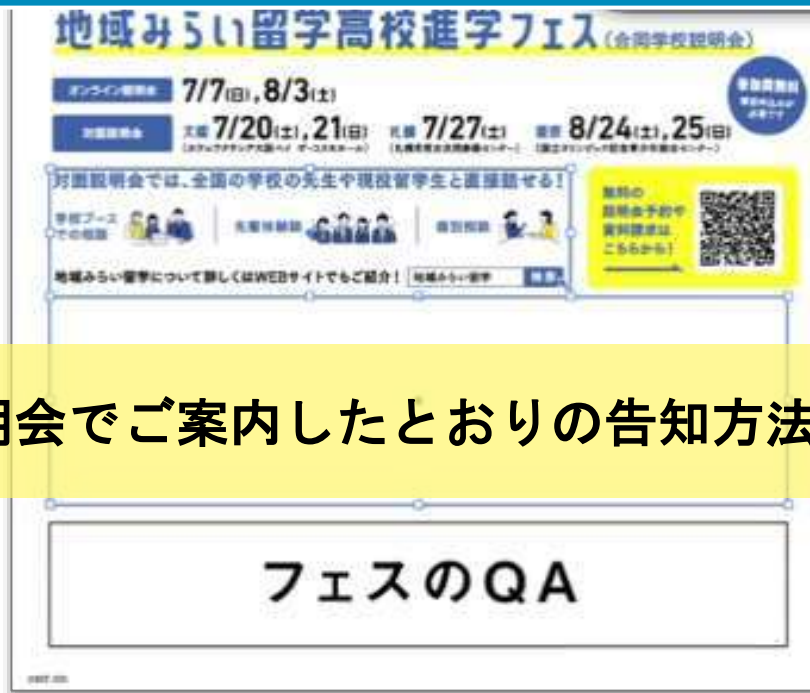
LP制作中



チラシ制作中



バナー制作中



基本的には、参画校向け説明会でご案内したとおりの告知方法で、鋭意準備を進めております



フェスのQA

- 昨年の振り返り
- **フェスの位置づけ**
- フェスinオンライン（5/31-6/1）の概要について
- 出展マニュアルの説明
- 出展準備・提出物について
- 質疑応答（後半20分）



あなたにはやりたいことがありますか？

これからの人生で無限に聞かれる問いに対して

誰かに敷かれたレールを歩くでもなく、周りの友達に流されるでもなく

社会のこうあるべきに惑わされるでもなく、

**あなたが生きたい高校をあなたの意志で選ぶ。**

わたしはあれが好きなんだ。

思いきり没頭できる道を探してみよう。

1人で暮らしたい。自分で生きていける力をつけたい。

あなたらしくのびのび暮らし、生きる力を育める高校を探そう。

やりたいことはないけど、これから見つけたい。

一番やりたいことを探せそうな場所はどこだろう？

色んな世代の人や環境、新しい世界に触れながら、新しいあなたを見つけよう。

**どんなあなたでも、あなたらしさが輝く場所が日本のどこかにはある。**

**正解が何かは分からない。でもあなたが選んだことに価値がある。**

**高校生活の3年間であなたの選択の価値を物語る。**

**「最高だった。」と言える3年間で送れる場所と一緒に選ぶ**

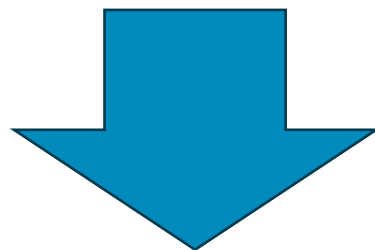
**あなたのパートナーになりたい。**



# 中学生が自分の生き方を見つけに来る場

この高校がいかにもと思われるための入り口

① 中学生が興味がある学校を数校選んでいる



② 次のステップが踏める状態

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

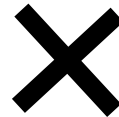
オンライン

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

地域みらい留学への  
検討が進んできた！

中学生の  
検討具合

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

テーマ別学校説明会

地域みらい留学  
【高校進学】フェス

東京・大阪

オンライン

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、なんとなくよさそう。と  
いう興味を持って入ってる。最初は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、  
何かしらの理由でなんとなく気になった5校くらいから選ぶ。

地域みらい留学への  
検討をこれから始める



## 【重要】ストレスを減らす

### 学校が多すぎて選べない

- ✓どの学校を選べばいいかネット上だと情報がばらばらであり、判断がつきづらい。
- ✓とりあえず1つ聞いてみるというファーストステップを事務局で後押しする必要がある

### 予約する時間がない。

- ✓いくつか気になるところを見つけても予約する時間・手順があり、オンラインに不慣れだと難しい。
- ✓時間にゆとりを持つ、予約の流れを丁寧にフォローする

### この後どうするか不明

- ✓良い高校が見つかった後に説明会に予定が合わなかったり、情報を見つけれない場合も多い。
- ✓引き続き高校を探したいときに自分にとってどんな機会が必要かを考える機会がなく、その後離脱してしまう。

### 参画校の個人情報の取得

- ✓学校側が参加した生徒の個人情報を取得することによって、生徒にとって志望校選択に必要な情報を得るための機会提供を増やす。

地域みらい留学の情報収集や学校選びを継続できる。

- 昨年の振り返り
- フェスの位置づけ
- **フェスinオンライン（5/31-6/1）の概要について**
- 出展マニュアルの説明
- 出展準備・提出物について
- 質疑応答（後半20分）



# 2025年度 地域みらい留学 フェスinオンライン

開催日：5月31日(Sat)～6月1日(Sun)

時間：両日9:00-18:00

場所：オンライン(ZOOM)

時間	事務局の動き	参画校の皆様の動き 説明会登壇については①か②のどちらかになります。
8:00-9:00		8:45-9:15 全体ミーティング
9:00-10:00	9:00-10:00 オープニングガイダンス	9:15以降は各学校準備
10:00-11:00	10:30-11:15 説明会運営	9:45-11:15 ルームプレゼン登壇① ※9:45-10:30はリハーサル ※各学校3分間のプレゼンテーションを実施
11:00-12:00	11:30-12:15 説明会運営	10:45-12:15 ルームプレゼン登壇② ※10:45-11:30はリハーサル ※各学校3分間のプレゼンテーションを実施
12:00-13:00	12:30-13:30 オープニングセッション② ※9:00-10:00と内容同じ	
13:00-14:00		各学校別の説明会 13:00以降  希望校のみ追加説明会を実施 <del>13:30-14:45</del> <del>14:30-15:45</del> 13:15-14:45
14:00-15:00		
15:00-16:00		
16:00-17:00	16:00-16:30 クロージングセッション	
17:00-18:00	17:30-18:00 クロージングセッション	
18:00以降		

現状のZOOM説明は**気軽に参加できて**  
知らなかった学校も見ることができて参考になっています。



現地に住んでいるわけではないので**実際の内容や評判がわからない。**口コミサイトで悪くかかれてたりすると不安になる。  
生徒や親、卒業生の生の声が聴きたいです。

**カフェコーナーや物販**はあると良い気がします。合説はどれも視覚的な情報がメインになりがちなので、**なんらかの体験を伴った形**で案内を行うことが重要だと考えます。（大学4年男性）



**高校生がプレゼンしてくれた高校はどれも印象に残りました！**プレゼン力が高い生徒やのびのびした雰囲気、微笑ましい学校など大人が説明するよりもすごく良いです。



この高校がいいかもと思われるための入り口

# コンテンツ詳細

## 重要な変更点

特設サイト予約→地域みらい留学WEBサイト予約に変更。  
手順を踏むことで**個人情報の取得**が可能に！

→ただし、前回より予約の手間が加わるため、参加数が減る可能性もあります。事務局で参加者数については最大限工夫をするうえで、参画校様にとって**より良い場を目指すための挑戦**としています。

### 参加者数が減らないための工夫

- ① オープニングセッションで丁寧な導入
- ② LINEの活用
- ③ 問い合わせ対応の充実

#迷わないようにする #なんとなく選ぶ #聞きながら絞っていく。

## <概要>

ワークショップ形式で学校の絞り込みと予約を一緒にする時間。

※参画校が増え、学校選びやオンラインの予約に手間取る可能性を鑑み実施

### 【内容】

- ①各学校のキャッチコピーから直感的に選ぶことを通じて  
気になる5校を選ぶワークショップ(30分)
- ②予約方法や1日の流れを説明する(30分)

### 【その他】

- ・オープニングセッション後、30分間予約時間を確保
- ・操作ができない場合の事務局窓口をZOOM及びLINEで設置  
→できるだけ参加者の予約もれがないように案内！



#興味を持ってもらうために！ #明るく楽しそうな雰囲気をも！ #誰に何を伝えるか？

## <概要>

【時間】※①②ともにリハーサル時間込み

①9:45-11:15

②10:45-12:15

【内容】

- ・導入5分(地域みらい留学全体の説明など)
- ・学校プレゼン30分程度(8校×3分間プレゼン)
- ・これからの流れの説明5分

【目的】

中学生とその保護者に「なんとなくこの学校がいいかも」と  
思ってもらうための機会提供

(学校個別説明会へ来てもらうような流れをつくる)

## <準備>

学校：①3分間程度のプレゼン資料作成

②登壇者の選定と発表練習

③学校別の説明会のオンラインイベント設定（zoom等のURL発行）





#興味を持ってもらうために！ #明るく楽しそうな雰囲気をも！ #誰に何を伝えるか？

## <概要>

【時間】※①②ともにリハーサル時間込み

①14:00-14:45

②15:00-15:45

【内容】※午前中実施分と同じ

導入5分(地域みらい留学全体の説明など)

学校プレゼン30分程度(最大8校×3分間プレゼン)

これからの流れの説明5分

【目的】

個別説明会で接点を創るのは難しいと感じている学校様に  
中学生との出会いの場を広く設けるため。

## <準備>

学校：希望する学校は参画校サイトで希望を受け付けるため  
期日内に必ず回答をお願いします。(4月23日まで)

午前・午後の各校の登壇時間は4月25日を目途にお知らせします。



#留学イメージ #自分事化 #ストーリーテリング #じっくり深く

## <概要>

13時以降は各学校が自由に自分たちの学校の説明会を開催できる。

必ず地域みらい留学webサイトへ事前にイベント設定をお願いいたします。

→特に保護者は最初にどんな学校があるか？イベントがあるか？を探すので、早く登録されていれば、広く生徒・保護者の目にとまって有利！

### 【開催にあたってのすすめ】

- ①実施時間は1時間以内にとすること
- ②冒頭、参加者に何を聞きたいかチャットで情報収集して始めること
- ③実際に在校生がいて、話してもらえようようにすること



## <準備>

説明会について、地域みらい留学webサイトへ事前にイベントとして登録すること(5/16日までの登録をお勧めします。)  
→特に保護者は事前にどんなイベントがあるか探すので、早く登録されていれば、広く生徒・保護者の目にとまって有利！

## #NEXT ACTIONを明確に！

### <概要>

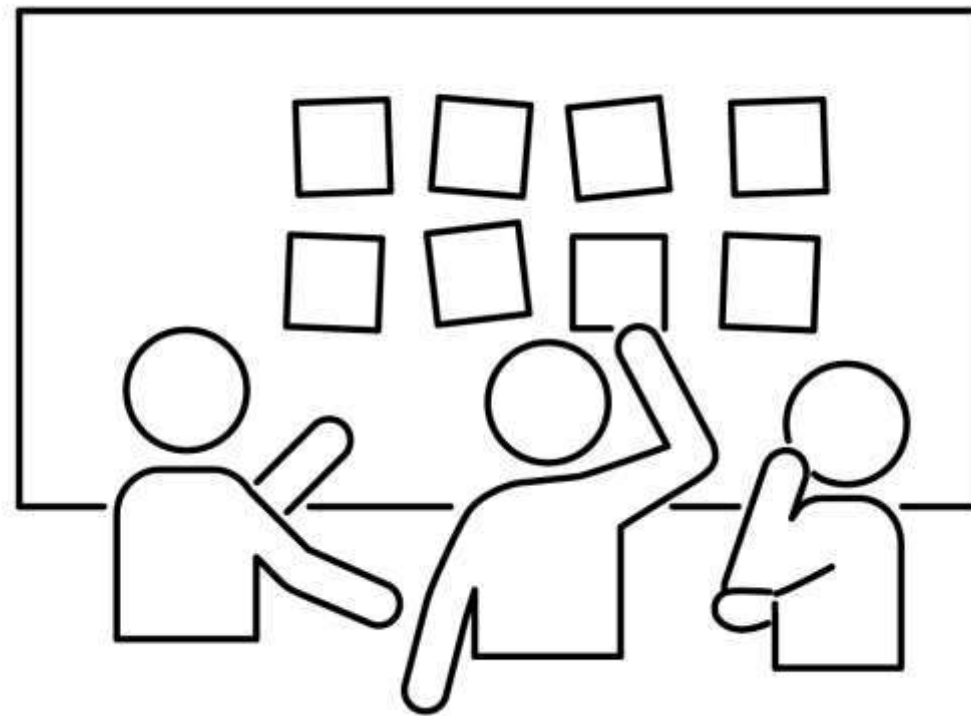
①16時30分～17時00分②17時30分～18時00分を実施。

学校説明を複数受けた生徒が、聞いてみての振り返りと  
今後の動きを明確にできる場所として事務局主催で実施。

- ①聞いた学校がどうだったかを簡単に振り返る
- ②今後、検討するためのイベントなどを案内する
- ③アンケートを実施。

### <準備>

学校：なし



### <概要>

昨年からの課題に「予約URLまでたどり着けない」という声があり  
参画校数も増加した今年度はよりこの傾向が顕著になる可能性がある。

そのため中学生および保護者にはLINEを登録してもらい、  
下記①②にて対応を行なう想定。

①気になった学校名をLINEに送信すると、ルームプレゼンの  
予約URLが送られてくる仕組みを導入し、興味を持った学校の  
プレゼンテーションを聞くためのわかりやすい導線を設計する。

②事務所にて数名LINE対応用のスタッフを配置し、  
予約できない参加者向けに個別チャットサポートを実施する。





- 昨年の振り返り
- フェスの位置づけ
- フェスinオンライン（5/31-6/1）の概要について
- **出展マニュアルの説明**
- 出展準備・提出物について
- 質疑応答（後半10分）



実際のマニュアルを投影致します

- 昨年の振り返り
- フェスの位置づけ
- フェスinオンライン（5/31-6/1）の概要について
- 出展マニュアルの説明
- **出展準備・提出物について**
- 質疑応答（後半10分）

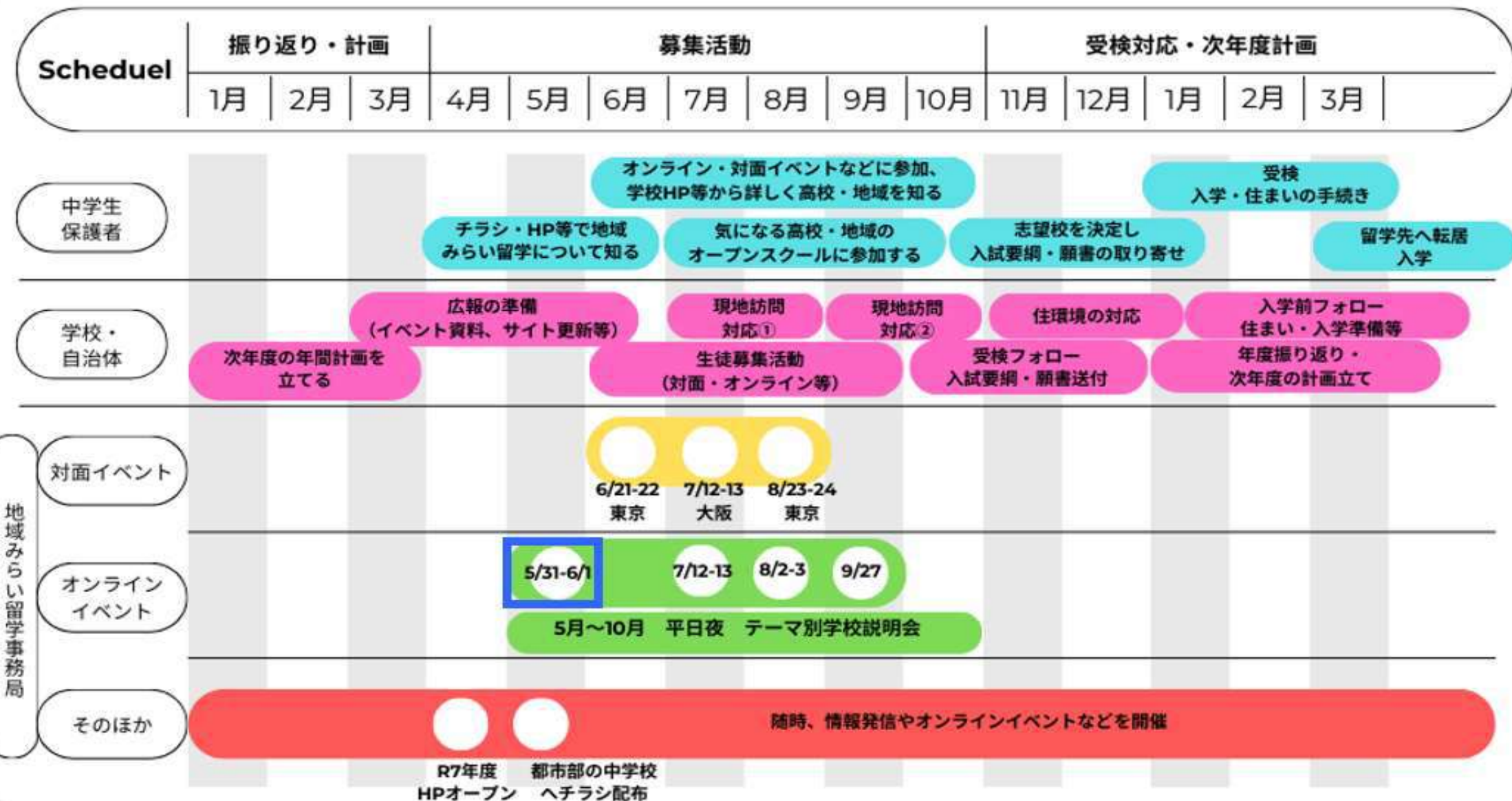
# オンラインFESを迎えるにあたって 〈必要な3つの問い〉

目的は1つだけ！

**【中学生の検討を次に進める！！】**  
**※つまり個別学校説明会→オープンスクール**

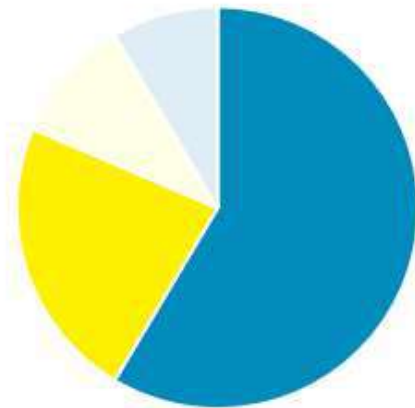
# 年間スケジュール

2025



中学生の頭にはガチャガチャ【趣味・嗜好の偏り】があり、  
人の意思決定はガチャガチャを回すように常に確率の中で選択される。

(例)少人数の学校と言えは



■ A高校 ■ B高校 ■ C高校 ■ D高校

この占める割合  
が高ければ高い  
ほど選ばれる。



寮暮らし



水産系の学校



離島



大学進学実績

どの趣味・嗜好の中で勝負するか？ どう割合を高めるか？



## 行くか行かないかの意思決定は綱引きで決まる！！

### 行きたい理由

自分に合った学び  
やりたい○○がある  
先輩・先生がいい。  
寮がきれい などなど



### 行かない理由

進路は？  
病気になったら？  
ご飯の提供は？  
どのくらい学校に行くのか？  
問い合わせの返事が遅い。

ただし、できないことはできない。背伸びした先に待ってるのは、ミスマッチによる退学です。

① どのテーマを持つ生徒と自校は相性がいいのか？

②その生徒が得られる生活や未来をイメージするための説明や機会とは？

## ターゲット

自然が大好きで動物と触れ合う生活がしてみたい中学生

## 得られること

①進路につながる。 ②暮らしの中で触れ合える。 ③動物の話ができる人が多い。 などなど

## エピソード

①畜産科があり、動物にかかわる仕事につけるようなカリキュラムが組まれている。

②③地域で山羊を飼育している〇〇さんがいて、その人と仲良くなれば毎週動物のお世話が体験できる。

①③高校の先輩で〇〇さんという生徒がいて動物の探究をしていた実績がある。

②休みの日歩けば〇〇という鳥とかリスとかが歩いていて生徒が良く写真を撮ってくる。

## アピールするためには？

・ゲストを呼ぶ 先輩や地域の人から語ってもらう会などを説明会の中で行う。

・プレゼン資料にエピソードを補完するための写真や文章を入れ込む。

### ③留学に関する不安は徹底的につぶすこと

#### 行きたい理由

自分に合った学び  
やりたい○○がある  
先輩・先生がいい。  
寮がきれい などなど



#### 行かない理由

進路は？  
病気になったら？  
ご飯の提供は？  
親は学校に行くのか？  
費用がどのくらいかかる？  
受験難しい？  
問い合わせの返事が遅い。

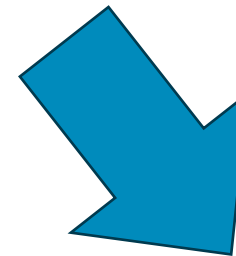
ただし、できないことはできない。背伸びした先に待ってるのは、ミスマッチによる退学です。

- ① と言った嗜好・期待を持つ生徒と自校は相性がいいのか？
- ② その生徒が得られる生活や未来をイメージするための説明や機会とは？
- ③ 留学に関する不安は徹底的につぶすこと



-3分間のプレゼン-

内容：①と②を重点的に話す。  
目的：興味を持ってもらって学校個別の説明会に来てもらう。



-学校個別説明会-

内容：②をより手厚く&③  
目的：具体的に検討してもらって、現地に来てもらうための足掛かり



## 前提

中学生にワクワクしてもらう

学校個別説明会につながる

1

誰にどんなメッセージを伝える場にするのかをメンバーで意識統一

2

①を達成するために、どんなメンバーで行くのかを決める

3

①を達成するために、どんなプレゼンが必要かを洗い出す

4

③で洗い出したことをもとに、準備リスト・タスクリストを作成する

5

時間が限られているため、伝えきるためのトーク練習等をする

## 前提

中学生にワクワクしてもらう

現地訪問・OSにつながる

6

学校個別説明会での企画作りをする。①～⑤を踏襲

7

学校独自のHPやSNS等でも告知を行う。

8

タスクリストに基づいて個人情報が取得できた方へのアフターフォローの計画を立てておく

## 【参考】タスクリスト例

内容	担当者	期日	状況
役割/シフトを決める。 ・誰がなにをするか明確に。			
役割/シフトを元に担当の依頼 依頼内容についてすり合わせ			
プレゼン企画			
プレゼン作成 ※チャット告知文の作成含む			
プレゼン練習			
学校個別説明会の企画			
告知作成・イベント設定			
学校のSNSやwebでの告知			
来てくれた人へのお礼メールなどの作成			
お礼メールなどで誘導する説明会やイベントの設定・登録			

**日程：** 4月30日(水)、5月1日(木)、2日(金)、8日(木)、12日(月)、16日(金)、19日(月)

**時間：** 15:00-16:00

**内容：**

- ①事務局より当日の流れ、注意事項の共有
- ②発表練習＋意見交流
- ③各校3or5分間のプレゼンテーション練習
- ④参加者同士で本番に向けての改善点、課題点の共有

**申込方法：**予約サイト「リゼルバ」にて、下記項目について事前申し込みをお願いします。  
(申込状況によっては、お断り、または別日をご提案させていただくことがございます)

申込サイト：<https://reserva.be/cmiraishool>

学校名

代表者名

練習会参加希望日

連絡先（電話番号）