

高等教育活性化シリーズ 232 (通算 550 回)

2013 年 3 月 19 日 (火)

2007-12 年の増加率 200%超—

# 志願者大幅増の先進大学から学ぶ

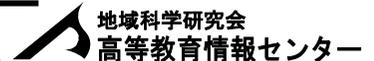
～ 教学コンテンツの拡充 / 入試・広報・募集の革新 / 教職員の意識改革～

- ※ 志願者増加率が高い大学の実績と要因 / 2007 年(志願者 1000 人以上の大学) ～12 年のトレンド
- ※ [明星大] コミュニケーションを軸 / 受験ニーズの創出 / 教学組織改革と学生支援 / V 字回復へ
- ※ [千葉工大] 「結果重視」への意識転換 / 多忙がゆえに見つかった光 / 効果的なアクションプラン
- ※ [甲南女子大] 募集マインドの醸成 / 改組・改革 / 募集・入試の質的向上 / 広報デザインの設計
- ※ [摂南大] 激減を改革のバネに / 元気な動きのある大学へ / 入試・募集戦略～知恵と覚悟で

● 講師陣 ●

井沢 秀 氏 / (株)大学通信 情報調査・編集部 チーフ  
 鈴木 隆 氏 / 明星大学 アドミッションセンター長  
 日下部 聡 氏 / 千葉工業大学 入試広報課長  
 森田 勝昭 氏 / 甲南女子大学 入試部長  
 吉村 雅弘 氏 / 摂南大学 入試部長

2013 年 3 月 19 日 (火) 剛堂会館 (明治薬科大学) 会議室 (東京・麹町)



日 時 : 2013 年 3 月 19 日 (火) 9:40～16:50

会 場 : 剛堂会館 (明治薬科大学) 会議室 (東京・麹町)  
千代田区紀尾井町 3-27 TEL 03-3234-7362

アクセス : 東京メトロ有楽町線「麹町駅」1 番出口より  
徒歩 4 分、または JR 中央・総武線「四ツ谷  
駅」麹町口より徒歩 10 分  
※会場の地図及び受講証を送付しますので  
必ずご確認ください。

参加費 : A. ご一名 (資料代込) 42,000 円 (消費税込)  
B. メディア参加 (資料・音声 CD 送付)  
43,000 円 (送料、消費税込)

※参加費の払い戻しは致しません。申込者の都合  
が悪いときには代理の方がご出席ください。

申込方法 : 参加申込書に所要事項を記入のうえ  
FAX または E-mail にてご送付ください。

支払方法 : 銀行振込・郵便振替・当日払いがあります。  
みずほ銀行麹町支店 普通 1159880  
三菱東京 UFJ 銀行神田支店 普通 5829767  
三井住友銀行麹町支店 普通 7411658  
郵便振替 00110-8-81660

口座名 < (株) 地域科学研究会 >  
※ご請求なき場合は振込受領書を領収書に  
代えさせていただきます。

申 込 先 : 地域科学研究会・高等教育情報センター  
東京都千代田区一番町 6-4 ライオンズ第 2-106  
Tel : 03(3234)1231 / Fax : 03(3234)4993  
E-mail : kkj@chiikikagaku-k.co.jp  
URL : http://www.chiikikagaku-k.co.jp/kkj/

☆ FD・SD 及び BD 研修の本格化に伴い、2007 年から受講・修了証明書を発行しております。

キリトリ線 (※参加申込みの折は必ずお送りください)

研究会参加申込書

高等教育活性化シリーズ 232

## 志願者大幅増の先進大学から学ぶ

2013 年 月 日

当日参加  メディア参加  
( に印を入れてください)

勤務先 \_\_\_\_\_

所在地 〒 \_\_\_\_\_

連絡部課・担当者名 \_\_\_\_\_

TEL \_\_\_\_\_

FAX \_\_\_\_\_

メールアドレス \_\_\_\_\_

参加者氏名	所属部課役職名	メールアドレス

(通信欄) 支払方法 (  郵便振替  当日払い  銀行振込 ) 必要書類 [  請求書  見積書 ]

※この個人情報は、本セミナーの一連の業務及び今後のご案内に使用させていただきます。

時間	講義項目
9:40 ～ 10:30	<p>□ 志願者増加率が高い大学の実績と要因 ～2007年(志願者1000人以上の大学)以降6年間のトレンドから～ 大学通信 井沢 秀</p> <p>1. 少子化時代に志願者が大幅に増えた大学の事例 (1) 5年間で倍増した大学は10校 (2) 5年連続で志願者が増え続けている大学も</p> <p>2. 受験生のニーズに応えられる大学の志願者増加率が高まる (1) 工科系・医療系が勝ち組、負け組は社会科学系 (3) 入試方式の拡充で志願者増 (2) 学部・学科新設など改革が奏功した例</p> <p>3. 見た目の出願者が増えても実志願者数は意外に伸びていない? (1) 一枚の願書で複数の学部・学科の併願が可能 (2) 延べ志願者数が増えることの功罪 (3) 望まれる学部・学科等の志願者・受験者・合格者数の公開 (4) 入学者についての学部・学科等の入試方法別人数の公開 (5) アドミッションポリシーにかなう学生確保に向けて (質疑応答)</p>
	<p>□ [ケース・スタディ] 志願者大幅増の検証と教訓 ～教学コンテンツの拡充/入試・広報・募集の革新/教職員の意識改革</p>
10:40 ～ 12:00	<p>A [明星大] コミュニケーションを軸とした、受験ニーズを創出する主体的な体制づくり ～なぜ、明星大学の志願者数はV字回復できたのか～ 明星大学 鈴木 隆</p> <p>1. 明星大学の志願者数の動向と受験ニーズの把握・創出 (1) 近年の明星大学の志願者動向と具体的なアクションプラン (2) 明星ファンをつくるためのオープンキャンパス運営 (3) 徹底した顧客情報の収集</p> <p>2. 組織改革を背景にした志願者獲得への取り組み</p> <p>3. 学生支援体制について (質疑応答)</p>
13:00 ～ 14:10	<p>B [千葉工大] 学生募集・入試広報の展開 ～「結果重視」への意識転換～ 千葉工業大学 日下部 聡</p> <p>1. 多忙がゆえに見つけた光 (1) 大学の常識は世間の非常識? (2) 負け癖、言い訳からの脱却 (3) 選択と集中 (4) 最大のヒントここにあり</p> <p>2. 効果的なアクションプラン (1) 「計画的」・「科学的」 (2) 大学広報と入試広報 (3) 耳を傾けることの重要性 (4) 「C」は必ず</p> <p>3. おわりに (1) 意外な広告 (2) 意識転換は人材育成も兼ねる (質疑応答)</p>
14:20 ～ 15:30	<p>C [甲南女子大] 学生募集マインドの醸成と大学教育 ～募集現場からの報告～ 甲南女子大学 森田 勝昭</p> <p>1. 当事者意識と募集マインド向上 (1) 募集マインドの浸透 (2) 情報、目標、結果の「見える化」 (3) 「量より質」的発想の転換克服 (4) 傍観者から当事者へ</p> <p>2. 募集活動と入試業務の質的向上 (1) データ重視の募集戦略と「見える化」 (2) 個別責任制と全員参加型業務体制 (3) “誠心誠意”の訪問活動～「話す」訪問から「聞く」訪問へ (4) PDCAサイクルの徹底実行</p> <p>3. 広報活動のデザイン設計と活性化 (1) 戦略の明確化と見える化 (2) 学園広報から募集広報へ (3) ブランド広報と評判づくり広報 (4) 広報効果の検証～PDCAサイクル</p> <p>4. 募集力と教育力を高める改組・改革 (1) あらゆる可能性を粗上に (2) 「やりたいもの」から「望まれるもの」へ (3) 学部・学科エゴをこえた全学的視点の獲得 (4) 教育力と募集力の相乗効果 (質疑応答)</p>
15:40 ～ 16:50	<p>D [摂南大] 志願者数増加はマジック ～志願者数激減を契機に新たなムーブメント(上昇気流)を創出～ 摂南大学 吉村 雅弘</p> <p>1. 元気な大学、動きのある大学へ(2007～2012年) (1) 1法人3大学 (2) 大阪のローカル大学の立ち位置 (3) 志願者数の激減を改革のバネに (4) 5年間の主な改革と学生確保を成功に導く募集戦略</p> <p>2. 4年間で志願者数倍増を達成した“入試戦略”～大学の立ち位置のコントロールがポイント (1) 入試部が学生募集、学生確保の全体をプロデュース (2) 教職協同を支える的確で分かりやすい目標設定 (3) 上位大学との併願関係構築と同質化戦略 (4) 「兵は詭道なり」</p> <p>3. 4年間で志願者数倍増を達成した“募集戦略”～消耗戦を避け、知恵と覚悟で勝負 (1) 高校教員には直球勝負 (2) 見せ方の工夫で訴求力アップ (3) 予備校、広告代理店は応援団 (4) スタッフに達成感を与えてやる気を創出 (質疑応答)</p>