

# 高校訪問ポイントセミナー 初級編

高校訪問はコミュニケーションづくり

---

---

## セミナーレポート

---

---



株式会社日本ドリコム

キャリア事業部

高校訪問はコミュニケーションづくり。

## 高校訪問ポイントセミナー 初級編

2011年10月19日(水) 時間 15:00~17:00

新宿NSビル 3F 307会議室

最近の高校訪問においては、入試広報ご担当者だけでなく、他部署の方をはじめ、教授、講師の方々も訪問されるようになっており、「何を話したら良いのか？」というごく基本のご質問をいただくことも多くなりました。そこで、弊社では、高校訪問に慣れていない方を対象に、訪問のポイントをお教えするセミナーを開催いたしました。今回は、初級編として進路指導教諭からの希望に加え、高校訪問を行っているスタッフから訪問のポイントなどを説明させていただきました。



### スケジュール

#### 15:00~ 第1部 基調講演

『高校教員は、大学・専門学校からの訪問者をどう見ているのか?』

黒川 剛志 先生 横浜隼人高等学校 進路指導副主任

※16:00~質疑応答

#### 16:15~ 第2部 高校訪問のポイント

『高校訪問はコミュニケーションづくり』

金井 敏隆 (株)日本ドリコム キャリア事業部 マネージャー

『報告書のまとめ方』

矢山 信輔 (株)日本ドリコム キャリア事業部 マネージャー

※16:45~ 株式会社日本ドリコムからのご案内

## セミナーレポート

|                |           |             |            |              |
|----------------|-----------|-------------|------------|--------------|
| <b>参加者数</b>    | <b>合計</b> | <b>105名</b> |            |              |
| 大学             | 43校       | 63名         |            |              |
| 短期大学           | 7校        | 8名          |            |              |
| 専門学校           | 19校       | 31名         |            |              |
| 学校以外           | 3団体       | 3名          |            |              |
| <b>アンケート集計</b> | <b>合計</b> | <b>79</b>   | <b>回収率</b> | <b>75.2%</b> |
| 大学             | 43        |             |            |              |
| 短期大学           | 6         |             |            |              |
| 専門学校           | 28        |             |            |              |
| 学校以外           | 2         |             |            |              |

### アンケート抜粋

#### 1. 本日のセミナーで参考になった点・ご意見等がございましたらお聞かせください。

※回答からの評点 参考になった 77名 97.5%

- ・大学：普段なかなか聞けない本音の部分を知ることができ、今後の訪問に活かします。
- ・大学：訪問時の基本姿勢、具体的な好・悪事例とポイントが明確に話されていました。
- ・大学：未だにそのような訪問をしている人がいるのかという印象だった。
- ・短大：アポイントを取る、常識的な会話をするなどまさに営業であると思いました。
- ・専門：生の声・コミュニケーション作り・報告書の話、反省・参考になることが多い。

#### 2. 現在、募集広報において懸案課題がございましたらお聞かせください。

- ・大学：教育内容・特徴を高校生・保護者・先生に分かり易く伝える方法・ツール。
- ・大学：TwitterやFacebookの有効活用。スマートフォンの対応。
- ・短大：予算減の中での効果的募集広報。
- ・専門：体験入学参加者の出願率が減少しているので出願率を上げる体験入学対策。
- ・専門：情報誌・Webの資料請求者不足。定員は満たすが、学生を選ぶことが出来ない。

#### 3. 今後のセミナーの内容にご希望がございましたらお聞かせください。

- ・大学：今回同様、本音が聞ける機会は貴重です。継続していただける事を期待します。
- ・大学：東京・埼玉・千葉の私立・公立の先生も話を聞きたい。
- ・大学：学生募集戦略の成功例・失敗例など具体的に知りたい。最近の高校生気質など。
- ・短大：大学・短大・専門学校の学生募集担当者の意見・事例を聞くことが出来るもの。
- ・専門：専門学校 only のセミナーがあるといい。

## 日本ドリコム の事業案内

### キャリア事業部：人材事業

#### 1. 人材派遣

教育機関での広報経験者、WEB や制作業務に精通したスタッフなど、貴学・貴校の広報部門強化に最適な人材を派遣いたします。

#### 2. 業務委託

高校・予備校訪問、ガイダンスでの生徒・保護者への対応、制作物管理、Web 管理、資料請求管理、こうした部署内業務を弊社が受託し、効率的な業務推進をいたします。

#### 3. 運営サポート

教員説明会、オープンキャンパス、さらに入試の運営などのサポートについてのご相談もお受けいたします。

### 東京営業部：学校広報

#### 1. 学生募集広報

学生の進路サポート/メディアを活用したPR/We bを活用したPR/制作物・ツールを活用したPR/直接届ける・手渡しPR/当社出版物でのPR/当社イベントでのPR/タイ及び近隣諸国でのPR

#### 2. 高校生の進路動向リサーチ

学生募集コンサルティング/調査結果

#### 3. キャンパスライフスタイル提案

学生生活情報の提案・提供

### スクールソリューション

環境コンサルティング：エコキャンパスをテーマにした環境関連資材取扱

海外活動支援：タイ及び近隣諸国での業務をトータルで支援

## 今後の予定

様々なニーズに応じたセミナーを企画・開催してまいります。

開催にあたっては、あらためてご案内させていただきます。

---

## 株式会社日本ドリコム キャリア事業部

〒171-8582 東京都豊島区高田 2-17-22 目白中野ビル

Tel : 03-6746-0070 Fax : 03-6746-0065

haken@n-dricom.co.jp