

2022年WEBセミナー

# 経営課題を解決する Part1

現場が頑張っても、なぜ入学者が増えないのか？

## 開催報告

2022年  
9月13日(火)  
開催

日時：2022年9月13日(火) 16:30~18:00

主催：株式会社 応用社会心理学研究所 <Aspect>

お問い合わせ：株式会社応用社会心理学研究所（アスペクト） 担当：木村，酒井  
TEL: 06-6941-2171 FAX: 06-6941-2081  
E-mail: account@aspect-net.co.jp

## 「指標の重要性が理解できた」が 96%

激しく変化する環境の中、専門学校の募集広報においては、現場の教職員が懸命に頑張っても「入学者数が増えない」「出願数が増えない」といったケースをしばしば耳にします。このようなことが起きる原因の1つに、数字や指標の使い方の間違いが考えられるのではないのでしょうか。

今回のセミナーでは、教職員の努力の方向性を決定し、学生募集の成果を上げる正しい「指標」のあり方・使い方とは何か？について、理論的な背景と豊富な実践をもとにお話しさせていただきました。

### プログラム

講演

「経営課題を解決する Part1

現場が頑張っても、なぜ入学者が増えないのか？」

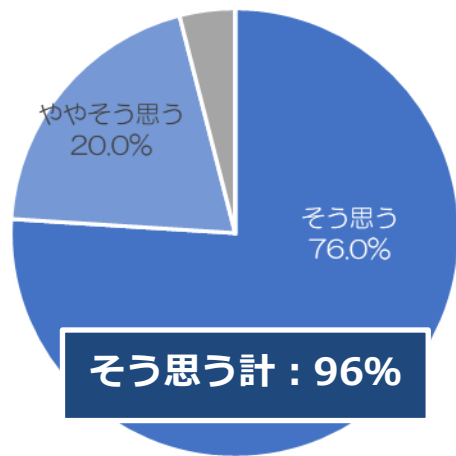
### 参加申込者数

84名（59校）

#### 本日の内容

1. 人を動かす指標（プロセスデザイン）
2. 現場にあるデザインされていない指標
3. 経営課題を解決する～結果を出す指標のために～
4. どのような指標が適切か～適切なフィードバックとは～

### Q.「指標」の重要性が理解できた



◆指標の重要性が、よくわかりました。基本的な人間の感性が、年齢別に時代と共に変わっていくことをいち早く気づき、目標に合った行動をしなければならぬと思いました。

セミナーの反響は  
次頁をご覧ください

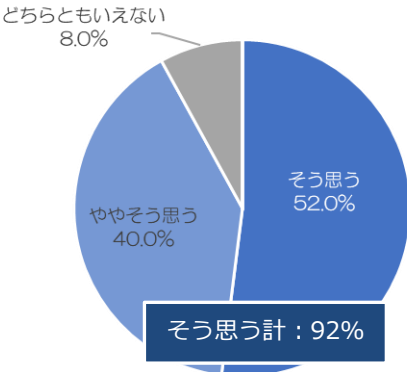
# ■ご参加者の声（参加後アンケートより）

今回のセミナーでは、専門学校で使われている指標がどのように教員・職員の行動を引き出すのか、またどのような指標の使い方が正しいのかについて、弊社の25年にわたる進路決定研究、キャリア教育研究や、14万人以上の専門学校生のデータ・エビデンス、各専門学校での実践などで得た知見をもとにお話しさせていただきました。

「どのような指標が適切か?」「教員・職員の行動を引き出すフィードバックのあり方」「オープンキャンパスの指標」などについてお伝えいたしましたが、今回の内容を専門学校での経営・改革にお役に立てれば幸いです。

以下に、セミナー後のアンケートで寄せられました皆様の声を一部ご紹介いたします。

## セミナーに参加して良かった



## 正しい「指標」のあり方や、「価値」を高める学校づくりの大切さについてご共感いただきました。

◆満足度に対する部分として入学前、入学後のアンケートの取り方について本質まで求めていなかったのが非常に良かったと思う。特に教育方針や理念の内容などに対して共感などは一切確認していなかった。

◆価値を伝えることの大切さは理解していたが、指標として評価していく考えは参考になりました。

◆価値を伝える職員（担当者）によって価値が伝えられていない場合があり、イベント毎に毎回同じクオリティで実施することが難しく、解決策について悩んでいるところである。

◆数字だけではなく、価値の大切さをもっと理解したいと思いました。

◆本日のセミナーについて非常に勉強になりました。今後の運営に関してのヒントが見つかりました。

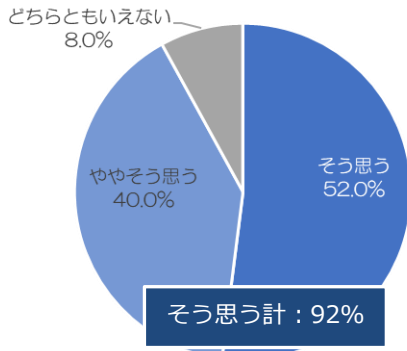
◆価値の指標については勉強になりました。具体的にしていくのは難しいと感じました。

◆目先の数値に追われぬよう、注意したい。

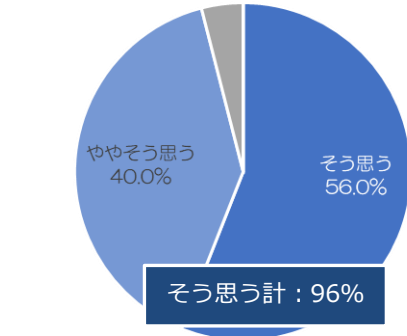
◆改めて調査の意味付けの復習ができました。ありがとうございました。

◆今後の参考になった部分と再確認できた部分がありました。今後、生かしていきたいと思えます。

## セミナーの内容が参考になった



## 「価値の指標」に基づく、学校づくりに取り組みたい

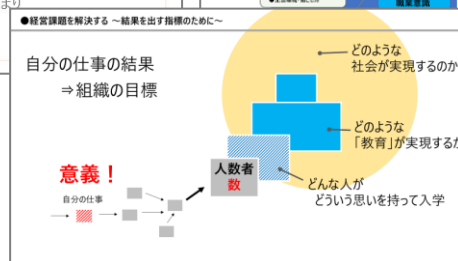
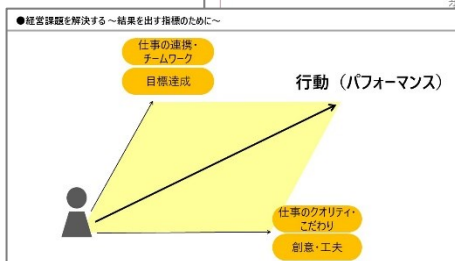
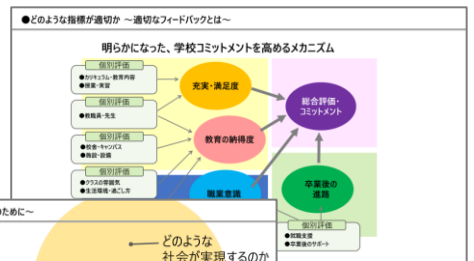
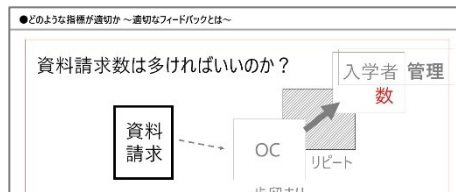


一方、価値の指標などについて、課題感やご意見もいただきました。個別相談ではこういった声にもお答えしていきます。

◆オープンキャンパスのリピートが高くても入学者はいちがいに増えない。

◆出席者にもぜひセミナーの内容を知っていただきたく、後日同様のセミナーがあれば教えてほしい。

◆教職員募集に関しての指標などがあれば、教えてほしいです。



など