

第7回 2015年度

私学「学校力強化」カンファレンス

Okamoto Company Presents



10万人を超える志願者を集め、
志願者数全国1位の快挙を成し遂げた、
近畿大学の学生募集戦略が今ここに！

■お問い合わせは

株式会社 岡本カンパニー

〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜一丁目4番19号 マニュアルプレイス堂島 10F
TEL: 0120-566-154 FAX: 06-6456-3046
info@a-lecture.com
<http://www.a-lecture.com/>

OKAMOTO

学校選びは

人生のターニングポイント。

ファースト

大 学生の就職難が社会問題化する不安の時代。「中学・高校時代から、少しでも良い大学、行く価値のある大学に合格できるような、子供の将来に直結した教育を」と考える親が増加しています。「中学・高校でも少しでも良い教育を」と考えておられるのは当然ではありますが、それには、まず、良い生徒を確保し安定した学期運営を行うことと、入学した生徒に良い授業を提供できる「授業力を持った」教員の確保が重要な課題となっています。

今回は、志願者数日本一で何かと話題の近畿大学から、「広報力の秘訣」を伝授していただきます。日曜日の朝の「がっちりマンデー」でも、現在注目の大学として、東京大学、京都大学の次に近畿大学の特集が組まれました。「KINKI UNIVERSITY」としていた英語表記を、次年度に「KINDAI UNIVERSITY」に変更する背景には、グローバル化を視野に入れた新たな戦略があるようです。

近大マグロだけで集めたのではない、同大学の「広報戦略」は中学・高校にも応用できる要素が多々あると思います。

また、講演第I部では、弊社代表による「授業力強化」の講演を予定しております。あくまで、代表の予備校講師時代に体得した「予備校界で生き残るためのスキル」ではありますが、特殊なパフォーマンスではなく、中学・高校の授業でも活かせる方法です。俗にいう「カリスマ講師」「スター講師」には、その講師の「持って生まれたモノ」の要素がありますが、「良い講師」は本人のやり方次第で生み出すことは可能です。そのやり方を検証いたします。



近畿大学ポスター



2015
6/8
[月]

札幌グランドホテル

【会場】札幌グランドホテル
〒060-001 札幌市中央区北1条西4丁目
別館4階 こまくさ
【時間】受付 / 15:30 講演 / 16:00 ~ 18:00
懇親会 / 18:00 ~ 20:00
【定員】20名

志の高い学校様、真剣に学校運営を考えておられる学校様のご参加、お待ちしております。

●参加費：無料 ●参加人数：1校につき2名まで。●お申込み切り：2015年5月16日(土) ※定員になり次第、申込期限前でも御応募を締め切らせていただきますので、あらかじめ御了承ください。●ホームページからお申し込み可能です。→ <http://www.a-lecture.com/>
●懇親会ではお酒を御用意いたしますので、お車での御来場は御遠慮下さい。お車で御来場の際には、御飲酒をお控いただけますよう、お願いいたします。
※弊社では駐車場を御用意しておりません。悪しからず御了承ください。
●【個人情報の取り扱いについて】御記入いただいた個人情報を無断で第三者に提供・委託することはいたしません。
個人情報の取り扱いに関するお問い合わせはフリーダイヤル 0120-566-154 にて承ります。株式会社岡本カンパニー 代表 岡本光司

参加費
無料

Special Seminar Menu

Okamoto Company

Theme

「授業力の向上に向けて 一伝える力」



株式会社岡本カンパニー 代表取締役

岡本光司 Mitsuji Okamoto

「栄枯盛衰」という言葉がぴったり当てはまる昨今の教育界において、社会構造や教育制度が変容するたびに、高校、塾、予備校の再編成が行われてきました。ただし、目まぐるしく変化する状況下にあっても、時代を問わず求められ続けているものがあるとすれば、それは「教員の指導力」にほかなりません。つまり、如何なる条件でも「生徒を満足させる授業の演出力」に行きつくこと。これが「授業力」です。

予備校全盛期に、最も「授業力」が必要とされた時代を生き抜いた講師の一人として、乱世を生き抜くため自分でつかみ取った経験から、「授業力」の養い方、鍛え方、発揮の仕方について、お話しさせていただきます。

Program 01

【プロフィール】

高校教師、受験出版社編集部を経て、大学進学予備校ヒューマンキャンパスの専任講師。1986年関西学院大学の入試問題を2問的中。その翌年、代々木ゼミナールに移籍。以後、トップ講師として17年間活躍。1995年から2002年まで教学社の通称「赤本」を執筆。2000年より高校、予備校、塾への講師派遣という新しい授業展開をする。2003年には、代々木ゼミナールを退職し、本格的に講師派遣業を進める。現在では、対象を大学まで広げ、教師という特殊な人材を派遣する企業のパイオニアとして日々進歩している。

Kinki University

Theme 「知と汗と涙の近大流コミュニケーション戦略」



近畿大学 広報部長

世耕石弘 Ishihiro Seko

近畿大学は、2015年度の私立大学・一般入試の志願者数が11万3,704人となり、昨年度より7,814人増加し、2年連続全国1位の快挙を成し遂げました。その背景には、キャッチコピーを自分たちで考えるなど、広報活動を完全に外部に委託するのではなく、職員自らが広報マンとして、魅力ある学校づくりの施策や広報に徹する姿がありました。大学の本分である研究・教育をしっかりと行い、それをアピールしていく。それが基本スタンスです。

今回は、近畿大学が行ってきた広報戦略の実践事例を紹介しながら、学生募集の方法についてお話しします。

【プロフィール】

1992年大学を卒業後、近畿日本鉄道株式会社に入社。以降、ホテル事業、海外派遣、広報担当を経て、2007年に学校法人近畿大学に奉職。入学センター入試広報課長、同センター事務長を経て、2013年4月に広報部長代理、2015年4月、広報部長に就任、現在に至る。「近大マグロ」や専門料理店「近畿大学水産研究所」等、数多くのマスコミの注目を集める広報を手掛ける。

Program 02