

全国専修学校一般課程各種学校協会研修会 講演録

令和元年6月11日 会場：アルカディア市ヶ谷

講演Ⅰ ネット出願システムについて…………… 2

キャリア教育共済協同組合 顧問

株式会社ユニバーサル・サポート・システムズ 取締役 岡山 保美様

株式会社ユニバーサル・サポート・システムズ 代表取締役 杉岡 充敏様

講演Ⅱ 自社サービスを世に広める～PR・広報力の底上げ…………… 7

L I T A株式会社代表取締役 笹木郁乃様

全国専修学校一般課程各種学校協会役員名簿…………… 12

ネット出願システムについて

◇講演 I - A

キャリア教育共済協同組合 顧問

株式会社ユニバーサル・サポート・システムズ 取締役 岡山 保美様

◇講演 I - B

株式会社ユニバーサル・サポート・システムズ 代表取締役 杉岡 充敏様

◇講演 I - A

株式会社ユニバーサル・サポート・システムズ取締役の岡山保美と申します。現在、一般財団法人職業教育・キャリア教育財団（以下TCE財団）では評議員を務めさせて頂いております。

全国専修学校各種学校総連合会、TCE財団に続く第三の組織として、キャリア教育共済協同組合が2015年11月に設立され、専門学校生の共済事業を行っておりますが、そこで顧問を務めております。

初めに簡単な自己紹介ですが、私は1950年三重県生まれで、中学校から大阪で育ちました。キャリアとしては、大学卒業後しばらくして、学校法人日本情報学園というコンピュータの学校の教員になり初めて専門学校教育に関わりました。約20年後に理事長に就任し、その10年後に専門学校が河合塾グループに移管される事となり、学生も教職員も河合塾に入りました。

株式会社KEIアドバンス（河合塾グループ）の社長・会長を経て、退任後2015年より株式会社ユニバーサル・サポート・システムズで取締役になっております。（株）KEIアドバンスは、大学にインターネット出願サービスを提供しており、当初から現在までトップシェアを保っています。専門学校でもインターネット出願が必要になるだろうということで、（株）ユニバーサル・サポート・システムズで専門学校向けのシステムを開発し、2016年からサービスを提供しています。今日はインターネット出願について詳しくお話しさせて頂きたいと思っております。



【インターネットの変遷】

はじめにインターネットの歴史に関する主なトピックを中心にお話しします。

1960年頃に米国でインターネットの原型は開発されました。1989年には米国で世界初の商用インターネット接続サービスが開始されています。日本はその4年後、郵政省がインターネットの商用利用を許可し、ISP事業などの実施が可能になりました。

1994年にはアメリカでYahoo!が誕生しています。私が専門学校の理事長になった年で、最初の仕事がインターネットの接続でした。当時、一般のプロバイダへの接続費用は月25~30万円、通信回線費用も入れると年数百万円とかなり高額でした。ところが大学は文部省が大学間ネットワークに補助をしており、月3万円程度で利用できている事を知り、すぐに幹事である大阪大学へ教員を派遣しました。大学からみると、当時の専門学校は技術レベルに差があると思われていたようでしたが、私の学校は大阪大学と全く同じワークステーションを使ってLANを構築していたことから、接続技術を自分達で勉強して繋ぐなら許可するというお返事をいただきました。さっそく教員が勉強し接続は可能になりました。その結果、年間30万円もかからずにインターネット接続が出来るようになりました。

1995年にはWindows95、1997年にはGoogleが登場しインターネットは一気に進化しました。この頃、インターネットは主にホームページの運用に使われていました。1999年にはドコモiモードサービスが開始され携帯向けWebサイトが急増しています。これが良くできていたため加速度的にインターネットは普及拡大しました。デジタル通信ISDNのユーザー達は、2000年にNTT東西のフレッツADSL本格稼働で高速化が進んだため元のアナログ回線に戻したという方も多かったようです。しかし翌年には光ファイバーが登場、またすぐ切り替えるなど、NTTに振り回された時代もありました。

FacebookやYouTubeが現れたのは2004年、iPhoneの発売が2007年でしたが、この頃からスマートフォンが中心になってきました。

【インターネットの出願とは】

これらインターネットの歴史を踏まえて、インターネット出願のお話に移ります。

2004年の少し前ですが、河合塾の職員がアメリカ視察で大学のほとんどがネット出願になっているのを知り、これは日本も続いていくに違いないと考え、前職の会社で開発しサービスを開始したのですが、大多数の日本の大学は興味を示してくれず、先進的なごく一部の大学のみを導入されただけでした。

2005年頃はFacebook等の開始と同時期ですが、ネット環境も今ほど速くなく、スマートフォンが無かった時代です。学校の宣伝不足もあり、ネット出願実施校の全出願者の3～4パーセントだけがネット出願を利用しているという実態でした。ところが2012年頃、大規模大学がオールネット出願に踏み切った事で流れが変わりました。具体的には関東から関西までの大規模私立大学3校が2年かけて紙出願との併用からオールネット出願へと移行しました。ネット出願割引の実施による利用率アップ、高校へのアプローチ、大学内ネット出願センター設置、コールセンターの設置といったフォローを行った結果、オールネット出願が実現しています。インターネット出願のメリットとは何でしょうか。まず学校側ですが、書類の記入ミスのチェックや受験料の確認・照合、記入間違いがある場合の問い合わせ、コンピュータ処理のためのデータ入力等、紙出願の事務処理に必要な作業がほぼ全て不要になるので、時間とコストが激減します。実際に学校側は、これらの作業時間短縮やコストカットにより、入学試験日ギリギリまでの出願受付や受験料割引が可能になり、受験者数の増加に繋がっていきました。

出願者のメリットは、願書等が手元に無くても出願できる、締切日の深夜でも出願や受験料の支払いができることです。また出願手続き中の記入ミスは画面にエラーメッセージが出るのでチェックができ、間違った併願や受験科目の組み合わせの心配が無くなりました。さらに受験料割引があれば費用を節約して受験ができるといった点でした。

ある大学では数億円程度の合理化効果があったそうです。紙の提出書類は数年の保管が必要で、その莫大な保管費用やセキュリティ対策が問題となっていました。コンピュータ化により解決することができました。

【インターネットの出願のメリット】

受験生は出願受付期間内であればいつでも出願でき、受験料の支払いも銀行ATM、コンビニ、クレジットカードで24時間行うことができるようになります。大学側は受験情報の発信、受験上の制約の設定、出願者情報のタイムリーな閲覧・ダウンロードができるようになります。また入学試験当日の天候による開始時間の変更といった受験生への一斉・個別のメール送信が可能となりました。但し、調査票や推薦状の送付など、現状では郵送で対応せざるを得ない点も一部は残っています。

これらが一般的なネット出願システムに含まれる機能ですが、大学ではさまざまなカスタマイズを独自に行うために、自校でシステムを作り運用を行っている学校が多くあります。その場合、初期費用として約1千万円、システム・サーバーの運用には毎年百万円単位の費用がかかります。規模が大きい大学はそれだけの経費をかけても十分な節約効果があり、セキュリティ面や自由なカスタマイズという点もメリットがあります。

一方、専門学校においては、インターネット出願を導入すれば大学のように出願者数が大幅に増加するという期待はあまりできません。また出願期間が半年近くあるため、そもそも事務負担はさほど大きくなく、合理

化効果もあまり期待できません。だから専門学校インターネット出願は普及しないだろうとも言われてきました。しかし出願する学生にとって、インターネット出願の大きなメリットはあります。そこで大学とは逆に、できるだけカスタマイズしないシステムを共同で使用する方が効果は大きいし必要だと考え、現システムを開発しました。各学校に多少の違いがあっても対応できるように、また専門学校受験に特化した形で開発したので、最近少しずつ問い合わせも増えてきています。3月になって急に大学から専修学校各種学校へ進路変更する学生が、願書取り寄せの必要が無いインターネット出願を利用するケースが増えているそうです。今や大学では受験生の7割がインターネット出願を利用しており、専修学校各種学校受験時にも、もしその学校のホームページ上にネット出願ボタンがあれば、それを利用することに躊躇は全くありません。その状況は他校へ広まり各地で導入を検討して下さっています。オールネット出願は専修学校各種学校ではまだほとんど実現していませんが、出願チャネルの増加策として利用している段階です。詳細はこの後お話しします。


キャリア教育共済協同組合 協賛事業

スマートフォンから出願できる環境づくりに貢献します。

初期開発・導入費無料[※]のネット出願システム

<会社略歴>

2009年	大専各カスタマーセンターとして設立 専門学校生向け各種学割(SPS)サービスを開始
2014年	就職指導システム(CareerMap)の開発・提供開始 京専各、広専各、沖専各のカスタマーセンターに認定
2015年	キャリア教育共済協同組合の協賛事業者に認定
2016年	インターネット出願システムの開発・提供開始
2019年	国家試験会場マッチングサービスの提供を開始



[※]ご利用は、全国専修学校各種学校連合会の会員校に限ります。
 この事業収益の一部は、職業教育・キャリア教育財団の運営に活かされています。

◇講演 I - B

【インターネット出願の具体的内容】

(株)ユニバーサル・サポート・システムズ社長の杉岡充敏と申します。よろしくお願ひします。

まず当社の略歴ですが、2009年に大阪府専修学校各種学校連合会のカスタマーセンターとして設立、会員校の先生や学生向け各種割引サービスを先生方の協力を得て一緒に構築しました。私が参画させて頂いたのは2013年で、スマホを利用した就職指導のシステムの開発・提供を開始した頃です。これは今回の出願システムと非常によく似ています。

通常ですと学校に届く求人票は、学生が就職指導室へ出向いてファイルの中から探し出して確認しています。それを学生がスマホを使用して、時間や場所を問わずに検索できるようにしたいという要望から構築したものです。その後は京都・広島・沖縄専各のカスタマーセンターとなりました。2015年にはキャリア教育共済協同組合の協賛事業者に認定され、2016年よりインターネット出願システムのサービスを開始しました。このような流れで事業を拡大させて頂いております。



インターネット出願システム開発のきっかけは、大専各の会員校に高等学校の先生から「専門学校へはインターネットで出願できないのですか？」という一本の電話が入った事でした。いよいよ専修学校各種学校にもインターネット出願に対応する環境が必要な時代が到来したと感じ開発を進めていきました。当初は営業でうかがっても、時期尚早ではないかという声が圧倒的に多く、他校の状況を見守っておられる様子で導入が進みませんでした。

初年度導入は3、4校、2017年は10校に増えたものの18年には15校と微増が続いていましたが、今年度は60校を超える学校のご採用が叶いまして、さらに2020年までの導入準備を開始している学校様は200校を超えています。

インターネット出願に関する学校担当者様のご心配の多くは、システム導入に高いコストがかかるのではないか、業務多忙のためシステム導入のための時間を作る余裕がないといった点にあるようです。しかし紙出願のままでは次年度以降の学生募集活動に不利益が生じるかもしれないという不安もあります。実際に何年後にそのような状況に陥るのかは分かりませんが、現状では私立大学の70～80%、国立大学でも50%以上がインターネット出願可能になっていることから、そう遠くない将来に大きく環境が変わる事は間違いないと思われま

す。サービスの特徴として、まず安価で導入頂くために初期開発・導入が無料になっています。LINEやGmailと同様にサーバーやシステムを共有、必要最小限のカスタマイズで使えるシステムなので安価でより良いサービスを提供できます。通常ですと自校でインターネット出願システムを開発するにはサーバーや専用ソフトの導入が必要で、システム開発または既存のシステムをカスタマイズするためには3年間で1000万円以上の費用がかかると予想されます。

一方、当社の出願システムは、お一人の出願受理に対して2500円で利用可能です。例えば年間で100名の方がこのシステムから出願した場合、システムのご利用料金は25万円です。

システム開発は必要なく、現在の募集要項の内容を管理画面に入力するだけです。パソコン操作に慣れているご担当者様でしたら2～3時間で登録可能と思います。その後、出願のテストを行い、2～3日後には受付準備が整います。

このシステムの便利な点として、受験料はこれまでのような郵便局や指定の銀行からのみの振込ではなく、ネットショッピングと同様にその場で送金ができる事です。コンビニエンスストアやクレジットカード、インターネットバンキング、銀行ATMからも支払いが可能です。学校側としては、受験料振込が父兄名義だった場合や至急の入金情報を、その都度、経理担当者に確認しなくても直ぐにシステムの管理画面から確認できるようになります。

出願者画面はシンプルで使いやすいと好評を頂いております。学校のホームページにリンクボタンを設置いただくだけでスタートできます。その後は学校で設定した通りにページをめくるように入力できるように作っています。課題や動機などの質問項目は自由に設定でき、小論文などの課題も提出できます。この辺りは学校で自由にカスタマイズができます。

受験料については主要なコンビニエンスストア、銀行や農協、クレジットカードの利用が可能です。決済まで行う事ができます。600円ないし800円の手数料が別途必要ですが、基本的に受験者にご負担頂いております（現在学校負担は1校だけ）。いわゆる振込手数料のような形です。この決済システムの導入の場合は、その準備にコンビニエンスストアで約2カ月、クレジットカードの登録に約3か月の準備期間が必要となりますので、実際に使用開始される日から逆算して導入の準備を進めて頂ければと思います。

インターネット出願システムのセキュリティ体制については、学校内部にサーバーを設置するのではなく、セキュリティレベルの高いAmazon Web Service (AWS) のクラウドサーバーを利用しています。24時間、365日バックアップ体制で、落雷や地震といったトラブルが起こっても、直ぐにシステムを復旧することができます。

ご利用料金は先ほどご案内いたしました、出願受理1件につき2500円の基本プランに加えて、共済加入校プランという利用料を無料でご利用いただけるプランやSPS併用プランといった割引プランもご検討いただけるようになっております。どのプランもサーバー管理費が別途、年間5万円（税別）必要となりますのでご注意ください。

導入して頂いて終わりというような従来型のシステムではなく、ご利用頂く先生方と一緒にシステムを育てていき、より良いサービスとしてご提供させて頂きたいと考えております。もしインターネットでの出願受付環境を作りたいというお考えがございましたら、ぜひこの機会にお声掛けを頂戴できればと願っております。インターネット出願に関するお話は以上です、ご清聴ありがとうございました。

サービスの特徴

初期開発・導入無料。出願希望者にとって便利なインターネット出願システムを、常に最新の状態で、貴校と貴校への出願希望者にご利用いただけるサービスです。

一般的なインターネット出願システム	当社のインターネット出願システム
 <p>サーバーや専用ソフトの導入が必要で、システム開発費に1,000万円かかることも！</p>	 <p>システム開発費・サーバー代は一切不要！ 利用料は、出願1名あたり2,500円のみ</p>
 <p>導入後もサーバーの保守やシステムのメンテナンスに時間と経費がかかる</p>	 <p>常に最新のシステムに自動アップデート、メンテナンスコストは0円！</p>
 <p>システムの開発のために打ち合わせの手間や時間がかかる</p>	 <p>打ち合わせ必要なし！ 募集要項を入力するだけで、最短即日利用可能</p>

学校管理画面（主な機能）



まずは学校管理画面で募集要項を登録いただきます。

様々な条件別の出願者検索



入金データ自動マッチング

個別・グループメッセージ



CSV一括ダウンロード機能

自社サービスを世に広める～PR・広報力の底上げ

◇講演Ⅱ

LITA株式会社代表取締役 笹木郁乃様

L I T A株式会社というPR会社をやっております笹木郁乃と申します。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

初めに私の簡単なプロフィールですが、まだ独立して3年ほどですが、東北生まれで山形大学の工学部を卒業し、最初は自動車の設計者としてアイシン精機という会社に入りました。自動車の設計を夢見て入社したものの自分の性格には合いませんでした。私の性格は、自ら人に感動を与えたい、自分がいなくては物事が進まないような仕事で実力を発揮したいタイプで、大手の研究職は向いていなかったようです。

転職の際には小さな会社を大きく育てる仕事に就きたいと考え、人が使用し有名になっている愛知のマットレスの会社に出会い、一人目の社員として入社しました。社長と二人三脚で会社を大きく育てていく中で、PRが功を奏して多くのメディアにエアウィーヴを取り上げて頂きました。その結果、年商1億円だった会社が5年間で120億円という、製造業としては異例の急成長に貢献することができました。まさに原動力となったのがPRでありました。さらに私はもう一度ベンチャー企業で力を試してみたいと考え、次に愛知在住ということから、パーミキュラという愛知県の調理鍋の会社に注目しました。年商10億円だった会社が約1年、PR活動を続ける事で、お鍋が1年待ちの品切れ商品となりました。



【インターネット時代のPRとは】

PRというのは、団体や学校の中に出来る人が一人いるだけで大きな結果を出すことができる、素晴らしいスキルです。私は現在、PR塾という学校を開いております。小さな団体や無名の会社様にPRを学んで頂き、あまり広告費を掛けずにPRのスキルだけで有名な団体・会社になって頂きたいという想いから始め現在も続けています。私自身もPRの専門家としてテレビやメディアで取り上げて頂くことが多くなりました。今回も日経トップリーダーという雑誌で私を見て、お声掛け下さったと伺いました。これもPRの力と感じています。そういう訳で様々な会社と契約させて頂き、一緒にPRを行っているところです。

なぜ今、あらためてPRが必要なのかというお話です。インターネットやスマホの普及に伴い、私達が一日に吸収する情報量は10年前と比較して530倍になっています。しかしスマホ操作に慣れても人の脳の処理能力が同様に530倍に上るかという、面白いことにほとんど変わっていないそうです。脳は不要な広告や情報を簡単に切り捨てるような状況になっています。

その中でPRは、広告と大きな違いがあります。それは口コミという点です。

皆様はA I S A Sという言葉をお聞きになったことがおありでしょうか。インターネット時代に人が物を消費する時の消費行動を表しています。Attention（認知・注目）→ Interest（関心）→ Search（検索）→ Action（購買）→ Share（情報共有）の頭文字を取っています。まず物を買う際には認知をし、学校のパンフレットホームページや会社のブログを見て興味を持って検索やリサーチをします。口コミはどうなっているか、メディアに良いことが書かれているかなどについて調べるでしょう。リサーチした上で、その学校へ入学しようとか商品を購入しようかを決めるなど注意深く選択していきます。検索時には第三者の口コミや書かれ

た新聞記事などが特に後押しになっていきます。検索された時の対策をキチンと準備しておくこと、認知・注目（Attention）、の機会をもっと広げていこうというのがPRです。

広告とは単純に Attention の機会を増やすというものを意味しますが、それに対してPRは、第三者が良いと評価する口コミ活動を増やすということです。つまり注目プラス検索時の対策となる状況を指しています。自分達の学校を自ら良い学校と言うのは誰でもできます。今の時代に非常に大切なのは、新聞に掲載されたり地域の有力企業とコラボすることで、いわゆる「お墨付き」を作ってホームページなどで発信していくことです。PRとは、自分から良いものですよと宣伝することだと考えられがちですが、それだけでは不十分で、口コミ活動などによる検証をすることが必要です。

【プレスリリースによる広報活動】

分かりやすい例としては新聞の紙面です。上の部分が記事で下の部分は広告ですね。皆様は、新聞の上の記事はお読みになっても下の広告は読み飛ばす事が多いのではないのでしょうか。広告はお金さえ出せば増やせますが、上の記事の方にもプレスリリースという広報活動で掲載してもらうことができます。〇〇新聞の紙面は、〇〇新聞の記者の方が良いと思って選んだ記事だけを掲載しています。記事に掲載されるPR活動とは何か、PR・広報力の底上げをお願いしたいというのが本日のテーマです。

記事掲載は未知の方への認知アップにもなりますし、既に知っておられる学生や関係団体の方々の信頼アップにも繋がり、より活動しやすく応援しやすい状況が生み出すことができます。私自身もメディアにたくさん掲載され、さらにツイッターなどSNSの口コミにより大幅に業績をアップさせることができました。

では具体的な方法ですが、まずはプレスリリースという活動です。お金はかかりませんがパワーは必要になります。今日はプレスリリースというレターの作成に取り組みたいと思います。活動はプレスリリースをメディアに出すことから始まります。メディアの方々にはプレスリリースが記事を書く情報源になっていて、それが無いと新聞やテレビの枠は埋まりません。実際、メディアの方は自分で検索して記事を見つけて取材に行くのではなく、全体の8~9割はプレスリリースの情報を利用しています。そうでないとリサーチが追い付かないようです。したがってプレスリリースの情報を出すことで地元の新聞や専門誌に取り上げて頂ける可能性が高まるのです。そこから少しずつ実績を上げてテレビの全国放送にアプローチし、露出を増やしていきます。

そうなると次に読者の皆さんはSNSでの検索を始めます。検索時にホームページやSNSが何も更新されていないと、あまり信頼されませんし、本当なのかと疑われてしまい、せっかく情報から得たホットな熱が冷めてしまいますので注意して下さい。SNSでも日々しっかり情報発信を続けることが重要です。成果としてメディアの方から取材が殺到することになります。シャンパンタワーのような形で種まきをし、爆発を生むのがPR活動といえます。

PRと広告の違い	
	記事 掲載料：0円 影響力：高い
	広告 掲載料：高額 【例】朝日新聞朝刊全国 1/3スペース 一定額料金1,500万円 日経新聞朝刊全国 1/3スペース 一定額料金740万円 影響力：低い 「広告は見ない」という読者が多い実情

しかしプレスリリースを1回出せば全国的に人気が出るのではなく、地道な活動が功を奏するのがPR活動の特徴です。メディアに載るためには、記者発表とか担当の方に直接アプローチをするといった方法がありますが、一番簡単で確実なのが、プレスリリースを作成してメディア送ることでしょう。

プレスリリースとは、ワードやパワーポイントで作る1枚か2枚のデータになります。誰でも簡単に作成できます。私が携わった会社の話ですが、テレビで10分間取り上げてもらっただけで、1週間で5千万円の売上げに繋がったことがありました。経営者向けの雑誌に掲載されるにもプレスリリースを出して知ってもらうことから反響が出始めます。でも出せば絶対に掲載されるものではなく、書き方にはポイントがあり、ラブレターのような書き方を覚えてください。

【プレスリリースの作成方法】

インターネットで、プレスリリース、書き方と検索した場合、宣伝色が強く、新発売でスペックは以下の通りといった情報を伝える書き方が多いです。でもそれは大企業だから通用するのだと思います。私が今日お伝えしているのは無名の団体や企業向けのお手紙的な要素のある、個人宛のような「想い」の詰まったプレスリリースのことで。

プレスリリースの構成ですが、タイトルとサブタイトルがあります。長すぎると読み飛ばされてしまいがちなので簡潔に1行に30文字位が良いでしょう。本文を書き、必ず写真を入れて下さい。今日の皆様は学校関係の方々ですが、学校は非常に社会性があり子供の健やかな成長や教育を支援する団体ですので、メディアが取り上げやすい分野だと思います。特に新聞向きでチャンスがあると思われしますので、ぜひ書いて送って頂きたいと思います。

まずプレスリリース作成の流れですが、7つのポイントに沿って作成して下さい。

① 新規情報

新しい情報であること。このたび、活動を始めることにしましたといった小さな取り組みでも構わない。新しい形でオープンキャンパスを始めますなど。

② 社会の現状

社会にとってより良い情報を届けるため、社会の現状を書く。この点が不足している、若者の意識はこうなっているなど。専門分野だから知っている社会の現状があるはず。グラフなどは出典元を書いて引用してもよい。社会の目線で現状について書く。

③ 活動の動機

社会の現状を変えたいと思い、取り組みを始める決意、決断をしたと書く。

《①～③が時系列で考えると現在について書いている部分》

次にポイントとなるのは、

④ あなたのストーリー

始めるにあたり、これまでこんな経験をした、悩んだ、失敗したといったストーリーがあるはず。大企業との差別化を図り、経験を踏まえて新しく始めたといったストーリーを書く。私のストーリーの有無で信頼性が変わってくる。記者の気持ちを揺さぶり、応援したいという気持ちにさせる。

《④は過去について書く部分》

次に未来です。

⑤ あなたの決意

だから一人でも多くの人を救いたいと考え活動を始めた等の決意を書く。

これでプレスリリースの内容は出来ました。

《⑤は未来について書く部分》

⑥ 催し日時のご案内

イベント等の日程を正確に書く。

⑦ 取材のお願い

【掲載率をアップ、PRの成功のために】



次に作成したプレスリリースの送り方ですが、一番簡単で効率的なのは記者クラブを活用する方法だと思います。記者クラブは地域毎に必ずあります。東京の場合は都庁クラブという所がありますので大代表へ電話してみてください。記者クラブへプレスリリースを送りたいと言えば、担当者が手順を教えてもらえます。都庁クラブの場合はプレスリリースを持参すると、ポストがあり、そこに入れるだけです。もし勇気がある方は、記者の方がいらしたら、プレスリリースを手渡しし名刺交換してみてください。信頼性が増してその場で取材が決まる場合もあります。私はなるべくブースの記者の方と名刺交換をしますが、ハードルが高いと思われる方は、まず電話で予約をしてプレスリリースをポストに入れるという手順が良いと思います。東京以外にお

住いの市役所や県庁に記者クラブがあり、電話すると手順を教えてもらえます。事前予約が必要な場合もあり地域によってルールが違うので、まず電話で確認するのが間違いないでしょう。記者クラブには全国の、あるいは地域の新聞社やテレビ局が在籍していて、そこにプレスリリースが集中する仕組みになっています。

記者はそこでプレスリリースが届くのを待っていますので、気軽に連絡してみると良いと思います。記者クラブには10～20団体位が加盟しているので、一社一社訪問するよりも一気にプレスリリースを送ることができ効率的です。

しかし実は一番確実なのは、個別に新聞、地域の新聞にアプローチする方法です。一番簡単なのはプレスリリースを郵送する方法です。メディアに直接電話すると断られることも多いので、まずは郵送が確実だと思います。記者も教育・自動車・ファッションなど興味がある分野はバラバラです。お住いの地域の新聞をご覧になり、例えば5月何日の、〇〇学校に関する記事を書いた記者様宛でプレスリリースを送ると、一番その分野に興味関心がある方にお送りできます。関心が高い分野であれば、すぐに取材に来てくれる場合もあります。

そういったマッチングは非常に大切なので、相性が良さそうな記者、この記事は自分の学校も合いそう、共感してもらえそうという記者がいれば、何月何日の社会面、〇〇に関する記事を書いた記者様宛としてプレスリリースをお送りすれば、手間は掛かっても一番確率が高い方法だと思います。これは無名企業の方々も掲載をゲットしている方法です。一番簡単なのは記者クラブ、手間はかかるけれど確率はアップするのが担当記者と覚えて頂きたいと思います。

優先順位としては地域新聞が一番掲載率が高いと思います。新聞は毎日、ネタを探しているのでチャンスは多くあります。新聞は先ほどお話しした狙い撃ち作戦で確率が上がるので、その地域にお住いの方はチャンスです。雑誌については、月刊誌などは難しいものの専門誌であれば掲載確率は上がります。テレビ、ウェブが一番ハードルが高いと思います。警戒が厳重というか、新聞や雑誌に掲載されて、間違いない情報となり、一番最後に掲載される傾向があります。

ここまでのプレスリリースの書き方と送り方の流れをマスターして頂き、ぜひ挑戦していただけたら嬉しいです。本日の内容をより詳しくお知りになりたい方は、笹木郁乃、リタで検索して下さい。PR講座を行っていますので、ご興味ある方は見て下さい。

私からのお話は以上です。長時間、ありがとうございました。

全国専修学校一般課程各種学校協会

令和元年度 役員名簿

役職	都道府県	氏名	学校名
会長	栃木	細野 美貴	真岡珠算簿記学校
副会長	岐阜	立木 博	立木珠算学校
副会長	兵庫	帆苺 絹代	加古川ファッションカレッジ
理事	埼玉	武藤 嘉之	大宮高等珠算学校
理事	千葉	市原 啓	千葉調理師学校
理事	東京	新井 時賛	赤門会日本語学校
理事	富山	瀬尾 和子	瀬尾学園 総合カレッジSEO
理事	福岡	古川 晃	田中重子製帽専門学院
理事	東京	守谷 たつみ	専修学校早稲田予備学校
理事	大阪	窪津 典明	専修学校夕陽丘予備校
監事	石川	坂本 繁夫	ドライビングスクールエクシール城東
監事	沖縄	白岩 直明	沖縄写真デザイン工芸学校

全国専修学校一般課程各種学校協会 令和元年度研修会 講演録

令和元年 12 月

発行 全国専修学校一般課程各種学校協会

〒102-0073 東京都千代田区九段北 4-2-25 私学会館別館 11 階

電話 03 (3230) 4814