

## 平成28年度 事業報告

平成29年6月22日

学校法人桜丘学園

専門学校ファッションカレッジ桜丘

### [教育理念]

学生一人ひとりを大切に、愛情を持ってきめ細かな指導で専門知識、技能の習得及び人間性豊かな人材を育成する。

### [基本方針]

- 桜丘の第2の創立期と位置づけ、ここ数年で成長軌道に乗せ、確固たる経営基盤を築く。
- 全員が当事者意識と責任感を持ち、力を結集して桜丘の永続的発展に努力する。

### [28年度基本計画]

学園創立70周年を迎え、次の10年に向けて、桜丘の新たな夢を創造する。

## [ I ] 専門学校（ファッションカレッジ桜丘）

### 1. 学生募集の強化

●募集定員70名。定員充足を必達目標として施策を打つ。（本コース40名、国際・流通コース30名）

(1)オープンキャンパスの来校率を高める。

1) 学校案内を大幅に刷新し、見せる学校案内から、情報量を増やし読ませる学校案内へ変更。

保護者に対して安心感を与え、来校促進につなげる。

2) 保護者同伴で来校しやすくする為、学校説明会を日曜日の午前中に開催し、開催日程も増やす。

3) オープンキャンパスの体験実習のメニューを刷新して、より魅力あるカリキュラムを導入する。

(2) 日本語学校との関係強化。

優良日本語学校との連携を強化し、優秀で質の高い留学生を早期に安定確保する道筋をつくる。

（上記の施策を講じた結果報告）

資料請求は前年対比113%と堅調だったが、来校者数は前年対比78%と低調。

入学者も昨年より、1割強減少し低調な結果で終わった。

### 2. 学生指導の強化

●選択制カリキュラムの導入により、より質の高い学びの環境を整える。

(1) ファッションクリエイイト科

1) 2年次の選択科目で新たに「コンテストチャレンジ」のカリキュラムを開講。

著名な賞の入賞を目指し、就職活動で有利な条件を整える。

新任講師：ファッションイラストレーター水野雅己先生。

2) 販売職希望者が即実践で活躍できるように、選択科目に販売系のカリキュラムを充実させる。

(上記の施策を講じた結果報告)

#### ファッションクリエイイト科

3年生への内部進学が67%を占め、活発に就職活動を行った学生は全員内定を得ることができた。  
パターンメイキング検定3級は昨年も好成績だったが今年はさらに、受験者全員が筆記試験も実技試験も合格した。  
検定受験に対する意欲は高く、フォーマルスペシャリスト検定準2級は受験者全員が合格した。

#### (2)ファッションビジネス科

- 1) 販売職希望者が多いため、1年次より接客スキルの向上を図れるカリキュラムを充実させる。  
「ビジネスコミュニケーション」: 新任講師: パーソナルスタイリスト協会 五十嵐かほる先生  
「接客販売基礎」: 新任講師: 名越清美先生
- 2) 2年次の選択科目では、独立開業を目指せるカリキュラムを新たに開講する。  
「店舗企画」: 講師: 大方和則先生
- 3) 国際・流通・ITビジネスコースは、1年次は日本語能力の向上に注力するため、日本語学校と連携してカリキュラムを考案。早期に全員が日本語能力試験2級を取得できるよう指導する。

(上記の施策を講じた結果報告)

#### ファッションビジネス科

就職を希望した学生は100%内定を得た。希望しない学生は海外への留学希望の学生1名のみだった。  
ファッション販売能力検定2級の合格率は昨年実績を7ポイント及び全国平均を1ポイント上回った。  
ファッションビジネス能力検定2級の合格率は昨年実績及び全国平均を大幅に下回った。  
ファッション販売能力検定3級の合格率69%と昨年実績より8ポイント下回り、全国平均も2ポイント下回った。  
ファッションビジネス能力検定3級の合格率は昨年実績を大幅に下回り、全国平均も17ポイント下回った。  
フォーマルスペシャリスト検定準2級は受験者全員が合格した。

### (3) 技術科ファッション専攻

技術科は桜丘の最高の技術を習得する専攻科。過去多くの優秀な人材を輩出しているが、近年経済環境も厳しくなり、進学をためらう学生も増加している。

1年次より、技術科への進学を動機付けする仕組みを作り、進学率を上げ、今後も優秀な人材の輩出に尽力する。

### (上記の施策を講じた結果報告)

#### 技術科ファッション専攻

ファッションクリエイト科の学生の67%が技術科ファッション専攻に進学を決定した。

### (4) 国際・流通・ITビジネスコース

本年度より、大量の留学生を迎え入れるため、早期に様々な問題を解決し、留学生教育の礎を構築する。

### (結果報告)

昨年を大幅に上回る来校者数と出願者数で、合格倍率6.5倍とより優秀な留学生を確保する事ができた。

### (5) 「FCSファッションコンテスト」を70周年記念最終イベントに位置づける。

FCSファッションコンテストは70周年記念の最終イベントとし、学園と学生実行委員との共催とする。  
テーマも学園と学生実行委員と決め、素材やモデルは学園側が提供する。

### (結果報告)

2月22日に東京ウイメンズプラザで開催。技術科への進学者が居なかったこともあり、通常通りのファッションショーとして開催。来場は296名と昨年を上回り、盛況に終了した。

### (6) 産学連携カリキュラムの充実。

- 1) 単一企業ではなく、いろいろな業種の企業と連携して、幅広く、実践的な体験型授業を目指す。
- 2) 企業の厳しいビジネス感覚を体感して、業界人として役立つ、思考ノウハウを身につけさせる。

(結果報告)

新規に横浜元町に本店がある専門店、株式会社スミノ社と“OLが使う機能的なバック”を提案。  
11月28日に学内に於いて、4チームがプレゼンテーションを行う。

(7) 中途退学者ゼロの施策。

- 1) 退学者が出ないように教職員全員で学生を見守り、退学防止に努める。
- 2) 早いうちに退学の芽を摘み、サインがあれば個別相談などですぐに対応する。
- 3) 学内のイベント等を通して、学生と教員、職員のコミュニケーションを密にする。

(上記の施策を講じた結果報告)

全体の退学者数は前年より2名減少し、上記施策の効果があつた。

### 3. 就職指導の強化

●就職希望者の100%就職を目標とする。

(1)「ビジネスコミュニケーション」「キャリアデザイン」のカリキュラムと連動して、  
タイムリーに、より実践に近い、就職指導を行う。

(2) デザイナー、パタンナーの求人を更に開拓し、安定的に就職できる体制を構築する。

(3) 企業選択の幅を広げさせる為、校内企業説明会の参加企業数を拡大する。

(上記の施策を講じた結果報告)

就職率希望者の就職率は92%と好調であつた。

就職先は大手アパレルメーカーから最近の人気企業、有名セレクトショップに至るまで幅広く内定が獲得できた。

## [Ⅱ] 高等部（桜丘学園高等部）

- 開校5年目を迎え、足踏み状態である入学者数を増やすため、カリキュラム、学費、学びの仕組みなどを根本的に見直す。
- 高専一貫校の強化。（高等部からファッションカレッジ桜丘への入学）  
卒業生をファッションカレッジ桜丘に入学させる。

（上記の施策を講じた結果報告）

卒業生1名がファッションクリエイト科に入学。

### 1. 生徒募集の強化

- 生徒総数20名体制を目指す。

資料請求を増やすための施策を強化する。

- 1) 生徒募集媒体の数を増やし、資料請求増につなげる。
- 2) 飯田橋近郊の中学校を重点的にまわり、認知度をあげ、信頼関係を構築する。

（上記の施策を講じた結果報告）

3名出願で、生徒総数う20名体制は未達。

### 2. 生徒指導の強化

全国高等学校ファッションデザイン選手権大会での入選を目指す。

ファッション甲子園挑戦も3回目となり、担当教員2名体制で、本年度は参加するだけでなく、入選を目指す。

（上記の施策を講じた結果報告）

1作品で応募したが入選には至らなかった。

全国40都道府県。126校。1605チーム。3009作品。入選35作品。東京の入選校は東京都立農業高校。

### [Ⅲ] ミシン・ラボ桜丘（加工工房）

(1) SNSを使いアットホームな雰囲気タイムリーに情報発信し、新たな顧客を開拓する。

(2) 担当教員の時間的自由度が広がったため、利用者拡大に努める。

(結果報告)

利用回数及び売上はほぼ前年並みを確保できた。

### [Ⅳ] 建物設備、備品の整備

(1) 建物設備については、中長期的な修繕計画を策定し、優先順位をつけて実施していく。

(2) 備品の洗い出しをし、時代にマッチした機器等を計画的に購入する。

(結果報告)

特に大きな改修、投資は行わなかった。

### [Ⅴ] 新規事業

#### ●プロフェッショナル・デザイナーズ・ラボの開設

若手クリエイターの育成事業。

“motonari ono”デザイナー小野原誠氏をプロデューサーに迎え、

将来クリエイターとして独立を目指す、社会人、大学生、専門学校生にクリエイション能力と物造りのプロセスを実践的に学ぶラボを開設。

小野原誠氏のネットワークを活用して新進気鋭のクリエイターから直接指導を仰ぐ。

(結果報告)

準備が整い、29年5月からの開講にたどり着いた。

以上