

## 平成29年度 事業報告

平成30年6月25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。

### [29年度基本計画]

- 18歳人口が減少する2018年問題に早期に備える。
  - ①事業の多角化を推進する。
  - ②学園、学生のグローバル化を推進する。

## [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

●募集人員 本科30名、国際コース30名、合計60名を最低ラインとする。

(1)オープンキャンパスの来校者数を増やす。

1)オープンキャンパスの開催日程を増やし、来校者の利便性を高める。

2)オープンキャンパスの体験実習のメニューを刷新して、気軽に参加できる簡単な製作から作りこむものまでバリエーションを増やす。

(2)母集団の形成方法の変更。

ホームページを資料請求の基幹媒体とする為、インターネットやソーシャル・ネットワーキング・サービスを活用する広報活動への移行期間とする。

(3)日本語学校との関係強化。

優良日本語学校との連携をさらに強化し、優秀で質の高い留学生を早期に安定確保する。

(上記の施策を講じた結果報告)

資料請求は前年対比93%と低調だったが、来校者数は前年対比110%と堅調。

入学者も昨年より、10名多く良好な結果に終わった。

### 2. 学生指導の強化

●選択制カリキュラムの充実により、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ト科

1)2年次の選択科目で新たに「ブランディング・ディレクション」のカリキュラムを開講。

商品企画のシーズン組み立てのノウハウを現役プロのデザイナーが直接指導。

新任講師:デザイナー河村洋子先生。

2)常勤教師が「キャリアデザインⅡ」を担当。授業内で就職活動のノウハウを徹底指導。

(上記の施策を講じた結果報告)

#### ファッションクリエイト科

3年生への内部進学が75%を占め例年になく多く、就職対象者も全員内定し良好な結果だった。

パターンメイキング検定3級は筆記合格は全国平均を下回り、実技は合格率90%と全国平均74%を上回った。

#### (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。

1年次「接客販売基礎」: 北村恵子先生

2年次「接客スキル」: 佐藤清美先生

2) 国際・流通・ITビジネスコースは、2年次に希望者は選択科目を受講可能にする。

日本人と交流する事により日本語能力の向上にもつなげる。

(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。希望しない学生は留学生は帰国、アルバイト採用の企業に入社する学生もいた。

ファッション販売能力検定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79%と昨年実績より10ポイント上回り、全国平均も上回った。

ファッションビジネス能力検定3級の合格率は85%と昨年実績及び全国平均を大幅に上回った。

#### (3)技術科ファッション専攻

小野原誠先生の「ファッションデザイン」と新任講師島田朋子先生の「マテリアルワーク」と必修「服飾造形」の授業を連携して行い、学習効果を更に高める。

(上記の施策を講じた結果報告)

#### 技術科ファッション専攻

就職状況は学生により明暗が分かれ、就職率は67%と低調に終わった。

パターンメイキング検定2級は筆記合格は100%。実技合格も75%と全国平均を16ポイントも上回った。

(4)産学連携カリキュラムの充実。

- 1)企業との取り組みは1社3年を目処とし、完成度、充実度を高める。
- 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。

(上記の施策を講じた結果報告)

横浜元町に本店がある専門店、株式会社スミノ社と“30代から40代OLの通勤用リュック”をテーマに4チームに分かれ具体的に企画書を作成し、11月27日に学内にてスミノ社にプレゼンテーションを行った。

(5)選択制カリキュラムから職種別コース制に移行検討

- 選択制カリキュラムをより進化させ、1年次は基礎、2年次より職種別コース制とし、デザイナーコース、パタンナーコース(モデリストコース)、販売コース、スタイリストコースなど希望職種に必要な技術や能力を集中的に履修できる体制を検討する。

(上記の施策を講じた結果報告)

検討を行ったが対象学生数が減少する事を考え、実現しなかった。

(6)中途退学者ゼロの施策。

- 1)学費の未納、滞納が多い学生に関しては、面談により常に状況を把握し早期に保護者と連携して、学生の不安を解消する。
- 2)メンタル的に弱い学生が増加傾向にあるため、個別面談を積み重ね、細やかなケアで学生の不安を解消する。

(上記の施策を講じた結果報告)

留学生の退学が見られ、全体では2名増加してしまった。  
上記の施策の効果で退学者を出さなかったクラスが2クラスあった。

### 3. 就職指導の強化

●就職希望者の100%就職を目標とする。

(1)1年次の後期から「キャリアデザイン」の授業を行い、早期に就職活動の体制をつくる。

(2)2年次より、常勤の教師が「キャリアデザイン」を担当し、常時就職相談に応じる体制をつくる。

(3)学生のニーズをくみ取り、校内企業説明会を継続的に実施する。

(上記の施策を講じた結果報告)

就職率希望者の就職率は94%と好調であった。

就職を希望しない学生は、留学生は帰国、卒業を目標にしている学生やアルバイト採用の企業に就職する学生も多かった。

就職先は、舞台衣装からグラフィックデザインまで多岐にわたり就職することができた。

販売職も大手アパレル、大手セレクトショップなど有名企業が多く、上々の実績が残せた。

## 〔Ⅱ〕 高等部（桜丘学園高等部）

### 1. 生徒募集の強化

●事業継続か否かの判断の最終年度と位置づけ、ホームページ、学校案内、広報媒体などを根本的に見直す。

(1)撤退基準の明確化

平成29年4月1日より平成30年3月31日までの間で、入学生6人未満または受取学費360万円未満の場合は高等部の事業から撤退する。

(結果報告)

平成30年度より、私立高校も授業料無償化の対象になり、都立高校の定員割れが続出し、

今まで入学できないレベルの生徒も入学できるようになった。その為、高等部の存続も非常に厳しいものとなることが想定され、8月28日の定例幹部会議で事業中止について、話し合わせ結果、事業中止の決定となった。

## 2. 生徒指導の強化

(1)ファッションカレッジ桜丘への入学を斡旋する。

高専一貫校の継続的な実現に向けて、日頃の授業の中でファッションの楽しさを体感できるカリキュラムを導入する。

(2)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。

(結果報告)

在校生7名の進路、転校先はほぼ決定した。

### [Ⅲ] ミシン・ラボ桜丘

担当教員の変更に伴い、ラボの継続の方向性を検討する。

(結果報告)

担当者産休、育児休暇により、大幅に縮小して運営。

### [Ⅳ] 学内人事制度変更

教職員の正社員化。

現在の教職員は全員契約教職員であるが、帰属意識の醸成と生活設計の安定に資するため、平成29年4月1日より、全員を正教職員へ転換する。

(結果報告)

正社員化により、モチベーションのアップが確認できた。

## [V] 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)学習環境、衛生環境に重点を置き館内整備を進める。

(結果報告)

大規模改修を含め修繕は行わなかった。

## [VI] 新規事業

(1)プロフェッショナル・デザイナーズ・ラボの開講

“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校。早期に事業を軌道に乗せる。

(結果報告)

1名の受講者でスタート。小野先生の指導の下、展示会開催まで繋げることができた。

(2)学外新規事業の開拓

学内教室の昼間稼働率が限界に来ている為、外部の専門学校との連携で新規の教育事業を立ち上げ収益拡大につなげる。

(結果報告)

具体的な活動は行わなかった。

(3)VRデザイン研究所とのコラボレーション

平成29年4月より、VRデザイン研究所と共同でITエンジニアの育成、教育機関「VRプロフェッショナルアカデミー」を設立開講して、ITエンジニアの育成、供給に取り組む。

(結果報告)

具体的な連携活動は行わなかった。

以上