

平成30年度 事業報告

令和元年6月13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]

- 創立70有余年の伝統と蓄積を生かし、さらなる成長軌道に乗せ、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。

[30年度基本計画]

- 学生総数200名体制に向けての礎を構築する。
 - ① カリキュラムの内容を再点検し、時代のニーズに合った質の高い教育を提供する。
 - ② 広報活動のアナログ型からSNSを使ったデジタル情報発信型にシフトチェンジを加速。
 - ③ 留学生ニーズに対応する新コースの開設準備をする。

[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34名、合計64名を必達目標とする。

(1)母集団の形成方法の変更。

- 1)WEB媒体の見直しをする。
- 2)ホームページの改修及び、常時最新の情報に更新する。
- 3)ツイッター、インスタグラムを駆使し、ネット世代の生徒にリアルタイムの情報を発信する。
- 4)リスティング、リマーケティングにより、露出度を高めオープンキャンパスに誘導する。

(2)来校者出願率のアップ。

- 1)オープンキャンパスの体験メニューの充実を図り、生徒の満足度を上げる。
- 2)体験終了後にツイッターやインスタグラムで情報を共有して親近感を醸成し、再来校につなげる。

(3)日本語学校との関係強化。

- 1)親交のある日本語学校との情報交換の頻度を増やし、留学生のニーズを的確に把握する。
- 2)親交の深い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92%と低調だったが、来校者数は前年対比128%と堅調。

来校者数自体は大幅に増えたが、実質の来校者は、1年生、2年生の来校が多く、最終入学者は昨年より4名少ない結果となる。

2. 学生指導の強化

●各カリキュラムの内容の精査と内部教師の授業を増やし学生との密な連携により、充実度を高める。

(1)ファッションビジネス科

リテールマーチャンダイジングで取り組む“まち飛びフェスタ”の校外学習の充実度を図る。

実習型カリキュラムの集大成と位置づけ。1年、2年次で学習した、ブランディング、マーケティング、マーチャンダイジング、販売計画、販売演習等のカリキュラムを、実際の店舗を作り、一般のお客様に販売することにより学習効果を高める。

(2) 選択科目

2年次の選択科目、接客スキルの指導を講師から学内教員に変更する。

長年ファッション業界の第一線で活躍していた人材を招聘し、より実践的な指導で即戦力となる人材を育成する。

(3) 検定の合格率のアップ

2年次の検定の合格率の低下に歯止めをかける新たな仕組みをつくる。

(4) 国際・流通・ITビジネスコース

アパレルWEBビジネスの授業を70分から140分に拡大し、ITスキルを更に高める。

ホームページ制作など、より高度な内容を盛り込む。

(5) 産学連携カリキュラムの充実。

実践的なマーケティング知識を身につけることができる「産学連携」のカリキュラムとして、株式会社スミノと継続して連携する。

後期課題から前期に変更し、時間的な余裕をもち内容の完成度を上げ、実現可能性の高い提案をする。

(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43%を占め、就職対象者は就職活動に苦戦した。

パターンメイキング検定3級は筆記合格は100%であり、実技合格も80%で昨年及び、全国平均も上回った。

ファッションビジネス科

業界特性としてアルバイト採用で社員登用する企業も散見され、アルバイト採用以外の学生は全員内定を取得した。

ファッション販売能力検定2級の合格率は昨年より3ポイントアップしたが全国平均には及ばなかった。

ファッションビジネス能力検定2級の合格率は昨年より18ポイントアップしたが全国平均には及ばなかった。

ファッション販売能力検定3級の合格率は昨年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3級の合格率は全国平均より7ポイント下回った。

技術科ファッション専攻

在籍者就職率は91%と100%達成は叶わなかった。

パターンメイキング検定2級はデザイナー希望者が多く、昨年実績を大幅に下回った。

(6) 中途退学者ゼロの施策。

- 1) 定期面談により学生の気質、生活環境等を把握し、安定した学生生活をサポートする。
- 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。
- 3) 留学生に関しては、定期面談の実施や自宅訪問及びアルバイト先訪問により、学生の情報を収集し、早期に問題の解決を図る。

(上記の施策を講じた結果報告)

施策には一定の効果が見られ、退学者を出さないクラスが2クラスあったが、全体数は昨年と変わらなかった。

3. 就職指導の強化

●就職希望者の100%就職を目標とする。

- (1) キャリアサポートセンターを新設し、本科、国際コースと就職指導担当を明確にして、きめ細やかな充実したフォロー体制を構築する。
- (2) 就職指導担当だけでなく、教職員全員で、全校一丸となり、就職支援を行う。
- (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)

就職率は76%と低調だが、就職を希望しない学生、アルバイト採用の企業に入る学生と希望者多様化している。就職先は、企画、販売、縫製と多岐にわたり就職することができた。販売職も大手有名企業が多く、上々の実績が残せた。

[Ⅱ] 新規事業

- 留学生の大学学部及び大学院進学のエデュケーションカリキュラムの検討。
漢字圏の留学生を中心とする日本の大学及び大学院への進学希望者のニーズに対応するための進学支援コースの開設を検討する。

(上記の施策を講じた結果報告)

学則を一部変更して、留学生を受け入れる体制整備を行った。

[Ⅲ] 飯田橋中央地区再開発の推進

- (1)再開発の中心的役割である理事会に継続して参加し、情報収集を図り、学園の利益を最大化する。
- (2)移転後のフロア一階、専有面積、教室等配置、関係施設、エレベーター等の設備など全てを見直し検討し、学園の基本構想をまとめる。

(上記の施策を講じた結果報告)

3月5日に再開発コンサルタントからの情報収集を十分に行い、有利な条件で推進できるように交渉をした。