

平成 30 年 9 月 25 日

## 平成 30 年度 第 2 回 学校関係者評価委員会報告書

作成者：ベルエポック美容専門学校 遠藤

日時：平成 30 年 9 月 25 日（火曜日）13:00～

場所：ベルエポック美容専門学校 第 5 校舎 102 教室

参加者：＜委員会メンバー＞

村橋 哲矢 様：東京都美容衛生同業組合 専務理事  
雑賀 英敏 様：トニーアンドガイ ジャパン 代表取締役（欠席）  
青木 健真 様：卒業生代表 Lipps 吉祥寺店 店長  
上田 和宏 様：卒業生代表 Lowha 店長  
曾我尾 順一 様：保護者代表  
川野 みゆき 様：第一学院高等学校 教務運営支援室 課長  
小泉 由梨 様：穏伝表参道町会 会長

＜事務局メンバー＞

中村 道雄：学校法人東京滋慶学園 理事長（欠席）  
岩村 勇：ベルエポック美容専門学校グループ 運営本部長(欠席)  
大谷 啓一：ベルエポック美容専門学校 学校長  
三井 真以子：ベルエポック美容専門学校 事務局長代理  
藤本 拓也：ベルエポック美容専門学校 教務部長兼美容師科学科長  
古川 喜春：ベルエポック美容専門学校 キャリアセンター センター長  
東 健一：ベルエポック美容専門学校 学生サービスセンター センター長  
遠藤 直美：ベルエポック美容専門学校 学生サービスセンター

13:00 三井局長の号令で開会

第二回目学校関係者評価委員会始めます。委員の皆様は前回と変わらずご参加いただいております。プログラム、会議資料確認

13:03 大谷学校長挨拶

本日は雨の中ありがとうございます。前回もお話させていただきましたが、本校は地域性もあるので基端なき意見をいただき、より良い学校にしていきたいと思っておりますのでよろしくお願ひします。

《前回の振り返り》

議事録を基に振り返り

【学校関係者評価委員会目的の確認】

各学校が自らの教育活動等の成果や取り組みを不断に検証することにより

1. 各学校が、自らの教育活動そのほかの学校運営について、組織的・継続的な改善を図る。

2. 学校評価の実施・結果の公表により、適切に説明責任を果たすとともに、保護者・地域住民等から理解と参画を得て、その連携協力による学校づくりを進めること
3. 設置者が、学校評価の結果に応じて、学校に対する支援や条件整備等の改善措置を講じる事により、教育水準の保証・向上を図ること。

以上の3つが委員会の目的となります。

前回から3か月ほどなので大きな変化はないが、前期終了し我々が重点項目に置いていた事に対する進捗の報告と、皆様から頂いた学校関係者評価委員のご意見を確認しながら進めてまいります。

### 【H30年度重点目標】

<定量目標の説明>

- ・入学者数400名以上
- ・退学率6.8%以内
- ・就職率(内定率)100%の実現

<重点項目>

1. 原宿コラボレーションで原宿地域・文化・企業の方と連携を図り業界連携力と情報発信力を強化していく。これらを受け教育システムを構築していく。
2. 自己変革型の人材排出として学生自らが考え行動できる人材養成を行う。

### 【現状報告】

入学者数は、AO入試第1期の入試でヘアメイク科美容師科は定員になり締め切っている。トータルビューティ科も目途が立っている現状。

昨年多くの退学者を出してしまった。今年度の前期はどうだったのかを教育担当の藤本から報告いたします。

藤本)

昨年の退学者が82名だった。802名中で82名が辞めてしまった。パーセンテージでは10%を超える。過去数年みても一番悪い数字。いろいろな反省点があり、それに対し今年度対策を立てて取り組んでいる。82名中20数名が2年生だった。2年生に進級したにも関わらず辞めていく。美容師科に関して言うと14名、トータルビューティ科で6名、ヘアメイク科で2名の退学者。普通に学校に来ていれば卒業できる状況であるが、このような結果になったのは我々学校の責任だと感じる。現状17名の退学者が出ている。今年812名に対し前期終了し17名退学パーセンテージでは2%。2年生の退学者防止に対して特に力を入れており、1クラス1担任で運営体制を替え、就職についても良い結果が出ている。また、退学者についても1名出ているが昨年よりは確実に抑えられている。学校全体の推移としては昨年と同様だが、後期に向けて10月11月長期欠席者を抑えていければ昨年より良い結果が出せる見込み。

三井)

昨年の反省を活かした取り組みを行っている。担任がきちんと学生一人一人に目が行き届くよう

な運営体制にしているのが1つポイントになっている。後期で1年生1クラス分(約30名)退学している。数字データを読み込みながら対策を立てて取り組んでいる状況です。退学率で掲げている目標は達成できる見込みであると考えている。就職についてよいご報告ができる状況になっているので就職担当の古川より報告させていただきます。

#### 【就職状況報告】

古川)

重点目標の就職では就職内定率100%を掲げているが、昨年の反省として3月末13名が卒業後も就職活動中だった。昨年同時期9月末と今年を比較すると卒業対象者が368名中148名の内定40%だったのに対し、今年度は卒業対象者363名おり現時点で190名内定52%の内定率。昨年から12%改善している。要因としては、キャリアセンターが昨年は2名体制だったが、今年は3名体制で各学科1名つける状況である。学科とキャリアセンターの連携がよくとれている。例年になく学生の就職意欲もあり既に1年生に対してキャリアセンターが就職の意識付けも行えている。

三井)

入学者、退学者、就職についておかげ様で順調に結果をだせつつある。美容師科はこれから、国家試験が控えている。国家試験への取り組み対策として昨日、美容師科2年生保護者を対象に保護者会を実施しご家庭との連携にも取り組んでいる。前回の学校関係者評価委員の議事録を基に振り返りさせていただきました。ここからはA3の資料(委員意見集約資料)を確認。我々が自己点検自己評価したものに対して、委員の皆様からご意見いただいた内容になっています。

#### 《教育活動評価について》

学生にサポートアンケートを実施し、自分に自信がない学生が多い傾向が分かっている。学習意欲・モチベーションを軸に学生状況を担任中心に理解しアクションしている。具体的には担任中心のクラス形成の取り組みで月1回の教務研修で学生状況や課題、アクションプランを共有。

藤本)

学習意欲、メンタルヘルス面、進路意識を数値化し教育に反映している。特に前半で退学していた学生の傾向を見てみると、進路意識面が弱い目的意識の喪失の危険性が高い学生が辞めている。次年度に向けて入学してすぐの時期4月5月6月は進路意識を育てていくような教育に力を入れなくてはいけない。昨年の数字をみると、今後退学者の傾向は精神的に弱い学生は勿論だが、学習意欲高く学業充実、気持ちの強い学生も辞めている。いろんな考えがあるが例えば、学校が提供している教育に物足りなさを感じて辞めていく、進路意識は高いが夏休み明けアルバイトが自分の居場所となってしまう辞めていくケースもあった。今ちょうどアンケートや面談でヒヤリングしている。

三井)

まだ、結果は出ていないが昨年と違うところはアンケートなどの情報を頭に入れながら学生一人

一人のしっかり向き合うような取り組みをしている部分です。学校としての取組として、保護者との連携を課題にしており月1回学科便りを入れている。内容は、事務局長、学科責任者のコメント、学科トピックスとスケジュールを入れている。

地域、社会貢献で先日プラチナ会や、地域のお祭り、よさこいに参加。最後の報告としては、ベルエポックが他の美容学校と大きく違うのは原宿の地域業界との産学連携コラボレーションが価値となり強みになっている。上半期で40件以上あった。代表的なので言うと美容師課1年生で行う原宿サロンでの施術体験などあった。

藤本)

大半の学生が地方出身者で、原宿のサロンについてあまり知らないのが現状だったので、どんな美容室があるのか？を事前に調べ実際に行き体験し、原宿サロンと自分が今まで行ったサロンの違いを知るのが目的で行った。学生達もとても喜んでいて。

三井)

他にはエイベックスの a-nation2018 にM・A・Cとコラボレーションし参加させて頂いた。東京ガールズコレクションでスタイリストのアシスタントとしてフィッターのお手伝い。在校生の学びの場として満足度にも繋げ、高校生にも憧れられるような価値づくりに取り組んでいきたい。以上が振り返りと現状の報告となります。何かお気づきの点やご意見ありましたらお願いします。

村橋様)

課題の見極めと原因に対しての具体的な取組がしっかりしている。退学について、全国平均等どうなのか？基準はありますか？

藤本)

情報公開している山野美容専門学校であれだけ規模の大きい学校でも7%~8%くらい。去年はそれよりも悪かった。学校としてもかなりこの部分は反省し、美容専門学校の退学率の平均が7%~8%だと言われている。どのような数字で出しているかは定かではないが。

曾我尾様)

入学者数が既に定員確保出来ているようだが、高校へどのようなアプローチしているのか聞きたい。

三井)

高校へのアプローチとしているのは、入学してくれた学生の高校へお礼訪問を5月~7月で行っている。基本的には高校へのアプローチはそれのみとなっている。今後はそこも強化していきたいと考 えている。

曾我尾様)

していなくても定員が行っているのはすばらしい。

藤本)

先輩がベルエポックにいるから来たというのも多くあるので、高校へのアプローチも必要だと感じる。

古川)

札幌では、オープンキャンパスに参加してくれた高校へ訪問していた事はある。

川野様)

滋慶学園には体験授業をさせていただいている。さまざまな分野の仕事、専門学校に行く機会となり生徒の幅広い選択肢になっていると思う。学校独自の取り組みについても書面や Web での公開をしていただく事で高等学校が知っていると説明しやすく生徒保護者へのアプローチにもなると思う。

藤本)

学校として課題になっているのが、通信制の高校からの入学者で、半分くらいが中途退学となってしまう。学校としても色々取り組みはしているが上手くいっていない現状があり、何かアドバイスいただきたい

川野様)

高校でも自己肯定感を持たせるように取り組んでいる。称賛し自信を持たせモチベーション維持と、人と人の繋がりを強化している。また家庭との連携を強化していく。

藤本)

家庭環境の影響で自己肯定感が低くなりここまで来ている場合も1つある。称賛できることを保護者へ伝えたり、関わり方を変えて頂いたりしていただくなど協力が必要。

川野様)

保護者は、学校からの連絡は悪い電話とってしまうが頑張っていたことやちょっとした事で連絡あるとコミュニケーションが良くなり、保護者も卒業や就職の支援頂けるようになる。

藤本)

40名1クラスの構成だと、集団教育と個別の関わりをやり切れるのかが我々の課題だと感じる。

青木様)

社会貢献の項目点数がいつも低くなっているのでボランティア等、学生では気づかない観点で取り組むと学生視野の広がりになるのではないかと

藤本)

地域清掃に職員が行く事はあるが、学生に参加してもらうような取り組みや、高齢者に向けての

ボランティアも視野を広げるきっかけになると思う。

東)

ボランティアに関して学生がホームレスの方への無料美容室という事でユーチューブにあげていた事があり、法律と美容業の根幹を揺るがすと外部から指摘された。社会的擁護が必要な方に対してどこまで容認できるのか、そのような啓蒙教育は必要だと感じるがどこまでやればいいのか？

村橋様)

今年成人式で被害があった、晴れの日の中でも八王子の組合がボランティアで被害者に着付け、ヘアメイクの提供を行ったが、会場が体育館だったので営利目的ではないが一応行政に確認をしたところやはり美容所ではないので、NGが出た。しかし一時的に美容所登録をかけ実施できた。高齢者や障がい者に対してはの取り組みはあったが、ホームレスに対してのボランティアは賛否両論ある。我々は善意で行っている事でも他の方にしたら決して賛成できることでなかったりする。

上田様)

就職だとか国家試験合格率、退職率について気になる。就職については、なんとなく学校入ったというのはいつの時代もあると思うが、就職に関して視野を広く持つような仕組みをしてみてもどうか？学生の志向に合わせたサロン説明会のほうが効果あるのではないか。有名店、大型店、小型店など希望にわけた指導など。就職の良さを伝えられるのは現場の人だと思うので、現場の人から話してもらったほうが効果的だと思う。保護者の協力は就職してからも必要。美容師1年目、2年目の現状を理解してもらい就職後の支援も協力していただけるのではないかと。

藤本)

ジャンル分けしての就職活動支援は取り入れたい。

古川)

先行してヘアメイク科で、お仕事紹介で1年生に向けて職業の違いを知ってもらい取り組みを行ったので美容師科でも取り入れていきたい。

川野様)

いろいろと改善していて素晴らしい。美容師になりたい生徒もいるが、定年までのライフプランはどんなキャリアライフがあるのか？高校時代にそこまでイメージしていると入学してからのギャップが少なくなるのではないかと。2つ目が退学者についてだが人と人のサポートで、教務研修ではどんな取り組みをされたのか？ピアサポートを取り入れて仲間同士でのサポートするような取り組みをしている。

三井)

美容師のライフプランはどうか？

青木様)

美容室によって異なるがサロンワーク以外でスクールの講師などになったり、店舗の代表としてお店を任されたりがある。

上田様)

正直20代で、40代の事を考えて20代から仕事をしている人はあまりいないと思う。自分の場合は、ライフプランとして30歳でお店出して、40歳で・・・と決めてやってきたのでそのことで下の子たちに見せていきたいと思っていた。最終的には経営者になったほうがいいと思っている。自分のお店の若いスタッフには何れ経営者としてやってもらおうと伝え今から数字も管理させている。

村橋様)

母親は80代でも現役でやっている。京都在中では、月1回は東京に来て仕事している。

古川)

業界でお話する方は、経営者やオーナーが多く上田さんがおっしゃる通り自分の城を持ってほしいと話す方多く、自分の後の人達の為にも自分が輝いていないと話す方が多い。

川野様)

美容の経営はご自身で学ばれたのですか？専門学校で学ばれたのですか？

上田様)

美容師アシスタント5年くらいし、その時は何も分からない状態だったがスタイリストになり27歳くらいから実費で一般企業の経営セミナーに月に2・3回参加した。

藤本)

自分の道を教えると共に考えさせるという話が川野先生からあったが、考えさせるというのは具体的にどのように取り組まれているのか？

川野様)

職業選択の時点で何も分からない状況なので好きな事や役に立つ事から5年後、10年後をかんがえさせている。10年後になくなる職業などの情報を与えながら。まだ試行錯誤しながら進めている。

三井)

仕事の大変さについては、オープンキャンパス時に学科説明等で話している。また入試では厳しく判定をさせていただいている。教員研修では学生サポートアンケート研修、担任とは？という研修、各学科の成功事例の共有、外部講師の人間力研修を行った。また、仲間同士のサポートとしては1年生2年生の交流会を実施している。

藤本)

次年度導入したいと思っているのが、4月5月の1年生がいろいろな不安がある中でのピアサポートのようなものを取り入れたい。

小泉様)

地域イベントの参加について、うまく地域のイベントを利用されたらいいと思う。けやき会と挨拶されたらいいと思う。学生の意識については体験をさせていくのが良いのではないか。体験が自信に繋がっていきます。コミュニケーション下手の学生の多くは人に慣れていない事が多い。卒業生に対してもアフターケアの取り組みを学校で取り組んでみても面白いのではないか？美容業界でも開業コンサルティングなどやっているところがあるのか？

上田様)

タカラベルモントがコンサルティング等やっているが、一式タカラベルモントの商品買うのが条件となるが。

三井)

このエリアのオリンピック関係について何か情報ありますか？

小泉様)

お話は来ているが、ボランティア募集が始まっている。資料を置いてきたが渋谷区に問い合わせしてもらおうと情報があると思う。別件だが2020年に明治神宮が100年祭となる。地元としても協力していかなくてはいけない。

三井)

我々も協力できる事があれば是非参加させていただきたい。他なければ本日は以上で終了いたします。最後に大谷学校長お願いいたします。

大谷)

皆様から様々なご意見ありがとうございます。本日はありがとうございました。

三井)

平成30年度第2回学校評価者委員会を終了いたします。