

2021 年度 学校関係者評価委員会報告書
および改善方策

学校法人 東京滋慶学園
ベルエポック美容専門学校

2021年6月8日

2021年度 第1回 学校関係者評価委員会議事録

作成者：ベルエポック美容専門学校 鈴木

日時：2021年6月8日（火曜日）10:00～

場所：ベルエポック美容専門学校 第5校舎 101教室

参加者：＜委員会メンバー＞

蓮沼 里佳子 様：卒業生代表 トニーアンドガイ ジャパン スタイリスト
中村 華代子 様：保護者代表
倉澤 弘明 様：高等学校関係者 第一学院高等学校 教務 ICT 支援室 室長
小泉 由梨 様：地域代表 穂伝表参道町会 会長
村橋 哲矢 様：業界関係者 東京都美容衛生同業組合 専務理事
NATSUMI 様：業界関係者 ALBUM スタイリスト
吉澤 大輔 様：業界関係者 SHIMA スタイリスト

＜事務局メンバー＞

中村 道雄 : 学校法人東京滋慶学園 理事長
大谷 啓一 : ベルエポック美容専門学校 学校長
鈴木 絵理 : ベルエポック美容専門学校 事務局次長
黒崎 洋平 : ベルエポック美容専門学校 教務部長
岩本 賢矢 : ベルエポック美容専門学校 美容師科学科長
菊地 慶 : ベルエポック美容専門学校 トータルビューティ科学科長
今井 香菜子 : ベルエポック美容専門学校 ヘアメイク科学科長
毛利 晨材 : ベルエポック美容専門学校 広報センター長
川畑 誠 : 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
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

事務次長 鈴木の号令で開会

理事長 中村挨拶

学校関係者評価委員会は健全な学校運営ができているか、業界の方からの意見を反映した教育課程編成がなされているか、教職員の教育力向上のための研修等を実施できているか、法令遵守に準じているか、それらを踏まえて自己点検を実施している。自己点検結果を報告し委員会の皆様から忌憚なきご意見をいただきたい。学校をさらに改革しよりよい学校運営をしたい。

学校長 大谷挨拶

今年は zoom での実施となる。昨年の1月から1年以上コロナの影響が続いている。コロナワクチン接種が始まっているが、学生、教職員が早く摂取できる環境となつてほしい。本日の委員会では委員会の皆様からコロナ禍の状況も含め意見をいただき、どのようにコロナを乗り

切っていくのかも含め反映していきたい。

委員の紹介

昨年度についての自己点検・自己評価の説明 鈴木

学校関係者評価委員会目的の確認 鈴木

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ことにより、教育水準の保証・向上を図ること。

上記3点が目的となる。

評価の方法 鈴木

1. 各学校の教職員が行う自己評価
2. 保護者、地域住民等の学校関係者などにより構成された評価委員会が、自己評価の結果について評価することを基本として行う学校関係者評価
3. 学校と直接関係を有しない専門家等による客観的な評価として任意実施の第三者評価があるが本校は受信していない。

職業実践専門課程の説明 鈴木

文部科学省告示第133号平成25年8月30日に規定されている。

専攻分野に関する企業・団体等との連携体制を確保して、授業科目の開設その他の教育課程の編成を行っている。

企業と連携して、実習、実技、実験または演習の授業を行っている。

企業と連携して、教員に対し、専攻分野における実務に関する研修を組織的に行っている。

評価を行い、その結果を公表している。

評価にあたっては、関係者として企業の役員または、職員を参画させている。

企業に対し教育活動や学校運営の状況に関する情報を提供している。

本校では美容師科が対象となる。

トータルビューティ科、ヘアメイク科については来年に向けて申請準備をしている

これまで美容師科のみが認定を受けていたが、2021年3月にヘアメイク科トータルビューティ科も認定となり、全学科が認定となった。

2020年度重点目標 鈴木

学校概要として本年度から第三校舎が新たな校舎ができた。

<定量目標の説明>

- ・入学者数 400名以上

- ・退学率 5.8%以内
- ・就職率(内定率)100%の実現

<重点項目>

1. 本校が独自に実施する「原宿コラボレーション」(配布資料参考)において、本校と原宿の地域文化・企業との連携を推進し、業界で求められる技術力とコミュニケーション力を持った人材育成ができる教育システムを構築する。
2. 変化の激しい時代で活躍できる「自己変革型」の人材を輩出、IT、ICT等テック教育を強化。

上記二点は近年変わらず重点を置いていたが、特にコロナの影響により、IT、ICT等は必要不可欠なものとなり、スキルアップにつながった。今後さらに強化していきたい。

2020年度重点目標達成状況 鈴木

- ・入学者 目標：400名 実績：454名(昨年：464名)
- ・中途退学者 目標：50名/861名(5.8%) 実績：43名/861名(5.0%)(昨年：7.8%)
- ・転出者数 実績：1名(昨年：3名)
- ・美容師国家試験 目標：100% 実績：95.9%(実技100%筆記95.9%)(昨年96.2%)
- ・就職率(内定率)3月末時点 目標：100% 実績：100%(338/338)

自己点検・自己評価説明 鈴木

自己点検・自己評価内容抜粋

学園のミッションである「職業人教育を通じて社会に貢献する」を軸に、「実学教育」「人間教育」「国際教育」を通して人材育成を行っている。入学者が高い専門性を身につけ、資格取得し、就職後、永続的に活躍できる人材育成を目指す。そのためには安定した定員充足、健全な学校運営が大切であると考えます。

目標達成のために、特に入学後半年間に注力した教育を行った。「目的意識」を強化していくプログラムを実施し入学初期の不安や迷いを乗り越えられるようサポート。

学校の運営体制も新しい取り組み、新規事業にチャレンジし続けられる組織作りを実践。常にイノベーションの視点を持ち、新しい学科、サービスの開発を行う。そのための組織として、会議、研修の場を作る。

教育活動報告 黒崎

学生便覧をもとに、入学後に理念、学びを周知する。講師に向けても学校方針含め、3月8日に実施し共有している。

学生便覧内には養成目的(卒業後3~5年)、教育目標(卒業時)を明確に定めている。カリキュラムにおいては、法制度や業界のニーズ等を踏まえ毎年見直しを行っている。それらを体系的にカリキュラムに落とし込み学年目標、取得資格、就職分野を明示している。それらを踏まえ、「最新の美容・ファッションを原宿で実践的に学ぶ」を掲げ、業界と連携し現場実習の場を設け社会人に求められる基礎力を養える環境を設けている。

各科の教育活動報告

美容師科 岩本

- ・昨年試験的に導入していた VR 授業を今年度から本格的に実施。
- ・発信力ある美容師の育成を目指した SNS 授業。
- ・業界とともに美容師育成を目指し、サロンの方に協力いただき授業を実施。

トータルビューティ科 菊地

- ・コスメブランド SHIRO のアーティストによるメイク特別授業を行った。
- ・コロナの影響により直接タッチアップができないため、実際に使用されているプロ向けのアプリを活用した授業。
- ・ファッション業界は SDG s が注目されており、エアクローゼットによる講話。
- ・3D デザインのソフトを用いてデザインを起こし実際に制作。
成果発表する新たな授業を展開。
- ・アパレルブランドの新商品開発。ゾゾタウンで販売中。

ヘアメイク科 今井

- ・ヘアメイク業界、関連するエンタメ業界の方による業界講話を実施
- ・ヘアメイクに必要なヘアメイクバックの作成
- ・撮影スタジオ、プロカメラマンでのスチール撮影
- ・学内でのブライダル模擬挙式
- ・東宝学園、ヘアメイク事務所と連携し映画撮影を実施。

就職支援 川畑

対面でのサロン見学、説明会、面接ができず、オンラインの実施があったが、当初はなかなか使いこなせない状況があった。7月くらいからはオンライン面接で必要なこと、大切なことのサポートを行ってきた。今年度も継続している。美容師科の内定については、例年より内定者数が遅いスタートだったが、12月頃から求人が復活し、過去最高の内定率となった。

美容部員希望者の内定数は、4月以降全く求人がないという状態が続いた。そのため、保護者会や個別支援を行い年明け以降内定者数は増えたが、美容部員以外の就職者が増加し、美容部員求人の激減が大きく影響した。

学生募集 毛利

例年進路決定を行う時期に非常事態宣言でオープンキャンパスに来校できない環境であった。そのため、いち早く WEB での広報活動を実施した。Zoom による個別相談会や、youtube での説明会を拡充させた。

学生支援 鈴木

学園運営の慶生会クリニック、トータルサポートセンター学生は無料で利用できる、

心と体の健康を保ち学生生活をサポート

地域貢献 鈴木

例年はおみこしや地域の方向けの施術サービスを行っていたが、コロナにより中止。
今年度はSDGs活動含め行っていきたい。

2021年度の重点目標の説明 鈴木

入学生 440名確保、退学率 4.8%、就職内定率 100%
変わらずに地域、業界連携を推進、自己変革型人材育成を行うとともに、
IT、ICT、VRなどTECH（革新技术を利用した）教育強化。
今年度も継続したオンライン授業。新一年生ipad導入。

委員審議

- 蓮沼 卒業後もベルの取り組みをみていたが、最先端のものを取り入れていると感じていた。
就職後の離職率等を卒業生、美容師として支援していきたい。
サロンと卒業生と学校という連携がこれからもっと必要と感じている。
- 中村 ベルに決めた理由は業界と近い、原宿がキャンパス、SNS教育だったので、
改めて入学させてよかったと感じた。子供の様子からも充実した学生生活が
感じられている。オンライン授業の様子をみていて、わかりにくいところ等もあると
思うがサポートしてくれていると感じた。
- 倉澤 コロナ禍でのチャレンジを感じた。数字での成果でていた。特に教育での成果について
成功要因を伺いたい。職種変更等含めたサポートは長い目でみた支援によるものだと
感じた。
- 今井 例年退学者が多い学科。オンライン授業と学生の特性がフィットしたという
理由もあるが、オンライン授業では試行錯誤しながら伝わりやすさ、
充実度が高まるよう行った。
学校に来たいと思わせる帰属意識を持たせる工夫を行った。
- 小泉 充実した活動が行われていると感じた。一人一人へ多面的な環境作り。
様々な経験体験ができてるのがすばらしい。
原宿プラチナ会というシニア会を運営している。ベルとはネイル教室を
例年行っていたが、昨年はコロナで中止した。今年度は設備等を行うことで
コロナ禍でも実施できるのではないかと？実際プラチナ会でも色々措置を
行って会議を行っている。85名会員中、83名のワクチン接種の予約完了している。
- 村橋 コロナ禍の中で退学者減は自己変革型人材教育の成果ではないかと感じた。
引き続き継続してもらえればと思う。美容組合もプロ向けのVR制作を行った。
これからの教育をいかに効率をよく行うかが課題と思っている。
SNSはどのような教育を行っているのか聞きたい。
- 岩本 業界で作品や自分を売り込むための武器となるようSNS授業を行っている。
技術向上のみだけでなく画像編集、動画編集を行っている。
- NATSUMI 美容学生のお客様に色々聞くと、実技等もオンラインで行っているのと

聞いていた。新しいものを導入していく中で、どのように実施して評価しているのか聞いてみたい。

岩本 オンラインでの評価は難しい部分があるため、オンラインでの場合は明確にわかるような内容にしている。例えば10分以内にできたら〇点など。

菊地 写真を撮って成果物を送らせる。LMSを使って使用。中間期末など大きいテストは対面で行っていた。日々の授業の確認行っていた。提出物などもLMS (teams) に提出してもらって確認、添削を行っていた。昨年のもとと変更して今年度から teams を導入。講師によってスキルの差がでてしまっているのも課題。

今井 技術の成果を写真で提出していたが、学生としてはもっとみてもらいたいという声があったので、対面時にはオンライン授業の復讐から必ず行っている。業界研究などのレポート等の課題の場合はLMSでみんなで共有することができるのでメリットも多くある。

鈴木 もともとLMSはコロナ前より効率化、ペーパーレスの観点から導入していた。講師のPCスキルにかなり差があったので、少しずつ機能を取り入れようとしていた矢先にコロナの影響ができた。そのため、LMSをフル活用しなければいけない環境になり、不慣れながらも使ってきた。色々なLMSがある中で、他と検討し、今年度から変更した。

菊地 teams を実際に紹介。掲示板、課題提出、オンライン授業機能等々を画面に出し説明。

吉澤 各科、学生が喜んで参加できる新しい取り組みしているのを感じた。毎年同じカリキュラムで行っていない、今の美容業界に必要なものを取り入れていると聞いていたことを改めて実感できた。コロナ禍で退学者が減っていること、内定率が高まっていることが素晴らしいと思った。SNSへの取り組みに関してはまさに今の美容業界に必要なことであり、共感できた。SNSの上げ方も重要だが、そもそもしっかりと技術力をあげられているのか？と感じた。どのような人に伝える内容なのか等をターゲットを掘り下げ、どう伝えたいのかというテーマをもっているのかということまず大事だと思っている。

岩本 ナチュラルなスタイリング、流行に合わせたスタイリングに対して、多くの授業時間を充てられていない現状はある。トレンドを意識した内容をもっと多く入れていきたいと思う。フォロワー数を競わせるような取り組みはしていないが、そこにこだわるような取り組みもあってもいいのかもと思った。

毛利 学校でもSNSは広報活動として強化して行っているため、学生に対してどのように伝えたいのか、何を伝えたいのかにこだわって共に行っている。

鈴木 ヘアメイク科が例年行っている1年2年交流会を昨日実施していたが、オンラインで実施した。そのため、2年生が動画等を作成しプレゼンテーションしていたが、クオリティーの高いものが多かった。さらにスキルアップしていくために、何を伝えたいのか等を深掘りさせるような教育を行っていきたい。

- 吉澤 現在のカリキュラムは将来どうなりたいがイメージしやすいカリキュラムとなっている。昔は将来がイメージしにくく、基礎的な技術を行っている意味がわかりにくいカリキュラムだった。そのため、そこに気づけなかったり、将来が描けない学生が辞めていっていた。今のカリキュラムにプラスして、さらに将来が高めあえるような具体的に夢が語れて、共有できるような行事などがあると、楽しみながら、高められながら、続けられるのかなと感じた。
- 黒崎 退学に理由は進路変更、目的意識低下があげられる。夢に向かって、モチベーションをあげられるような施策はしている。入学時、夢を掲げたり、共有する場というのは設けているが、その後継続して行えていない部分もある。今年度は教務全体で「7つの習慣」を例年より強化して取り入れている。特に入学時に「第一の習慣」を例年より時間をかけて伝えている。
- 鈴木 モチベーション維持については毎年行事内容、実施時期など、例年試行錯誤している。また目的意識を持つことは重要視しており、入学後だけでなく、入学前も入学前教育を位置付けて、学生募集の段階から目的意識を高められるよう努めている。
- 村橋 美容の仕事は多岐にわたって周辺ビジネスがある。美容師に特化するとレッドオーシャンとなり、過酷な市場となっている。しかし視野を広げることで自分らしい美容の進路を知ることができる。就職後についても調査をしてほしい。北海道は登録センターを設けて実施している状態。せつかく国家資格を取得した人たちが美容業界から離れないような環境にしたい。業界だけでは限界があるので学校にも是非協力をお願いしたい。
- 川畑 滋慶学園で卒後1年の離職調査を行っている。一番多い理由が「人間関係」である。続いて「ギャップ」。入社前の期待が大きすぎて入社後のギャップに悩むことがある。情報があふれている時代だが、学生は選んだ情報しかみていないので、意外と情報の幅が狭い。学校としては、同窓会 HP や、卒後もサロンに顔に出したり等で関係性継続を行いフォローできる体制に努めている。
- 小泉 2年前くらいから渋谷区では公立小中学校ではタブレットを配布している。そのため現在の新入社員はメモを取らず、そのことをとがめるのは時代錯誤ではないかと思った。コロナ禍で大きな変化がきているので、今後はさらにいっそう強まる傾向ができくるのではないかと思っている。
- 鈴木 職員が経験した教育と、今の学生の教育が異なることは職員含め講師へ伝えており、我々が変わる必要がある。講師会議等で伝えているがなかなか難しい部分もあるのが現状。
- 大谷 昨年コロナ禍の中で、さまざまな変化があり ICT 化教育等お伝えしました。次年度以降も引き続きよろしく願いいたします。お褒めのお言葉も多くいただき、また貴重なご意見もいただき参考にさせていただきます。これからもどうぞ宜しく願い致します。