

2021年度第2回

ECCアーティスト美容専門学校 学校関係者評価 報告書

学校法人山口学園 ECCアーティスト美容専門学校 学校関係者評価委員会は、2022 年 2 月 16 日に「令和 3 年度自己評価報告書」に基づいて学校関係者評価を実施しましたので以下のとおり報告いたします。

2022 年 3 月 25 日

学 校 法 人 山 口 学 園
ECCアーティスト美容専門学校
学 校 関 係 者 評 価 委 員 会

学校関係者評価委員（「ECCアーティスト美容専門学校 学校評価実施規定」選出区分）
【関連業界等関係者「同第 12 条第 1 項（1）」】

委員長

宮崎 裕輔 氏（株式会社クラフト・ワークス 人材開発部）

【卒業生「第 12 条第 1 項（2）」】

鈴木 亜理紗 氏（ECCアーティスト美容専門学校卒業生）ZOOM により参加

【保護者または地域関係者「第 12 条第 1 項（3）」】

中上 隆雄 氏（済美地域社会福祉協議会 会長）ZOOM により参加

【その他校長が必要と認める者「第 12 条第 1 項（4）」】

大久保 紀子 氏（一般社団法人 ジャパン・ビューティメソッド協会 JBMA）欠席

川畑 勉 氏（資生堂プロフェッショナル株式会社 営業部部長）ZOOM により参加

貴治 康夫 氏（立命館高等学校）欠席

【同席者】

川添 雅英 ECCアーティスト美容アーティスト美容専門学校 学校長代理

東井 喜美 ECCアーティスト美容アーティスト美容専門学校 副校長

兼田 寛子 ECCアーティスト美容専門学校 進路指導課

北口 博一 ECCアーティスト美容専門学校 入試課

西村 宗博 ECCアーティスト美容専門学校 教務課

井上 久美 ECCアーティスト美容専門学校 専任教員

開催日時：2022 年 2 月 16 日（水）10:00-12:00

場所：ECC アーティスト美容専門学校 2 号館 401 教室

議事録

宮崎様：ただいまより、ECC アーティスト美容専門学校 2021 年度第 2 回学校関係者評価委員会を開催いたします。

本日の議案、スケジュールをお伝えいたします。まず学校長代理より皆様にご挨拶があります。次に、第 1 回学校関係者評価委員会で委員の方より提言いただいた課題の対応について、各責任者から報告いたします。次に 2021 年度の学校運営の振り返りを、学生募集、教育、進路指導について、各責任者より報告いたします。以上の課題対応を踏まえたうえで、2022 年度の学校運営について、川添学校長代理より方針をお伝えいたします。今回は項目ごとに、委員の皆様のご意見ご質問を頂戴いたします。最後に総括を行いまして、終了は 12 時を予定しております。円滑な議事進行にご協力のほどよろしくお願いいたします。では、川添学校長代理より開会にあたってご挨拶をお願いいたします。

川添：

委員のみなさま、おはようございます。学校長代理の川添と申します。本日は早朝よりお集まりいただきまして大変感謝しております。今回の学校関係者評価委員会では前回に皆様からいただきましたご意見を、内部で協議しました結果、すぐに対応したこと、中長期的に解決していくことに分類しております。このような対応を皆様方にご報告させていただき、改めてご意見を賜りたいと思います。この学校評価委員会は、自己評価で学校の教育目標を実現するために必要な取り組みや目標の実行状況を確認したものを、委員の方に客観的に評価していただき、学校の現状と課題を確認し、学校運営の改善をはかるものとなっております。本日は皆様方に、当校の取り組みが適切かどうか改めてご意見を伺いたいと考えております。この 1 年間は昨年に引き続きコロナ禍のなかでの学校運営となりました。コロナによる社会の変化、求められる人材像の変化というものも出てきているのではないかと考えております。この変化に対応した人材を多く輩出していくような学校にしていきたいと思います。忌憚のないご意見を伺い、改善を図ってまいりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

宮崎様：

では、2021 年度第 1 回学校関係者評価委員会検討事項の対応について、各部長責任者より報告をお願いいたします。

東井：

それでは第 1 回学校関係者評価委員会で頂戴いたしましたご意見について、学校の取り組み改善点について報告を申し上げます。まず、授業評価やアンケート結果と学習成果のフィードバック方法教職員の研修制度、卒業生との連携強化について辻浦より報告申し上げます。

辻浦：

教務課の辻浦です。よろしくお願いいたします。まず学生アンケート結果の授業評価や学習成果のフィー

ドバック方法ということで前回ご意見をいただいております。アンケートを取得することは非常に有効なシステムで、フィードバックがきちんとされていることで改善に繋がるというご意見をいただきました。本校ではアンケート項目の中に、本校の卒業要件（ディプロマポリシーと言いますが）及び、カリキュラム方針でありますカリキュラムポリシーに基づく学修成果が確認できるような質問項目を設定していくことに変更しました。さらにアンケートではありませんが学生一人一人に目標設定シートの導入を予定しております。この目標設定シートは、入学から卒業するまでの学修成果の達成度合いを、学期ごとに担任と面談してその経過を記録し見直しを行っていくためのツールとして使用していく予定です。また、学期末試験だけではなく中間評価を設定していますが、評価を行い、達成度を理解する取り組みを強化していき、教育の質の検証、そして学生一人一人の習熟度をチェックするよう考えております。そして年間4回実施する学生アンケートでは授業の内容がどうであったか、また校舎や設備に関しての項目を聞いております。結果に関しましては、担当の講師・教員と結果を共有して、改善に向けて取り組んで行っております。学生アンケートに関しましては結果のフィードバックが大きな課題でありましたが、学校の取り組みと改善点を、学生アプリを使っての共有を進めております。また教師間でお互いに授業を見学できる「学び合いの風土」を推奨して、授業力の向上を今後の取り組みとして図っていきたいと考えております。また今年度は専任教員に対して外部研修を促進しております。コロナ禍の中で開催や参加が少なくなっていますが、引き続き強化をしていきたいと考えております。今年度の予定として3月に専門力となる「メイク分野」において現役で活躍されているアーティストで、なおかつ学校で授業をお持ちであった方に研修をしていただく予定にしております。

次に卒業生との交流に関しましては、同窓会の幹事指名や卒業生がリクルート活動できるような仕組みがあるといいのではないか、というご意見をいただいております。今年度はコロナ禍で集まりにくいという事情がありましたが、今後も卒業生の方の業務時間や勤務地の関係での参加しにくさを解消するために、オンラインでの卒業生との交流ができるような機会を構築する予定です。また卒業生交流の具体的なご意見として、卒業生対象のフォトコンテストや楽しく参加できるような仕掛け作りや、卒業生にとって役立つ情報の提供があると良いというご意見をいただいております。これらを踏まえまして、次年度からBAコースの「接客販売コンテスト」において予選の審査を卒業生に依頼していく予定といたしました。在学中にクラスリーダーやOCスタッフとして活躍していた学生に依頼を行い、卒業後の継続的な繋がり、ヒアリングを行う仕組みを作っていきたいと考えております。また卒業生との連携のツールとしてホームページサイトやアプリを利用していますが、現状は機能しておりません。そこで次年度からは卒業生も使用頻度の高い公式LINEを卒業生連絡ツールとして導入し、先生からのメッセージや開催しているセミナーの視聴、あるいは卒業生交流会の案内等をLINEを通して配信していきます。当校からの発信だけではなく、卒業生の方にも、「ヘアメイクモデル募集」や「開業します」というようなメッセージを配信していただき、双方向の情報提供ができるような活用をし、卒業生とのつながりを活性化できるよう考えております。また卒業生交流会（同窓会）も学校単位ではなくてコースごとに設定させていただき、開催に適した時期や曜日を設定していきます。その日には在校生も参加して交流を図れるように検討しております。以上が卒業生との継続的な関係性の構築ということになります。

そしてもう一つテーマをいただいております保護者との連携に関しまして最後にお伝えさせていただきます。保護者との連携に関しましてはいただいたご意見としまして、オンラインの活用で面談があがっております。

また小中高では家庭訪問が一般的に行われているので、専門学校で効果的かどうかかわからないが、そういう方法もあるというご提案をいただきました。その際は学校内だけでなく、学外で話す機会を持つと話をしやすいというアドバイスもいただきました。さらに対面では聞き取りにくい内容ということもアンケート形式であれば記入していただけるかもしれないので、ツールを活用すればいいのではないかとということでご意見をいただいております。以上を踏まえまして、本校では入学式後のオリエンテーションの中で、連絡ツールとして、学校アプリを保護者の方にも取得していただく展開を検討しております。また、保護者会という機会がありますが、事前予約するときに話したい内容、あるいは気になっていることについて事前に多くの情報を保護者の方と共有し、面談方法もオンライン、電話、日程変更等も含めて対応範囲を広げて連携を図っていくことにいたしました。最後に保護者会の申し込み自体も LINE を使った展開を図っていきたいと考えております。以上になります。

東井：

それでは次に、学生の募集と受け入れについて、北口より報告申し上げます。

北口：

入試課の北口ですよろしくお願いいたします。前回の学校関係者評価委員会では、入試時の面接項目と採点基準の統一という 2 点を課題として挙げ、皆様からのご意見をいただきました。その後に実行できなかったことと実行できたことをお伝えさせていただきます。まず皆様からいただいたご意見をもとに実行できた点といたしましては、項目を 5 項目とし、基準も 10 点満点から 20 点満点に変更いたしました。これにより評価を詳細に行うことができるようになりました。項目に関しましては高校時代の欠席状況を調査書で判定し、より客観的に受験者の評価ができるようになったと考えております。基準及び項目を細かく設定変更したことにより、一人一人しっかりと面接評価することができました。また学生情報を多く取得することができたことにより、入学後の学生対応に生かしていくことが可能となりました。次年度に向けて実行する必要があることに関してですが、本校のアドミッションポリシー及び人材育成目標を、面接官が理解・共有しておくことを面接講習会等で、正確性や平等性を確保しておくことが今後さらに必要と考えております。また入学予定者から提出していただいている願書やエントリーシート、面接時の面接シートは、入学前にクラスの担任にすでに共有しておりますが、学生を入学後も適切に指導できるように引き続き入試課から情報共有を図っていきます。私からは以上です。

宮崎様：

では辻浦先生と北口先生のご意見を元に皆様からご意見をいただきたいと思います。川端様、何かありますでしょうか？

川端様：

全てにおいて課題解決策がしっかりありましたので、個別で特に意見はありません。この短期間でよく対策を考えられていると思っております。以上です。

宮崎様：

ありがとうございます。続いて中上様、お願い申し上げます。

中上様：

やはりコロナ禍においては、学生の方も学校も大変だったとつくづく感じます。地域行事もほぼ開催ができず、前年はキャンドルナイトだけが開催できました。当日は ECC の学生さんにもたくさん参加していただいて、盛大に無事終わることができました地域から代表してお礼を申し上げたいと思います。

宮崎様：

ありがとうございます。鈴木様お願い申し上げます。

鈴木様：

私が前回に出した卒業生連携に関しての課題に対して、改善策や新しい取り組みが出てきて嬉しく思います。新しい取り組みを実行することによって、次の課題がまた出てくると思いますので、さらに解決や改善を行ってほしいと思います。

宮崎様：

ありがとうございます。私からも質問をさせていただきます。辻浦先生のお話の中で学生にアンケートを実施されているというお話がありましたが、コロナによる学生さんの変化はありますでしょうか。

辻浦：

オンデマンド授業やイベント等もできない中で、当校としても工夫をして学校運営をしてまいりました。アンケート結果としては非常に良好な状態ではきております。ただ、学修成果でいえば技術低下の傾向や、運営面でいえばオンデマンドで課題提出が複雑になったりして、個々には課題もでております。コロナ禍の学生対応に関してはさらなる工夫とアイデアが必要だと感じております。

宮崎様：

ありがとうございます。それではここで 5 分休憩に入りたいと思います。

《休憩》

宮崎様：

では再開いたします。続きまして 2021 年度の学校運営の振り返りを各部署責任者より報告をお願いいたします。

東井：

それでは、募集成果に関しまして、入学者数、今年度の傾向について北口から報告させていただきます。

北口：

今年度の振り返りを発表させていただきます。オープンキャンパスに来校していただいた高校生の方の総合計は 498 名となります。498 名の中で AO 入試にエントリーしていただいた方が 219 名、出願に至った方が 214 名。その後辞退された方が 8 名なので、今入学予定の方は 206 名になっております。トータルビューティースタylistコースと、メイクアップアーティストコースに関しましては、両コースで定員 90 名となっております。現時点で募集終了となっております。前年度はコロナ 1 年目ということもあり、イベント自体は非開催もしくはオンライン実施が多くなっていました。今年度はコロナ対策を実施して、対面重視のイベント運営に努めてまいりました。イベント運営に関しては来場者の検温と消毒、空気換気を万全に行い、体験授業でも高校生に対するタッチアップは全て禁止とし、セルフメイクで対応いたしました。

学校認知、集客面に関しては SNS の強化に注力しました。コロナ禍において、高校生の意識が大きく変化したと感じているのが、オープンキャンパスの参加校や回数が減少していることです。今までは気になる専門学校のオープンキャンパスには、まず参加するという高校生が多かったのですが、外出や密対策が必要なコロナ禍では、事前に SNS やホームページで、学校の情報収集を行い、限られた校数のオープンキャンパスに参加をする方向に変わってきております。その際の高校生の情報収集、特に美容分野に関心がある高校生には、Instagram が一番注力していかないとけないポイントとなります。本校では 2 月からインスタライブを月 2 回の投稿し、来校、入学の促進しております。インスタライブに関しては過去に配信した動画 30 本をすべてアーカイブで残しており、2000 を超える再生数も動画もあります。実際にインスタライブをきっかけにオープンキャンパスに参加してくれた高校生も、昨年度はゼロでしたが、今年度は 30 名まで上昇しております。社会情勢や高校生ニーズに沿って、認知集客力を上げていきたいと考えております。私からは以上です。

東井：

それでは続きまして、教務課より 2021 年度の振り返りをさせていただきます。私、東井がご説明いたします。教務課では 2021 年度スローガンといたしまして、学修成果主義を掲げておりました。学修成果の可視化を図り、学生が卒業時に何を学び、どのような技術知識を習得し、何ができるようになったかを自分の言葉できちんと伝えることができるようになる、ということを目指とし、魅力ある授業の提供に努めてまいりました。1 年間の授業を振り返りますと、前期 15 週、後期 15 週、合わせて 30 週の授業を展開しておりますが、今年度に関しましては約半数にあたる 13 週で、コロナウイルス感染の影響のため、分散もしくはオンデマンド授業への切り替えを余儀なくされました。オンデマンド授業に関しては、次年度以降も対応が必要と考え、科目内容と学修成果を検証してうえでオンデマンド授業が効果的であると思われる科目につきましては積極的に切り替えを行っていく予定です。コロナ禍に関係なくオンデマンド化を進めていた科目として前期 6 科目、後期 7 科目、美容国家試験の学科科目 7 科目はフルオンデマンド授業と

なっており、学生が自分で課題に取り組み、または反復学習をするというもので実績となっております。

授業以外にも新型コロナウイルス感染症の影響は様々な教育活動において起きました。ブライダルウェディングコースでは留学生が入学予定でしたが入国ができず、前期は全ての授業をオンラインで受講していただきました。後期にはいっても入国の見込みが立たず、残念ながら退学に至っております。

学校行事に関しましては、学年交流会、スポーツ大会等の行事が中止となり、本学最大の学習成果発表会の場である E コレも昨年に引き続き、一般の方、保護者様がご来場いただくことができず、オンライン配信に切り替えての実施となりました。全コースの各種セミナーに関しましても、人数制限を行い、形態を変更して実施となりました。コンテストに至りましては、ほぼ全てがフォトコンテストや写真審査という形態に変更になりました。海外研修も全て中止となっております。その中で、ヘアメイクコース、特殊メイクコースではロスとオンラインを繋ぎ、美容科では、ロスとロンドンにオンラインを繋いで、アーティストの方からの授業、セミナーを受講しております。また社会貢献活動も、多くのコースで行う予定でしたが、例年させていただけるようなブライダルコースのマタニティフォト、特殊メイクコースの淀川区中学校での特殊メイク講座、北区夏祭りへの参加、メイクコースのボランティアメイク、ネイルコースの北区子育て支援等すべて中止となり実施することができませんでした。またビューティーアドバイザーコースでは売上金の一部をフィリピンの貧困者へ寄付をさせていただく、ココウェル化粧品販売を例年行っておりますが、今年度は規模を縮小した形で実施となりました。このような 1 年でしたがその中で、本校で重点を置いております 3 項目について順番に成果の方を報告申し上げます。

企業連携授業につきまして、本年度 10 社様のご協力を得て、15 科目にて実施することができました。直接学生にご指導いただけるという機会ですので、プロの現場での厳しさややりがい、プロとして求められる知識、技術力をご教授いただき、実践力の向上に繋げることができました。職業実践専門課程においては、企業様との連携は不可欠で大変重要なものです。教育課程編成委員会は全コースで開催させていただき、企業様より、求める人材、業界の動向等のご意見を頂戴いたしまして、教育の質改善を図ることができました。

次に各コースの検定結果をご報告させていただきます。各コースで専門的知識や技術の習得の基準値として、検定受験と合格の目標値を設定しております。美容師国家試験等いくつかの検定で結果が出ていないものがありますがご報告させていただきます。J NEC ネイリスト検定 1 級、日本化粧品検定 2 級は目標値を大きく上回る結果となっております。次年度に向けては全ての検定において、目標が達成できるようにしっかりと結果分析を行って改善に取り組んでいきたいと考えております。次にコンテスト結果です。先ほどお伝えしましたように全てフォトコンテストという形態で実施されております。JBMA ファーストメイクアップコンテストにおきましては準グランプリを受賞し、東京の SABFA で行われた作品撮影会にご招待をいただきました。icom フォトコンテストでは、ゴールド賞とグランプリを受賞することができました。コロナ禍で授業や審査の形態が変わる中で慣れない部分もありましたが、学生はしっかりと学修成果を残すことができました。続きまして、学生アンケートの結果となります。先ほど宮崎様の方からもご質問いただいていた項目になりますが、授業満足度、担任満足度の項目で目標数値を設定しております。授業の総合満足度は 4.35、担任満足度 4.35 とどちらも目標数値には達していませんが、高い水準で、目標に近い水準を獲得することができております。また、過去 5 年間のポイント推移を見ましても、どちらの項目も少しづ

つではありますが、ポイントがアップしております。ポイントにこだわるだけではなく、記述されたコメントを重視して改善を図ってまいります。

最後に、進級率、卒業率に関しましてご報告申し上げます。1 月末時点での数字となっておりますので、年度末には変更があるかと思われます。進級率目標 95%に対し、87. 8%、卒業率目標 97%に対して 98. 5%となっております。退学理由は、意欲の低下、心的要因による登校の困難、そして就職不安が非常に多く出ております。中でもビューティーアドバイザーコースでは就職不安によって、転学もしくは転職を希望する学生が多くなりました。また分散登校オンデマンド授業が繰り替えされる中で、どうしてもその学習形態にうまく切り替えていくことができず、学習意欲が薄れてしまう学生も例年より多くなっています。次年度に向けては、就職活動の視野を広げた形で取り組めるような支援体制を整えて、また集団生活に馴染めない、もしくは何らかの心的問題を抱えている学生には、先ほど入試課の北口からの報告にありました通り入学前もしくは入学直後からの早期でのサポートを、学生相談室と連携を図って行ってきたいと考えております。

2021 年度のまとめとなりますが、コロナ禍において学習、学校生活に様々な変化が生じる中、オンデマンドや分散の対応を行いつつ、なんとか学びを完全に止めることなく、1 年間で過ごすことができました。その中で検定やコンテストと一定の学修成果を残すことはできたと考えています。また、学生は自主性、そして自己管理能力、自ら考え行動する力。対応力が自然と養われつつあるのではないかと感じております。一方、学習意欲の低下、就職不安、心的問題により多くの学生が休退学となってしまったことは次年度の大きな課題と捉えております。学生の二極化が進んでいますが、本校に入学した学生全員を卒業に導く施策を模索しているところです。委員の皆様には、取り組み案があればアドバイスをいただきたいと思います。よろしくお願いいたします。次年度は本校の教育目標に基づいたディプロマポリシー、カリキュラムポリシーを、教職員と学生全員が共有し、常に目標を意識し、学生自身がその学修成果を確認する仕組みを構築していくこと。また、一つ一つの教育活動に対して、計画、実行、チェック、そして改善のサークルをしっかりと実行し、卒業生が各業界で長く活躍できる人材の育成に精進してまいります。課題として本校の教育の 4 つの柱の一つである人間力の向上につきましては、基準設定の困難さや人間力の定義について悩んでいるところではあります。本日委員の皆様には、学生時代の間身に付けておくべき人間力についてご意見を頂戴できれば幸いです。よろしくお願いいたします。教務課は以上になります。

では続きまして、進路指導課から就職率、そしてその就職の質につきまして兼田より報告させていただきます。

兼田：

就職指導課責任者の兼田です。本日はよろしくお願いいたします。コースごとの就職希望者数と内定率のデータをお配りしております。就職希望者の中で何名が内定したかの内定率をポイントとし、指導しております。今年度は先ほど話がありましたビューティアドバイザーコースとブライダルウェディングコースがコロナ禍の影響を大きく受けまして、企業の採用そのものがなくなり、募集が止まってしまっていました。ブライダルコースでは内定をいただいたのに、内定取り消しになったケースもあり、かなり厳しい 1 年となっております。ビ

ビューティアドバイザーコースブライダルウェディングコースの9月時点での内定率の一昨年、昨年、今年の比較ですが、昨年は大きく減少、今年は回復傾向にあるものの、一昨年レベルには回復していない現状となっています。広い意味でのビューティ業界へと視野を広げ指導して対応をしています。

その他の美容業界、ヘアサロン、ネイルサロンは求人も順調にあり、コロナの影響は脱したのではないかと印象です。

就職指導面ではWeb面接に対する対応を強化しております。Webルームを新設し、カメラ映りやライトの加減、発声や話すスピードなどを指導指導してまいりました。学生の就職力を上げて、第1希望に近いところに就職できるようにしっかり指導していきたいと思っています。以上になります。

宮崎様：

ありがとうございました。では委員の皆さんのご意見をいただきたいと思いますので、何かご意見ございますでしょうか？川端様からお願いいたします。

川端様：

まずはビー・エム・エルの準グランプリ本当におめでとうございます。生徒様の本当に技術力が評価されたところではないかなと思っています。様々な項目がありましたが、人間力のところのお話させていただきま。例えば一つのテーマに対して、それぞれの方がどう思うかというところをディスカッションしていった、自分の気付きを与え自分で変えていくことを定期的にしていくことがいいのかなと思います。例えば「セミナーを受講する際に30分前にそこにつきました。どの席に座るのが一番いいですか？」のようなテーマをみんなで話をして、このときに一番いい席というのは、一番奥側の席になるんですけど、その奥側の席がなぜいいのか。全体の視点で考えたとき、相手の目線で考えたとき、自分の視点で考えたときのように、そういった視点から考えたときに、そこに座ることによって、なぜいいのかということを考えたり等を話し合いしていくことによって、人間力の構築というところに繋げていけるのではないかなというふうに思います。私からの意見としては以上になります。

宮崎様：

ありがとうございます。続いて中上様、お願い申し上げます。

中上様

美容の事は不慣れですが、就職活動をはじめ、学生生活の全てにおいての経験が、これからの人生において特に苦労したことは、必ずその糧になると思いますので、授業以外の経験などを役立ててほしいと思います。以上です。

宮崎様

ありがとうございます。鈴木様、お願い申し上げます。

鈴木様：

人間力や社会人力で課題になってるのかなと思うんですけど、それは就職先のサロンで今の私たちも課題となっています。学生の中に社会人になったときを想像することは難しい部分もあると思います。私はお金を払って勉強するか、お金をいただいて会社に貢献するかの意識の違いを持つようにしていました。あとは、就職してもすぐに離職してしまうメンタル面の弱さも心配です。学生の中にコンテスト出場や検定受験をすると思いますが、思うような結果が出なかった時に、どうモチベーションを維持するのか、次はどれぐらい頑張らないといけないかを考えられるように学校がサポートをすることができれば、前向きなメンタルの強い人材育成となると思います。コンテストや検定は受賞や合格をもちろん目指さないといけません、うまくいかなかったときは人間力の向上にも役に立つと思います。今すぐに結果が出なくても、どうすればよかったかを考えることは就職後もそのあとの人生においてもすごく大事になってくること、全部につながっていることを理解させることはすごく役に立ちますし、内面の成長に繋がるのかなと思います。以上です。

宮崎様：

みなさま、ありがとうございます。では私から北口先生がおっしゃられてましたインスタについて感想を述べたいと思います。以前、別の機会にご提案させていただいたことがあるのですが、配信されているものをフォローして毎日見ているんですが、めちゃくちゃ面白いです。いろんな先生方が、いろんな形で出ておられて、内容も卒業生が出演していたり、授業風景やテストの様子がリアルに映し出されています。高校生中学生の方は見たときにアクションを起こすんじゃないかなと思います。弊社でも、リクルート業務をするにあたって拝見しているのですが、学生の表情がいいですね。私達も勉強になることがたくさんあります。

あともう一点、東井先生が言われており、皆さんも言われてました人間力のことです。これは本当に難しい課題だと思います。弊社でもいろんな議題をもとに勉強をするのですが、結局現場でどう生かしていくかということが難しです。私達の働いている美容業界は何かあったときに、1人では何もできない職種だと思うんです。カウンセリングや技術も誰のためにしてるかと考えたときには、やはりお客様、人を相手にしてる職業だと思います。ですので人間力向上というのは、人のために尽くせる人間だろうということが言えるのではないのでしょうか。例えば授業でも困ってる人がいたら助けてあげるとか、だれかが掃除していたら一緒に手伝うとか、そういうことがリアルな現場で役に立ちますし、授業中で身につくものではないかと最近すごく思っております。私達もサロンで新人教育をする中で、言葉でも教えますが、言葉ではもう全然伝わってない場面がすごく多い。だったら現場でリアルに体を動かしながら、実感してもらうやり方が一番簡単で、みんなが楽しくできるのではないかと最近感じています。さっき申しました困った人を助けてあげようとか、掃除していたらみんなでしょうとか、挨拶をみんなで元気にしようとか、返事をきちんとしようとか、そういうことが大事ではないかと思っています。私からは以上です。ありがとうございます。

では次に、2021年度運営や課題を踏まえたうえで2022年度の運営方針について、川添学校長代理より報告をお願いいたします。

川添：

今まで第1回目の学校関係者評価委員でいただきましたご提案の取り組み状況と、2021年度運営に関しての報告を各部署からさせていただきました。これを踏まえて2022年度の運営方針をお伝えさせていただきます。スローガンとして、「専門力、国際力、人間力、ICT活用力という四つの力を持った人材育成」を大目標として定めております。少し補足をしますと、卒業生がこれからの美容業界で長く活躍するために必要な業界標準に気づかせ、四つの力を獲得させる、となります。この人材育成目標を達成するために「学修成果の達成、可視化」と「各部署連携」の2点を重点目標としていきます。学修成果の達成は、学生が「自分はどんな技術や知識、人間力を身につけたかを理解し、説明できること」を目的としています。そのためには、科目やコースの設定目的、到達レベルを教員が理解し、学生に説明し続けることが必要になってきます。また学修成果の到達度を明確にするために可視化を進めて参ります。各部署連携は、入口、中身、出口を部署の垣根を越えて学校として意識し、学生管理をする手法となります。中身の充実が、就職に好結果をもたらし、実績を広報することによって入り口にもいい人材が集まるようにしていきます。中身（教育）の充実が前提をなりますが、教職員全員が自分の在籍する部署だけを考えるのではなく、入学前から卒業後までを一貫した学生サポート捉えるように連携を図っていきます。

この方針に基づき、入口（入試広報課）、中身（教務課）、出口（進路課）が具体的な成果を達成するための具体的施策を設定してまいります。いずれの部署も「企業連携」が大きなキーワードになってくるかと思うので、具体的に何を目的に企業連携をするかを目標設定してまいります。それからもう一点の大きな目標といたしましては、いわゆる学校マネジメント、こちらの方は経営計画となります。入学者増とともに、進級率の向上を図り、総在籍者数の確保を図ります。

2022年度はあと2つ大きな事業が控えております。一つは、高等部の開校準備をしていきます。高等部に関しましては、2023年4月に開校予定としており、コース設定、カリキュラム設定、募集準備、手続等を進めている最中です。方針としては高専一貫の5年間教育で、中学校卒業生を対象とし、若年時からメイク、ネイル、それからファッションセンス、技術を磨き、その後、専門課程で美容師の国家資格を取得していきます。

それからあともう一つ、2022年度11月に第三者評価を受審いたします。本日の一番初めに私がお挨拶で申し上げましたが、学校全体をチェックしていく取り組みといたしましては、まず自分たちで行う自己評価というものがあります。次の段階として、学校の関係者の方、今日お集まりの委員の方になるんですけれども、学校関係者の方に取り組みをチェックしていただく、学校関係者評価という二つがあります。さらにもう一歩進めた第三者評価は、高等教育質保証機構というところがありまして、教育の質保証に関しまして厳しくチェックをしていただきます。そしてその第三者評価の評価コメントは、インターネット等を通じて公表されます。このような第三者評価を今年の11月に受審する予定になっております。これからの専門学校は質保証と情報公開が必要になってきます。ここまで取り組んでいる専門学校は全国にも多くはありませんが、ECCアーティスト美容専門学校は2022年度に取り組んでいきたいと思っております。2022年度の学校運営方針をご説明させていただきました。ありがとうございました。

宮崎様：

ありがとうございました。ご質問がある方はよろしくお願いいたします。よろしいでしょうか？私から最後に総括をさせていただきます。2020 年から約 2 名に渡ってのコロナウイルスとの闘いになっており、本当に先生がたも学校運営に尽力されており、厳しい日々を過ごされているのではないかと考えております。本当にお気持ちお察しいたします。こんなご時世でも世の中を明るくできるのは、今の美容業界。この中で気づいた部分もあるからこそ新たな発想や取り組みをしていくことが美容師も大事なのではないかなとつくづく思っております。ECC 様でもいろんな改善が本当に行われていて、そこに結果が数字としてしっかり出ているということが本当に素晴らしい学校だということを、もっと伝えていきたいですし、わかっていってほしいなという部分がありますので、授業を通じて私も一緒に考えて行動していきたいと思っております。では最後に学校長代理より挨拶があります。

川添：

最後に私から皆様にご挨拶とお礼を申し上げさせていただきます。今年度 2 回にわたり学校関係者評価委員会にご参加いただきありがとうございました。1 回目は我々が行った自己評価委員に基づくご報告と、その確認。今回の 2 回目は 1 回目の皆様からのご提案に対する検討内容のご報告と取り組み、並びに 2022 年度の運営方針の報告させていただきました。今後も学校関係者の皆様と課題を共有しながら、学校目標である、社会に必要な人材育成を達成していきます。引き続きご協力のほどよろしくお願いいたします。今年度は本当にありがとうございました。

宮崎様：

これもちまして、2021 年度第 2 回学校関係者評価委員会を閉会いたします。ありがとうございました。