

2024年6月25日

ミス・パリ エステティック専門学校 学校関係者評価報告書

ミス・パリ エステティック専門学校
校長 大平 愛

学校法人ミスパリ学園 ミス・パリ エステティック専門学校 学校関係者評価委員会は
2023年度（令和5年度）自己評価報告書に基づいて学校関係者評価を実施致しましたので、
以下のとおり報告致します。

- 開催日時：2024年6月25日（火） 13：00～15：30
- 場所：ミス・パリ エステティック専門学校
- 参加者

学校関係者評価委員

東 千晶	(株式会社シェイプアップハウス 人事部 部長) (学校法人ミスパリ学園評議員)
杉原 昭二	(学校法人ミスパリ学園理事、評議員)
須賀谷 映子	(NPO法人日本スパ・ウェルネス協会 教育委員長) (学校法人ミスパリ学園評議員)
越川 治枝	(株式会社シェイプアップハウス 教育部 部長)

事務局	大平 愛 (ミス・パリ エステティック専門学校 校長)
	田垣 真 (ミス・パリ エステティック専門学校 教育課)

4. 基準項目ごとの学校関係者評価・意見

① 学生アンケートにおける改善点及び改善策

【現状】

本校では、在校生に対し、年2回（前期・後期）授業アンケートを実施。アンケート結果の分析によって、授業内容や授業担当講師に対しての学生満足度を図り、これを基に、課題の掘り起こし、及び改善に努めている。

2023年度におけるアンケートの実施方法・分析結果は、以下の通り。

〔実施方法〕 全在校生対象。無記名式。10項目5段階評価及び自由記述によるコメントを求める。

〔実施時期〕 前期：2023年7月14日～8月1日 後期：2024年1月17日～2月2日

〔分析結果〕 年間を通し、ほぼ全ての項目で講師評価は、90%以上を超える満足度となっており、本校の教育活動に対し、学生より、一定の理解と満足度が得られていると評価している。記述式回答では、授業に対し、満足している様子やさらに技術力を向上したいなど、前向きな回答が多くあった。一方で、授業のペースが早いなどの回答もあり、職員会議や講師研修会などで意見交換を行い、多様化する学生がより満足できる授業内容の組立に反映している。

また、学校設備や備品についての要望は、早期に修繕、改善の計画を立てている。今後も学習環境が整えられるよう授業アンケートを活用していく。

〔取り組み〕 本校では、授業アンケート実施担当者を1人に決め、学生が授業アンケートに回答しやすいアナウンスの仕方を徹底し、有効な授業アンケートが取得できる努力をしている。その結果、記述式アンケートの回答率が高く、スピーディな学校運営の改善に繋がっている。

昨年度に続き、アンケートの集計結果を基に学校長は、年2回外部講師を含む全講師と面談し、本人の課題や成長していることをフィードバックし、次の授業に繋がられるよう指導している。

また、授業アンケートの結果は、保護者会にて共有し、保護者からの理解、協力を得ることができ、進級率、卒業率の向上に繋がっている。

.....

② 自己評価点の理由

【現状】

2023年度の自己評価では、前年度の結果と比較し、7項目が評価点のポイントダウンとなったが、2023年度の授業アンケートの結果や進級率、卒業率は、向上し、就職内定も早期に100%達成したことなどから、概ね適切な学校運営が出来ていると評価している。また、本校での学びにおける上位学科であるエステティックマスター学科への進学者が17名と過去最高人数となったことは、学生の学校に対する満足度が高く、学生の学習意欲を向上させる指導ができたと評価できる。

但し、学生募集については、トータルビューティ学科の定員充足率が68.3%と前年に比べ20ポイントダウンしており、高校生に本校の魅力が伝わっていないことが課題となっている。

今回の委員会では、本校での取り組みを中心に、より学校運営を適切に行うための今後の課題と改善策について、学校関係者評価委員へ報告し、改善、アドバイス等を頂くことができた。

(1) 教育理念・目標について

本校では、学生、教職員が目標を明確にし、目標を達成するための計画・行動・振り返りのPDCAサイクルを自然と意識付けできるように取り組んでいる。特に、教育理念は、学生、保護者へ入学前から伝達し、学校の特色をご理解頂き、入学後も的確なタイミングで伝達できる場面づくりを行っている。

また、講師自身が学生の手本となるよう『憧れられる講師』を目標とした講師研修の実施は、授業アンケートの結果にも繋がり、成果がでていと評価している。引き続き、講師のレベルアップを図るため、校内での講師研修は、年3回（8月、12月、4月）実施し、『人間力のある自立した学生の育成』を目標とし、多様化する学生に対応できる講師の育成を行う。

(2) 学校運営について

多様化する学生に対応するため、教職員の学生対応に要する時間が増えている現状にある。学生対応の時間を確保するため、学生管理システムを導入し、業務の簡素化を行っているが、システムを有効利用できていない状況や修学支援制度利用者の増加に伴う事務手続きの増加など、人員の確保が必要な状況となっている。学生事務職員の導入や優秀な教員の安定確保が課題となっている。

(3) 教育活動・学生支援について

授業計画は、関連企業や業界団体などからのご意見を参考に作成し、教育課程編成委員会などで関連企業から好評を得ている。また、キャリア教育では、地域社会と連携し、授業を企画している。大阪市北区保健師より『健康について』、大阪市北税務署より『税の知識』、司法書士より『自分を守る法の知識』など、就職後、社会の中で自立できるよう『人間力』の育成を目的とした授業を実施し、学生からも好評であった。

また、学生の精神面での自立を促すよう担任が窓口となり、個別面談等実施しているが、多岐にわたる相談内容に加え、相談件数の増加により、副担任やキャリア担当も協力し、学生対応しているため、業務が滞り、人員不足を実感している。

(4) 学習成果について

本校では、入学後6月よりキャリア教育を行い、社会を知り、自身で職業を選択できるよう指導をしているため、就職に向けて、早期に動くことができ、就職内定率100%を10年連続で達成している。

授業では、学生の習得レベルに合わせた指導を強化しており、学内の筆記試験、実技試験にて良い結果を残すことが出来、資格取得にも前向きに取り組んでいる。その結果、資格取得率が向上（JE0上級エステティシャン：前年比+4ポイント、サービスマナー検定2級：前年比+19ポイント）した。本校では、対面授業を基本に、オンライン授業も取り入れ、学生が効率良く学べるように授業計画を立てている。

(5) 学生数確保について

進級率・卒業率は、前年よりわずかに増加したが、トータルビューティ学科の入学者数が大きく減少した。減少の要因として、奨学金の手続き等、学費の納入に関する内容が保護者との情報共有がなされておらず、入学辞退となるケースが例年に比べ、増加している。また、新規来校者が増加している中、再来校へのカウンセリングが不足しており、A0エントリーまで繋がらなかった点も入学者減少の大きな要因となっている。そのため、来校者に対し、進路決定までの「5つのステップ」を提示し、入学検討者が入試スケジュールを早い段階で

意識し、来校に繋がるイベントの企画を行い、A0エントリーに繋げる。

また、保護者同伴での来校を促し、入学の手続きを不安なく実施できるように、サポートを強化する。

さらに、地域社会との連携として、中学校・高等学校への職業選択に活かせるコラボゼミ等を実施し、美容業界への認知を高め、長期的に入学者の募集に繋がる活動を行う。

エステティックマスター学科は、17名と定員を超える進学者数となった。コロナ禍が終息し、ハワイ研修の実施により在校生とのハワイ研修実施報告及び交流会が実施できたことが増加の要因と考えている。

委員より

・安定的にエステティックマスター学科の進学者募集に繋がるよう、進学者が17名となった2024年募集状況と進学者希望者が8名と予測される2025年との募集状況の違いを分析しておくが良い。

・就職後、学生時代に成績優秀であった学生が早期退職するケースが稀に生じる。実際に勤務するサロンでは、お客様に合わせた臨機応変な対応が必須となる為、学生時代より、突然の変更への対応力が必要な業界であることを理解できていると就職後の不安が少しでも解消できるのではないかと。また、学校が学生に合わせた個別対応を行う一方で、企業研修の際にも同様の対応が必要なケースが増えて来ている。自ら考え、行動するための専門学校での『人間力』の育成の強化をお願いしたい。

.....

③ 重点的に取り組む施策

2023年度の授業アンケートや自己評価の結果から2024年度の重点的な施策として次の2点を設定する。

1. 美意識高く、活気ある学校づくり

社会で自立した『人間力』のある学生の育成を目標に、講師が見本となるよう講師研修を行い、『憧れられる講師』像を追求していく。講師研修では、授業アンケートや社会状況を踏まえたタイムリーな内容を実施し、学生の学習意欲を向上させ、進級・卒業率の向上、資格取得率の向上に繋げていく。

学内の活気ある雰囲気を持続させ、継続的に安定した学校運営を目指していく。

2. 定員充足率の向上

大阪エリアの入学者は、ガイダンスでの募集担当者のイメージ・人間力に魅かれて入学するケースが多いため、参加したガイダンスから確実に来校予約に繋げるようカウンセリング能力を上げるための研修を定期的実施する。また、新規来校者を入学まで繋げることができるよう「5つのステップ」を有効活用できるイベントの企画を行い、学生募集を行う。

ガイダンス以外からの新規来校を増やすため、高校生及び保護者からもご理解頂けるよう SNS、HP を有効活用していく。

5. 全体総括

2023年度は、学生満足度、自己評価の結果、共に向上しているが、入学者数が大きく減少した。在校生より評価されている学内での取り組みが入学検討者へ伝わるのが、課題と感じている。

2024年度は、アドミッションポリシー、ディプロマポリシーを教職員・学生が理解し、共通のビジョンを明確にすることが本校のブランディングに繋がり、誰もが入学したいと憧れる名門校を目指すことに繋がる。特に、『憧れられる講師』を目指すビューティプロジェクトは、効果が出ており、学生の授業満足度を高め、進級・卒業率の向上に繋がっているため、講師研修と平行し、継続的に実施する。業界で活躍できる『人間力』を兼ね備えた自立した人材育成を目標に、成果を追求し、学生数の確保、資格取得率の向上、就職率100%の維持に繋げ、より多くの美のプロフェッショナルを業界へ輩出できるように尽力していきたい。

以上