

【令和2年度 事業報告書】

学校法人 高岡学園
名古屋総合美容専門学校

1. 法人の概要

【教育理念】

美容師として人として求められる美容人を輩出することに努める。

【学園コンセプト】

『芸はひとり』個性を尊重し、技術だけでなく個性豊かな美容人を育てる。

【教育目的】

学校教育法及び美容師法に基づき美容師の養成に関する教育を施すことを目的とする。

【教育目標】

今後の美容業界をけん引していける個性豊かな美容技術者の育成
国家試験合格 100%

(1) 沿革

昭和 31 年 3 月	美容師養成施設として指定、同年 4 月名古屋総合美容専門学校として開校。
昭和 32 年 3 月	通信課程を設置認可
昭和 41 年 3 月	構造設備を変更
昭和 56 年 2 月	専修学校に組織を変更認可。専門学校となる。 校名を名古屋総合美容専門学校に変更。
昭和 61 年 4 月	個人立より学校法人立へ組織変更設立認可。
平成 元年 5 月	消毒室一部構造設備の変更届出。
平成 10 年 2 月	養成施設として指定。
平成 20 年 10 月	通信課程ルーキーコースを開設
平成 24 年 4 月	広域通信制高校である第一学院高等学校と提携
平成 31 年 4 月	夜間高等課程の修業年限が 3 年になる。
令和 4 年 4 月	専門課程 定員数 60 名 通信課程 定員数 60 名 へ変更 (予定)

(2) 生徒状況 学校名：名古屋総合美容専門学校

課程名	入学時期	修業年限	定員数	入学者数		
				R2	H31	H30
衛生専門課程	春季	2年	80名	46	48	27
衛生高等課程	春季	3年	40名	31	20	40
衛生通信課程	秋季	3年	80名	31	29	14

(3) 役員、教職員の概要

役員：理事 6名 監事 2名 評議員 13名
教職員：校長 1名 専任教員 10名 兼任教員 20名
事務 8名

2. 事業の概要

(1) 募集活動

新型コロナウイルス感染症の流行に伴い【衛生専門課程】【夜間高等課程】【衛生通信課程】共通でかなり苦戦を強いられた。

具体例としては、当初予定していたOSの実施を7回中止とした。

その決定により予約者 約200人に断りをいれなくてはならなかった。

開催時においても、感染対策等の観点としても実際の参加人数は、前年度比5割程度と大幅に減少してしまった。

進学ガイダンスについては各広報イベントを開催している会社との契約内容を見直し（人数で加算制）したが、ガイダンス自体が実施されないことが多かった。

学校見学予約は専門課程、夜間高等課程9割減、通信課程5割減

SNSやオンラインを利用した学校説明等の実施も行ったが、案内しても実際の活用につながるケースは少なかった。

上記の例にもあがるように令和2年度における広報活動は、実施自体が全体的に非常に厳しい状況であった。ただ、その中でもオンラインへの切替や電話での対応はもちろんのこと、説明できる機会においては、通常時より、さらにわかりやすい説明を心がけ、安心して学校を知っていただけるよう工夫したり、制限がある中でも事務員や広報を担当している職員を筆頭として、全体として全力で取り組んだ。

(2) 教育活動

- ・ 4月が、初めての緊急事態宣言により休校となった。
その後、協議の上、オンライン授業の導入や登校時の検温や消毒の徹底等感染対策を実施しながら、国や県の指針に従い、運営を行った。
- ・ 未曾有の状況に戸惑う生徒や保護者も多い中、常に変動する状況や行政の指示や指針に従いながら、慎重に協議を重ね、その都度説明や案内を実施し、生徒の状況や相談内容によっては電話等により個人面談や聴取を行い、保護者との情報交換や情報共有を常に実施した。
- ・ **【衛生高等課程】** 卒業後、社会で活躍する総合力の向上及び将来の目標設定やキャリアプラン設計の機会を増加させるという本来の目的だけでなく、先行きが不安定な状況下において生徒のメンタルケアやメンタルサポートという新たな役割としても株式会社カンコーマナボネクトによる NCS（非認知能力）教育プログラムを再評価し、プログラム導入継続を決定。
- ・ **【衛生専門課程】【衛生高等課程】**
当初予定していたほとんどのイベントを中止した。
ただし、校内イベントは多くの生徒にとって本校に入学する際の決め手となるような重要案件であり、なかなか通常の学校生活を送れない生徒のメンタルケアとしても有効的との意図から、感染対策や感染状況に十分配慮した上で、イベントを厳選しながら、遠足や屋外スポーツ大会、ボーリング大会等は実施した。ただし、R2年度においては、遠足についても保護者への事前案内と同意確認を行い、新型コロナウイルス感染予防の観点から遠足に参加しない生徒については、旅行費用の返金対応を行うなど、イベント参加が生徒の負担にならないよう柔軟に対応した。
- ・ 退学者は例年と比較すると全体的に減少の傾向にあった。
不定期での登校により登校回数やイベントが例年と比較すると大幅に減少しており、集団行動や学校規則によるストレスは起こりにくかったこと、また、先行きが不安定で変化が多い中で安定を求める気持ちが生徒や保護者の中で強まったことが考えられる。
- ・ 授業時間外での自主練習及び国家試験学科等の苦手強化サポートを実施

(3) 就職支援

- ・就職活動時期が新型コロナウイルスの流行に伴い、例年より約3か月ほど遅れてスタートした。
- ・就職ガイダンスがほぼ中止になったこともあり、個人で探す生徒が多かった。
オンライン上の就職イベントもあったが、初めて利用するということもあり、活用は困難なように感じた。
- ・必要な生徒や希望する生徒については就職面談を実施し、目標を確認の上本校生徒宛の求人票および生徒からの提案により、就職希望についての相談と指導を行った。
- ・株式会社セイファート様にご協力いただき、就職活動を行う前に活動全体の流れや準備事項に関するセミナーを校内にて実施
- ・公式インスタグラムの企画として、卒業後の生徒へのインタビューを実施し、卒業生の状況を把握するだけでなく、美容業界の現場の状況を把握し、在校生への就職支援になるよう情報提示を行った。

3. 財務の概要

	経常収入 (A)	経常支出 (B)	差額(A)-(B)
R2 年度	155,219,161 円	153,776,856 円	1,442,305 円
H31 年度	159,731,282 円	199,227,751 円	△22,567,222 円
H30 年度	141,233,337 円	174,654,424 円	△33,421,087 円

	運用資産(C)	外部負債(D)	差額(C)-(D)
R2 年度	55,151,763 円	4,903,306 円	50,248,457 円