

職業実践専門課程の基本情報について

学校名	設置認可年月日	校長名	所在地																				
専門学校名古屋 スクール・オブ・ビジネス	昭和59年3月31日	前田 恵	〒460-0008 名古屋市中区栄5-1-3 (電話) 052-262-0684																				
設置者名	設立認可年月日	代表者名	所在地																				
学校法人 Adachi学園	昭和42年1月12日	安達 暁子	〒102-0081 東京都千代田区四番町11番地 (電話) 03-3221-0202																				
分野	認定課程名	認定学科名	専門士	高度専門士																			
商業実務	商業実務専門課程	ファッションビジネス学科	平成28年文部科学省 告示第45号	—																			
学科の目的	本校ファッションビジネス学科は、ファッション業界でエキスパートとなるための専門知識と技術、お客さまへの接客力やホスピタリティを養う実践的な職業教育を、業界企業等と連携して実施。また、コミュニケーション能力・職業人意識を身につけた人間力あふれる社会人として、ファッション業界で広く活躍し貢献する人材の育成をもって生涯学習の振興に資することを目的とする。																						
認定年月日	平成26年3月31日																						
修業年限	昼夜	全課程の修了に必要な 総授業時数又は総単位数	講義	演習	実習	実験	実技																
2	昼間	120単位	60 単位	4 単位	40 単位	—	16 単位																
生徒総定員	生徒実員	留学生数(生徒実員の内)	専任教員数	兼任教員数	総教員数																		
80人	21人	0人	2人	15人	17人																		
学期制度	■前期: 4月1日～ 9月30日 ■後期: 10月1日～ 翌年3月31日		成績評価	■成績表: 有 ■成績評価の基準・方法 (出席日数)+(授業態度)+(筆記試験・実習評価)で5段階評価																			
長期休み	■学年始: 4月5日 ■夏季: 7月26日から9月5日 ■冬季: 12月20日から翌年1月9日まで ■学年末: 3月19日		卒業・進級 条件	所定の課程を修め、試験に合格した者について、平素の授業態度等を勘案し、進級・卒業を認める																			
学修支援等	■クラス担任制: 有 ■個別相談・指導等の対応 出欠管理、個人面談、家庭との連携、個別学習支援		課外活動	■課外活動の種類 学園祭、スポーツ大会等 ■サークル活動: 無																			
就職等の 状況※2	■主な就職先、業界等(平成30年度卒業生) ファッション業界: 大手アパレル企業、古着店、雑貨販売会社 ■就職指導内容 1年前期から自己PR指導、後期は業界研究、書類・筆記・グループディスカッション対策。1月に学園主催で就職活動スタートイベント。担任と就職指導担当による書類・面接指導、個別面談等 ■卒業生数 : 9 人 ■就職希望者数 : 8 人 ■就職者数 : 8 人 ■就職率 : 100 % ■卒業者に占める就職者の割合 : 88.9 % ■その他 (平成 30 年度卒業生に関する 令和1年5月1日 時点の情報)		主な学修成果 (資格・検定等) ※3	■国家資格・検定/その他・民間検定等 (平成30年度卒業生に関する令和1年5月1日時点の情報) <table border="1"> <thead> <tr> <th>資格・検定名</th> <th>種別</th> <th>受験者数</th> <th>合格者数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ファッションビジネス 能力検定</td> <td>③</td> <td>10</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>リテールマーケティング (販売士)検定</td> <td>③</td> <td>12</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>色彩検定</td> <td>③</td> <td>12</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table> <p>※種別の欄には、各資格・検定について、以下の①～③のいずれかに該当するか記載する。 ①国家資格・検定のうち、修了と同時に取得可能なもの ②国家資格・検定のうち、修了と同時に受験資格を取得するもの ③その他(民間検定等)</p>				資格・検定名	種別	受験者数	合格者数	ファッションビジネス 能力検定	③	10	6	リテールマーケティング (販売士)検定	③	12	1	色彩検定	③	12	3
資格・検定名	種別	受験者数	合格者数																				
ファッションビジネス 能力検定	③	10	6																				
リテールマーケティング (販売士)検定	③	12	1																				
色彩検定	③	12	3																				
中途退学 の現状	■中途退学者 4 名 平成30年4月1日時点において、在学者26名(平成30年4月1日入学者を含む) 平成31年3月31日時点において、在学者22名(平成31年3月31日卒業生を含む) ■中途退学の主な理由 進路変更、経済的な理由 ■中退防止・中退者支援のための取組 個人面談、臨床心理士によるカウンセリング、家庭との連携、個別学習支援、休学復学制度の利用 等		■中退率 15.4 %																				
経済的支援 制度	■学校独自の奨学金・授業料等減免制度: 有 入学時の特待生(成績優秀者)授業料減免、進学時の校友会奨学金(書類・面接による給付型奨学金) ■専門実践教育訓練給付: 非給付対象																						
第三者による 学校評価	■民間の評価機関等から第三者評価: 無																						
当該学科の ホームページ URL	http://www.nsb.ac.jp/																						

1.「専攻分野に関する企業、団体等(以下「企業等」という。)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こと。」関係

(1)教育課程の編成(授業科目の開設や授業内容・方法の改善・工夫等を含む。)における企業等との連携に関する基本方針

各分野のエキスパートになるための専門知識・技術の習得と教養豊かな人間を形成する教育により、社会人基礎力・人間力・基礎学力を基本とし、専門的知識・技術の習得と実務への適応力、自己啓発・自己形成の意欲向上、社会貢献できる人材を育成する授業カリキュラムの編成をおこなう。授業カリキュラムの編成にあたり、本校の教員のみならず、外部の企業・業界の有識者と連携し、より実践的な授業科目の開設や業界の動向を含めた授業内容の改善をおこなうことを基本方針とする。

(2)教育課程編成委員会等の位置付け

委員会は校長の下に組織され、教育基本法、学校教育法及び専修学校設置基準、および本学の定める諸規定に基づき、授業カリキュラムの編成をおこなう。委員会における意志決定の過程は、授業科目の編成および改廃から授業科目の実施内容を審議。委員会における議決内容については、校長により取りまとめを行い、学則変更等授業カリキュラムの変更に関する諸手続きを経て、翌年度以降における授業カリキュラムとして実行する。

<意思決定の過程>

学科長より説明された授業カリキュラムについて委員による検討

↓
学科長により委員会の内容を活用し授業カリキュラム作成

↓
学科長が作成した授業カリキュラムを委員会にて審議

↓
校長による委員会議決のとりまとめ

↓
評議会・理事会議決

↓
翌年度以降授業カリキュラムの変更

(3)教育課程編成委員会等の全委員の名簿

平成29年3月1日現在

名前	所属	任期	種別
日比野 恵一	愛知県職業能力開発協会 愛知職業能力開発サービスセンター	4年	①
中野 善啓	株式会社P-hearts	4年	③
田中 利幸	特定非営利活動法人 人と動物の共生センター	4年	③
小梢 優	株式会社松波動物病院	4年	③
五十嵐 亮央	株式会社ゲイン	4年	③
木田 徳彦	一般社団法人コンピュータソフトウェア協会	4年	①
大圖 将亮	株式会社エヌ・メルクス	4年	③
大林 剛浩	コーセー化粧品販売株式会社	4年	③
江部 奈々美	株式会社ストライプインターナショナル	4年	③
石 暁文	イオンリテール株式会社	4年	③
鈴木 寿也	本校学校長		
飯塚 光博	本校総合ビジネス学科長		
佐藤 直生	本校ペットビジネス学科長ドッグトレーナーコース長		
島岡 杏奈	本校ペットビジネス学科トリマーコース長		
山田 久美子	本校ペットビジネス学科動物看護師コース長		
伊東 陽子	本校ビューティービジネス学科長		
田島 知代	本校マスコミ広報学科長		
北條 三保子	本校ファッションビジネス学科長		
池田 恵	本校ITビジネス学科長		
天野 幸男	本校事務長		

※委員の種別の欄には、委員の種別のうち以下の①～③のいずれに該当するか記載すること。

①業界全体の動向や地域の産業振興に関する知見を有する業界団体、職能団体、地方公共団体等の役職員(1企業や関係施設の役職員は該当しません。)

②学会や学術機関等の有識者

③実務に関する知識、技術、技能について知見を有する企業や関係施設の役職員

(4)教育課程編成委員会等の年間開催数及び開催時期
 年2回開催
 (開催日時)
 第1回 平成28年9月27日(火) 17:00～19:00
 第2回 平成29年3月10日(木) 17:30～19:00

(5)教育課程の編成への教育課程編成委員会等の意見の活用状況

「第1回教育課程編成委員会」では、教育課程編成委員に現状カリキュラムを「企業ニーズを反映した実践的かつ専門的な人材育成」という観点でご確認いただき、ご意見をいただいた。第2回では、第1回での意見を踏まえ、新たな授業の開設やシラバスの改善などを反映したカリキュラム案について確認いただき、ご意見をいただいたものを次年度カリキュラムとした。

企業等委員の意見
 ・ショップに立つ販売員は接客の常識やマナーが大切
 ・ショップ・ブランドの売り上げに対する意識を持ってほしい
 ⇒授業「販売技術」は、販売のマナーやプロの販売員を目指すためのロールプレイ、業務上の必要とされる知識・技術のトレーニング中心だったが、お客様心理や購買行動の心理、販売員として数字に対する意識、「なぜ数字意識や必要なのか」など、企業人として意識させる内容を盛り込むことにした。また、学内でロールプレイングコンテストを開催し、企業の方から評価をいただき、外部企業研修で活かすことにした

2.「企業等と連携して、実習、実技、実験又は演習(以下「実習・演習等」という。)の授業を行っていること。」関係

(1)実習・演習等における企業等との連携に関する基本方針

当該専門課程の目的に応じて業界・企業の要請を十分に活かしつつ、職業に必要な実践的かつ専門的な能力を育成するため、特に実習・演習等において、当該企業との密接な連携(実践的・効果的な現場研修を含む)を通じ、より実践的な職業教育の質の確保に組織的に取り組むことを基本方針とする。

(2)実習・演習等における企業等との連携内容

企業との連携授業では、校内のみならず、企業や実務の店舗現場で実習が行われる。学校時間割にしばられない実務に即した実習運営が可能であり、実習のサポーターとして学科担任が同席し、産学連携で運用している。

企業と連携している「販売技術」は、企業担当者の直接指導のもとに実際のファッションショップでの接客、販売を行う。外部企業研修後は企業担当者から所見、意見をいただき、専任教員が5段階で評価を行う。研修生は直接現場で指導を受けることで、待遇等を身につけ、新たな目標、自己成長へ繋げる。

(3)具体的な連携の例

科目名	科目概要	連携企業等
販売技術	ロールプレイを中心に、販売の基本を学ぶ。また、連携企業の店舗現場に立ち、スタッフの指導を受けながら接客を行い、評価フィードバックを受ける外部企業研修を通じ、プロのファッション販売員に必要な接客力・販売力を身につける。	株式会社サンエー・ビーディー 株式会社ストライプインターナショナル 株式会社ワールドストアパートナーズ

3.「企業等と連携して、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こと。」関係

(1)推薦学科の教員に対する研修・研究(以下「研修等」という。)の基本方針

本校教職員研修規程第2～4条に定めるとおり、企業と連携した研修は、教員に対して職務の遂行に必要な知識、技能等の修得と、学生指導や学生に対しての各種個別カウンセリング能力の向上により、教員の資質等の向上を図ることを基本方針とする。また、研修は、校長により計画・実施され、教員の勤務年数や性行、学生アンケート結果、学生の退学率や就職率等により判断し、当該教員に必要と思われる研修を受けさせるよう努めなければならない。教員はその研修に対し企業の指導が効果的に実施されるよう従い、自身の知識、技術の修得や学生指導力等の向上に努めなければならない。

(2) 研修等の実績

① 専攻分野における実務に関する研修等

- ・「SC接客ロールプレイングコンテスト大会」:平成28年10月4日～6日(学科担当)
SC(ショッピングセンター)業界の販売員が参加し、全国7支部で8大会が開催。支部代表が全国大会に出場、「SC接客日本一」を決定。お客様役の俳優を相手に、所定の競技時間にお迎えからお見送りまで、接客のロールプレイングを行う。学内ロールプレイングコンテストに活用
- ・「2017春夏NYコレクションセミナー」:平成28年10月11日(火)14:00～16:00(学科担当)
旬でポイントとなるNYファッションマーケティング情報と、プレゼンテーション映像から分析されたNYファッショントレンド情報を収集
- ・「藤岡篤子ファッショントレンド速報セミナー」:平成28年11月1日(火)12:45～16:00(学科担当)
2017春夏4都市の現地取材からトレンドの方向性と分析をビジュアルで学ぶ

② 指導力の修得・向上のための研修等

- ・「メンタルヘルスセミナー」:平成28年4月12日・4月16日・9月29日(学科担当)
学業や就職活動の進捗の合わせて起こる学生の変化や心理状況を想定して、半期に一度行っているメンタルヘルスセミナーに参加し、スクールカウンセラーと情報交換。学生支援がスムーズになった
- ・「キャリアカウンセリング相互研究会」:平成28年5月21日・6月18日・9月17日(就職指導担当)
ノンバーバルコミュニケーションと働く人間関係に気づくワーク、パワハラ事例研究、アドラー心理学入門、職場マネジメントの手法、キャリアコンサルタントの国家資格化等。また、企業人事担当者、就職情報会社・人材派遣会社・企業研修会社等在籍者、大学の就職活動支援者、高校進路教員渉外担当者等各フィールドでの採用・人材育成トレンドに関する情報交換も行った

(3) 研修等の計画

① 専攻分野における実務に関する研修等

- ・「SC接客ロールプレイングコンテスト大会」:平成29年10月11日～12日(学科担当)
SC(ショッピングセンター)業界の販売員が参加し、全国7支部で8大会が開催。支部代表が全国大会に出場、「SC接客日本一」を決定。お客様役の俳優を相手に、所定の競技時間にお迎えからお見送りまで、接客のロールプレイングを行う。学内ロールプレイングコンテストに活用
- ・「2017春夏NYコレクションセミナー」:平成29年9月7日(木)14:00～16:00(学科担当)
旬でポイントとなるNYファッションマーケティング情報と、プレゼンテーション映像から分析されたNYファッショントレンド情報を収集
- ・「藤岡篤子ファッショントレンド速報セミナー」:平成29年10月27日(金)12:45～16:00(学科担当)
2018春夏4都市の現地取材からトレンドの方向性と分析をビジュアルで学ぶ

② 指導力の修得・向上のための研修等

- ・「メンタルヘルスセミナー」:平成29年4月9日・10日、9月21日(学科担当)
学業や就職活動の進捗の合わせて起こる学生の変化や心理状況を想定して、半期に一度行っているメンタルヘルスセミナーに参加し、スクールカウンセラーと情報交換。学生支援に役立てる
- ・「キャリアカウンセリング相互研究会」:平成29年10月21日・平成29年1月20日(就職指導担当)
就職活動に関する外部環境をリアルタイムに把握し、それを踏まえた就職指導を学生に行うとともに、他教員と共有、学生の就職支援に活かす

4. 「学校教育法施行規則第189条において準用する同規則第67条に定める評価を行い、その結果を公表していること。また、評価を行うに当たっては、当該専修学校の関係者として企業等の役員又は職員を参画させていること。」関係

(1) 学校関係者評価の基本方針

「学校点検・自己評価」をもとに、企業・業界、卒業生や地域住民を含めた「学校関係者評価」を実施し、ホームページ上で公開を行うとともに、その結果を踏まえた学校運営の改善に取り組む。本校学生が質の高い実践的な職業教育を享受できるように学校運営の改善と充実を目指すことを基本方針とする。

(2) 「専修学校における学校評価ガイドライン」の項目との対応

ガイドラインの評価項目	学校が設定する評価項目
(1) 教育理念・目標	1 学校の理念・目的・育成人材像はさだめられているか 2 学校における職業教育の特色は何か 3 社会経済のニーズ等を踏まえた学校の将来構想を抱いているか 4 学校の理念・目的・育成人材像・特色・将来構想などが学生・保護者等に周知されているか 5 各学科の教育目標、育成人材像は学科等に対応する業界のニーズに向けて方向づけられているか

(2) 学校運営	<ol style="list-style-type: none"> 1 目的等に沿った運営方針が策定されているか 2 運営方針に沿った事業計画が策定されているか 3 運営組織や意思決定機能は規則等において明確化されているか 有効に機能しているか 4 人事、給与に関する規定等は整備されているか 5 教務・財務等の組織整備など意思決定システムは整備されているか 6 業界や地域社会等に対するコンプライアンス体制が整備されているか 7 教育活動等に関する情報公開が適切になされているか 8 情報システム化等による業務の効率化がはかられているか
(3) 教育活動	<ol style="list-style-type: none"> 1 教育理念に沿った教育課程の編成・実施方針等が策定されているか 2 教育理念、育成人材像や業界のニーズを踏まえた学科の修業年限に対応した教育到達レベルや学習時間の確保は明確にされているのか 3 学科等のカリキュラムは体系的に編成されているのか 4 キャリア教育・実践的な職業教育の視点に立ったカリキュラムや教育方法の工夫開発などが実施されているか 5 関連分野の企業・関係施設等や業界団体等との連携によりカリキュラムの作成・見直し等がおこなわれているか 6 関連分野における実践的な職業教育(産業連携によるインターンシップ、実技、実習等)が体系的に位置づけられているか 7 授業評価の実施・評価体制はあるか 8 職業教育に対する外部関係者からの評価を取り入れているか 9 成績評価・単位認定、進級、卒業判定の基準は明確になっているか 10 資格取得等に関する指導体制、カリキュラムの中での体系的な位置づけはあるか 11 人材育成目標の達成に向け授業を行うことができる要件を備えた教員を確保しているか 12 関連分野における業界等との連携において優れた教員(本務・兼務含む)を確保するなどマネジメントが行われているか 13 関連分野における先端的な知識・技能等を習得するための研修や教員の指導力育成など資質向上のための取り組みがおこなわれているか 14 職員の能力開発のための研修等が行われているか
(4) 学修成果	<ol style="list-style-type: none"> 1 就職率の向上がはかられているか 2 資格取得率の向上がはかられているか 3 退学率の低減が図られているか 4 卒業生・在校生の社会的な活躍及び評価を把握しているか 5 卒業後のキャリア形成への効果を把握し学校の教育活動の改善に活用されているか
(5) 学生支援	<ol style="list-style-type: none"> 1 進路・就職に関する支援体制は整備されているか 2 学生相談に関する体制は整備されているか 3 学生に対する経済的な支援体制は整備されているか 4 学生の健康管理を担う組織体制は整備されているか 5 課外活動に対する支援体制は整備されているか 6 学生の生活環境への支援はおこなわれているか 7 保護者と適切に連携しているか 8 卒業生への支援体制はあるか 9 社会人のニーズを踏まえた教育環境が整備されているか 10 高校・高等専修学校等との連携によるキャリア教育・職業教育の取組が行われているか
(6) 教育環境	<ol style="list-style-type: none"> 1 施設・設備は、教育上の必要性に十分対応できるよう整備されているか 2 学内外の実習施設、インターンシップ・海外研修等について十分な教育体制を整備しているか 3 防災に対する体制は整備されているか

(7) 学生の受入れ募集	<ul style="list-style-type: none"> 1 学生募集活動は、適正に行われているか 2 学生募集活動において教育効果は正確につたえられているか 3 学納金は妥当なものとなっているか
(8) 財務	<ul style="list-style-type: none"> 1 中長期的に学校の財務基盤は安定しているといえるか 2 予算・収支計画は有効かつ妥当なものとなっているか 3 財務について会計監査が適正におこなわれているか 4 財務情報公開の体制整備はできているか
(9) 法令等の遵守	<ul style="list-style-type: none"> 1 法令、専修学校設置基準等の遵守と適正な運営がなされているか 2 個人情報に関し、その保護のための対策がとられているか 3 自己評価の実施と問題点の改善をおこなっているか 4 自己評価結果を公開しているか
(10) 社会貢献・地域貢献	<ul style="list-style-type: none"> 1 学校の教育資源や施設を活用した社会貢献・地域貢献を行っているか 2 学生ボランティア活動を奨励、支援しているか 3 地域に対する公開講座・教育訓練(公共職業訓練等を含む)の受託等を積極的に実施しているか
(11) 国際交流	<ul style="list-style-type: none"> 1 留学生の受け入れ・派遣について戦略を持って行っているか 2 留学生の受け入れ・派遣、在籍管理等において適切な手続き等が行われているか 3 留学生の学修・生活指導等について学内に適切な体制が整備されているか 4 学修成果が国内外で評価される取り組みをおこなっているか

※(10)及び(11)については任意記載。

(3) 学校関係者評価結果の活用状況

「学校関係者評価委員会」による学校訪問・意見交換による「自己評価結果」についての評価について教職員と共通理解を持つとともに、学校の改善のため「学校関係者評価委員会」との連携・協力のもと早急に改善策を立て実施・改善を図っている。①評価→②改善→③目標設定→④実行 に沿って、年度内に改善できる事項と次年度の改善目標に掲げるものを分類し、委員会での意見の活用に役立てている。また、「学校関係者評価」の公表により、保護者・就職先企業等からの意見をいただき、更なる学校運営・教育活動の改善と充実に役立てている。

学校関係者評価項目より

(1) 教育理念・目標

●委員評価:「教育目標、育成人材像が学科等に対応する業界のニーズの情報収集に一部課題が残るか」

○学校活用:職業実践専門課程認定校として、業界・企業から求められる人材の育成に努めるとともに、インターンシップの機会を増やすことにより、実践的な学びを充実させていく。教育イベント・社会貢献活動の強化、保護者も含めた関係者への理解と連携を今後も継続し、各方面の方々より支持される魅力ある学校づくりを目指す。総合校のメリットを生かし、多彩な分野出身の教職員が持つ知識と経験から学生とフェイストゥフェイスで社会人基礎力を習得できる取り組みを推進する。また、今後は学園グループのネットワークを活かして東京や大阪との職員の交流を図り相互のノウハウを共有していく。

(2) 学校運営

●委員評価:「営利団体と違い、査定方法が曖昧になりがち。しっかりとした人事考課査定表の作成が必要」「卒業後の情報管理のシステムの確立は、重要な課題」

○学校活用:人事考課については、学園本部で検討が進んでおり、各職員の役割をより明確化するとともに、計画的かつ適正に行われるようにしていく。また、情報システムの一元化に関して、効率化を図るとともに、リスク管理に対しても万全を期す。歴代の卒業生名簿を精査し、卒業後の情報収集並びに学校からの卒業生に対する効果的な情報発信の在り方を検討していく。コンプライアンス等のチェック機能について、学園グループ全体で強化を図れるよう努める。

(3) 教育活動

●委員評価:「変化する業界ニーズにいち早く対応できているか、外部と連携し定期的に確認しながら、質の向上に取り組んでもらいたい」「先生方の指導力の向上のための研修方法の体系化が必要」

○学校活用:各学科カリキュラムについて、教育課程編成委員、各分野の企業の方々のご意見を反映し、専門的なスキル向上を目指すとともに、キャリア教育、実践的職業教育等を通して、今後も社会人基礎力の強化を行い、人間力強化に取り組む。インターンシップでは、企業様と学校との間での学生情報の共有や終了後の課題や成果をフィードバックする仕組みづくりをする。教員は業界で活躍した人材を採用、担任とし、就職担当との連携を図る。職員研修について、継続して計画的に企業連携のもと業界の現状にマッチした技術・能力の養成及びインストラクションスキルの向上をめざし実施する。

(4) 学修成果

●委員評価:「全国平均以下の資格検定は、合格率向上の対策を」「卒業生のキャリア把握をして教育活動に生かしてほしい」

○学校活用:「辞めない学校・就職する学校」のため、今後も就職支援・学生継続率向上対策等、サポートの内容・体制の充実強化を図る。オリエンテーション等を通じて資格試験の重要性を伝え、モチベーションの向上を図り取得率の向上につなげる。卒業生の就職先企業の担当者と連携を図り、名刺を収集するような施策を検討する。卒業生ネットワークの構築についても進める。

(5) 学生支援

●委員評価:「社会人ニーズの把握は急務、社会また地域に対する教育の場としての本校を模索することが必要」

○学校活用:業務の効率化やシステム化を図り、社会のニーズを的確にとらえた教育環境の整備に取り組んでいく。奨学金について、説明会を通じて具体的な返済イメージや延滞への注意喚起を強く意識づけ、返済状況が把握できるシステムの利用促進を図る。社会人教育に関しては、学園本部の意向を確認の上、有料・無料、夜間・土日、職員の勤務実態等を総合的に勘案していく。

(6) 教育環境

●委員評価:「なるべく全員が参加できるような研修案を」「避難訓練の継続、更なる対策を」

○学校活用:災害対策マニュアルの周知徹底を図るとともに、地域とも連携し、避難訓練などを継続的に実施検証していく。また、非常時の備品・食品の整備に関しても地域と連携し整備に努める。海外研修については、研修内容・場所等費用・安全を含め精査し、多くの学生に参加をしてもらえるようにする。国内研修旅行は、業界の最前線を体験させ、自覚と責任感を持たせて企業様への外部研修に行けるよう継続して取り組む。

(7) 学生の受け入れ募集

●委員評価:「遠隔地から直接通学することも可能な時代、北陸などの地域を新規募集エリアと考えられないか」

○学校活用:グループ校での共同PRなど、幅広い広報活動などを検討し、コスト削減を模索する。また、留学生への情報発信にも力を入れ、わかりやすい伝え方、表現方法を検討し、実施していく。新規募集エリアとして遠隔地も検証する。

(8) 財務

●委員評価:「予算、計画が有効であるか検証は充分にできているか」

○学校活用:近年ほぼ予定どおりの募集人員が確保できており、学校の財務状況は安定しているが、学生活動による経費の増大などが懸念される経費節減に努め、健全な学校運営を目指す。

(9) 法令等の遵守

●委員評価:「パソコンのデータベースへの外部からの侵入保護に対する対策はできているか」

○学校活用:コンプライアンス重視の観点から個人情報の流出事故がないよう、職員一人一人の意識向上を目指すとともに、「報・連・相」の徹底と相互チェック等万全を期す。学内のPCはサーバ管理し、ファイアウォールを設ける等情報管理の強化を継続する。職員に法令順守の啓発を行い、SNSの使用ルール等徹底を図る。

(10) 社会貢献・地域貢献

●委員評価:「学校運営上、地域貢献・地域還元は最重要命題。地域に対する公開講座の実現など検討してほしい」

○学校活用:社会貢献・地域貢献活動は、本校の教育方針の柱であり、今後も計画段階から社会・地域の方々のニーズを取り込み、本校の分野において地域に役立つ活動の推進に努める。ボランティア活動は学科間で情報共有を図り、地域貢献含めて他学科へ広げられるように取り組む。

(11) 国際交流

●委員評価:「留学生は今後も増えることが予想されるので、引き続き計画的に推進してほしい」

○学校活用:日本のグローバル化への取り組みを本校でも重要視し、留学生の受け入れでは募集戦略を更に明確化する。卒業後は関係機関など各方面との連携をより密接に行うことで、国内就職に向けた支援体制の強化を図る。今後更なる増加が見込まれる留学生の受け皿として日本語別科設立を検討していく。

名 前	所 属	任期	種別
西部 泰孝	有限会社SPARKペットのスマイル	4年	企業等委員
増田 智夫	株式会社アクセスリード	4年	企業等委員
安藤 晋一郎	クラウド株式会社 コレオ株式会社	4年	企業等委員
國島 徳博	株式会社インテンド	4年	企業等委員
小島 庸介	株式会社サンエー・ビーディー	4年	企業等委員
長瀬 充寛	ナガセ経営会計事務所	4年	企業等委員
鈴木 雅貴	本校卒業生	4年	卒業生
臼井 秀明	地域住民	4年	地域住民
久保田 一成	税理士法人横須賀・久保田	4年	本学園税理士
鈴木 寿也	学校長		校長
池田 恵	学務責任者		学務責任者
飯塚 光博	学科長		学科長
安井 慎二	学校法人名古屋安達学園事務局長		事務局長
天野 幸男	事務長		事務長

※委員の種別の欄には、学校関係者評価委員として選出された理由となる属性を記載すること。
(例)企業等委員、PTA、卒業生、校長等

(5)学校関係者評価結果の公表方法・公表時期
(ホームページ) 各年度8月公開予定
URL: <http://www.nag.ac.jp/evaluation/nsb.html>

5.「企業等との連携及び協力の推進に資するため、企業等に対し、当該専修学校の教育活動その他の学校運営の状況に関する情報を提供していること。」関係

(1)企業等の学校関係者に対する情報提供の基本方針

企業等関係者に情報提供することで、相互の対話が促進され、学校内外の実習、就職指導など企業等との連携による活動の充実や、産業界のニーズを踏まえた教育内容・方法の改善をする意図がある。その他、地域住民等に情報公開することで、地域に関わる取組みへの理解・支援を得る。また、入学検討者等に対し、希望する進路・将来進む業界へ合致しているか明確に示すことや進路指導への活用に資することを基本方針とする。

(2)「専門学校における情報提供等への取組に関するガイドライン」の項目との対応

ガイドラインの項目	学校が設定する項目
(1)学校の概要、目標及び計画	1.校長名 2.所在地 3.連絡先 4.沿革 5.施設・設備 6.組織図 7.学生数
(2)各学科等の教育	1.定員数 2.授業時間 3.カリキュラム 4.卒業要件 5.目指す資格 6.主な卒業後の進路
(3)教職員	1.教職員人数・構成
(4)キャリア教育・実践的職業教育	1.就職支援等の取り組み
(5)様々な教育活動・教育環境	1.学校行事
(6)学生の生活支援	1.心のケア
(7)学生納付金・修学支援	1.学費 2.修学支援
(8)学校の財務	1.貸借対照表
(9)学校評価	1.自己評価報告書 2.学校関係者評価報告書

(10)国際連携の状況	
(11)その他	
※(10)及び(11)については任意記載。	
(3)情報提供方法	
URL: http://www.nsb.ac.jp/	

授業科目等の概要

(商業実務専門課程ファッションビジネス学科) 平成28年度															
分類			授業科目名	授業科目概要	配当年次・学期	授業時数	単位数	授業方法			場所		教員		企業等との連携
必修	選択必修	自由選択						講義	演習	実験・実習・実技	校内	校外	専任	兼任	
○			就職指導	就職活動の流れ、インターシップ研修に関する実践習得(電話、送付状ほか)。面接練習、個別指導含めて就職活動を自力で進められる力を身につけ卒業までの内定獲得を目標とする。	1通	64	4	○			○	○			
○			社会常識	「ファッションビジネス＝サービス業・接客業」でお客様への対応に必要な読み書き・損益算・時事問題等を習得する。	1通	64	4	○			○	○			
○			企業法務	会社でよく使う職場用語を用いての話法・ビジネス文書のやりとり・郵便の知識・接客応対法などについて学び、実習を通してビジネススキルを身につける。	1通	64	4	△		○	○			○	
○			人間関係論	(財)実務技能検定協会主催「サービス接客検定」受験を通じて、サービススタッフの資質・専門知識・一般知識・対人技能・実務技能の点からサービスマインドと実技を理解、習得する。	1通	64	4	○			○			○	
○			ビジネス実務	グループワーク、ディスカッション、ディベートを通じて、社会人基礎力(職場や地域社会で多様な人々と仕事をしていくために必要な力「前に踏み出す力」「考え抜く力」「チームで働く力」)の醸成を図る。	2通	64	4	○			○			○	
○			プレゼンテーション	職業選択の拡大、強みの把握などをグループワーク、ディスカッションを通じて行い社会人基礎力の養成を図る。	2通	64	4	△		○	○			○	
○			ビジネスマナー	電話対応・訪問・来客対応・名刺交換などビジネスマナーを習得。	2通	64	4			○	○			○	
○			時事問題	「美容業界＝サービス業・接客業」でお客様への対応に必要な国際・経済問題の理解の仕方について習得する。	2通	64	4	○			○			○	
○			ファッション商品知識	ファッションビジネスに必要な基礎知識、専門的な商品計画から、生産・流通・販売促進に至るまでの概要、専門知識を学ぶ。また、コーディネート、ヘア・メイクまで、トータルスタイリングを学び、ファッションショーを企画・演出のなかでコーディネート提案・発表。ファッションビジネス能力検定対応科目。	1・2通	256	16	○			○		○		
○			マーケティング	業界研究・職種研究を進め顧客ニーズにマッチした商品・サービス提供のための手法学ぶ。	1・2通	128	8	○			○	○		○	

○		POP制作実習	VMD概論・販売スペースの構成と認識(ディスプレイ、陳列、導線計画、ゾーニング、什器、照明)・シーズンVMD・店舗デザインの演出について学ぶ。	1・2通	128	8				○	○					○
○		仕入技術	施術内容に合う品や物販商品を仕入れる際に必要な点と在庫管理等を学ぶ。	1通	64	4				○	○					○
○		販売技術	ロールプレイを中心に、販売の基本を学ぶ。また、連携企業の店舗現場に立ち、スタッフの指導を受けながら接客を行い、評価フィードバックを受ける外部企業研修を通じ、プロのファッション販売員に必要な接客力・販売力を身につける。	1通	64	4				○		○	○			○
○		簿記会計	「経営学」応用編。ショップの経営をするうえで必要な知識を学習。	1通	64	4	△	○		○						○
○		色彩学	美容技術を行うにあたって必要な色彩理論と活用法を学ぶ。	1通	64	4	○			○						○
○		ディスプレイ技法	衣料の服種・アイテム知識・ディテール知識・シルエット知識・ディスプレイの基本～応用を学び、実践する。また、雑貨商品知識・ディスプレイ・ディスプレイツール知識を学び、実践する。	2通	64	4				○	○					○
○		ブランド研究	衣料の年代別スタイリング・カラーコーディネート・素材知識・フォーマルの常識を学ぶ。また、コレクションブランド知識・コレクションブランドマーケットリサーチについて学ぶ。	2通	64	4	△			○	○				○	
○		ビジネス英語	店頭での英語による接客を想定した英会話の習得。	2通	64	4	△			○	○					○
○		販売事務管理	エクセル(表計算)を学び、資格取得を目指す(情報処理技能検定表計算 対応科目)	2通	64	4				○	○					○
○		経営学	ファッションに関する商品知識や商品の流通、ショップ運営に必要な集客、コストと利益の算出方法を学び、ショップの経営をするうえで必要な知識を学習する	1・2通	128	8	○			○						○
○		商品企画	雑貨MD(企画、バイイング)・VMD(ディスプレイ、陳列、構成)・ラッピングコーディネートについて学ぶ。また、卒業制作としてファッションショー企画・発表、雑貨品の企画・制作・展示を行う。	1・2通	128	8	△			○	○					○
○		ストアオペレーション	販売員に必要な心がまえを理解し、販売の基礎技術・販売力向上を目指し、ロールプレイングの実施を通じて販売能力を向上させ、販売戦略を学ぶ。	1・2通	128	8	△			○	○					○
○		グローバルマーケティング	マーケティングの基礎知識、マーケティング戦略(市場細分化分類法・商品サイクル・ファッションサイクル)、マーケティング分類方法、市場調査の基礎について学ぶ。	1・2通	128	8	○			○						○
○		Webショッププランニング	ファッションビジネスで必須となるWeb販売の基礎について学ぶ。また、ファッション通販の事例研究を通じて、ファッション販売戦略全体を理解する。	1・2通	128	8	△			○	○					○
	○	インターシップ研修	企業との連携のもと、日ごろの学習成果をはかるとともに実践的かつ専門的な能力を育成するため現場研修を体験し企業から評価・指導を受ける。職業能力向上の意識養成につなげる。	2通	128	8				○		○	○			
合計				25科目	2304単位時間(144単位)

卒業要件及び履修方法	授業期間等	
卒業要件：所定の課程を修め、試験に合格した者について、平素の授業態度等を勘案し、卒業を認める 履修方法：2年間4期制の授業を受講 所定の単位数を取得しなければならない	1学年の学期区分	2期
	1学期の授業期間	16週

(留意事項)

- 1 一の授業科目について、講義、演習、実験、実習又は実技のうち二以上の方法の併用により行う場合については、主たる方法について○を付し、その他の方法について△を付すこと。
- 2 企業等との連携については、実施要項の3（3）の要件に該当する授業科目について○を付すこと。