

教育課程編成委員会

副校長挨拶

【全体会（17:05～18:00）】

新型コロナウイルス感染拡大科における業界の状況について

【分科会（18:10～19:00）】

今年度の各科報告及び意見交換

理容科

1.業界人や卒業生による講話（現場での実体験談）

・1年次 実務実習事前授業での講話

【目的】学外実習という経験をよりよいものにする為

【時期】R1・12月10日（火）13:00～15:00 実施

【実施結果】今後のインターンシップ実施に際しての検討事項が明確になった。

実習生受入受け入れサロンを対象とした「インターンシップの目的」に関する説明会の実施を検討する。個々の受け入れ学生の将来像を伝え、事前に理解して頂くことで、より教育効果の高いものを目指す。

・1年生対象ガイダンス

【目的】業界、業態を深く理解すると共に、早期に自身の将来のビジョンを明確にし、目的を持った学校生活にしていく。また、目標達成までの考え方・計画の立て方を学ぶ。

【時期】R2・6月企業サロン説明会後に行う

【内容】サロン業界・業態別のグループディスカッション

・2年生就職ガイダンス

【目的】就職活動する上での考え方、就職してからの心構えを学ぶ

【時期】R2・4月上旬

【内容】1部 卒業生からのリアルな実体験（講話）

2部 就職する上での自分づくり（グループミーティング）

3部 発表（気づきをまとめる）

2.保護者対象の業界・サロン形態の説明会の実施

【目的】①業界の理解

②サロン形態の理解

③独立開業までの一考察を保護者に理解してもらう。

【時期】R2.・4月頃 (サロン説明会前に実施)

【内容】1部 サロン業界・業態別のグループディスカッション

2部 職員から卒業生の事例発表 (高橋)

3.業界人や卒業生による講話・デモンストレーション・授業

【目的】一流の技術、感性、人間性に触れ、夢をかなえるための生き方を学ぶ

【時期】検討中

【内容】講話・デモンストレーション・授業

(岩田先生)

ミスマッチの少ない就職をするために、1年次から就職指導していく体系が構築できたと思う。

(飯村先生)

保護者に業界の正しい理解をしてもらうことは、業界にとって大変意義のあることである。

(岩田・飯村先生)

一流業界人の職業観に学生のうちから触れることは、今後の人生において大いに役立つと感じる。

美容科

今年度の学科DPは『提案できる美容師』。この目標を達成できるカリキュラムを作成。

具体的には1年次の早い段階で毛髪化学・色彩学など提案に関わる科目を導入。

また、ビジネスマインド授業をとおして話し方・伝え方など基本的な社会マナーの修得を目的とした授業を行った。

実技授業では有名サロンのスタイリストによる展示授業を取り入れ、一線で活躍する方の技術を学んだ。これに加え、業界で活躍するサロンオーナーやスタイリストによるガイダンスを行、業界への価値観を知る機会を設けた

次年度カリキュラムは、1年次早期の「話し方」を学ぶ授業に提案力を上げる内容を取り入れ、教養科目とのよりいっそうの連動を図る

教養科目では話し方や提案力を身に付けられるよう、プレゼン発表の時間をとる。

衛生科目では、試験対策だけでなく知識の活かし方を考える授業運営を行う。

『学ぶ』から『伝える』ことを学生に意識させる。

こうした試みを検証するため、各科目で授業アンケート評価を実施し、講師・学生も含め、授業内容の確認とそれに基づく改善を行う。

昨年度理容科で行った『業界ガイダンス』を美容科でも取り入れたらとどうかという意見をいただいている。これについて、新入生を対象とした入学前授業にて『業界ガイダンス』を実施して業界に対する視野を広げ、学生だけでなく、家庭内で価値観の共有を図る

(意見)

(石井先生)

入口から出口までの判断基準 あやふやなワードを消していく

人間性(マナー)を基準にする ⇒まずはマナーの基準が高いかが重要(人としてのステップ)

お客様に寄り添うこと、結果 お客様が来る必要性を出すリピート率の大切さを考える

(白坂先生)

アンケート用紙のカテゴリーの統合を考える

衛生面は接客に通じるし接客の姿勢が提案でもある

カウンセリングは提案と込みと考える

(石井・石川先生)

内部職員と対外的に細かな採点項目を作成

内部(学生生徒)には簡易(まとめられた基準)アンケート項目として作成することで考える力を養う

ビジネス美容科

1. 学生現状報告

1年生は今月から就職活動開始(企業サロン説明会、実務実習は時期検討中)

2年生はシデスコ国際試験を受験。次年度以降の受験対策として、以下の取組みを行う。

① レベル段階評価を設け、個人毎に目標設定を行う。

② 過去3年間の合格基準データ分析を学生と共有し、各学生の到達度に基づく練習メニューの作成・実施

③ としてレベル別学科授業をオープンクラスの形で実施する

2. 専門教育について

① 学校共通の取組みとして、各学科の分野別小テストを開始。レベル別の課題作成。

学年前期・後期学科・実技試験までの達成度を個人面談の際に話し合う。

個人に合った勉強方法・練習方法を変え担当職員も変える。

② 学校運営を行う上での係を廃止し、サロンを想定したマネージャー・店長・主任・リーダーを任命し、責務内容についても学生自ら内容の設定を行っている。

月一度のMTGを行い、責務内容の改善・反省点を次月に活かす目標設定を行っている。

3. キャリア教育について

本年度はコロナ禍の為、学外実習が出来ず、組織内での自分の役割・立ち位置の理解が出来ていない。これを補うため、学内サロン運営を見直し、学生自らサロン経営を行う為に必要な人事制度を作成中。

4. 人間教育について

「考えて行動・発言出来る人間」になることを目標とする。

SNS やインターネットで簡単に欲しい答えが見つかる社会環境にあるためか、最近の学生は答えを最初から求める傾向があり、思考力・行動力に乏しい面がある。

これに対応するため、セルフワークを課し、その結果の発表と同級生からのフィードバックという機会を授業に設ける。こうすることで、SNS やインターネットの活かし方を深め、同時にその結果について自身の考察も深めてもらう。

(意見)

(永井先生)

- ① 学内で学生にサロン同様の役割設定をすることだが、学校で経験したマネージャー職や店長職の役割や経験が、サロンに入社した時に役立つとは限らない。

大切なのは、様々な立場に立って物事を考えられる思考を持つこと。物事の本質を見ることが出来る力が必要。

- ② 企業は学生時代の経験・能力として何を評価するのか

学生時代の経験が、会社は自ら考え行動に移すことが基本である。

学生は学校という環境に守られているが、会社では仕事は個人の責任となる。このことをどのように学ぶ・経験するかが大事である。

- ③ コロナ禍での業界の近況

エステの予約状況は、コロナ前とほぼ変わらない状態に戻っている。

メンズエステの需要が増え、予約が取れない状況。対応するスタッフの育成に急いでいるとのこと。理由はコロナ禍でマスクをすることで、ヒゲがマスクに擦れて肌荒れを起こす男性が多いとのこと。また、マスクを常にする時代だからこそ、今のうちにヒゲ脱毛をしても赤みもマスクで隠せるとのことで人気。

ビューティアーティスト科

1. 学生の就職状況及び資格検定取得状況報告

2. 次年度カリキュラムの編成方針

- ① キャリア教育強化…学生自身によるキャリアプランニングの明確化。具体的方法として講師による「生き方」の講話をいれる

- ② 職業別選択授業を導入する。

本学科の特徴はヘア、メイクアップ、ネイルなど様々な分野に学生が巣立つこと。新人として必要なスキルが分野ごとに異なるため、自分が志望する分野について選択授業で学ぶ。そのうえで、学んだ内容のアウトプットの場として定期的にヘアショーを実施しようと考えている

3. ビューティアーティスト科に足りないものは、何んといっても実績。これは結果を積み重ねるしかない。

(意見)

(石川先生)

学校の方針に賛成。学校の試験だけクリアしていても社会に出た時に弱い。

優等生よりも社会に出た時に可愛がられる人材を育てることが大事。

令和3年2月24日(火)
17:00 ~ 19:00 新館 8F

次に、一般企業に就職するわけではないので、どのような選択肢があるのかを提示することが必要。

こうした学びを通じ、「働く」ことについて幅広い価値観と、ビューティアーティストという多様な働き方について具体的なイメージを持ってもらうことが重要と考える。