

2020年度第2回 職業実践専門課程
学校関係者評価委員会・教育課程編成委員会議事録

- 開催日：2021年7月16日（金） 午前10時30分～12時
- 開催場所：Zoomによるオンライン会議
- 出席委員：糸井委員、植田委員、萩原委員、小林委員、岩光委員、河野委員
上泉委員、奥田委員（欠席）、志貴委員（欠席）
- 学内関係者：森、岩崎、大橋、加藤、豊田、杵山、関

議題

- 1) 学校関係者評価委員会・教育課程編成委員会委員について
- 2) 学校関係者評価委員会

◆ 2020年度（2020年4月～2021年3月）の事業報告

- A) 学校法人の概要
 - B) 事業の概要
 - * 学校を取り巻く環境
 - * コロナ禍における学校の対応及び取り組み
 - * 教育事業の主な取り組み
 - * 海外戦略等
 - * 高等教育就学支援の認定、および申請状況
 - * 就職状況
 - * 学生募集状況
 - * 中長期戦略の立案
 - C) まとめ
- 3) 教育課程編成委員会
 - A) 2020年度学科別企業連携授業の報告
 - B) 教育課程の編成
 - C) 成績評価の基準
 - D) 資格検定等

議事録

理事長：今回は Zoom を用いたオンラインでの初めての開会となります。今後も状況に応じて活用していきたいと思えます。

※議長選出については、協同組合関西ファッション連合の糸井様を推薦。承認される。

糸井：学校関係者評価委員会を行い、続いて教育課程編成委員会を行います。理事長から 2020 年度の報告を致します。

理事長：資料に沿って説明します。（以下主な内容）

資料 2

学校法人の概要

- STM 学科は昨年で募集を停止し 2020 年度で終了。学生数は直近 3 年では順調に増えています。

資料 3

事業の概要

- 新型コロナウイルスの影響であらゆるスケジュールが変更となりましたが、オンライン授業や夏季休暇等を大幅に縮小し既定の授業時数を実施しました。
- 2020 年度入学者及び 2021 年度以降の入学者に対し、PC 端末 (Google Chromebook) を支給し、ICT を活用した教育環境の整備を進める事としました。
- 入学広報も新たに WEB によるオープンキャンパスを立上げ、ZOOM によるオンライン個別相談会を実施しました。
- 学生支援としては、オンライン授業整備のための緊急奨学助成金として在校生全員に一律 3 万円を支給しました。
- 後期授業料の期限を 2 カ月延期し、提携教育ローンの利息を学院が全額負担しました。給付型の奨学金採用枠も臨時採用枠として拡大しました。
- 各学科の 1 年間の主な取り組みを説明。
- 2020 年度からスタートした高等教育無償化制度を利用した学生数は延べ 112 名で補償金額総額は約 5,800 万円でした。
- 就職状況に関しましてはコロナ感染症の影響もあり求職者率は 70% 止まりとなり、内定先で大手アパレルが大きく減少しました。
特に販売職系は、受験に失敗した段階で諦めてアルバイトで良いというものへの考え方があったように感じました。
- 学生募集状況ですが、個別対応に軸足を切り替え、新たに Web によるオープンキャンパスや Zoom によるオンライン個別説明会を実施しました。
その結果、コロナ禍による様々な制限のもとでスタートした学生募集でしたが昨年の 90% を確保することができ、健闘したのではないかと思います。
- 2020 年度の退学者は大幅に減少。原因としては高等教育の修学支援制度により経済的理由による退学者は減少したと考えられます。
- 2019 年 10 月から 2021 年 3 月までの 1 年 6 カ月、リクルート社をパートナーに中長期計画の策定に取り組みました。
学院ビジョンに加え、各学科で育成すべき人材像等当面の目標、また 10 年後を見据え、ここ数年で着手すべき課題を抽出しました。
「グローバル戦略」「DX 教育の推進」「インキュベーション」を取り組むべき重点 3 デーマに設定。各テーマに対し、具体的な課題をプロジェクト化し、推進していきます。

資料4

まとめ

- 2020年度は、文字通り、コロナ禍に振り回された年であったが、OIFとしては前述の中長期戦略の項でも述べ通り、成長戦略として「DXの推進」「海外戦略」「インキュベーション」を3本柱として強力に押し進める。
- リクルート社とのコンサルタント契約、或いは3Dモデリストコーススタートに伴うTFL社への契約料支払い、或いは入学生へのタブレット配布等既にかかなりの投資を2020年度からスタートしているが、2021年度も引き続き積極的な投資を行う。
- 今回の全世界的なコロナ禍に相まって、ファッション業界でもSDGsという大きなパラダイムチェンジがおき始めている。
幸いOIFは、長年のPolimodaとの付き合いからヨーロッパ式の本物のファッション教育を従来から進めており、これに加え、DX技術との両輪で他校との差別化を図りたい。

理事長：続けて、教育課程編成委員会について説明いたします。(以下主な内容)

- 中長期計画にて各系統の「育成したい人材像」設定し、それに向けたカリキュラムの開発を目指します。

【クリエイター系】

「理想を追求し続ける向上心と挑戦心を備えた、世界のファッションシーンを刺激する絶対的な個性を持つクリエイター」

【ビジネス系】

「自己とファッションの可能性を探求し、ビジョンをビジネスに変える創造的な構想力と実践力を持つ、世界で活躍するプロフェッショナル」

【スタイリスト系】

「世界のファッションシーンで人々に影響を与える創造力を持つ、理想を探求し続けるビジュアル・クリエイター」

- 成績評価の基準、検定の報告。

理事長：私の方からの説明は以上となります。

質疑応答

糸井：それではここからは質疑応答とさせていただきます。

糸井：まず私の方から一つ。今回の報告内容に関係している内容でもありますが、若い人がコロナウイルスにかかることにも危機感をお感じかとは思いますが、特別に対策や注意喚起について教えていただければ。

理事長：コロナ対策としては、「マスク」「消毒」「換気」の3つの原則を昨年来注意喚起していますが、学生の中には、授業中にマスクを外したり、食事時の過ごし方などについて、(外部からの)指摘もあり、問題として認識することもあるので、その都度教員を通して、注意を実施しています。

学院のHPでも、本校のコロナ感染予防対策についてまとめたページがございます。またコロナ感染者が出た場合の対策マニュアルも順次改訂をしながら整備を進めております。コロナの感染には、学生が陽性者になった場合、濃厚接触者になった場合、家族になった場合等、いろいろなケースがございますので、それらについても確認検討しながら、危機管理の対応を進めております。ちょうど昨日も、陽性者が判明し、そのような対応をしたところでございます。

会長：ここで、財務内容について説明いたします。事業活動収支計算書について報告させていただきます。まずは2020年度の教育活動の収支について述べます。事業

活動収入が、8億4千6百万円、そして事業活動支出は、人件費が2億8千5百万円、教育研究費が3億3千5百万円、管理経費が1億5千6百万円、合計7億7千8百万円となります。教育活動収支差額が、6千8百万円。それに、資産運用費で9百90万円がプラスとなり、最終の経常収支差額が、7千8百70万円となりました。先に理事長から報告がありました20年度のコロナ感染防止対策・支援に2千8百万を使ったわけですが、そのような状況でも、プラスの数字になったというのは良かったと考えています。貸借対照表については、資産の部が35億5千万、純資産の合計が29億4千万ということで、収入8億程の事業体としては、そこそこの純資産を確保できております為、健全な財務内容を確保できていると考えている旨、委員の皆様にご報告申し上げます。

糸井：それでは次の質問の方はいかがでしょうか。

植田委員：中長期計画で語られた3つの柱の2つ目に「DX教育」の推進とあり、御校はもちろん一般企業も同じ問題を抱えています。これに関連する項目として情報セキュリティプロジェクトも立ち上げられたということですが、タブレット端末の配布は既に行われている中で、どのようなセキュリティリスクを想定して立ち上げられたのか、またどのような問題があったのか、やはりいろいろな脅威が間違いなくあるわけですので、そのあたりのお話を伺いたい。

理事長：各学生にタブレットを配布することは継続しており、情報の利便性を広げる取り組みはしている一方で、情報を確実に管理していかないといけないという認識は日に日に強くなってきています。当学院では専門のIT部署を中心に、問題点の整理をすることを命じ、実行している最中であります。豊田さん補足を願います。

豊田：事の発端となったのが、学内で学生の個人情報の一部が流出する事案が発生したことが一回ありました。(原因は当校のグループウェアを管理する会社のシステムエラー)それを契機に、より一層情報セキュリティ対策、情報管理をする必要性が増し、今回の立ち上げに繋がりました。まずは学校の情報資産とリスクの特定、そしてそれについての対策を構築することから始めております。学校での個人情報の領域は広く、これから入学する高校生の情報を扱う広報部署、学生・教員の情報を扱う教務、卒業生等多岐に渡ります。それらの情報が様々な形・管理方法・管理場所に点在しており、それ故に統一のルールに従って、厳格に管理していく形を目指しています。具体的には、紙媒体を減らし、データ化(クラウド化)を実現できるペーパーレスの方法を検討すること、または情報機器媒体の盗難等も防ぐ意味でも、学院への入退出管理の強化も検討するなど、安全性の担保や仕組みについて、細かい部分まで洗い出した上でセキュリティ対策が築けるよう取り組んでまいります。学内に情報セキュリティ委員会を設け、トップを理事長とし、管理責任者や委員を立てて、体系的に実行していくことを行います。

植田委員：今後リモート化が進むと、端末だけではなく、ネットワークに入ってくる部分についても気にしていかななくてはならないと思います。これからということで、頑張っていたきたいと思います。

豊田：あとは学内の規定等も整備していかななくてはなりませんので、第三者として外部の専門会社を入れた上で進めてまいります。

植田委員：分かりました。

萩原委員：「6. 就職状況について」のところで、※印の1つ目「コロナ感染症の影響もあり求職者は70%止まりとなった」とあるが、なぜコロナ感染症があると求職率が下がるのか？よくわからないところがあったので、ご説明をお聞きたい。資料には、学生の就職意識の動機付けが十分にできていなかったというものもあり、そのあたりも含めてお願いしたい。

大橋：コロナが就職に影響が無い、ということは全くありませんでした。昨今ワンディインターンシップという、卒業学年の1年前から始める取り組みがありますが、

昨年度の場合は、その前年の7月から始まり翌年2月まで行うわけですが、ちょうどコロナ感染の時期にあたってしまい、出足が遅くなった生徒が、外に出られない、企業から学校への訪問も無いなど、活動ができなくなってしまった。そして3月以降は緊急事態宣言発出もあり、企業側の採用活動もストップしてしまい、対面での就職活動ができない、決まらない事態が生じたこととなります。専門学校の場合は、前年の7月から就職についての動機付けができにくい、できていなかった、ということがあります。そういうこともあって、例年、4月5月には2~3割の内定者が出ていたものが、去年は10名単位でしか決まっていなかった。なおかつ6月7月に本格的に始まった際に、受験して、何社か落ちた場合、次に受ける手立てが無い、という状況が発生した。去年はコロナの影響をまともに被ってしまった。根気強く進めていけば良いが、受けるべき企業が無かったりということで、半分程の内定者という結果になってしまった次第です。今年度2021年については、若干マシに見えます。しかし、店頭を持っている販売系の処は、苦戦しています。企画の方は、ものづくりは前の段階ですので、そういう意味では明るい兆し、回復してきたという実感はある。

萩原委員：ちなみに、求職者数というのは、本人が就職したいという希望の数をとったものか、それとも企業から「この人数入ってほしい」というもので言うと、前者になりますか？

大橋：そうなります。

萩原委員：我々企業側からしても、リアル店舗を出していれば出しているだけ結構大変という状況だと思うので、そこをなんとか乗り切って、また沢山採用できるように頑張りたいと思っているのですが、学生さんの方が、コロナの環境もあって、大変だと思いますが、夢をあきらめないでほしい。そしてどこかで繋がれるようになれば良いと思っています。

大橋：確かにそうですね。昨年の場合ですと、販売系では1,2社受けてダメだったら、あきらめてしまい、結局就職活動をしなくなるということです。販売系は今年もその状況は引き続いてはいます。

糸井：もう少し時間がありますが、如何でしょうか？

小林委員：学生の方が安心して授業が受けられる、自分のやりたいことに向かっていく体制を作られている部分には、我々企業側も見本にしていかなければと思うところが多々ありまして、非常に勉強になりました。その中で、(学生の)皆さんはファッションという夢を持って入ってこられる場所ということですので、先ほどもありました「夢」ということと、「個性」ということがファッションなのかと私自身が思っているのですが、そういった中でデジタルに対する取り組みが増々増えていくのだと思います。間違いなく世の中の流れもデジタルが多くなっていくのは、私も感じております。そうした中でファッションという分野において全てデジタルでいくと、同質化が起きるとか、皆同じような方向を向いてしまうことなどが危惧される。どうやってデジタルとアナログを掛け合わせる、ハイブリッドにしていくか、という難しい課題であり、ポイントになるのでは、と思っております。そういった中で御校のアナログな部分、例えば海外で認められている日本のモノづくりの部分、プロダク的な教育課程に関してということであれば、今後どのようなカリキュラムや、プラスにされる部分について、何かお考えになられていることはありますでしょうか？

萩山：デジタルが進んでいく中で、やはり発想の原点となるのは、アナログの部分であって、1年生および2年生というモノづくりを始める学生達には、まず手を動かしてモノづくりをする指導を本校では力をいれております。デザイン面については、コロナ禍の状況の中難しいところもありますが、できるだけ図書館に行く、実際の本を手にとって見て調べる、プロダクト面については、手でしっかりと引

いていく、縫製に関しても、パターンを引いた製図を形にする、そして、その部分について、今年から本校は3Dモデリストという育成コースで、2Dのものを3Dにすることを上級生に学ばせることによって、アナログを基本としながら、教員一同メリハリを意識した上で教育を実践しているところです。新しいデジタルというところに、まだ着手できていない部分もたくさんありますので、モノづくりでもデジタルにできる部分を新しく取り入れつつ、抜き差しながらカリキュラムを組み立てていきたいと考えています。

小林委員：本当に触った時の感動というのは、年齢関係なく出てくるものだと思います。我々企業側としては、業務を行う上で日々ものづくりの現場とは背中合わせでおこなっていますから、そういった部分で学生様と接点が持てるようになる有用なきっかけがあれば、ぜひとも、と思いますので、今後とも宜しくお願い致します。

杵山：ぜひ宜しくお願い致します。

植田委員：ファッションビジネス学科2年が株式会社TATと取り組んだネイル製品の取り組み、セルフネイルのイベント体験などをされたということで、これまではファッション中心、アパレル中心のことが多かったと思いますが、こちらの反応ですとか、参加人数ですとか、どのような内容でしたか？

理事長：植田様、申し訳ございません、ただいま詳細な資料が手元になく、後日のご回答でもよろしいでしょうか？

植田委員：はい結構です。我々玉屋の話になるのですが、アパレル以外にもグッズ・アクセサリを強化しているところですので、何かお手伝いできることもあるのかな、と考えておりますので、学生さんの反応がどうであったか聞きたかった次第です。

理事長：後で、皆さまへ今回の取り組みについて、レポートさせていただきます。

加藤：先ほどのデジタルの話なのですが、小林様のご指摘の通り、学校でやるべきこと自体は、アナログの作業だな、とこちらでは認識しております。デジタルというのは基本的にはツールとして使うということです。例えば高校生に説明をするときに、デジタルのことを強調すればするほど、唯々デジタルな人材を育てようとしていると思われがちなのですが、物理的に言うと、週5日のうち、一日デジタルのことを実施、しっかりしたモノづくりを行うのが前提です。もう一つ言えるのが、デジタルができる人材というのは、世間には山のようにいて、今求められているのは、ファッションがわかってデジタルが扱える、そういう人材が不足している、そこだと思います。そこを、自戒の意味もこめて、(デジタルについて)何度も何度も言うことで、デジタルばかりやりがちになる、というところを、気を付けなければならぬ、と教職員の中で確認し合っている、という状況です。

糸井：お時間が残り少なくなりましたが、どなたか如何でしょうか？

あいざわ委員：デジタルの発言がありましたので、お聞きしたいと思います。3Dモデリングについて授業の中でどのぐらい、どんなことをやろうとしていますか？また業界で何が求められているのか？学校としてどこまで目指されているか？教えてくださいませんか？

加藤：基本的には2Dのパターンを3Dにする「CLO」というソフトをしっかりと習得できること、それにプラスして様々にスキニングをするソフトを使い、非常に高度なリアルな3DCGを作成するところまで出来る。具体的には、動画等にも展開して、ファッションショーとしても使えるところを目指していこう、というのがポイントになっています。企業側でいうと、ものづくりのプロセスの中で、サンプルチェックに代わるものを3Dで作るとというのが第1段階にあって、その次にオンラインショップ等で商品の撮影というのを割愛できるように、CGを作るのが第2段階です。もう一行程の3段階目がファッションショーのようなレベルの動画が作れるようになる、正直そこまでいけるのかは微妙ですが、目指している

のは、その動画が作れるようになりたいな、というのが、始まったばかりではありますが、今の目標です。

糸井：それでは定刻となりましたので、以上で議事は終了したいと思います。

理事長：長時間にわたり、貴重なご意見頂戴できましたこと、感謝いたします。これにて閉会とさせていただきます、本日は大変お忙しい中お時間いただきまして、まことにありがとうございました。2021年度の委員会は半年後ぐらいに開催を予定しておりますので、よろしく願いいたします。

本日はありがとうございました。

追記

植田委員からご質問のありました株式会社TATとの取組についての回答

2021.7.21

- プロのネイリスト用のネイル商材の専門商社である、株式会社TATとの協業。
- 株式会社TATが、サロンに行くことなく、気軽にネイルが楽しめる「ジェルネイルキット」というアイテムを、DtoCで販売することを決め、これに伴い、一般の方々に当商品をPRしたいという目的で、当校に当企画を依頼。
- 株式会社TATのオーダーは、「ファッションとネイルの調和」。通常ネイル関係の会社が発信するネイルのみの写真ではなく、ファッションとネイルをコーディネートするビジュアルを撮影し、発信してほしいという要望。
- このオーダーに応え、当校ファッション・ビジネス学科プレス&インフルエンサーコース2年生20名が、ネイルを生かす全身コーデを考え、「古着女子」や「プリンセス」などのテーマ設定を行い、ビジュアルを撮影。
- 衣装に関しては従来の学生の私物に加えて教員より指定した衣装、アクセサリー、雑貨を使用し、ヘアメイクに関しても指定するものに仕上げる。
- 単発画像ではなくストーリーを持たせた複数画像とし、動画も有り、インスタグラムで発信、PRを行った。
- 昨年、2020年度の株式会社TATからの評価は高く、ファッション軸でネイルを発信する方法が、若者には効果があることが分かったとのコメントを頂いた。
- 2021年度も引き続き、当案件を継続することになり、今年度は広がりつつある「男性のネイル」にも範囲を広げることを計画中。
- また学生の反応も大変よく、それぞれのコメントをいれて、当学院のインスタグラムにおいて多数の投稿を行った。
- インスタアカウント oif_press_influencer 2020年11月9日～12月8日までの期間

以上