

平成 28 年 11 月 30 日

## 学校関係者評価委員会 報告書

学校法人コア学園  
秋田コア ビジネスカレッジ  
学校関係者評価委員会

「専修学校における学校評価ガイドライン」に基づき、学校関係者評価委員会において「平成 27 年度自己評価報告書」に対し、評価を行った。学校側からの説明および各委員からの意見を以下の報告書として取りまとめた。

### 学校関係者評価委員

#### <委員長>

- ・佐藤 和彦 (秋田ビューホテル 総支配人)

#### <委員>

- ・近江谷 功 (秋田商工会議所 事務局次長)
- ・小西 一幸 (秋田市立 秋田商業高等学校 教諭)
- ・吉川 裕太 (吉川税理士事務所 所長)
- ・能登 泰之 (ハーモニー薬局 管理薬剤師)
- ・菅原 恵悦 (一般社団法人 秋田県情報産業協会 人材育成委員会 委員長、株式会社アキタシステムマネジメント 取締役)

### 学校側出席者

- ・小野 巧 (校長)
- ・小玉 拓子 (事務長)
- ・小杉 咲子 (学生部 部長)
- ・米谷 久志 (教務部 部長)
- ・藤井 耕太郎 (教務部 副部長)
- ・奥山 幸平 (情報系学科 主幹)
- ・大石 卓司 (ビジネスキャリア科 主任)
- ・舘岡 美紀 (医療事務科 主任)
- ・菊池 仁 (ホテル・ブライダル科 主任)

## 第1回 学校関係者評価委員会

日時:平成28年7月27日(水) 17:20~18:15

場所:学校法人コア学園 秋田コア ビジネスカレッジ 103・104教室

学校側から、以下の資料が提示された。

- (1) 専修学校における学校評価ガイドライン (一部抜粋)
- (2) 平成27年度自己評価報告書

学校側より、以下の説明がなされた。

- (1) 学校評価について
  - ① 学校評価の目的  
学校評価を通じた組織的・継続的な教育活動等の改善、および、学生・卒業生、関係業界等の地域のステークホルダーとの連携協力による特色ある専修学校づくりの推進。
  - ② 学校評価の定義
    - ・自己評価：各学校の教職員が、当該学校の理念・目標に照らして自らの教育活動について行う評価
    - ・学校関係者評価：学生・卒業生、関係業界、専修学校団体・関係団体、中学校・高等学校、保護者・地域住民、所轄庁等の学校関係者により構成された評価委員会等が自己評価の結果を基本として行う評価
    - ・第三者評価：学校から独立した第三者による評価基準等に基づき、専門的・客観的立場から行う評価
- (2) 外部アンケートの実施について  
学生を対象に、平成27年度の授業評価アンケートを実施し、自己評価の資料として活用した。
- (3) 自己評価について  
「専修学校における学校評価ガイドライン」に基づき、「教育理念・目的・育成人材像」「教育活動」「学生支援」の3つの視点に沿って評価項目を設定し、自己評価を行った。

### <委員からの指摘等>

各評価項目に委員より内容の確認・指摘があったものを以下に挙げる。

#### <評価項目2>重点目標

- 各企業へ就職した学生さんが、その後どのように定着しているのかがとても興味深く、ぜひそのデータ化を実現してほしい。
- 評価を手伝うには、定性データは分かりにくい。数値化したほうがよい。目標に対して結果を表す資料があれば納得がいく。

#### <評価項目3>学校運営

- 学校の運営方針が資料として提示されていないので、委員の評価が難しい。

#### <評価項目7>教育環境

- 企業顧客の中で、陳腐化したパソコンを処分する場合が出てくる。設備の老朽化という話があったが、こうした機器を譲渡する場合、学校では使えるものなのか。もし、そうした面で学校の役に立つのであれば、秋田県情報産業協会の方で検討したいと思う。

#### <評価項目11>社会貢献

- 学生のボランティア活動の奨励は、平日も参加を奨励しているのか、それとも、土日や長期休暇をうまく利用して参加ように奨励しているのか。

以上の指摘を踏まえ、自己評価報告書に対する補足資料を追加し、第2回委員会において学校側より改めて提示することとなった。

## 第2回 学校関係者評価委員会

日時:平成28年11月24日(木) 17:00~18:00

場所:学校法人コア学園 秋田コア ビジネスカレッジ 103・104教室

学校側から、以下の資料が提示された。

- (1) 資格取得達成状況
- (2) 就職内定実績
- (3) 学校見学受け入れ状況、出前授業実績、その他平成28年度取り組み
- (4) 定着率調査結果(平成25~27年度分)
- (5) 新規学校卒業就職者の在職期間別離職状況(厚生労働省発表資料)

学校側から配布資料について、以下の説明がなされた。

- (1) 平成27年度目標と実績および平成28年度中間報告について
  - ①資格取得達成状況
  - ②就職内定実績
  - ③学校見学受け入れ、出前授業実績、その他
- (2) 定着率調査結果について  
本校卒業生の在職状況を過去3年に遡り調査

### <委員からの指摘等>

委員より内容の確認、コメントがあったものを以下に挙げる。

○就職の内定率や定着率は非常に素晴らしいと思った。こうした情報は、学校にとっては大きな魅力になると思うので、あとはいかにして高校生に伝えていくのかだと思う。

○高校生については、秋田市在住の生徒ほど県外に出たがる傾向にある。

また、高校現場では、県外からの大学や専門学校の訪問が多すぎて、教員はその対応だけで手一杯になっている。高校に情報を持って行っても、そこで対応した教員で情報が止まってしまう可能性もある。もしかしたら、高校を頼るのではなく、生徒個人をターゲットにしたプロモーション活動にシフトした方が良いかもしれない。生徒に身近なツール、例えば公式LINEなどを利用して、生徒が直接的に見るきっかけを提供したり、簡単に情報を入手できず仕組みを作ると良いと思う。

もう一つ、保護者は学費を出したがるらないという実情がある。面談をしても一番ネックとなるところ。そこをクリア出来れば、いくらでも生徒は送り出せるのかなと思う。

- 就職の内定率、定着率がこれだけが高く、また、年々新しい取り組みに挑戦するなど、非常に目的意識が明確だと感じている。その辺りの特徴をもう少しアピールすれば、募集にも変化が出てくるのではないかと。また、公式ホームページのクオリティを上げるだけでも、募集に関しては変わるのではないかと。思う。
- 現代は、本当に何でもWeb。Web上で、アナログ的な情報をいかに見せるか。今までは一方向による一般的な情報提供だけだったが、これからは具体的なターゲットに向けてのメッセージが重要。物やサービスの提供だけでなく、それを利用することによる付加価値をいかに表現したらよいかを考えている。Webを見た人は自分の目的に、より近いものに対して強く興味を持ってくれる。高校生も、自分のやりたいことで悩んだり分からない時に、こうした情報提供があれば興味を持ってくれるはず。その時に大事なものは、日ごろのアナログ的な情報を素直に表現すること。こういうことをやった、という内容ではなく、やっているときの楽しさや感想をどう伝えるかだと思ふ。

以上