

令和 7 年 5 月 29 日

学校法人山田学園 事業報告
令和 6（2024）年度

目次

1. 法人経営（特に教学、学生確保、財務状況）における現状認識、問題点とその原因及び今後の課題に関する分析
2. 経営改善計画最終年度における財務上の数値目標 ※ 1. の分析を踏まえた目標を記載
3. 経営改善計画期間における重点事項及び経営資源等（予算、人員等）の配分に係る方針
4. 実施計画（現状、問題点と原因、対応策）
 - (1) 建学の精神・ミッションを踏まえた学校法人の目指す将来像
 - (2) 教学改革計画
 - ① 設置校・学部の特徴（強み・弱み、機会、脅威、内部外部環境分析）
 - ② 学部等の改組・募集停止・定員の見直し等
 - ③ カリキュラム改革・キャリア支援等
 - (3) 学生募集対策と学生数・学納金等計画
 - (4) 外部資金の獲得・寄付の充実・遊休資産処分等計画
 - (5) 人事政策と人件費の削減計画
 - (6) 経費削減計画（人件費を除く）
 - (7) 施設等整備計画
 - (8) 借入金等の返済計画
5. 組織運営体制
 - (1) 理事長・理事会等の役割・責任
 - (2) 経営改善のための検討・実施体制今後の検討・実施体制
（プロジェクトチームの設置等）
 - (3) 情報公開と危機意識の共有
6. リスクの把握
 - (1) 経営を維持するために最低限確保しなくてはならない財務上の数値（計画3年目以降）
 - (2) (1)の数値より悪化した場合に見込む経営判断
7. 財務計画表（別紙1）
8. 経営改善計画実施工程表（別紙2）
9. 資産の所有状況（土地及び建物の面積、所在地、路線価図を含む）
10. 借入金以外の負債状況（未払金、預り金等の状況）

1. 法人経営（特に教学、学生募集、財務状況）における現状認識、問題点とその原因及

今後の課題に関する分析

◆教学

<現状認識>

- ・ 本学においては単なる「専門性を有する教養教育」だけではなく、「コミュニケーション能力」「人間力」「国際的なホスピタリティ能力」を持った人材育成を目指しているところである。

<問題点と課題>

- ・ 受験生の四年制大学志向であったり、受験生へコミュニケーション能力・人間力のカリキュラムの不明確、グローバル化に伴う国際交流等関連整備の充実・強化を図る必要がある。
- ・ 四年制大学（専門職大学含む）とは異なる専門的なプログラムの構築と社会人として早期に活躍出来る人材育成を目指し、特色を生かしたカリキュラムの見える化・国際交流に精通した人材の確保等の改善を計画している。

◆学生募集

<現状認識>

- ・ 直近の10年以上定員充足率100%を超えていない。

令和7年3月14日付文部科学省「経営改善計画の進捗状況に関する調査結果について（通知）」の指導事項により、入学定員充足不足の指摘あり。指摘事項の改善と今後を見据えた定員の検討を行っていかねばならない。

<問題点と課題>

- ・ 東京都内の短期大学では、民間手法を取り入れ、入学定員充足率120%を継続している例もあり、教職員の意識向上と具体的方策の実施、および進捗管理を強化していくことが課題と考える。

◆財務状況

<現状認識>

- ・ 財務状況について収入面（収入確保対策）に関しては、学生募集方針や収入確保における各戦略（外部資金）を全教職員一丸となって実行しているところであるが、教育活動資金収支差額を改善するためには、収入の大部分を占める納付金収入等の確保が必要であり、さらに全教職員に対して本学の状況については問題意識を共有したうえで学生募集活動に取り組み、その状況を経営陣がモニタリングすることが必要である。
- ・ また、在学生については授業の欠席者を早期に発見し、出席を促すとともに、問題を抱えている学生に対しては学内組織で連携して、早期に学生の問題解決や改善を図り、休学者、退学者を減らすことも重要である。

<問題点と課題>

- ・ 収入面に関しては、志願者・入学者の確保による納付金収入等の確保（オープンキャンパス・SNS等による広報活動の充実）、休学及び退学防止対策のための学内組織で連携した学生支援等の強化、支出面（支出削減対策）に関しては、学生募集に係る経費が年々増加しており、現状の資金状況を考えると、経費の予算枠を事前に設定し、費用対効果を十分に検討したうえで予算の範囲内で支出を実行し、効果の少ない支出については抑制していくことが必要である。
- ・ 教育活動資金収支差額の赤字からの脱却、教育活動資金収支差額の黒字を確保するためには、学生を確保し学生生徒等納付金収入を確保することが最も重要であると考え、支出について肥大化しないように管理することも重要であると認識している。
- ・ 経費支出についての事前検討の厳格化、予算と実績の比較による経費支出内容分析などにより、経費支出を抑制する取り組みを積極的に実施することが、本学の目標とする経営判断指数「A3」の実現につながると考えている。予算の取り組み状況において収入面においては学納金・外部資金の増収、支出面においては人件費・管理経費の徹底した見直し及び削減を行っていく。

2. 経営改善計画最終年度における財務上の数値目標 ※1. の分析を踏まえた目標を記載

・損益分岐点・最終年度の数値目標

科 目	損益分岐点	最終年度目標
学生生徒等納付金収入	945,374,000	1,043,280,000
手数料収入	12,000,000	12,000,000
寄付金収入	0	3,000,000
補助金収入	68,000,000	70,000,000
資産売却収入	0	0
付随事業・収益事業収入	2,000,000	2,000,000
受取利息・配当金収入	3,000	130,000
雑収入	11,000,000	11,000,000
借入金等収入	220,000,000	0
前受金収入	420,000,000	420,000,000
その他収入	28,000,000	30,000,000
資金収入調整勘定	-450,000,000	-435,000,000
収入の部小計 (A)	1,259,377,000	1,156,410,000
前年度繰越支払資金	200,000,000	325,445,000
収入の部合計	1,459,377,000	1,481,855,000
人件費支出	460,000,000	424,720,000
教育研究費支出	400,000,000	400,000,000
管理経費支出	154,000,000	154,000,000
借入金等利息支出	20,000,000	10,000,000
借入金等返済支出	198,864,000	177,864,000
施設関係支出	13,000,000	10,000,000
設備関係支出	9,000,000	8,500,000
その他支出	80,000,000	41,000,000
資金支出調整勘定	-77,000,000	-78,000,000
支出の部小計 (B)	1,257,864,000	1,148,084,000
翌年度繰越支払資金	300,000,000	333,771,000
支出の部合計	1,557,864,000	1,481,855,000
(A-B) 年度収支差額	1,513,000	8,326,000

◇損益分岐点

- ・在籍者数 520 名（充足率：89.6%）を想定
- ・在籍者数 520 名を確保すれば、学生生徒等納付金収入が、945,374 千円となり、収支差額が黒字化する。

◇最終年度目標

- ・在籍者数 580 名（充足率：100%）を想定
- ・在籍者数 580 名を確保すれば、借入金等収入なしで、黒字化が見込める。

3. 経営改善計画期間における重点事項及び経営資源等(予算、人員等)の配分に係る方針

本学においては経営資源等の確保に向け学生募集方針や各戦略(外部資金獲得等)を重点事項とし実行しているところであるが、教育活動資金収支差額を改善するためには、収入の大部分を占める納付金収入等の確保が必要であり、今後の課題等でも述べている通り全教職員が問題意識を共有したうえで学生募集活動等収入の確保に務める、また、予算、人員等に係る資金運営等に関しては、現状の資金状況を考えると、経費の予算枠を事前に設定し、費用対効果を十分に検討したうえで、予算の範囲内で支出を実行し、人員等の適切効果の少ない経費等については真に抑制していくことが必要と考える。

また、人材の適材適所配置、ジョブローテーション励行により、業務の効率化と労務マネジメントの遂行、人件費の抑制を実現していきたい。

4. 実施計画(現状、問題点と原因、対応策)

(1) 建学の精神・ミッションを踏まえた学校法人の目指す将来像

学校法人山田学園では、昭和25年、戦後の新しい教育制度の下で、山田家政短期大学を開学、一般教養と学術文化の研究と洋裁や調理の実習に重点をおいた家政学とを結びつけた高度な女子教育を行い、よき社会人を育成し、民主的で文化的な社会を作るという目標を掲げた。そこで、「実践を通じ高い生活技術を習得させ、よき社会人を育てるための女子教育・人間教育を行う」ことを建学の精神として学校法人の軸に置いた。

また、教育理念として、昭和62年に「国際化・情報化時代の新しい可能性に挑戦できる力を備え、人間性と感性にあふれる優れた個性を持った学生を育成する」、「自由な精神から自立が生まれる。国際的な視野から、新しいモノの見方が生まれる—Internationally minded,

free-spirited youth —」という理念とスローガンを掲げ、教育・研究の対象を家政学から生活全般に関する文化に広げ、同時に教育内容を、家政学科から生活文化学科に変え、校名も名古屋女子文化短期大学と変更し、短期大学における教育・研究の対象を家政学から生活全般に関する文化に広げ、新しい時代に活躍できる人材を育成することを新たな目標とした。

平成16年に男女共学化とし、同時に海外からの留学生にも積極的に門戸を開いた。これに伴って、校名を名古屋文化短期大学と変更した。国際理解の上にたって平和を追求し、男女共同参画の精神のもとで、自由と自立の精神をもち、個人の尊重、人格の完成、正義と真理を探究すること、教養と専門知識、技術を修得したよき社会人を養成することは、本学の重要なミッションであると考えている。

高等教育の大衆化と役割の多様化・少子化と18歳人口の減少の中で、本学がその使命を果たし特色を発揮するには、国際感覚を身に着けた専門職業人を輩出できるという強みと特性を生かさなくてはならない。

本学で現在行われている教育は、従来の短大教育のイメージに加え、国際性と専門的な教養と技術を備えた職業人の育成である。そのために、今後の5年間は第一に、人に優しく教養あふれ、社会的な責任と使命を自覚しおもてなしの精神を持った人材の育成、第二に、更なる英語教育の充実性を目指すため海外でのインターシップや留学生制度の充実、第三に、AIの到達により、AIを使いこなし、新たなビジョンを切り開く経営感覚や探究心を有する人材の育成。この三つを真に実現できる学園そこにこそ本学の将来がかかっている。

(2) 教学改革計画

①設置校・学部の特徴（強み・弱み、機会、脅威、内部外部環境分析）

本学園は名古屋文化短期大学と名古屋ビューティー専門学校を併設する。

A：名古屋文化短期大学 生活文化学科第一部（三専攻 入学定員 290 名）

（ビジネス専攻 入学定員 100 名）

（服飾美容専攻 入学定員 100 名）

（フードビジネス専攻 入学定員 90 名）

B：名古屋ビューティー専門学校

（ビューティービジネス科 100 名）

以下それぞれについて、現状、問題点と原因の順に記す。

A 名古屋文化短期大学

—現状—

名古屋文化短期大学は、生活文化学科第一部を設置している。

生活文化学科第一部は現在 3 つの専攻を有する。すなわち「ビジネス専攻」「服飾美容専攻」「フードビジネス専攻」の 3 専攻である。

単なる「専門性を有する教養教育」だけではなく、「コミュニケーション能力」「人間力」「国際的ホスピタリティ能力」を持った人材育成を目的として以下の点を教育の特色とする。

1) キャリア支援・インターシップ

本来インターシップの主旨は、学生が職業観を養成し補助的業務・課題解決等、企業での職場体験を通して大学での教育効果を徹底的に分析し、その後の学生生活に活かすことにあると考える。

2) 地域と産業界との連携

各専攻においては専門分野で地域や産業界と連携を行い、商品開発や観光資源の発掘を学び、地域との連携に取り組んでいる。

3) 国際教育と英語教育

国際理解と語学に重点を置いた教養教育の充実のため、一年生からネイティブ・スピーカーによる英会話は勿論、外部の資格取得を目指して TOEIC、TOEFL、IELTS の授業も全学の学生が受講できるようにしている。

—問題点と原因—（強みと弱み、環境の分析）

1) キャリア支援：卒業後のフォロー体制

本学では、卒業後も就職先を探す必要が生じた場合、就職進路室が中心となり、公共関連機関及び企業と連携した職業探しの支援体制の整備の充実、職業選択に際しては、仕事での悩みトラブル等を想定したキャリアコンサルタントによる相談（問題解決等）対応及び四年制大学への編入学や進路のための支援体制もあり、実際に多くの卒業生が利用している。また、近年のコンピュータ化推進の対応として、ホームページでの就職進路の情報提供の実施やオンライン面接にも対応したオンライン面接用個室の設置を実施し、就職活動の支援を行っている。

2) 国際教育と英語教育

国際理解と語学に重点を置いた教養教育の充実のため、一年生からネイティブスピーカーによる教育指導は勿論、TOEIC、TOEFL、IELTS 等の資格取得のための授業を全学の学生が受講できる。

3) 国内国外・職業専門資格取得の充実

国内での専門技術の資格取得に加え、国際的に認められている海外での専門的な技術の取得のカリキュラムの実施。

・弱みとして挙げうるのは以下の点である。環境分析を含めて記す。

- 1) 少子化の受験生の四大志向への影響を受けている。
- 2) グローバル化に伴う国際交流関連部署の強化。
- 3) 「人間力」の育成を大きな教育目標に掲げているが、現行カリキュラムでは、それが具体的にどのような内容と方法で実行されるかが必ずしも明確ではない。

B 名古屋ビューティー専門学校

令和2年度より校名を名古屋ビューティー専門学校に変更し、理容・美容の養成施設としてビューティービジネス科は理容師・美容師の国家試験受験資格が取得でき、「専門士」衛生の称号が取得できる課程とした。また別科には通信課程、修得者課程を設置している。

- 1) 理容師、美容師、国際美容技能資格のトリプルライセンスが取得できる
 - 2) 産業、海外、学校との連携から生まれるオーダーメイド型教育プログラムを実践。
- ・学校では技術、理論、人間力の基礎を学び国家試験の合格をめざす。
 - ・海外(短期留学)では異文化を学びクリエイティブな感性を磨く。
 - ・産業(サロン)体験実習により接客品質やコミュニケーション能力を養いサロンワークを体感する。

□名古屋ビューティー専門学校のビジョン (5年)

短中期計画の期間は社会、経済は複雑性不確実性がたかまることが予想される新型コロナウイルス感染症拡大により緊急宣言発令とともに自粛を余儀なくされ新しい生活様式の実践例から、美容業界での価値観の変化も否めない。この先の時代を見据えれば「手に職」志向になると思われる。そしてお客様も真のサービスとは何かを模索してくるはずである。真のサービスは的確な技術を提供する技術者、サロンオペレーションとの組み合わせから付加価値の創造による生産性を生み出すことである。本学は教育を通してそれを実現させる使命を担っている。

②学部等の改組・募集停止・定員の見直し等

A 名古屋文化短期大学

短期大学の募集停止は考えていない。

今後、更なる環境悪化により、充足率 100%超が困難な場合、前向きなダウンサイジング

⇒コース編成の変更、定員減：290 名から 250 名への変更も視野に入れ運営を継続。

B. 名古屋ビューティー専門学校

専門学校の募集停止は考えていない。

③カリキュラム改革・キャリア支援等

A. 名古屋文化短期大学

本学のカリキュラム・ポリシーは本学教育理念に基づき専門性をもった社会人を養成するため、以下のような方針に基づいてカリキュラム（教育課程）を編成している。カリキュラム・ポリシーは在学生に配布する「学生便覧」にも掲載し、広く理解いただけるように配慮している。令和 5 年度より秋学期入学者への対応可能なカリキュラムとして、授業開講時期の名称を前期・後期から春学期・秋学期と変更し、科目についても半期で完結する授業科目へ変更している。

- 1) 多様な基礎的知識と基本的な学習能力の獲得のため、すべての学生が履修する「全学共通カリキュラム」として教養科目を置いている。科目の主な柱は、自立心や創造性を身につけるために「人間形成科目群」、国際理解力を高めるための「国際理解科目群」、そして、社会で求められる基礎的知識を獲得するための「キャリア形成科目群」である。
- 2) 現代社会で求められる技術や専門性、独創的な感性を高めるために、専攻科目を置き、さらに、より高度な職業的能力を身につけるために、各コースで定める専門科目がある。
- 3) 専攻を超えて幅広く関心ある科目を履修して広い視野を養うために自由選択科目を置いている。
- 4) 身につけた技術と修得した知識を応用した学習成果を発表する機会を多く設けている。

次にカリキュラム改革・キャリア支援のために上記を考慮した以下の改革点を記す

1) 教養科目

就職や海外留学において多様な英語能力を必要とする為、平成 30 年度、英語コミュニケーションⅠ・Ⅱ・Ⅲを A：TOEIC、B：TOEFL、C：IELTS ときめ細やかなカリキュラム体系で編成した。平成 30 年度実施の学生の英語レベル分布調査結果を基に、令和 2 年度より、教養科目の英語のカリキュラム見直しを実施した。TOEIC を重点的に学ぶようにカリキュラム編成し、英語履修に関しても一年生で集中的に学ぶよう編成した。この学生の英語レベル分布を踏まえて、習熟度別にクラスを分けて開講している。また、令和 2 年度から、TOEIC の到達度を計測するため、学内で新たに TOEIC IP テストを実施し、学生のスコアを担当英語教員で共有している。

平成 30 年度の調査結果では、入学生の 8 割は英検 3 級以下の英語力であった。IP テストでも 7 割の学生が 200 点から 300 点の間に分布している。令和 4 年度からは、多くの学生が IP テストにおいて 400 点以上取得できるようカリキュラムを改善していき、本学 CP に対する結果考察を進める。

「キャリア形成科目群」の情報処理教育では、Ⅰ：Word、Ⅱ：Excel、Ⅲ：PowerPoint、Ⅳ：CG と分類して編成しているが、高校の出身学科で大きく能力差が出ているのが現状であ

る。現在、企業人、社会人として、Ⅰ：Word、Ⅱ：Excel は習得していることが当然であると認識されている。また、クリエイターの世界ではCGは必修である。

専門教育との関連性を考慮し、カリキュラム運営上、Ⅰ：Word、Ⅱ：Excel に関して、レベル別での授業を行っているが、現状を踏まえ、出身学科と事前調査による履修体制の確立を目指し、平成31年度（令和元年）入学時の情報処理に関するクラス分けテスト実施から履修後レベルの比較調査を実施。令和2年度、教養科目の情報処理Ⅲ・Ⅳについては、各コースの教育目標に沿った内容として、専攻科目での開講とした。

2) インターンシップの積極的な取り組み

現在すべての専攻で、インターンシップⅠ・Ⅱはカリキュラムに組込まれている。運用時期として、春休みや夏休みが多いが、取り組み姿勢は各専攻で異なっている。業界でプロとして活躍する為には、積極的な取り組みが必要である。具体的には二つあり、その一つは有償インターンシップである。7月末～8月、服飾美容専攻で初めて実践する。契約方法や、インターンシップ期間中の教育機関としての対応等、情報をフィードバックし、より有効なシステム構築を目指す必要がある。そのためには、産業界と本学をつなぎ、協定書を作成できる部署または人材を強化したい。もう一つはサービス業関連コースでの、時間割（例えば金曜4限・5限と土曜日）へ組み込んでの実践である。インターンシップに参加しやすい時間割を作成する取り組みを進めたい。平成31（令和元）年度、ブライダルコースでの有償インターンシップを夏季休業期間中に実施した。

令和2年度より新型コロナウイルス感染症予防の観点から令和4年度までインターンシップは実施していない。令和5年度より、従来の無償でのインターンシップ研修を再開しており、有償インターンシップについても今後、改めて企業との連携強化をしていく。

新たな地域、新たな企業との連携を視野に、学生がストレスなく学べる環境を整備していきたい。

3) 教育方法と就職支援の改革：NFCC教育メソッド

変化の激しい現代において、専門性を学ぶ上で重要となる多様な分野への理解と学生同士の交流の促進、および就職支援を目的としたNFCC教育メソッドを令和4年度より取り入れている。NFCC教育メソッドの内容は以下3点である。1点目は、マルチトライアル制度（自由選択科目とは異なる1年次春学期を中心に2年間で他のコースの科目にチャレンジできる制度）、多様な生活文化分野を学ぶ機会となっており、進学を決定したコースの専門分野に $+\alpha$ の技術や知識を習得することにより将来新たな事業展開へつなげる可能性をひろげることを目的としている。2点目は、チューター制度（1年次の春学期において、専属のチューターが学生生活を指導し、コース主任による専門分野の指導に備える）、線領域を超えたクラス分けを行い、広く生活分野を学ぶほかのコースの学生と交流することで分野の枠を超えたコミュニケーション能力を育成することを目的としている。3点目は、専属キャリアサポートプログラム（就職進路課を中心に入学時より専属の担当者が学生一人ひとりの就職活動をサポートする）就職に関する悩み事の相談から就職試験対策まで、幅広い専門分野でのキャリアがスタートできるように、専属の担当者によるきめ細やかな個別指導を実施することを目的としている。マルチトライアル制度およびチューター制度については授業アンケートによる検証から学生の学習満足度が高いことが明らかとなっているため、取り組みを継続していく予定である。

4) キャリア支援：就職支援

短期大学生を就職支援の対象とする本学では、入学当初から授業を通して、自己理解や将来の就職についての意識付けを継続的に行い、学習を常に就職に結びつけて考えることや産学官連携事業への積極的な参加による外部からの刺激を与えることで、短期大学生として成果を得てきた。

そこで、本学の今後の目標は、キャリアサポートプログラム（自己分析と社会研究による進路の具体的方向性の決定、各就職試験対策のノウハウの提供）をより一層強化していくとともに学生の多様化するニーズを把握し、それに応じていく新たなシステムを整えることである。前項3)でも記載しているNFCC教育メソッドの1つとして「専属キャリアサポートプログラム」を令和4年度より取り入れ、1年次秋学期より就職および進学など将来への意識づけの機会と就職活動のサポートを目的に就職セミナーを全コースの学生が受講できる5限に年間18回開催している。各業界により就職活動時期に違いがあるため、必要な時期に必要な情報にアクセスできる環境を整える目的から、今後はセミナー内容をオンデマンド配信できる体制を整えていく予定である。

自己理解や将来の就職についての意識付けを継続的に行い、学習を常に就職に結びつけて考える。

ことの重要性を鑑み、平成30年度から本学卒業生へのアンケート（卒業生アンケート）や就職先企業への勤務評価等のアンケート（卒業生勤務評価アンケート）を継続して実施した。卒業生アンケートからは本学での一般教養、就職支援、学習施設についての満足度は高い結果となった。

さらに、現在の業務に必要な基礎的能力や基本マナーなどの対人関係能力の重要性が判った。また、卒業生勤務評価アンケートでは、卒業生の人間性、基礎力、社会人基礎力、専門知識、専門技術についての評価を就職先企業に伺ったが、結果として、基本的な生活習慣、倫理観、規律性、主体性では評価は高くなったが、基本ITスキルと基本語学スキルとの評価は低く、2年間の学生生活でのスキルアップ支援を実施していくのが課題として明らかになったので、その改善の方策を検討し実施していく。

(3) 学生募集対策と学生数・学納金等計画

A. 名古屋文化短期大学

これまでの学習募集活動の検証を踏まえ、令和7年度以降における入学定員100%充足に向けて、より一層の具体的な募集対策を計画し、（オープンキャンパスの内容の充実等）その実現のため教職員が連携して取り組みを強化する。

・入学者数実績等

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
定員数	290	290	290	290	290	290	290
入学者数	217	237	270	239	237	251	219
充足率	74.8%	81.7%	93.1%	82.4%	81.7%	86.5%	75.5%
現員数	500	451	511	509	475	488	470

①令和7年度（令和8年4月入学生）以降、継続して、290名を募集する。

・コース別の目標人数を明確にする

コース名	入学者数	コース名	入学者数
グローバル	5名	テーマパーク・ダンス・バレエ	25名
観光ビジネス	30名	ファッションビジネス	25名

ビジネスキャリア	20 名	メイクアップ・コスメティック	45 名
ライフデザイン	30 名	フードビジネス	25 名
インテリアデザイン	20 名	トータルビューティー	30 名
ブライダル	35 名	合計	290 名

②重点施策の目標を設定する。

◇本学の場合、11 月初旬で総合型選抜、学校推薦型選抜ともほぼ人数が決定するため、以下の施策について、実施強化期間、具体方策を記載する。

- 1) 資料請求件数・・・10,000
- 2) オープンキャンパス参加者数・・・1,000
- 3) 出願数・・・300
- 2) 入学者数・・・290

③上記重点施策についての具体的方策

◇以下すべての数値実績進捗管理を総務部長、入学部長がデイリーで行い、進捗遅れがある場合は、是正すべく柔軟な対応策を検討、実践していく。

- 1) 資料請求件数
 - ・実施強化期間：1 月～5 月
 - ・本学 HP、リクルート社、さんぽう社など外部業者も利用し、本学の広報プロモーションを行う
- 2) オープンキャンパス参加者確保
 - ・実施強化期間：4 月～8 月
 - ・入学管理システムを活用し、メール、ライン、SNS に開催要領を載せて発信
 - ・性別、年齢、地区、検索ワードを考慮したターゲティングを行い配信する
 - ・実施回数：16 回
 - ・参加者の本学コンタクト履歴を活用し、参加時にスムーズな案内ができるよう教員に展開
 - ・教員は、参加する生徒のステイタスに合わせ、きめ細かな説明を励行する
 - ・在学生を積極的に参加させ、高校生との会話の時間を設ける
 - ・高校生へ事前アンケートを実施し、教員、在校生から回答する運営とする
- 3) 出願数確保
 - ・実施強化期間：9 月～11 月
 - ・入学管理システムの活用（スコアリング機能：HP アクセス、メール開封回数、問い合わせなどを指数化し、本学への関心度を可視化）
 - ⇒本学に関心の高い高校生に対し個別アプローチ
 - デイリーで更新されるため専任者をおき、関心度合いに応じたアプローチ法を展開
- 4) 入学者数確保
 - ・実施強化期間：9 月～1 月
 - ・出願後も個別に、きめ細かなフォローを行い、出願→入学の流れを確実なものにする

□留学生の獲得

留学生数推移

年度	令和元年度	令和 2 年度	令和 3 年度	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度
人数	6	1	1	4	1	3

- ・令和 6 年度は 3 名の留学生が観光コミュニケーションコースへ入学した。国籍の内訳は台湾 2 名、ミャンマー 1 名である。令和 5 年度よりカリキュラム改革を行い秋学期入学者に対応できるカリキュラムとしている。今後は毎年度、留学生 10 名の受入れを目標とし入学部、国際センターを中心に募集活動を進めていく。

- ・新たな試みとして、令和4年9月に開催された「台湾での日本留学フェア」に参加し、令和5年4月に、2名の台湾人留学生を迎えることができた。令和5年9月開催のフェアにも参画し、現在数名の希望者と連絡を取っている。本学は、台湾の中華大学と提携、またその傘下の世界高校とも親しい関係にあり、今後も台湾からの留学生を獲得していきたい。

□中途退学者対策

中途退学者の防止は、教育上の問題にとどまらず、経営基盤となる学生数の維持の届けで重要な課題である。保健室担当教員、心理カウンセラーの支援により、学生の多様な相談に応じ、また精神的問題に対する、さらに経済的な苦境によるものが増加していることを踏まえ、授業料等の支払い方法等経済的支援（奨学金制度・分納等）などを講じている。

・中途退学者推移

年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
人数	19	24	24	21	18

なお、中途退学者を減少させるため、令和4年度より、「チューター制度」を採用、学生に対しきめ細かな対応を励行。また、「マルチトライアル制度」を導入し、進学後のコースでの学びを理解し、学びを再確認していく中で、入学後にもコース変更できる制度設計を継続中。（令和4年度より制度開始）1年次後期からコース変更を行っている。資格も豊富に取得でき、友人も増えるということで学生からは一定の評価あり。学園にとっては中途退学に歯止めがかかる方策であり、毎年リニューアルを視野に継続していきたい。

□その他方策

◎同窓会との連携

令和7年4月入学予定者の中で、卒業生の子女が1名エントリー済み。
卒業生に対し、子女の入学、近親者の紹介など、SNSを通じて訴求していきたい。
また、同窓生は、全国に在住しており、本学の告知を全県に広めていきたい。

◎通信高校等へのアプローチ

- ・2025年4月入学者予定者218名のうち51名が通信高校出身者。増加傾向であり、出身高校にターゲット資料送付、近隣校への訪問を行う。
- また、普通科以外の学科からのエントリーも増加しており対応策を考えて実行していきたい。

□学納金

・本学特待生、奨学生数の推移

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
特待生	80	121	228	191	29	15	20
	36.9%	51.1%	84.4%	79.9%	12.2%	5.9%	9.2%
奨学生	55	56	28	29	79	76	54
	25.3%	23.6%	10.4%	12.1%	33.3%	30.2%	25.0%
合計	62.2%	74.7%	94.8%	92.1%	45.6%	36.2%	34.2%

- ・2021年、特待生のクリアすべき項目を6項目から2項目へ下げ、大幅な基準緩和としたため、228名（前年比107名増）となった。
- ・2022年は、評定平均値を3.8以上から3.4以上に引き下げたものの、入学者全体が減少したため特待生は191名となった。
- ・2023年、クリアすべき項目の内容と個数（2から6項目へ）を変更したため特待生29名と大幅な

減少となった。

- ・ 2024 年以降は、現基準を継続し、特待生割合を 10～15%、奨学生割合を 20%とし、これを維持していきたい。
- ・ 2026 年度募集より、本学奨学金制度を廃止。募集に係る影響を最小限とするよう本学の強みをアピールし、充足率の維持向上を図りたい。

B. ビューティー専門学校

短中期計画の期間は社会、経済は複雑性不確実性がたかまることが予想される新型コロナ感染症拡大により緊急宣言発令とともに自粛を余儀なくされ新しい生活様式の実践例から、美容業界での価値観の変化も否めない。この先の時代を見据えれば「手に職」志向になると思われる。そしてお客様も真のサービスとは何かを模索してくるはずである。真のサービスは的確な技術を提供する技術者、サロンオペレーションとの組み合わせから付加価値の創造による生産性を生み出すことである。本学は教育を通してそれを実現させる使命を担っている。

□名古屋ビューティー専門学校が抱える課題

1) ブランドに関する課題

- ①コースのセールスポイントを明確にする。
- ②他の学校との違い、強み、魅力でブランドイメージを確立する。
- ③知名度をひろめる。
- ④高校生のニーズにあわせた心をつかむよりそいトークで募集を展開。
- ⑤時代や社会のニーズに応えたコース編成にする

2) 在学生の教育に関わる課題

- ①入学生の本学への愛着心やステイタスをたかめる。
- ②授業満足度を高める。
- ③グローバル人材の育成。インターナショナルプレイヤーを目指す。
- ④入学から卒業までのサポート体制をととのえる。

□5年間に目指す具体的なビジョン

専門学校が抱える課題の問題解決は、セールスポイントを明確にする事。

よって→ブランドイメージを確立→認知度が高まる→高校生のニーズに合せた募集が展開できる。

入学生徒の安定的確保を実現するために魅力ある学校づくりを図ること、そしてコースのセールスポイントが他校との差別化を生み出す事を目的とする。

また SNS 等の積極的な活用で情報を発信し続け、実践型人材育成をコンセプトとして、美容業界社会から信頼される学校を目指す。

またコロナ禍の美容業界は離職者が非常に多く、それも雇用型サロンで育てた技術者がフリーランスへと移行し個人事業主として独立していく状況が見られる。サロンの形も雇用型サロン、面貸サロン（シェアサロン等）、業務委託サロン（ハイブリットサロン等）等があり、今後は自身の理想を実現可能とする業態に就けるような授業内容を検討していきたい。

(4) 外部資金の獲得・寄付の充実・遊休資産処分等計画

外部資金の獲得については、私立大学等改革総合支援事業のタイプ1を申請しているが、今後他のタイプにも申請ができるよう教育の質の向上を目指す。

副学長 IR 担当者を中心に、教職員勉強会を開催し、理解を深め、本学として取り組める案件の順位をつけ、実際に遂行していきたい。まずは、地域連携から進めていきたい。

寄付金については現状維持が目標数値となる。また保護者会においては、年度末に一定の寄付金

ある。その寄付金については教育研究機器備品購入費として活用している。また、従前どおりの保護者への寄付金訴求のお知らせは継続している。

(5) 人事政策と人件費の削減計画

教職員の適正配置により人件費の縮減を進める方針である。また、定年退職による若返り人事を進め、人件費の圧縮につなげる。

また、開講する講義を厳選し、非常勤講師担当授業の総数を調整していく。

まずは、令和6年度中に、専任教員全員が、14コマ以上担当する体制敏とし、教育の質を落とさないため、必要と思われる部分を非常勤講師に依頼することとしたい。

		2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度
教員(人数)		31	30	30	30	29
非常勤教員(人数)		118	110	105	100	90
職員(人数)		35	34	34	33	34
人数合計		184	174	169	163	153
人件費	教員	241 百万円	235 百万円	228 百万円	220 百万円	210 百万円
	職員	204 百万円	200 百万円	200 百万円	200 百万円	200 百万円
人件費合計		445 百万円	435 百万円	428 百万円	420 百万円	410 百万円

(6) 経費削減計画（人件費を除く）

経費削減について、これまでも毎年度予算編成において、各部署からの予算申請に対して、事業の必要性及び費用の妥当性の見直しを行っている。記述している科目は20%~30%の削減を目指している。(消耗品費、光熱水費、旅費交通費、印刷製本費)など使用頻度・数値、必要性の見直しを行い、当初予算の計画的執行と効率的な執行により経費の節減を進めていく。

また、広告宣伝費、募集雑費については、費用対効果を鑑み、厳選した施策を遂行し、費用全体の削減を図る。

定員250名、在籍者数500名とした場合でも健全な運営が可能となるよう、目標値を掲げ、予算消化のキャップ付きシステムを活用し、経費の削減を遂行していく。

令和9年度の計画最終年度には、各科目を目標値に近づけたい。

科目	2023 年度決算	2024 年度決算	差額
教育研究経費	460,448,170	485,344,531	24,896,361
消 耗 品 費	1,967,982	2,448,505	480,523
光 熱 水 費	34,749,673	34,925,876	176,203
旅 費 交 通 費	1,783,024	1,639,149	-143,875
通 信 費	4,405,225	4,984,258	579,033
印 刷 製 本 費	1,412,195	1,626,946	214,751
負 担 金	2,414,578	2,017,402	-397,176
会 議 費	0	22,187	22,187
修 繕 費	3,545,815	5,442,018	1,896,203
実 験 実 習 費	155,162,132	172,425,013	17,262,881
教育研究用図書費	1,007,795	1,099,614	91,819
行 事 費	9,357,418	23,211,211	13,853,793
衛 生 費	3,349,601	3,319,975	-29,626

保 險 料	4, 223, 803	4, 278, 453	54, 650
維 持 費	23, 183, 446	24, 943, 195	1, 759, 749
交 際 接 待 費	0	0	0
支 払 報 酬	19, 239, 870	14, 349, 040	-4, 890, 830
賃 借 料	1, 262, 156	21, 761, 480	20, 499, 324
奨 学 費	91, 380, 000	70, 151, 850	-21, 228, 150
教材 売上 原価	0	0	0
技術検定料原価	0	0	0
厚 生 補 導 費	304, 900	695, 834	390, 934
減 価 償 却 額	100, 698, 320	94, 673, 163	-6, 025, 157
雑 費	1, 000, 237	1, 329, 362	329, 125
管理経費	159, 899, 290	163, 348, 433	3, 449, 143
消 耗 品 費	519, 471	1, 199, 543	680, 072
光 熱 水 費	7, 218, 531	7, 255, 135	36, 604
旅 費 交 通 費	2, 051, 240	4, 146, 850	2, 095, 610
通 信 費	1, 471, 354	1, 613, 467	142, 113
印 刷 製 本 費	2, 544, 080	2, 430, 194	-113, 886
負 担 金	577, 965	358, 600	-219, 365
会 議 費	596, 842	950, 017	353, 175
修 繕 費	0	0	0
保 險 料	413, 170	682, 698	269, 528
賃 借 料	333, 696	415, 746	82, 050
公 租 公 課	1, 276, 230	1, 814, 326	538, 096
広 告 宣 伝 費	40, 430, 882	39, 901, 177	-529, 705
交 際 接 待 費	3, 443, 518	3, 843, 759	400, 241
維 持 費	2, 503, 847	3, 614, 215	1, 110, 368
管理用 図書費	0	0	0
衛 生 費	0	0	0
支 払 報 酬	15, 717, 354	13, 622, 136	-2, 095, 218
慶 弔 費	16, 801, 479	332, 687	-16, 468, 792
行 事 費	435, 969	66, 000	-369, 969
募 集 雑 費	36, 442, 059	56, 147, 671	19, 705, 612
維 持 管 理 費	1, 652, 484	999, 784	-652, 700
經常費補助金返還金	5, 000	0	-5, 000
義 援 金	0	0	0
補 助 活 動 費	2, 936, 072	3, 837, 050	900, 978
減 価 償 却 額	21, 071, 612	19, 423, 118	-1, 648, 494
雑 費	1, 456, 435	694, 260	-762, 175
経 費 仮 勘 定	0	0	0

(7) 施設等整備計画

短期大学は、B館昭和50年、A館昭和62年、C館平成3年、専門学校は、平成5年に設立されているため、経年劣化に伴う緊急補修や修繕計画が必要となってくる。施設設備計画は重要な課題となっている。厳しい財政事情ではあるが、必要最小限の財源を確保して整備にあたる。

・教育設備の充実

専門教育や新たな社会的ニーズに対応する教育推進プログラム実施に必要な教育設備の充実のため最小限の財源と確保が必要となる。

修繕着手の優先順位をつけて実施。業者選定に対しては相見積もりを原則とし行った。

令和7年度以降の修繕案件

- ・B館の使用禁止
- ・A館、B館の修繕

(8) 借入金等の返済計画

・各行返済計画

	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
三菱UFJ	103,200	151,200	151,200	151,200	151,200
愛知BK	26,664	26,664	26,664	26,664	26,664
名古屋BK	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
返済額合計	165,864	213,864	213,864	213,864	213,864
借入残高	1,054,199	840,335	626,471	412,607	198,743

※引き続き各銀行との良好な関係構築に努め、計画的に返済を進めていく。

・2025年3月末に、校地リースバックにより、借入金全額を返済。

5. 組織運営体制

(1) 理事長・理事会等の役割・責任

理事長並びに理事会の主導性と重大性を認識し開催をしている。また事業報告、事業計画書の充実を図るなど理事会運営の改善を図ってきた。理事長・理事会が法人経営の現状を十分に認識し、中長期計画の下、これを全学的に周知徹底して主導性と責任を果たしていくべきと考えている。法人運営、教育研究の充実、業務運営の適正化等についての確かな方針と運営の方向を定め、財務状況の改善のための施策を講じて経営責任を果たすべき取り組みを継続していく。

また、平成28年より監査業務充実を図り、定期的（月に1回）監査会議を開催している。私立学校法の改正により監事の職務が「学校法人の業務を監査すること」に拡大された。これにより財務の部分に関する部分に限らず、学校法人の運営全般を対象とする。経営面・教学面について適法性・適正性の観点から、リスクの萌芽を早期にキャッチし、理事会・評議員会に出席し意見を具申している。

監査内容は予算決算や本計画に対する意見陳情、外部監査において指摘された事項の改善状況や本計画の達成状況の確認、検証であり、理事長から監事に対して定期的に学校法人の業務の状況について報告をする。

これらの取り組みが十分に成果を上げるためには、理事長・理事会の方針が全学的に十分に理解され全学が一致してこれを実現すべく努力することが必要である。

そのため第一に理事と教授会・法人事務局・役職者との「運営協議会」を開催し、中長期計画、経営改善計画等最重要事項をはじめとして、理事会、教授会の重要な議題等の事前調整のための有効な審議組織とする。

また、令和7年度の私立学校法改正に準拠すべく、体制を早めに構築していきたい。

(2) 経営改善のための検討・実施体制今後の検討・実施体制（プロジェクトチームの設置等）

経営改善計画を迅速かつ確実に進めていくために、下記の委員会を設置している。

・「財政改善対策委員会」

財政改善の具体的実施事項については、理事長、理事と法人事務局、外部監査法人、監事による「財政改善対策委員会」を設置し、月に一度、企画・運営を進めていく。理事長、理事が積極的に運営を進め、学園の財政状況に対して進捗管理を行い点検することによってPDCAが実行されるよう主導する。

今後は、ストック資金をいかに効率よく学校運営に活かせるかを協議し、適正配分を図っていく。

・「入試広報委員会」

学生募集については学長並びに入学部長主導の入試広報委員会を設置している。入学部長が中心となり進捗管理を行っている。理事長、学長、副学長も委員会に入りオープンキャンパスの充実、高校訪問の強化、高校への出張授業・高大連携等の積極的展開を進め、学生募集対策の実現に向けて全職員が全力で取り組む。入学部内に機能集約をし、より即応性を高めるため、入試広報委員会の形態から入試広報募集会議に変更し、戦略的かつ柔軟に活動を実施する体制とした。当該会議の総括となる理事長、学長にも内容、進捗を上申し、よりの確な入学者獲得に向けた活動を継続していく。会議の頻度としては週に一度開催予定。

・「幹部会」

理事長、学長、副学長、総務部長、入学部長、教学部長、領域長、国際センター長をメンバーとし、週1回のペースで開催。報告、問題提議、解決を主旨に開催。会議の内容について参加者より、管掌部署へ報告し、全学展開を図ることとしている。

領域長から「領域会議」にて各教員へ、入学部長・教学部長から「各課課長会」へ参加し、幹部会の内容を伝達することとする。職員へは、各課長より、朝礼、課内会議で伝達される。

(3) 情報公開と危機意識の共有

本学は情報公開をホームページに掲載することにより一般に広く公開している。毎年度事業報告書及び教育情報をホームページで公開をしている。

情報公開の重要性を認識し、閲覧者にもわかりやすい、より丁寧な公開を目指す。

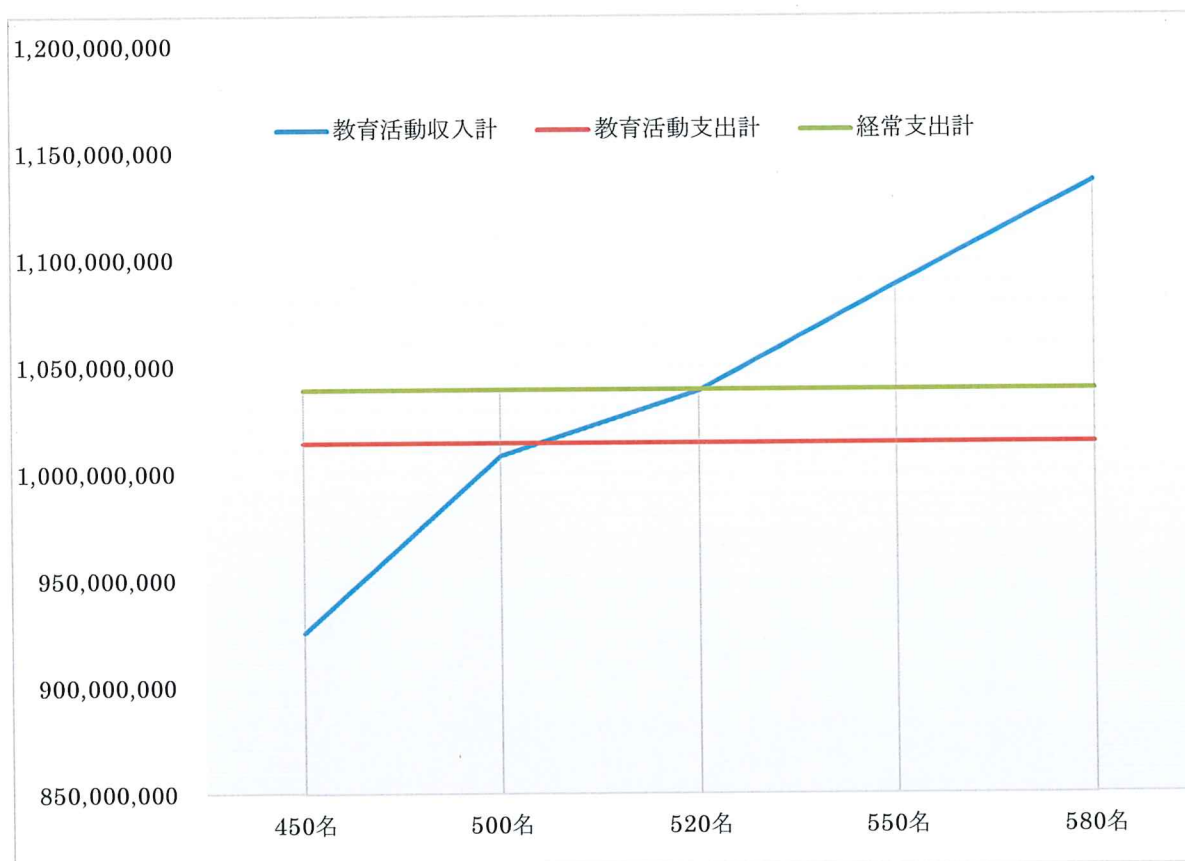
法人の経営の現況について共通認識の下に危機意識を共有するために、全教職員に対する理事会説明会を開催する。その上で、経営改善のために取り組むべき課題と役割を理事会、教授会、法人事務局、事務職員が十分に理解し、全学をあげて教育研究の充実と経営危機打開に向けて取り組む。

6. リスクの把握

(1) 経営を維持するために最低限確保しなくてはならない財務上の数値（計画３年目以降）

・在籍者数を変数とした収益シミュレーションから、在籍者 521 名以上が損益分岐点である。

	在籍者数				
	450名	500名	520名	550名	580名
学生生徒等納付金	832,700,000	915,093,000	945,374,000	994,992,000	1,043,280,000
手数料	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
経常費等補助金	68,000,000	68,000,000	68,000,000	68,000,000	68,000,000
付随事業収入	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
雑収入	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000
教育活動収入計	925,700,000	1,008,093,000	1,038,374,000	1,087,992,000	1,136,280,000
人件費	460,000,000	460,000,000	460,000,000	460,000,000	460,000,000
教育研究費	400,000,000	400,000,000	400,000,000	400,000,000	400,000,000
管理経費	154,000,000	154,000,000	154,000,000	154,000,000	154,000,000
教育活動支出計	1,014,000,000	1,014,000,000	1,014,000,000	1,014,000,000	1,014,000,000
教育活動収支差額	-88,300,000	-5,907,000	24,374,000	73,992,000	122,280,000
教育活動外収入	0	0	0	0	0
教育外活動支出	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000	25,000,000
経常収支差額	-113,300,000	-30,907,000	-626,000	48,992,000	97,280,000



- ・募集人員：260 名以上 2 学年の現員 520 名以上を確保。
 - ・特待生割合 10%、奨学生 20%以下とする。
- ⇒上記達成により、経常収入が 945,374 千円以上となる。

(2) (1)の数値より悪化した場合に見込む経営判断

- ・不採算コースの廃止→定員減

「在籍者 520 名のコース別想定数 (2 学年の合計数)」

コース名	入学者数	コース名	入学者数
グローバル	20 名	テーマパークダンス・バレエ	30 名
観光ビジネス	50 名	ファッションビジネス	50 名
ビジネス・教養	50 名	メイクアップ・コスメティック	70 名
ライフデザイン	50 名	フードビジネス	50 名
インテリアデザイン	30 名	トータルビューティー	50 名
ブライダル	70 名	合計	520 名

◇上記想定数に下方乖離するコースは、早期に原因を究明し、しかるべき対応をとる。

状況によっては、該当コースの閉鎖、定員減を実行していく。