

2023年6月27日

## ミス・パリ エステティック専門学校 学校関係者評価報告書

ミス・パリ エステティック専門学校  
校長 三浦 スミエ

学校法人ミスパリ学園 ミス・パリ エステティック専門学校 学校関係者評価委員会は  
2022年度（令和4年度）自己評価報告書に基づいて学校関係者評価を実施致しましたので、  
以下のとおり報告致します。

1. 開催日時：2023年6月27日（木） 13：00～16：00
2. 場 所：ミス・パリ エステティック専門学校
3. 参加者

### 学校関係者評価委員

東 千晶	(株式会社シェイプアップハウス 人事部 部長) (学校法人ミスパリ学園評議員)
杉原 昭二	(学校法人ミスパリ学園理事、評議員)
須賀谷 映子	(NPO法人日本スパ・ウェルネス協会 教育委員長) (学校法人ミスパリ学園評議員)
越川 治枝	(株式会社シェイプアップハウス 教育部 部長)

事務局	三浦 スミエ (ミス・パリ エステティック専門学校 校長)
	大平 愛 (ミス・パリ エステティック専門学校 副校長)
	田垣 真 (ミス・パリ エステティック専門学校 教育課)

#### 4. 基準項目ごとの学校関係者評価・意見

##### ① 学生アンケートにおける改善点及び改善策

###### 【現状】

本校では、在校生に対し、年2回（前期・後期）授業アンケートを実施。アンケート結果の分析によって、授業内容や授業担当講師に対しての学生満足度を図り、これを基に、課題の掘り起こし、及び改善に努めている。

2022年度より、授業アンケートが3段階評価から5段階評価へ変更し、精度の高い分析が可能となった。2022年度におけるアンケートの実施方法・分析結果は、以下の通り。

〔実施方法〕 全在校生対象。無記名式。10項目5段階評価及び自由記述によるコメントを求める。

〔実施時期〕 前期：2022年7月22日～29日 後期：2022年1月16日～2月6日

〔分析結果〕年間を通し、ほぼすべての項目で講師評価は、90%以上を超える満足度となっており、本校の教育活動に対して学生より一定の理解と満足度が得られていると評価している。但し、前期と後期の結果を比較した際、『先生の話し方（言葉・声の大きさ・スピード）』や『授業の進行速度』についての項目が前期に比べ、下回っていた。記述式回答に 評価点がさがった原因が詳しく確認することができたため、授業内容を変更し、対応することができた。

その他の要望として、『講師によって指導法が異なる』という意見は、下記の取り組みの結果、例年に比べ、1割程度に減らすことができた。

〔大阪校の取り組み〕

アンケートの集計結果を基に学校長は、年2回外部講師を含む全講師と面談し、本人の課題や成長していることをフィードバックし、次の授業に繋げられるよう指導している。

また、年に3回（8月・12月・3月）実施している講師研修や月1回の職員会議では、記述式回答で上がった要望を基に、講師として表現力を高める研修や指導法の統一、シラバスの修正など、スピード感を持った改善を実施している。

.....

##### ② 自己評価点の理由

###### 【現状】

2022年度の自己評価では、全体的にポイントが上がっている。①の授業アンケートの結果や進級率の向上、学生数が増加、就職率100%達成したことなどから、より良い学校運営ができていると評価している。

2022年度、特に、強化した取り組みとその成果、今後の課題について以下の通り、学校関係者評価委員へ報告した。

###### (1) 講師のレベルアップについて

『憧れられる講師』を目標とし、講師のレベルアップを図るため、校内での講師研修を年3回（8月、12月、4月）実施している。本校では、昨年に引き続き、『人間力のある自立した学生の育成』を目標とし、毎年変化する学生に合わせた講師研修を実施し、講師のレベルアップを課題としている。学生の要望は、①で述べた通り、授業アンケートから抽出し、特に、自由記述の回答より研修の方向性を決定している。学生と共に変化し、リスクリングができる体制が授業や学生指導に活かされた結果、自己評価へのポイント

アップに繋がっている。

## (2) 保護者との協力体制の強化について

本校では、年3回（4月、7月、12月）に1年生の保護者対象に、保護者会を実施し、保護者との協力体制の強化を図っている。入学後から保護者全員を対象に学校と保護者が関わる機会を設定することで、協力体制を整えることを目的とし、年2回から年3回へ実施回数を増やしている。学生への伝達内容を保護者にも同じタイミングで説明できることに加え、学校のスケジュールを早めに連絡でき、学校、学生、保護者の連携ができる環境を整え、進級率の向上に繋がり、また、資格取得率の向上、就職率100%の維持にも繋がっている。

さらに、入学前から保護者にも学校のSNSのアカウントに登録して頂き、学校への理解を深めて頂く取り組みを実施している。

## (3) 学生数確保について

入学率・卒業率は、前年より向上し、入学者数も向上している。しかし、入学者が定員数には届いていないことから、学生募集を効率的に実施する必要がある。前年は、テレビ取材もあり、学生募集に有効であった。引き続き、独自で動画を作成し、学校紹介や授業・学生の様子をHPやSNSへ積極的に投稿し、学校の特色に興味を持って頂けるようにしている。さらに、ガイダンスからの来校率が上がるようカウンセリング研修を強化し、オープンキャンパスなどに来校頂き、学生数の確保に繋げる。

### 委員より

大阪校独自の努力で、教育理念・目標をはじめ、多くの項目において、教職員のチームワークが上がっていることがわかる。保護者会を活用し、学生や保護者との信頼関係が強化され、進級率等の結果に繋がっている。

## ③ 重点的に取り組む施策

2023年度の目標を『美しく、元気な学校づくり』、『職員1人1人の成長と成果の追求』とし、引き続き、『憧れられる講師』を目指し、講師研修にて、見た目、声、表現のレベルアップに力を入れ、学生が元気に通いたくなる学校を目指す。そして、『人間力』を兼ね備えた自立した人材育成を目指す。また、成果を追求し、学生数の確保、資格取得率の向上、就職率100%の維持に繋げる。

## 5. 全体総括

2022年度は、学生満足度、自己評価の結果、共に向上している。引き続き、結果を向上できるよう社会に合わせた職員のレベルアップのためのリスクリングを行い、より質の良い教育環境を整えていくことが必要となる。2022年度で効果があったとされる講師研修や保護者会の回数増加は、継続し、さらなるレベルアップを目指し、精進したい。

さらに、入学者を増やすことができるよう有効な視覚的刺激となるSNSの動画作成・配信の強化に加え、ガイダンスからの来校率を上げるカウンセリング研修を繰り返し、来校率に繋げ、学生数の確保し、より多くの美のプロフェッショナルを業界へ輩出できるように尽力していきたい。

以上