

平成 20 年 9 月

平成 20 年度研修会 講演録

全国個人立専修学校協会

全国個人立専修学校協会 研修会

講演録



平成 20 年 6 月 17 日 / 東京・アルカディア市ヶ谷

個人立から学校法人立への設置者変更にかかる経緯と現状 ... 2

音響芸術専門学校 学校法人東京芸術学園 見上 良也 理事長	2
矢沢服飾専門学校 学校法人矢沢学園 矢澤 知恵子 理事長	5
中遠調理師家政専門学校 学校法人マツイ学園 松井 幸子 理事長	8
質疑応答	10

低コストで効率的な学生募集について 12

株式会社エデュケーショナルネットワーク
募集広告事業部 部長 安藤幸男氏

参考資料:平成 19 年度個人立専修学校調査結果 19

個人立から学校法人立への 設置者変更にかかる経緯と現状 ①

音響芸術専門学校
学校法人東京芸術学園 見上 良也 理事長

全国個人立専修学校協会 研修会
平成 20 年 6 月 17 日 / 東京・アルカディア市ヶ谷



エンターテインメントや社会環境に欠かせない音響技術を教育

私どもの学校は、1年前までは音響技術専門学校という名称でした。現在は“技”が“芸”に変わり、音響芸術専門学校となっています。個人立としての設立は昭和 48 年になります。私自身が設立したわけですが、今年で足掛け 36 年目になります。

最近では音響技術というと、よく「音楽録音ですか」とか「コンサート関係ですか」といったご質問をいただきます。ただ、学校を作ったそもそものきっかけは、私自身が若い頃からずっと演劇をやってきたということがあります。

ご存知のように戦前は築地小劇場があって、その前にもずっと日本の演劇史があり、その流れの中で、我々の頃は新劇と呼ばれ、フランス演劇や創作劇を上演していたわけですが、演劇はご多分にもれず、なかなか生活が成り立ちません。

テレビが始まったのは昭和 28 年で日本テレビが最初でした。NHK は 29 年、30 年ごろからテレビの本放送が始まります。その前はラジオ番組がありまして、私もまだ 10 代でしたけれども、ラジオ放送に出演していました。学校放送にも出ましたし、その後もいろいろやりまして、新劇のほうに入っていました。ちなみに最近、私どもの学校でも、役者やアナウンサー、声優を育てる教育を始めましたが、当時自分がやっていた経験を生かし、その頃からの友人が参加してくれています。

そういった自分自身の演劇活動を通して、演劇であれ、放送番組であれ、音響技術がいかに大切かということ、身にしみて感じたわけです。自分の発声や発音がきちっとマイクによってテープに記録される。今では DAT (デジタル・オーディオ・テープ) あるいはハードディスクに記録されデジタル化しています。いずれにしても今日ではそういう技術がしっかりとしなければ、良い作品はできない。ニュースやドキュメンタリーのアナウンサー、ナレーター、ドラマの俳優・声優などの仕事が音響や映像に記録される録音再生技術、映像録画再生技術はとても大切です。また、ステージ関係では音響的に耳に聞き易い、よく響く劇場やホールが求められます。コンサートホールや音楽録音スタジオなど、その音響設計、これは建築家と一緒に行うわけですが、そういう技術・技能も私どもの学校の教科です。

最初私どもの学校を建てるときに相談に乗っていただいたのが、サントリーホールやカザルスホール、東京文化会館などの設計をされた永田穂先生です。現在も 80 歳を過ぎて

ご健在ですが、その方にずいぶん指導も仰ぎました。学校をやるとなれば、録音スタジオでの実習も必要になりますが、スタジオは1時間借りるだけでもたいへんな金額を要求されるので、自分のところにスタジオを作ったり、いろんなことをやりながら準備を重ねたわけです。

一方で、音がどんどん世の中に広がっていくと同時に、騒音公害も大きなテーマとなっていました。たとえば約30年前に、浜松で“ピアノ殺人”が起きました。2階の住人のピアノがあまりにもうるさいと、1階の住人が2階の住人を死に至らしめたという事件ですが、これは遮音の問題です。それから新幹線や空港の音の問題。高速道路には壁ができていますけど、あれもきちんと測定・分析をして値を出し、どれだけの厚さの壁を作りその角度は何度かなど計算・設計するといった仕事も音響の分野です。

したがって我々が手掛けるのは、エンターテインメントの娯楽や音楽をきちっと提供するスタジオや劇場、コンサートホールの設計、ラジオやテレビといった情報関係、そのコンピュータ技術。それともう1つは騒音公害など生活の中の音をコントロールする技術です。

昨年4月に学校法人化。個人立との大きな違いは税金と補助金

そのようにしてスタートして、ずっと個人立でやってきた後に、学校法人化した動機や経緯ということになりますが、私自身平成19年の始め頃まではみなさんと一緒にこの会に参加していましたし、そこで法人化された方のお話を聞いても、ずっと個人立でいいんじゃないか、あまり大きく変わりはないんじゃないかという感想を、実はもっていました。

ただ、たまたま大学で教育学を学び、ロンドン留学もした長男がおり、現在は本校で仕事をしているのですが、そうすると、さていよいよ建物と土地の相続をどうするかということが問題になり、ここでもずいぶん勉強させていただきましたけれども、税務署とも相談をいろいろしまして、去年の4月1日認可ということで、今申しあげたような学校法人となり学校名を変えたわけです。

準備はだいたい1年半から2年間ぐらいだったでしょうか。急に始めたものですから、なかなか忙しく、毎日役所通いでした。幸いなことに歩いて5分くらいのところに港区役所があるので、毎日のように出かけました。

それまでも港区の区長やいろんな方々と、ユネスコ活動を長年やっていたりして、私も参加していたこともあり、教育委員会の方々とはいつも一緒に仕事をしていました。今から15年前に港区の国際交流協会を自治省(当時)の指導で立ち上げるときに、座長を頼まれて、そういう中でずっとやってきたことが、実は本校の国際化教育にも役立っています。そういった長年の積み重ねが本校の音響を中心とした教育をご理解いただくのに役立ったという部分もあります。これはボランティアの効用だと思います。そうして1年半をかけて、港区と東京都を行ったり来たりして、手続きをしたわけです。

個人立時代との違いは、最初に感じたとおりで、大きなメリットがあったとは思いません。というのは個人立でやっていた平成19年3月31日まで、学割など学生に対するサービス面は全部付与されていました。昔を思い出すと、国鉄時代に東京駅の前に国鉄本社があって、個人立の学校としても学生に何とか通学定期券を支給したいと思って、10回くらい足を運んで陳情したところ、特例なのかどうか分からないんですが、早めに715番

個人立から学校法人立への設置者変更にかかる経緯と現状 ①

という番号の認証を受け、学割をもらいました。したがって学生が夏休み、冬休みで帰省するときも、それが使えるわけです。

あとは個人立時代との違いといえば、いちばん大きいのは税金です。

私どもはそれほど大きな学校ではありませんから、夜間部も入れて総定員 480 名だったのが、今回の学校法人認可によって 468 名になりました。音響の学校というのは、人間がいるところよりも機材を置いてあるところのほうがスペースをとっているんですね。したがってもともと建ててあった本校舎の中には、音楽スタジオ・テレビスタジオや音響の測定を行う無響室も作ってあるので、機材だらけで、それだけの学生数をいれることはできないのです。そのため、スタジオをもう 1 つ外にも借りました。広い場所も必要です。たとえばコンサートのテストをやるときは、よくみなさんマイクロフォンでキーンという音、ありますね。ああいう音を出してしまったら、音響技術者としては最低です。たとえばいちばん難しいのは武道館です。武道館はドーム型ですので、発生音からの距離がほとんど同じ時間で、音が返ってくるわけですね。それをどうやって抑えるかを学習するためには大きな部屋が必要ですので、外に賃料を払って借りました。これは長い時間借りていたもので、今回の認可では、自分の本校舎以外に広いところは使ってよろしいという認可をもらいました。それだけでは足りませんので、どうしても近隣のスタジオを賃料を払って借りることがあります。したがって本校舎の 2 倍くらいは外に出ないと足りないということなんです。この点を法的にきちんとする場面で、少し担当者との交渉がやっかいだったことがあります。

そして先ほどの税金の話ですが、個人立ですから当然最初は青色申告のようなことでいくのかなと覚悟していたら、私どもの会計士が、株式会社をきちっと立てて、株式会社もっている学校という形にしてはどうかということで、日本音響設計株式会社という会社を昭和 48 年 1 月 29 日に設立し、同年の 4 月 1 日から個人立の学校を始めました。したがっていわゆる普通の株式会社の形で税金を納めていたという面があります。それは合法的にやれたのではないかと思います。

そういう経緯の中で、税金は大変だといっても、実は人数がいちばんたくさん集まったのは 480 名定員のときに約 600 名です。その当時は大学が 1.5 倍だったのでしょうか。そこまでは超過収容してよろしいという範囲ですが、では専門学校もそうなのかと確認したうえで、580 名から 600 名いたことがありました。その頃の税金は 1 億円を下りませんでした。大きな金額でした。全部きちっとオープンに行い、それが 1 億だったり、8000 万円だったり、新しい設備を入れた年は 4000 万円と少なくなりましたし、その年によって違いますが、税金を払ってきました。現在は学生数も少なくなり、夜間も入れて 280 名くらいです。それで学校法人ですから、無税ということになります。

あとは補助金ですね。補助金は個人立のときにも申請しましたが、そのときは東京都私学財団から言われたのは、たとえば学校法人を 100 とすれば、70% くらいは出しましょうということで、その前の年に買った機材の、たとえばそれが 1000 万円だとすると 70% ですから 700 万円、その半額が補助金で出ました。同様のケースが 2 回ありました。

おおよそ以上のような点が個人立時代と現在との違いです。以上です。

個人立から学校法人立への 設置者変更にかかる経緯と現状 ②

矢沢服飾専門学校
学校法人矢沢学園 矢澤 知恵子 理事長

全国個人立専修学校協会 研修会
平成 20 年 6 月 17 日 / 東京・アルカディア市ヶ谷



神奈川県で唯一の和裁の専門学校として平成 16 年に法人化

みなさんこんにちは。神奈川県の矢沢服飾専門学校の矢澤です。どうぞよろしくお願
いいたします。

私の学校は着物の専門学校で、もともとは昭和 38 年に各種学校の和裁所・縫製所から
立ち上げた学校です。その各種学校を続けている中で、専修学校法という法律が定められ
た翌年、昭和 52 年に専門学校となり、それ以来ずっと和裁、着物の専門学校として活動
してまいりました。

法人立になったのが平成 16 年 11 月です。当初学校名はそのままにしておくよ
うという行政指導があり、学校名は変えることなく続けてきたのですが、諸事情があり、現在の
矢沢服飾専門学校に校名変更したのが、平成 17 年 4 月からです。

非常に小さな学校で、学生の受け入れ人数もそう多くはありません。現状は学生募集が
非常に厳しいということもあり、ピークの時には 160 名くらい在籍したのですが、現状で
は学生数 35 名という極小の専門学校です。

38 年から各種学校、52 年から専門学校という形で推移した中で、2、3 度神奈川県
からそろそろ法人化しないかというお話をいただいたことがあります。その度にいろいろと
書類選考等をしていく中で、どうしても乗り切れない問題がいくつか常につきま
とっており、その度に仕方なく諦めざるを得ない状況がありました。

そのような時期に、個人立の専門学校を相続するときの税金を非課税化してほ
しいということで、平成 14 年度に立ち上げた「全国個人立専修学校の相続税非課税化を
実現する運動」に携わり、今日お見えの何人かの先生方ともご一緒させていただきました。
さまざまなお援助、国会議員の先生のご指導や、文部科学省のご意見をいただく
など、いろいろなことがありました。その運動の中で最終的に文部科学省から出された
のは、規制緩和をするからなんとか法人化しないかというお話でした。しかしながら、
当時の会長、理事の先生方におかれましては、すぐはできないというのが現状で、
なかなか進まない状況にあった中、まずは神奈川で法人化をという話があり、私
のところともう 1 校川崎の深堀先生のところが法人化するというので、行政側と
話をつめていきました。

過去に何度かチャレンジしてだめだったわけで、原因があったわけですから、それは無
理ですと何度もお話ししました。文部科学省からはとにかくやるんだということでスター

トしたために、実際に行政と書類やその他いろいろなやりとりをする中で、それは譲れないということがとてもたくさんありました。いちばん大きなものは、借入金の問題でした。借財が規定の中で収まっていればなんら問題はなかったのですが、規定以上に借入金があったということで、そのあたりのご理解をいただくのに苦労しました。

法人化ありきで進んではいたのですが、やはり最終的にそこにくると「OK」という話には至らなくて、何度も何度も掛け合って、説明をさせていただいたり、最後は「昭和38年からのお金の動きはどうなっているんだ、全部出しなさい」というところまでいきまして、当初から私が関わっていたわけではありませんので、わかる範囲ということで説明をさせていただきました。

それで何とか法人化したのですが、常に問題を抱えながらの学校運営ということと、法人化ありきで進んだため、実際にはすべてをクリアすることがなかなかできないままで、非常に時間がかかったのが実情です。

毎日毎日県庁に説明するために通って、こんなに通っていいのかなと思うくらいに通って、いろいろなことを説明しました。ちょうどその頃に着物や和裁の専門学校や各種学校の後継者がいらっしやらないということで、廃校を余儀なくされた学校が、2年間に立て続けに出てしまい、神奈川県の中で専門学校として残ったのが私ども1校だけになってしまったのです。

現在も神奈川県では和裁の専門学校は私どもだけという状況です。そういうことで県側も少し応援してくださいまして、神奈川の中で和裁の専門学校が1校しかない状況ならこれはなんとかしようということで、逆に少しラッキーだったなと今になって思います。

法人化によって教職員の当事者意識が大きく向上

そういう経緯も後押しとなり法人化することができました。法人化を進める中で、借入金の問題も大きかったのですが、それよりも相続税非課税化実現の活動をしているときからのことなのですが、やはり相続の問題がいちばん大きかったです。実はうちの学校は以前にも設置者変更をしています。初代の校長が亡くなり設置者交代をしたりして、校長としては私が現在で4代目なんですね。さまざまなことがあり変更してきた経緯がありましたので、個人的にも複雑な問題があり、次は相続できないなという状況にありました。といいますのは、設置者との縁故関係がないんです。ですから特別相続を受けるべき材料がまったくないということがあり、学校を継続することができないというのがいちばん大きな問題になっていました。なんとか学校を継続していきたいという思いを、切実に訴えまして、法人化できたということになります。

また、徐々に学生数も減ってきて、これは不安だ、どうしようかという思いを抱きながらやっていたのですが、その中で県の助成金が出たらどれだけ安心だろうという思いが常に頭をよぎっていました。その辺も法人化への後押しになっています。そして職員が、「私たちとても不安です」と言ってきました。「本当にここで働いていていいのだろうか」という不安があったようです。それで何とかみんなで力を合わせてやっていこうという思いも、法人化の後押しのひとつになっています。

実際に法人化するまでの書類は膨大な量ですし、法人化してからもなかなか個人立でやっていたような融通性というか、これくらいはいいかなということがまったくなくて、す

べて理事会、評議員会、そして県に届出をした事項でなければやってはいけないということがありました。それと毎年の行政監査が、個人立のときでさえ厳しかったのですが、さらに輪をかけたように厳しい行政監査が入りまして、書類の多さに大騒ぎでした。

また、神奈川県で考える法人会計と税務署で考える税務会計の違いが多々ありまして、そんなところも当初は戸惑いがありました。借入金に対して問題がたくさんあって、それをなんとかクリアしなければいけないということで折衝している中、実は私は離婚しております。前の主人からは学校を運営するという権利だけしか受け取っていなかったのです。そのために個人が負債をもっていることで、個人が学校に寄付することに対して、多額の税が発生してしまうということがわかり、その税を払うのであれば、別に法人化しなくてもいいからというところまで話がいきました。しかし、なんとか法人化したいという旨で、銀行とも折衝し、どうにかクリアした中で、法人化する最初の段階の4月の審議会に通すには、借財、負債があってはいけないということから、いったん借財がない状態で登記申請をしました。その後、まだ2年経っていなかったと思いますが、今度は情報開示という問題のために、現状に戻ささいということから、再度登記し直しました。通常であれば1回で済むところを2回行わなければいけなかったということがありました。

そんなことで、なんとか法人化に至ったのですが、実際の運営上はなかなか厳しいものがあります。ただ法人化してよかったと思う部分は、まず職員が安心して働いているということです。そして自分たちも理事、あるいは評議員に就任することによって、自分たちの学校なのだという意識が芽生えてきて、いろいろな行動を起こすようになってきました。個人で運営しているときには、「個人の意見で『明日からこうしなさい』と言われれば、それをしなければいけなかった」とよく言われます。今では「みんなでこうしよう、ああしようと考えたことが実際にできるのがとてもうれしい」と言ってくれていて、「大変なんだけれどもみんなで頑張ろう」という意識が芽生えたのは、とても大きなことだと思っています。

そして学生、教職員に対しての、県からの助成金も思っていたよりかなり多くいただくことができましたので、これも運営上ではたいへん助かっています。

ところで、個人立で運営していたときには、神奈川県では届け出のある教育以外はやってはいけないと言われてきました。法人化したらそれが逆転しました。学校運営を磐石にするにはいろいろなことをしなさいと、手のひらを返すような指導です。そんなことがありまして、現在は学生数が少ないところを補充するために、雇用能力開発機構の委託訓練を受託しています。これも個人立のときはいろいろ難しい問題があったのですが、法人化によって受けやすくなり、法人化してよかったと思うところです。

ただし、高校の先生方にとっては、法人立であろうが個人立であろうがあまり変わらない認識のようで、ほとんど影響はないのだなと実感しています。そして学生も保護者も、法人立であっても個人立であっても、学校そのものにはあまり影響はないんだということ、最近実感しています。私からは以上です。

個人立から学校法人立への 設置者変更にかかる経緯と現状 ③

中遠調理師家政専門学校
学校法人マツイ学園 松井 幸子 理事長

全国個人立専修学校協会 研修会
平成 20 年 6 月 17 日 / 東京・アルカディア市ヶ谷



平成 18 年 8 月に設置者の母親がまさかの急逝

松井でございます。よろしくお願いいたします。

当校は静岡県の御前崎市という人口 35,000 人くらいの小さな市にあります。学校の前は海で、台風や原子力発電所の存在などでも、いろいろと話題になるところです。

学校の沿革ですが、昭和 27 年に母が洋裁学校を設立しました。私は 3 人姉妹の長女で、ゆくゆくは学校を後継していくようにということで、東京の文化服装学院に進み、洋裁の師範科で勉強して、その後ずっと母の下で洋裁を教えるようになりました。時代の流れで洋裁がだんだん下降状態になり、昭和 45 年に調理師養成施設を併設しました。

そして昭和 56 年には高等課程の 3 年制、調理師専門課程 1 年制、夜間部一般課程 1.5 制を設置し、それぞれ入学定員は 40 名で、幅広い年齢層を集めるようになりました。

静岡県は大きな学校が都市部にありますので、なかなか学生を確保するのは大変ですが、少人数ではありながらもコツコツとやっています。

法人化の動機や経緯ですが、平成 18 年 8 月に、設立者である母が 90 歳で急死しました。本人は「100 歳まで現役で」と、頑張っていて学校に出ていましたから、まさかという事態になりました。当時私は、調理師養成のほうを主に担当していましたが、調理師養成施設としては、設置者が代わると法人化しなければ認可されないことは前もってわかっていました。母にはその旨を話していたのですが、「戦後苦労してつくった学校だから、法人化はしたくない」というのが母の考えでした。

私自身は「いつかは法人化に」と思っていましたから、法人化することについての抵抗はありませんでしたが、なにしろ突然のことでしたから、書類等いろいろと大変でした。

まず、母の亡くなった平成 18 年の年度内に設置者の変更を行いました。そして翌 19 年に、校地・校舎の相続をしました。調理師養成施設の認可申請は、新規と同じ扱いになるため、現地調査、備品等の確認もありました。同時に法人化への書類作りも進めていきました。

母から私への設置者変更手続きが 19 年 3 月に終了し、個人立から学校法人立への認可が 20 年 3 月に下りました。法人格を取得してから、東海北陸地区の調理師養成施設の認可をいただいたという流れをたどり、20 年 4 月 1 日から学校法人立の学校として新たにスタートをいたしました。

突然の事態への対応には、平素から法人化への心づもりが必要

一連の経緯のなかにおいては、たくさんの書類の処理をあたふたと、慣れないことをしましたので、その辺がとくに大変でした。

個人立から法人立化したことでの違いとしては、今年の4月1日からですから、補助金や税金面についてはまだよくわかりません。職員たちにしても、個人立のほうが良かったのか、法人立のほうが良いのか判断しかねている状況です。学生たちも同じです。

つくづく感じたのは、いつ何があるかわかりませんから、たとえば法人にしなければならぬというのであれば、普段からその心積もりはもっていたほうがいいのではないのでしょうか。当校の場合は、突然の出来事ではありましたが、スムーズに法人化する決意ができたと思っております。以上でございます。



【質 疑 応 答】

- Q. 富山県の安川専門学校です。矢澤先生におうかがいしたいのですが、借入金については、売上に対するパーセンテージが問題になるのでしょうか。学校のトータルの売上というか、入金に対して借入金がどれだけ占めているかという計算を県がしているのか、どうなんでしょうか。
- 矢 澤 ほかの県もおそらく同じではないかと思うのですが、全資産の20%がひとつの基準になっていると思います。それ以内ということですね。
- 松 井 種類別に学校法人の寄付行為、認可、審査基準という用紙を今日もってきましたが、借入金が校地また校舎の取得費の3分の1以内、または当該学校の総負債額が総資産額の3分の1以内であること、と決まっています。したがって、負債にかかる償還計画において、各年度の償還額、利息を含むお金が帰属収入の20%以内であることと、私がいただいた時はなっています。これをもとに書類を作っていたわけです。
- 当方もちょうど母が亡くなる前でしたが、新しい道路計画のラインに本校の校舎がかかってしまい、それで一棟なくなってしまったため、新たに土地を買って校舎を作り直しました。そのため、負債がたくさん出てしまったんですが、県のほうでも多少その辺は配慮してくださいました。
- Q.(同)ということは、だいたい銀行との折衝と変わらないということですね。その計算の仕方について、県のほうにうかがってもいいのでしょうか。具体的にはどのような見方をするのかなと思ひまして。
- 矢 澤 県の方も、現在開校している学校をつぶすわけにはいかないもので、その点は配慮しますと言ってくださいました。
- Q. 長野県の佐藤といいます。見上先生におうかがいします。学校法人にする場合のひな型は何かありますでしょうか。
- 見 上 東京都の場合ですと、東京都私学財団にマニュアルというか、申請書はどういうものを出すべきか等々、多岐にわたってひな型があります。長野にも私学財団のようなものがありますよね。そうしましたら、そこに全部一式一冊になってあると思います。
- Q.(同)校舎の1つだけを法人化して、あとは個人立のままにするのは可能でしょうか。
- 矢 澤 設置基準には、校地・校舎の面積について規定がありますよね。それをクリアしていれば、その部分だけを法人化して、それ以外は個人でもっているというケースは可能です。学生の数と使用すべき面積の算出だけをきちんとしてあればいい。その部分だけを法人化できます。

Q.(同) 3つありまして、1つ法人化しますね。あとの2つは個人の所有ですから、これを貸し付けるというような形態でもいいんでしょうか。

見 上 全然問題ありません。可能だと思います。というのは、私のところも実は校舎が2つあって、もともとあった本校舎を寄付行為したんですね。いま本校舎として寄付行為したのは、もともと校舎の認定を受けて、区の建築課の監督を受けながら建てたものなんですね。

もう1つの校舎は、実は同じブロックに整理回収機構が扱う建物がありまして、そこを本校の校舎にしてはどうかと言ってきました。それを10年位前に入手したのですが、何代かの所有者を経て渡ってきたものですから、たとえば建物の確認書とか、そういったものが揃っていないんですね。そうすると建物の耐震性等々を認定できないということで、こちらの校舎は認定されなかったんです。しがたって、自分の学校が借りることになります。そこはもともと校舎として使っていたので、そういうことになりました。

Q.(同) いまお話し of 建物というのは、建築確認書がなかったということですか。

見 上 そうです、確認書がないんです。買った時に付いてきていないんですね。港区の建築課に行きましたら、届出は出ているんです。届出は出て、建築の認可は出て、建ち上がった後、建て主が申請をして確認に行きますよね。その行為がなかったんですね。そういう建物もあるそうですね。確かに、私も見せてもらったのですが、港区の建築課にその建物に該当する文書は1枚出ているんです。これから建てます、建ててよろしいという。ただ最後の確認を取っていないんです。したがって今回の認定には及ばないんです。

Q.(同) 個人立の時に、株式会社だったと。それは株式会社のシステムを使って運営していたということで、本当の個人立校で申請していたわけではないんですね。

見 上 いいえ。個人立校で申請しています。納税のためにその仕組みを採用しました。これは会計士とも相談して、教職員も人数が多くなりますし、外部から教えに来られる方も年間100名以上いらっしゃるの、1つの教育ビジネスという考え方で、よく相手(芝税務署)に話して、その形を取らせてもらったんです。ですから認可は個人立です。納税のシステムは株式会社のやり方でやったということです。ただこれはつまり経費と収入をしっかりと出すという意味では、まったく同じだと思うんですけれども。

以上

低コストで効率的な学生募集について

株式会社エデュケーションアルネットワーク
募集広告事業部 部長 安藤幸男氏

全国個人立専修学校協会 研修会
平成 20 年 6 月 17 日 / 東京・アルカディア市ヶ谷



新卒時に専門学校へ就職 高校向けの学生募集広報を担当

私、本日研修会の講演をさせていただきます株式会社エデュケーションアルネットワークの安藤と申します。どうぞよろしくお願いたします。

実は、「低コストで効率的な学生募集について」というテーマをいただいた際、そのようなお話がきちんとできるかどうか不安もありましたが、本日、ご参加されました先生方に何かお土産になるようなものをお持ち帰りいただけるよう、これまで私が経験してきたこと、そして、現在携わっている仕事からお話させていただきます。

まず、本題に入る前に、私のプロフィールを紹介させていただきます。

1981年に大学を卒業後、学校法人の専門学校に着任いたしました。当時すでに70余年の伝統と実績があり、来年、創立100周年を迎える専門学校です。その学校の広報課に配属となり、学生募集の職務を、併せて広報企画室にも配属になり、学校法人の広報も手がけさせていただきました。

もう30年ちかくも前のことですが、当時は書店流通媒体が活況で、たとえばG社の『コース』、O社の『時代』などが、学生募集の核となる媒体でしたが、R社やD社などが発行する無料配布媒体が主流になりつつある時代

と記憶しています。昨今ではWebによる広報が主流になっていますが、その当時は印刷媒体による広報や足で稼ぐ広報が中心であったと思います。

私が着任したその学校は、当時7,000名弱の学生が在籍しており、昼間部で13学科、夜間部で7学科を設置していました。私は、まず配属2日目に私の地元近隣の高校を訪問し、学校に戻ったところ、理事長から「本校はそういう学校ではない。これだけの伝統がある学校なのだから、そういうことはしなくてもいい」と叱責されたということがありました。研修を終えて、配属後まだ2日目のことでしたので、「これで正職員になれないのでは…」と思いましたが、まず自分として何をやらなければならないかを考え、自分なりに行動をしたのですから後悔することはなかったように思います。

しかしながら、それが功を奏したか、そこから二元的広報活動が始まりまして、広域な学生募集については、新聞、ラジオ、交通広告そして無料配布媒体と全国主要都市で開催される会場説明会にも参加し、併せて高校訪問も行うこと、狭義な学生募集としては、高校内説明会参加と、高校訪問という広報展開に変わりました。高校訪問は、初年度こそ27校でしたが、私が退職するころには、東日本を中心として、1,517校の実績まで達していました。やはり伝統のある学校でも高校に直接出

向いて、Face to Face の対話型広報が必要なのだということも理解していただけたことは、いまでも心に残っています。

その後、1993年に学校関連に特化した広告代理店に移りました。私立の小・中・高・大・専門学校・各種学校・その他の教育機関、すべての広告を取り扱っている会社で、そこではイベントの立ち上げや、自社媒体の発行など、代理店といえども媒体社として、代理業務をするだけでなく、学校への提案や提言などをも推進していました。

ふり返れば、学校職員時代は募集メリットのある提案商品の“買い”を、広告代理店時代には募集メリットのある商品の“売り”を経験できたと感じています。お世話になった専門学校や広告代理店とは、現在もお付き合いいただいています。

そして1997年に現在の株式会社エデュケーショナルネットワークに移りました。栄光ゼミナールを展開する株式会社栄光のグループ関連会社で、現在社員数221名、年商79億円という会社です。弊社は、10事業部構成、そこで私は5つの事業部の担当を務めさせていただいています。もともと弊社は、2003年に栄光グループ再編に伴い、さまざまな事業部を統合・改変し、教育支援事業を展開するために設立いたしました。

事業内容としては、人材派遣や広告をはじめ、教材開発そして販売、備品の販売、学校経営のコンサルティング等々を手がけています。栄光ゼミナールが教育サービス事業であるのに対し、弊社は教育ソリューション事業ということで、あらゆる教育機関の学校支援等を行っている会社です。

少子化の進むなか

18歳人口以外の市場もターゲットに

さて本題に入らせていただきますが、今回の講演をお受けした際、資料として、この1月に回収された「個人立専修学校アンケート調査」を拝見させていただきました。

そこから拝察されることと、募集・広報に繋がることとして、私なりに考えたことをお話しさせていただきたいと思います。

まずこのアンケートに、「貴校について」という項目がありました。「学校定員が50～200名未満」の学校が55.9%でした。

たとえば受験という観点から首都圏の市場を見た場合、現在、私立幼稚園受験では約2,000名、私立小学校受験では約8,000名、私立中学校受験では40,000～50,000名の規模の市場になります。学校ごとのクラスでいうと、私立小学校では1クラスないし2クラス、私立中学校では多いところでも4～6クラス程度、180名くらいです。どの領域においても、いまや学校も児童・生徒募集、学生募集が厳しい環境にある時代です。

個人立専修学校もいろいろとご苦労はされていると思いますが、観点を変えればチャンスもあるのではないかと。その意味では、みなさんは18歳市場だけを見ていませんか、募集するうえでその他の市場は視野に入れていますか、ということをもっと問いかけたいと思います。

次に「個人立校間での交流について」という項目がありました。その中で「個人立校間のお付き合いや会合などで交流する機会がある」が36.8%、「ない」が61.8%、「個人立校間での取り組みや施策がある」が8.8%、「ない」が88.2%という状況でした。地域でのコラボレートや取り組みなどのアクションを起こしていないということではないでしょうか。学生・生徒の確保という点では、競合するかもしれませんが、しかしながら分野の違いや職能の違いから見れば、同じ市場を求める学校が何かタッグを組んで共生していく必要があるのではないかと考えました。そこから直接的、間接的な広報ができないかというのが、私のふたつ目の問いかけです。

またアンケートの中に記述式で書かれているページがありました。そこには先生方が記載されたさまざまなメッセージの中で、募集に苦慮する要因として頻出するキーワードが

3つありました。

それは「少子化の影響」、「学生減による広告経費の削減」、「大学全入時代」のです。

しかしながら、同じ市場を求める大学、短大でも、同様の問題を抱えています。あるいは私立中学校でもそうで、募集に関しては苦労しています。いわゆる12歳市場ですね。それから高等学校の15歳市場も同様です。そういう視点から、この3つのキーワードについて回答させていただければと思います。

まず「少子化の影響」です。先ほど申しあげましたように、東京都では幼稚園市場から始まっているのが現状です。では学生募集、生徒募集をしていくうえで、何らかの手法はないのかということで、これは最後の結びでご提言したいと思います。

次に「学生減による広告経費の削減」についてです。私どもの仕事にとっては非常に耳の痛いところですが、経費のバランス上、考慮される部分であります。しかしながら、学生募集をするうえで必要最低限の広告は必要だと思われまます。ですから受験者層への訴求率の高い媒体はどれなのか、どの媒体を使うとどんなメリットがあるのか、こういった部分でも先ほど言いました共生を図ることで何か解決ができるのではないかと思います。ですから学校としては広く周知を図るためには、何らかの手法がありませんかというのが、私からの問いかけです。

そして「大学全入時代」ですが、現在約4割の大学が定員割れを起こしている状況です。弊社にも山口県の学校法人から大学再生のお話をいただいたことがありますし、昨今、首都圏でもそういう大学が出始めていると漏れ聞こえてきます。大学も国公立、難関私立大学は別として、ポードーフリーの大学が増加してきており、全般的に入試に関しては易化しているというのが現状のようです。

しかしながら、先生方に自信をもっていたきたいのは、「私は将来の目的を考えて、大学に行かないで専門学校に進学する」という高校生がいないわけではないことです。そう

いう目的意識の高い学生は必ずなんらかのサインを出していると思います。では、そこに働きかける何からの手法はないのか、私も後ほどまとめとしてお話ししたいと思います。

2007年度の大学卒業者は559,000人で、うち進学した人数は67,175人です。また、大学等を卒業した者のうち、専門学校へ進学した学生は20,798人という状況です。ですから先ほどの18歳市場だけに目を向けていませんかという問いに結びつくと思います。

対象市場をベースにした 広報媒体の利用方法を考える

ここまでの私の話のまとめとしまして、募集活動をするうえで18歳人口以外の市場を視野に入れていませんか？

学校間で共生することで直接的あるいは間接的な広報ができませんか？

少子化といえども何からの手法はありませんか？

学校として広く周知させるうえで何らかの手法はありませんか？

大学生市場つまり22歳市場に向けて何か働きかける手法はありませんか？

という5つの問いかけをさせていただきます。

ここで今日ご出席の先生方にお伺いしたいのですが、これまでの広報活動では、どのような手法で、どのような媒体で、どのような戦略で、どのような戦術で、学生募集をされてこられたのでしょうか。池袋調理師専門学校さまはいかがのでしょうか。

池袋調理師専門学校 / 今までということですと、たとえばR社の進学ネット、およびそれに付随してくるインターネット関係、大手各社ありますが、そういったところの媒体を利用させていただきましたけれども、もう少し突っ込んで、来年の予定では、紙媒体が最近はなかなか効果がないので、少し広報を別のほうへ振り向けようと思っています。私が学校でなによりも職員に向かって話している

ことは、そういった広報活動にお金を使うこともさることながら、私どもはそれほどお金に余裕があるわけではありませので、今いる学生が外に出て「池袋調理師専門学校はいいよ」と言ってくれるような口コミに力を入れなさい、それには今の学生にきちんとサービスをしていきなさいということです。

ですからごく一般的にR社等々ともお付き合いはしていますが、来年に関しては紙媒体への参加は白紙の状況です。インターネット等のコマーシャルを中心におくのと、職員にはたとえば今の学生、学校を訪ねてくれるお客さま、学校見学に来る生徒たちに、よい印象を与えるようにという話をしてしています。

ありがとうございました。

いまのお話にもありましたように、印刷媒体の効果が薄くなっていることは私どもも感じているところで、もう紙の時代ではないというのが本音です。まず印刷媒体による広報には、雑誌と新聞がありますが、大学生の新聞購読率が非常に下がっているという話もあります。新聞も最近は、段数や文字の大きさを変えて読みやすくしていると言っていますが、あれはある程度の年齢以上の購読者層を対象とした施策と考えられます。新聞も雑誌も非常に広告効率が悪いという話はいろいろな先生方からお聞きしています。いまやWebによる広報が主流ですが、各学校とも自校のホームページを作成されていると思います。私も今回お話をさせていただくにあたって、何校か拝見いたしました。感想を申し上げますと、動きのない、1ページのみで必要最小限の情報しかないといった学校のサイトも見受けられましたが、何かここにヒントがあるのではないかと思います。

One Way の情報提供から Both Way の広報体制の実践へ

そこで先生方お伺いいたします。

- ・ユーザーからのメールチェックはしっかり

なさっているでしょうか。

・日々のチェックはしているでしょうか、その専任者をつけているでしょうか。

・ただ単にアクセス者への One Way の情報提供になっていませんか。



・双方向で学校側から何かアクションを起こしていますか。まだ実行されていないという学校はぜひアクションを起こしていただきたいと思います。One Way の情報提供だけで広報をしているつもりになるのではなく、Both Way を実践していただきたいと思います。

では、ホームページの更新頻度はどうでしょうか。大きな枠組みを作って、その後はどうなっていますか。毎日更新している学校もあると思いますが、費用対効果を考えることが必要になりますし、初期投資よりも日々の更新に力を入れていただきたい。できればユーザーに対して、バースデイメールを出すくらいの勢いで、継続的なPRをすることも必要だと思います。

さらに、個人立校同士でリンクを貼ったりしていますか。案外やられていないのではないかと思います。同じエリアの異分野の学校同士などがリンクを貼り合うという方法もあると思います。こういった機会を契機にして、ぜひ相互リンクを立ち上げていただければと思います。いまやホームページの日々の更新は不可欠だと思います。ユーザーにとっては新しい情報、新しい動きについての告知があ

るかどうかが気になる場所ですから、たとえば1ページだけで「いつオープンキャンパスがあります」だけでは不十分だと思います。終了した後も「月日のオープンキャンパスには名が来場しました」といった報告や、会場の雰囲気やビジュアルを見せていく必要があると思います。

また、学校説明会も同様です。毎回毎回、同じ話を繰り返している学校はありませんか。

ひとつの例としてですが、たとえばこの会場の近くにあるM学園。私立の中学・高校ですが、この学校は非常に新しい情報提供をされています。M学園の国語、M学園の数学、M学園の社会、M学園の体育といったように9教科の説明をそれぞれ全部行います。さらにM学園の進路指導、M学園の大学進学等々、説明会での内容を変え、前回話したことの振り返りを含めて、次のステップに入っていく。そういう手法をとっている学校もあります。

最近では母親だけではなく、父親が決定権をもっている家庭もありますので、保護者に訴求するような媒体も手がけていただきたいと思います。最終的に決定するのは本人だと思われるでしょうが、今後はどちらかというと保護者への訴求が大事になってくるのではないかと考えます。実際に入学するのは学生本人ですが、進路決定のアドバイザーとして保護者をまず押さえておくのもレスポンスに結びつくのではないかと思います。

自校の強みの再認識が必要 ニッチャー、フォロアーの戦略とは

さて、結びとして、簡単にまとめたいと思いますが、先ほど私から5つの問いかけをしました。それについて、私から先生方にヒントとなるご提言したいと思います。

これを実行すれば、すぐに効き目があるという特効薬ではありません。じわじわ効く漢方薬のようなものをお考え下さい。

まず第1に「募集戦略の再構築」をしてほしいということです。

18歳市場はもちろんですが、22歳市場、そして第二新卒市場にも目を向けてください。第二新卒市場はだいたい25歳くらいまでだと思いますが、新卒で就職後3年くらいで辞めてしまう人が約35%もいるという話ですから、このあたりにも何かアプローチする手だてがあるのではないかとということです。高校の進路指導部のみならず、地元の大学・短大の就職部やキャリアセンターも募集広報の対象になるのではないかと思います。

某大学の就職部に、私どもは顔を出すのですが、「自分でどこに就職していいかわからない」という学生が実際にいるそうです。弊社の「キャリア教育」に関する媒体をそこに設置させていただいているのですが、就職部の先生方には大変喜ばれています。というのは就職部の先生方は専門学校に関する知識が皆無に近いという状況です。分母は小さいですが、卒業後のひとつの進路として目を向けさせることも考えていただきたいと思います。

そして、自校の強みを再認識したうえで募集戦略を立ててください。各分野の広域大手の学校がリーダーであるとすれば、みなさんの学校は、チャレンジャー、ニッチャー、フォロアーのどこに位置するか。それによって手段、手法、戦略、戦術が変わってきます。紙に書くとすると、左上がリーダーとすれば、その下がチャレンジャー、右上がニッチャーとすればその下がフォロアーです。縦軸を教育力、横軸を学校規模とすると、失礼な言い方になるかもしれませんが、みなさんの学校はニッチャーかフォロアーの戦略をとらなければならないのではないのでしょうか。

第2に「間接的・学生・生徒募集そして社会貢献」があげられるのではないかと思います。入口だけを考えるのではなく、いわゆる卒業生へのケアが入学者募集に関連してくる要因になるのではないかと思います。たとえば同窓会やカミングホームデイなどもやっていただければと思います。こういったことも外部広報戦略に活用できるのではないかと思います。

また先ほど池袋調理師専門学校校長先生からお話があったように、教職員の方々もただ技術を教えればいいというものではないと思います。中には専修学校制度そのものをよく知らない先生方も現実にはいるのではないのでしょうか。教職員も広報サービススタッフの一員として有効に活用していただきたいと思います。地域のイベントや交流の場に参加したり、それをパブリシティとして地元紙に取り上げさせるとか、先生方からメディアに働きかけるといったことも必要だと思います。単に「こういったイベントがありますよ」というだけでは、なかなか取り上げられることは難しいと思いますが、プラス社会貢献、地域行事への協力などと絡めたうえで、パブリシティとして働きかけていただきたいと思います。東京ではなかなか難しいかもしれませんが、地方ですと取り上げてもらえる可能性もあるのではないかと思います。

先ほど新聞はあまり効果がないと言いましたが、記事として見た場合はどうでしょうか。発行部数でいうと、首都圏では朝日、毎日、読売、東京、日経、産経がシェアを占めていますが、地方では地元紙がかなりのシェアを占めていると思いますので、その有効な活用を考えていただきたいと思います。

コラボレートの組織化をはかり 学校間の共生を考える

第3に、「学生・生徒に対して、ゴールイメージの明確化」を押し進めて下さい。教職員、在校生、志願者、保護者を取り混ぜた形での何かアクションを起こせるのではないかと思います。たとえば学校説明会はもちろんのこと、体験入学会はどここの学校でも実施されていると思います。しかしながら、志願者に向けて、保護者に向けて、何かアクションを起こせるような学校でのイベントがあるのではないのでしょうか。たとえば体験合宿、体験バスツアーなども考えられると思います。

第4に、「人間教育と人材教育」。

先ほど少しふれましたが、職員も広報スタッフの一員であると考えて、経営者の片腕となるような意識で務めていただくよう押し進めていただきたいと思います。

第5に、「地元企業へのアプローチ」。入学してから何年か後には学生は卒業するわけですが、出口をしっかりと押さえておくということと、職業・職能体験という意味でも大事にする必要があるのではないのでしょうか。



事例としては、東京西部の多摩地区において、86大学を集約して第二新卒のためのセカンドキャリアセンターを、半官半民で推進しています。挨拶の仕方からコミュニケーションの取り方、チームでの発展のさせ方といったことを、地元企業と連携して実際にやっています。こういったこともできれば押し進めていただければと思います。

以上、問いかけの1番目から4番目までは、各校単体でもできると思いますが、学校間での共生を考えていくことによって、地域間での連絡会や懇親会、懇話会を定例化していただきたいと思います。

発展型として、専門学校だけでなくもいいのではないのでしょうか。大学や短大ともグループを組んでいくということで、市場としては18歳市場だけではなくて22歳もあり、25歳もありということですが、大学・短大とのコラボレートも組織化していただければと思います。

再度、繰り返しお話しします。

募集戦略の再構築

間接的・学生・生徒募集、そして社会貢献
学生・生徒に対するゴールイメージの明確化

人間教育・人材教育

こういったことは各学校が単体でやっていくことも大切ですが、せつかくこのような場があるわけですし、学校間で何かアクションを起こせば新しい形での募集、広報が実現できるのではないかと考えた次第です。

効率的な広報の決め手は「口コミ」 重視したい人と人との繋がり

最後に、本日お話しいたしましたように、広報手段としては、印刷媒体による広報として、新聞が、雑誌が、交通広告が、ダイレクトメールがあり、普及活動による広報として、各種説明会・相談会そして高校訪問。電波媒体として、テレビ、ラジオ。そしていまやWeb を利用しての周知のほかいろんな手段がありますが、やはり最終的には、池袋調理師専門学校の校長先生からのお話しにもありましたように、「口コミ」がいちばんのポイントになると思います。

先生方は媒体効果測定や広告レスポンスを計られていることと思われます。費用対効果を考えることはもとより、おあずかりしている在校生、輩出した卒業生、教職員、学校を取巻く地域、学校に出入りする方々と学校との関係がとても重要だと思われます。

最終的には「口コミ」という広報手段・媒体のレスポンスが高いと思われます。私が考える「効率的な広報」とは、人と人との関わりであり、繋がりであると思われます。そこに何かヒントがあるのではないかと考える次第です。

ご静聴ありがとうございました。



参 考 資 料

平成 1 9 年度 個人立専修学校調査結果

目 的：会員相互の理解を深め、この会を有意義かつ円滑に運営するため

調査期間：平成 2 0 年 1 月 1 5 日～ 1 月 3 1 日

調査対象：個人立専修学校協会会員 2 4 7 校

回答校数：6 8 校

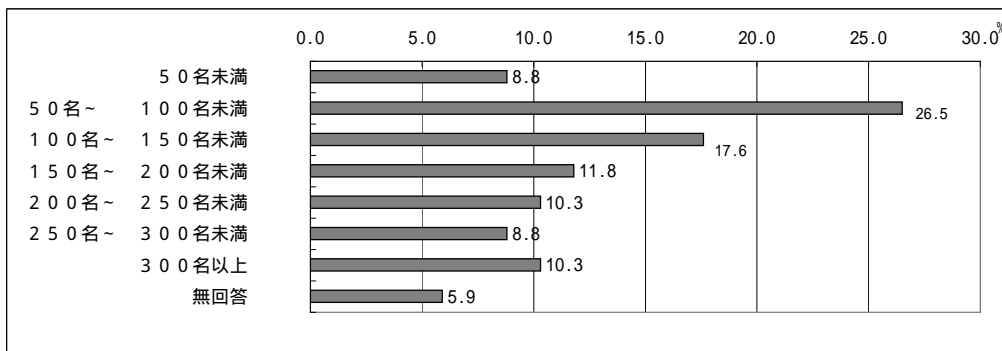
回 答 率：2 8 %

- 調査内容と回答集計 …………… p20 ～ p26
- 自由記述回答集 …………… p27 ～ p31

・ 貴校について

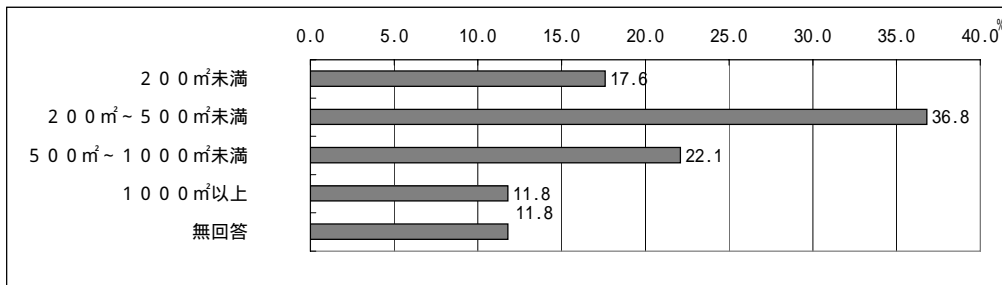
1. 学校定員

	件数	50名未満	50名～100名未満	100名～150名未満	150名～200名未満	200名～250名未満	250名～300名未満	300名以上	無回答
合計 (下段は%、以下同)	68	6	18	12	8	7	6	7	4
	100.0	8.8	26.5	17.6	11.8	10.3	8.8	10.3	5.9



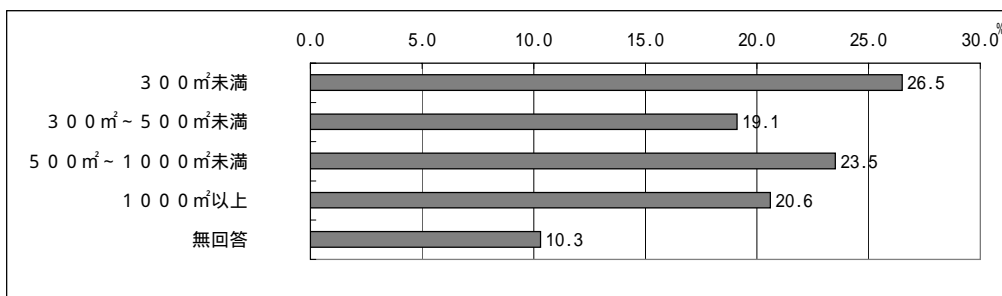
2. 校地面積

	件数	2000㎡未満	2000㎡～5000㎡未満	5000㎡～10000㎡未満	10000㎡以上	無回答
合計	68	12	25	15	8	8
	100.0	17.6	36.8	22.1	11.8	11.8



3. 校舎面積

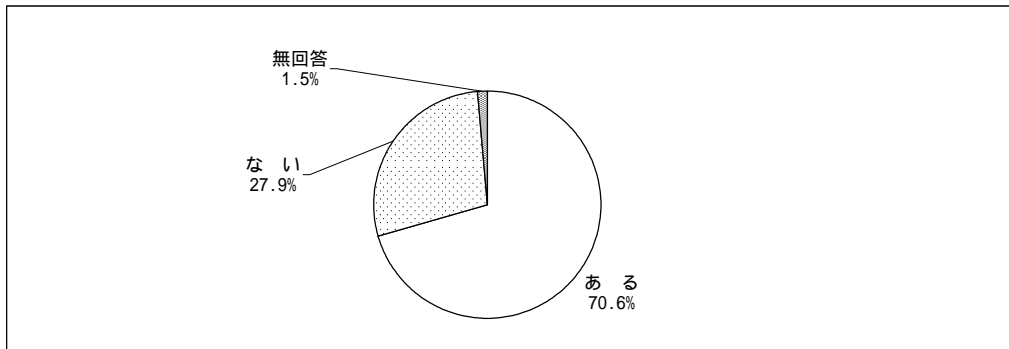
	件数	3000㎡未満	3000㎡～5000㎡未満	5000㎡～10000㎡未満	10000㎡以上	無回答	平均
合計	68	18	13	16	14	7	888.7
	100.0	26.5	19.1	23.5	20.6	10.3	



学校経営について

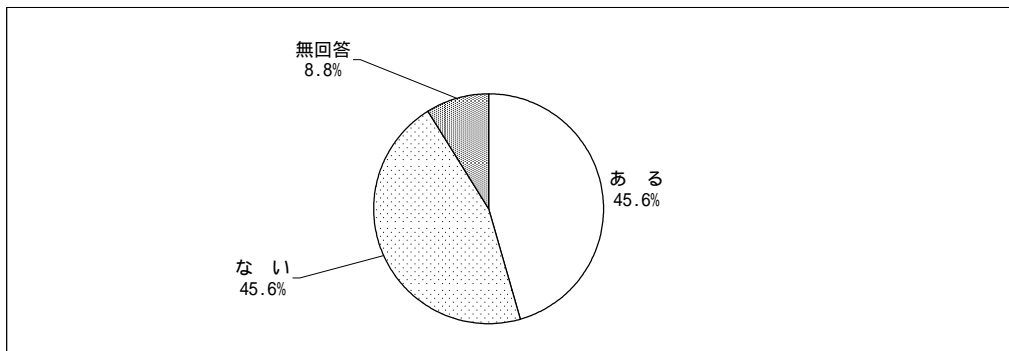
1. 学校運営について、現在もしくは将来的に懸案事項となっている課題はありますか。

	件数	ある	ない	無回答
合計	68	48	19	1
	100.0	70.6	27.9	1.5



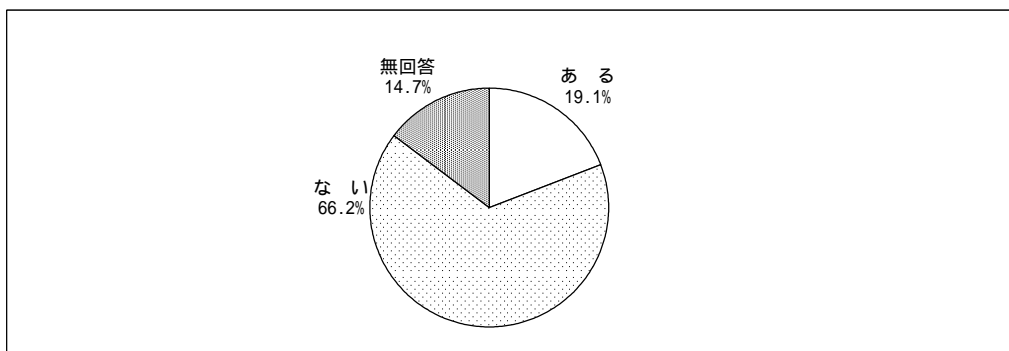
2. 学校運営について、必要としている情報はありますか。

	件数	ある	ない	無回答
合計	68	31	31	6
	100.0	45.6	45.6	8.8



3. 学校運営上について、障害や困難を解決された成功体験や妙案などありますか。

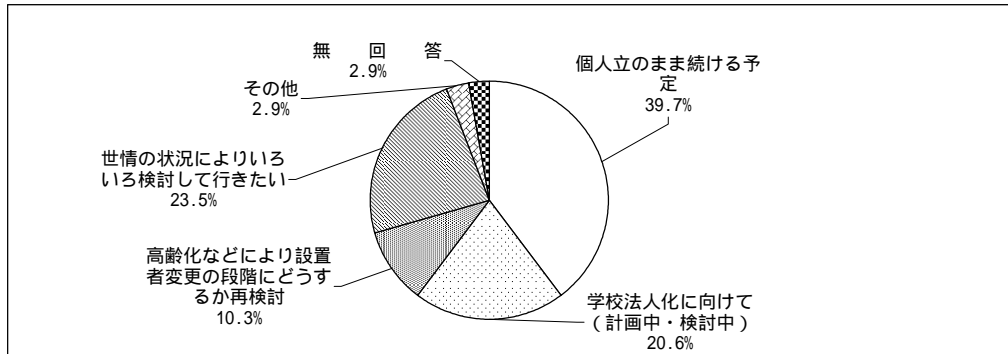
	件数	ある	ない	無回答
合計	68	13	45	10
	100.0	19.1	66.2	14.7



・学校承継について

1. 現在、運営している個人立校の将来はどの様にお考えですか。

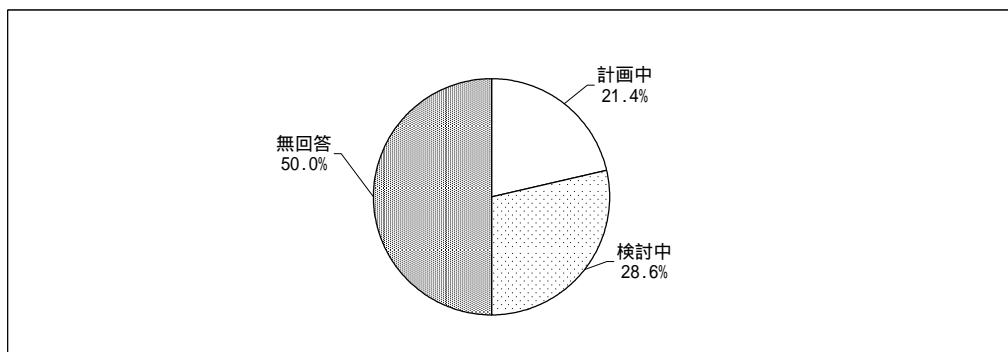
	件数	個人立のまま続ける予定	学校法人化に向けて（計画中・検討中）	再検討 高年齢化などにより設置者変更の段階にどうするか	世情の状況によりいろいろ検討して行きたい	その他	無回答
合計	68 100.0	27 39.7	14 20.6	7 10.3	16 23.5	2 2.9	2 2.9



1. 現在、運営している個人立校の将来はどの様にお考えですか。

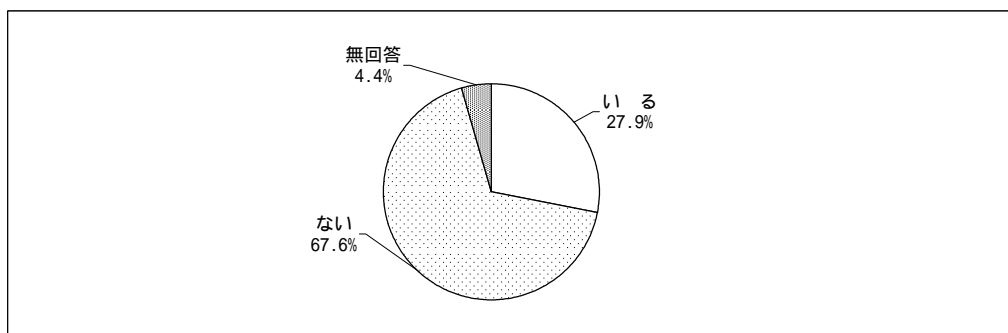
（回答対象： - 1 - 2 . 学校法人化に向けて 計画中・検討中 ）

	件数	計画中	検討中	無回答
合計	14 100.0	3 21.4	4 28.6	7 50.0



2. 現時点で学校承継についての対策を、具体的に考えていますか。

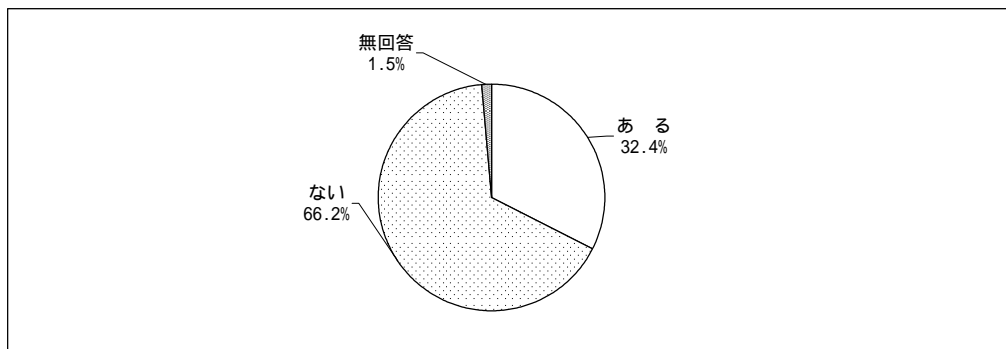
	件数	いる	ない	無回答
合計	68 100.0	19 27.9	46 67.6	3 4.4



．差別について

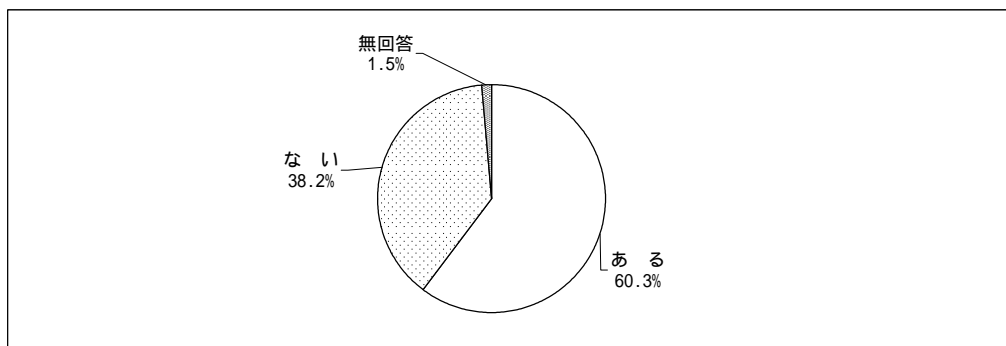
1．個人立校が故に学生・生徒募集で苦労したことはありますか。

	件数	あ る	な い	無 回 答
合 計	68 100.0	22 32.4	45 66.2	1 1.5



2．法人立校と比較して、ハンディキャップ（デメリット）を感じている事項はありますか。

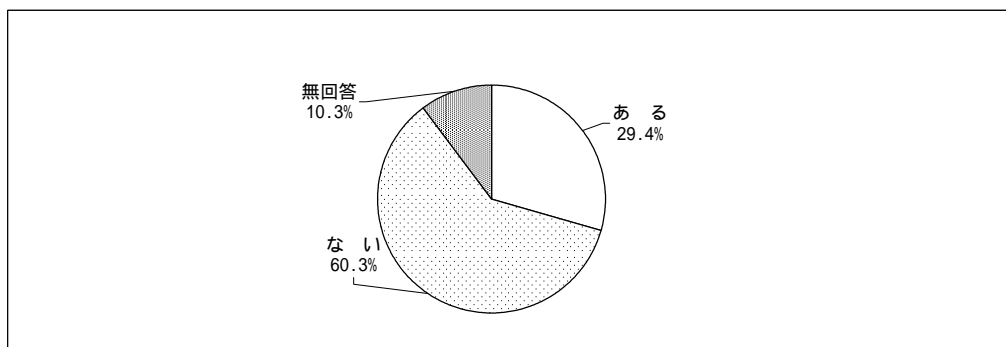
	件数	あ る	な い	無 回 答
合 計	68 100.0	41 60.3	26 38.2	1 1.5



．取り上げて欲しい課題について

1．御校独自の問題を含め本協会に取り上げてほしいテーマがありますか。

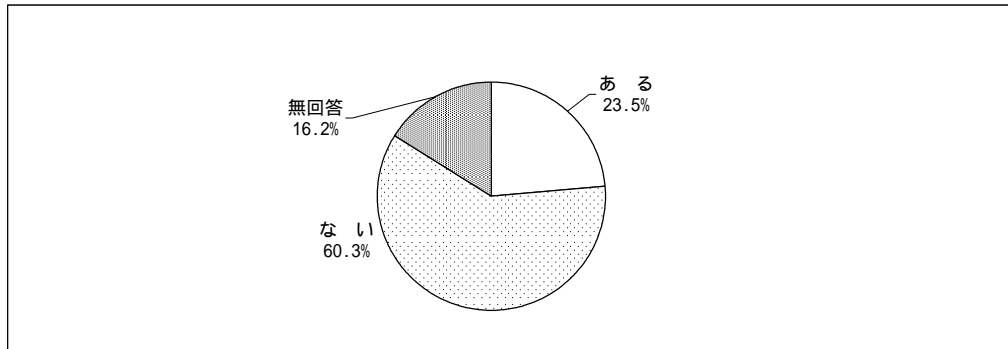
	件数	あ る	な い	無 回 答
合 計	68 100.0	20 29.4	41 60.3	7 10.3



平成19年度 個人立専修学校調査結果

2. 個人立校しか出来ない(ならではの)研究会や勉強会など実施して欲しい課題がありますか。

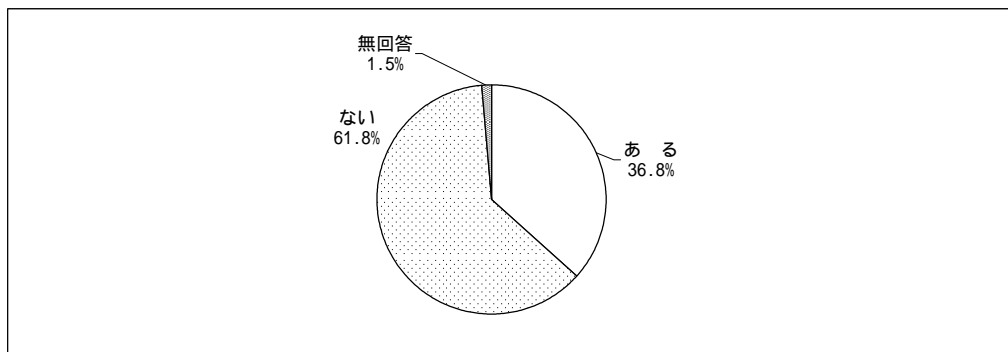
	件数	あ る	な い	無 回 答
合 計	68	16	41	11
	100.0	23.5	60.3	16.2



. 個人立校での交流について

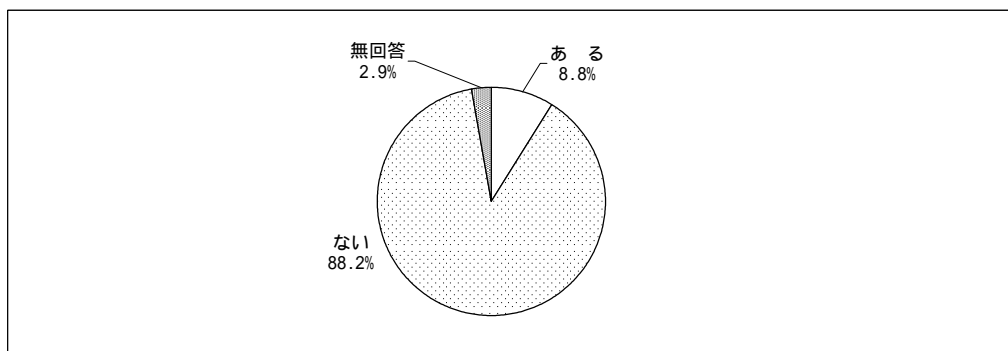
1. 個人立校間のお付き合いや、会議・会合などで交流する機会がありますか。

	件数	あ る	な い	無 回 答
合 計	68	25	42	1
	100.0	36.8	61.8	1.5



2. 個人立校間での取り組みや施策がありますか。

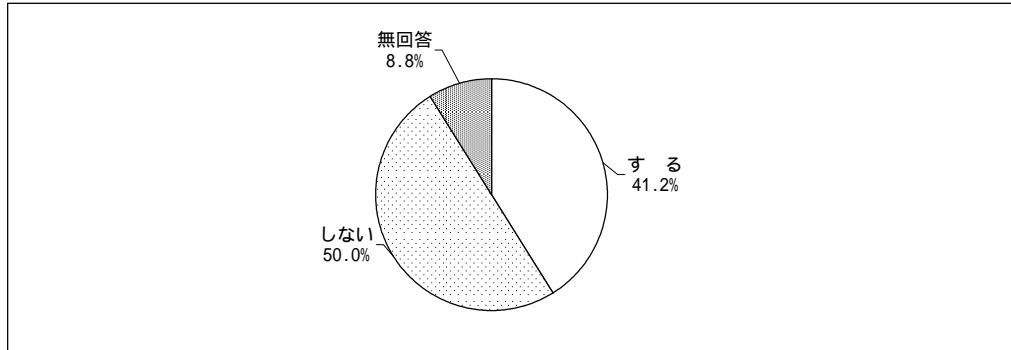
	件数	あ る	な い	無 回 答
合 計	68	6	60	2
	100.0	8.8	88.2	2.9



【調査内容と回答集計】

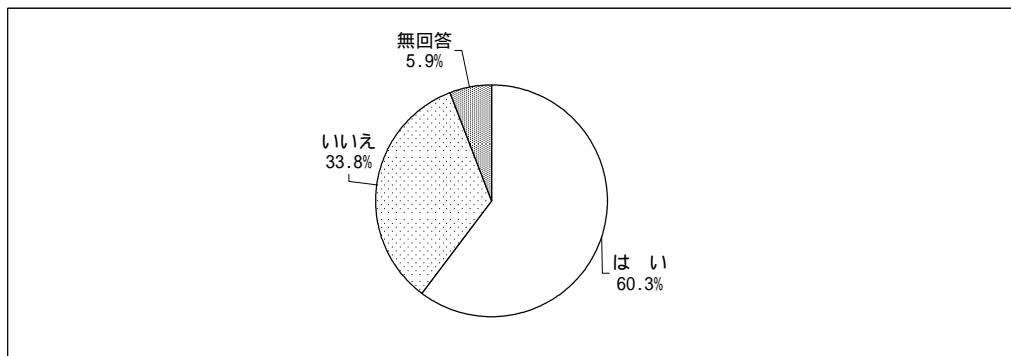
3. 総会の開催場所は原則的に東京ですが、その他の地域で開催した場合には出席しますか。

	件数	する	しない	無回答
合計	68	28	34	6
	100.0	41.2	50.0	8.8



4. 年1回の総会以外に、個人立校経営者の情報交換の集まりがあれば参加しても良いと思われますか。

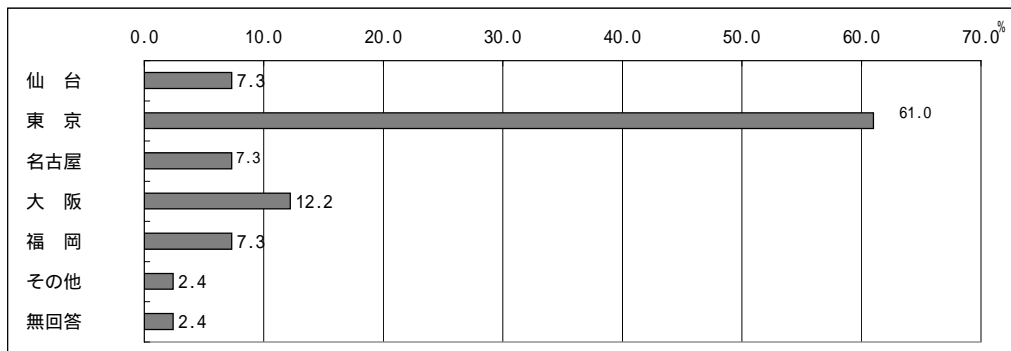
	件数	はい	いいえ	無回答
合計	68	41	23	4
	100.0	60.3	33.8	5.9



5. 個人立校経営者の情報交換の開催場所

(回答対象: - 4. 個人立校経営者の情報交換の集まりがあれば参加しても良い)

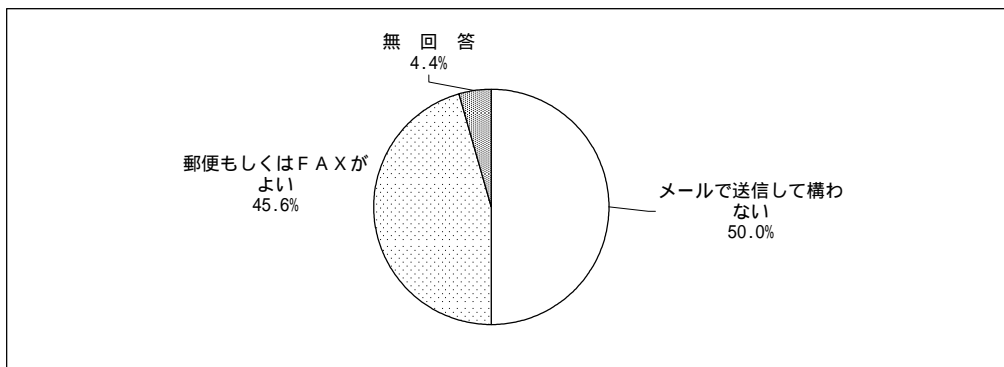
	件数	仙台	東京	名古屋	大阪	福岡	その他	無回答
合計	41	3	25	3	5	3	1	1
	100.0	7.3	61.0	7.3	12.2	7.3	2.4	2.4



．通信方法について

1．個人立協会および事務局との連絡にメールを使用することを検討しています。

	件数	メールで構わない	FAXがよい	無回答
合計	68 100.0	34 50.0	31 45.6	3 4.4



Ⅱ. 学校経営について

1. 懸案となっている課題

<p>学生の減少がここ数年間の問題です。1条校化への努力によって個人立校の問題点、設備投資のメリットはあるのか？ 小規模校にとって条件は厳しくなるばかりで、将来的な展望がない。</p>
<p>生徒数の減少。</p>
<p>後継者不在。</p>
<p>13人在籍していた中国留学生の中、4名が授業料未納のまま帰国。</p>
<p>服飾系の学校は入学者の減少が著しく今後不安案件が多い。</p>
<p>少子化の中での(生徒募集は地域に知らせるか)現在は、コンピューターメール等を使用。</p>
<p>少子化で入学者が減少している事。規模緩和による美容学校乱立で授業料等の低価格を求められる事。学校法人化を求められている事。設置者の高齢化に伴う承継等。</p>
<p>年々生徒減少のため。</p>
<p>少子化の原因と服装に対しての関心が薄く、勉学に勤しむ気力が乏しい。入学しても長く続かない。要するに先生は居るが、生徒が少ない。若い女子は安い輸入品を多く使っているためかもしれない。</p>
<p>生徒数の減少と高齢化。</p>
<p>人員確保の難しさ(学生募集)。</p>
<p>日本人学生募集の件で、2、30年程前までは英語の専門学校の分野に高校生の目が向いていた。ところが今は英語に関心のある学生は、大学にいけば学べると思って、殆ど大学進学志向になっている。これは高校の新指導教官の影響ではなかろうかと思ひ、大学と専門学校の教育の特色の違い、指導の違い、例えば大学の一般教養英語と専門学校の現実に即した実務英語のSpeaking、Listeningの訓練の違いなど本当にわかっていないのではないかと疑いたくなる次第である。</p>
<p>学校法人立、個人立共に入学生の減少は現在専門学校にとって一番の課題ですが、個人立校は力の強い法人立校に入学生を持っていかれていると思います。資金力の差が益々大きくなると思います。</p>
<p>経営の安定について。学生数の安定について。税金の過重について。助成金の僅少について。法人との格差について。</p>
<p>生徒数の激減。服飾教育の限界。</p>
<p>学生募集に関わる課題。</p>
<p>学生の就職先企業の拡大。地元企業との信頼関係の更なる構築。</p>
<p>施設の老朽化にともなう設備維持とバリアフリーや耐震構造などへの対応。</p>
<p>後継者の継承をどうするか。</p>
<p>我校は各種デザインコンペに実績を挙げ、全国的知名度は増したが、学生募集の一番確実性のある地元でその成果が得られないのが悩みである。</p>
<p>業界が縮小している。15年間で15000億円→5000億。1/3になってしまいました。</p>
<p>設置者変更。入学者の減少</p>
<p>少子化による学生数の減少。</p>
<p>18才人口の減少と大学の多様化・平易化によって、学生の確保が困難な状況。</p>
<p>服飾関係の個人立校として昭和28年から続けて参りましたが、55年目に入り、その時々の子会のニーズを先読みして教科目指導法等、大好きな創造の世界に満足して経営して参りましたが、高齢になり息子は別の道を歩んでいるため、自分の意欲のなくなるまで続けるつもりですが、遠くない将来には終わりを遂げることと考えています。</p>
<p>経営者の高齢化と少子化による生徒数の激減等により現状維持困難が想定され、近年閉校も止む無き状態にあり且、後継者もない状態ですので止む無きものと思料いたしております。よろしくご推察の程お願い申し上げます。</p>
<p>生徒募集。</p>
<p>生徒の減少及び設備の効率化と人権費(空調室の利用と給与)。</p>
<p>生徒の減少。</p>
<p>職員減(人件費)。</p>
<p>高校側での学校説明会等の連絡が来ない事などがある(説明会を行ってくれる高校は1校のみ)。</p>
<p>法人化、固定資産税等の減免申請。</p>
<p>定員の確保の課題。</p>
<p>固定資産税や所得税が高い。</p>
<p>少子化と大学全入と高校側の大学指向。</p>
<p>安定運営のための資金調達。</p>
<p>学校法人になるハードルが高過ぎる。定員の問題。</p>

平成19年度 個人立専修学校調査結果

2. 必要としている情報

税金(校地・校舎)が重すぎる。各地方により大分差があるので、何とかならないか(文科省から各県の教育庁に通達をだすとか)。
専門学校群の将来像(1条校と124条校)が不透明な中での生き残り策。
学校運営について情報をお願いします(生徒募集の妙案)。
1条校化にともなう個人立校のおかれる立場や状況など。国の政策などによる状況の変化と対応策。
個人立校相互の情報交換の増大。
他校での学生数増加の成功例。
設置者変更について詳しく知りたい。
高校生の新しいニーズの発見。
学校承継。第三者への承継等について情報があれば至急求めています。
相続税、贈与税等対策をどうすれば良いか迷っている。
法人化について。
高校進路室の進路等動向。

3. 障害や困難を解決した成功体験や妙案

広告経費の削減(紙媒体、HPの活用)。多角経営の推進(約10年前に、個人立専修学校も教育訓練給付制度や委託訓練の対象となるよう運動し実現させた)。
省エネ。以前は暖房、冷房、重油、クリーニングタンクを屋上にあげ使用していたが、故障した時に全て見直しをし、各教室毎に空調を設置することにより全体としての電気代もおさえる事が出来、重油代、水道等で経費を削減。又トイレも全て洋式に変え水道量をおさえる事に成功。
新しい教育基本法で職業教育が重視され、企業実習(座学偏重ではなく)等で経費削減を図っている。

Ⅲ. 学校承継

1. 学校承継の具体策

現在この状態では継続はとても困難であるので。
先細りでも身体的に無理な時期になるまで続けたい。
現在、長女が副校長である。校名変更とも専門課程を設置した。
個人資産と学校資産の分離等弁護士を含めて話し合いのもとに変更中です。
学校法人又はその他の法人の設立を考えている。
学校法人化については考えていないが、将来会社として学校経営する事も考えている。
服飾関連からビジネス学校へのシフト。
息子を教職員として採用している。
学校法人化に向けて検討中。
第三者への設置者変更も検討中(身内等でなく)。
高齢化などにより設置者の変更の諸問題について詳しく知りたい。
校地の贈与など。
生涯学習クラスのウエイトが高くなっている(本科生減少)。
学科変更、学校名変更(H20. 4. 1)
第三者への承継について切迫している。
長男が副学長として実務を担当。
法人化。
学校長に。

IV. 差別について

1. 個人立校が故に学生・生徒募集で苦勞したこと。法人立校と比較したハンデイキャップ

現在、全専各連では1条校化が運動方針ですが、条件がどの様に変化して行くのか(体育館の設置等)。個人立ではどんどん厳しくなっていく感があります。
一般的には法人立の方が経営や運営が安定しているとみられることが多い。
校舎減免。
やはり、認知度や安心感等で。
教職員が私学の健康保険組合に加入できない。
業種の関係もあるが、他の法人立より生徒数が多いが、公立高校は法人校を優先しやすい。銀行での融資の際、法人立の方が簡単である。
同じ教育機関でありながら財的支援、援助が無い。
学校法人でなければ、“公”の学校で無いといったイメージ。先入観。
補助金、税金。
設備費用。
個人立にも国から援助金がほしい。
鹿児島は税の減免が全く無く、立地条件により固定資産税が大きい。
税金。

V. 取り上げで欲しい課題

相続税の問題。
小さい学校はそれなりの同じくらいの規模の学校と悩みや成功している例など話し合う会がほしい。
大きなグループ活動でなく、個人的にも得意な分野をのばし、楽しく学業・技術が取得出来る事が良いと思います。
若者の減少、高齢化により学ぶ人達の大きな変化、身にしみております。地方の小規模個人立校継続の今後の方向性等各校考えはあると思いますが、中心部の皆様の御意見をお聞きたく思います。
現在は、親の子どもに対する育て方が色々の面で甘すぎる様に思うので、厳しさ、耐える、思いやり等を子供に指導出来るよう、母親教育をやっていきたくと思う。
個人立制度の存続と改善のための研修会。法人立校制度との差別撤廃を具現化。個人立校の所得税を軽減して欲しい(他業種の個人経営に比べて)。
法人立校との格差是正を取り上げて欲しい。法人立校の学生と個人立校の学生が同じ立場であり、個人立校の学生が不利益を被る事がないように。
今現在は特に無いが、そのうち色々問題、質問、相談事項が出て来ると思うので、そのために研究会、勉強会が出来る様にして欲しいですね。
個人立校の意義の自覚と存在のアピールの強化。個人立校の各校の特色をもっとアピールした個人立校の冊子があってもよい。公益性のアピールと新たな助成金の獲得研究。
キャリアアップ。
生徒募集について困難している。
税務対策。
全国の個人立校が法人校に対応してどの様な実績を挙げているかを網羅してPR誌の様なものにしてまとめてほしい。
補助金対策、税務対策全般。
法人立校と同様の研修会を実施。法人立化に向けての目的的手順と事例。
税金の問題。1条校化について。
大学全入時代およびAO入試に対する対応策。

VI. 個人立校間での交流

服飾部会等の会合の時に会っております。
隣県なので(又東北の中心であるので)。
地域的に茨城県南地方には1校しかなく、教育委員会等のお話もなかなか通じない場合もある。
学生募集等。
総会で会う程度です。
現状のように定期総会などで研修プログラムを配慮していただきたい。
全国個人立専修学校協会の役員として、理事会、研修会、総会の折に交流の機会がございます。
希望の持てるテーマでの会議であれば、何度でも参加したい。現在はなぜか閉塞感があり、展望が見えてこない。個人立校の活用化のための予算計画等が見えて欲しい。
高岡市内の個人立で会を持っている。しかし会って食事をする程度で積極性に欠ける。
校長レベルでの情報交換。
長野県専修学校各種学校連合会や通常総会における意見交換を通しての交流。
全国的な会合があっても地域には合わないのが難しい。
奈良県での個人立校は現在2校となりました。会合等として、個人、法人、その他の学校が差別なく一同に集まり、色んな立場の方と話し合いがあり、色んな情報がわかり、世の中の動向が読めています。
専各協会の会合等で会話する程度。
沖縄は個人立が多い為、専修学校各種学校協会に取り組んでいる。
設置者会合。
沖専各への加盟にて定期的な交流会が実施されている。
トップで食事会。

VIII. 個人立校の存在意義、個人立校として運営している理由

現在、助成金が交付されていないために不便でもあるが干渉されないの(経営的には)、学生とはコミュニケーションが取り易い。
個人立は県の規則・条文にあわせた場合閉校が増えている。
法人立でなければならない理由は無い。
個人財産の確保。教育方針、運営方針の一貫性が保たれる。人間関係の密度の高さを永く保たれる。
個性が思うように発揮できるので。昨年も2ヶ所の団体から特別研修(リフォームの研究)の依頼を受けた。
人数が少ないので、教師と生徒とのコミュニケーションがとられ気持ちの通った教育が出来ていると考えます。
市・町・村の人口減、少子化が急に進み生徒募集に不安である。何時も出席する度に地方の先生の方の方針に刺激を受け、前進あるのみと色々教えて頂きながら文科省の方針に近づきたいと思えます。
認可における規模の問題。技術指導の上で少人数の個性に合った指導を目標にしている。
個人立の場合個人的指導をもって、技術の修得と向上を図ると共に、人間教育に徹して一人前の大人として社会に通用する人間を造り上げたい。特に日本人として。
経営の理念を通し易い。
校地面積が少ないため個人立校で行っている。
唯一の4年制の本格的な染色専門学校。今年で40年目を迎えるが、生徒の減少傾向と校舎の減免もなされておらず、前途は厳しい。伝統文化が叫ばれているが、大学教育でも行われていない。多くの卒業生が染色界で活躍している事を思うとき、出来るだけ頑張っていきたい。
設置者の学校経営理念(教育理念)をトップダウンでレスポンス良く実行できる。設置者個人の資産と負債で設立した学校を形式的な法人化で得られるメリットは理解できない。また専門学校群の将来像が不透明な現状では法人化への展望が開けない。
教育の原点である学生ひとりひとりと向き合う。個人教授の教育。
世の中のなりゆきをもう少し時間をかけてみずえて、悔いの無い選択をしたいと思っているので(法人校の苦労話も聞かされている為)。

個人立校は昔の私塾のような個性と手作りの良さがあると思う。公立校、法人立校のような没個性的、組織的、サラリーマン的集合体と違った良さをアピールし、社会的貢献を理解させる事で新たな財政的助成を獲得出来る方策を見出したいと思う。
個人立と法人立との間に教育の質の差(格差)があってはならない(あるはずがない)。
学校法人となった場合、理事の意見に左右され、本来目指すべき学校の姿が薄れてしまう可能性が懸念されます。個人であれば、学校長が求める教育のもと学生が勉学に励む事ができると考えます。
法人にしようとしているが、経営者が議員の為、寄付行為ができないでいる。
技術や知識の公的な伝承が教育として行えるのが個人立校であると考え。教育権者の理念が直接的に反映されやすいのも特徴だと思う。
我校の教師は先生しか経験していない教師はおりません。我校の教師は専門職として現場で実績を上げ、そのノウハウを教室の中で充実させ、地域的コンペにしる、全国的コンペでも全国的有名校を圧倒する実績を記録しています。
和裁はもともと寺小屋式が多く個人立の方が運営しやすく感じています。
校地面積の不足。
国交省の行政指導から考えても、個人立校でもなんら問題なく運営できている。
設置者が責任を負うという立場から信念をもって教育を行うことができる。
教育方針について、大きな点は国及び県の方針にに従うものの、細かい問題については学校の独自性が活かされ個性の進展に役立っている。
洋和裁学校が当県には当校1校になってしまいましたのでなるべく頑張りたいです。
洋裁学校(服飾関連)が環境の変化により減少している現状。技術を伝承していく意義と、高齢者が生涯学習として「学び」を実践しコミュニケーションの場としての要望が強く、それに応えている。
校費(授業料)の分割等。
本校は、離島なので学校の規模は今のままで行きたいが、世間が個人立校を軽視するのであれば法律を改正してほしい(準学校法人の定員数を減らすなど)。
鹿児島で個人立校として35年間英語教育に携わっております。少人数制をとり、ひとりひとり大切に育てたいと思っております。これまで通りの教育ができたと思います…。定員確保のため、スタッフ一同の知恵を出し合って頑張っています。
文科省の仕事を個人立校でも受けることの出来る環境作りをして頂きたい。

全国個人立専修学校協会 平成20年・21年度 役員一覧

役 職	県 名	氏 名	学 校 名
会 長	東 京	河内 隆行	池袋調理師専門学校
副会長	茨 城	岸 澄江	やよいファッション専門学校
	東 京	宮川 芳枝	宮川文化服装専門学校
理 事	千 葉	林 隆保	イーストウエスト外国語専門学校
	富 山	安川 涼子	安川専門学校ロイモード学院
	静 岡	古田 哲久	浜松調理菓子専門学校
	静 岡	渡辺 司	栄光ビジネスパソコン専門学校
	愛 知	岩田 光義	中部楽器技術専門学校
	大 阪	皆見 量政	阪和鳳自動車工業専門学校
	大 阪	中嶋おとえ	専門学校中の島美術学院
監 事	東 京	岩本 健一	岩本和裁専門学校
	東 京	岩崎 裕	グリーン外語専門学校

全国個人立専修学校協会 平成 20 年度研修会 講演録

平成 20 年 9 月

発行：全国個人立専修学校協会

〒102-0073 東京都千代田区九段北 4 - 2 - 2 5 私学会館別館 11 階

TEL：03（3230）4814