

## 産学接続コースの基本情報について

## 1 コースの分類

|     |                     |
|-----|---------------------|
| 分類名 | ① プロ育成教育コース・専門教育コース |
|-----|---------------------|

## 【参考】大阪発「産学接続コース」の類型

|                   |   |
|-------------------|---|
| プロ育成教育コース・専門教育コース | ・プロ育成教育コースは、全学年を通じて、学校と企業とで策定されたカリキュラムを履修することとなります。授業全部が産学共同のカリキュラムであり、その中には企業で実施する現場実習も含まれます。<br>・専門教育コースは、学校で学ぶカリキュラムの中に、企業と共同で実施する研修が組み込まれたものです。研修は企業の現場で実施されます。 |
| 実践教育制度併設コース       | ・実践教育制度併設コースは、学校で学ぶカリキュラムとは別に、学校が独自に研修制度を設置しています。希望者がこれを活用して、実践的な産学接続教育を受けることができます。   |
| プロライセンスコース        | ・プロライセンスコースは、指定養成分野において、国家資格等の取得に必要な教育のほか企業や業界のニーズを踏まえたより実践的な教育が実施されることが特徴です。   |

## 2 学科概要

|  |   |  |        |
|--|---|--|--------|
| 専修学校名  | 大阪文化服装学院  | 分野区分   | 服飾家政   |
| 課程名  | ファッション専門課程  | 修業年限   | 3年     |
| 学科名  | ブランドマネジメント学科  | 学科定員数  | 60名    |
| 学科開設年月日  | 平成19年4月1日   | 学科実員数  | 72名    |
| コース設置年月日   | 平成19年4月1日   | 推奨年度   | 平成29年度 |
| 当該学科の教育目標  | 大手アパレル、専門店等の複数企業と連携し、2年次後期において店舗運営、販売技術を学ぶため、2ヵ月間の長期インターンシップに参加。3年次には企業の指導の下で学生自らが店舗企画を提案し、学外に店舗を設置。接客販売から商品仕入れ、売場づくり、販売促進等の店舗運営全般を実施する。この中でショップ開発やオリジナルブランド開発を提案できる高度な知識、技術を身に付けた専門的人材を育成する。 |  |        |
| 就職を目指す職業   | 販売員から店長、地区長、バイヤー・MD、ブランドプロデューサー等  |  |        |
| 入学案内への記載   | 長期インターンシップの研修先および概要の紹介、企業との連携した学外での実践店舗の運営、過去の職業実践の紹介   |  |        |
| 当該学科に対する学生のニーズ   |   | 当該学科に対する企業・業界のニーズ  |        |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・インターンシップ研修を通して、店舗における業務内容を理解し、就職活動につなげる。</li> <li>・これまで修得した販売技術、仕入れ、商品管理、店舗運営等の実務能力を発揮し、その成果を自己評価、企業による第三者評価を通して修得レベルの進捗状況を把握する。</li> <li>・将来、店舗の立上げや商品企画制作に必要な実践的な技術を修得する。</li> </ul> |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・産学連携したカリキュラムの導入により、職業意識の醸成を図るとともに実務能力を身に付けた人材育成。</li> <li>・インターンシップを通して、学生の能力、資質、意欲等を評価し、将来、企業経営の中核を担う人材の発掘、確保。</li> <li>・即戦力となる接客、店舗運営について実務能力を備えた人材の確保。</li> </ul> |        |

## 3 企業・業界との提携内容等(コースの内容) ※平成28年度実施内容

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| 提携企業名(業界名)                  | 株式会社アーバンリサーチ、株式会社サンエー・ビー・ディー、株式会社三陽商会、株式会社パル、株式会社ジュン、株式会社トウモロランド、株式会社オンワード樺山   |
| コースの目標                      | アパレル企業やセレクトショップにおいて、店舗運営全般にわたる実習を通して、接客販売および店頭関連業務を経験することで実践的な知識、技術を身に付ける。   |
| 企業等との提携内容※両者の役割分担や共同作業の内容など | (学校)<br>・企業と連携したカリキュラム編成、および研修計画案の立案<br>・企業からの講師等の派遣依頼<br>(企業)<br>・インターンシップの受入れ実施、それに伴う事前研修の実施<br>・店舗運営全般に関する指導<br>・インターンシップ研修生の評価 |

|                    |   |  |         |
|--------------------|---|--|---------|
| コース内容<br>※企業現場実習など | ・長期インターンシップ研修(店舗における販売実習)<br>・学外における実践店舗の立上げ、運営の実践                                |  |         |
| 提携契約期間             | 平成28年10月1日～平成28年12月30日  |  |         |
| 提携教育期間             | 16(週間)×10回(160時間相当)※推奨年度の実際の提携教育期間を記載   |  |         |
| コース受講生の募集・選定方法     | 在校生は全員参加を原則としている。教員が学生個々に面接し、インターンシップ希望先をヒアリングし、その上で企業人事担当者の面接を経て、インターンシップ先を決定する。 |  |         |
| 履修認定               | 履修認定時間／総授業時間  | 賃金支払                                   | 企業評価の有無 |
| 有・無                | 160時間／3392時間(3カ年)   | 有・無                                    | 有・無     |
| 評価方法               | 学校  | 出席状況と担任による面談および企業評価を参考にして総合評価し、成績認定する。 |         |
|                    | 企業  | 学生による日報提出と店長による5段階評価。                  |         |
| 学生への支援・配慮事項        | 学校:研修前の面談、実習期間中は担任教員による定期的な店舗巡回<br>企業:事前研修の実施、実習担当者(店長)による面談                      |  |         |

#### 4 卒業・就職後の早期離職防止のための対策(企業等における現場実習以外の対策)

|   |
|---|
| 卒業・就職後の早期離職防止のための対策(自由記述)   |
| ・職種説明会等を実施し、業務内容についての理解を深める。<br>・卒業後もキャリアセンターが窓口となり、卒業生から仕事上の悩み、退職理由等のヒアリングの実施。 |

#### 5 申請学科及び申請コースの就職状況又は見込(推奨年度の在籍生の卒業時の見込)

| ア. 就職者数等                   | 平成27年度   | 平成28年度(見込) |
|----------------------------|--|------------|
| a. 学科修了者数                  | 14名  | 24名        |
| b. 「a」のうち、当該産学接続型職業教育の活用者数 | 14名  | 24名        |
| c. 「b」のうち、就職希望者数           | 14名  | 22名        |
| d. 「b」のうち、提携企業への就職者数       | 2名   | 10名        |
| e. 「b」のうち、提携企業と同業界への就職者数   | 12名  | 12名        |
| f. 「b」のうち、進学者数             | 0名   | 2名         |
| イ. 主な就職先、業界等               | 株式会社アパハウスインターナショナル、株式会社エイネット、株式会社心斎橋リフォーム、株式会社ジュン、株式会社ジェオグラフィー、株式会社ノルコーポレーション、株式会社エヴァー・グリーン、株式会社シティーヒル、株式会社トゥモローランド、株式会社バイクルーズ |            |

#### 6 申請学科及び申請コースの中途退学の現状

|   |
|---|
| ア. 中途退学者数・中退率                               |
| a. 中途退学者2名(中退率3%)                           |
| b. 平成27年4月1日在学者64名(平成27年4月入学者を含む)           |
| c. 平成28年3月31日在学者62名(平成28年3月卒業生を含む)          |
| イ. 中途退学の主な理由                                |
| ・進路選択において目標意識の欠如<br>・出席不良による学業不振<br>・経済的理由等 |
| ウ. 中退防止のための取組                               |
| ・担任、学科長による個別面談の実施<br>・奨学金等の増額措置<br>・他学科への転科 |

#### 7 学校関係者評価の実施・公表

- ・学校関係者評価結果の公表先 URL: <http://osaka-bunka.com>