

# 令和4年度 学校法人 食糧学院 事業報告書

東京栄養食糧専門学校

東京調理製菓専門学校

学院本部 総務統括部・学務ソリューションSDGs

学院本部 学院広報室

学院本部 キャリア支援室

学院本部 総合企画室

【令和4年度 事業報告書】

学校名/部署名: 東京栄養食糧専門学校 作成者: 金澤 敏文

部署	NO	年度方針重点施策	取組テーマ (何をしたのか)	期初数値目標	目標達成度	検証① (良かった点)	検証② (反省点)	担当者
教務部	1	学院経営基盤 (意識改革)	管理栄養士国試対策の変革 学習支援アプリ導入(後期から) 学習習慣の沈着	合格率100%	79%	ICTを推奨し、空き時間や自宅で 学習時間を確保。 成績不良の原因が怠慢か能力か分析	学生情報の共有 学生(保護者指導)先延ばし 予想外の難度	小野/宮川
	2	教職員の資質向上A (学生満足度の向上)	学生介助教育=基礎教育、の実施	退学者0名	90	受動的ではあるが、基礎学習の支援ができた 学習習慣定着 低学力由来の退学者1名	即効性がない	金澤/和田
			基礎学習支援担当/低学力の支援講座					
			リカレント教育の推進 駒沢大学応援/各種イベントへの参加	85%	満足した様子も確認でき、学校への 貢献度が上昇した	特定の参加者のみ (既卒者も意外と多忙)	渡邊	
	3	教職員の資質向上B (自己研鑽)	就職先の拡大	就職率100%	管100.0% 栄95.7% (内定/希望)	ICTを活用、効率的に接触 ※空き時間活用、授業前後など 教務との連携	栄養士科の動き出し遅い →学内企業説明対面	鈴木
各企業への積極的な訪問								
4	職業実践専門教育の充実 (実学実践教育)	学術研究の推進 紀要/論文の発表	年度内12報	79%	ICTを活用、効率的に接触 ※空き時間活用、授業前後など 教務との連携	受動的	渡邊/金澤	
総務部	1	学院経営基盤 (意識改革)	施設・校地の有効活用 ① 学校施設利用営業促進 ⇒新規開拓+既存法人⇒TEL営業 ② 運営管理手順の標準化 ⇒手順標準化(予約~受入) ⇒スケジュール管理の適正化	貸出収入 前年比1割増	90%	貸出年間額19,893千円(前年比114%) (前年17,473千円)	20,000千円に未達は、 企画営業の未熟	佐藤 宮内
	2	教職員の資質向上C (業務の合理的な効率化を図る)	問題意識のある業務への取り組み ① 業務改善(合理化)+新規取組 ・年間の業務の棚卸し(組織の横断的職務分掌含) ・スケジュール化 ・業務の標準作業手順 ・フローのICT(ワークフロー)化 ② 学生サービス向上(実現化の具体的模索) ・WEB出願(学校広報委員会)導入 ・キャッシュレス決済(窓口販売含) ⇒決済対象+決済方法(クレジット・交通系IC等) ・軽食系自販機設置 ③ 施設管理(老朽化対応) ・優先順位を考慮し緊急性のある案件抽出 ⇒経費見積精査 ・改修計画(実行プラン)の立案	課題実現性 100%	50%	②の一部のみ実行 ③は実行済み	費用対効果の算出方法が未達	篠原 岡崎 有馬
学校広報	1	学院経営基盤 (意識改革)	学生募集の強化 オープンキャンパスのクオリティー向上(個の質を向上させる) ・オープンキャンパスの毎回の狙い目標の明確化 ・保護者に対するきめ細かな対応⇒意図的なアプローチ	定員充足	50%	1.基本情報の発信 2.方法検討 ①自由参加型 ②見学任意型 ③開催時間帯の見直し	歩留まり改善せず ①OC内容のミスマッチ(時間、方法) ②面談のスキル(確実性) R5入学者 栄98管48編10	良知 金澤

【令和4年度 事業報告書】

部署	NO	年度方針重点施策	取組テーマ (何をしたのか)	期初数値目標	目標達成度	検証①(良かった点)	検証②(反省点)	担当者
教務部	1	学科の改変と新学科の新設の検証	社会ニーズに沿ったカリキュラム改変 入学者アンケート、競合他校比較検討 改善案提案	学生募集貢献度 50%	50%	現状カリキュラム等の問題点の把握や、学生募集に活かせる部分を再確認できた	改善案は挙げたが、実際に改変するところまで至らず	藤江・松沢
	2	留学生対応及び介助育成教育の充実	学生サポート強化 学生情報共有 補講授業の定着化	授業アンケート 3.6以上	80%	定期的なMTGにより状況把握ができ、スムーズな指導に繋がった JLPT試験対策強化	留学生へのサポート強化を図ったが、日本語をはじめ、その他においても思ったようなレベルアップに繋がらなかった	藤江・松沢・山元
	3	学生満足度の施策	教員資質向上 ・授業内容改善(実習と講義情報共有) ・	休退学者前年度 1/2減	70%	研修会・講習会などへの積極的参加あり それぞれの授業資料の共有により少しではあるが、リンクしつつあった	実習と講義内容のリンクはまだ不足している。	藤江・松沢
	4	Onlyoneの学校特色の明示	「夢が叶う・なりたい自分に100%なれる学校」 ・就職活動サポート強化(キャリア講座内容充実) ・各種資格取得推奨	100%	80%	就職希望者100%内定 HRS実技・食育インストラクター合格率100%	意思決定遅く就活出遅れた学生あり 各資格検定の周知不足あり(受験者数伸びず)	藤江・松沢 櫻井・徳元
調理実習部	1	予実管理の徹底と食材の有効活用	食材管理担当の仕事の明確化 食材管理・発注の徹底 (在庫管理・定位置管理) 地域貢献	予算対比95% 3ヶ月ごとの業者選定 R4年度中の実施	100% 90% 50%	担当や業務内容の明確化が出来目標達成 担当者が強い使命感を持って管理した SDSGsと併せ意識が強くなった	発注担当者の負担が大きすぎた 細分化しすぎて業務負担が多くなった ボランティア活動につながっていない	原田・木下 佐山・稲垣
	2	各種コンクール入賞の育成対策	各種コンクール入賞率向上に向けての改善策	100%入賞	50%	学生達の日々の努力が実った	昨年度に比べると計画性に欠けた	原田・木下 沢辺進
	3	留学生対応及び介助育成教育の充実	学生介助教育と技術力の一層の伸長を目指す ノートフォーマットの有効活用と更新	フリトレ1000人 ノート提出100%	100% 73%	利用した学生の技術の向上につながった 配布した資料を活用している学生が多かった	幅広く活用できる環境整備が作れなかった 配布している資料がメモ代わりの学生がいた	
	4	学生が自ら生き生き学ぶ環境づくり	カリキュラム・試験内容と実施方法の再考 セミナーの充実・外部との連携強化	半期ごとのミーティング 3講座以上実施	80% 100%	それぞれの意見を形にできた 学生が多くの食材に触れることができた	月1回実施だと、意見が反映しやすい スケジュールの計画性が甘かった	全員
総務部	1	・施設貸出し等の各種収益の獲得 ・計画的な修繕と労務管理と改善	●施設貸出しの営業推進と夜間受入体制の強化 ・リーフレット整備 ・スケジュールリング及び対応人員の強化、工夫 ●労務管理と施設の修繕管理 ・特出発生に伴う振休消化促進の継続的な発信 ・発注の最小化による自力修繕化の推進	15,000千円	52%	・米国ポテト、カナダビーフ、米国食肉等の協会による利用が増加 ・東京すしアカデミー独自の年間講座利用(各月2日間)が成立 ・毎月のシフト制による体系で、振休消化については協力体制を構築 ・自力修繕による経費節減	・コロナが落ち着き始めたことで、塾を中心に利用が急減。 ・新規獲得に向けてのアプローチが脆弱 ・学生減による、中長期計画案の未実施(空調・給排気・LED・実習室リニューアル化)	横谷・松村 松村・加藤
	2	人事生産性向上策と教職員数の検証と削減	●業務内容の見直し/学院本部との協働 ・業務分掌の新規作成と推進 ・資料/情報の共有化、同内容資料作成の重複抑止 ●教職員全体の業務改善と人事体系の見直し ・各部との報連相の徹底 ・情報共有、計画的な部長・部課長MTGの実施	○特出の最小化 ○振休残ゼロ推進 ○担当者に依存しない業務体系づくり ○部長MTG/週1回 ○部内MTG/週1回	80% 80% 80%	・学院本部からの経理業務支援による安定 ・物価高に対する意識、対策の推進 ・コロナ支援金の活用による学生満足度 ・こまめなMTGの実施で、温度差は縮小 ・セクショナリズムも減少、各部門の協力体制はかなり是正され良い方向へ。	・ルールを守らない、守れない方への指導に時間が割かれる ・メールやteamsでの、行き過ぎたやり取りによる、コミュニケーションの劣化(声掛けの徹底が必要)	平沼・横谷 横谷・松村
学校広報		定員充足の施策 オープンキャンパスの魅力UP	募集活動強化 ・OC内容充実 ・ガイダンスや見学の積極的受け入れ ・卒業生活用	入学者250名	50%	・デモンストレーション改善 ・対象者別入試説明強化 ・HPやSNS積極的発信、卒業生含む魅力PR ・クロージング、後追い強化	・広報委員以外の職員における、広報活動における意欲に差 ・広報室との連携不足	藤江・木下・原田・高橋

【令和4年度 事業報告書】

部署	NO	年度方針重点施策	取組テーマ (何をしたのか)	期初数値目標	目標達成度	検証① かった点)	(良)	検証② (反省点)	担当者
総務統括部	1	学内業務改革 (総務業務の一体化)	1)インフラの整備 経理・会計・施設・ICT・人事の業務の見直し 2)学内フォーマット(書面・業務)の統一化 届出用紙・会計経理等の見直し	管理経費10%減 (施設管理費 120万円/年 の削減)	80%	・月次業務が3営業日短縮 (各所の業務に連動性が生まれ) ・定期業務が8営業日短縮 (人事考課、各種行事遂行) ・2023年度の組織編成に繋がった (フォーメーションの見直し)		・収入増への構想が不足してた ・業務の見直し量が不十分 ・問題業者の変更時の経緯	田口 高祖 芝 中村 嶺
	2	危機管理体制 (ガバナンス)	1)現規程の見直しの加速 就業規則、人事考課の変更 2)危機管理体制の拡大 ハラスメント、労務問題の着手	・特別損失0円	0% (特損の発生)	・法的手順を踏む仕組みになった (就業規則、雇用契約書、懲戒会議体)		・人的、金銭的損失を伴った	小武方 田口 高祖
	3	未来構想 (収益事業)	1)事業会社の設立準備 特定公益法人申請の具現化 2)事業イメージ デジタル分野(IT、会計)と資産分野(牛久、施設) での収益化	売上1億円の ビジョン	0%	中断		・収益性が低い事が判明 (現状の課税率の方がメリット有)	船木

【令和4年度 事業報告書】

部署	NO	年度方針重点施策	取組テーマ (何をしたのか)	期初数値目標	目標達成度	検証① かった点)	(良)	検証② (反省点)	担当者
学務ソリューションSDGs	1	学院経営基盤の構築	1)SDGs施策推進 ISO/SDGs意識の定着及び強み構築 2)学院・学校の特色、魅力度向上 退学・休学防止策の助言	ISO/SDGs理解力 100%  休学・退学ゼロ	70%	これまでISOの取り組みに対する教職員の認識は、更新の折の報告に注視する程度でしたが、SDGsを立ち上げていただいたことで、以前よりは身近に感じてもらえるようになった。  各校担任中心に学生面談および保護者との連絡を密に取り、学生・保護者ともに信頼関係を築くことができた。		学生への浸透をより早期に実施すべきであった。さらに教職員の協力体制をより強化すべく活動しなければならなかった。  入学直後に休学・退学を模索する学生が多く、また進級にあたり悩む学生がいるため、年度開始時に入学時の申請書および在籍時の様子を引継ぐ書面作製が必要。	1 1)担当 栄養校:宮内 調理校:松村  上記以外 各々の課題に 対して、各部署 ごとに推進を 図った
	2	学生満足度、教職員の資質向上	1)介助・育成教育のフォロー 各自の進路決定力強化 2)学習継続力の意義・強化 危険因子の早期排除	職業実践教育の 成果100%  特別試験実施ゼロ	70%	両校の運営会議および教職員会議に参加させていただき、情報共有に努めることができた。  日頃の教員・学生両者とも努力し、小テスト・中間考査・定期試験および基本技術試験等により理解度判定ができ、特別試験受験者減少傾向がみられた。		成績発表後、および長期休み明けの学生動向の把握を、全教職員で情報共有できる工夫が必要。また各自の将来の方向性にも寄り添いサポートする教職員の力が必要。  学生の理解力のスピードに合わせられるカリキュラム内容模索がまだできていない。	
	3	学生募集の強化	1)両校の強み再発見および発信 リカレント教育の推進・ダブルライセンス強化 2)教職員のモチベーション向上 クロージング対応強化	両校定員確保 100%	50%	両校の強みを強調し、オープンキャンパス対応時に来校者に合わせたクロージング対応をさせていただいた。  両校オープンキャンパス見学の折、気づきをあげさせてもらい、改善できることは早急を実施してもらった。		幅広く学ぶ機会を与えられる学院教育を、在校生へさらに波及させることに不足していた。  1,2,3共通の課題として教職員の資質向上(一般常識含め)に早期に着手しなければならない。	

【令和4年度 事業報告書】

部署	NO	年度方針重点施策	取組テーマ (何をしたのか)	期初数値目標	目標達成度	検証① (良かった点)	検証② (反省点)	担当者	
学院 広報室		マーケティングの活用	訪問の接触率の見直し	4月(71%) 5月(62%) 6月(59%)	4月(75%) 5月(63%) 6月(56%)	回るだけの訪問からの脱却	営業担当任せの放任状態	藤木	
			事前アポの促進による面談率の歩留の改善						
			ガイダンス参画の見直し	数値データの把握	歩留の把握				ガイダンス種別の来校歩留 具体的な集計データで把握 ⇒歩留の悪さのし認識
			接触者の来校歩留の把握と改善点の抽出						
			クラウドスコアリング/ホットリスト機能の活用						
	個別の状況に合わせたフォロー強化 ⇒メッセージ・コンテンツ配信	フォロー 再来校人数 昨対UP	昨26名⇒34名	クラウド機能の活用強化の手ごたえ ホットリストの自動化へのステップアップ	機能の把握と活用までの プロセスが後手に回った				
	成果営業(交渉力量の向上)	ガイダンス接触者からの来校者数の歩留検証	昨誘引率(10%) ⇒15%へ	13.90%	校内・独自(指名)企画の誘引率 特に独自3.0%⇒課題の明確化	生徒への訴求の見直し 訴求内容の再構築	山本・畑山		
		来校歩留の把握(集計)と改善点の抽出							
		出張(部活支援・模擬授業)のコンバージョンの強化 ⇒高校独自模擬指名校の促進	指名校昨対UP	昨8校⇒26校				営業訪問の一つの目標としての位置付 営業担当の意識改革	来校歩留の低さ ⇒OC動員数への連動が問題
	SNSへのシフト加速	LINEの運用強化	未設定	未設定	集計:リッチメニューボタン クリック内訳 (%)の集計と把握	OCへの更なる誘引を検討 ⇒クリエイティブ(画像)ボタン等	金子		
リッチメニューの運用 ⇒季節単位のメニュー設定(クリエイティブの変更)									
トピックス的内容 (Instagram、卒業生記事など)へのリンク先設定									
募集コストの変革	出稿媒体の契約金額の適正化試行	web媒体は昨対の79% 紙媒体は昨対の84%	削減に伴う成果減少等の検証と見直の指標化	単なる価格交渉で終わってないか	藤木				
	関係業者との交渉 web媒体↓+紙媒体↓ = 削減分の有効活用検討								

リッチメニューボタン						
学校\ボタン	資料	前月比	OC	前月比	質問	前月比
栄養校	14.1%	0.3 ↑	58.7%	0.3 ↑	27.2%	0.5 ↓
調理校	12.4%	0.6 ↑	62.8%	0.5 ↓	24.8%	0 ↓

【令和4年度 事業報告書】

部署	NO	年度方針重点施策	取組テーマ (何をしたのか)	期初数値目標	目標達成度	検証① (良かった点)	検証② (反省点)	担当者
キャリア支援室	1	学生満足度の向上	1)職域の拡大	満足度100%	80%	コロナ禍以前の体制に戻れた	キャリア支援室の業務の見直しを感じる	沢辺 知久 新沼
			キャリアマッチング					
			2)学生の社会人基礎力のアップ					
			キャリアデザイン講座の見直し					
			3)フランス研修留学の推進					
			13名の出発					
4)学生の体験活動の再開								
			各種研修旅行等の再開					

■東京栄養食糧専門学校

基本情報	栄養校計	管理栄養士科	栄養士科	健康スイーツ研究科
卒業見込数	187名	76名	111名	0名
就職希望数	166名	72名	94名	0名
進学希望数	12名	1名	11名	0名
その他	9名	3名	6名	0名

進路状況	栄養校計	管理栄養士科	栄養士科	健康スイーツ研究科
内定者数	162名	72名	90名	0名
%	98%	100%	96%	###
直営病院	27名	23名	4名	0名
受託給食	63名	20名	43名	0名
子ども福祉	32名	8名	24名	0名
高齢者福祉	6名	5名	1名	0名
その他福祉	2名	1名	1名	0名
公務員	1名	0名	1名	0名
食品	4名	0名	4名	0名
学校	1名	0名	1名	0名
スポーツ	1名	1名	0名	0名
薬局・美容	8名	5名	3名	0名
ホテル・飲食	4名	0名	4名	0名
起業・復職	0名	0名	0名	0名
その他	13名	9名	4名	0名
進学決定者数	12名	1名	11名	0名

■東京調理製菓専門学校

基本情報	調理校計		2年制		1年制		PB		IB	
	合計	※内留生	合計	※内留生	合計	※内留生	合計	※内留生	合計	※内留生
卒業見込数	146名	34名	82名	7名	33名	14名	23名	5名	8名	8名
就職希望数	105名	13名	68名	4名	21名	7名	16名	2名	0名	0名
進学希望数	17名	9名	1名	0名	6名	1名	3名	1名	7名	7名
その他	24名	12名	13名	3名	6名	6名	4名	2名	1名	1名

進路状況	調理校計		2年制		1年制		PB		IB	
	合計	※内留生	合計	※内留生	合計	※内留生	合計	※内留生	合計	※内留生
内定者数	105名	13名	68名	4名	21名	7名	16名	2名	0名	0名
%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	0%	0%
ホテル・式場	26名	2名	21名	1名	0名	0名	5名	1名	0名	0名
1) 日本料理	5名	0名	5名	0名	0名	0名	0名	0名	0名	0名
2) 西洋料理	9名	1名	9名	1名	0名	0名	0名	0名	0名	0名
3) 中国料理	1名	0名	1名	0名	0名	0名	0名	0名	0名	0名
4) 製菓製パン	10名	1名	5名	0名	0名	0名	5名	1名	0名	0名
5) サービス	1名	0名	1名	0名	0名	0名	0名	0名	0名	0名
レストラン	54名	7名	36名	2名	10名	4名	8名	1名	0名	0名
1) 日本料理	9名	2名	8名	1名	1名	1名	0名	0名	0名	0名
2) 西洋料理	24名	3名	19名	0名	5名	3名	0名	0名	0名	0名
3) 中国・韓国料理	1名	0名	1名	0名	0名	0名	0名	0名	0名	0名
4) 製菓製パン	13名	1名	3名	0名	4名	0名	6名	1名	0名	0名
5) カフェサービス	7名	1名	5名	1名	0名	0名	2名	0名	0名	0名
集団給食	6名	1名	2名	0名	4名	1名	0名	0名	0名	0名
海外企業	0名	0名	0名	0名	0名	0名	0名	0名	0名	0名
その他	4名	2名	3名	0名	1名	2名	0名	0名	0名	0名
自己決定	15名	1名	6名	1名	6名	0名	3名	0名	0名	0名
進学希望者数	17名	9名	1名	0名	6名	1名	3名	1名	7名	7名

## 【令和4年度 事業報告書】

学校名/部署名: 総合企画室 作成者: 中村 ゆかり

部署	NO	年度方針重点施策	取組テーマ (何をしたのか)	期初数値目標	目標達成度	検証① (良かった点)	検証② (反省点)	担当者	
総合企画室	1	SDGs社会貢献の推進 (学院学校ブランド力強化及び社会貢献)	①産学連携活動の認知度向上	SNS毎日投稿 フォロワー数UP	インスタグラムフォロワー数 100→300 動画再生数1万再生	ポストイングによりマルシェの周知ができた。 学外での活動の場が広がった。	マルシェでの販売が原価ギリギリの低価格設定になってしまっているのを見直したい。	山口 大和	
			②スキルアップアカデミー新規顧客増員	学外施設での講座実施 新規講座の企画 SNS投稿、ポストイング	新規顧客を全体の20%	講座回数10回 総参加人数130名 新規19名	スキルアップアカデミーを知ったきっかけがSNSの投稿だった受講者がいた。	定員未達により開講できない講座があったため昨年より講座数、参加人数が減少 令和3年度実施回数14回、参加人数163名	中村
			③地域住民の健康サポート	定期的な測定と栄養アドバイス 講演会、勉強会の実施 学外での講演	毎月の勉強会10回 特別講演会2回 計測12回	毎月の勉強会3回 特別講演会2回 計測14回	学外で開催した講演に参加したことをきっかけに、測定会や講演会に参加する方がいた。	特別講演会の参加者を増員できなかった。	岡部