

専門学校のブライダル教育の現状

現在、ブライダル科学生のほとんどは女性です。ブライダル科を運営している学校の母体も、

ホテル系・旅行系・ビジネス系・ファッション系・コスメ系・デザイン系など千差万別。ブライダル現場からは、男性のニーズが高いのですが、ホテル以上

に極端な女性中心社会になっています。ブルーダルから始まつた専門学校は皆無と言えますので、

どの学校も母体の教育にプラスオンをしていま

す。減少した学生数をブライダルで穴埋めしよ

うという学校が多いのは事実です。教員は必ずしもブライダル専門ではなく兼務であるケース

が多いと言えます。むしろ、非常勤講師に頼んで

いるのが専門学校の実状です。だからこそ、最新

の現場から講師を派遣して頂く事も可能にな

ります。また、募集活動を優先してしまって、見

た目がキレイで動きがあつて楽しい科目をカリキュラムの中心に据えてしまいがちです。学生

が足りることになるので、潰しが利かず、常識や

マナーが欠如した人間を輩出する原因になります。企業が専門学校に求める教育は、①笑顔、

挨拶・身嗜み・社会人入門②キャリアマネジメン

ト・職業意識③インターネット・シップの導入・早期

退職抑止④ビジネスマナー&スキル一般常識⑤

ブライダルリセールス 数字に対する意識付け

⑥コミュニケーションスキル 人間力上昇⑦マネ

ジメントへの興味や向上心などと言われてい

ます。実際のカリキュラムについては、各学校のホ

ームページをご参照いただくこととして、ここで

は省略させていただきます。例えば、私共財団

は、専門学校に必要なこと

①みんなでお互いに助け合おうと言う、思いやり。

②ワントゥーワン・マークティングの精神。

③学生ひとりひとりに合わせた、決め細やかな指導。

④学生の立場に立った、指導や判断。ただし、バランス感覚も必要。

⑤挨拶当番ではない時でも、自分から積極的に担任クラス以外の学生に対しても挨拶をする。

⑥学生が教務室や事務室に入室したら、こちらから積極的に声を掛ける。

⑦学校の都合だけで、学生にとつて無理な制度やルールを押し付けない。

⑧できる限り学生本人が納得した上で、きちんと就職をしてもらう。

⑨とにかく学生と話をする。とここん話し合いをして疑問を残さない。

⑩ゴミが落ちいたら、学校スタッフ自らが拾つてゴミ箱へ捨てる。↓学生は見ています。

⑪どんなに忙しくても、学生が尋ねてきたら最優先の対応をする。冷たくあしらわない。

⑫目立たない学生には人一倍気を遣え。とかく優秀な学生と問題児が気になりますが…

⑬どんなことにも迅速な判断と行動を。特に、悪い話はすぐに上司へ報告して指示を仰ぐ。

⑭マニュアル化ではなく、その学生ひとりひとりとは間違ひありません。

⑮システム化や効率化ばかりを追求するのではなく、個人の能力や希望に沿つた仕事を。

⑯学校の垣根を越えて担当者同志の幅広いネットワーク作りを。

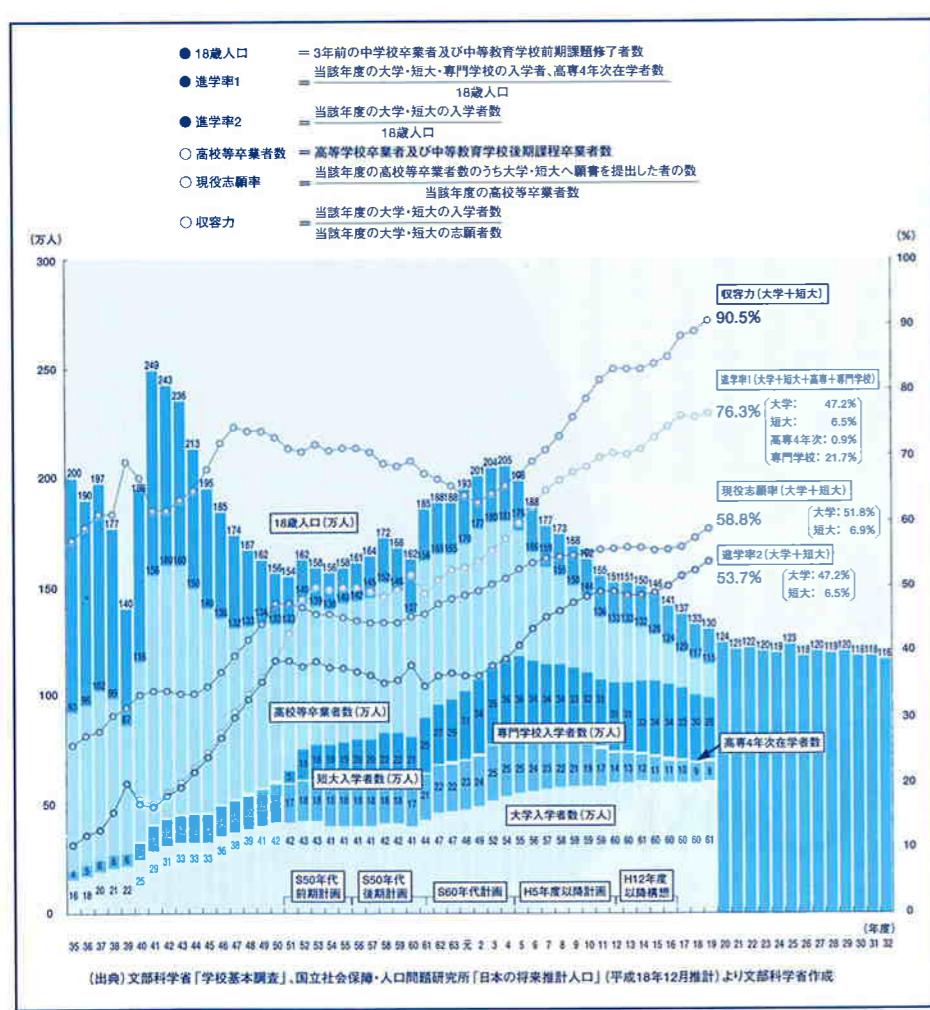
⑰忙しい時こそ時間を捻出して、勉強会へ積極的に参加を。

⑱顧客視点で顧客発想をする。

⑲最近はどの企業でも、正社員よりも契約社員や派遣社員の比率が上回り、社内環境が悪化の一途を辿っています。ホテルは効率ばかりを追求したら、本当の意味でのサービスはできません。

⑳忙しい時こそ時間を捻出して、勉強会へ積極的に参加を。

㉑顧客視点で顧客発想をする。



★毎年3月末、1泊2日でBIA会員専門学校・四年制大学・短期大学のブライダル教職員を対象とした勉強会を全国各地で開催しています。次回は2009年3月18日(水)～19日(木)東京観光専門学校にて開催予定。ブライダルネットワークが確実に広がります。詳細はBIA事務局まで。

**ブライダル業界の皆様へ
お願いしたこと**

18歳人口が減少しているにも拘らず、BIA社団法人日本ブライダル事業振興協会の誕生と時を同じくして登場した、専門学校のブライダル人気は衰えることを知りませんでした。しかし、そのブライダル科の集客にも徐々に翳りが見えつづります。しかし、それ以上にその他のコースが落ち込んでいるので、どの学校もブライダルに過度な期待をしているのも事実です。最終的には、最初の話に戻りますが、地道に卒業生を送り出し、その卒業生を通してブランディングを築いた本物の学校のみが生き残れるのです。

そのためブライダル業界の方にお願いしたいことは、もっと専門学校の良い点を理解して、積極的に採用をしていただきたいということです。大学生と比較して専門学校の良い点は、①インターンシップなどの業界経験があるので、離職率が低い。②ブライダルに関する基本的知識を有している。③大学生よりも素直で聞き分けが良い。etc. また、ホテル業界も「入社するまで配属先が分からぬ」「ブライダル担当者は経験者でなければいけない」などと言わずに、

高いホスピタリティを持つた学生(人間)を採用すれば良いのは分かつてますが、せっかく世間に高いホスピタリティを提供するには、最初から

どうあるべきか 専門学校のブライダル教育

いま専門学校が抱えている最大の問題は何と言っても、18歳人口の減少に伴う入学者の減少。そして、それを乗り越えるためには、「顧客視点での顧客発想」＝「ブランド力」が必要です。このブランド力を強化するために、専門学校はどうすればよいのか考えてみました。

注)18歳人口の動向については、資料「18歳人口及び高等教育機関への入学者数・進学率等の推移」をご参照ください。

財団法人日本ホテル教育センター企画開発室次長 藤原 弘一

法人日本ホテル教育センターが運営する『専門学校日本ホテルスクール』では、ホームページ上にシラバスを始めとした学校基本データを情報開示しています。

いま、専門学校に必要なこと



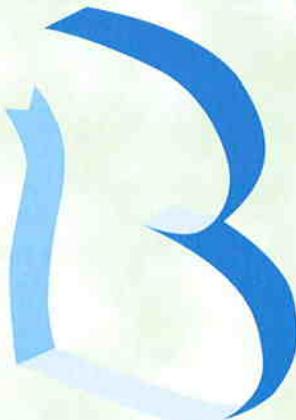
PROFILE
神奈川県横須賀市出身
法政大学 経済学部 経済学科 卒業

渋谷東急イン、ハイアットリージェンシー東京のオープニングスタッフとして宿泊部フロント課勤務。一般企業からリゾートホテルのフロントマネージャー兼副総支配人へ出向後、財団法人日本ホテル教育センターへ転進。専門学校日本ホテルスクール教務課長を経て、今年4月より現職。

BIA人材育成委員、アシスタント・ブライダル・コーディネーター(ABC)検定委員長、独立行政法人雇用・能力開発機構 生涯職業能力開発促進センター 再チャレンジコース ブライダル開発研究会委員、JECホテルビジネス実務検定試験(H検)専門委員長。

BIA communication

WINTER



平成20年度ブライダルコーディネーター養成講座修了式
ブライダルコーディネーター養成講座を受講して
ブライダルコーディネーターの品格・安東徳子
どうあるべきか、専門学校のブライダル教育・藤原弘一
人材派遣を利用するメリット・和久利尚志
ハードの魅力はソフトより勝る・葛和満博