

令和 6 年度 事業報告書

学校法人 佐藤学園

目次

はじめに

1. 建学の精神
2. 綱領、信条、経営原則、運営方針、行動指針
3. 設置学校・所在地
4. 各学校の在籍数（令和6年5月1日現在）
5. 役員（令和7年3月10日現在）
6. 教職員数（令和6年5月1日現在）
7. 沿革
8. 法人全体
 - (1) 入口への取り組み
 - (2) 中身への取り組み
 - (3) 出口への取り組み
 - (4) 人材育成
 - (5) 施設整備
 - (6) DX推進
 - (7) 内部統制システムの整備
9. 大阪メディカル専門学校
 - (1) 学事についての報告
 - (2) 就職・進学についての報告
 - (3) 資格についての報告
 - (4) 募集広報についての報告
10. ヒューマンキャンパス高等学校
 - (1) 学事についての報告
 - (2) 本校スクーリングについての報告
 - (3) 進路についての報告
 - (4) 募集広報についての報告
11. ヒューマンキャンパスのぞみ高等学校
 - (1) 学事についての報告
 - (2) 本校スクーリングについての報告
 - (3) 進路についての報告
 - (4) 募集広報についての報告
12. OBMリサーチセンター
 - (1) 顧客についての報告
 - (2) 受託実績についての報告
 - (3) 募集広報についての報告

はじめに

本学園は、大阪バイオメディカル専門学校、ヒューマンキャンパス高等学校、ヒューマンキャンパスのぞみ高等学校の3校を運営しています。また、大阪バイオメディカル専門学校のバイオ学科を六次化した研究受託施設の OBM リサーチセンターも専門学校のすぐ近くに設置しています。

平成 16 年 4 月に大阪府大阪市で開校した大阪バイオメディカル専門学校は、バイオ学科、医療事務総合学科、医療福祉心理学科の 3 学科でスタートしました。平成 20 年には日本文化教養学科を平成 26 年には日本語学科を設置し、入学対象者を広げてきました。平成 28 年 9 月には 2 号館を、令和 6 年 4 月には 3 号館を設立し、令和 7 年 4 月からは IT プログラミング学科を設置します。

平成 26 年 4 月には、広域通信制課程・普通科・単位制のヒューマンキャンパス高等学校が沖縄県名護市に開校し、令和 4 年 4 月には、ヒューマンキャンパスのぞみ高等学校が千葉県茂原市に開校しました。これにより、日本全国で広く生徒を受け入れる体制が整いました。

近年、本学園を取り巻く環境は大きく変化しています。たとえば、専門学校の主な入学対象者である 18 歳人口が大幅に減少する一方、高等教育機関への進学率は上昇傾向にあります。しかし、競合校が専門学校に加えて大学まで拡大しているため、募集広報が今後の大きな課題です。

留学生については、政府が推進した「留学生 30 万人計画」もあり、その数は世界的なパンデミックにより一時的に激減したものの、留学生数は現在回復基調にあり、既に 40 万人を超えています。この傾向が今後も続くことが見込まれます。直近の課題としては、日本語教育機関の認定制度等の新たな制度への対応があります。

通信制高等学校についても、上記の留学生数と同様、人数は大幅に増加しています。しかし、近年は通信制高校の新規開校が相次いでおり、特に全日制高等学校が通信制課程を新たに設置する例が増えています。加えて、サポート校と呼ばれる学習等支援施設を設置する企業も年々増加しています。よって、専門学校部門と同様に通信制高等学校部門においても、募集広報が今後の大きな課題です。

OBM リサーチセンターについては、顧客となりうる企業の新規事業や研究機関等に対して、本事業の特徴である「高品質」「観察力」への認知を拡げることが課題です。

本学園としては、これらの課題を認識し、変化の激しい時代に対応しながら、地域社会に貢献する教育機関としての使命を果たしていく所存です。学生・生徒一人ひとりの成長と成功を支えるため、常に革新的な教育方法を取り入れ、質の高い教育内容を提供することで、学生・生徒の輝かしい未来を築くことに教職員一同全力を尽くしてまいります。

1. 建学の精神

建学の精神

- 教育ルネッサンス

伝統を重んじつつ、新しい時代の教育の可能性を追求します。

- 産学官協同

産学官の連携を重視した実践教育を進めます。

- 国際人教育

世界でグローバルに活躍する人材を育てます。

本学園は、「教育ルネッサンス」「産学官協同」「国際人教育」という三つの理念を掲げ、学生・生徒一人ひとりの可能性を最大限に引き出す教育を提供します。

まず、「教育ルネッサンス」によって、長年培われた伝統を大切にしながらも、時代の変化に対応した新たな教育の形を模索し、未来の社会で求められる知識や技能を提供します。

次に、「産学官協同」に基づき、産業界、行政との連携を強化し、実社会に即した実践的な教育を推進します。これにより、学生・生徒は社会の現場で活かせる知識と経験を得ることができます。

さらに、「国際人教育」を通じて、世界各国で活躍する人材を育成することを目指します。多文化理解とグローバルな視野を広げ、国際的な舞台で活躍できる能力を身につけます。

この三つの柱を中心に、本学園は未来に向けた教育の革新を追求し、社会に貢献できる優れた人材の育成に努めます。

2. 綱領、信条、経営原則、運営方針、行動指針

●綱領	為世為人
●信条	鍛身練能 洗心深智 氣宇壮大
●経営原則	論語・算盤 創造・挑戦・グローバル
●運営方針	入口・中身・出口の責任
●行動指針	日々是素直 生涯是勉学 万事是陽想

綱領

私たちの使命は、教育を通じて社会と人々のために貢献することです。

信条

私たちは健全な体と心を維持し、持てる能力を高めます。曇りのない心を保ち、すべての物事をより深く考えます。常に理想を持ち、より広い視野で行動します。

経営原則

私たちは人格を磨き、道徳心を持つとともに、それを礎とした経営感覚を身につけ、学校の発展に寄与します。また、世界的な視野を持ち、新しい取り組みを創造し、挑戦することを重視しています。

運営方針

私たちは募集広報、教育提供、卒業後の支援まで、一貫して責任を持って取り組みます。

行動指針

私たちは他者からの助言を素直に受容し、成長のために役立てます。また、生涯を通じて学ぶ意欲を保ち、前向きな心で常に積極的に行動します。

3. 設置学校・所在地

◆大阪バイオメディカル専門学校
大阪府大阪市中央区島之内 1-14-30

◆ヒューマンキャンパス高等学校
沖縄県名護市三原 263

◆ヒューマンキャンパスのぞみ高等学校
千葉県茂原市緑ヶ丘 1-53

4. 各学校の定員と在籍数（令和6年5月1日現在）

校名	学科	分野	課程	修業年限	在籍数
大阪バイオメディカル専門学校	バイオ学科	工業	専門課程	3年	30名
	バイオ技術学科	工業	専門課程	2年	30名
	医療事務総合学科	商業実務	専門課程	2年	92名
	医療福祉心理学科	商業実務	専門課程	3年	111名
	こども心理学科	商業実務	専門課程	3年	休止
	バイオ学科	文化・教養	専門課程	3年	66名
	バイオ技術学科	文化・教養	専門課程	3年	18名
	日本文化教養学科	文化・教養	専門課程	1年	84名
	日本語学科（2年）	文化・教養	専門課程	2年	122名
	日本語学科（1年6か月）	文化・教養	専門課程	1年6か月	39名
	合計				
ヒューマンキャンパス高等学校	通信制課程	広域	普通科	3年	2,318名
ヒューマンキャンパスのぞみ高等学校	通信制課程	広域	普通科	3年	2,425名

5. 役員（令和7年3月10日現在）

- ◆理事長：細川 智吉
- ◆副理事長：佐藤 耕一
- ◆理事：柴田 聖子、土川 大輔、源野 幸次、竹ノ下 和人、忌部 周
- ◆監事：諸見川 和臣、竹内 洋平

6. 教職員数（令和6年5月1日現在）

	教員		職員
	専任	非常勤	専任
大阪バイオメディカル専門学校	19名	73名	19名
ヒューマンキャンパス高等学校	113名	298名	18名
ヒューマンキャンパスのぞみ高等学校	39名	316名	6名

7. 沿革

平成16年3月	大阪府より学校法人佐藤学園の認可
平成16年4月	大阪バイオメディカル専門学校が大阪府大阪市に開校 (バイオ学科・医療事務総合学科・医療福祉心理学科) 所在地：大阪府大阪市中央区島之内1-14-30
平成20年4月	大阪バイオメディカル専門学校に日本文化教養学科（定員80名）を設置
平成26年4月	大阪バイオメディカル専門学校に日本語学科（定員80名）を設置 ヒューマンキャンパス高等学校が沖縄県名護市に開校 (広域通信制課程・普通科・単位制、収容定員2,400名) 所在地：沖縄県名護市三原263
平成28年4月	OBMリサーチセンターが大阪府大阪市に開設 所在地：大阪府大阪市中央区島之内1-10-14
平成28年9月	大阪バイオメディカル専門学校2号館が竣工 所在地：大阪府大阪市中央区島之内1-10-16
平成29年2月	大阪バイオメディカル専門学校のバイオ学科が職業実践専門課程に認定
平成29年4月	ヒューマンキャンパス高等学校の収容定員を3,600名に増員
平成29年10月	大阪バイオメディカル専門学校の日本語学科の定員を120名に増員
平成30年4月	大阪バイオメディカル専門学校の日本語学科の定員を160名に増員
平成31年10月	ヒューマンキャンパス高等学校の収容定員を6,000名に増員
令和2年4月	大阪バイオメディカル専門学校の医療事務総合学科と医療福祉心理学科が 職業実践専門課程に認定
令和2年10月	大阪バイオメディカル専門学校の日本語学科の定員を200名に増員
令和4年4月	ヒューマンキャンパスのぞみ高等学校が千葉県茂原市に開校 (広域通信制課程・普通科・単位制、収容定員5,000名) 所在地：千葉県茂原市緑ヶ丘1-53
令和5年3月	大阪バイオメディカル専門学校のバイオ技術学科（昼間）が職業実践専門課程に認定
令和5年4月	大阪バイオメディカル専門学校の医療事務総合学科が 専門実践教育訓練給付指定講座に認定
令和5年4月	大阪バイオメディカル専門学校のバイオ技術学科（昼間）が 専門実践教育訓練給付指定講座に認定
令和6年3月	大阪バイオメディカル専門学校のバイオ学科とバイオ技術学科（昼間）が 外国人留学生キャリア形成促進プログラムに認定
令和6年4月	大阪バイオメディカル専門学校のバイオ学科とバイオ技術学科（昼間）が 文化・教養専門課程から工業専門課程に課程変更
令和6年4月	大阪バイオメディカル専門学校3号館が竣工 所在地：大阪府大阪市中央区島之内1-10-16

8. 法人全体

(1) 入口への取り組み

入学対象者が進路を決定する際に役立つよう、積極的に募集広報活動を展開した。具体的には、地域社会、特に入学対象者が在籍する中学校や高等学校との関係を強化し認知度を高めた。加えて、学園内で通信制高等学校や留学生学科から専門学校への各学科への内部進学のを促進した。また、入学検討者の多様なニーズに対応するため、各種説明会などを通じて学外とのコミュニケーションを活性化し、入学対象者や保護者に当学園の教育方針や学びの環境を理解してもらうことを目指した。さらに、SNS や各種広報媒体を活用し、最新情報をタイムリーに発信することで、当学園の学びの魅力を広く伝えた。

(2) 中身への取り組み

学生・生徒が充実した学びの時間を過ごせるよう、質の高い教育環境を維持・向上させることを重視した。学業支援や学校生活サポートを通じて、学生・生徒が自身の能力を最大限に伸ばすことができるように努めるとともに、授業やカリキュラムの充実、教員の専門性向上、学習環境の整備等、多岐にわたる取り組みを推進した。また、教育内容のさらなる向上を図るため、定期的に学生・生徒へのアンケートを実施し、そこで得られたデータの分析をもとに、様々な改善を実施することで、さらなる学生・生徒の満足度と学習成果の向上を目指した。今後も、これらの施策を継続的に実施し、時代の変化に即した教育環境を提供することで、社会に貢献できる人材の育成に努める。

(3) 出口への取り組み

学生・生徒一人ひとりが希望する進路を見付け、実現できるよう、担任等を中心に継続的な支援を行った。学生・生徒が自身の適性や将来のビジョンを明確にできるよう、定期的な進路面談を実施し、具体的な目標設定をサポートした。就職希望者に対しては、履歴書の書き方や面接対策等の指導を実施し、学生・生徒が自信を持って選考に臨めるよう実践的な支援を行った。さらに、希望者には卒業後も継続的なサポートを行うことで、長期的なキャリア形成を支援した。また、進学希望者に対しては、大学や専門学校等への進学を視野に入れた進路指導を強化し、受験対策や出願サポートを提供した。奨学金制度や学費支援の情報提供も行き、経済的な不安を軽減しながら希望進路の実現を後押しした。

(4) 人材育成

教育の質を維持・向上させるため、教職員の人材育成に取り組んだ。新任教職員には、学園の理念等を理解するための研修を実施し、スムーズな授業運営や学生・生徒対応ができるよう支援した。日々の教育活動の中で生じる課題については、定期的な会議を通じて情報を共有し、教育内容や指導方法等の改善に取り組むとともに、実践的な対応力の向上を図った。また、教職員同士の連携を強化し、円滑な学園運営を実現するため、8月に全国の教職員が参加する研修を実施した。今後も、教育現場での協力体制を強化し、学生・生徒の学びをより充実させることを目指す。

(5) 施設整備

学生・生徒が快適に学べる環境を維持・向上させるため、施設の整備・改善に取り組んだ。学習環境の充実を図るため、教室や実習室の設備更新を適宜実施した。ICT 環境の強化にも力を入れ、必要に応じて機器の導入やネットワーク環境の改善を進めた。今後も、学生・生徒のニーズを踏まえながら、施設の機能向上を継続的に進め、より良い学習環境の提供を目指す。

(6) DX 推進

急速に進化を続けるデジタル技術は、学びと業務のあり方を根本から変えつつある。この変革の波を積極的に捉え、教育機関における学びの質向上と教職員の業務効率化を目指した。特に、生成 AI の技術は、教育分野において計り知れない可能性を秘めている。例えば、学生・生徒一人ひとりの学習進捗や理解度に合わせた個別最適化された教材の提供、創造性を刺激する新たな学習体験の創出、教職員の業務の軽減等、多岐にわたる活用方法が考えられる。これらの可能性を探求するため、生成 AI 技術の活用を積極的に推進する準備を行った。

(7) 内部統制システムの整備

令和 7 年 4 月 1 日よりいわゆる私学改正法が施行されることから、文科省の「内部統制システムの整備について」によって基本方針及び各種規程等を整備した。今後は、役員はもちろんのこと全教職員に周知し、研修等を実施して内容を理解させ、これらの規程等の充実を図る。

9. 大阪バイオメディカル専門学校

(1) 学事についての報告

- ・4月：4月期生入学式
- ・5月：学内企業説明会（バイオ学科・バイオ技術学科）、レクリエーション（医療事務総合学科）
- ・7月：学科交流会（医療福祉心理学科・日本語学科）、実習報告会（医療事務総合学科）
- ・8月：夏休み、実習成果発表会（バイオ学科・バイオ技術学科）
- ・9月：レクリエーション（医療福祉心理学科）
- ・10月：10月期生入学式（日本語学科）、スポーツ大会（EDIONアリーナ）、ハロウィンイベント
- ・12月：冬休み
- ・1月：学科交流会（医療事務総合学科・日本語学科）
- ・2月：春休み、卒研発表会（バイオ学科・バイオ技術学科）、実習報告会（医療福祉心理学科）、スピーチ大会（日本語学科・日本文化教養学科）
- ・3月：卒業式（スイスホテル南海大阪）

(2) 就職・進学についての報告

バイオ系学科・医療事務総合学科・医療福祉心理学科で、段階的かつ個別最適化された支援体制を敷き、希望者の就職内定率 100%を達成。求人開拓や面接指導に加え、初期段階からの個人面談や目標設定を通じて、着実な進路実現を支えた。また、日本文化教養学科や日本語学科では、進学・就職等、留学生一人ひとりの希望に応じた指導を行い、多様な進路に対して柔軟に対応した。

(3) 資格についての報告

各分野に応じた対策を通じて、高い合格率を維持した。バイオ系学科では品質管理検定や中級バイオ技術者検定に多くの合格者を出し、医療事務総合学科では医療事務などの幅広い実務系資格を多数取得。医療福祉心理学科では保育士国家試験やビジネスマナー、OA スキルの取得支援を行った。日本文化教養学科では日本語能力試験 N1 の合格者を一定数確保し、日本語学科では N1～N4 に対応した指導で段階的な合格実績をあげた。

(4) 募集広報についての報告

高校生・高卒生・留学生の進路選択を支援すべく、積極的な広報活動を展開した。具体的には、在校生の出身校を中心に高校訪問を行い、姉妹校での説明会も実施した。夏からは令和 7 年 4 月開設の IT プログラミング学科の募集も開始し、認知度向上に努めた。さらに、ネット広告や SNS・ブログを活用し、タイムリーな情報発信を強化した。入学検討者に対しては、各種説明会やオープンキャンパスを開催し、当校の学びへの理解を深めてもらう機会を提供するとともに、各々のニーズに応えるため、個別対応を心掛けた。留学生対象学科については例年通り、日本文化教養学科については国内の日本語教育機関を通じて、日本語学科については国外の優良エージェントを通じて実施した。

10. ヒューマンキャンパス高等学校

(1) 学事についての報告

- ・4月：各学習センターにおいて、入学式、各種レクリエーション等の実施
- ・5月：スクーリング開始（本校・面接指導等実施施設）、各学習センターにおいて、遠足等の実施
- ・6月：各学習センターにおいて、体育祭、球技大会等の実施
- ・7月：各学習センターにおいて、七夕イベント等の実施
- ・8月：夏季集中スクーリング、各学習センターにおいて、夏祭り等の実施
- ・9月：各学習センターにおいて、卒業式（9月卒業生）、ボランティア等の実施
- ・10月：各学習センターにおいて、遠足、ハロウィンイベント等の実施
- ・11月：オンライン学園祭、各学習センターにおいて、文化祭等の実施
- ・12月：冬季集中スクーリング、各学習センターにおいて、クリスマスイベント等の実施
- ・1月：スクーリング終了（本校・面接指導等実施施設）
- ・3月：各学習センターにおいて、卒業式の実施

(2) 本校スクーリングについての報告

6月から翌年1月にかけて計10回実施した。参加者への満足度調査では、「教職員の対応・校内の雰囲気」99.0%、「授業の理解度」98.3%、「歓迎演舞」99.3%など、各項目で非常に高い評価を得た。また、美ら海水族館やカヌチャホテルでの体験、宿泊施設の食事、沖縄らしさへの評価も軒並み高く、学習環境および生活面の両面において満足度の高さがうかがえた。全体評価は97.1%に達し、生徒にとって有意義な学びと交流の場となったことが示された。

(3) 進路についての報告

生徒一人ひとりが自分の将来の夢ややってみたいことをもとに、最適な進路を選択することができるようサポートを行い、希望進路の実現を目指した。毎年、多様な進路先があることから、それぞれについての情報収集に努めた。令和6年度の主な進路先は次の通りである。四年制大学17.7%、短期大学1.8%、専門学校31.7%、専門学校・各種学校6.2%、就職16.3%。（令和7年5月23日現在）

(4) 募集広報についての報告

入学対象者である中学3年生、高校生等が進路を決定する際に役立つよう、積極的に募集広報活動を展開した。具体的には、在校生の出身校を中心に中学校や高校を訪問し、当校の学びの魅力を伝えて認知度を高めた。また、近年主流となりつつあるインターネット媒体への出稿も行い、認知を獲得した。入学検討者に対しては、各種説明会やオープンスクールを開催し、当校の学びへの理解を深めてもらう機会を提供するとともに、入学検討者ごとの異なるニーズに応えるため、個別対応を心掛けた。さらに、入学検討者の保護者に対しても同様に個別対応を行った。加えて、SNSやブログを活用し、最新情報をタイムリーに発信した。

11. ヒューマンキャンパスのぞみ高等学校

(1) 学事についての報告

- ・4月：各学習センターにおいて、入学式、各種レクリエーション等の実施
- ・5月：スクーリング開始（本校・面接指導等実施施設）
- ・6月：各学習センターにおいて、職業講話等の実施
- ・8月：夏季集中スクーリング、各学習センターにおいて、夏祭り等の実施
- ・9月：各学習センターにおいて、卒業式（9月卒業生）、遠足等の実施
- ・10月：各学習センターにおいて、体育祭、文化祭、ハロウィンイベント等の実施
- ・11月：オンライン学園祭、各学習センターにおいて、職業講話等の実施
- ・12月：冬季集中スクーリング、各学習センターにおいて、クリスマスイベント等の実施
- ・1月：スクーリング終了（本校・面接指導等実施施設）
- ・3月：各学習センターにおいて、卒業式の実施

(2) 本校スクーリングについての報告

本校スクーリングは、6月から12月にかけて計12回実施した。参加者への満足度調査では、「教職員の対応・校内の雰囲気」99.2%、「授業の理解度」97.4%、「校外学習（東京ディズニーランド）」98.1%など、教育面・体験面ともに高い評価を得た。加えて、「祭り寿司調理体験」、「リソルの森での宿泊体験」、「千葉らしさ」など地域性を活かした取り組みも好評であった。全体評価は93.5%に達し、生徒にとって充実した学びと交流の場となったことが示された。

(3) 進路についての報告

生徒一人ひとりが自分の将来の夢ややってみたいことをもとに、最適な進路を選択することができるようサポートを行い、希望進路の実現を目指した。毎年、多様な進路先があることから、それぞれについての情報収集に努めた。令和6年度の主な進路先は次の通りである。四年制大学12.7%、短期大学1.3%、専門学校21.8%、専門学校・各種学校21.6%、就職21.3%。（令和7年5月1日現在）

(4) 募集広報についての報告

入学対象者である中学3年生、高校生等が進路を決定する際に役立つよう、積極的に募集広報活動を展開した。具体的には、在校生の出身校を中心に中学校や高校を訪問し、当校の学びの魅力を伝えて認知度を高めた。また、近年主流となりつつあるインターネット媒体への投稿も行い、認知を獲得した。入学検討者に対しては、各種説明会やオープンスクールを開催し、当校の学びへの理解を深めてもらう機会を提供するとともに、入学検討者ごとの異なるニーズに応えるため、個別対応を心掛けた。さらに、入学検討者の保護者に対しても同様に個別対応を行った。加えて、SNSやブログを活用し、最新情報をタイムリーに発信した。

12. OBM リサーチセンター

(1) 顧客についての報告

大学の研究者や国立系研究機関等、企業では医薬品メーカーや食品メーカー、化粧品メーカー等の研究開発部門にサービスを提供した。

(2) 受託実績についての報告

・試験別の主な受託件数の割合：

細胞培養 36%、ELISA17%、安全性 12%、FCM10%、PCR7%、共同研究 5%、分化能 3%

・業種別の主な受託件数の割合：

クリニック 18%、製造 17%、アカデミア 15%、製薬 13%、再生医療（企業） 12%、食品 12%、化粧品 7%、化学 3%

(3) 募集広報についての報告

提携している代理店数社を通じてのサービスの広報のほか、公式サイトや展示会、学会等においても出展や協賛等、積極的にサービスの広報を行った。また、一度利用した顧客との関係を深め、リピーターの獲得にも注力した。