

令和5年度 第1回学校協議会 会議録

1 日 時 令和5年7月12日(水) 18時30分

2 場 所 産業高校会議室

3 出席者

(1) 学校協議会委員 (50音順 敬称略)

産業高等学校元PTA会長	池内 美智子
産業高等学校同窓会副会長	北野 好美
岸和田市中学校校長会会長・野村中学校校長	木實 広
日本継手株式会社・総務部長	信貴 政則
産業高等学校PTA会長	中島 嗣行

(2) 学校(事務局)

校長	大西 敦子
全日制教頭(司会)	安井 孝
定時制教頭	榎本 正広
全日制教務部長(首席)	齋藤 良房
全日制指導教諭	稲田 健
事務長(記録)	橋本 純

4 次第

1. 校長挨拶

学校協議会委員就任への謝辞。

本校では、学期に1度学校協議会を開催し、本校の現状と課題をお伝えする。委員の忌憚のないご意見ご感想をお願いする。

2. 令和5年度協議会委員紹介及び会長選出

出席者自己紹介

会長に信貴委員を選出、承認

3. 会長挨拶

御校から毎年生徒を紹介いただいて、会社で仕事をさせていただいている。産高の卒業生はまじめで定着率も高い。入社3~4年目でも職場の主になってバリバリ仕事しているし、事務所で管理の仕事をしている社員もいる。そんなことからお引き受けした。微力ではあるが、よろしく願いしたい。

4. (1) 自己診断における令和5年度目標設定について

●全日制

・すべての項目について、生徒達の答え「当てはまる」ならびに「やや当てはまる」を合計した数値を80%以上にするを目標として取り組んでいる。前年度80%に満たなかった項目について、特に重点的に80%以上をめざして取り組んでいく。

- ・80%に満たなかった項目について

「悩みや相談に親身になって応じてくれる先生が多い」が73%だった。担任の先生を中心に、これから多様化していく生徒の悩みにきめ細かな対応をしていく。

「わかりやすく、教え方に様々な工夫をしている先生が多い」が74%。「この学校には、他の学校にはない特色がある」90%以上の生徒たちが、その特色を理解しているので、新カリキュラム2年目だが、今のカリキュラムに沿った生徒達の興味を引くような、そして実のチカラとして役に立つような教育に力を入れてまいりたい。

「学校生活について、学校の指導は理解できる」が60%。生徒指導については毎年数字に苦慮しているところ。学校全体での生活をより過ごしやすい皆が快適に過ごせるようにしていくために、ルールやマナーについて、しっかり生徒たちが理解できるように努めていく。

「校内美化に取り組み、清掃にも積極的である」が77%。校内美化の必要性を説き、清掃活動に積極的に取り組む姿勢や美化活動への意識を高められるような指導を行うとした。

●定時制

- ・従来、定時制では「よくあてはまる」「ややあてはまる」の2つの項目で、すべての項目において60%以上の肯定率を得るというのを目標としてきたが、昨年度は嬉しい結果を得ることができた。
- ・コロナが徐々に落ち着いてきて、学校行事が滞りなく行えた、修学旅行が復活したのが大きかったと思う。
- ・その中でも若干、肯定率が低いのが「ホームルーム、学校行事への参加」。どうしても定時制の生徒については、ここが弱い。できるだけこの項目についても数字を上げられるようにということで工夫していきたい。
- ・今年度は既に野外活動体験を実施したが、今年は2年生以上で行き先を変更したところ非常に参加率が高くアンケート結果も良かった。1年生も全員参加を得た。
- ・目標が60%では低いと言われるかもしれないが、数字の低い項目を上げていくという方向性で努力したい。

●質疑応答

(委員) 定時制でこれだけ項目すべてでよかったのは、相当の努力があったのでは。

(事務局) 昨年度は、生徒と教員が上手くいった年だった。コロナ開けであったということも大きかった。

(委員) 目標設定を80%にしても大丈夫では。

(事務局) 定時制は生徒が少ないので一人動くと数字が動く。安定的になれば検討したい。

(委員) 全日制の目標未達のところはどうか。

(事務局) 生徒指導のところは、かなり難しい。

(委員) 生徒指導のところは、ある程度は仕方がない。数字が高いとユルイとも受け取れる。

(委員) 全日制と定時制で、項目の名前が違うのは？ 例えば、全日制の6番生活指導のところは、定時制ではどの部分なのか。

(事務局) 定時制では9番に該当する。全日制と定時制では生徒指導の在り方が違う。全日制は、規律

などの指導が主であるのに対し、定時制は生徒の悩みに寄り添うのが生活指導。そのあたりがこの差に表れている。

4. (2) 令和5年度新カリキュラムにおける新科目の現状と今後の展望

●全日制

- ・新カリキュラムについて、特に商業科の学びについて報告する。
- ・本校では7年前に商品開発クラブを立ち上げた。実学の学びを机上だけでなく、地域や企業とつながって実践的な活動をしようというもの。
- ・これまで8つの商品を開発してきたが、生徒たちは、コミュニケーション力の向上、人前での発表や商品提案、販売実習で得られる自信やビジネスマナーの習得などの成長がみられた。これをカリキュラムに取り入れた。今日は、「商品開発と流通」と「地域探求」という科目を説明する。
- ・マーケティングフィールドでは、1年生でマーケティングの基礎を全員が学ぶ。2年生の選択科目の1つに「商品開発と流通」という科目を設定した。商品開発の仕組みを、教科書で勉強しつつ、実際に企業にご協力いただいて開発も行うもの。岸和田市内3社（タマヤパン・だんじり屋・シャルパンティエマツイ）の協力を得ている。1クラスに1社ついてもらい、クラス内でその企業にあった商品を生徒に企画させ提案させる。
- ・クラス内の3～4グループで企業様相手にプレゼンテーションを行い、その中の1つを企業様に採用いただく。商品案が選ばれなかった生徒も含め、今度はクラス単位で販売促進を考える。お店でも売ってもらえるような商品をめざす。
- ・「地域探求」は、文部科学省が設定科目にはない産業高校オリジナル。地域のことを学び、地域の課題を解決するビジネスプランを考えようとするもの。地域を知る、課題を見つける、ビジネスプランを考えてその課題解決につなげるという流れ。
- ・内容を紹介する。まずは大阪の人口ということで大阪全体のことをテキストにまとめている。一通り勉強した後はRE S A S（リーサス）を活用し、自分の住んでいるまちはどうか、岸和田に住んでいる生徒であれば、岸和田の人口動態などを調査させる。自分の住んでいるまちだけではなく、気になる2つのまちについても同時に調査させ、比較対象として取り組ませている。
- ・ビジネスプランを立てるところで、日本政策金融公庫の職員の方に出張授業をしていただいた。プロの方にビジネスプランはどんなふうに見えるのか、どんなことに気を付けなければならないのか、というところをアドバイスいただいた。岸和田商工会議所様にもご協力いただき、生徒たちの相談に応じていただいた。ビジネスプランを考えて、日本政策金融公庫主催のビジネスプラングランプリに応募する。
- ・こういった活動の中で、問題解決能力、プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力を育てていく。

●定時制

- ・定時制生徒は、1年生が23名、2年生が12名、3年生16名、4年生1名。私が赴任した9年前とは雰囲気が変わり落ち着いた雰囲気。今年度は辞めた生徒はいない。
- ・0限目の基礎学力講座というのをやっている。定時制の生徒は学力差が非常に大きい。生徒によっては小学校段階から確認していく必要がある。基礎学力を身に着けることを大切にしている。

- ・取組状況は年々良くなっている。設定した基準を早々にクリアする生徒がたくさん出てきた。そういう生徒は、次の段階の学びをしている。
- ・定時制では「学びのルール」というものを考えた。「このルールに乗ると最終地どこに行けるのか」「このルールに乗ると、何を学び、何ができるようになるか」をわかりやすく示したもの。
- ・2年生は「ビジネスルール」「国際交流ルール」から1つ選んで選択科目を中心に勉強していく。来年度からは「観光ビジネスルール」の3つになる。現在は「ビジネスルール」9名、「国際交流ルール」3名。「国際交流ルール」の目玉として、韓国語の勉強をしてみようと、1年生は全員、韓国語の授業を週1時間実施している。それで国際交流に興味を持った生徒については、2年生以降「国際交流ルール」で学びを深めていく。今年度の新入生の中には、韓国語を学べるから本校を選んでくれたという嬉しい生徒も出てきた。
- ・また、新教育課程では4年制コースも考えた。従来の4年制は、様々な理由で、3年間で詰め込んで卒業するのは難しい生徒のためのものだったが、資格取得4年制コースでは、積極的に4年間かけてもっと勉強したい生徒に対応する。定時制の授業は全日制より時間数が少なく、3年間で全日制と同じところまでいくのは大変。そこで4年かけて積極的にいろいろな資格、より上級の資格を取るコースを用意した。

●質疑応答

(委員)「商品開発と流通」の人員構成は。

(事務局)1クラス40人のうち、選択者は10人程度。男女比の偏りはない。

(委員)スケジュールはどうか。4月スタートして、3月に結果を出すようなイメージなのか。

(事務局)「商品開発と流通」は11月中旬に販売を行うので、そこが1つの目標。「地域探求」は年度末にプラン作成と考えている。

クラブだとフットワーク軽いが、授業だと夏休みや土日には動きづらい。企業とのタイアップなので、企業の都合も合わせる必要がある。段取りが厳しいとは思っているが、3社とも協力的に来ていただけている。

(委員)中学生にこそ聞かせたい話だった。聞かせる機会があれば中学生にも学び多いし、「産高いいな」って思ってくれるかと。定時制の方も、ルールという名前で狙いを定めて、子どもたちが学習意欲を取り戻すことに繋がればいいと思う。

(事務局)できれば中学校に産高の生徒を連れて行き、2、3学年上の生徒が、こんなことをやっているというのを見てもらえれば、産高のアピールにもなるし、中学生にも勉強してもらえると。

昨年度は産高生が、SDGsの観点から東光小学校にプレゼンをしに行かせていただいたことがある。そういう機会が増えればいいなと思っている。

(委員)定時制の「ルールに乗っかる」というのは分かりやすくいいと思う。

(事務局)ルールの乗り換えも可能。2年生で3ルール、3年生になると5ルールになるが、2年生でやってみただけ別のルールに乗り換えたいというのも、できるだけ可能にするということを進めている。

(委員)商品開発クラブは販売していると、みんなの興味を引いて、いいなと思う。

(事務局) 次は 11 月に校内で販売予定。

最新の開発商品はレトルトのレモンカレーで、グランフロント大阪のイベントで 300 食が完売した。次回は 7 月 23 日にインテックス大阪の産業教育フェアで 100 食を販売予定。企業様からの買い取りなので、売れ残るとクラブが負担せざるを得ず、なかなか大量販売には踏み切れないところ。

(委員) なぜレモンなのか。岸和田とレモンが繋がらないが。

(事務局) 岸和田だけに限ると難しいので、泉州地域の中で考えた。今回もカレーというのは決めていたが、カレーに何を合わせるといふことで、いろいろ考えた中で最終的に 3 つ作ったうち、一番おいしかったのがレモンだった。使用しているレモンは和泉市だが、規格外レモンを絞ったもので SDGs にもなるということで採用した。パッケージはデザイン科の生徒が考えた。

様々なところで販売実習をやって、他校の生徒とも交流しながらやるのでヨコのつながりもできる。これをベースにししながら、授業にも反映するのが今後の展開と考える。

19 時 35 分終了

※次回は 12 月頃に開催予定