

学校経営推進費 評価報告書（最終）

標記について、下記のとおり提出します。

1. 事業計画の概要

実施課程名	全日制の課程
取り組む課題	生徒の希望する進路の実現
評価指標	<ul style="list-style-type: none"> ・就職希望者の就職達成率 ・関連分野への就職率の向上 ・関連大学、専門学校への進学者数
計画名	Farmer's Shop E・H・S

2. 事業目標及び本年度の取組み

学校経営計画の 中期的目標	<p>2 キャリア教育の充実と進路実現 (1) 専門知識・技術を習得させ、それを生かした進路指導、進路実現をめざす。 ア 就職希望者には、農業現場も含めた企業実習、見学を企画し望ましい勤労観・職業観を身につけさせる。 イ 校地の整備を行い、めぐまれた校庭・農地等を地域に開放し、地域の住環境への貢献（定期的な販売実習、庭木の手入れ、公共施設の花装飾など）及び地域の人とのふれあい（園芸講習会、技術指導など）により、生徒の心の成長やコミュニケーション力の強化を図る。</p>
事業目標	<p>園芸高校生徒が実習で生産した農産物やその加工品の販売、作品展示、地域住民への講習会等を通じて、本校で行っている専門教育の内容およびその成果を地域に情報発信するためのアンテナショップとして展開する。これは、農業高校の存在価値のアピールだけではなく、安全・安心で新鮮な農産物、加工品を提供を実践することによりそれらに関する普及活動にもつながる。 生徒にとっては、このアンテナショップの運営（販売品準備、販売方法など）を通して、生産から販売までの6次産業化技術を体験することにより、就職意欲や進学意識向上につながる。また、関連産業への就職率向上にもつながる。</p>
整備した 設備・物品	<p>【備品購入費】 ・トレーラーハウス一式（ウッドデッキ含む1 ・ルームエアコン1 ・大型レジカウンター1 ・商品陳列棚2 【消耗需要費】 ・溝蓋7 ・会議用折り畳み式テーブル3 ・パーテーション2 レジスター2 【工事請負費】 ・整地作業1 ・門改修1</p>
取組みの 主担・実施者	<p>主担：学校農業クラブ 農場部 実施者：農場長、各科代表教員、農業クラブ顧問</p>
本年度の 取組内容	<p>基本的に毎日、生産物販売をトレーラーハウスにて行った。午後1時から2時半まで販売を行っている。生徒が関わった運営としては、昨年度と同様に体験入学や学校説明会時また外部生産者とコラボした催しなどで販売を展開した。 また、本年度は1回のみであったが、農業クラブ役員による自主的な運営を実施できた。今後、各分野での生徒による運営につなげて行きたい。販売所名（フレッシュカート園芸）やイメージキャラクターも浸透し、学校広報誌やプレゼンなど多くの場面で使用されている。本年度は若干残った予算で看板類やお客さん用の椅子を購入した。</p>
成果の検証方法 と評価指標	<p>【最終年度の成果の検証方法と評価指標】 ・生徒による運営の試験実施と今後の方向ができたか。 ・販売実績が定着したか。（H27年度640万、H28年度630万） ・生徒の就職率（希望進路実現率）が安定したか。（H26 76% H27 81.7% H28 86.6%） ・地域から親しみやすい販売所にできたか。</p>
自己評価	<ul style="list-style-type: none"> ・生徒による運営 農業クラブ役員による生徒主体の運営の試験が行えた。今後、多くの生徒に広めていきたい。（○） ・販売回数 103回（8月22日以降、2月末まで） 固定客が徐々に増加しつつある。 ・販売実績 H28年度640万 内トレーラーハウスでの販売実績240万（○） H29年度528万 内トレーラハウスでの販売実績336万 販売総額は校内事情等により減少したが販売所の実績は確実に向上した。（○） ・生徒の就職率（希望進路実現率）の向上・・・1次試験合格率 H29 84% 就職希望者が例年以上に多い影響もあり、昨年度を上回ることはできなかったが高い率を維持できるようになった。（○） ・壁面やトレーラーハウスへの案内版や休憩用の椅子を設置できた。地域の方への販売所並びに憩いの場としても確実に定着しつつある。（○）
次年度に向けて	<ul style="list-style-type: none"> ・生徒とのかかわりの強化・・・農業クラブや課題研究を中心に販売所を使用しての活動を更に増加させていきたい。 ・販売実績の向上・・・農産物関係は圃場の面積などで販売実績の向上には限界があるので、それ以外の生産物の可能性について検討したい。 ・販売所の広報・・・当日の販売物やイベント情報などを学校のHPと連動できないかを探りたい。