

学校経営推進費 評価報告書（2年目）

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>取組みの主担：学校農業クラブ 農場部 取組みの実施者：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>・初年度にトレーラーハウスの設置が大幅に遅れたため、実質的な運用は本年度より始まった。よって、成果の評価も初年度と2年目の評価指標を合わせて行う。4月に野菜専攻班の定期市に合わせて、オープニングセレモニーを行い今後販売を中心としたイベントは、このトレーラーハウスで行うことが多くなると地域の方へ伝えた。 ・8月からは事務室で行っていた販売をトレーラーハウスで行う体制に変えた。ほぼ毎日、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、体験入学や学校説明会時また外部生産業者とコラボした催しなどで販売を展開した。より親しみのある販売所にするため、生徒から案を募集しイメージキャラクターも決定した。</p>
成果の検証方法 と評価指標	<p>【初年度の成果の検証方法と評価指標】 ①販売所の設置と周辺の整備ができたか。 ②販売所での販売回数、地域への浸透度 ③例年より販売実績が向上したか。H25年度 450万 H26年度 595万 【2年目の成果の検証方法と評価指標】 ④生徒による運営スタイルの方向性ができたか。 ⑤初年度より、販売実績が上がったか。 ⑥生徒の就職率（希望進路実現率）が向上したか。（H26 1次試験合格率 76%）</p>
自己評価	<p>※（記号説明）大きく上回った（◎）、上回った（○）、達成できず（△）、実施できず（×） ①駐輪場の整備、暑さ除け庇などの設置ができた。（○） ②販売回数 0回（設置が遅れたため）（×） ③販売実績 H27年度 640万（トレーラーハウスでの実績はなし）（×） ④生徒による運営スタイル・・・当初の計画通りには、まだ至っていない。（△） ⑤販売実績・・・H28年度 636万（内トレーラーハウスでの実績 8月以降 119回 250万）（○） ⑥生徒の就職率（希望進路実現率）の向上・・・1次試験合格率 H27 81.7% H28 86.6%（◎）</p>
次年度に向けて	<p>・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増加させていきたい。1年計画が遅れているが、生徒による運営に関する組織づくりに取り組みたい。 ・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。</p>