

学校経営推進費 評価報告書（1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</p> <p>(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。</p> <p>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。</p> <p>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	<ul style="list-style-type: none"> ・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）を通じて、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。
整備した 設備・物品(数量)	<p>【備品購入費】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>【消耗需要費】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>【工事請負費】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・整地作業1 ・門改修1
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</p> <p>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	<ul style="list-style-type: none"> ・初年度は販売所の設置を行い、具体的な運営をスタートさせる予定であったが、トレーラーハウスの入札業務などに様々な支障が生じ、2月まで納入、設置が遅れた。よって、9月の販売運営、生徒による具体的な研究協議などすべてが実施できなかった。外部専門家による講義なども現物がない状態での実施が難しくできなかった。 ・販売所本体の設置が完成し、それに伴い門や駐輪場などの整備もでき、徐々にではあるが雰囲気ができつつある。 ・次年度当初の運用開始に向けて、関係教員、生徒との会議を持ち、4月17日（日）にオープニングセレモニーを行う方向ことになった。それに向けて企画などの準備を始めている。
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】</p> <p>①販売所の設置と周辺の整備ができたか。</p> <p>②販売所での販売回数、地域への浸透度</p> <p>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。</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（×）</p> <p>「初年度の自己評価」</p> <p>①販売所の整備ができたか。 大変遅れたが、販売所本体の設置は完了できた。また、門の回収や駐輪場用などの整地も一部完成した。（○）</p> <p>②販売所での販売回数、地域への浸透度 設置が遅れたため、作物の生産時期とずれが生じ、具体的な販売は展開できていない。地域へは次年度以降の活動はあらゆる機会を利用し、広めている。（△）</p> <p>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。 販売所を使用した実績ではないが、平成27年度は620万であった。（△）</p>
次年度に向けて	<p>まず、年度当初より有効な活用をめざしたい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ほぼ毎日、事務室で行っている農産物販売をこの施設に移管、運営する。そのために職員との打ち合わせが必要。 ・春先の農産物生産に合わせて、生徒による販売実習を展開する。そして、イメージができたところに生徒代表による今後の運営についての協議を始める。同時に教員や外部講師による講義も受講させ、経営感覚の基礎をつくる。 ・地域へのアピール方法（オープニングセレモニーや販売品、販売日）を生徒に考えさせ、早い段階から実行させる。 ・1年目のこの活動状況を生徒に研究発表させる。

学校番号

3001