

令和8年度 第1回学校協議会 会議録

1 日 時 令和8年7月16日(木) 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PTA会長	伊丹 淳仁
日本継手株式会社・総務部長	信貴 政則
産業高等学校PTA顧問会副会長	中辻 守
岸和田市中学校校長会会長・土生中学校校長	新田 昭二

(2) 学校(事務局)

校長	安井 孝
全日制教頭(司会)	齋藤 良房
定時制教頭	榎本 正広
全日制教務部長	高橋 真司
全日制講師	松田 尚大
事務長(記録)	橋本 純

欠席者

産業高等学校同窓会副会長	北野 好美
--------------	-------

4 次第

1. 校長挨拶

会議出席の謝辞

合唱コンクール、漢江メディア高校訪問等の学校行事および、3年生の進路希望状況の紹介

2. 令和8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

3. 会長挨拶

地元企業の立場として、この会議体に参加しているところ。産業高校からも3年生が会社見学に来ていただけるとのことで喜んでいる。会社では、先に大学生の採用面接を行ったが、既に複数の企業から内定をもらっている学生もいる。会社の魅力を学生に伝えていくことが必要と感じる。

この協議会でも、外部環境や経済状況など、企業の状況についても紹介させていただこうと考えている。

4. (1) 自己診断における令和8年度目標設定について

●全日制

- ・昨年度の学校教育自己診断結果について資料で示した。生徒質問項目において、資料で示した13のすべての項目で80%以上の生徒から肯定的な回答を得ることを目標にしている中、「教科指導」と「生徒指導」の2項目について、目標に届かなかった。
- ・「教科指導」については、近年の定員割れで生徒の中での学力格差が大きくなっている。授業における目標の明示や、達成までのプロセスの構築が求められる。授業力を向上させて生徒の満足度向上につなげていきたい。
- ・「生徒指導」については、生活指導部の方で心の通う生徒指導、生徒の成長につなげる生徒指導という目標を掲げている。全教職員でその目標のもと、生徒と向き合い指導をしている。この項目は数年前は60%台だったところを、ここ数年で70%を超えるようになり昨年度は74%というところまでできた。一番数字が上がりにくい項目であるが、少しでも80%に近づけるように全教職員一丸となっていきたい。

●定時制

- ・学校教育自己診断結果については、全日制と学校の在り方や生徒の目標が違うので、まとめ方も全日制と少し違うが、定時制では11項目にまとめて目標を設定し、肯定的な回答を60%以上の生徒から得るということでやってきた。その中で、令和6年度から変化のあった項目について説明する。
- ・「学校行くのは楽しい」という設問に対して、目標の60%パーセントは超えているものの、肯定的回答が67.4%にとどまった。令和6年度は74.4%だったので残念。
- ・もう1つ「ホームルーム・学校行事の参加について」の設問に対しても、肯定的回答が70.9%と他の項目と比べると若干低い。学校に来ること自体が難しい生徒も多い定時制の中で、この数字を上げるのがずっと課題となっている。それでも令和6年度は68.5%で、7年度が70.9%ということで、歴年では、かなり上がっており、積極的に学校行事に参加してくれる生徒も増えてきているのかなと感じている。
- ・「学校行くのは楽しい」をどうやって数字を上げていくのか。まず、学校の要は学習活動で、基礎学力を充実させることで、学校へ行くのが楽しいにつなげる。1年生の0時間目と呼ばれる基礎学力講座を工夫していく。学校行事についても、改善できる部分については改善して学校行くのは楽しいにつながるような1年間にしたい。進路指導の行事も充実させ、学校生活の充実につなげたい。

●質疑応答

(委員) 生徒指導について、設問を変えた方がいいのでは？ 学校の指導は理解できないという人が多いということなのか。

(事務局) 「理解」なのか「納得」なのかというあたりが難しいところ。

(委員) 校則に厳しい内容があるのか。髪がどうかピアスがどうか、スカートの丈がとか。

(事務局) 実業高校なのでマナーなどは他の学校より厳しい部分はあるかと思う。でも、それで進学・就職での学校の信頼度が上がっていくということを、生徒たちがどう理解していくか。学校

で注意されることを肯定的に捉えるのは難しいが、それでも数字が少しずつ上がってきており指導の効果と考えている。

(委 員) 産業高校だけが厳しいのでは不満しか生まないので、他の公立高校とも連携して。先生方のヨコのつながりで情報も得ながらやっていくことで、理解度もあがってくるかと思う。

この設問の次くらいに、「あてはまらない」と回答した人に、何が理解できなかったのか、項目を追加するのはどうか。

(事務局) 自由記述欄も設けており、「生徒指導について」のところで何か思うところがあれば書くという形式にしてある。そこでは校則が厳しすぎるのではないかという意見も見られる。そこを実業高校で就職する生徒も多いというところを理解させつつ、基本部分は保っていきたい。

(委 員) 生徒指導のあり方が昔と比べてずいぶんと変わってきている。中学校でも生徒指導というものを昔のイメージではなく、子どもたち自身が自分で自分のことをしっかり力を伸ばせるようにできるかというところにフォーカスしていくということを考えている。

学校の中でのルールについても、自分たちが考えて、みんなが学校生活の中で安心して生活できるルールやマナーとか何かいうところを生徒会を中心に出し合って、みんなが考えたことだからこそしっかり守るというような意識に変えていく。

将来就職しても、何らかの会社のルール、守るべき規律がある。どこに行っても、どの所属になったとしても守るべきルールがあり、中学校でも、そのために学校の中のルールがあるんだと。ルールを守るというのは、どこの社会、集団になっても必ず求められるものなので、そういう気持ちを自分で育ていけるようにするという視点で、ルールの必要性を子ども達に話をしている。保護者にも、そういう目的のもとに学校のルールがあるという説明をして、理解と協力を得る努力をしているところ。

(事務局) 本校でも、生徒会など生徒たちを中心に、自分たちでアイデアを出しあって、例えば、授業開始時刻には全員が着席しているよう、チャイムの1分前に音楽を鳴らしている。我々があまり気付かなかった視点で生徒たちがアイデアを出し、自分達で決めたことは自分達でやろうといったことは、押しつけではなく前向きに捉えるようになってきている。

自分が納得いく、いかないは別にして、何処へ行っても約束事やルールは存在するが、それをいかに自分の中に落とし込んでいくのが難しくなっているとは感じている。

(委 員) 企業では、ルールを守らないと労働災害につながる。本人は分からずして危険な行動をしてしまっている。我々がしつこく何度も繰り返し指導するのはそういうこと。

会社でも安全教育が課題で、なかなか教材どおりには行かない。

4. (2) 2年生商業科 選択科目「商品開発と流通」における企業様との連携について

- ・本校には、商品開発クラブという商品開発を専門にやるクラブ活動がある。そこでは、年間を通して販売するような「みそこんぶもん」やレトルトカレーの商品を開発しているが、授業の中でも商品開発について勉強する「商品開発と流通」という科目が、令和4年度の新教育課程から始まった。これまで商業科というと簿記や情報処理のイメージだが、商品開発クラブのノウハウがあるので、商品開発の勉強をしようと取り組んでいる。
- ・この科目の教科書の内容は盛りだくさんで、それを指導要領では1年で仕上げる必要があるが、その中でも時間を割いて企業様にも連携いただき、実際に商品を開発することをやっている。
- ・大枠は、生徒が新商品の提案を行い、企業様に協力していただくという形である。初めのキックオフ講演、生徒提案のプレゼンテーション、そして開発商品決定の結果発表と、最低でも3回は企業様に学校に来ていただくことになる。
- ・科目選択者が概ね全体の半分なので1クラス20人前後。それを3～4名のグループで商品を企画する。グループごとに企画をプレゼンテーションし、企業様に1つの案を選んでいただく。中には「これとこれがいいから、2つを合わせたい」とか「全部良いから全部やりたい」という企業様もある。採用いただいた商品を試作し、その商品に合わせてPOPやポスターを作り、1月の中旬に販売実習をしている。協力企業様は、生徒が興味をもってやり易いということでお菓子の企業様が多い。販売実習は大変、人気で100個程度の商品がすぐに完売となる。
- ・販売実習は、当初は2学期にしていたが昨年度から3学期とした。3学期のほうが企業様の協力を得やすい。文化祭の時にも販売したいが、1学期の間に商品開発についての勉強をした上で2学期から新商品の検討を始める必要があるので、文化祭には間に合わないという課題がある。
- ・大半の生徒にとってプレゼンテーションそのものが初めてなので、その練習には時間を割く。的外れな商品や高校生に売れない商品ではダメなので、ターゲット顧客は誰なのか、高校生をターゲットにするならどういうものかということを考えていくという辺りを、教科書の座学だけではなく自分たちで経験ができ、売れたり売れなかったり、自分が提案した商品が採用されたりされなかったりなど、様々な思いや体験ができる学びになっている。
- ・自分のアイデアが採用されなくても、POPやポスターを作り、みんなで協力して販売することで生徒は「商品開発おもしろい」との感想も多く、教員も「商品開発と流通」という授業がすごくやりがいがあると感じている。
- ・この科目は簿記（原価計算）との選択科目である。簿記が苦手という動機でこの科目を選択する生徒も少なくないが、座学だと居眠りをしてしまうことがある生徒が、生き生きとプレゼンテーションをしたり、元気に販売実習をしたりと、この科目を設定して良かったと思っている。

(委員) これは、いい勉強になりますね。

(事務局) 商品開発クラブほどではないが、その入口部分を経験できる。企業の方にプレゼンテーションを見てもらえる機会は貴重だと思う。

(委員) 簿記との選択で両方やりたい生徒には苦渋の選択になるのでは。

(事務局) 様々なケースがあるが、例えば、簿記部の生徒が「商品開発と流通」を選択するという場合

もある。簿記部に入ると授業を選択しなくても簿記を学べるようになっている。

(委員) 学ぶ意欲に直結する取り組みになっていると思う。自分が考えたことが形になり、商品が売れる売れないの評価まで自分で実感できる。実践力につながる学びなので、こういう内容が増えると、自己診断の「学校へ行くのが楽しい」にも繋がっていくと思う。

中学校でも選択制で探求というテーマがある。社会課題や地域課題をテーマにして、それを解決するために何が必要なのか、自分で調べ自分なりの答えを見つけることを通じて他の学習に結びついていく。国語とか数学だけを勉強しても意欲がわからない生徒も、自分の考えたものが形になって喜んでくれる人がいると実感すると意欲が湧く。それが良いスパイラルになる。

(事務局) 令和4年度からこのカリキュラムになり、今後さらに新しいカリキュラムをと文科省も言っており、そこでは実学的・実体験を基にしたものや、探求的なものをさらに進めることになる模様。地域社会と関わりを持ち、学校だけで完結するのではなく産業高校でやっているようなことをもっと積極的にと言われている。

しかし、協力企業を探してくるのは難しい。本校の長い歴史の中でのつながりで、同窓会の方々など様々なところを頼っている。

販売実習で売れ残ったときのことを考えると食品が取り組みやすい。他の物もできればと思っているが、協力していただける企業があれば紹介いただけると有難い。

(委員) 産業高校の魅力を知らない中学生が、まだ大勢いると思う。先日、旧9学区の高校の校長先生と話をする機会があったが、定員割れしている学校が増える中、公立高校をどうやって盛り上げていくかというテーマで話をした。やはり地域密着が大事と感じた。

授業料無償化で、私立のほうが施設がきれいとか、大学への進学率とかで私学を選ぶ傾向にあるが、近くに特色のある高等学校があって、通いやすくて地域に密着している。我々が子どもたちに勉強してほしいのは、どうしたら地域がもっと盛り上がるのかを中学校でも探求し、高校でさらに深めて地域に還元していく人材になる。地元を盛り上げていくには、そんな長い時間軸で子どもを育てる方がいいと思う。

19時46分終了

※次回は2学期後半に開催予定