平成２５年度　自己評価・学校関係者評価　報告書

Ⅰ　自己評価

2　評価する領域・分野	商業部
3　現状 生徒及び保護者等を対象とするアンケートの結果分析等	商業に関係する生徒及び保護者等の評価「あてはまる」の結果 ・個人の興味・関心、希望や能力にあった選択授業や少人数授業を行っている。　生徒７４％　保護者６１％ ・子どもが意欲的に取り組むように授業の工夫をしている。 生徒８１％　保護者５６％ ・補習等を通して、一人一人の能力に応じた指導を行っている。 生徒７９％　保護者６３％ ・生徒の資格取得のための指導がきめ細かく行われている。 生徒９０％　保護者９２％ ・地域との交流、連携、ボランティア活動を積極的に推進している。 生徒６３％　保護者７１％ ・高校生としての身だしなみ指導が適切に行われている。 生徒９３％　保護者９７％ ・施設・設備は、学習環境の面でほぼ満足できる。 生徒７０％　保護者７１％ ・教師は、子どもたちの教育に熱心に取り組んでいる。 生徒９３％　保護者９２％ ・教師は、専門的知識が豊富であり、授業内容について信頼できる。 生徒８８％　保護者７９％ 上記の結果より、概ね取り組みに対する理解が得られている。 しかし、項目によっては、「わからない」という回答が最大３０％程度あるものもあった。
4　今年度の具体的かつ明確な重点目標	・社会人基礎力を育成するために、授業や資格取得、地域連携など、さまざまな取り組みを通して生徒一人一人に達成感や充実感を与えるとともに、望ましい勤労観・職業観を育成する。
5　重点目標を達成するための校内における組織体制	・商業部を中心としたコース別組織 ・地域連携等に関わる各学科ごとの生徒運営組織

6　目標の達成に必要な具体的な取組	7　達成度の判断・判定基準あるいは指標
（１）土岐商ショップの出店、ＷＥＢショップの運営 （２）まちづくりの調査研究・商品開発等の実施 （３）各コースが目標とする全商検定の８０％以上の合格率と高度な資格取得者の増加	（１）地域との連携状況から評価 （２）取り組みに対する連携先等の関係者評価 （２）具体的な達成目標を立て、合格数から評価

8　取組状況・実践内容等	9　評価視点	10　評　価
（１）土岐商ショップ、ＷＥＢショップの実施 （２）駅前地区活性化へ調査研究・発表、ぎふネットショップハイスクール、商品開発の実施 （３）各コースで目標とする検定試験合格に向けての補習等の取り組み	（１）地域との連携状況 （２）取り組みに対する関係者評価 （３）検定取得状況	Ⓐ　B　C　D A　Ⓑ　C　D A　B　Ⓒ　D

11　成果・課題	総　合　評　価
○地域との連携については、「ＪＲさわやかウォーキング」へのマップの作成や、土岐商ショップの出店を行った。また、駅前地区商店街等のイベントにおいて、オリジナル商品を含めた商品の販売を行うことができた。また、イベントの関係者や地域の様々な方々とコミュニケーションを取りながら、イベントの準備や片付けなども積極的に行い、イベント自体を支える有意義な活動ができた。これらの取り組みを通して生徒は、充実感・達成感をより多く得ることができた。 　また、課題研究の授業において、愛知学院大学の尾碕教授の指導のもと、「まちづくり」というテーマで駅前地区活性化のための調査研究を行い、駅前地区活性化推進協議会の席上で研究の発表をした。協議会会長様から、	A　Ⓑ　C　D

	研究発表に対し「挑戦のないところに飛躍はない」と、高校生目線の提案を評価していただいた。 ○検定試験については、今年度卒業生における全商３種目以上１級合格者が７２名という結果となった。昨年度と比較して１６名の増加となった。また、高度資格では情報セキュリティスペシャリスト試験２名、データベーススペシャリスト試験２名、応用情報技術者３名、基本情報技術者１１名、日商簿記検定１級１名、全経簿記検定上級２名、日商簿記検定２級６８名、日商販売士検定２級６名が合格を果たしている。今年度卒業生が３年間目標を持って努力した成果があらわれた結果といえる。 ○地域と連携したＷＥＢショップ「とっきぃの里。」では、課題研究においてビジネス情報科７６名が各店舗を担当し、責任を持って更新作業に取り組んだ。出店者の方々にアポを取り、訪ね、商材についての話をし、ＨＰにアップ、更新、そして商材の返却という一連の作業を通して、コミュニケーション能力を高める良い機会とすることができた。 ○県商業教育研究会の事業の１つの「ぎふネットショップハイスクール」に参加し、楽天（楽天大学学長）および楽天出店のベーグル店（エルクアトロギャッツ）との連携により、ベーグルの商品開発および販売ページの作成に取り組んだ。その中でネットでの商品販売に関する多くの学びを得ることができた。地域のイベントに土岐商ショップとともにリアル販売も行い、売り上げを伸ばすことができた。 ○商品開発では、㈱恵那川上屋の協力により、土岐商ショップで定番となった「とっきぃロール（ロールケーキ）」今年度版を冬のイベントで販売することができた。定番商品の「とっきぃの羽さぶれ」も販売した。 ●検定試験の合格率では、各コースが目指す検定や全商検定１級の合格率をさらに向上させる必要がある。高度資格への挑戦では成果があがったが、各コースの中核に据える検定の合格率が低い。授業での工夫および補習の充実を商業科全体で図らなければならない。 ●地域との連携において、イベント自体にも関わってほしいという地域の要望もあり、商品の販売だけにとどまらずできる限り地域の要望に応えて行きたいが、３年生の８月までは部活動があり、土日の活動が制限される。	

12　来年度に向けての改善方策案

（１）地域連携において、土岐商ショップでは、地域の課題やイベントの趣旨を理解したうえで、出店する役割を考え、消費者の立場に立った販売の工夫や様々な改善を行い、よりよいものとしていきたい。またＷＥＢショップでは、出店者との連携を密に取りながら、ＷＥＢページ「とっきぃの里。」が魅力あるページになるよう、地元陶磁器産業にプラスになるような、新たな方策を考えていきたい。また、地域の課題を考察し何か提案や実践ができるような調査研究を引き続き行っていきたい。生徒が地域の方々との関わりのなかで、コミュニケーション能力の育成が図れるよう内容の工夫や充実を図っていきたい。

（２）検定試験に挑戦し合格し、その知識や技術をきちんと身に付けさせたい。生徒にビジネスにおける簿記、情報処理、マーケティングの力の有用性をきちんと理解させ、自ら意欲を持って学習に取り組めるような、授業での工夫や家庭学習の定着、補習の充実を図っていきたい。