

令和6年度 第2回 牛津高等学校 学校魅力強化委員会（学校運営協議会）議事録

「佐賀県立学校における学校運営協議会の運営に関する要綱」第8条第2項に基づき、次のとおり、第1回学校魅力強化委員会（学校運営協議会）の会議録を公表します。

開催日 令和6年6月17日（月） 於 牛津高等学校会議室
開催時間 17:00～18:10
出席者数 委員10名 事務局3名 SAGA コラボ校内委員1名
出席者 <魅力強化委員>
高元委員、野口委員、横尾委員、七浦委員、大坪委員、ドジソン委員、
金森委員、嘉村委員、山本委員、江頭委員（校長）
<事務局>
鍋島（教頭）、古川（事務長）、池田（主幹教諭）
<SAGA コラボ校内委員>
中島（魅力化コーディネーター）

【会議の内容】

- 1 開会
- 2 学校長挨拶
- 3 協議

（1）牛津高校のグランドデザインについて

牛津高校のグランドデザインについて、校長から説明《資料》

（校 長） 第1回魅力強化委員会ではスクール・ミッション、スクール・ポリシーを文書で提示をしたが、今度はグランドデザインということで、学校の教育目標、学校が果たすべき役割、長期にわたって実行していく計画、構想を示したものである。一番上にある「地域に愛される学校」、「地域に活力をもたらす学校」は、外すことができない生徒、職員のミッションである。前回のポリシーを文章で長く書くよりもキャッチコピー的なものにして、分かりやすくした。グランドデザインは牛津高校がこれまで60年やってきたものを表したもので、時代時代で変化はあったが、ベースにあるものは、変わってないし、この先も変わらないと思っている。

（委員1） このグランドデザインは中学生向けに作ったものか

（校 長） 中学生もちろん入っているが、広く県民の皆さん向けである。ホームページにも載せているので、全国どこから見ることができる。

グランドデザインについて原案のとおり承認される。

（2）お店プロジェクト（仮）の実施について

・お店プロジェクト（仮）を始めた経緯について、校長から説明

（校 長） 最初は平成17年度から19年度にかけて、文部科学省から研究開発の指定を受けたときに、スペシャリストを育てていくための教育課程をどうするかという研究の中から始まっている。生活経営科、服飾デザイン科、食品調理科で専門的な知識・技術を習得し、キャリア教育をするという研究の中で、新たに起業家入門Ⅰ、Ⅱという科目を作り、ここで起業家マインドの育成、これからの時代は、どんな仕事に就くにしても専門的な知識・技術の習得プラスそれを表現する、発想する、企画しプレゼンしコミュニケーションをとり実現していく力が必要。この時の最終イメージが町の赤レンガ館を利用し、そこで牛津のブランドの物やサービスを

提供した。この時の計画の段階では牛津パティオという名称、実際にこの名前を使ったかどうかは定かではないが、赤レンガ館で牛津のブランドやサービスを提供した。その時の様子をスライドで紹介。

これにとらわれず、牛津高校が皆さんにお店を出すにあたって、皆様の発想、こういうことを考えている、こういうことができる等、お力をいただきたいと思う。

(校長) 参考資料は、令和3年度に「唯一無二の誇り高き学校づくり」に当時の学校教育課からどんなことをやってみたいかということ、運営委員会の皆さんに聞きながらまとめて出したものである。(1)のうちでできる「唯一無二の誇り高き学校づくり」に関してやりたいことをあげた。継続というものは今までずっとやってきたことで、新規のところは牛津高校の新規の店舗の設置、赤レンガ館や牛津駅でのイベントを出していた。(2)牛津高校生としての誇りと自信を持たせる取組のところで新規で生徒デザインの制服づくり、これはそのまま実現をしている。生徒企画の学校紹介についても本年度実現をする。現在制作が進んでいるところである。大手企業と連携した商品開発や、県内の企業や官公庁の社食のメニュー考案についてもう少し進めたいと考えている。その当時はこのように思っただけでアイディアを出したが、大体実現してきていると感じている。費用やサポートについても、クローズしているカフェの活用や空き店舗があれば月1回でも使わせてもらえるなど、地域の協力のおかげで8月に店舗をだせるところまできている。最後に、教員がやっているところを単発でなく年間を通していろんなプロの方にサポートしてくれる体制をお願いしたい。牛津高校としてその当時運営委員と考えたことが実現してきている。このことも参考にして議論をお願いしたい。

・お店プロジェクト(仮)の現状報告について、主幹より説明

(主幹) 今年度は、各学科の学習の成果の発表の場としてのお店として、各学科にお願いした。前回の魅力強化委員会でセリオを使わせていただく提案をいただいたことこともあり、8月24日(土)に牛津のセリオで出店を計画している。内容は各学科でやれることを検討していただき、資料のとおり計画をしている。

また、今年度は、8月を含めて3回の出店を考えている。2回目は、11月の文化祭、3回目は3月に佐賀市で行われるひな市を考えている。この後の「お店プロジェクト(仮)」のコンセプトについての熟議の結果をもとに出店内容や形態は修正していきたい。

・お店プロジェクト(仮)のコンセプトについて(熟議)

委員によるブレインストーミングを行いコンセプトについて熟議を行った。

★出店の目的、将来的な目標について(主な意見)

- ・(牛津の特産品とかを)インターネット販売もできるように
- ・牛津町に人をよぶ為に(牛津高校周辺MAP、食べ歩きMAP、地域MAPの作成)
- ・学校が外で行うイベントは、地域の人々に学校内のことを知ってもらう機会きっかけになる。高校の授業内容を推してプロジェクトで広告してほしい
- ・地域(商店街)の中で“お店”が定着すること、場所が変わらない
- ・アウトリーチ型のお店に(イベントへの出店、市役所や施設への訪問販売等)
- ・シーズ(作り手目線)+ニーズ(お客様目線)で学びの共同体(学校と地域)
- ・技術・実力のアピール 高校生のデモンストレーションの場となるような店に
- ・起業家入門の深堀り(授業としての取り組み以上)
- ・企業家マインドの育成(熱意、アイディア、コミュニケーション力)
- ・伝わる 伝える 魅力の達成感

- ・校訓⇔コンセプト
- ・魅力発信の強化 交流→口コミ（家族、友人、教員）
- ・牛津高に協力してあげたいと気持ちになるような店、
- ・中学校教員から生徒へ進学のおすすめに繋がれたらいい
- ・グランドデザインをベースに考えればいいのではいか
- ・お客さんが喜んでもらえるものを商品に
- ・作り手目線ではなく、お客様目線でやるのが大事。
- ・「新しい学びの場」とする
- ・お客様（地域の方）に喜んで頂ける商品・サービスを提供する。
- ・利益を出すことを学ぶ。その利益を地域または公的な団体や施設等に還元をする。
- ・出来れば単発の事業ではなく定期的に開催する事が良い。
- ・牛津高校しか出来ない取組に育てることが魅力強化に繋がって行く

★お店プロジェクトに期待すること、要望（主な意見）

- ・ブランディング（牛津高校ブランド 地元愛）
- ・地域との交流ハブになるように、継続
- ・生徒が牛津町に感じている課題に取り組めることが理想
- ・生徒さんの柔軟なアイデアを生かしてほしい
- ・リノベーション（古民家活用、フリーWi-Fi 設備）ができないだろうか
- ・食事をする場所（居酒屋、カラオケ）としてのお店に
- ・成長を感じられるようなお店に
- ・フードバンク、放課後デイサービス等と協力できないか
- ・梅以外の素材、生産物、販路拡大につなげる加工品、農業体験
- ・牛津にある店舗のお手伝い（インターンシップ程の規模でなく月に1～2回の店番のような形態）
- ・この魅力強化委員会に生徒を同席させて意見を聞きたい
- ・生活経営科の企画では、8月には冷たいお茶が好まれるのでは
- ・生徒に何がやりたいかアンケートをとって、やれること、難しいことなどを魅力強化委員会で話し合える
- ・単価、人件費、場所代など生徒に「プロジェクト運営」の経営を明確にすれば
- ・利益は牛津町の為にといいのは良いアイデアだと思った
- ・“お店の”接客の中で地域のニーズを聞く（技術を身につけさせたい）
- ・出展内容の反省や反応から改良を続け更なる地域や企業とのコラボ

（主 幹）今回出していただいた意見や要望を盛り込んだコンセプトを次回提案する。

7 閉会

諸連絡で、第3回の魅力強化委員会は7月17日（水）で計画中、会議の会場が三者面談中なので会議室以外で行うこと。交通費の算定のための調査票の記入について連絡があった。

<資料>

○牛津高校グランドデザイン