

令和6年度 第4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3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10月17日（木） 於 牛津高等学校 会議室
開催時間 16:00～17:15
出席者数 委員名 事務局3名 SAGA コラボ校内委員1名 代表生徒3名
出席者 <魅力強化委員>
長戸委員、横尾委員、七浦委員、大坪委員、ドジソン委員、
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）
<代表生徒>
白武（生活経営科）、迎（服飾デザイン科）、橋本（食品調理科）

【会議の内容】

1 開会

2 学校長挨拶

3 協議

(1) 学校評価中間評価について

学校評価中間評価について主幹教諭から説明。項目ごとに評価と進捗状況を説明。

(委員1) いじめの認知、確知の件数が例年より多いのか。

(主 幹) いじめの認知、確知の件数を昨年度と比較はしていないが、最近アンケートや聞き取りを行い小さなことでも早期発見、早期対応を心掛かけ、早期解決を目指している。そのため数が増えているのではないか。

(委員2) なぎなた部、ソフトボール部などいろいろな部活動で活躍しているが、放課後部活動を指導した時間も残業時間に入っているのか。

(主 幹) 部活動の時間も残業時間に含まれている。平均時間では少なくなっているが、特定の部活動の顧問の残業時間が多いのは事実である。ただ、働き方改革の一環で、残業時間が増えないよう部活動に平日に1日、土日など休養日を設けている。

(2) 学校魅力評価アンケート結果について

学校魅力評価アンケートの結果について主幹教諭から説明。SAGA コラボレーション・スクール事業を始めて3年目になるが、地域と連携した取り組みを推進してきた結果が結果として表れてきている。しかし、主体的なウェルビューイングをはじめとした主体的に関する項目の数値が伸びていないので、生徒が自分で試行錯誤しながら取り組むような活動を、今後入れていかなければいけないと考えている。

(委員1) アンケートの項目は、だいたい何項目あるか。

(主 幹) 約130項目あり、パソコンで回答するようになっている。

(主 幹) 生徒には12月にも同じアンケートを行うので、肯定的な数値が伸びるように活動を行

っていく。

(3) 令和6年度地域連携取組の報告

令和6年度地域連携取組の報告について主幹教諭から説明。

(委員1) 中学生の進路希望調査について、中学生の数が少なくなっているのではないか。

(主 幹) 中学生3年生の数は減っている。特に西部地区は減ってるが、伊万里高校など学級減の学校もあり全体の倍率はあまり変わっていない。

(委員1) 服飾デザイン科などの家庭科の学科に関して定員は変わっていないのか。

(主 幹) 変わっていない。

(委員2) インターアクト部には募金活動をしてもらった。この前の国スポでは商工会のおもてなしボランティアで高校生にお手伝いをしてもらった。お店プロジェクトではセリオを使ってもらった。また産業祭ではイルミネーションの飾りつけでお手伝いをしてもらう。我々にとって孫の世代と話をすることで楽しくなるし、高校生も地域で活動することで社会勉強となる。このような活動を続けてもらいたい。

(委員2) 食品調理科は人気があるが、服飾デザイン科が本格的なファッションショーをやることは、特色になることだと思う。学校のPRとしてYouTubeや、中学生への説明会などで、もっと出せないのか。

(校 長) 今も出しているが。

(委員2) 進路が決まっていない中学生が、ファッションショーを見たら牛津高校へ行きたくなるのではないか。

(主 幹) これからもどんどんPRを行っていきたい。ファッションショーは12月14日に開催予定である。。

(4) 「高校生お店プロジェクト(仮)」について

プロジェクト名について主幹教諭から説明

(主 幹) これまで「高校生お店プロジェクト(仮)」としてきたが、グランド・デザインやお店のコンセプトを表現できるプロジェクト名にしたいので、「みせるプロジェクト」としたい。「見せる」「魅せる」「店る」「ミセル」という4つの意味をかけている。

(委員1) このプロジェクト名にした過程とか、話し合いはどのようにしたのか。

(主 幹) 話し合いはしていないが、いろいろな方からヒントやアイデアをいただいて名称を考えた。

(委員2) 生徒の意見は入っていないのか。

(主 幹) 生徒の意見は入っていないので、ここで聞いてみたい。

(生徒1) 初めて聞いたが、4つの意味が込められていていいと思う。

(生徒2) いろいろな意味がかけられていていいと思う。

(生徒3) 話を聞いていいと思った。

(委員1) 反対する意見はないようであるし、また、いい案があれば変えればいいので。(仮)は外す。

(委員3) 「せる」には売る(セル)という意味も入れていいのでは。プロジェクトという言葉は必要か。

(委員2) 白石高校などほかの高校はどんな名称か。

(委員3) 杵島商業、佐賀商業、唐津商業などの商業系の高校は「まなびや」、インターネットサ

イトで販売などを行っている。

(委員1) プロジェクト名は来年度変わるかもしれないが、これでいきたい。

8月24日(土)に行った「牛高茶屋」について主幹教諭から写真を使って説明、その後参加した生徒から感想と次回の出店について発表。

(生徒1) まず、販売した商品の紹介をします。「佐賀ドレ」はレンコンやタマネギを使用したドレッシング、食品調理科で毎年リニューアルをし、パッケージの改良、味の調整などしている商品。「うめふく」は牛尾山で収穫した梅をペーストにして使っており、二年前から梅まつりで販売している商品。食品調理科の卒業生である、創作和菓子ひかりの嘉村先輩に協力をいただいている。製作もだいぶん慣れてきて1時間に200個くらいを作ることができるようになった。今回も185個販売することができた。3つ目の「梅ジャムクッキー」は、牛尾山の梅を使ったクッキーで4種類を1袋に入れて販売した。今回は100袋準備した。今回自分たちが製作した商品を直接お客様に販売するという貴重な体験ができた、また、ものづくりだけでなくコミュニケーションや、対応の仕方など多くのことを学ぶ機会となった。文化祭では食物バザーを行う。松花堂弁当、佐賀のレンコン玉ねぎ、アスパラガスを使ったかき揚げを乗せた葉隠れうどん、クッキー、佐賀ドレを販売する。是非来てほしい。

(生徒2) 服飾デザイン科では、授業で使用した畳の縁の残りを使って作品を制作した。子ども連れのお客様が多いと思いリボンなどを多く準備しておいた。実際はご年配の方が多く小物がよく売れると予想したが、比較的大きいサコッシュバックや千円台の値段が高めの商品がよく売れた。文化祭では、今回の経験を生かして、サコッシュバックなどを多く作って準備しておく。接客の仕方も今回体験をしたのでうまくやっていきたい。

(生徒3) 生活経営科はコロナの影響もあり、これまで煎茶接待を行うことができなかった。今回は行なうことができ、お客様からの感謝の言葉をもらえたことがとても嬉しかった。接客の時に聞き返されることがあったので、もう少し大きな声で接客をすればよかった。接待の時に、食品調理科の後ろで準備をしていたため邪魔になっていたのもう少し人数を減らせばよかったと思った。

(委員3) 今まで起業家入門の立ち上げからかかわってきた。生徒の皆さんには、お店を通じて起業家精神を養ってほしい。リーダーとしての立場とか接客などについて学んでほしいと思っている。値段の付け方について聞きたい。佐賀ドレは先輩方から引き継がれているのである程度金額は変わらないと思うが、うめふくの150円はどのようにして決めたのか。

(生徒1) 値段は毎年あまり変わっていないが、最近物価が高騰し原価が上がっている。

(委員3) 原価は計算をして決めたのか。

(生徒1) 今回は原価の生産は先生にしてもらった。

(委員3) 服飾デザイン科の小物の値段は安いと感じた。いいものはもっと値段をあげていいのでは。今も佐賀錦部とかは販売をしているのか。昔しおりを買わせていただいたときに100円でとんでもなく安かった。みんなが作るものは、もっといいものなので自信をもって売ってもらいたい。生活経営科は今回お金をとるようになっていないかったが、福祉サービスと食品調理科の商品とのセットで販売するとかすればいいのではないかと。残念だったのは、行ったときに売り切れていたこと。もっと商品を準備していれば、もっと儲かっていたのに。

(委員3) 売上代金は学校でどうされるのか。

- (主 幹) 今回の売り上げは、原材料費を引いた残りは、次回に回す予定。
- (委員 2) 収支について勉強することは大切。世の中にいれば、こんなものではない。場所代や人件費などを加味して単価が決まるので、今の安い値段では商売にならない。このことをもっと勉強すると将来に役に立つと思う。人権費、ガス、水道、電気代などを計算するとうめふくが1個300円、500円となるかも、そうしたら売り上げ数も変わってくると思う。安いから売れているのかもしれない。そこまで考えて原価について勉強をしてもらいたい。場所のセリオは、牛津高校がこのような活動をする場合自由に使ってもらってもよい。8月の反省点でいくつか苦情があったようだけど、今度西側の広いスペースをリニューアルするので使いやすくなる。今後原価や利益について勉強すれば将来に役に立つと思う。
- (委員 1) 付加価値を付ければもっと高く売れる。
- (委員 2) 煎茶接待も梅福とセットで300円くらいとっていいのでは、500円でも売れると思う。
- (委員 4) 前の日にメールでチラシをもらい、プリントアウトして周りの職員に、「ぜひよかったら行ってください」と声掛けをした。実際にお店に行ってくださった方がいらっしゃったが、売り切れており、足を運んでくださったのに、申し訳なかった。月曜日に謝ったんですが、ドレッシングだけは買えたそうで、おいしかったのでリピートしたいということで、どこで売ってるのといわれた。どこで売ってるのか、道の駅、牛津高校に行けば変えるのか。
- (生徒 1) 佐賀ドレは、食品調理科の卒業生の店であるラーナさんで販売をしている。
- (委員 4) たくさん売れるのであれば、宣伝を小さくてもいいので紹介してほしい。クッキーなどもどこに行けば買えるのかあるといい。まぼろしの商品になってしまわないように。
- (委員 1) 文化祭などでも販売するはず。
- (委員 4) リピートしてくださるお客様や、買えなかったお客様に向けて、どこで買える、次はいつ買えるなど宣伝したほうが良い。将来的にも、地域のドレッシングとして佐賀空港などでも販売してもいいのでは。ゆめぷらっとでも販売してみたら。いつ、どこで販売するという告知をどんどんすれば次につながると思う。
- (生徒 1) 次につながるように、是非していきたい。これまでお客様の声を聞く機会がなかったのがよかった。
- (委員 4) 「うめふく」も今回食べられなかった人に、どこで売ってるのかもあるといい。
- (委員 1) これから学年が変わると思うので、次につながるように、後輩に引継ぎをしておいてほしい。来年度以降もやるという前提で。
- (委員 4) 次の後輩に、足跡を残しておいてほしい。
- (委員 3) 佐賀ドレが好きで買ったが、英字新聞のパッケージはかっこよくてよかった。作るのに手間がかかっていると思うが。
- (委員 1) 実際に商売をする時はここまでできるかどうかわからない。
- (委員 2) 今回は3つの学科でやるという機会であったが、月に1回セリオでマルシェを行っているので、そこに少人数で参加して、小物や「うめふく」を売ったりすれば、チャレンジしやすいと思うが。その場合は場所代が少しかかる。もっとチャレンジしたかったら小城市役所に昼休みに売りに行くとかどうか。
- (委員 5) 市役所では、昼休みに販売に来られているので、大丈夫。

(委員2) せっかく頑張っているんで、少しは儲かってもいいのでは。

(委員3) 佐賀市内の小学校はやっている。利益でお楽しみ会などを行っている。使い道を決めて活動すると、もっと稼ごうよとか意欲的になる。目標利益を決め、事業計画を立てて活動をしている。

(委員1) 生徒からの要望があれば言ってほしい、魅力強化委員会ですることは対応する。

閉会

諸連絡で、11月10日（日）11日（月）に行われる文化祭の案内。11月19日に行われる佐賀県コミュニティスクールの研究大会の案内、第5回の魅力強化委員会は12月を予定していること、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。