

(1) 学校経営の改革方針における今年度の重点取組についての評価結果

項目	行動計画の目標・評価方法	達成状況・評価結果	具体的取組に関する成果や課題
広報活動の向上	<p>中長期重点取組の1 「入学希望者の増加を図ります」 (1)中学生や地域へ、より反応のある情報発信を行い、その機会を増やします。 (2)後期選抜での競争率を着実に高めます。</p>	<p>○3年生「課題研究」生徒の企画・運営による説明会の実施 または、中学校への訪問説明会・模擬授業を行った。 ○後期選抜では募集128名、志願者が142名。5年連続で総数で定数超過を果たすことができた。 27年度 情報マネジメント科 0.97倍 商業科 1.16倍 計 1.11倍 26年度 1.22倍 1.55倍 1.46倍 25年度 1.50倍 1.30倍 1.36倍</p>	<p>○一昨年度より入門講座や学校説明会は、生徒が企画し実践している。在校生が語る言葉は説得力があり、中学生にもわかりやすいと考える。 ○学習塾(AM)及び中学校進路担当者(PM)対象の学校説明会(11/20木)を実施。概ね好評であった。 ○今後も中学生や保護者が必要とする情報を発信して、学校の魅力をPRすることが有効である。</p>
進路指導の充実	<p>中長期重点取組の2 「ビジネスの高度化に対応できる人材育成のため進学指導を強化します」 (1)国公立大学及び難関私大合格を常に可能とするように教員の指導力を高めます。 (2)進学希望者のうち四年制大学を希望するものをより増加させます。 (3)専門性を生かした進学を促進するため、大学との連携を強化します。</p>	<p>○9月に個人面談週間の設定をし、生徒の意欲を高めた。 ○4/30にさんぼうより講師を招き「履歴書・志望理由書作成指導研修会」を実施。参加教員からは、指導のポイントを説明・解説してもらい今後の指導に役立つと概ね好評だった。 ○本年度新たに名古屋産業大学と連携協定を結び、進学面も含め生徒の意欲向上に努めている。 ○朝日大との連携事業では、12/12(金)に同大学を121名が訪問し、施設見学とともに講義を受け、簿記に対する学習意欲や大学進学意欲向上を図った。</p>	<p>○進路状況は昨年度より、就職者が増加傾向にある。 27年度 就職168名・進学103名(4年制大学32名) 26年度 就職171名・進学100名(4年制大学32名) 25年度 就職140名・進学131名(4年制大学48名) 低学年からの4年生大学向けに特化した説明会・個別面談などを継続的に行う必要があると思われる。 ○専門性を生かした大学進学、商業高校からの国立大や難関私大への進学について、学年・進路・各教科と共通の認識を持って生徒を支援していくことが課題である。</p>
商業教育の充実	<p>中長期重点取組の3 「商業教育の更なる充実を図ります」 (1)わかりやすく魅力ある授業の創出に努めます。 (2)各種検定・資格試験への取組を強化します。 (3)商業系クラブの活性化を図ります。 (4)地域づくりに貢献できる取組を促進します。</p>	<p>○生徒アンケートでは、授業満足度89.63%(4.3%UP) 検定受験指導満足度89.3%(2.7%UP)と高い。(2年連続増加) ○全商検定1級の3種目以上取得者は3年生で83名(8名増 県内トップを維持)。全種目(9冠)1級取得は県初。商業系クラブ4つ(珠算電卓・ラプロ・簿記・ITC)が全国大会出場。 ○地元商店街でのキッズビジネス体験開催やパソコン教室、生徒企画オリジナル商品の開発・販売等、地域づくりに貢献する取組を進めることができた。</p>	<p>○朝学や課外授業、検定補習など、生徒のために熱意あるかわりが満足度向上に繋がっていると思われる。 ○検定学習週間の取り組みを行って4年になるが、その効果など検討の必要がある。 ○個々および組織としての授業力・指導力の一層の向上、人材育成は、本校でも大きな課題の一つである。しかし、地域交流やイベント実施は費用や一部教員の負担が大きく、過重労働にもつながるので、対策が必要である。</p>
クラブ活動の強化	<p>中長期重点取組の4 「高いレベルでの部活動による生徒の育成を図ります」 (1)複数のクラブで常時全国有数の成績を出せるように努めます。 (2)部活動などの教育環境の整備を進めます。</p>	<p>○県総体女子の部総合優勝(過去5年で優勝3度、準優勝と3位が1度ずつ)。全国総体へ3部(バス・テニス・陸上)出場。バスケットボール部ウィンターカップ全国8位。ハンドボール国体準優勝。 ○文化部東海大会7部、全国大会6部出場。また、地域での訪問演奏やボランティア活動イベント運営など地域と連携できた。 ○野球場ネット嵩上げは予定通り完了。</p>	<p>○バスケットボール・ハンドボール・テニス・陸上(駅伝)のそれぞれ女子のクラブは三重県強化指定校となる。 ○平成33年度三重国体に向け、一つでも多くのクラブが優勝し、学校全体のさらなる活性化を図りたい。</p>

(2) 組織の状態の評価結果

アセスメントから明らかになった状況	
強み	<ul style="list-style-type: none"> ○伝統校としての強み。“泗商ブランド”の存在。それらのことが、立地条件の良さと相まって、抜群の就職実績（年度により差はあるが、事務職就業割合は6割弱）をもたらしている。地元企業や地域住民の、泗商に対する評価は総じて高い。 ○泗商に誇りを持つ生徒（本年度アンケート結果では92.3%(昨年90.6)）、教員の存在。また、卒業生の母校に対する関心度の高さ。 ○極端に少ない遅刻や早退、生徒の問題行動。授業が大切にされ、全体として落ち着いた学校、安全な学校の状況であること。
弱み	<ul style="list-style-type: none"> ○伝統校であるが故に、改革や急変を望まない雰囲気若干残されており、生徒像の変化への対応が遅れがちである。 ○それぞれが多忙化し各部や学年の横の繋がりが薄くなっている。また、教員集団に情報共有やものごとに対する共通理解を生みにくい状況がある。 ○三重県の商業教育の拠点校であり、沢山の事業を展開しているため、特定の教員にかかる負担が大きい。

(3) 学校関係者による評価結果

学校関係者評価から明らかになった改善課題	
関係者評価	<ul style="list-style-type: none"> ○27年度入試は前年度入試よりも倍率が下がっている。地元中学の保護者からは泗商は倍率が高いのでと敬遠する声も聞いた。中学校を地道に回る必要があるのではないか。 ○アンケートの結果を受けて入学当初の進路意識が思ったほど高くない。入学した安堵感もあるのかもしれないが、少し意外である。しかし3年間の泗商での学校生活を過ごすうちに「泗商生になっていく」と学校側からの説明があった。入学時から将来を見越した、より良いキャリア教育、進路指導に努めていただきたい。 ○就職もできる、大学進学もできるとのPRは本当に効果をあげているのか。逆に選択肢を広げすぎると普通科も含め他の高校と差別化が図れないのではないか。 ○商業高校で学習する内容、商業高校の魅力をいかに中学生に伝えていくかも、今後の課題である。

(4) 組織力向上のための取組（改善策）

次年度に向けた取組
<ul style="list-style-type: none"> ○入学志願者を増やすためには、学校自体の魅力を向上させるとともに、いかにPRするかも大きな課題である。前者については本県商業教育研究会本部校として、教育の質の向上を今後も図っていく。また後者については前例にとらわれない重点的な人員配置や、広報活動へのテコ入れなど、学校全体としての取り組みをさらに進めたい。 ○入学における「地元企業への就職」を希望する生徒・保護者に対し、どのように大学進学へ視野を広げさせるか、このことを本校キャリア教育の大きな課題の一つととらえ、系統的・総合的に今後も取り組みを進めていく。 ○オフサイトミーティングの実施は、教員集団に情報共有やものごとに対する共通理解を生むだけでなく組織力向上が期待できるので、来年度はできれば実施したい。 ○授業力向上、人材育成につながる研修会などの取り組みをはじめ、組織的・計画的な取り組みをも重ねることで、学校経営の質を高めていく。