

令和2年度 教室経営実施計画（年間評価）

学校教育目標	中期目標	今年度重点目標
☆総合的な能力を高めるカリキュラムによる「即戦力を重んじた専門教育を通して経済社会の要請に応える人材育成を目指す。 ☆人間性の向上に力を注ぎ、職業人として信頼される人づくりを目指す。	◎100%の定員確保と就職達成 ◎確実な教育サービスの提供	A:各課程定員確保のための戦略策定・実施 B:質の高い授業による学力向上 C:行動する・考える・協力する力の育成 D:各課程就職100%の達成

各教室が設定した		自己評価結果				
重点目標	達成指標	重点的取組	取組指標	評価	重点的取組・取組指標の実践	今後の改善策
B:質の高い授業による学力向上	1年次日商簿記検定2級合格率80%以上	①教員の指導力の向上 ②出題範囲の分析 ③生徒個々の理解力の把握と向上	①24月中に年間の研修計画をたて、指導方法及び出題範囲の分析等の研修を定期的実施する。 ③日常的に取り組んでいる理解度シートのコメント及び宿題等の解答状況から理解度が低いと判断した学生に対して個別指導を行う。 ③授業の中で問題演習の時間を必ず確保して生徒が自由に質問できる機会を増やす。 ③毎回必ず宿題を与えて自宅で学習する習慣をつける。	2	①211月期の試験は分析範囲は概ね合っていたものの、第問毎の難易度が高く、基礎力・読解力が身につけている生徒しか合格できなかった。 ③11月期の試験において、地力の差が出たこと、分からないことを質問し続けた生徒が合格する姿を見たことにより、他の生徒にも積極的に質問をする傾向が表れた。	①今年度からネット受験も可能になった為、その内容と解答方法を理解し、授業に盛り込む。 ②出題範囲の分析だけでなく、最近の内容から難易度や出題方法の傾向も分析する。 ③授業中の演習時間等を利用して個別に質問事項がないか定期的に学生に確認する。
A:各課程定員確保のための戦略策定・実施	専門課程入学生17名達成	①入学生の意識調査の分析 ②高校訪問 ③学校の特色を4本に絞った広報 ④校内外イベントの工夫改善と実行	①4月アンケート調査にて本校魅力の再発見と今後の取り組み検討 ②重点16校は3ヶ月に2回の訪問(各校行事予定表を出力の上) ・その他対象校は4.8.10.12.2月に訪問 ・必ず毎回本校の説明と生徒情報(在校、既卒)を伝える⇒生徒情報の整理 ・在校生の出身校への報告訪問(進路決定後) ③「短大併修」「完全対面方式」「少人数教育」「学費」 ・新作パンフレットを活用した学校紹介(対応者が異なれば毎回) ・HP、QRコード入りポスターの作成と掲示(5月迄) ・HPを活用したQ&Aの体制づくり(6月迄) ・新作TVCMの事前通告 ④BEINGとの連携による新しいイベントの創造(6月から準備) ・外部企業のイベントの精選(対費用効果検証)	4	①アンケート結果を広報のネタとして記載活用できている。また、広報活動の目安とも出来ている。 ②重点校をエリアごとに分け、各教室担当の教員に協力してもらい時宜を得た活動を展開できている。 ③新パンフレットに加え、本校の状況を簡単に理解してもらえりリーフレットを作成し、学校説明会チラシと共に各学校に配布している。 ④学校紹介のVTRを作成し、活用を検討中。現在HPに「お問い合わせ」の欄を設けてあるが、もう少し気軽に記載できる場所・スタイルを考えたい。	①アンケート内容を改定し、より回答・集計のしやすいものとする。 ②短大・大学、また近隣他県へと開拓を広げる。 ③引き続き、見やすい分かり易いリーフレットを目指す。配布対象は常に2つの学年とする。 ④学校紹介VTRは改善を必要とする。4月HPへのアップを目指したい。
D:各課程就職100%の達成	専門課程就職率100%	①企業情報の提供と学生の企業理解促進 ②月1度の面談と就職活動状況の把握 ③早期面接練習による意識高揚 ④コミュニケーション能力の向上	①全ての求人情報を掲示し、同時に確実な当該企業の情報を提供する。 ②月一度の個人面談を計画し、意識の向上を図ると共に活動状況を把握する。 ③授業中、事務局出入り等挨拶を徹底させながら面接練習を5月に開始する ④職員や授業担当者との打ち合わせを年度当初に行ない、挨拶する・聞く・考える・発言する力の向上を徹底する。	2	①概ね実施できている。 ②後期に1人あたり2回の面談を実施した ③朝礼・終礼時や事務局内にて挨拶等の指導を行った。 ④非常勤講師と授業の都度欠席者等の連絡や理解度の聞き取りなど連携をとることができた。	①学校求人は朝礼で企業概要や卒業生の有無などを周知する。 ②前後期それぞれ2回の個人面談を継続する。 ③2年前期の面談では面接練習を取り入れる。 ④掃除監督を増やして学生と職員とのコミュニケーションの頻度を高める。

※評価 4:達成指標を8割以上クリアしている 3:達成指標を6割以上クリアしている
2:達成指標の4割程度である 1:達成指標の4割に満たない