

R4年度 HR進路學習委員會 研究発表

HR進路學習委員長
大阪府立港高等学校 廣江邦昭

今年度の取り組み

「進路HR全般について」

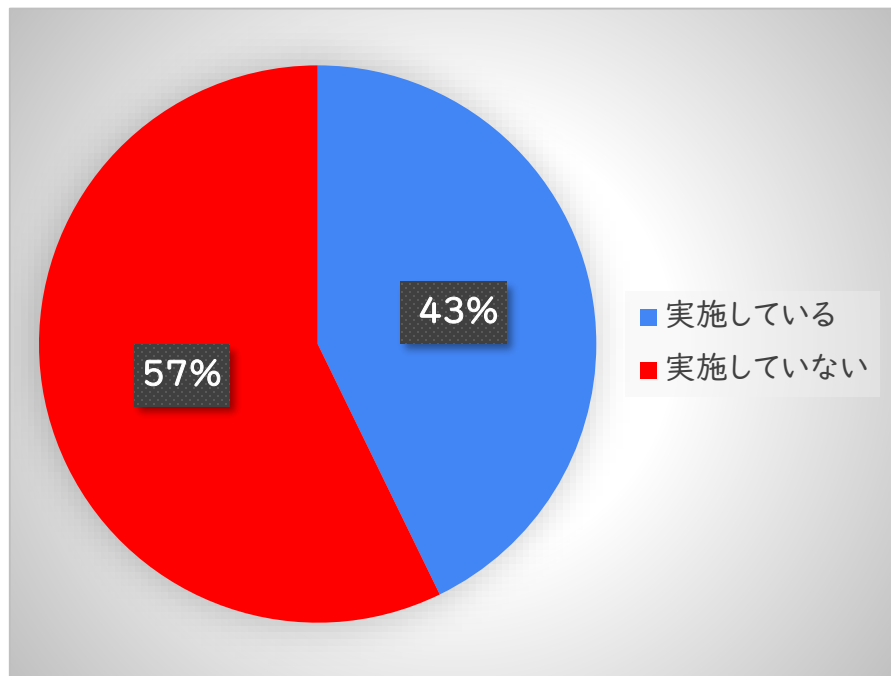
アンケート内容

- ①(専門学校や大学短大を招いての)学校説明会の有無
- ②(専門学校や大学短大を招いての)分野別説明会の有無
- ③バス等を利用しての学校見学会の有無
- ④保護者対象の説明会の有無
- ⑤模擬試験の実施の有無
- ⑥面接指導の有無
- ⑦小論文指導の有無
- ⑧進路の手引きの有無
- ⑨出入りの業者さんとの関わり合いについて
 - i : 業者活用の成功例
 - ii : 業者活用の失敗例
 - iii : 業者の選択基準

①（専門学校や大学短大を招いての）**学校説明会**の有無

187校中 実施している 80校

実施していない 107校



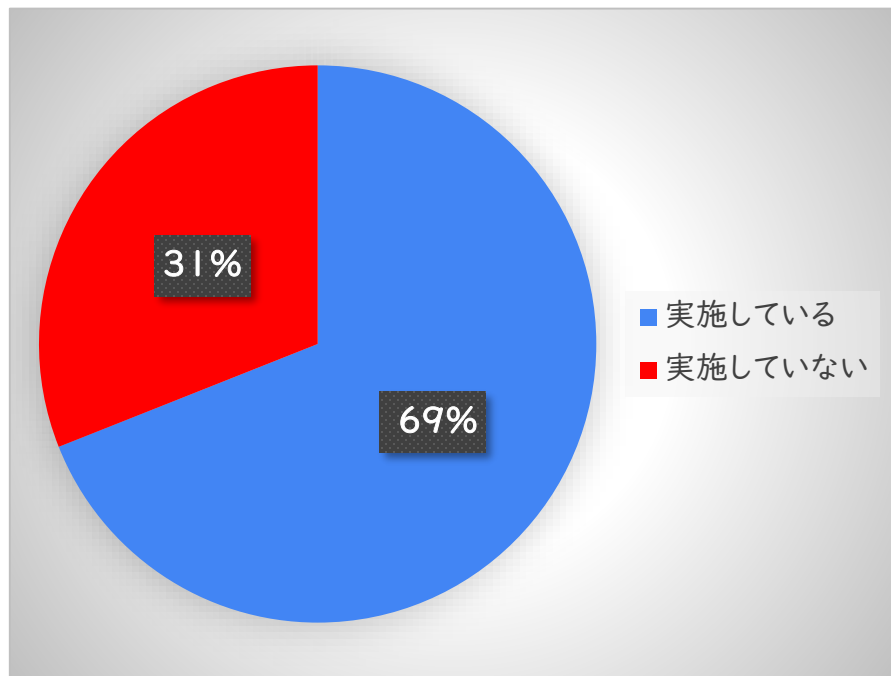
実施した学校の学年と回数

	1年	2年	3年
0回	57	26	13
1回	12	39	49
2回	7	9	2
3回以上	3	7	11

②(専門学校や大学短大を招いての)分野別説明会の有無

187校中 実施している 129校

実施していない 58校



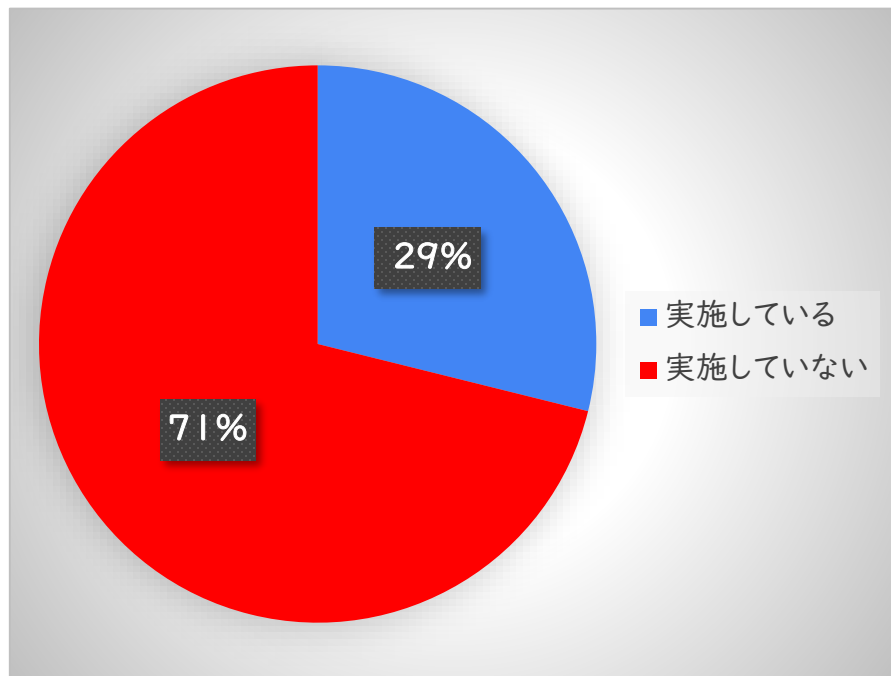
実施した学校の学年と回数

	1年	2年	3年
0回	27	14	61
1回	83	82	57
2回	17	28	8
3回以上	2	5	4

③バス等を利用しての学校見学会の有無

187校中 実施している 54校

実施していない 133校

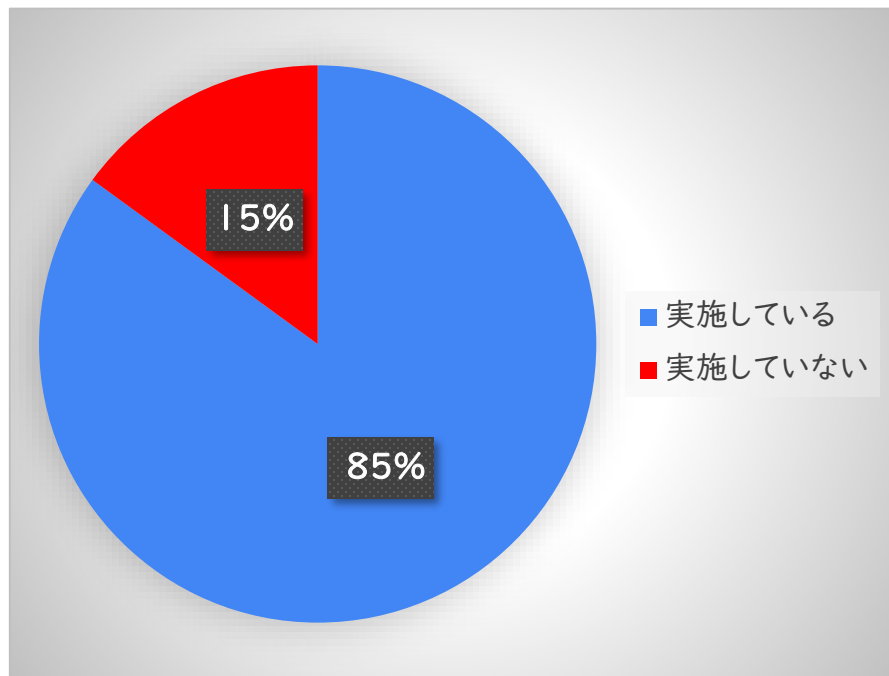


実施した学校の学年と回数

	1年	2年	3年
0回	26	17	40
1回	25	30	11
2回	1	6	2
3回以上	0	2	0

④保護者対象の説明会の有無

187校中 実施している 159校
 実施していない 28校

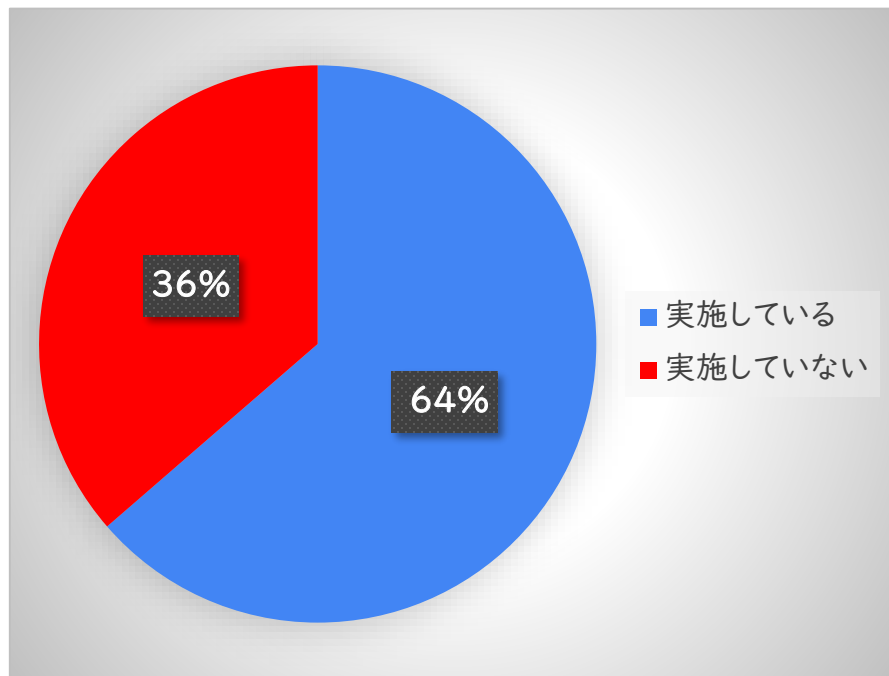


実施した学校の学年と回数

	1年	2年	3年
0回	53	42	20
1回	83	88	108
2回	19	26	20
3回以上	2	3	10

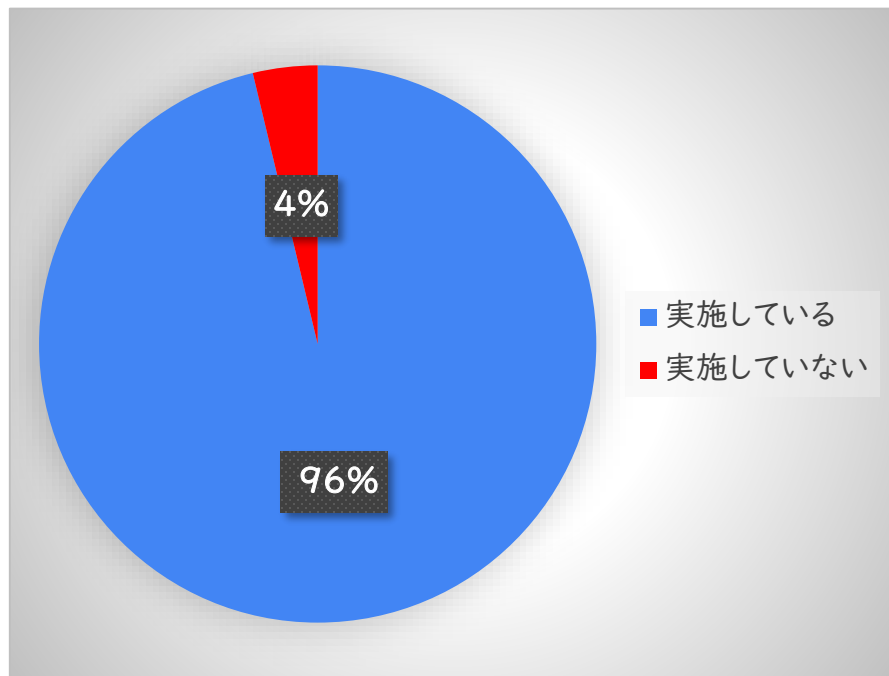
⑤模擬試験の実施の有無

187校中 実施している 119校
 実施していない 68校



⑥面接指導の有無

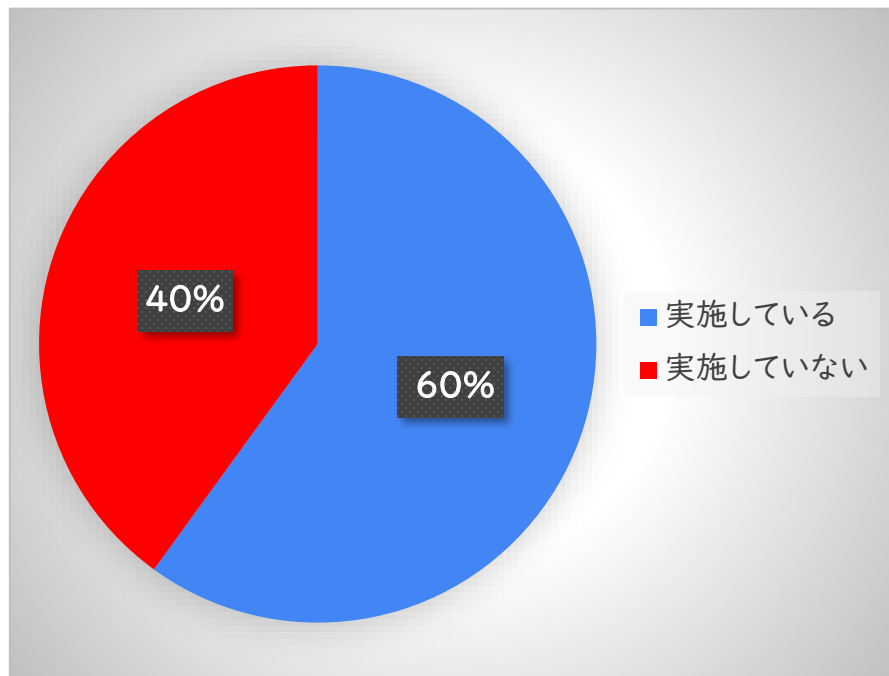
187校中 実施している 180校
 実施していない 7校



⑦小論文指導の有無

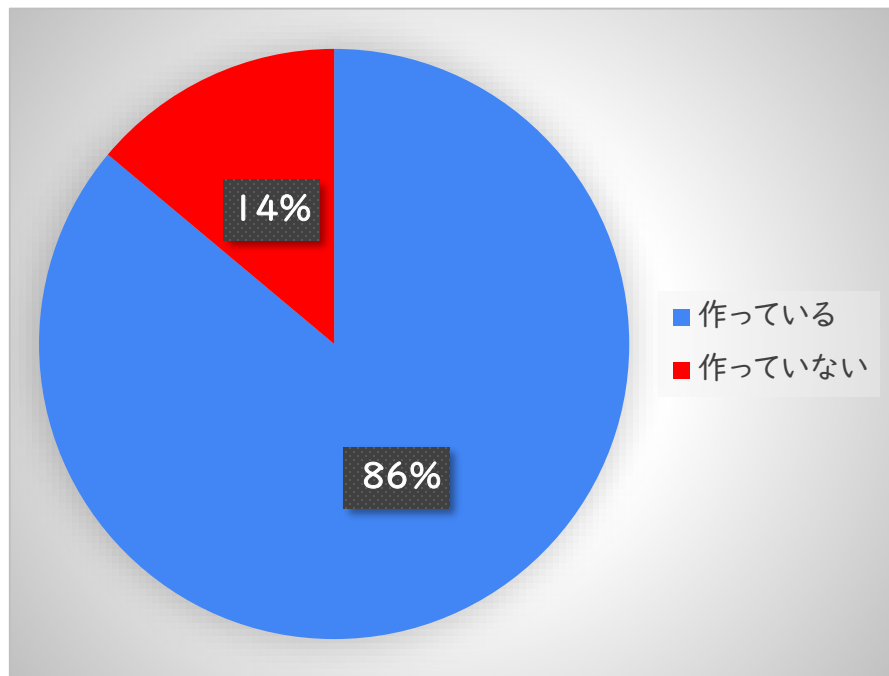
180校中 実施している 108校

実施していない 72校



⑧進路の手引きの有無

187校中	作っている	161校
	作っていない	26校



⑨ 出入りの業者さんとの関わり合いについて

i : 業者活用の成功例

《進学関係》

① 進路説明会の実施 (12)

- ・希望者が多い大学等を多数呼ぶ際に業者を利用。・対外的な交渉をまとめてやってもらえる。・説明会の機材の準備
- ・教員の負担が減った ・保護者にも説明会を実施 等

② バスツアーは、生徒の進路意識向上に効果的である (2)

③ 進路講演会を実施 (2)

④ 看護志願者への指導がやりやすくなった (2)

⑤ 3年生対象の面接指導、模擬授業 (大学、専門学校が来校)

⑥ 研究分野の紹介で生徒の関心が高まった。

⑦ 1年の6月の懇談期間に日程を変えて進路指導部企画で教員が分野別の説明会 (大学短大、専門学校、就職、看護) を実施していたのですが、できる人がいなくなって開催ができなくなる事が残念なので、業者さんをお願いすることにしました。概要を説明し4社にプレゼンをしてもらい、一番本校の実情にあった業者さんに実施してもらい、その代わりに11月に実施する、保護者対象の (大学や専門学校を招いての) 進路説明会を実施してもらいました。この形なら毎年生徒向けの説明会が実施できます。

⑧ 本校は専門学校進学者が100名を超えるが、各分野のお勧めの学校がよくわからない。業者の中の専門学校に詳しい担当者に来ていただき、学校の選び方と財務状況を教えてもらい、生徒の個別相談にも応じてもらった。

《就職関係》

①合同求人説明会

②企業の選定や資料の作成等の準備負担が軽減された。

③ハローワークの業界別、業種別説明会は多くの企業が参加してくれて有意義なものとなった。

④ハローワーク 実習事前・事後学習（2年就職希望者 2回）

⑤今までは進路部員が探していた企業へのインターンシップの体験先を業者に依頼

今年度より就職する生徒向けにある会社の高チャレを導入した。スマホ・タブレット・PCで自宅から学校へ届いた求人票や面接のビデオ等が見られて、生徒たちも熱心に就職活動を行っていた。

⑥業種別説明会の実施

⑦就職希望者が多いので8月から9月に就職希望者対象に面接練習をがっつりやってくれる。

（その代わり分野別説明会をお願いしている）

⑧職業人講話や職業体験

《その他》

- ①資生堂の身だしなみ講座等の活用例があります。事前にしっかりと打ち合わせを行っているので、期待通りの内容になっています。
- ②1年次に、保護者対象で進学全体についての大まかな説明と進学資金(奨学金)についての説明会をある会社にしていただいています。
- ③進路行事を業者に任せたことで、教員の業務内容が軽減された。
- ④進路ガイダンス実施にあたっての教員の負担軽減
- ⑤当然なのですが、学部別や職業別の説明会をする場合に、希望に叶った種別を用意してくれるところです。
- ⑥面接指導、職業紹介
- ⑦説明会の期間を複数日設定することで幅広く、様々な分野の説明を聞くことが出来た。
- ⑧12月末の期末考査後に、6日間連続でキャリア教育を行ったり、1.2年希望者対象の進路ガイダンスを行ったりした。
- ⑨面接練習
- ⑩コミュニケーション術についての講演
- ⑪会社をお願いしてのスーツ着こなし講座。以前に来ていただいていた方で、今は講座からは退き後進の指導に当たっておられますが、今年度特別にお願いして来ていただき、大変充実した内容となりました。
- ⑫業者に依頼していると何か問題が起こっても丁寧に対応してくれた。
- ⑬ガイダンスやOB講演会などのコーディネート
- ⑭例年、1年では職業体験学習、2～3年では分野別説明会を企画しており、それぞれ校内で成功している。昨年度より面接講座を組み込み、とても良かった。
- ⑮成功例は特になし。
- ⑯進路指導部員の負担軽減

ii：業者活用の失敗例

- ①個人情報の提出を求められた 8
- ② ガイダンスを失敗した 7
 - ・段取りが悪い ・講演者をそろえる事ができなかった ・事前の打ち合わせが不十分 ・当日のスタッフが少ない等
- ③担当者が突然変わる 4
 - ・変わらないと約束したのし担当が変わる等
- ④学校の宣伝に終始した 4
- ⑤学校が偏る 希望の学校がこない 3
 - 専門学校にかたよる等
- ⑥学校の特性にマッチしない
単位制の時間設定
- ⑦講師がよくなかった
- ⑧いいなりになってしまった
- ⑨就職希望者に対して業者に適当な企業を呼んでもらったが、ほとんどが学校に求人票を送ってもらっていない企業で、生徒も応募しなかった。おまけに、業者の対応が悪く、 駐車場から企業のお客様の車が出る時に警備してもらえなかった。
- ⑩数年前にとある業者に進路説明会を依頼したところ、「今年度この行事をするから、次年度の〇年の説明会も契約してほしい」、とセットで突然提案された。次年度のことは今 決められないと伝えたところ、「そういうことなら、今年度の行事もうちはやりません」と言われ、実施1か月を切ってから業者を変更した。
- ⑪教室に荷物が残ったままだった、コンピューターの設定を勝手に変えられた、仕事内容について、生徒に誤解を与えるような極端な説明があった。など
- ⑫数年に一度は新しい業者の新しい企画を取り入れるよう心がけています。(マンネリ化しないように)
- ⑬業者ごとの長所と短所の見分けと、選定にあたっての公平性。

iii:業者の選択基準 その1

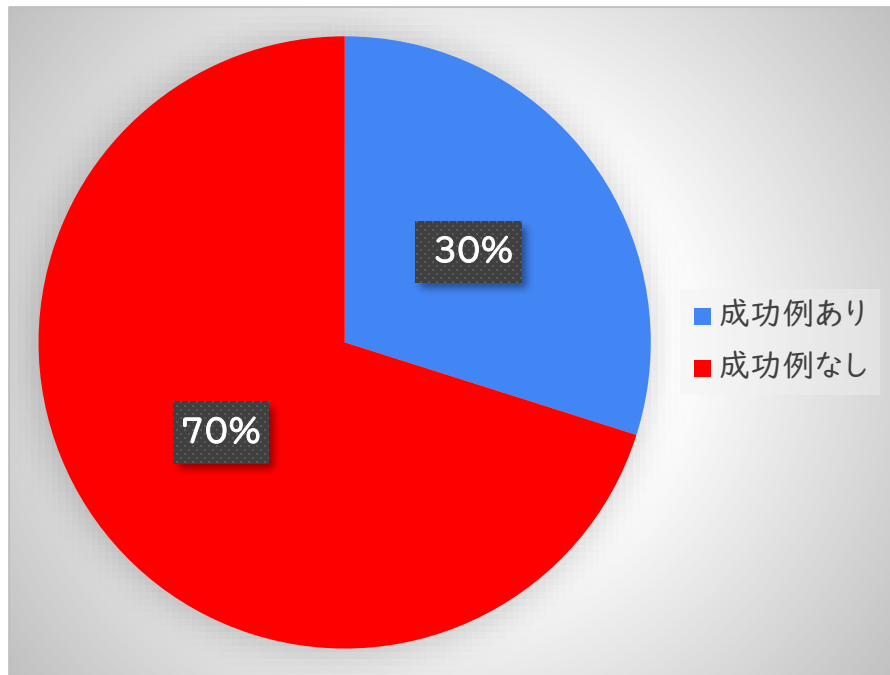
①担当者の人柄	44	
・公平さ・誠実さ・フットワークの良さ・担当者の評判・従業員の年齢構成能力(希望する学校を集めてくれる)		
・知識が深い・コミュニケーション能力・経験値・担当者が途中で変わらない等		
②学校や生徒を理解してくれている	35	
・学校の気質がわかってきている・学校の方針がわかってきている・定時制や支援学校の事情等		
③提案(プラン)	29	
・他校の実践例・求める情報を提供してくれる		
④なし	12	
⑤今までのつながり(過去の実績)	9	
⑥個人情報の取り扱い	8	
⑦業者の活用実績なし	6	
⑧学年にお任せ	5	
⑨学校の要望を聞いてくれる	5	
⑩ノルマ住所なので情報提供が少ない(求めない)		5
⑪(過去の)実績	4	
⑫金額	4	
⑬業者は使っていない	3	
⑭例年決まっている(同じ)	2	
⑮本社の場所	1	

iii: 業者の選択基準 その2

- ⑭各会社の得意とするところ（専門学校や就職に強いとか幅広い対応ができるなど）はどこか。
- ⑮業者の要望を常に聞く必要が出てくる心配がある
- ⑯専門学校を無理に勧めてこないよう業者をお願いしている。
- ⑰3年間、同じ担当者であること
- ⑱業者が3学年で同じにならないようにしている。
- ⑲小規模校かつ生活保護・住民税非課税世帯も多く、校費も生徒費も予算が少ないので、「無料」が大前提。また（定時制の場合）夜間開催に対応して頂けるかも前提となる。
- ⑳説明会だけしていただくのではなく、進学講習会（小論文指導・国語・数学指導）や進学
- ㉑年度を超えてプラスアルファの講演などをしていただけるか。
- ㉒基本的に前年踏襲だが、改善点をちゃんと改善してくれることが前提
- ㉓金銭的余裕が無いので、無料で講演会やサービスを行ってくれる業者が大前提
- ㉔他の業者との違い、どんなことが強みとして持っているか。就職希望者が多いので、就職にも対応してもらえるか。
- ㉕特定の学校や企業を優先していないかや、料金について
- ㉖3年間持ち上がり、各期の担当を別業者にする。
- ㉗内容によるので、答えられないです。
- ㉘選定よりも、選定した業者にしっかりと要望を伝えている。
- ㉙生徒の費用負担がないこと。
- ㉚定時制に対して理解がある

⑨ 出入りの業者さんとの関わり合いについて

業者活用の成功例に関して 成功例なし (利用していない3校を除く) 184校中129校



☆結論

生徒の希望する進路の発見、実現のために

進路指導部の役割は大きく様々な方法や手段がある

①多くの進路行事でお世話になる業者さんとの関係について

→いいなりになることなく、お互いにウインウインの関係で良い進路行事を作ることが大切

②他校の実践を知り、良いところは取り入れる。

→進路研究会を通じての他校の進路指導主事との交流や情報共有は大切

生徒の希望する進路の発見、実現が学校の活性化につながる大きな手段の一つ