

# 平成30年度学校自己評価システムシート（県立特別支援学校さいたま桜高等学園）

目指す学校像	1 生徒一人一人の主體的な学びを通し、持てる力を最大限に発現できる教育実践に取り組む学校 2 生徒一人一人の社会で生きて働く力を着実に育み、一般就労の実現と職場定着の向上に取り組む学校
--------	---

重点目標	1 生徒一人一人の能力や特性を踏まえ、生きて働く力を確実に高めるため、個と集団の調和のとれた指導・支援の充実に取り組む。 2 生徒一人一人の調和のとれた心と身体づくりに取り組む。 3 教職員一人一人が持ち味を生かしチームとなって、地域との連携・協働した活動の推進に取り組む。
------	---

達成度	A	ほぼ達成(8割以上)
	B	概ね達成(6割以上)
	C	変化の兆し(4割以上)
	D	不十分(4割未満)

※学校関係者評価実施日とは、最終回の学校評価懇話会を開催し、学校自己評価を踏まえて評価を受けた日とする。

出席者	学校関係者	5名
	生徒	3名
	事務局(教職員)	9名

学校自己評価					年度評価(2月1日現在)		
年度目標					達成度		
番号	現状と課題	評価項目	具体的方策	方策の評価指標	評価項目の達成状況	次年度への課題と改善策	
1	○集団による効果を狙った学び合いが浸透しているとは言えない。また、過去の教材を有効活用するための学習内容の具体的な資料化は、領域・教科別にみると、できている部会とできていない部会がある。 平成29年3月卒業の離職者は3名で、職場定着向上の取組が、結果につながっている。 □集団の持てる力を最大限に発揮させ、一人一人の学びの相乗効果を引き出す必要がある。資料化したものを活用し、教員間の研修を深め、生きて働く力の育成のための授業力向上を図る必要がある。また、卒業後の就労への定着率向上を引き続き図る必要がある。	・一人一人の生徒の能力や適性を踏まえながら、生きて働く力を高めるための授業力向上を図る。	①国語、数学、自立活動、家庭の各教科を中心に、職業学科としての系統的「指導内容表」の作成と共に、一人一人に対する課題解決に向けた主体的・対話的な深い学びの授業づくりに取り組む。 ②学級集団の特性を把握し、学級、授業、委員会などの様々な場面でリーダーとして活躍する場を利用し、生徒一人一人を大切に学級経営(SAKURA学級)を目指す。 ③進路指導部を中心に在学中から職業に関する学習の充実を図り、卒業後の定着支援まで組織として生徒一人一人をサポートする体制を作る。	①「指導内容表」を活用した授業実践を通して、生徒同士の学び合い及び教員同士の学び合いが進んだか。 ②活躍する場を設けるなど生徒自身が「さ・く・らの精神」で、主体的に活動へ参加することができたか。 ③就労定着率の向上が図れたか。	・生徒・教員の学び合いの土壌を築くことができた。 ①各教科の指導内容表の整備が進み、系統立てた授業実践を行った。主体的・対話的な深い学びを実践した新任研、5年次研、中堅研、20年研の研究授業を通して、教員同士の学び合いが進んだ。 ②SAKURA 学級賞を新設し、生徒一人一人が学級でリーダーシップをとる機会を創出した。生徒会本部を中心とした委員会活動が活性化した。 ③H31年1月現在、定着率は、H30年3月卒業生98.5%、H29年3月卒業生93.1%、H28年3月卒業生82.1%である。定着支援を就労から1~2ヶ月後の4~5月に集中して行った直近2年間の効果が表れた。	B	①指導内容表の活用が進んできた。新学習指導要領で示す主体的・対話的な深い学びの実践と研究協議により教員同士の学び合いの機会を確保し、更なる授業力の向上を図る必要がある。 ②年度途中でのSAKURA学級賞の開始であったが、次年度も継続し、学級運営の活性化をするとともに生徒の活躍の場を増やす。 ③進路指導部と担任との連携強化を図り、引き続き一人一人に合った進路指導の実現を目指す。
2	○支援プランB作成にあたりチェックシートなどを参考にして生徒の課題の捉え方を深めた。また、相談期間を設けたが、生徒・保護者の活用が少なかった。 □保護者と連携し生徒一人一人の的確な実態把握による指導計画・実施・評価を行い、集団の持つ力を活用しながら生徒一人ひとりの課題改善に向けた取り組みを充実させる必要がある。	・調和のとれた心身の伸長を図り、生徒の卒業後の社会自立へ向けた学習を充実させる。	①支援プランB作成にあたり研修で共通認識を図ると共にチェックシートなどを参考に作成する。作成した支援プランBから生徒一人一人の自立活動の学習課題目標を各指導に反映する。 ②PTA運営委員会をはじめPTAの各活動において定期的、計画的な意見交換を行い、情報共有を図り、保護者と協働した学校運営を進める。	①生徒一人一人が意欲的に学習に取り組み、一人一人の課題の改善が図れたか。 ②PTA運営委員会などを活用できたか。	・社会自立へ向け、課題解決に向け一人一人の把握と組織の活用を図った。 ①年度当初のプラン作成から生徒一人一人の自立活動の課題を明らかにした。自立活動の時間による指導や教科の個人目標に取り入れ課題改善に取り組んだ。 ②PTA運営委員会を年4回開催した。PTA活動の報告や学校からの情報提供の場を設け、情報の共有を図った。PTA活動の内容を見直し、保護者が参加しやすい組織となる改正案を提案する予定である。	A	①新入生のプラン作成、在校生は進級に伴うプラン見直しから本人の成長と次のステップを確認する。自立活動の効果的な指導を計画し一人一人に合った課題改善策の周知を行う。 ②PTA運営委員会で意図的に意見交換の場を設け、必要な意見を職員に周知する。
3	○地域の協力のもと、ショップやカフェの運営が、地域へ定着してきた。また、今年度から高等学校における通級による指導が始まった。さらに、法定雇用率の引き上げが行われた。 □ショップやカフェの安定した活動の確保と共に、指導の充実が必要である。また、高等学校への支援体制を確立し、さらには、企業向けセミナーの開催や企業研修の場の提供など企業の理解へ向けた取組の更なる充実が必要となる。	・特別支援教育を推進させるためのセンター的機能のより一層の充実を図る。	①顧客の利便性を向上させるために、ショップやカフェの活動日を固定し、顧客のニーズに応える製品やサービスの提供などの指導の充実により、学校全体の年間売上400万円を目指す。 ②特別支援教育コーディネーターを中心とした新座高校などの高校支援、就労支援担当を中心とした企業への支援と新規開拓30社以上を行い、センター的機能を発揮する	①顧客のニーズを踏まえた製品やサービスの提供により、売り上げが目標高に到達したか。 ②高等学校や企業のニーズに応えた支援ができたか。	・情報連携だけでなく行動連携が進み、地域資源の活用とセンター的機能が充実した。 ①売り上げに対する目標など設定しながら製品作りに取り組んだ。報道機関への情報提供を積極的に行い、J:COMのニュースに取り上げられた。介護体験、インクルーシブ研修、学校見学・説明会などとショップ・カフェの営業日を同じ日となるようした。売上が向上し、年間売上約437万円となった(H31.3.1現在)。 ②新座高校へ週1回の支援にあたり、自立活動の通級指導教室を行った。企業に対して研修の場の提供や障害者支援のための助言などから、実習先依頼数は新規開拓52社となった(H31.3.1現在)。	A	①引き続き顧客のニーズの変化に応じた製品作りを行う。来客数が多い機会を逃さないようにするショップ・カフェ運営を行う。地域への広報活動を積極的に行い、本校のファンを増やす。 ②引き続き高校支援にあたる。コーディネーターの専門性の引き継ぎが課題である。企業向けセミナーの検証を行い、参加したくなるセミナーとする。新規開拓では、本校から障害者雇用の利点を積極的に発信していく。

学校関係者評価
実施日 平成31年2月8日
学校関係者からの意見・要望・評価等
<ul style="list-style-type: none"> <li>・主体的・対話的な深い学びについては、外部からは分かりにくい。このことを分かりやすく発信していくことで、各教科の内容が充実したものになるだろう。既に取り組んでいることを整理し、積極的に情報提供をしていくと良い。</li> <li>・生徒が学校のHP作成や地域を取材し発表することで、自主性を伸ばす活動となっている学校もあるので参考にしてもらいたい。</li> <li>・企業では、知的障害者の受け入れに当たり、ジョブコーチの手法を取り入れ得意な部分を最大限に伸ばし、戦力となってもらっている。企業のやり方も参考にしてもらいたい。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・支援プランABの作成に当たっては、チェックシートも活用しながら目標を設定し評価することに生徒本人も参加するようにしていくことで、自己理解が深まることになるのではないかと。</li> <li>・PTAの活動が、保護者同士や教員とのコミュニケーションの場となっている。生徒たちを活かせる場となっており、PTAをやったよかった。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・納涼祭や敬老会に生徒が参加してもらい、地域の活性化となっている。生徒と一緒にできる活動を引き続きお願いする。</li> <li>・教員が出向いての企業研修や企業が学校に来ての研修など相互に学ぶ機会があることは、障害者雇用の推進となっている。</li> </ul>