

平成17年度 沖縄県教育委員会研究指定 就職指導研究

研究主題

就職に対する意識の高揚と個別指導の充実

～ジョブサポートティーチャーの活用を通して～



沖縄県立豊見城南高等学校

〒901-0223

沖縄県豊見城市字翁長520番地

TEL098(850)1950

FAX098(850)9239

目次

第1章 学校の概要	1
1・本校の概要	
2・進路指導計画	
3・総合的な学習の時間「プロジェクト南」	
4・進路状況の推移	
第2章 研究の概要	4
1・研究の目的	
(1) 研究主題	
(2) 主題設定の理由	
(3) 本校の就職状況	
2・就職指導の具体的な取り組み	5
(1) 就職希望者ガイダンス	6
(2) 沖縄県キャリアセンター、ハローワークの見学会およびその利用	6
(3) ビジネスマナー入門講座	7
(4) ビジネス系検定	9
(5) 就職試験対策講座	9
(6) 沖縄県産業祭りにおける企業研究会	10
(7) 高校生のための福祉の仕事入門講座および福祉の職場就職説明会	11
(8) 県内・県外企業合同求人説明会・合同面接会	12
(9) 県外企業職場開拓および地域企業職場開拓(地域商工会との懇談)	13
(10) 就職内定者への指導	13
(11) 就職未定者への指導	14
第3章 平成17年度ジョブサポートティーチャーの活動報告	15
1・活動の内容	15
2・活動の成果	16
(1) 内定状況	17
(2) 具体的な取り組み	18
(3) 具体例	20
(4) 課題と考察	22
第4章 研究の成果と課題	24
1・取り組みの成果	24
2・今後の課題	27

資料

第1章 学校の概要

1. 本校の概要

豊見城市翁長に沖縄県立豊見城南高等学校全日制普通科として、昭和56年4月8日に開校。今年創立26周年目を迎える。

平成18年1月現在、1年生8クラス(316名)、2年生8クラス(298名)、3年生8クラス(306名)計24学級920人(男500人女420人)である。生徒は挨拶がきちんとでき、素直で明るい。

本校は、これまで、沖縄県高等学校強化運動部指定校、県指定ボランティア活動推進校、さらに、平成14・15年度は沖縄県教育委員会指定「総合的な学習の時間」の研究指定校を受けるなど、文武両道にわたり特色ある教育活動を推進してきた。

本校は、「勤勉、協調、創造」を校訓とし、平成9年度から普通コース、特進コース、特進スポーツコースの3コース、さらに平成14年度からITコースも設置され、コース制の特色を活かした多様な活動と、平成15年度から二学期制を実施し、生徒の実態に即した授業実践が行われている。望ましい職業観を身につけ、生きる力を育む「プロジェクト南」の実施、また、生徒一人ひとりが持つ可能性を生かし、より望ましい進路選択ができるよう、「卒業時には全卒業生の進路の確定を！」をモットーに、学校一丸となって進路指導に取り組んでいる。

2. 進路指導計画

<基本方針>

一人ひとりの生徒がもつ可能性を活かし、より望ましい進路選択ができるよう適切な助言と指導を行い、卒業までに、全生徒が進路決定できるように努める。

<努力目標>

- (1) 進路の早期決定を促進する
- (2) 進路の幅を広げるために、基礎学力をつける
- (3) 各学年との話し合いを密にし、進路指導の向上に努める

<主な活動>

- ・ 進路希望調査(4月、9月) ・ 実力テスト(4月、9月) 模試
- ・ 講座(特進早朝、放課後講座、夏期講座、基礎講座、検定取得講座、入試対策)
- ・ 保護者への進路説明(入学式、PTA 総会、PTA 進路委員会など)
- ・ 進路情報発行 ・ 奨学生募集 ・ 進路のしおり発行 ・ 進路統一LHR
- ・ 3学年会と進路部との話し合い(4月、9月) ・ オープンキャンパス、進学説明会の案内(郊外)
- ・ 校内県内大学入試説明会・大学・短大・専門学校推薦入試の指導(面接、願書)
- ・ 就職については5頁にあり。

3. 総合的な学習の時間「プロジェクト南」

1 学年 「自分を取りまく地域と環境」

(1) 目的

豊見城南高校での学校生活全般について理解する。

自分の住んでいる地域や環境について調査・研究することにより、地域社会を理解し、郷土を愛する心を育てる。

生徒各自の興味・関心に応じた沖縄全体の環境や歴史・文化・職場等を調査・インタビューをすることにより、将来の自己の姿や進路実現を模索させる。

(2) 実施日程 平成17年4月～11月

5月11日(水) 調査活動計画の作成

11月25日(金) 野外学習

2月15日(水)「プロジェクト南」学習発表会

2 学年 「インターンシップ(就業体験学習)」

(1) 目的

就業体験を通して、社会の仕組みを知り、自ら課題を見つけ、よりよく問題を解決するなど「生きる力」を育成する。

地域社会の教育力を活用し、社会生活や職業に必要な基本的能力及び望ましい勤労観・職業観を養う。

自己の生き方や職業観を育て、今後の進路設計に役立てる。

(2) 実施日程 平成17年7月21日(木)～7月26日(火)のうちの4日間

7月20日(水) 事前訪問と顔合わせ

7月21日(木)～26日(火)のうち4日間インターンシップ実施

7月27日(水) 日誌・名札・アンケート提出、お礼文、体験文作成

10月19日(水)「プロジェクト南」学習発表会

3 学年 「望ましい職業観」

(1) 目的

自己の進路を考察する時間を通して、生き方についての自覚を深め、自己発見のヒントとするとともに、問題解決能力や学び方、ものの考え方を育成する。

生徒自らが主体となり、講演会を企画・運営することにより、自ら考え主体的、創造的に取り組む態度を育成し、生きる力を養う。

各自の興味・関心に応じた様々な職業で活躍する先輩の講演を聴くことにより、自己の生き方についての自覚と就業意識を高め、職業選択の際の参考にする。

(2) 実施日程 平成17年7月21日(木)

7月20日(水) 進路講話の準備とリハーサル

7月21日(木) 進路講話、講話の感想とお礼状の作成

7月22日(水)「プロジェクト南」進路講話発表会

4.進路状況の推移

平成17年度1月20日現在

()は内数で過卒生

学 校 名		平成年度卒	17年度	16年度	15年度	14年度	13年度	12年度	11年度
		第何期生	23期	22期	21期	20期	19期	18期	17期
		卒業生数	306	332	326	317	335	338	318
県外国公立大学(鹿屋体育大学)			1						
琉球大学				2(1)	1	2(1)	2(1)	2	2
沖縄県立看護大学			1	0	0	0	1	1	0
沖縄国際大学			15	15(2)	20(1)	13	18(1)	19(1)	18(5)
沖縄大学			10	14(1)	16(1)	15	22	26(1)	28(5)
名桜大学			8	7(1)	5	1	8	1	1
沖縄リスト教学院大学			1	0	1	-	-	-	-
沖縄女子短期大学			10(1)	11	7	12	13(1)	11	19
沖縄リスト教短期大学			3	3	3	5	8	3	6
県外私立大学			10	8	7	11	15	16	12
県外私立短期大学			2	5	7	5	6	5	6
県内 専 門 学 校	那覇市医師会 那覇看護専門学校		2	3	3	4	3	3	3
	医療法人おもと会 沖縄看護専門学校		0	4(1)	1(1)	0	0	2	0
	沖縄歯科衛生士学校		1	1	0	1	0	0	0
	上 記 以 外		59	98	110	90	89	97	53
県外専門学校			13	9	9	14	21	19	12
外 文 大 学 校 省 管 轄	沖縄水産高等学校専攻科 (無線通信科)		0	1	0	0	0	0	2
	沖縄職業能力開発大学校		1	4	2	0	6(4)	3	3
各 種 学 校	県立浦添職業能力開発校			2	6	6	1	3	
	沖縄産業開発青年隊			2	2	0	8	3	
	上 記 以 外			5	4				
県内就職			20	30	22	24	28	24	14
県外就職			20	23	14	4	16	19	20
進学率(卒業生に対する比率)			44.1	54.5	61.7	56.5	63.9	63.3	51.3
就職率(卒業生に対する比率)			13.1	16	11	8.8	13.1	12.8	10.7
進路決定率(卒業生に対する比率)			57.2	70.5	72.7	65.3	77.0	76.0	61.9

第2章 研究の概要

1. 研究の目的

(1) 研究主題

研究主題

就職に対する意識の高揚と個別指導の充実

～ジョブサポートティーチャーの活用を通して～

(2) 主題設定の理由

効果的な就職意識高揚のための取り組みの研究

昨年から景気回復基調といわれる中、求人者数の低迷、さらに若年者の高失業率、フリーター、ニート問題と高校生の就職状況は以前厳しい状況が続く。

本校では、「総合的な学習の時間」において「自分探しの旅」と称し、1学年で「自分を取りまく地域と環境」2学年で「インターンシップ」、3年で「進路講話」を中心とした職業観育成のための取り組みに力を入れている。

いかにして職業に対する意識を高めていくか、具体的取り組みを研究することを意図し主題を設定した。

ジョブサポートティーチャーによる本校生徒の実態に合わせた個別指導の研究

本校の生徒の進路状況の特徴は、就職希望者が多い点である。実数は普通高校で上位に位置する。これら多くの就職希望者一人一人に対して、きめ細かい指導が出来るようなジョブサポートティーチャーの取り組みの研究を推し進める。

(3) 本校の就職状況

就職	15年		16年		17年	
	県内就職	県外就職	県内就職	県外就職	県内就職	県外就職
希望者	52	24	37	23	33	22
内定者	22	14	27	23	20	20
就職決定率	47.6%		83.3%		72.7%	

17年度決定者は1月20日現在

2. 就職指導の具体的取り組み

資料：年間スケジュール表

月	具体的取り組み
4月	進路希望調査 就職未内定者の追跡調査 第1回就職希望者ガイダンス
5月	第3回無料公務員模試 県外求人開拓と定着指導
6月	県外職場体験実習 ビジネス電話検定試験 第4回無料公務員模試 第2回就職希望者ガイダンス 就職希望者個人面談 福祉の仕事入門教室
7月	第3回就職希望者ガイダンス 県内企業職場見学会 県内・外企業合同求人説明会 県キャリアセンター・ハローワーク那覇見学会 県キャリアセンター学習会
8月	ビジネスマナー入門講座（5日間） 夏季就職試験対策講座 県外職場開拓 就職推薦開始
9月	進路希望調査 第4回就職希望者ガイダンス 就職選考開始 福祉の職場説明会・面接会
10月	産業祭りにおける企業研究会
11月	第1回無料公務員模試 第5回就職希望者ガイダンス 県内・外企業合同求人面接会
12月	就職内定者宿泊研修（県立系満青年の家）
1月	就職内定者ガイダンス 県内企業合同求人面接会
2月	ハローワーク那覇見学会 第2回無料公務員模試

(1) 就職希望者ガイダンス

就職希望者を一斉に集めて行う従来の「就職希望者ガイダンス」では、就職希望者全員が集まらない、就職意識の高揚が弱いなど挙げられる。そこで、以下の改善を行い、実施した。

ガイダンス実施回数の増加（12月現在5回）

ポスターによる宣伝

「欠席者ガイダンス」の実施（同じガイダンスを2回実施）

講話を取り入れる

担任への出席状況の情報提供と連絡等の協力

出席者への特典（講座や各種催しを優先して参加できる等）

プリント綴りの無料配布

以下は、各ガイダンスの実施内容である。

実施回	実施日	内 容	出席者
第1回	4月27日	・就職活動の日程・就職の心得・各種講座や検定の紹介	32
第2回	6月2日	・企業研究および企業訪問について・各種連絡事項	27
第3回	7月20日	・夏休みの就職活動・今後の日程・各種講座	49
第4回	9月9日	・いよいよ本番就職活動・こんな会社は危ない	33
第5回	11月14日	・合同面接会・企業が求める人材	40
第6回	1月23日	・合同面接会・フリーター・ニートと季節労務	

例年数回しか実施していないガイダンスを多く持つことで、生徒の動向が把握できた。しかし、参加する生徒がほとんど同じ生徒と固定されていくため、「欠席者ガイダンス」をLHR時や校時中に実施することで多少の改善は見られたが、一度も参加しない就職希望者もいた。

(2) 沖縄県キャリアセンター、ハローワークの見学会およびその利用

昨年「キャリアセンター」を利用した生徒が難関の金融機関へ就職できた事例もあり、例年、2月に卒業予定の就職未定者だけに実施していた「沖縄県キャリアセンター、ハローワーク見学会」を7月定期考査終了後の5,6校時に実施した。夏休みに入る前に実施することで、長期休み期間中や就職試験・面接前に利用させることを意図した。

【実施内容】

第一回 「沖縄県キャリアセンター、ハローワーク見学会」

日 時 7月15日（金） 5・6校時

対 象 3年生 就職希望者 就職進学希望者

定 員 25名（就職希望者ガイダンス参加者を優先） 学校バスを利用

第二回 「キャリアセンターで就職活動」

日 時 7月25日（月） 9:00～16:00

対 象 3年生 就職希望者 就職進学希望者 定 員 25名 学校バスを利用

第三回 「ハローワーク見学会」

日時 2月 就職・進学準備休み前（校時内）

対象 3年生 就職未定者 学校バスを利用

【実施状況と成果・課題】

第一回目の見学会は23名が参加し、「キャリアセンター」「ハローワーク」「ジョブスポット」の見学や各種講座・催しの説明を受けた。第一回目はこのような施設があること、利用方法、施設の場所、交通などを覚えてもらうことを意図して実施した。

また、第二回目は、生徒の要望により実際に施設を利用し就職活動をするを目的として実施。参加者は7名

第三回目は卒業テスト終了後の2月に実施予定。対象は、3年就職未定者。就職・進学準備休みからは、求人も学卒から一般まで対象となることからハローワークの利用に重点的に指導する予定

キャリアセンターは、予約制で個別指導（面接攻略ワーク）をしていただける。今年も就職試験前の準備日（出席扱い）にその指導を受けた生徒2名が難関の企業の内定を獲得することができた。

課題として、成果を上げているにもかかわらず、生徒が自主的に利用する動きがない。原因を検討し、生徒への利用を促進したい。また、面接や就職試験への指導のノウハウを提供していただき学校現場での指導に活かしたい。



(3) ビジネスマナー入門講座（雇用開発推進機構 共催）

日時 8月1日（月）～8月5日（金） 5日間

場所 本校視聴覚教室

講師 田港華子先生

アシスタント 高島奈々（雇用開発推進機構：エンパクト 雇用開発推進員）

カリキュラム

1日目	自己紹介 コミュニケーション能力の重要性
2日目	プレゼンテーション 社会人としてのマナー 発音・発声・アクセント技法
3日目	基本的スキルの修得 敬語
4日目	プレゼンテーション ボイストレーニング 企業見学 ワークショップ
5日目	プレゼンテーション コールセンター概論 就職に向けて 模擬面接



【実施状況と成果・課題】

雇用開発推進機構（エンパクト）と学校の共催で実施した。従来、一般を対象に行っている「コールセンター入門講座」を高校生対象として、毎年夏休み期間県内4～5校で実施している講座である。共催側の雇用開発推進機構に講師、アシスタントまた、実施内容に至るまで企画・実施していただいた。学校側は施設提供、受講生徒の募集と出席等の指導を担当した。五日間という長丁場でありながら生徒も集中でき、大変好評であった。特に、コールセンター見学会は生徒が直接目にする事の出来ない職種ということで、職業観の育成に大きな成果があった。

成果として、受講者21名中、9名が就職内定を獲得することが出来た（その他、進学5名、未定者7名）。また、真面目ではあるがおとなしい生徒が受講し、その結果、意欲的に就職活動に取り組むようになった。講師やアシスタントの方々が生徒へ細やかな対応をしていただいたことが成果へと繋がったと考えられる。

また、本校では講座終了後、夏休み明けの全校生徒の集会で、受講者全員を舞台上げて成果を披露している。他の先生方からの評価も高く、一般の生徒達も強い関心を示しながら報告を聴いていた。

昨年は県予算で3日間の講座を実施したが、今回の5日間で企業見学を取り入れた講座が生徒の反応も良い。今後は3日間開催の講座でも、企業見学の取り入れを検討し、充実した講座を継続して開設していきたい。また、多くの生徒に受講できるような、講座の定員（現在20名）や長期休み以外の実施方法など検討が必要である。



(4) ビジネス系検定

今年度、専門の教諭が赴任したことから、実業高校などで実施されている各種ビジネス検定を初めて実施した。

【実施内容】

検定の種類 ビジネス電話実務検定 知識B級 6月11日実施
ビジネス実務マナー技能検定 7月2日実施
秘書検定 2月4日実施(予定)

受験者数および合格者数

検 定	受験者数	合格者数	合格率
ビジネス電話実務検定	4	3	75%
ビジネス実務マナー技能検定	20	7	35%

検定の実施に当たって、検定対策講座(10回)を実施した。

また、生徒の負担と来年度以降の継続実施を考え、進路予算で検定用受験ガイド(参考書)を購入した。

一部の生徒に、かなり意欲的に取り組む姿勢が見られたが、「ビジネス実務マナー検定」においては、合格率が低い。「ビジネス電話実務検定」では、「ビジネス電話についての初歩的な知識」であるのに対し、「ビジネス実務マナー検定」では、「ビジネス実務の遂行に必要な一般的な知識」ということで、高校生には、ハードルが高いようである。継続した取り組みが必要である。

(5) 就職試験対策講座

昨年度は、意欲的に受験する生徒が多いことに反して受験対策をしないまま受験し、内定を獲得できなかった生徒が多かった。その反省を踏まえ、今年は入社試験対策講座を初めて実施した。

【実施内容】

期間 8月8日(月)～8月18日(木) 9回

時間 9:00～10:40

受講生 12名

講座内容

- 第1回 就職試験例の説明・履歴書の書き方説明・学科試験練習問題
- 第2回 履歴書添削・適性検査1
- 第3回 面接ロールプレイ・学科試験練習問題
- 第4回 適性検査2・適性クレペリン検査・面接練習(入室、退室)
- 第5回 SPI適性検査(言語的能力)・志望動機(個人指導)
- 第6回 SPI適性検査(数理的能力)・作文「学校生活について」
- 第7回 SPI適性検査(数理的能力)・作文「私の性格」
- 第8回 SPI適性検査(数理的能力)・作文「・・・年後の私」

第9回 SPI適性検査（数理的能力）・履歴書完成・調査書依頼

【実施状況と成果・課題】

ビジネスマナー講座終了後すぐの開講でモチベーションの高いまま生徒も意欲的に取り組んだ。内容も近年実施企業が増えているSPI適性検査や履歴書・作文に力を入れた。

講座時間100分の9回でも時間が足りず、さらに面接指導に力を入れたかった。また、時間的に受講できない生徒への指導として、いつでも個人で学習できる

ようプリントを進路資料室に常備した。就職試験前の生徒への指導にも役だった。

その結果、昨年は、筆記試験を課す企業を敬遠する生徒が多かったが、今年は、筆記試験を課す企業への受検者も増え、かつ内定者も増えた。

今後の課題として、夏期の特別講座だけでなく、常設講座として出来ないか実施方法の検討が必要。



（6）沖縄県産業祭りにおける企業研究会

就職希望者ガイダンスなどでも企業研究を進めてきたが、生徒個人では取り組めていなかった。そこで全体で取り組めて、気軽に直接企業の話が聴ける場として、毎年10月に行われる「沖縄県産業祭り」の場を利用した。出展業者名簿などの資料は、「沖縄県工業連合会」へ問い合わせ提供していただいた。

【実施内容】

日時 10月21日（金） 13：30～ （5,6校時利用 学校車）

場所 沖縄県産業祭り（奥武山運動公園）

参加者 4名

事前学習会 第1回 10月17日（月）16：15～ 企業研究内容説明

第2回 10月20日（木）16：15～ 当日の研究方法及び諸注意

企業研究の方法

興味のある産業を選び、その歴史、需要と供給、沖縄に根付いた理由などを調べる

の産業に従事する企業を選び、企業概要（住所、経営方針、主力商品、資本金、従業員数、採用情報等）をインターネットのHPから事前に調べる。

質問事項を考える

企業研究ワークシートを提出する。

【成果と課題】

参加生徒の反応はよく、沖縄の産業や会社に対する認識を深めたようである。最終的な目標である、求人の獲得や就職希望企業へと進んだ事例はなかった。

また、引率者も生徒を指導しながら豊見城・糸満市内の参加企業を回り、職場開拓を行った。その内2社から求人の情報を得、後日会社訪問したが、採用の段階でなく後日再訪問する予定である。

当日の参加者は残念なことに、4名だけであった。事前学習会やレポート提出があるために敬遠したと思われる。今後は、研究の認識を持たせながら多くの生徒を参加させる指導方法の検討が必要である。



(7) 高校生のための福祉の仕事入門講座および福祉の職場就職説明会

沖縄県社会福祉協議会から案内があった「高校生のための福祉の仕事入門講座」を実施。分野が多岐に亘る福祉の仕事について詳細な話を聞くため、「福祉の職場説明会」へ生徒を参加させた。「福祉の職場説明会」は一般の方を対象にしたものであるが、福祉事業所だけでなく、各福祉関係機関・職能団体から専門の方が詳しく説明していただくブースも設置され、そこで、生徒に福祉の仕事について話を聞かせ、研修させた。

【実施内容】

福祉の仕事入門講座

日時 6月24日(金) 15:10(放課後実施)

場所 進路資料室

講師 沖縄県社会福祉協議会・福祉人材研修センター 職員2名

対象 全学年 参加者 3年生 2名

福祉の職場説明会

日時 9月21日(水) 13:30(5,6校時)

場所 コンベンションセンター 会議棟

対象 全学年 参加者 1年5名 2年2名 3年5名 合計12名

参加説明会 9月20日(火) 16:10~

ワークシートをもとに興味のある福祉の仕事について、基礎知識、質問事項を考えさせる。



(8) 県内・県外企業合同求人説明会、合同面接会

今年から7月の説明会が生徒も参加出来るようになり、企業研究の場として利用させていただいた。また、合同面接会も、未定者を含めた多くの生徒を参加させようと思い、企業研究の場として位置づけ、ワークシート形式のレポートの提出を行うことで職業観の育成に効果が期待される。

【実施内容】

県内・県外企業合同求人説明会

日時 7月12日(火) 13:30~(5,6校時) 参加者20名

場所 コンベンションセンター

事前学習会 7月5日(火) 16:10~ 進路資料室

- ・諸注意 (身なり、挨拶・言葉遣いなど)
- ・事前調査 (ア)自分が就きたい職種に合った参加企業を探す。
 - (イ)HPや前年求人票などから別紙ワークシートの内容を調べる
 - (ウ)質問事項を考えておく。
 - (エ)その他 興味のあることを調べる

県内・県外企業合同面接会

日時 11月29日(火) 9:30~16:00 参加者19名

場所 コンベンションセンター

参加説明会(就職希望者ガイダンス) 11月14日(月) 16:10~

事前学習会 11月28日(月) 16:10~

- ・諸注意 (参加の身なり、挨拶・言葉遣いなど)
- ・諸提出書類の準備 (履歴書の書き方の指導 調査書の準備)
 - 受験する会社が決まらない生徒への指導
- ・企業研究 (ア)自分が就きたい職種に合った参加企業を探す。
 - (イ)HPや求人票から別紙ワークシートの内容を調べる
 - (ウ)質問事項を考えておく。
 - (エ)その他 興味のあることを調べる

(9) 県外企業職場開拓及び地域企業職場開拓 (地域商工会との懇談)

【県外職場開拓実施内容】

例年と同じく夏休みの県外企業の職場開拓を夏休みに実施した。沖縄ブームと景気回復の影響で、企業側の反応はよく、数社からの求人を紹介していただいた。例年は、以前本校へ直接求人を送っていた企業を中心に訪問していたが、今回生徒の希望職種・希望地域をハローワークの「求人情報 Web サービス」で検索した企業を訪問した。

【地域職場開拓実施内容】

豊見城市商工労政課の方を通して、豊見城市商工会を紹介していただき、理事会へ出席した。理事会終了後に挨拶と求人情報の提供及び本校生徒の採用を依頼した。その場での具体的な成果はなかったが、今後生徒の希望職種・企業を検討し個別に商工会会員への企業訪問を計画中である。

また、来年度は、より会員が集まる総会などを利用するなどの職場開拓方法を検討中である。

【成果と課題】

県外企業の反応は大変良い印象を得たが、「求人情報 Web サービス」で探した場合、8月の訪問では遅い。訪問企業の選び方の工夫や、企業訪問時に「求人票送付の事前申込み」を依頼するなどの「来年度を見越した職場開拓」という位置づけで行った方がよい。しかし、県外企業職場開拓で得た優良求人も、生徒の意欲やニーズ・成績とミスマッチが続き、具体的成果として上がっていないのが現状である。

豊見城市商工会も会員事業所は1000社を越えるが、生徒の意欲・ニーズの把握が難しく、求人開拓が進んでいない。実際、「生徒が希望するのか」「企業が満足する生徒を紹介できるか」という不安を抱えながらの企業訪問である。

教師、ジョブサポートティーチャーによる求人開拓だけでなく、一步踏み込んで、生徒も参加した求人開拓(生徒による企業研究や企業訪問も含めた)の方法を検討課題として継続研究していきたい。

(10) 就職内定者への指導

本校でも毎年2～3名の就職辞退者が出ている。今年度もすでに1人の辞退者があり、内定後の指導の強化が求められている。また、今後の就職指導に活かすため、内定者によるアンケートを実施した。

就職内定者ガイダンス

【実施内容】

日時 1月13日(金) 14:55～(6校時目)

参加者 34名 (内定者39名中)

(ア)校長の激励の挨拶

(イ)確約書の提出について

(ウ)入社までにしておくこと

- ・業務に関する基礎知識を身につけておく（意欲を表現する）
- ・提出書類は期限を守り、連絡などは自分から積極的にする
- ・不祥事・事故・怪我のないよう注意する

宿泊研修会

【実施内容】

日時 12月6日～7日（A日程）

宿泊研修参加者ガイダンス 11月24日（木）

参加者 15名（申込者20名）

参加者は、申込〆切時点ですでに内定している生徒全員とした。生徒には「内定者は必修」として参加させた。申込者20名の中、事前に辞退した生徒は1名、（申込後の内定者1名を追加）病欠4名、無届欠1名と比較的良好と思われる。また、生徒の感想も厳しい研修にも関わらず「参加して良かった」という声も多く聞かれた。

（11）就職未定者への指導

例年100名弱の卒業生が進路未定者のまま卒業している。就職希望者で活動している生徒だけでなく、このような生徒もハローワーク那覇と連携し、個別及び集団による指導を実施、計画している。

ハローワーク就職相談員による個人面談

【実施内容・成果】

日時 12月20日（火） 9：00～16：00

就職相談員（ジョブサポーター） 4名

面談者数 40名

1校時から6校時にかけてクラス単位で面談を実施した。とても丁寧な面談で、一人一人の時間を充分とり、休憩時間もない状態で実施していただいた。終了後、面接係へ状況の説明もしていただき、懸念される生徒のチェックも行えた。

また、生徒には、就職進学準備休みからハローワークで一般の求人も紹介できること、本校で2月に企画している未定者への「ハローワーク見学会」時の協力などを確認した。

ハローワーク見学会

【実施内容】

日時 2月6日（5，6校時）予定

対象 進路未定者（就職・進学未定者）

2月の就職進学準備休みから、卒業生も一般の求人の紹介がハローワークで出来ることから、毎年、就職進学準備休みに前にハローワークの場所、利用方法を指導するため、「ハローワーク見学会」を実施している。

第3章 平成17年度ジョブサポートティーチャーの活動報告

1. 活動の内容

- 4月・前年度進路未定者への追跡調査・(学校基本調査報告用99人、4/19~25)
 - ・来室する卒業生への就職相談、卒業生への求人紹介・履歴書、面接指導
 - ・県外就職者(卒業生)のトラブル対応とハローワークへの報告
 - ・コムスン会社説明会参加
 - ・第1回職業連絡会議出席(4/20)
- 5月・平成17年度県立高等学校就職指導担当教諭による県外求人開拓と定着指導・東京ブロック担当(5/17~20)
 - ・PTA総会にて進路部就職担当説明(5/22)
- 6月・「進路指導担当者向けセミナー」受講・「中小企業同友会就職懇談会」出席
 - ・ビジネス電話検定募集(4人受験3人合格・山城教諭による講座)
 - ・三者面談(女生徒と母1組)
 - ・個人面談開始(6/27~7/13・54人・校時中、出席取り扱いで実施)
- 7月・求人票受付、配布開始(各学級、進路職員室、進路資料室へ設置)、高卒求人情報WEBサービス検索開始、ビジネス実務マナー検定募集(20人受験7人合格、山城教諭による講座)
 - ・引き続き個人面談
 - ・キャリアセンター見学引率
- 8月・ビジネスマナー講座補佐
 - ・就職試験対策講座(11人受講8人進路決定・昨年の反省から今年初めて実施)
 - ・暑中見舞いはがき送付(就職希望者・進路未定者79人、昨年度就職者27人、就職先事業所10社)
- 9月・就職応募者への個別指導(延べ13社33人)
 - ・雇用開発推進機構の聞き取り調査への対応
- 10月・就職応募者への個別指導(18社27人)
 - ・沖縄の産業祭りにおける企業研究生徒引率、求人開拓
 - ・求人開拓のための事業所訪問
 - ・HRへ出張個人面談
- 11月・就職応募者への個別指導(9社19人)
 - ・沖縄社会構造解析プログラム教育機関ヒアリング調査への対応
 - ・県内県外企業合同面接会参加者への面談、指導、引率
 - ・第2回職業連絡会議出席
- 12月・就職応募者個別指導(6社12人)
 - ・ハローワーク若年者ジョブサポーター面接の補佐

(常時)

- 生徒への進路・就職相談、資料提供
- 月次状況報告
- 県内・県外高卒求人票の受付・配布・掲示・保管
- 高卒求人情報 WEB サービス検索
- 学校紹介・自己就職求人担当者との連絡、対応
- 就職希望者の応募書類・選考試験(筆記・面接)対策指導
- 内定者(お礼状)、辞退者(詫状)の指導

2. 活動の成果

(1) 内定状況(平成18年1月20日現在)

昨年同月比

平成18年1月20日現在

	男	女	計
卒業予定者	149	157	306
就職希望者	18	37	55
内定者	14	26	40

内定率 72.7%

昨年同月

	男	女	計
卒業予定者	193	142	335
就職希望者	33	34	67
内定者	16	22	38

内定率 56.7%

昨年同月との比較では殆ど同じ実績

難関事業所への合格者が増えた

- ・琉球銀行(本校内定者1人)40人採用/150人応募
- ・サンエー(1)30/170
- ・JA沖縄(2)10/50
- ・ハウジング・トラスト・ギャランティー(1)30/500

県内就職内定者 20人

	場所	企業名	職種	男	女
1	宜野湾市	(株)サンエー	販売員	1	0
2	那覇市	ファイブフォックス	販売員	0	2
3	那覇市	IMPLESSION	販売員	0	1
4	那覇市	(株)コムスン	介護	1	0
5	那覇市	沖縄県農業協同組合	一般事務	1	1
6	那覇市	琉球銀行(株)	一般事務	0	1
7	糸満市	沖縄ヤマト運輸	一般事務	0	1
8	那覇市	ジェイ・エス・エス(株)	空港保安検査	0	4
9	那覇市	琉球バス(株)	バスガイド	0	1
10	豊見城市	中羽左官工業	左官見習い	1	1
11	那覇市	コワフィール・ソワン	理容師見習い	0	1
12	那覇市	チェスコム沖縄	ル・コミュニケーター	0	1
13	糸満市	ザンザ 糸満歯科医院	歯科助手	0	1
14	那覇市	(株) 碧	飲食総合職	0	2

は自己就職

県外就職内定者 20人

	場所	企業名	職種	男	女
1	東京	ハウジング・トラスト・ギャランティ(株)	営業	1	0
2	東京	養老の瀧(株) (就職進学)	客席係	3	0
3	東京	ニユートーキョー(株)	客席係	0	1
4	東京	東京エアポートレストラン(株)	客席係	0	1
5	静岡	稲取赤尾ホテル(株)	事務	0	1
6	静岡	(株)コムスン	介護	1	0
7	三重	アパッシュ	美容見習い	0	1
8	大阪	スパ・ワールド	リクレーションセラピスト	0	3
9	大阪	小阪病院	看護見習い	0	1
10	愛知	晴和病院	看護見習い	0	1
11	大阪	水間病院	看護見習い	1	0
12	県外	自衛隊	国家公務員	3	2

は自己就職

(2) 具体的な取り組み

「入社までの流れ」を図で示して資料室に掲示し、生徒が何をすべきかを理解させ、全ての部分をサポート、アドバイスした。

個人面談

生徒の顔と名前を覚え、多くの対話を通して人物像を把握し、信頼関係を築くことが最も重要と考えている。一人ひとりの抱えている思いや悩みを理解し、個人を尊重し、情報を示し、適切なアドバイスができるよう心掛けた。

- ・ 進路資料室に就職相談コーナーを作り、資料を置き、静かな雰囲気の中で相談ができるようにした。
- ・ 普段から機会をみつけて声をかけた。
- ・ 一定期間をもうけ、校時中に日程を組み進路資料室において実施した。
- ・ 呼びかけに応じない生徒へは、進路相談票をクラス棚に入れ来室を促した。
- ・ 生徒の興味のあるような求人票が届いたときは、相談票をクラス棚に入れ来室を促した。
- ・ 担任の求めに応じ、HRで面談した。

選考試験対策

生徒は学力試験のある事業所の受験を避けようとする。それは勉強嫌い、自信のなさから来ていると考えられる。また、昨年は試験準備を何もせず受験し、不採用という結果が多かった。そこで本年は書類選考、筆記選考、面接選考に備えて準備をし、自信を持って試験に臨むことができるよう、対策を行った。

ア 書類選考対策

企業とのファーストコンタクトとなる履歴書作成には特に力を入れた

- ・ 多くの生徒が志望動機欄を書けない。「履歴書の書き方」を作り、だれもが個性的な履歴書が書けるような手順を示した。
- ・ 求人者に、山ほどある履歴書の中から「会ってみたい」と思わせるような魅力的な履歴書にするために、「自分にしかないエピソード」を自分の言葉で書かせた。
- ・ 出席状況や学業成績が、3年になってから悪くなる事がないように、注意した。
- ・ 文字は丸文字ではなく、丁寧に書かせた。
- ・ 髪型、まゆ毛、化粧、表情などに注意し、印象の良い写真への撮り直しもさせた。

イ 筆記選考対策

- ・ 練習問題を資料室に設置した。一般常識問題、作文の書き方、SPI 適性検査（数
理的能力・言語的能力）クレペリン検査、適性検査等の練習問題を資料室に設置
し、いつでも自分で勉強できるようにした。
- ・ 事業所により例年、問題の傾向が似ているので、前年度受験報告書を参考に予
想できる問題を練習させた。受験報告書の記録は後輩のためにとっても重要なので、
出来るだけ詳しく書かせた。
- ・ 学科試験に備え、教科担当教諭に指導をお願いした。

ウ 面接選考対策

- ・ 企業が最も重要とするのが面接である。ある程度の学力は必要だが、やはり重
要なのは人間性である。馬場 渡名喜 新垣 教頭の面接練習で力をつけさせた。
始めは何も答えられなかった生徒も、模擬面接練習を何度も行い多くの受け答え
を重ねるうちに、自分の考えを整理し、自信をつけ、本番に臨んでいた。
- ・ 必要と思われた生徒二人に、「ハローワーク・ヤングジョブスポットおきなわ」
の「面接ワーク」を受けさせ、二人とも難関の企業へ内定することができた。「面
接ワーク」は約1日ばかりで行われ、ビデオ撮影などを通して練習の成果が確認
できるなど、満足のいく練習ができ、自信が持てたと受講した生徒は話していた。
今後の指導の参考にしたい。
- ・ 毎年同じ質問をする事業所が多いので、面接練習でもやはり昨年の受験報告書
を参考にし、事業所独自の質問を想定して練習させた。また会社案内やHPを研
究させた。
- ・ 面接では、練習し覚えてきた答えを、正確に言えることが重要ではない。「この
仕事の役に立ちたい」という意欲をもち、若者らしく生き生きと瞳を輝かせ、自
己のもつ「可能性」を面接官に伝えることが大切である。このようなことを常に
受験者に伝えた。
- ・ 生徒指導部と連携して、女子のスカート丈など「身なり指導」をした。また進
路職員室に入室する際には、身なりを整え挨拶をするなど、日頃から心掛けるよ
う気をつけさせた。

就職試験対策夏期講座

- ・ 昨年は試験対策を何もしないで受験し、不採用という結果が多かった。この講
座では選考試験に対してのさまざまな対策をした。また9月から始まる就職戦線
を意識し、受講生同士や他の就職希望者にも刺激を与え、意識を高める事も目的
のひとつであった。
- ・ 講座の内容は前述の通りである。近年、一般教養試験として多くの企業が実施

しているSPI適性検査に対しては、新垣教諭に指導をお願いした。

- ・ 受講できなかった生徒のために、同講座で使用した問題を進路室の就職コーナーに置き、自由に持ち帰って勉強できるようにした。

ビジネス系検定

- ・ 本校は普通高校なので、ほとんどの生徒が、技術系の資格や検定を受検していないのが実状である。昨年は「販売士」検定を受けさせたが、本年は山城教諭の協力により、「ビジネス電話検定」、「ビジネス実務マナー検定」を受けさせる事が出来た。同教諭には現在も秘書検定に向けて講座を開いて頂いている。ビジネス系の検定は社会人として即、役に立つ内容でありまた検定合格は履歴書上の「強み」ともなるので、今後も多くの生徒に受けさせたい。

3. 具体例

2年生の時から来室していたNさん

Nさんは販売士検定受験の案内をした際に、2年生で、しかもただ一人の男子生徒として進路室を訪れた。将来は販売の仕事がしたいという希望を持っており、放課後は毎日進路室で勉強をし、3年女子8名と共に受験し、彼だけが合格した。3年生になると毎日のように来室した。就職ガイダンスには必ず出席し、ビジネスマナー実務検定に合格、夏休み5日間のビジネスマナー講座、就職試験対策講座を受講した。いよいよ応募が開始され、超難関企業を受験したが、学力選考で不合格。本命として臨んだ某アパレル会社も不採用であった。早期から就職意識を強く持ち、万全の準備を整えてきた彼だったので、非常に落ち込んでいた。次の受験の教訓とするために、私はその会社に電話をして担当者に不採用の理由を尋ねたところ、「意欲」が感じられないとのことだった。面接で意欲を表現することが課題と伝え、次の受験で頑張ろうと励ました。気を取り直して応募した会社は県内人気企業で難関であったが、学力選考に合格することができた。面接選考対策が非常に重要だと考えた私は、昨年、女生徒が「ヤング・ジョブ・スポットおきなわ」の「面接攻略ワーク」を受け、難関の金融会社へ合格したことを思い出し、彼にも受講を勧めた。この講座で満足のいく練習が出来た彼は自信を持って試験に臨み、一次面接に合格することができた。その後は学校において、就職担当、教頭と面接練習を重ね、2次面接、実技試験を合格しつつに内定を勝ち取った。「意欲がない」と評価された彼だったが、あきらめずに気持ちをふるい立たせ、練習で自信をつけ、本来の自分を表現することができたのである。

会長に見込まれたSさん

Sさんは、かつてボクシング部で活躍し、量販店のアルバイトでは、豊富な知識と

巧みな話術で客の信頼を得ている、怖いもの知らずの自信家であった。兄の影響を受け、宅建主任資格取得めざして自主勉強をし、不動産業でバリバリの営業マンを夢見ていた。早くから進路室を訪れ、昨年の求人票を見て県内の不動産会社へ応募したいと言い、自ら電話をかけ、採用予定を尋ねていた。今年は募集しないという会社側の回答だったので、県外就職へ変更し、全国の不動産営業職の求人検索を私に依頼した。インターネット公開されている求人票を検索したところ、千葉県に募集している会社があったので紹介した。彼は喋るのは得意だが文章が苦手らしく、履歴書の指導には苦労させられた。しかし面接練習には、校長、教頭、進路担当教諭に彼自らお願いをして、模擬面接を重ねていた。

彼はボクシング部、アルバイトでの実績、調査書での担任の推薦など魅力的な要素が多く、書類選考の段階で応募先には非常に期待を持たれていた様であった。当日は面接場所を間違えて教えた、という私の大きなミスがあったにも拘わらず機敏に対応した彼は、無事に面接を終え、即、内定を頂いた。

後日会社から正式な内定の連絡を受けた際、本社にあたる別会社勤務になるが、それでもいいかという会社側からの申し出があったので、本人へ伝え、了解を得て承諾した。本社の会長による面接だったということで、会長の目にとまっていたと、進路部をあげて喜んでいただいていたのだが、これは「大変危険な禁止すべきこと」ということで、後になってハローワークの注意を受けた。応募した求人票と違う会社への採用ということは、確かにあってはならない事である。幸いにも本社からも求人票は出されていたが、始めの段階で「高卒求人情報 WEB サービス検索」で見つけ出すことはできなかった。応募者500名の中から30名採用のうち、高卒は彼ただ一人で、社長をして「自分の手で育てあげたい」と言わしめた「期待の大型新人」だそうだった。

徹底的に受験対策をしたOさん

Oさんはビジネス系検定、ビジネスマナー講座の申し込みに出遅れたことで少々あせっていたが、就職対策夏期講座からは意欲的に参加し、就職試験練習問題をこなしていた。事務か販売の仕事を希望し、応募書類の作成の段階では締め切り間近にも拘わらず、納得のいく履歴書が書けるまで妥協せず、担任を巻き込み大騒ぎで書類を提出した。その後の面接練習でもさまざまな想定質問を要求し、ノートには質問と答えがピシリと書き込まれ、一言一句正確に答えられるように練習を繰り返していたが、試験日が近くなるにつれ、緊張感を増大させ追い込まれているように見受けられた。私は、準備し覚えてきたことを正確に言えることが重要ではなく、その場での受け答え、反応、意欲的な態度が大切だと励ました。販売と事務の2社に応募したが、その試験日が重なったためたくさんの先生や友人の意見を聞いてまわり、大変悩んだ末に某金融会社を受験し、内定を頂いた。この就職活動で発揮された彼女の几帳面で粘り強い性格と業務内容はマッチしているように見受けられた。

4. 課題と考察

課題1・・・多くの生徒が、履歴書や面接で自己アピールができない。

私は履歴書や面接の指導をしていて、自己アピールできない生徒がたくさんいることが気になった。多くの生徒は高校生活で何をし、何を学び、何ができるようになったという自己の「強み」をアピールできるような、活動をしていない。求人者にとっては、高校生活における学内・学外活動だけが個人を知る手がかりとなる。そこで、高校では、生徒が自己を誇れる実績づくりとなるような、さまざまな活動に計画的に取り組みさせることが、できないだろうか。

考察・・・ 職業経歴のない高校生にとって、学内・学外活動は自己アピールの重要な方法である。活動を通して身に付けた「強み」のある生徒の進路決定率は高いので、高校生活の3年間に、何らかの実績を残すことはとても重要な事と考える。本校では県内でいち早く取り組んだインターンシップの実績があり、個人差はあれ、生徒は就業体験から「何か」を学び、進路決定や職業選択に影響を与えている。さらに各人が部活動、ボランティア、地域活動などの活動に取り組み、活動を通して「何かができる人」「何かの役に立つ人」になることができ、これこそが企業が求めている人材なのである。高校で、計画的に学内・学外活動に取り組み、「強み」を身に付けることができれば、生徒は自信をもって就職活動を行うことができ、また学校も自信を持って生徒を推薦できる。そしてこのようにして就職意識を高めることは、フリーターやニートの増大の歯止めにもなると考える。

昨年行われた第2回職業紹介業務連絡会議において、厚生労働省の「ジョブパスポート事業」の案内があり、同じような目的で開始されたことを知り、驚いた。高校生の就職活動にとって、ぜひとも必要な活動になると考える。

課題2・・・生徒が希望する職種の求人が少ない

生徒が希望する職種は営業、販売、自動車整備、一般事務、エステ、美容アドバイザー、空港カウンター業務などが多い。しかしこれらは県内でも求人数が少なく、県外となるとなさらである。どうすれば求人を増やし、生徒が希望の職種へ就職できるだろうか。

考察・・・ やはり就職支援者の求人開拓が重要である。とはいえ商工会議所や中小企業同友会などを通して紹介して頂いても、実際に応募を希望する生徒がいなければ、大変失礼にあたるので、生徒の希望・適性に合った職業と結びつける必要がある。

昨年は、希望の職種が明確な生徒に対しては、「求人開拓のしかた」の手順を示し、生徒自ら電話をかけさせた。この場合、電話は第一面接ともなる。この時に好印象を与え、就職に結びついた例もあった。2月以降はこれらの活動に力を入れたいと考えている。

また近年、資格取得者よりも「将来会社のために役に立つ可能性のある人材」を採用している会社が増えている。これは社内教育によって、人材を育てていこうとする理由からと思われる。そこで課題1のような取り組みにより、学校が自信を持って推薦できるような「魅力的な若者」を育成し、少ない求人に合格できることが大切と考える。

課題3・・進路未定者が多い

考察・・ 個人面談を校時中に実施し、クラス柵に相談表を入れるなどして、進路室への来室を促したにも拘わらず、個人面談に応じない生徒がいる。彼らへは、一人で見計らって声をかけた。こうしてやっと接することが出来た生徒と話してみると、中には、縁故・自己就職など、自分なりに将来の計画を立てている者もいた。彼らには、計画に無理はないかよく考えること、信頼できる相談相手を作ることなどをアドバイスし、フリーターやニートに関する情報を伝え、就職・進学準備休み期間や卒業後も、継続して支援することが必要である。そして進路未定者を根本的に減らすためには、高校生活を有意義なものにし、人間形成を目指して、課題1のような取り組みが必要と思われる。

課題4・・ジョブサポートティーチャー・就職相談補助員の常駐ができない

私は、昨年は本校の就職相談補助員、そして今年はジョブサポートティーチャーとして任用された。この業務には2年間携わっており、在校生だけでなく卒業生の就職を支援するためにも、就職支援者が継続的に常駐する必要性を感じた。ジョブサポートティーチャーや就職相談補助員といった教諭以外の就職支援者を多くの学校に配置し、常駐させることはできないだろうか。

考察・・ 昨年は卒業までに就職が決まらなかった生徒を、4月になってから就職させた例があった。また在校生に対しても、卒業生のケースを参考に就職活動をサポートすることができる。このようなことから単年度でなく、継続して生徒の状況を把握できる就職支援者を置くことが必要と考える。さらに現在の求人応募の日程に対応するためには、校内における早い時期での面談や、さまざまな対応が求められるので、現行の10月からの就職相談補助員の任用では遅いと思われる。また、一人でも多くの生徒を就職させるためには、生徒一人ひとりに合わせた、きめ細かい指導をすることが大切である。しかしながら、教諭は一人でいくつもの仕事を抱え多忙なので、就職支援者は、先生方のサポートをすることも必要である。また生徒は、進路相談室では素直に本音を語ってくれる。しかし、集団の中での生徒の態度を知っているクラス担任や教科担任は、対応が難しい部分もある。そこで、日頃から対話し、生徒の声にいつでも耳を傾けられる就職支援者の存在が必要と考える。

第4章 研究の成果と課題

1. 取り組みの成果

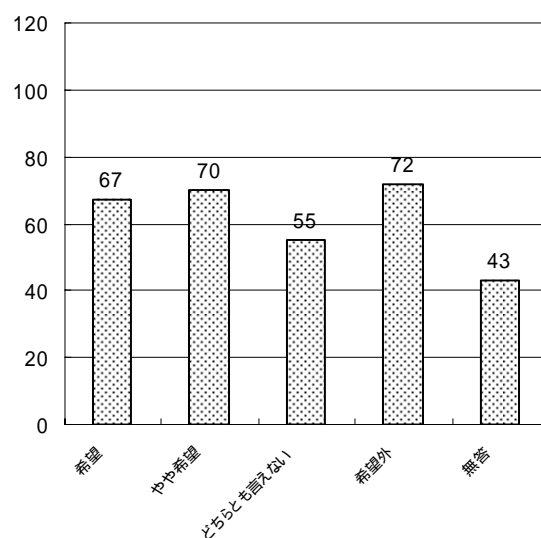
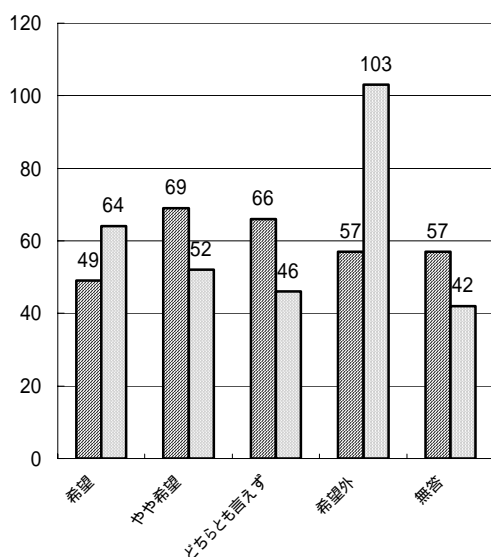
(1) 「インターンシップ」、「進路講話」と就職意識

本校では、総合的学習の時間に「望ましい勤労観・職業観の育成」「職業選択の際の参考にする」目的で、2学年で「インターンシップ」、3学年で「進路講話」を実施している。以下の資料は、全2、3学年に行ったアンケートの結果である。

設問 「インターンシップ」、「進路講話」は、希望の職種ですか？

インターンシップ(2,3学年)

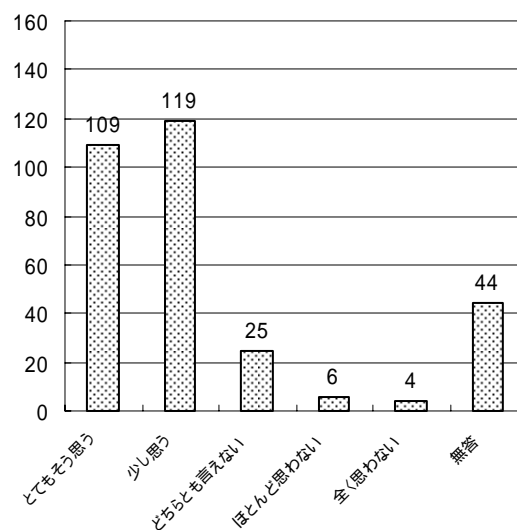
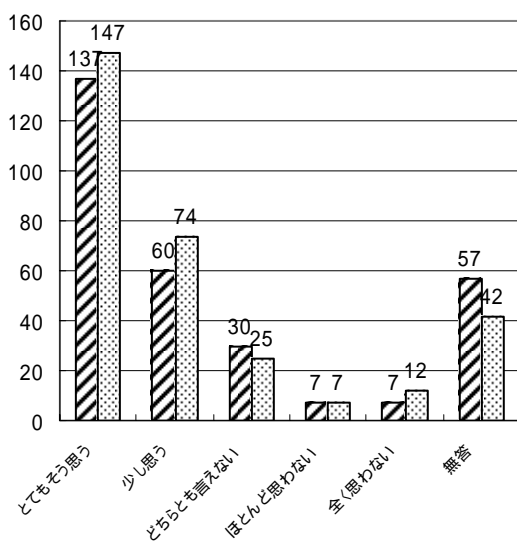
進路講話(3学年)



設問 「インターンシップ」、「進路講話」をやって良かったと思いますか？

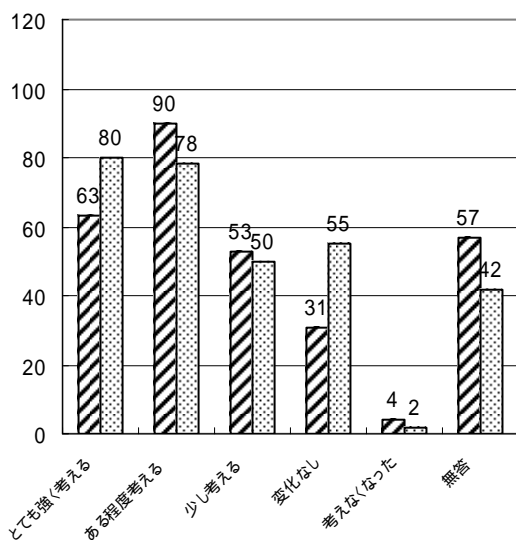
インターンシップ(2,3学年)

進路講話(3学年)

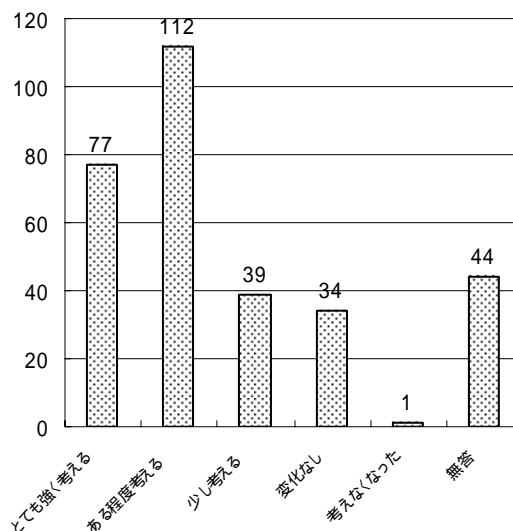


設問 「インターンシップ」、「進路講話」終了後、進路について以前より考えるようになったと思いますか？

インターンシップ（2，3学年）



進路講話（3学年）



「インターンシップ」、「進路講話」とも全生徒が希望する職種について実施することは困難であったが、実施後の感想では、ほとんどの生徒が肯定的にとらえている。両者比較した場合、「インターンシップ」が強く肯定的にとらえている生徒が多くなっている。体験型であることも要因の一つと考えられる。

また、実施後の進路意識への影響は、3年の「進路講話」が大きいと思われる。現場のプロの声を直に聴けることは、職業をより身近に意識すると思われる。

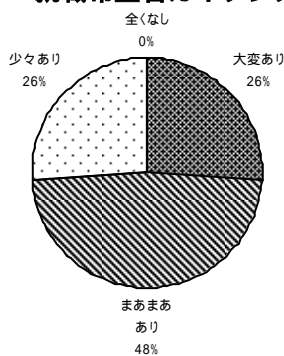
(2) 就職意識高揚のための具体的取り組み

研究主題設定の理由としてあげた「職業意識の高揚」のための具体的取り組みについて、「就職内定者アンケート」から考察する。

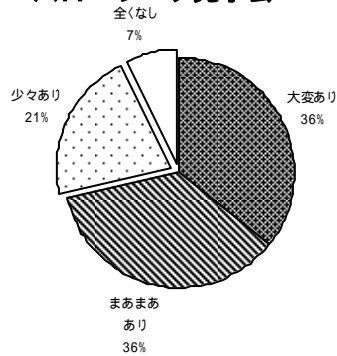
設問 「進路指導部が企画した以下の件について、効果の有無を答えなさい。」

キャリアセンター・

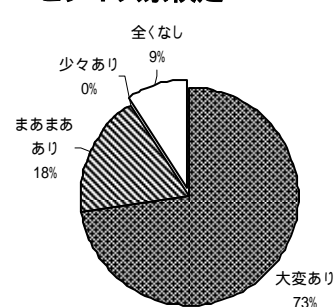
就職希望者ガイダンス



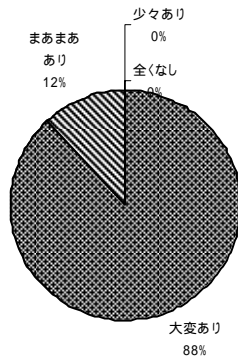
ハローワーク見学会



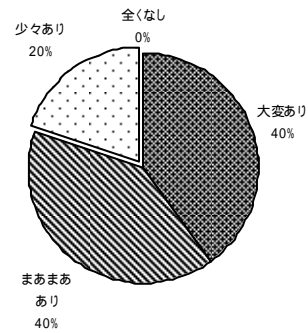
ビジネス系検定



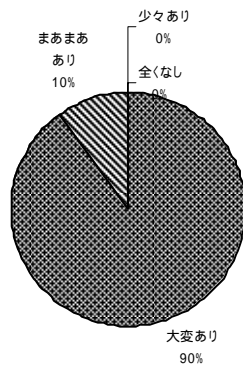
ビジネスマナー入門講座



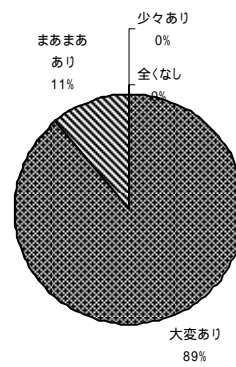
県内外企業合同就職説明会



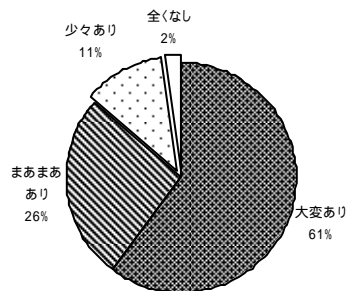
模擬面接



履歴書指導



「具体的取り組み」全体の合計



第二章で紹介した、「職業意識高揚のための具体的取り組み」については、参加した生徒の8割以上が「ある程度効果があった(参照「具体的取り組み」全体の合計)」と答えている。その中でも、模擬面接、履歴書の作成などは、否定的な意見が全くなく、個別指導に対して生徒の評価が高いと考えられる。

(3) ジョブサポートティーチャーによる個別指導

同じく、「就職指導者アンケート」から考察する。

設問 「担任や進路指導部からの就職指導で良かった点は何ですか？」

面接指導	18
ジョブサポートティーチャーのアドバイスや相談への対応	17
身なり指導	3
履歴書・志望動機の書き方	6
入社試験対策	1

アンケート結果からもジョブサポートティーチャーの個別指導に対する生徒の評価はかなり高い。また、面接指導や履歴書・志望動機の書き方の指導も、ジョブサポートティーチャーとの関わりが大きい。

就職指導に対する生徒の評価は、ジョブサポートティーチャーの個別指導に集約される。

2. 今後の課題

(1) 職業意識高揚のためのより効果的な取り組みをめざして

「就職内定者のアンケート」結果からも分かるように、就職指導の各種企画に参加した生徒の評価は高い。本校の就職希望者は、例年、年度当初は100人前後である。その内、比較的就職意識の高い生徒が約30名で、これらの生徒が就職指導の各種企画に何度も参加し、内定を獲得している。しかし、それら企画にも、参加する生徒がまだ少ない点が上げられる。

今後は、多くの生徒が各種企画に参加するような魅力的な企画、その実施方法の検討が求められる。

また、「インターンシップ」「進路講話」の効果を考え、「シャドウ・ジョブリング」の導入、実施方法の検討も研究していきたい。

(2) 充実した個別指導とジョブサポートティーチャー・就職補助相談員の継続的配置

- (ア) 相談に乗ってくれる先生を増やしてほしい
- (イ) 就職にもっと詳しい先生がいてほしい
- (ウ) 公務員希望者にも、もっと目を掛けてほしい
- (エ) 不安にさせるような発言はしないで
- (オ) 進路室を遅くまで生徒に開放してほしい

以上は、就職内定者アンケートの「本校の就職指導で改善してほしい点は何ですか？」への回答である。

本校は、普通校の中でも就職希望者が多く、毎年、就職補助相談員やジョブサポートティーチャーを配置していただき、かつ重要な役割を担っている。若年者の就職が大きな社会問題となりつつある今日、本校の生徒もまた、就職・進学に悩み、

相談者を求めている。今後就職指導の専門職の需要が増していくのは、想像に難くない。

また、米国のスクールカウンセラーの前進は、1960年代の就職に関する相談員であったことを、米国の現場で活躍するスクールカウンセラーから聞いた。

今後も就職補助相談員・ジョブサポートティーチャーとの共同で、生徒の悩みや相談を聴き、進路の目標達成に努力していきたい。また、継続した就職指導専門職の配置を強く要望する。

(3) 求人開拓の方法の検討