

岡山学芸館高校

出願者数を続伸させる 岡山学芸館高校

岡山県でも私立高校の競争は激化している。

岡山県私学協会による平成18年(2006年)度私立高等学校(全日制)入学手続者数によると、23校のうち16校が定員割れという厳しい状況だ。

全体で6275名が定員のところ、入学手続者数は5615名となっている。

かつて名門と呼ばれた高校の入学手続者数が定員の半数にも満たない、という苛酷な環境のなか、

岡山学芸館高校は出願者数を3年間続伸させている。

同校の取り組みを聞いた。

写真●釣巻崇



学校名 岡山学芸館高等学校
創立 1960年
校長 森 靖喜
所在地 岡山県岡山市西大寺上1-19-19
電話 086-942-3864
URL <http://www.gakugeikan.ed.jp/>
E-mail info@gakugeikan.ed.jp

中身の充実はもちろん 広報活動の充実が不可欠

今年度の出願者数は前年を大幅に上回るものになっていますね。



副校長の森健太郎氏。Jリーグを目指すサッカーチーム「ファジアーノ岡山スポーツクラブ」の取締役も務めるなど、地域への活動も欠かさない

森健太郎副校長

はい。平成17年度が1654名、18年度が1698名、今年、19年度は1930名となっています。数が増えたこと以上に、出願者数だけでなく出願者の質がよくなっていることが大きいです。この3年間で特別進学コース、スーパーVコースの数が増えてきました。質の高い手厚い教育が、学芸館にはあると認知されてきており、嬉しいかぎりです。まだまだ高い目標を掲げていきますが、約10年の苦勞がひとまずは実ってきた感があります。

岡山学芸館高校



担当の
入試広報10年
守屋孝治先生
入試広報10年
ベテランだ

守屋孝治教頭(入試広報担当)

入試広報担当ができて、私が着任したのがちょうど10年前です。まだまだ入試広報を積極的に行う学校は少なかったときからさまざまなアイデアでPRすることを重視してきました。それとともに、最初は森靖喜校長の「まずは進学実績をつくる」という指導のもと、生徒指導に励みました。



担当の
進学指導
加藤武史先生
プレゼンテーション
のうまさを
評価がある

加藤武史教頭(進学指導)

特別進学コースやスーパーVコースを創設し、勉強ができるだけでなく規律正しく礼節をわきまえた人間を育てる指導を徹底的に手厚く厳しく行ないました。現在、スーパーVは少人数のクラス編成にしていますが、さらに細かくコースがわかれていき、4人で授業を行なうこともあります。

森●加藤教頭はできるまで帰さないほど熱心ですからね(一同笑)。
加藤●妥協しない姿勢が大切です。しかし常に紙一重で、楽しさが得られるようにしていますよ(笑)。公立高校で倍率が1倍を超えるのは、市内6校のうちの半分ほど。1倍を切る公立高校が4割ほどでしょう。併願で不合格だった生徒の受け皿としての役割があることを考えると、公立の上位校と同等もしくはそれ以上の、価値ある学校とならなくてはいけないのです。そのためには、進学だけでなく人格教育にも強くなくてはなりません。勉強はできるようにすることも、礼儀も知らない掃除もできないのでは現代の社会のニーズには応えられません。特別進学コース、スーパーVコースは、そ

った保護者のニーズに思っています。さらに、教育に携わる側も幅広く広報活動をしなくてはなりません。教育だけして営業をしないというのはまわりにとっては不親切ともいえます。

校長のリーダーシップによる
10年改革

なるほど。地道な10年の積み重ねがあったんですね。10年前に入試広報担当というのは、当時としては新しい取り組みだったのではないでしょうか。

守屋●平成8年(1996年)に定員を大きく割り込んだのです。その前3〜4年は校名変更の好影響で大盛況でした。その翌年に入試広報専門の部署ができて、私が担当教頭となりました。10年前、生徒募集のパンフレットに3名の生徒の写真を載せました。たしか県では初めての試みだったと記憶しています。次の年から県のほとんどの学校が生徒の写真を載せるようになりました(笑)。ほかに進学説明会でビデオをいち早く活用したり、事業説明会のPRをより強く行なったりと、工夫して企業の営業的なセンスをとり入れた活動をしてきました。

—— 出願が増えはじめたここ数年は、どのような入試広報活動をされましたか？

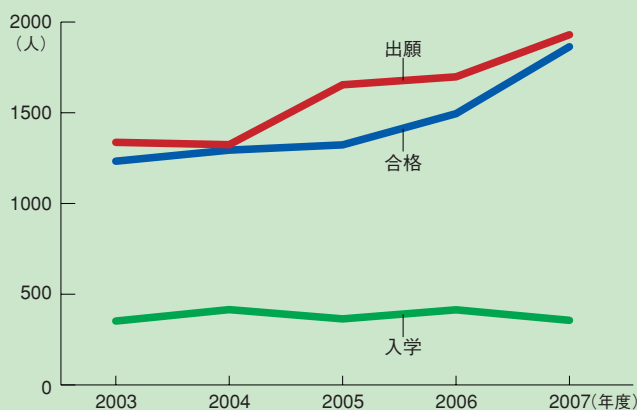
森●地域別の学校説明会、中学校や塾への訪問・説明、ホームページの充実、地元政財界へのPRや、当校参与・森美智子による家庭教育の講演会などがおもな活動ですが、生徒指導も含めすべての活動が広報であると位置づけています。

守屋●10年前はイメージだけで説明していたようなところがありました。いまは、進学実績がついてきただけでなく、生徒指導の環境として違反を許さない「ゼロ・トラレンス」教育システムの導入や、文部科学省SEI指定校への認定など英語教育の強化、「7つの習慣」教育プログラムの導入など、多様な切り口で生徒の個性に応え、人格教育にも強い体制が整っています。

学校説明会にはとくに力を入れています。数年前から10、11月に67会場ほど行なってきましたが、昨年はスーパーVコースと特別進



出願者数の推移



学コースに絞り30会場で実施しました。加藤教頭のプレゼンテーションがまた上手いのです。加藤教頭の話聞いて決めたという人はかなりいます。10年前は参加者が50名ほどでしたが去年は約160名の参加をいただいております。学校見学については、オープンスクールも行ないますが、いつ来ていただいてもよいようになっていきます。

加藤●昨年はスーパーVコースと特別進学コースに絞ったので、このふたつのコースに興味をもつ保護者や生徒はどんな情報が欲しいのか、どうしたら心にひっかかるのか、よりピンポイントにデータも大切にしながらプレゼンテーションしていきましました。

守屋●偉い先生が理念的な説明をするというパターンがありますが、加藤教頭は実際の生徒の話ができる。進路指導の現場にいるから話が具体的であり、実例ですから説得力が違います。パワーポイントを使用するなどの工夫も欠かしません。また、塾や中学校には1年

を通じてくり返し訪問します。そのせいか、今年受験生の90%が塾に行っており、大手塾からの受験生が一気に増えました。アメリカで始まった違反を許さない塾のシステム「ゼロ・トラレンス」や人格教育「7つの習慣J」を中学校の先生が見学にきます。

加藤●人格教育といっても毎日生徒と接するなかで具体的にどうしたらいいのか、中学校の先生方も悩んでいます。当校の生徒の礼節が高まってきたことで、その手法に興味をもっていただけている。先ほども言いましたが、スーパーVや特別進学コースについても勉強だけでなく挨拶や掃除もしっかりできなくてはだめだと、説明会で保護者にもはっきりいっています。「ゼロ・トラレンス」や「7つの習慣J」を取り入れてから生徒数が伸びていますから、世の中のニーズを感じます。

10年かけて学校自体が進化し、同時にそれを知らしめる広報にも力を入れてこられたのですね。

森●学校がよくなってきたねと本当にいわれはじめたのはここ3、4年です。学校に来られた方から、「あれだけ気持ちのよい挨拶をする学校はない」と言っていたりすると、進学実績だけでなく、人格教育がいかに大切かを実感します。入学式や卒業式の校歌のポリュームもあがってきました(笑)。強制しているわけでは決していないのですが。また、英語を柱とした国際交流という外への交流だけでなく、地域との交流、ボランティアも盛んです。生徒会、ボランティア部が中心となつて行なう老人ホームなどへの訪問や介護補助活動、全校的取り組みの学校周辺清掃活動などがあります。

最後に今年の生徒募集のポイントを教えてください。

守屋●やはり塾でしょうね。トップの子が併願で受けてくれることを目標にやってきました。これからは専願で当校に来てくれる率を上げることを主眼にしなければなりません。20年度の入試で専願比率をあげる突破口は塾だと思っています。

森●いままでの10年改革をふまえて、今年からはいまある戦略をクオリティアップしていくことが大切だと考えます。そこからまた新しいアイデアがでてくると思うのです。

本日はお忙しいところありがとうございました。