

【運営方針2】実践教育の充実

【評価基準】 A:大きく上回る B:上回る C:概ね達成 D:やや下回る E:下回る

【基本方向】多様な進路に対応した教育体制による実践に必要な技術・知識の習得強化

評価項目	評価目標	具体的方策	取組状況	評価	次年度に向けた改善策	
1	少人数制による多様な進路に対応したきめ細やかな学習支援の充実	(1)進路決定率:100% (2)就農率:60%	① 少人数制によるきめ細やかな学習支援【継続】 専攻学科に担任を配置し、各学科において少人数でしっかり学べる教育体制とし、学生個々の習熟度に応じたきめ細やかな指導を行い、基礎から実践までの知識・技術の習得を図る。 ② 多様な進路に対応した進路指導【継続】 就農、雇用就農、就職、進学等の4つの進路指導コースを設定し、進路の実現に向けて、きめ細かく支援する。 農業系学科では、農業法人や農業・食品関連企業を招いた就職相談会を開催し、雇用就農や企業就職に向けた雇用マッチング支援を行なう。 土地や施設等の経営基盤を持たない就農希望者のため、農業分野に積極的に参入し、起業している企業での現地研修を開催する。 林業経営学科では、林業・木材関連団体が開催する合同就職説明会への参加とインターンシップを実施し、進路決定を支援する。	・各学科1～14名の少人数制で講義・実習を行い、学生の習熟度に応じて基礎的知識や実践的技術の習得を図る濃密な指導を実施した。 ・進路選択にあたっては、学生との二者面談、学生・保護者との三者面談を随時、実施し、認識を共有しながら、進路決定に向けた具体的な対応策を支援した。 ・専門カウンセラーによるキャリアカウンセリング(進路決定に関する相談)を行い、学生の早期の進路決定を支援した。その結果、12月末までに2学年全員の進路を決定することができた。 ・就農コースにおいては、就農計画等の作成指導や農業法人代表者等の講演等により、就農に向けた準備を指導した。 ・雇用就農・就職コースの農業系学科では、就職を志望する学生を対象に、農業法人や農業・食品関連企業を招いての就職相談会を7月に(コロナ禍により5月、6月に開催予定を7月に遅らせ1回のみ)開催した。林業経営学科は、林業関係団体が主催する合同就職相談会に1学年全員が、1月に参加し、就職情報を収集した。 ・農業分野のベンチャー企業である「ヤマガタデザイン株式会社」を10月に訪問し、有機野菜生産や農業者育成の取組み等を学ぶとともに、12月に同社代表取締役 山中氏の特別講義を受講し、アントレプレナーシップ(起業家精神)について学んだ。 ・進学コースにおいては、4年制大学3年次編入等の試験内容に応じ、小論文や面接の他、500点以上の獲得を目標にTOEIC受験について随時指導した。各大学の試験日の延期や試験方法等の変更があったが、それらに柔軟に対応し、6名中4名が合格できた。 ・コロナ禍により、卒業生から就職に関する自己の経験話をもらって進路ガイダンスが開催できなかったことから、卒業生(5名)からビデオレターを作成してもらい、それを用いてガイダンスを開催した。 今年度卒業生の現在の進路状況は、下記のとおりとなった。 ◇就農21名(即就農6名、即就林2名、農業法人への就職4名、林業・木材産業への就業9名) ◇就職30名(公務員等1名、農協13名、農業・食品関連16名) ◇進学 6名(4年制大学3年次編入4名、その他2名) * 進路決定率は目標100%を達成したことから、「C」評価とし、就農率は37.5%と、目標60%を下回ったことから、「E」評価とする。	(1)進路決定率・・・C(100%) (2)就農率・・・B(37.5%)	・今後とも少人数体制による講義、実習を実施し、学生の習熟度に応じて基礎的知識や実践的技術の習得を図る。 ・引き続き、担任は学生との二者面談や保護者を交えた三者面談を行い、学習や寮生活等の悩みを把握し、的確な進路決定に努める。また、学生には必要に応じて専門家によるキャリアカウンセリングを勧め、進路決定を支援する。 ・コロナ禍により、求人が減少する可能性のあることから、年度当初より農業法人や農林業関係企業等へ求人働きかけ、早期の進路決定を目指す。 ・学生が的確に進路を決定できるよう、農林大卒業生(就農者・農業法人就職者、就職者、進学者)を講師に迎え、自らの体験談を話してもらって進路ガイダンスを開催する。さらに、「農業法人等との就職相談会」の開催や「森林の仕事ガイダンス」への参加とインターンシップの実施により、学生と農業法人等、林業事業者とのマッチングを図る。 ・就農率を向上させるため、年度当初から農業法人へ求人票提出を働きかけるとともに、先進農業者等体験学習やインターンシップ等により農業法人への就職のイメージを醸成する。
2	販売力の養成と強化	(1)販売実習等の実施回数:5回	① 農大市場等における販売力の充実【新規】 定期的な直販活動「農大市場」を開催する他、さらなる販売力強化のため、学生自らが運営する模擬販売のための組織の設立を検討する。	・コロナ禍により「農大市場」の開催が困難な状況であったが、コロナ対策を図り、計画した5回のうち4回を開催し、昨年度(4回分の販売金額)を上回る販売金額を達成した。また、新庄市内で開催された「kitokitoマルシェ」へ出店し、地元の賑わいづくりに貢献した。(コロナ禍により、5月開催の農大市場と例年参加していた10月の山形県農林水産祭は中止となった。)コロナ禍により活動が大幅に制限される中ではあったが、各学科で販売活動・市場調査を以下のとおり取組んだ。 (稲作経営学科)農大で生産した米を原料とした日本酒760本の委託製造・販売、農大市場における水稲「山形95号」のネーミングに関するアンケート調査 (果樹経営学科)さくらんぼ、ぶどう等卒論成果品のアンケート調査 (野菜経営学科)ベビーリーフの市場調査 (花き経営学科)県内の生花市場、仲卸、生花店における流通動向の調査、「やまがたフラワーフェスティバル」における寄せ植え販売 (畜産経営学科)卒論生産牛の食肉卸売市場における評価調査 (農産加工経営学科)山形県アンテナショップ「おいしい山形プラザ」での販売実習と卒論成果品の評価調査 ・学生の販売力をより高めるため、生産物や農産加工品を販売する新たな組織設立に向けた勉強会を農大市場委員会で開催した。 * コロナ禍により、販売実習等の活動が大きく制限される中、コロナ対策を講じながら、目標の5回を上回り、8回の販売実習を行い、学生の販売意欲が高まったことから、「B」評価とする。	B	・来年度もコロナ禍の影響のあることが推察されることから、新型コロナウイルス対策を図り、農大市場を年5回開催する。農大市場をはじめとした様々な販売実習を通じて、卒論成果品のアンケート調査等を実施し、農畜産物生産や商品改善に生かしていく。 ・販売組織の設立に向けて、学生の意欲の向上やそのための基礎的知識の習得を図るため、新たに、「マーケティング実践(2学年必修)40時限」を新規に開講する。その中で、パッケージデザイン、販売管理、販売データの収集・分析、販売組織づくり等を学ぶ。また、農大市場委員会メンバーを核とした販売組織の設立に向けて、議論を行い、設立を目指す。
3	企画・構想力、プレゼンテーション能力の充実	(1)全国レベルでのプロジェクト発表会・意見発表会等での上位入賞:1件以上	① 全国規模の発表会等への参加【継続】 学習成果の発表の場として、全国農業大学校等プロジェクト発表会・意見発表会、ヤンマー学生懸賞作文の部及び論文の部、毎日農業記録賞へ応募し、上位入賞を目指す。	・卒業論文には2学年全員が取組み、東日本農業大学校等プロジェクト発表会へ向けての審査会を12月、校内発表会を1月に終了し、プロジェクト発表の部に代表学生3名が出場した。また、意見発表の部には、校内発表会を経て2名の学生が出場した。その結果、プロジェクト発表の部で最優秀賞(1位)および優秀賞(2位)を受賞し、全国大会に出場した。全国大会は2月に開催され、優秀賞(2位)と特別賞(3位)を獲得した。 ・林業経営学科では、森林・林業技術交流発表会(主催:林野庁東北森林管理局)に学生1名が参加し、奨励賞を獲得した。 ・毎日新聞記録賞に3名が応募し、優良賞(1件)、支局長賞(2件)を受賞した。 ヤンマー学生懸賞「作文の部」には全学生が取組み、92点を応募し、銅賞(3件)、奨励賞(3件)を受賞した。 * 全国プロジェクト発表会 優秀賞(1件)、特別賞(1件)、毎日農業記録賞 優良賞(1件)、ヤンマー学生懸賞作文 銅賞(3件)の上位入賞 合計7件を受賞し、目標の1件以上を大きく上回ったことから、「A」評価とする。	A	・卒業論文の実施にあたっては、まずは課題設定が重要であることから、「卒論論文計画発表会」にて、学生・教職員間で十分な検討を行う。なお、卒業研究の実施に際しては、関係機関、生産者、流通関係者等の協力・助言を受けながら取り組む。 ・各種プロジェクト・意見発表会等への指導体制を強化するため、各担任、副校長、教務担当等をメンバーとしたプロジェクトチームを結成し、指導体制を強化する。

自己評価	評価
<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍による進路決定への悪影響が懸念されたが、それらに柔軟に対応し、担任は二者面談、三者面談等により学生の意向を開きながら速やかに進路を決定した結果、学生全員が早期に進路を確定することができた。就農率が低かった要因は、農業法人からの求人が少なかったこと等であることから、来年度は年度当初から、農業法人へ求人募集を働きかける。 販売実習や流通動向調査では実践的な販売手法について学び、また、学生がさらに目的意識を持ち主体的に取組むために、より実践的な販売力を体得するための新たな販売組織を設立を目指し、設立の中核となる農大市場委員会にて勉強会を行い、学生の意欲向上を図った。 各種成果発表会等へ積極的に参加し、きめ細やかな指導を行った結果、全国プロジェクト発表会で優秀賞・特別賞、毎日農業記録賞で優良賞およびヤンマー学生懸賞論文 銅賞(3件)等を獲得し、目標を大きく上回る成果を挙げることができた。 	C

学校関係者評価(意見・要望等)→現在の取組状況・次年度の改善策	学校関係者評価(意見)	評価
<ul style="list-style-type: none"> 農産加工品を新庄市内の産直施設「まゆの郷」でも販売し、消費者のニーズを探るということができないか。 → 今年度も短期間ではあるが、「まゆの郷」でリンゴジュースやジャムなどを販売しました。ただし、コロナ禍では対面販売がやりにくかったこともあり、消費者のニーズを十分に聴取することができませんでした。来年度は商品へウェブアンケートサイトのQRコードを記載したシールを貼り、消費者が商品に対する意見などを記載できるようにしたいと考えています。それによって、消費者の様々なニーズを取り入れた商品開発を行っていきたい。 農大市場の対面販売だけでなくネットなどでの販売もしたらどうか。 → ネット販売については、実施に際して様々な課題があることから、まずは、来年度より、新たなカリキュラム「マーケティング実践」内などで学習し、その課題解決に向けて検討していきます。 就農率向上は簡単なことではありませんが、本校の本来の使命でもあり、継続してご努力をお願いいたします。 → 非農家学生が多いことから、それら学生が農業法人へ就職できるよう、農業法人との就職相談会やインターンシップなどにより、今後も学生の農業法人に対する理解を図っていきます。 	<ul style="list-style-type: none"> 就農率は目標よりも低いが、就職30名の多くが、農業関連の就職先であり、農林大としての機能を大いに発揮していると思われまます。 就農率向上は簡単なことではありませんが、本校の本来の使命でもあり、継続してご努力をお願いいたします。 農協への就職が13名となるなど、農林大学校卒業生の評価や期待は高いことが伺われ、大変すばらしいことだと感じました。 毎年、卒業論文で優秀な成績を修めていて感心します。学生はもちろんのこと先生方の指導のおかげだと思います。 全国規模の研究発表会やコンテストの参加を積極的に行い、大きな成果を挙げています。これからの本県の農業を担っていく学生の自信と励みになるものであり、更には農林大学校での学びをPRする上で今後とも積極的な参加が望まれます。また、大学への編入学の指導についても高く評価できます。 森林・林業技術交流発表会において賞を獲得など積極性を評価します。 	C