

学校経営力を高めるICT活用

ー 校内外への様々な仕掛け ー

愛知県教育委員会義務教育課 指導主事 玉置 崇

takashi_tamaoki@pref.aichi.lg.jp

キーワード：学校経営、ICT活用、グループウェア、校務の情報化

1. はじめに

筆者は、平成10年度から6年間の教頭職、平成16年度からは3年間の校長職を務めた。充実した学校経営をするために、「ICTを活用した学校経営」が有効であると考え、様々な取組を行った。

「学校リーダーメーリングリスト」や「デジタル生徒指導日誌」などの内部への仕掛け、「グループウェアを活用した通知表改革」や「学校ホームページ毎日更新」などの外部への仕掛けなどにより、確かに学校経営力を高めることができた。ここでは、それらのうち、いくつかの取組を紹介する。

2. 学校経営力

2.1 学校経営力とは

筑波大大学院教授の小島弘道氏は、学校経営力とは「地域や保護者の意向などを受け止めながら学校としてのビジョンを示し、実際に運営していく力」であると定義している。

筆者は、この定義に教職員の意向を受け止めることを付け加え、学校経営力を高めるには、まず、学校内外とのコミュニケーションを活発にし、多くの情報を得た上で、学校としての的確なビジョンを示すことが重要だと考えた。

コミュニケーションを活発にする方法として、ICT活用が有効であるとは言うまでもない。日常的に取り組むことができるいくつかの仕掛けを考えた。

2.2 学校経営力を高める仕掛け

(1) 校内内部への仕掛け

校内のリーダー同士のコミュニケーションを増すために、2種類の「学校リーダーメーリングリスト」と、教職員間の情報共有を容易にするために、各種の「デジタル日誌」を開設した。

(2) 校外への仕掛け

グループウェアを活用して教職員の負担を増やすことなく、年間20ページほどの通知表を提供したり、CMSにより学校ホームページの毎日更新を容易にしたりして、学校からの発信力を高め、保護者や地域とのコミュニケーションを増した。

3. 校内内部への仕掛け

3.1 学校リーダーメーリングリスト

(1) 5役メーリングリスト

「5役」とは、校長、教頭、教務主任、校務主任（愛知県独自の主任）、事務主査をさす。校長、教頭の管理職のほか、学校教育を推進する立場の者が、メーリングリストを活用して、日常的に、学校経営について意見交換を行おうという取組である。そこでは、例えば、以下のようなメールが流れた。

<例1> 本日の生徒会主催の行事は、これまで以上に生徒を全面に出し、生徒の自己有用感を喚起するものだった。

私からは、こうした取組を考えた生徒会担当のH先生に、行事の価値付けと感謝の気持ちを伝える声をかけておいた。ぜひ、皆さんも何かの折りに、声かけをお願いしたい。（校長）

<例2> 今度の職員会議で提案するプレゼンテーションを作りました。ご意見をください。（教務主任）→提案内容は申し分ありません。記憶に残る「キーワード」を加えると、さらに良くなると思います。（校長）

<例3> 給食費の未納の件で心配なことがあります。（事務主任）→次回の運営委員会の話題とします。（教頭）

例1は、教職員の頑張りを学校リーダーが認め、それを声に出していこう。それが教職員を育てることにつながるという思いから、発信したメールである。こうした思いの伝達には、メーリングリストはとても便利である。

例2は、いわば、提案についての電子決裁である。メーリングリストには、このタイプのメールが一番多く流れた。提案について返信することで、互いの考えを確認できるのが良い。例2では、プレゼンには「キーワード」が大切であると指示をした。教務主任だけではなく、他のメンバーもこの指示を読み、認識を共有化できる点も、メーリングリストを活用する利点である。

(2) 学校運営メーリングリスト

「5役メーリングリスト」の拡張版である。校長、教頭、教務主任、校務主任、事務主査、学年主任、生徒指導主事、保健主事、進路指導主事がメンバーである。主な目的は、メールで連絡を行うことだが、学年間の情報交流が途切れがちになるのを防ぎ、メーリングリストを通して、学校としての一体感をいつも意識しておきたいという意図がある。

＜例1＞校長会議に出席してきました。そこでの教育長の話をもとめました。これからの我が市の教育方針が語られましたので、読んでおいてください。(校長)

＜例2＞卒業アルバムと一緒に渡している合唱CDですが、近ごろはDVDにして映像とともに渡している学校が多いと業者さんから聞きました。今年度は従来の通りとしますが、ぜひ次年度以降の検討課題にしてください。(3学年主任)

特に、例2のような次年度に向けての提言は、貴重である。会議日まで待っているうちに、忘れてしまうことも多い。メーリングリストでは、思いついたときに提案しておけばよい。メンバーが、次の会議までに個人の考えをまとめておくこともするだろうし、立場によっては、判断をするための資料を整えておくこともできる。

3. 2 デジタル日誌

グループウェア機能に「デジタル日誌」という機能を追加してもらい、それを利用して教職員間の情報共有を図った。「デジタル日誌」は、電子掲示板と同じもので、ユーザー側で必要に応じて各種日誌を設定できるようになっている。校長であったときは、「生徒指導日誌」「保健室日誌」「校務日誌」を設定して、日常的に活用していた。

例えば、「デジタル生徒指導日誌」では、校内外で起こる様々な生徒指導に関わる情報を生徒指導主事ばかりでなく、関わった教員が書き込むようにした。それまでは紙により情報共有をしていたため、回覧用の紙が回るまでに、職員間で情報の取得にかなりの時間差が生じ、情報が共有化されないことが多々あった。メーリングリストでそれが解消した。

「デジタル保健室日誌」には、養護教諭が保健室等での出来事を書き込むようにした。中学生ともなると、いろいろな心の問題を抱えている生徒がいる。担任に見せる姿と養護教諭に見せる姿がまったく異なっている場合もある。そこで、養護教諭に「デジタル保健日誌」への記録を依頼し、全職員で情報を共有することにした。例えば、担任が、養護教諭からの情報を見て、「我が学級の〇さんは、保健室では弱音を吐いているのか。心の内に気づかなかったなあ」と初めて知ることもある。情報をもとに、一人の生徒にチームとして接することができるようになった。

4. 校外への仕掛け

4. 1 グループウェアを活用した通知表

学校経営力の要素に「保護者の意向をどれだけ受け止めているか」があるように、学校から提供する情報は、保護者のニーズに合致したものであることが望ましい。学校から提供する情報の中で、「通知表」ほど、保護者が重要視するものはない。そこでグループウェアを利用して、年間20ページにもなる通知表を発行することにした。

グループウェアで、生徒一人一人の情報を一元管理しているので、わざわざ通知表のためのデータ入力をする必要はなく、一元管理データから通知表用に自動的に加工する機能を使って、20ページの通知表を発行した。教員の負担を増えてはいない。20ページの内訳は、教科ごとの観点別評価、評定、総合的な学習の時間の評価、行動評価、担任所見、いいところ見つけ、出欠表、部活動等所属一覧などで、ある。ファイルに挟み、毎学期提供している。

とりわけ「いいところ見つけ」は、保護者や生徒から好評であった。「全職員で子どもを育てよう」という方針の下、その子どもの良いところに気づいたら、その場で褒め、グループウェアのデータベースにも、その事実を書き込んでおくという取組である。その記述は通知表にも一覧となって挟み込まれ、生徒や保護者に伝わる。担任所見だけでなく、様々な教職員から書き込まれた「いいところ」を見て、喜ばない生徒や保護者はいない。こうした学校の取組は、保護者からの学校への信頼を増すものとなった。

4. 2 学校ホームページの毎日更新

地域や保護者から信頼を生み、学校経営力を高めるためには、学校ホームページは欠かせないものだと考えた。できるかぎり頻繁に更新し、「学校に行かなくても学校のことがよく分かる」と言われるほどにしたいと考えた。しかし、多忙な学校現場では、ままならないのも事実である。

校長職の時に、サポート業者に相談して、CMSによる学校ホームページシステムを作ってもらった。それを利用して、平成16年5月10日から、学校ホームページの毎日更新を始めた。校長が変わった現在も、土・日曜日も長期休業中も毎日更新継続中である。気軽に更新できるのは、まさにCMSの真骨頂である。

毎日更新は、学校にどのような変化をもたらしたか。一番大きな変化は、父親の学校教育への参加である。学校ホームページに刺激されて、おやじの会ができ、そのホームページも開設された。おやじの側からの学校行事レポートがなされるようになった。保護者と一体となつての学校づくりが始まったと言っても過言ではない。

また、校長の学校経営における考えを地域や保護者に随時発信できたことは大きい。ホームページの記事について意見もいただくようになった。地域や保護者との結びつきを感じるようになった。

5. 終わりに

「学校経営力」は、校内外とのコミュニケーションが欠けていては、けっして高めることはできない。情報社会が進展してきた今だからこそ、ICTを活用し、日常的なコミュニケーションができるシステムを確立したいものである。

ここで紹介した仕掛けは、必ずしも施設設備に左右されるものではない。どの学校においても、やってみようと思えば、明日からでも始めることができる仕掛けを紹介できたと思っている。お役に立つことを願っている。