

高等学校

平成 4 年 度

教育 研究 員 研究 報告 書

商 業

東京都教育委員会

平成4年度

教 育 研 究 員 名 簿

| No | 学 校 名               | 氏 名     |
|----|---------------------|---------|
| 1  | 都 立 芝 商 業 高 等 学 校   | 森 田 聖 一 |
| 2  | 都 立 新 宿 山 吹 高 等 学 校 | 長 野 明 彦 |
| 3  | 都 立 第 四 商 業 高 等 学 校 | 本 多 吉 則 |
| 4  | 都 立 池 袋 商 業 高 等 学 校 | 尼 崎 正 明 |
| 5  | 都 立 荒 川 商 業 高 等 学 校 | 渡 辺 秀 明 |
| 6  | 都 立 葛 飾 商 業 高 等 学 校 | 宮 本 仁 一 |

担当

教育庁指導部高等学校教育指導課 指導主事 永井克昇

研究主題：これからの商業高校における教科指導・進路指導の在り方について

目 次

|     |                              |    |
|-----|------------------------------|----|
| I   | はじめに .....                   | 2  |
| II  | 教科指導 .....                   | 4  |
| 1   | 学習意欲の育て方 .....               | 4  |
| (1) | 綿密な指導計画の作成 .....             | 5  |
| (2) | 学習の動機づけ .....                | 5  |
| (3) | 学習環境づくり .....                | 6  |
| (4) | 教師の自己研鑽 .....                | 7  |
| 2   | 教科指導における特色づくり .....          | 8  |
| (1) | 社会の変化に対応した商業教育 .....         | 9  |
| (2) | 大学進学への対応 .....               | 12 |
| III | 進路指導 .....                   | 13 |
| 1   | 「進路指導」の重要性を生徒に理解させるために ..... | 13 |
| 2   | 進路指導の充実に向けて .....            | 17 |
| (1) | 進路指導の現状 .....                | 17 |
| (2) | 進路指導の課題 .....                | 18 |
| 3   | 進路指導における特色づくり .....          | 20 |
| (1) | 進路指導全般 .....                 | 21 |
| (2) | 就職指導 .....                   | 22 |
| (3) | 進学指導 .....                   | 23 |
| IV  | おわりに .....                   | 24 |

## Ⅰ はじめに

これまで商業高校は、規律ある学校生活や生徒の能力・特性などに応じた適切な進路指導の面で評価を受けている。しかし、ややもすると、『卒業生の進路は多くが「企業への就職」』という印象をもたれがちで、「高学歴」化した社会状況の中で、大学などへの進学を希望する生徒にとって、必ずしも魅力ある高校とはいえなくなっている。これは、商業高校の教育内容についてのPRが不足することによっても考えられるが、教育内容自体が、社会や生徒の多様なニーズに適切に対応しきれていないことも一因としてあげられる。

いかにして社会や生徒にとって「魅力ある商業高校」としていくかが、現在の商業高校が直面している重要な課題の1つである。本年度は、こうした課題を研究主題として取り上げ、「教科指導」と「進路指導」の両面から研究・討議を行った。

教科指導では、第1に、「学習意欲をどのようにして育てていくか」を課題として取り上げた。生徒にとって魅力ある商業高校とは、まず、「分かる授業」を受けることのできる学校であろう。このためには、綿密な指導計画と学習への十分な動機付けや、教師と生徒、または、生徒相互間の良好な人間関係の確立や学習内容の精選など、学習面でのさまざまな環境づくりが必要である。生徒にとって、「理解できる授業・楽しい授業」が実践されなければ、生徒の学習意欲を育むことはできない。生徒一人一人が自発的に学習意欲を育むよう指導することによって、生徒の個性や能力などを引き出すことが可能になり、魅力ある学校づくりにもつながるものと考えられる。ここでは、学習意欲の向上のための指導上の留意点について考察を加えた。更に、生徒の学習意欲の向上を実現させるためには、教師自身の研鑽も不可欠であり、この問題についても同時に取り上げた。

次に「商業高校での教科指導における特色づくり」を取り上げた。商業高校の重要な使命の1つに、卒業後経済社会の一員として、社会の発展に積極的に寄与できる能力と態度を育成することがある。このためには、商業に関わる科目の指導内容について、専門性の一層の深化を図るとともに、社会や生徒の多様なニーズに適切に対応した教育課程を整備し、実施することが必要である。ここでは、教科指導の特色づくりの1つとして、「社会のニーズに応えた職業資格の取得」の問題を取り上げた。今回、企業に対してアンケート調査を実施し、企業が商業高校生に対してどのような職業資格を求めているかを調査し、社会のニーズに応える職業資格の取得について検討を加えた。

最後に、「大学などへの進学」の問題である。商業高校においても、近年、大学などへの進

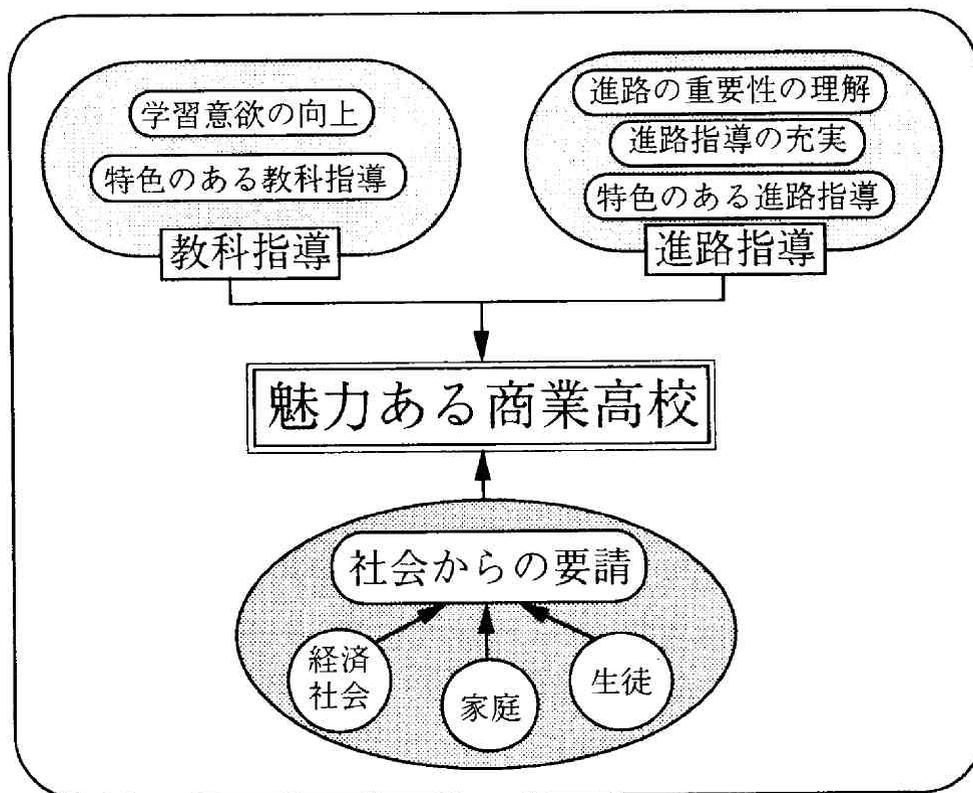
学希望者が急増している。ここでは、商業高校での教育の特性を活かしながら、大学などへの進学にどのように対応していくかという問題を取り上げた。

進路指導では、第1に、「生徒による主体的な進路選択の重要性を、生徒一人一人に理解させる方策」について検討した。社会の発展に寄与する人材を育成するためには、自己の進路に関して明確な目的意識をもたせ、勤労意欲や職業倫理を高める進路指導が行わなければならない。このためには、入学時から望ましい職業観を育てるための継続的なガイダンスや面接の実施など、進路指導の在り方の検討が重要である。そこで、生徒が主体的に進路選択できるようにするにはどのような指導上の課題があるか、日々の教育実践を通して検討することにした。

第2に、「進路指導の充実策」について取り上げた。現在、多くの商業高校が直面している進路指導上の課題について、就職に関する課題と進学に関する課題とに分けて考察し、その改善策について検討した。

第3に、「進路指導における特色づくり」について取り上げた。生徒が主体的に進路を考えることが、自らの在り方生き方を考えることにつながる。生徒が自己の能力・適性・興味・関心などを十分に把握できるよう、どのように生徒を指導していくかが進路指導の大きな課題である。更に、生徒の個性・能力・適性などに応じた進路情報の提供や、生徒に対する適切な指導・助言の在り方について検討を加えた。

図1



## II 教科指導

多様化した生徒の実態に応じて、生徒の学習意欲を育むためどのような効果的な授業を実践するかが、教師の大きな課題の1つである。そこで、「商業高校の特色化を図る」ための教科指導を取り上げた。

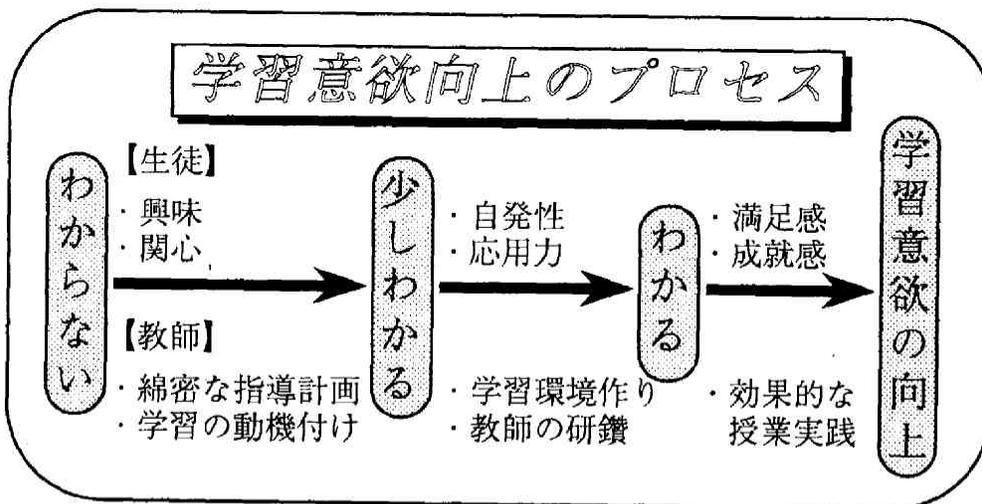
### 1 学習意欲の育て方

学習意欲を育むために、どのような点に工夫して教科指導を行っていく必要があるかを検討した。

教師の間では「今の生徒は意欲が高いのか、低いかわからない。」という話をよく耳にする。授業の際、教科書やノートさえ用意しない生徒がいたり、授業中に居眠りやおしゃべりをしたり、漫画などを読んだりする生徒が少なからずいる。確かに生徒は、授業が面白くないと居眠りや、おしゃべりなどに走ってしまう。

かつて生徒に「あなたにとって楽しい授業とは、どんな授業ですか。」と質問したところ、ほとんどの生徒が「授業の内容がわかると、楽しくなってくる。」と答えている。

図2



つまり、生徒にとって「分かる授業は、楽しくなり学習意欲もわいてくる。」のである。更に、「楽しい授業・分かる授業」によって培われた学習意欲は、次々に受け継がれていく。しかし、同じ授業の楽しさでも冗談や雑談に終始している授業は、「内容のわかる楽しい授業」とは異なるものであることは言うまでもない。

## (1) 綿密な指導計画の作成

『生徒の学習意欲を育て、分かる授業を目指す』ためには、どのようにすればよいのだろうか。教科指導とは、単に教科・科目の内容を教えることではなく、学習の達成目標をたて、生徒の学力差・対象人数・学習場所などの条件を考慮した、総合的な指導計画に基づいて、生徒の学習意欲を盛り立て、個性を引き出し、課題の解決に向けて導き、育てる指導である。したがって、生徒の学習意欲を育て、分かる授業を目指すためには、次のような点に配慮する必要がある。

- ① 教師は、教科指導全体の年間指導計画を見通した上で、生徒の能力に応じた毎時間の学習の達成目標を立てる。
- ② 達成目標に到達させるため、学習内容や学習活動の進め方を明確にする。
- ③ 基礎となる考え方・論理の習得と達成目標とのつながりを考慮するなど、学習内容を達成目標と関連させて考える。

授業では、多くの場合、生徒を一斉に指導する授業形態をとるので、ややもすると標準的、画一的な指導にとどまり、生徒の個々の疑問や悩みに応じた指導が困難になる。このことは、生徒の学習意欲を失わせる結果にもつながるので、教科指導において一斉授業を行う場合には、生徒一人一人の学習状況を十分把握するなど適切な配慮が必要である。

## (2) 学習の動機づけ

教科指導に当たって、学習の動機づけが十分になされないまま、いきなり学習内容に深入りすると、混乱する生徒もみられる。そこで、学習目標を達成させるためには、まず生徒の学習活動が円滑に行われることが重要である。そのためには、学習の導入に慎重な配慮が必要である。

生徒は、授業に対して、各自の能力などに応じて期待や関心をもっているが、それを学習意欲にまで高めることが学習導入の段階においては大切である。

教科指導のねらいとして、単なる知識の習得のみにかたよらず、習得した知識などを活用することによって課題解決が図られるよう、応用力を十分身に付けさせることに重点を置かなければならない。そのためにも指導内容は、目標となる課題との関連を十分に配慮したものでなければならない。

なお、自主性を大切に学習の動機づけとして、反復練習や基本的な課題の解決等を行わせ、そのことによって生徒に自信をもたせることも考えられる。

(3) 学習環境づくり

生徒の学習意欲を高めるためには、学習環境を整備することが大切である。学習環境は、教師と生徒の良好な人間関係や学習内容によって構成されるが、生徒の学習活動が効果的、能率的に進むよう整備することが大切である。

図 3

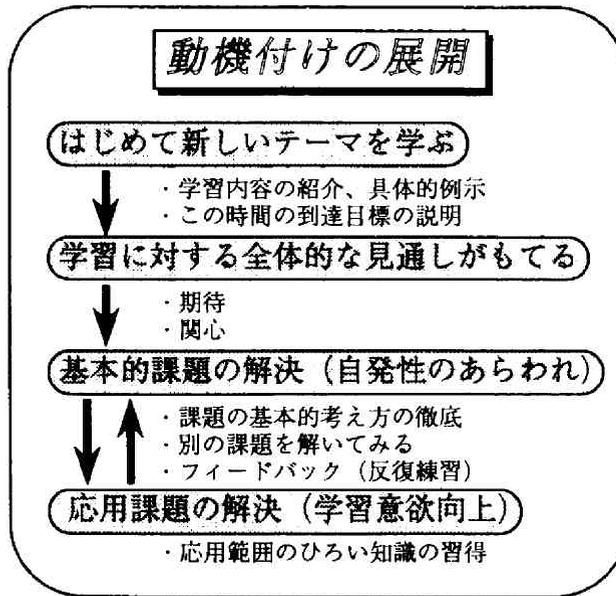
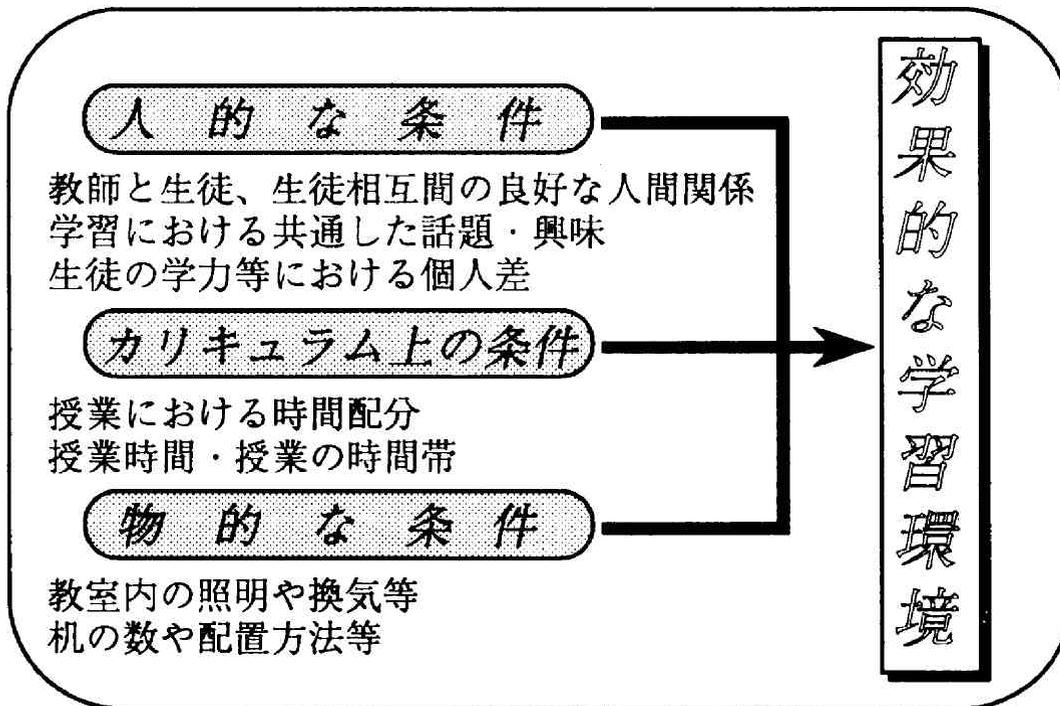


図 4



効果的に学習環境をつくり上げるためには、図 4 に示したように、人的・カリキュラム・物的の 3 つの条件を十分に考慮することが必要である。これらの条件は、相互に関連し合っ

ているので、生徒の能力や学習内容に相応した、調和のとれた学習環境の整備に心がけることが大切である。

次に、教科指導における具体的な学習環境づくりのうち、教師と生徒の人的な学習環境づくりの心得を8項目にまとめた。これらのことを念頭に置き、指導に当たることが大切である。

### 人的な学習環境づくりの八つの心得

- ① 課題の解決はゆっくりしたペースで始め、易しいものから応用的なものへと進める。  
(まず、やさしい課題で自信を付けさせよう)
- ② 先にばかり進もうとせず、随時復習を行う。  
(あせらず・おこらず・あきらめず、気持ちに余裕をもとう)
- ③ 注意を与えるときは、一番大切な点を注意する。  
(一度にたくさんの注意をしない)
- ④ 注意ばかりだけでなく、タイミングよくほめ言葉をかける。  
(一方通行でなく会話のある授業をしよう)
- ⑤ 生徒の人格を尊重し平等に接するようにする。  
(名前を覚えて出席番号などで呼ばない)
- ⑥ 授業の中に楽しさの配慮も忘れない。(ときには、ユーモアも必要である)
- ⑦ 生徒に対して親切に、指導には熱意をもって当たり、言葉遣いに気をつける。  
(教師も真剣であることを生徒に理解させよう)
- ⑧ 教科指導に自信をもち、大きな声でわかりやすく説明をする。  
(後ろの席まで聞こえる声で)

#### (4) 教師の自己研鑽

「子は親の背を見て育つ」というが、生徒も教師の姿を見て学んでいる。どのような場合でも、完全な指導ということはありませんので、指導成果を自ら絶えず反省し、改善に努める姿勢が大切である。その際の反省項目としては、次の5項目が考えられる。また、教師は教科・科目の指導内容などを正しく理解し、実際の授業でこれらを生徒に説明することがで

きたとしても、それは必ずしも効果的な指導ができたということではない。自己の研修や

### 教師の反省5項目

- ① 学習目標を十分に把握した授業であったか。
- ② 生徒の能力などに応じた授業であったか。
- ③ 内容を正しく効果的に指導することができたか。
- ④ 最善の注意をはらい誠実に指導にあたったか。
- ⑤ 生徒に「学習意欲がわいてきて、授業が楽しくなってきた。」という印象を与えることができたか。

経験から得た知識を生かし、生徒にとって「指導内容のわかる楽しい授業を展開する」ことができはじめて、効果的な教科指導が実践できたことになる。

教師としても一つ大切なことは、教師自身の人間性である。生徒の立場から見て、信頼のおける教師は、生徒のことを常に考え指導に当たる誠実な教師である。学習を通し、心の交流を基礎とした教師と生徒との信頼の関係が望ましく、教師としての自己中心的な言動や軽率な行動は、生徒との人間関係を損ない、良い学習効果を期待することはできない。

教科指導に当たっては、なごやかな雰囲気づくりに心がけるとともに、時には厳しさをもってことに当たることが大切である。そのためにも、教師は、自らの人間性、指導力、専門知識、一般的な社会常識など、幅広い資質の向上に絶えず努めなければならない。

## 2 教科指導における特色づくり

魅力ある商業高校を目指すためには、特色のある教科指導を行い、社会のニーズに対応した知識・技能などを身に付けた社会人を育成することが必要である。そのためには教師は、「商業の各分野に関する基礎的・基本的な知識・技能の完全な習得」に心掛けなければならない。今日、商業高校には多様な生徒が入学してくる。こうした生徒に対して、商業科目の基礎・基本を徹底的に指導し、その内容を習得させることが、魅力ある商業高校づくりの第一歩である。

また、現在行われている商業教育の内容は広範囲に及び、履修する科目も多岐にわたっている。特色のある教科指導を行うためには、「商業科目をより体系化・統合化し、専門的な

学習が可能な内容にする」ことが行われなければならない。そこで、商業高校の教科指導における特色づくりとして、「社会の変化に対応した商業教育」「大学進学への対応」の2点をあげ、魅力ある商業高校づくりという視点から述べる。

(1) 社会の変化に対応した商業教育

情報化、国際化、サービス経済化などの社会の進展に対応して、商業教育を展開する際には、「今、社会は何を要求しているのか」という課題意識を常にもちながら、商業教育の指導方法や内容を改善・充実していくことが大切である。ここでは、「社会のニーズに応えた職業資格の取得」「専門性の深化を目指した教科指導の在り方」「魅力ある学科の設置」の3点を取り上げ検討を加えた。

ア 社会のニーズに応えた職業資格の取得

今回、都立商業高校5校の進路指導部で今年度、学校を訪問した企業に対して右記に示した「職業資格についてのアンケート」

調査を行った。なお、対応した企業は552社である。このアンケートのねらいは、企業が業種別にどのような職業資格を、商業高校生に求めているかを把握することにある。この調査結果の分析を、今後の教科指導に活用するとともに、社会に貢献できる有意な社会人の育成に役立たせる必要がある。なお、今回のアンケート調査の結果（次ページ図6）によれば、企業が商業高校に求めている職業資格の上位5つは、次の通りである。

図5 職業資格についてのアンケート

平成4年6月  
平成4年度東京都教育委員会  
教育研究員（商業）一同

本日は、当校をご訪問いただき誠にありがとうございます。お忙しい中ではございますが、職業資格につきましてのアンケートに、ぜひご協力を賜るようお願い申し上げます。  
なお、この結果は今後の商業高等学校の教育を考える上で、ぜひ参考に致したいと考えております。

I. 貴社の業種は次のどれに該当致しますか。該当の業種の数字に、○をお付けください。

|                 |          |
|-----------------|----------|
| 1 農林水産業         | 7 卸売・小売業 |
| 2 鉱業            | 8 金融・保険業 |
| 3 建設業           | 9 不動産業   |
| 4 製造業           | 10 サービス業 |
| 5 電気・ガス・熱供給・水道業 | 11 その他   |
| 6 運輸・通信業        |          |

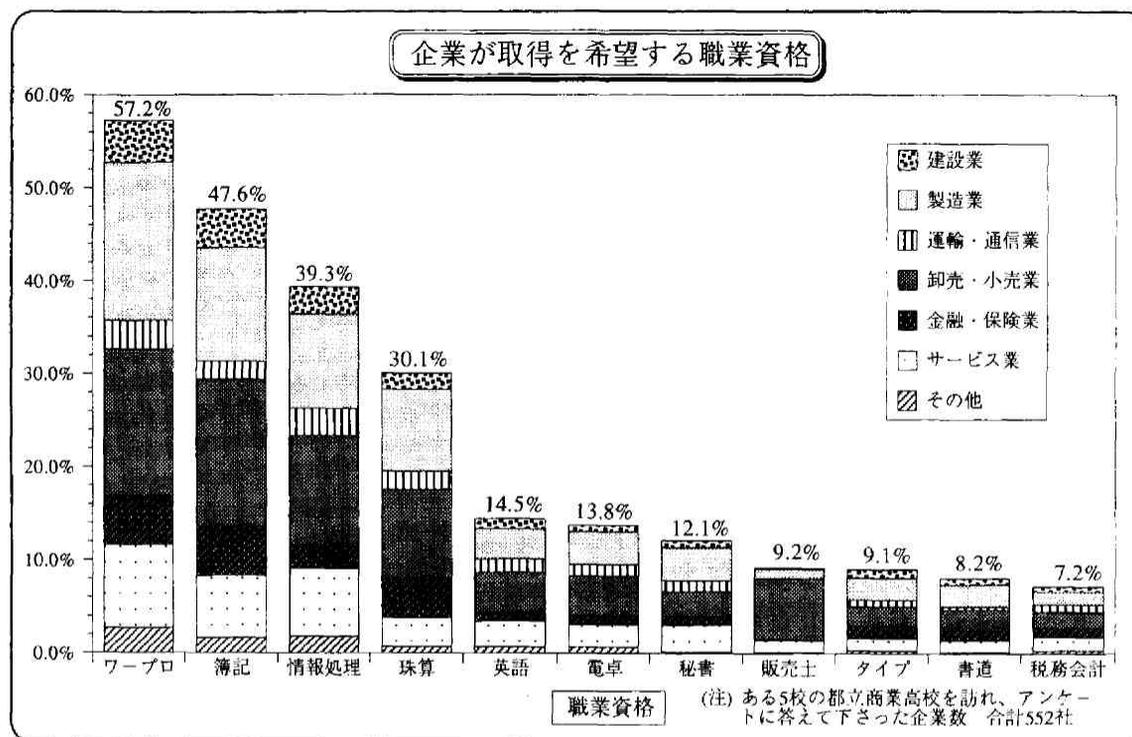
II. 生徒の採用に際し、考慮される職業資格があれば、該当の数字に、○をお付けください。

|          |              |
|----------|--------------|
| 1 ワープロ検定 | 8 情報処理検定     |
| 2 タイプ検定  | 9 電卓技能検定     |
| 3 簿記検定   | 10 販売士       |
| 4 秘書技能検定 | 11 レタリング技能検定 |
| 5 英語検定   | 12 書道検定      |
| 6 珠算検定   | 13 その他       |
| 7 税務会計検定 | ( )          |

アンケートにご回答いただき誠にありがとうございます。今後ともよろしくお願い申し上げます。

|    |          |                |
|----|----------|----------------|
| 1位 | ワープロ技能検定 | [ 316社：57.2% ] |
| 2位 | 簿記検定     | [ 263社：47.6% ] |
| 3位 | 情報処理検定   | [ 217社：39.3% ] |
| 4位 | 珠算検定     | [ 166社：30.1% ] |
| 5位 | 英語検定     | [ 80社：14.5% ]  |

図 6



事務のOA化が進んでいる現在、「ワープロ検定」「情報処理検定」が上位を占めたことは当然といえる。また、業種別にみると、卸売・小売業では「販売士」、金融・証券・保険業では「簿記検定」を重要視する企業の割合が多かった。更に、「電卓検定」を重視する企業が多く、今後、電卓による計算能力の向上にも配慮する必要がある。

#### イ 専門性の深化を目指した教科指導の在り方

前述のアンケート調査の結果を参考にして、習熟度別・目的別クラス編成を導入した教科指導を考えた。現在、「計算事務」や「簿記会計」で習熟度別クラス編成による授業が実践されているが、今後、「情報処理」関連科目などの授業においても、生徒の学習目的に合わせた適切な学習指導ができるように配慮することが必要である。

次に、その具体例を示す。

① 習熟度別クラス編成の事例

| 科 目  | 簿記会計→2年次より習熟度別クラス編成を行う |
|--|------------------------|
| Aコース（税理士の資格取得を目標とするクラス）<br>目標とする職業資格→日本商工会議所（以下日商という）簿記検定1級<br>全国経理学校協会（以下全経という）簿記能力検定上級 等 |                        |
| Bコース（全国商業高等学校協会（以下全商という）簿記実務検定1，2級の取得を目指すクラス）<br>目標とする職業資格→全商簿記実務検定1・2級，日商簿記検定2級 等         |                        |
| 科 目  | 計算事務→1年次より習熟度別クラス編成を行う |
| Aコース（高度な計算力を養い，経営努力に役立てる能力を育成するクラス）<br>目標とする職業資格→全商珠算実務検定1級，日商珠算能力検定1級 等                   |                        |
| Bコース（計算能力を養い，商業に関わる計算能力を養う）<br>目標とする職業資格→全商珠算実務検定2・3級，日商珠算能力検定2・3級 等                       |                        |

② 学習目的別クラス編成の事例

| 科 目   | 「情報処理」関連科目→2年次より目的別クラス編成を行う |
|---|-----------------------------|
| Aコース（プログラマー・システムエンジニア等を目指すクラス）<br>目標とする資格取得→通産省第2種情報処理技術者試験 等           |                             |
| Bコース（タッチ・メソッドに習熟させ，文書作成能力を育成するクラス）<br>目標とする資格取得→全商ワープロ検定1・2級            |                             |
| Cコース（OA化した経済社会のビジネス活動に即応できる能力を育成するクラス）<br>目標とする資格取得→全商情報処理検定，全商ワープロ検定 等 |                             |

ウ 魅力ある学科の設置

現在，都立商業高校に設置されている学科は，「商業科」「情報処理科」「国際会計科」「会計科」の4学科である。今後，社会の変化や生徒・地域社会の実態などに応じて，新しい魅力ある学科の設置を考えていかなければならない。全国の商業高校では，図7に示すように，多様な学科が設置されているが，これらを参考にするとともに，商業高校を志望する中学生の実態をふまえ，彼らに受け入れやすく分かりやすい学科の設置を考えていくことが大切である。

① 特定の職業を対象とした学科の設置例

「国際観光科」………ツアーコンダクター等旅行・観光関係の職業を目指す学科

「貿易英語科」………通訳・貿易会社等英語関係の職業を目指す学科

② 中学生にとってわかりやすい学科名の例

「流通ビジネス科」, 「OAビジネス科」, 「流通サービス科」等

(「サービス」「ビジネス」「コンピュータ」等のカタカナ表記の工夫)

③ ユニークな学科の例

「商業デザイン科」, 「水産経済科」, 「サービス観光科」等

図 7

全国の商業高校の「商業科以外の学科」の設置学校数 (平成4年度)

|    |       |               |    |         |           |
|----|-------|---------------|----|---------|-----------|
| 1  | 情報処理科 | 267校(1,182学級) | 11 | 情報管理科   | 13校(61学級) |
| 2  | 経理科   | 56校(343学級)    | 12 | 情報ビジネス科 | 10校(27学級) |
| 3  | 国際経済科 | 39校(137学級)    | 13 | 経管科     | 7校(31学級)  |
| 4  | 事務科   | 34校(159学級)    | 14 | 国際会計科   | 7校(26学級)  |
| 5  | 会計科   | 25校(99学級)     | 15 | 情報システム科 | 6校(24学級)  |
| 6  | 流通経済科 | 23校(117学級)    | 16 | 秘書科     | 6校(21学級)  |
| 7  | 情報科   | 17校(88学級)     | 17 | 国際科     | 5校(14学級)  |
| 8  | 情報会計科 | 15校(54学級)     | 18 | 国際情報科   | 4校(24学級)  |
| 9  | 営業科   | 14校(78学級)     | 19 | 情報科学科   | 4校(15学級)  |
| 10 | 情報経済科 | 14校(39学級)     | 20 | 情報流通科   | 4校(12学級)  |
|    |       |               |    | 全商加盟校総数 | 1,274校    |

(注) ①「全商会員名簿」より

②下線は都立商業高校に設置されている学科

(2) 大学進学への対応

現在、商業高校から一般受験による大学などへの受験者数は年々減少している。高学歴化している社会状況の中で、このことが商業高校への志望者数の減少の原因のひとつとなっている。商業高校から商・経済学部系の大学・短大への進学は、商業に関する知識や技能などを高校・大学と一貫して学習することができるという大きな利点があるばかりではなく、生徒の進路の選択幅の拡大にもつながるものと考えられる。

## ア 「簿記会計」での受験

商業高校の生徒にとって、大学入試における「簿記会計」による受験は、普通高校の生徒に比べて大変有利である。商業高校では、商業に関する科目の履修単位数の関係から、普通教科・科目の履修単位数は普通高校に比べて少ない。したがって、普通教科・科目のみでの大学などの受験は、普通高校の生徒に比べて相対的に不利になると考える。そこで、「簿記会計」での受験を大いに活用すべきである。試験内容の難易度は、各大学により多少の差はあるが、「全商簿記実務検定1級」程度の内容が理解されていれば、かなりの高得点が期待できる。

## イ 大学・短大との連携の強化

次に、大学などとの連携を一層強めていく方法を考える必要がある。

例えば、現在「指定校推薦」で、大学などとの連携が図られているが、商業高校の教育内容を大学側に理解してもらうことによって、「指定校推薦」をより多く獲得していくことが必要である。また、各種検定上級合格者の「入学優遇制度」を開拓していくことも大切である。さらに、「東京都立大学」「東京都立商科短期大学」などとの連携による、高校と大学の一貫教育に基づく教育課程の研究が今後の課題となる。

## ウ 大学受験へ対応した教育課程の編成

一方、大学進学へ対応した教育課程の編成を研究する必要がある。商業高校における教育内容の専門性の深化を図りながら、履修科目を精選して、普通教科の受験科目の履修単位数を増やすなど、大学の一般受験に対応することが大切である。また、2年次より進学を目指す生徒を対象にしたクラスを設置するなどして、一般受験に備える体制づくりも必要である。

## Ⅲ 進路指導

### 1 「進路指導」の重要性を生徒に理解させるために

3年次の2学期になって、突然「私でも、入れる会社ありますか。」と、真剣に生徒から相談を受けたり、「〇〇大学を受けたいんですが、どこにあるんですか。」という質問を受けたりしたことがある。入学時から生徒一人一人が主体的に進路について考えていない場合

や、学校が生徒の特性などに適切に対応した進路指導を行わない場合に生じる例である。

商業高校の進路指導では、すべての生徒が充実した社会生活を送るための目標を設定し、夢や希望を実現させるための指導が、組織的・計画的に実施されることが大切である。

進路指導とは、「一人一人の生徒が自己を理解し、生徒自らが将来の進路を選択し、自ら決定できる能力を育てることである。そのために個々の生徒のもつ特性などを的確に把握し、その個性の伸長を図るとともに、生徒が主体的に自己の特性についての理解を深め、進路に関する情報を収集、活用し、進路相談などを通じて、進路の選択決定をすることができるよう指導、援助していくこと」である。

生徒一人一人が、自己の進路を真剣に考え決定するということは、自らの在り方生き方、すなわち人生を真剣に考えることである。人生には、いくつかの分岐点がある。自らの進路を決定するに当たって、進学か就職かという問題も重要な分岐点の一つである。このことを生徒に十分に自覚させ、自らの能力・適性・興味・関心などを十分に把握させるとともに、将来の展望などをよく考えさせたいので、慎重に進路を決定させることが重要である。

生徒が主体的に進路選択を行えるよう指導に当たっての留意事項として、次のことが考えられる。

#### ① 自分の特徴を知る（自己理解）

将来の社会生活のなかで、自分をよりよく生かしていくには、自分の能力・適性・興味・関心・性格・体力などを十分に知ることが大切である。そのためには、高校における進路指導において、自己理解を一層深める指導を行う。

#### ② 自分の希望から将来の方向性をよく研究する（人生設計）

経済社会が複雑化するにつれて、職業（職種）が細分化され、仕事の内容も多岐に渡ってきているため、自分の目指す職業について、将来のさまざまな可能性を考えさせる。

#### ③ 自分を取りまく環境を知る（自分の環境）

家庭や社会など、自分を取りまく環境や家族に対する自分の役割や責任などを、幅広く考えさせる。

#### ④ 進路についての知識や情報を収集する（情報収集）

職業資格、職業内容、労働市場の状況、上級学校卒業後の就職先、産業構造の変化など、進路に関する知識や情報を、積極的に収集・研究し、自らの進路と結びつけて考えさせる。

⑤ 職業観や勤労観を身に付ける（職業観等の育成）

職業についての理解を一層深めることによって、働くことの意義や目的を考え、更に自らの生き方についても考えさせる。

図 8

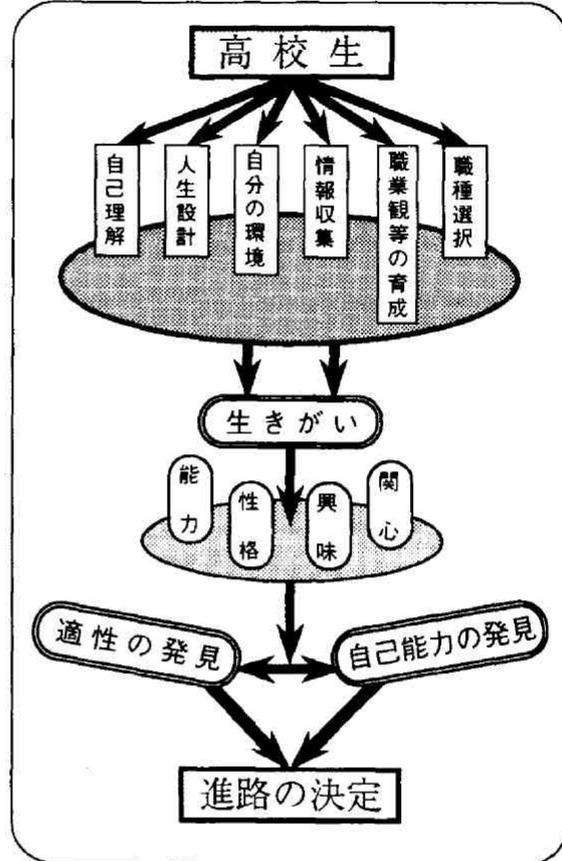
⑥ 企業を選択するのではなく、職種を選択する（職種選択）

安易に企業名だけで企業を選択することのないように指導を行う。

次に、このような留意事項に配慮した進路指導の具体的な方途について考える。

商業高校の卒業生が、有為な人材として社会で活躍できるようにするため、授業や特別活動を通じて勤労意欲や職業倫理を高める指導を行う必要がある。特に1年次で学習する「商業経済1」において、働くことの目的や職業観をはじめ、幅広く企業について学ぶことが必要である。

またホームルーム活動の中で、1年次より継続的に職業観を育てる指導を行うことが大切である。特に、以下に示す職業にかかわる三つの意義については、十分に理解させることが必要である。



- ① 社会的意義→職業を通して、社会を維持・発展させることができる。
- ② 精神的意義→職業を通して、自己の個性を伸ばし、人生の喜びや生きがいを感じることができる。
- ③ 物質的意義→職業を通して、生計の維持を図ることができる。

進路指導のうち、進路説明会、会社説明会、卒業生などを招いて行われる進路講話、模擬面接指導などは、2年次または3年次で行われる場合が多いが、進路説明会を1年次の後半

に実施し、レディネステスト、職業適性検査なども可能な限り早い時期に実施することが、生徒の自己理解を図るうえで効果があると考えられる。

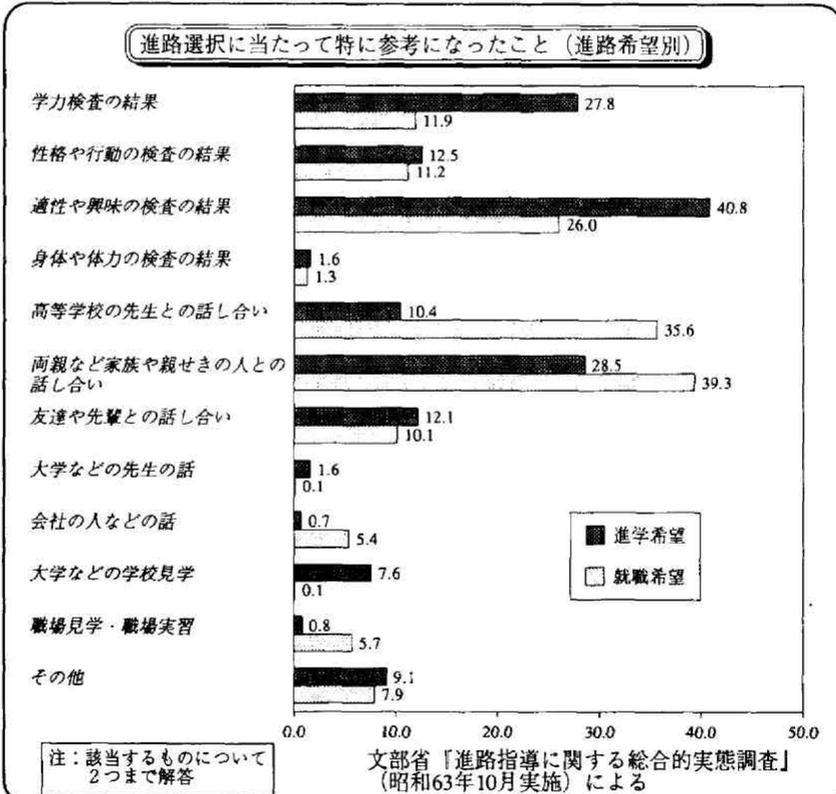
また、企業などでの現場実習や体験的学習を通して、職業観を育むことができるので、今後、これらの積極的な実施について検討していく必要がある。

昭和63年10月に実施された、文部省の『進路指導に関する総合的実態調査』の結果によると、「進路選択に当たって特に参考になったこと（進路希望別）」の回答順位のうち進学希望者の第1位は、「適性や興味の検査の結果」であり、第2位は「両親など家族や親せきの人との話し合い」と「学力検査の結果」であり、ほぼ同数であった。他方、「高等学校の先生との話し合い」が10.4%と意外に低く、教師や学校に対する問題点を示している。進路選択に当たっては、学力検査などのデータのみで決定するのではなく、生徒と教師のより深い話し合いが大切である。また、就職希望者の回答順位の第一位は、「両親など家族や親せきの人との話し合い」であり、これに続いて「高等学校の先生との話し合い」となっている。就職を希望する

図9

生徒は、保護者や教師との話し合いが十分になされていると考えられる。

最後に、教師にとって進路指導とは「生徒と共に考え、共に悩み、共に迷い、夢を追い、現在と未来の架け橋の一助を行うこと」であるとの視点に立って、生徒一人一人に適応した進路指導を実施していかなければならない。



## 2 進路指導の充実に向けて

### (1) 進路指導の現状

今日、中学生の95%以上が高校に進学を希望しているが、生徒数の減少や大学への進学志向の増大などのため、商業高校への進学希望者は、年ごとに減少している。商業高校に入学してきた生徒の中には、「別の学校・学科に入りたかった。」「自分の学力を考えて商業高校を選んだ。」「中学校の担任に勧められて。」「ただなんとなく。」など、目的意識の乏しい生徒も見受けられる。

一般に「就職するなら商業高校」と考えられているが、このような背景として次の2点が考えられる。

- ① 企業と商業高校との、卒業生を通じた信頼関係による入社実績が、社会に高く評価され考えられる。
- ② 商業高校からも大学・短大に進学ができるということが、中学生、中学生の保護者、中学校の教師などに十分に理解されていない。

しかし、「就職するなら商業高校」という見方も、最近は次のような理由で変わりつつある。

- ① 最近の企業の求人方針は、高校卒業生より大学・短大・専門学校卒業生を採用する傾向にあり、高校卒業生の就職は、厳しさを増している。
- ② 商業高校に入学しても、就職しない生徒が増えてきた。

このように商業高校をとりまく環境は、今後ますます変化していくと考えられる。商業高校の生徒が卒業時に、「本当に商業高校を卒業してよかった。」と思える学校になるよう、一層努力しなければならない。

**商業高校卒業生の声**

**N 新聞社に入社した男子生徒**

これからは、国際的センスを持った人材が、どの企業でも重要視されます。商業高校で学んだことや取得した職業資格が、会社で十分に役立っています。

**S 短期大学へ進学した女子生徒**

普通高校で学べないことを勉強したくて商業高校を選びました。簿記や経済の仕組みを学んだことは、これからの時代を生き抜く中で、プラスになると考えています。また、何事もあきらめず、努力する大切さを学ぶことができました。

都立S商業高校進路指導資料より

## (2) 進路指導の課題

### ア 一般的な進路指導の課題

商業高校をとりまく環境の変化について述べてきたが、これからの商業高校の進路指導を充実させるための課題として、次の点が考えられる。

#### 進路指導八つの課題

- ① 積極的な広報活動の推進
- ② 進路希望に応じたカリキュラムの編成
- ③ 生徒に対する計画的・継続的な進路指導の実施
- ④ 校内の協力体制の強化
- ⑤ 研修会への参加と校内研修の実施
- ⑥ 生徒指導の時間の確保
- ⑦ 就職先・進学先の拡大
- ⑧ 卒業生に対する追指導の実施

#### ① 積極的な広報活動の推進

中学生が、体験入学や文化祭・体育祭などの行事に積極的に参加できるように配慮する。中学校には、その中学校の卒業生である生徒を派遣し、進路懇談会を開催してもらうように依頼する。中学校の教師を対象とする進路説明会を実施する。また、保護者に対しては、多様な公開講座を開設して、商業高校に対する関心を高める。

#### ② 進路希望に応じたカリキュラムの編成

生徒の進路などに応じた教科・科目を設置し履修させることが必要である。また、ホームルーム活動を有効に使い、企業見学などによって、生徒の目標がかなうような進路指導を実施する。

#### ③ 生徒に対する計画的・継続的な進路指導の実施

商業高校に入学した生徒の入学動機を見ると、「自分が何になるのか」「どんな仕事

に就くのか」「なぜ働くのか」など、将来の明確な目的をもっている生徒が少ないように思える。各商業高校は、生徒に適切な目的意識を抱かせ、充実した高校生活を送ることができるよう、独自の進路指導計画をたて、実施する。また、商業高校の卒業生の中には、「在校中に、将来についてもっと先生と話したかった。」と述べる者もいる。何でも相談できる環境づくりをする必要がある。

#### ④ 校内の協力体制の強化

進路指導は、生徒の特性や希望などにあった進路を適切に決定する重要な活動である。そのために、生活指導部と連携して、学校全体でよきマナー・よき生活習慣を生徒に身に付けさせることなど、学校全体の指導体制の確立・強化が重要である。

#### ⑤ 研修会への参加と校内研修の実施

教師が、研修会などに積極的に参加し、企業に関する新しい知識やイメージを得ることができるようにする。特に、校内においては、社会人講師などを招いて進路指導の参考になる研修会などを開催する。

#### ⑥ 生徒指導の時間の確保

OA機器などを積極的に活用し、進路指導に関わる事務手続きの簡略化を図り、生徒指導に多くの時間がとれるように努める。

#### ⑦ 就職先・進学先の拡大

企業に対しては採用枠の拡大、大学などには推薦入学枠の拡大を働きかける。特に、学科ごとの特色が出るような進路先の開拓をする。

#### ⑧ 卒業生に対する追指導の実施

進路指導は、生徒の卒業によってすべてが終わるのではない。卒業生が新しい環境によく適応し、それぞれの目標に向かって前進することを援助する仕事が残っている。また、卒業生の職場への適応状況を調査するなどして、進路指導が適切であったかを評価し、将来の進路指導の改善に役立てなければならない。商業高校の生徒は、卒業後、学校を訪ねることが多い。学校はこの機会を有効に活用して、卒業後の生徒の動向を把握するなどして、追指導のための資料を集めることが大切である。

進路指導は、生徒にとって、将来の人生設計のための大変重要な指導である。したがって、より適切な進路指導が行われるよう、常に教師は研修し、情報の整理に努めなければならない。

## イ 就職指導の課題

商業高校の卒業生の多くは、就職先で大変活躍し、高い評価を受けている。しかし、最近では生徒の職業に対する意識が、「就職した会社で一生働く」から、「2～3年で会社を辞める」といった考えに変化しているように思われる。

生徒が就職先を選択する際の基準は、ややもすると、単に企業名・給料・休日・勤務時間などが中心となりがちである。こうした選択基準は、日本の雇用の現状が、職種による求人ではなく、事業所を中心とした求人であることにも起因する。生徒の企業選択が、有名企業・一流企業へと流れがちであるが、教師は、生徒の特性や適性・能力などに応じた進路指導を心がけなければならない。

## ウ 進学指導の課題

商業高校は、大学・短大に毎年、卒業生を送り出しているが、その多くが推薦入学の制度を活用している。教育課程上、専門科目の比重が大きいため、一般入試での進学は、普通高校に比べて大変厳しい。また、生徒が履修していない科目が大学入試に出題されることもあり、商業高校の生徒には不利な状況にある。

商業高校の生徒の進学先は、多種多様である。そのため、教師はそれぞれの学校について十分な知識をもたなければならない。多くの受験情報雑誌や入学案内などが送られてくるがすべての情報を生徒に伝えることはなかなか困難である。そこで、教師はこれらを個別指導で活用するなど、生徒に対する進学情報の提供が適切に行われるよう努めなければならない。

## 3 進路指導における特色づくり

魅力ある商業高校を目指すためには、生徒の卒業後の進路が魅力あるものであることが必要である。一般に、「商業高校を卒業したら就職」というイメージがほぼ定着していると言われているが、これからは進学を含め、より広い分野への進路選択ができる学校づくりが大切である。そこで、進路指導においてどのような特色づくりをしていけばよいのかを考えた。

### (1) 進路指導全般

商業高校の生徒の進路は、広い意味の就職か進学のいずれかである。3年間でどちらかの道を選択し、希望の進路へ進むためには、進路希望決定の時期を適切に設定することが大切

である。商業高校においては一般に、2年次後半から3年次前半にかけて進路希望決定の時期を迎える学校が多い。しかし、生徒の進路希望を達成するための準備期間を勘案すると、進路希望決定の時期はもっと早い方がよい。そこで、右に示すように、1年次より進路指導の機会を多く設け、生徒に進路に対する関心を強く持たせるよう指導する必要がある。特にこの際、「進路の手引」を1年次から活用することが大切である。「進路の手引」は、生徒にとって進路情報を得る手段として、最も身近なものである。その作成に当たっては各学校とも、時間と労力をかけ特色を出すよう努めている。次ページに「進路の手引」の主な項目をまとめてみた。進路指導を行うに当たって、進路情報を的確に把握するとともにその理解を図り、望ましい勤労観や職業観を育成させる基礎的な資料が少ない実態を考えると、「進路の手引」の内容を充実・改善させ、その活用を図っていくことがこれからの進路指導に必要である。

この段階の進路指導で最も大切なことは、「生徒が自らの進路について真剣に考える」ということは、人生を真剣に考えることであり、自らの進路について語るということは、夢を語ることである。」ということ、生徒や教師双方が十分に認識すべきということである。前途洋々たる生徒と共に将来の夢を語り合い、人生の機微に触れる機会に巡り会うことができれば、正に教師冥利に尽きるというものである。その意味でも、教師は誠意をもって生徒の夢が実現するよう、全力をあげて指導する必要がある。早い時期から生徒が自らの進路について関心を持つことによって、学習意欲も高まり、より充実した高校生活を送ることにもつながる。特に1年次における「生徒と共に夢を語る進路指導」が、生徒の高校生活を大きく左右する重要なキーポイントとなることを教職員が共通理解しておくことが必要である。

| 第1学年における進路指導の指導事例                                |   |
|--|---|
| 指導目標⇒自分の将来について関心を高め、進路希望を決定・実現させるために、自己理解に務めさせる。 |   |
| 指導内容   |   |
| 一学期  | ①進路指導希望調査の実施 ②適性検査の実施 ③進路指導説明会（生徒対象・保護者対象） ④進路手引の編集 |
| 二学期  | ①適性検査・模試等実施 ②進路ガイダンスの実施 ③進路手引の作成 ④作文指導の実施           |
| 三学期  | ①進路手引の配付と活用 ②進路手引を読んだ感想の提出 ③進路指導希望調査の実施             |

このように、商業高校の進路指導においては、1年次からの「生徒と共に夢を語る進路指導」が必要である。

## (2) 就職指導

現在、商業高校の卒業生の進路としては就職が最も多い。しかしながら、その内容は社会の変化につれて大きく変化している。戦後の日本経済を支えてきたと言われる終身雇用で裏付けられた会社至上主義という考え方も次第に薄れ、自分の能力や適性を最大限に発揮できる職場を選択する傾向が強くなってきている。

図10・11に示すように、高卒就職者の離職率は年々高くなってきており、その理由も多様化してきている。これには社会状況の変化、若者気質の変化などの様々な要因が考えられるが、従来の就職指導において不足していた一面が原因となっているとも考えられる。つまり生徒が、自分の能力・適性・興味・関心などと合致していない職場を選んだ結果が、この数字に出てきているものとも思われる。こうした反省を踏まえて、これからの就職指導は単なる企業の斡旋・紹介にとどまらず、生徒が自分の能力・適性・興味・関心などに応じて職種や企業を選択することができる機会を数多く設け、指導していかなければならない。

生徒の職業観を育成するための一つの方法として、販売実習、工場見学、各種施設の見学などの校外学習がある。実際に商業活動に従事したり、社会活動を見学したりすることにより、生徒は職業に対し、強い関心を持つことができる。そして、就職指導で最も大切なポイントである、「自分がどんな仕事に就きたいのか」という職業意識を持ち始める大きなきっかけとなる。もちろん、校外学習については制度上の条件整備などの問題はあるが、生徒の職業意識の向上には最も効果的な方法である。これからの就職指導の特色の一つとして、生徒の

### 「進路の手引」の主な項目

#### I 進路の計画・設計

- ①高校時代と卒業後の進路 ②進路選択とは ③進路カレンダー ④進路指導室の活用

#### II 就職

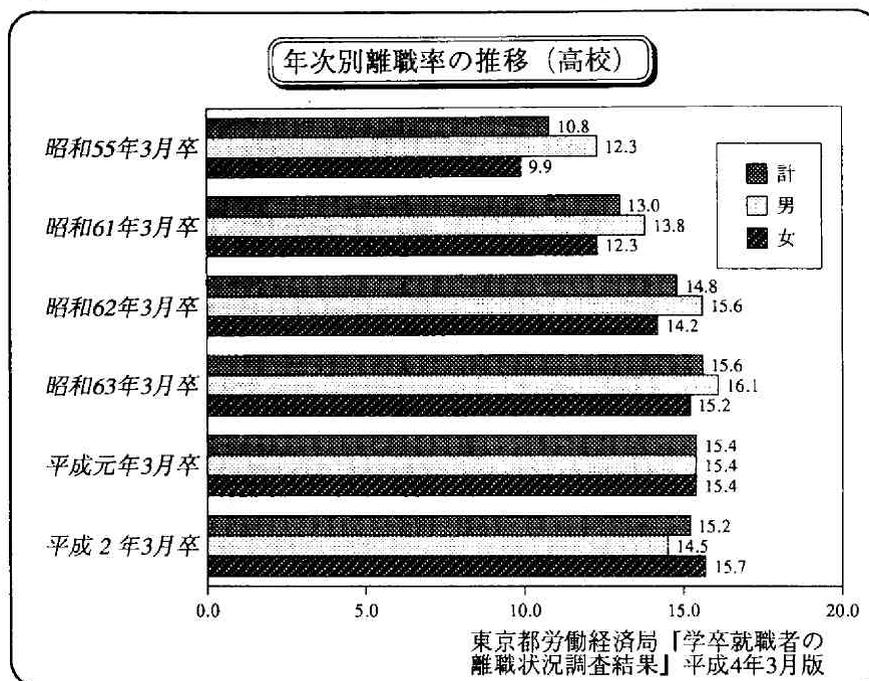
- ①職業の意義と目的 ②産業分類 ③職業分類 ④職業選択に必要なこと ⑤求人票の見方 ⑥入社試験について ⑦卒業生の進路先 ⑧公務員とは ⑨公務員試験の構成と内容 ⑩公務員試験の傾向と対策

#### III 進学

- ①四年制大学 ②短期大学 ③専門学校 ④二部設置の大学 ⑤通信教育実施大学 ⑥主な学部・学科と受験科目 ⑦推薦入学 ⑧大学入試センター試験

#### IV 進路 Q & A

図 10



職業意識を高め、かつ職業観を育成するための機会として、販売実習、工場見学、各種施設の見学などの校外学習の積極的な実施が考えられる。

### (3) 進学指導

前述のとおり、商業高校卒業生の多くは就職する。しかし、近年、就職者は徐々にではあるが減少しつつあり、逆に大学・専門学校などへの進学者は増加している。就職希望者の中にも、できれば進学したいという潜在的な進学希望者は多い。ここでは、4年制大学・短期大学への進学指導について、商業高校の生徒であることの有利さを活用する進学指導を考えてみたい。

現在、多くの大学では、一般入学試験科目に簿記を採り入れている。簿記で受験するということは、簿記の基礎的な学習は修了しているので、大学入学後すぐに、より高度な専門的内容の学習が可能となる。その他の商業系の科目に関しても同様で、商業系の学部・学科に入学する場合は非常に有利である。

また、商業高校で取得する様々な資格を推薦基準としている大学も多い。例えば、簿記・珠算・情報処理などの分野での資格の取得や、全国レベルの競技大会での活躍が推薦の大きな要素となる。簿記で受験する場合と同じように、商業高校で学んだことが推薦の要件になるのであるから、大学入学後の有利さも含めて、積極的に取り組む必要がある。

図 1 1

もちろん、大学進学希望者の中には商業系以外の学部・学科を希望する者も数多くいるが、商業系大学等では取得した資格が推薦入学の場合に高く評価されることは言うまでもない。

従来から、簿記による受験と取得資格による推薦は、商業高校の生徒にとって有利な受験方法の一つであった。これからは、更に進学に対応した簿記教育の充実と、上級の資格取得や全国レベルの競技大会の活躍などを通じた指導を、商業高校における進学指導の特色の一つとしていきたい。

以上、進路指導における特色づくりを3つの柱に分けて考えてきたが、それを生かすのは生徒であり教師である。進路指導は、生徒と教師が夢を語り合うことでもある。豊かな人間性、高い見識、豊富な情報、的確なアドバイスなど、教師に求められるものも大きい。そのため、

進路指導は教師の自己研鑽が最も必要とされる分野と言っても過言ではない。

#### IV おわりに

教科指導や進路指導の他にも、ホームルーム活動や部活動などの特別活動の活性化、商業高校で学んだ事柄が将来にわたって継続的・発展的に学習される生涯学習への取組み、地域社会の教育の一翼を担う「開かれた学校」づくり、経済社会との連携、教育条件の整備など魅力ある商業高校を創造するための課題は数多くある。

本年度の研究では、限られた時間のなかで、これらの課題のすべてを研究することはできなかったが、今後も、一層の創意と工夫で、生徒自らの学ぶ意欲を育成し、無限の可能性を引き出す、魅力ある商業高校をつくりだしていきたい。本研究が、魅力ある商業高校を作りだすための一助になればと念じている。

