2. 文部科学省　「学力向上実践研究推進事業」（平成 21 ～ 23 年度）

岐阜県立岐阜商業高等学校　商業科主任　豊吉利之

Ⅰ はじめに



本校は今年度で創立 106 年目を迎える伝統のある学校です。このライオンは本校のマスコットキャラクター、LOB（ロブ）といいます。Leader Of Business の頭文字を取ったもので、部活動版の LOB もあり、ノベルティグッズなどに使われています。学科構成は商業の学習指導要領に定める 4 つの学習分野に対応した 4 つの学科（流通ビジネス科、情報処理科、会計システム科、国際コミュニケーション科）があり、1 学年 9 クラス 360 名、全校生徒で 1000 名余りの規模の学校です。

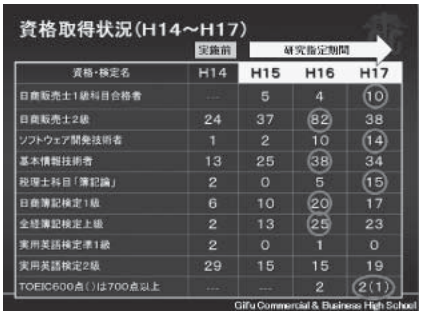
部活動では、硬式野球部が昨夏の甲子園でベスト 4、国体優勝という成果を挙げたのを筆頭に、多くの運動系部活動がインターハイなどの全国大会に出場しています。また商業高校ならではの簿記部、EDP（コンピュータ）部、速記部の 3 つの部は、毎年全国で優勝をしている非常に部活動が盛んな学校です。進路状況は、昨年度は 77％が進学し、そのうち 52％が 4 年制大学に進学するという進学率が高い商業高校です。

Ⅱ 目指せスペシャリスト事業



さて、「学力向上実践研究推進事業」について話す前に、そこに至るまでの経緯を述べます。本校は文部科学省「目指せスペシャリスト事業」の先駆け的な存在で、事業が始まった平成１５年度に研究指定を受け 3 年間取り組みました。平成１５年度は本校の他に埼玉県の深谷商業高等学校を加えた 2 校が商業高校として指定を受けました。本校の研究テーマは『個に応じたより高度な資格取得をとおして、経済・社会の変化に対応できる「生きる力」の育成を目指した商業高校（Super Business High School）のあり方』で、大きな柱は、商業の専門教育をとおして高度な資格取得に挑戦し結果を出そうというものでした。それまでの本校はのんびりしていたところもあり、高度な資格取得に挑戦するカリキュラムもなく現状に甘んじていまし

た。ただ、簿記教育だけは力を入れており簿記関係の資格の実績は多少あったのですが、情報処理や販売士関連の資格については実績が上がっていませんでした。簿記教育に関しても組織的というよりは、一人のカリスマ教員の力によるところがあり、その教員がどこかの学校に異動してしまうと実績が危ぶまれるという状況でした。


資格取得状況(H14～H17)

	実施前	研究指定期間		
資格・検定名	H14	H15	H16	H17
日商販売士1級科目合格者	…	5	4	(10)
日商販売士2級	24	37	(82)	38
ソフトウェア開発技術者	1	2	10	(14)
基本情報技術者	13	25	(38)	34
税理士科目「簿記論」	2	0	5	(15)
日商簿記検定1級	6	10	(20)	17
全経簿記検定上級	2	13	(25)	23
実用英語検定準1級	2	0	1	0
実用英語検定2級	29	15	15	19
TOEIC600点(()は700点以上	…	…	2	(2(1))

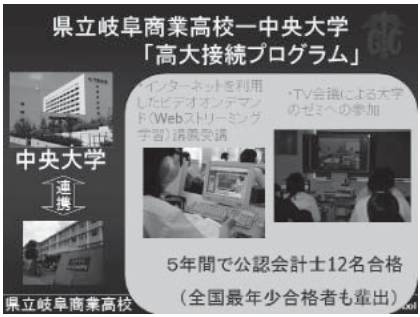
Gifu Commercial & Business High School

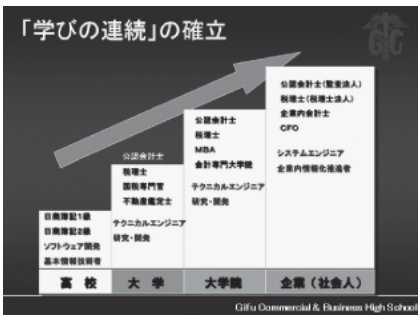
当時の校長がトップダウンで「目指せスペシャリスト事業」に手を挙げるという号令を発すると、各学科の主任と副主任８名で計画を立てることになりました。「こんな学校にしたい」という夢を語り合い、その夢を実現させるにはどうすべきかを具体的に計画書にまとめていきました。約１週間、毎日夜遅くまで計画書を作成しました。あとから振り返るとあの時は大変だったのですが、今になると充実した時間だったと思っています。それは今までぬるま湯に浸かっていた私達が学校や生徒をこんな風にしたいという気持ち、夢を持ちそれを実現するにはどうしたらいいのかを真剣に考えた瞬間でもありました。その中で当時では考えられないような計画を立てました。それぞれの学科の専門性を生かした資格として、流通ビジネス科では日商販売士の１・２級、情報処理科ではソフトウェア開発技術者（現在は応用情報技術者）・基本情報技術者、会計システム科では税理士・日商簿記１級・全経簿記上級、国際コミュニケーション科では実用英語準１・２級、TOEIC といった資格の合格を目指すというものでした。

結論を先に述べますと、事業実施前の平成 14 年度と比べて平成 15、16、17 年度の３年間の研究指定期間で明らかに合格者数が増加しました。しかし、これを実現するためには相当な努力が必要でした。例えば、情報処理関係では、平成 14 年までは基本情報技術者に３年間かけて合格するというのが目標でした。今でも情報処理を学ぶ生徒が基本情報技術者に３年間かけて合格すれば、よく頑張ったと言われる資格です。ところが、本事業で目指すのは一般社会人が受験しても10％くらいしか合格できない難関のソフトウェア開発技術者の２桁合格です。ちなみに研究指定前の平成 14 年度の合格者数は１人でした。目標達成のためにどうすればいいのかを考えました。情報処理技術者は４月と１０月の年２回実施されます。以前は基本情報技術者を２年生の１０月に全員に受験させていました。そして合格した生徒はソフトウェア開発技術者を目指しますが、授業では問題集を与え生徒は自分で勉強するというスタイルでした。それを、半年前倒しして、２年生の４

月に基本情報技術者を全員受験させました。そうすることで、合格した生徒は上位の資格に1年かけて挑戦できることになります。半年前倒し、しかも多数の合格者をだすことは、並の努力ではできないことで、教員も教材研究に取り組み、教員自身もこのような資格に挑戦し合格していく努力をしていったのです。その結果、平成16年に10人、17年に14人という、2桁合格を達成することができたのです。

Ⅲ 学びの連続





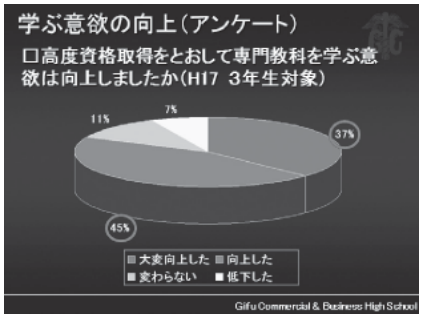
目指せスペシャリスト事業で得られたのは、高度な資格取得だけではなく、中央大学商学部との高大接続プログラムを締結することもできました。日本商工会議所の簿記検定1級または全国経理教育協会の簿記検定上級に合格した生徒で、評定平均値が4.3以上、会計ゼミの受講といった条件をクリアすれば、階段式に進学し、公認会計士合格のカリキュラムを受講していく、いわば公認会計士養成のためのプログラムが実現できました。

平成15年に協定書を締結し、この5年間で中央大学に進んだ本校の生徒の内12名が公認会計士に合格しています。このことによって、今までは高校3年間で完結していた簿記教育を大学で引き続いて勉強して公認会計士に合格し、監査法人や経営コンサルティングといった会計分野のプロフェッショナルな職場においてさらに勉強し続けていく「学びの連続」が可能となりました。高度な資格取得が、いわばキャリア教育の一つの視点と合致したものだと考えます。

Ⅳ 事業実施の効果

受講した生徒のアンケート調査で、82%の生徒が「学ぶ意欲が確かに向上した」と回答しています。また、生徒だけでなく、我々指導する教員の志も高くなりました。進度を半年分早めるスピーディな授業の中で、生徒に理解させ知識を定着させるためにどうしたらいいのかを研究したり、教員自ら高度な試験に挑戦するようにな

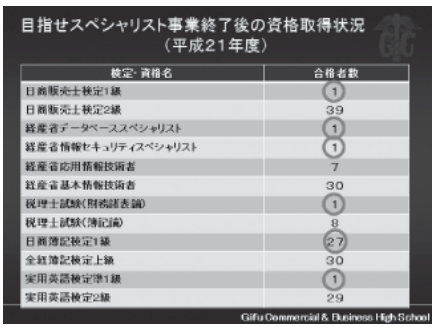
りました。教員の情熱が足りなかったり教員の志が低いと、生徒の可能性を潰してしまっている事をヒシヒシと感じたわけです。



この事業では2つの効果があったと思います。1つ目の効果は、研究指定を受けることで学校として「やらなければいけない」という状況を作り出し、学校が活性化するというものです。2つ目の効果は、外部の企業・大学・専門学校と連携でき、人的ネットワークが構築できることです。文部科学省からの研究指定の一環で連携をお願いすると協力していただけることが多く、学内外にいい影響を与えてくれました。

目指せスペシャリスト事業終了後も引き続いてこの事業で得られた取組やノウハウを継続して実施しています。平成21年度の資格取得状況を見ると、現状維持というよりは、さらに飛躍した実績もあり、こういった実績が何年か後でも続いているのはやはり一人の教員が頑張ったからではなく、組織で取り組んだ表れと思っています。

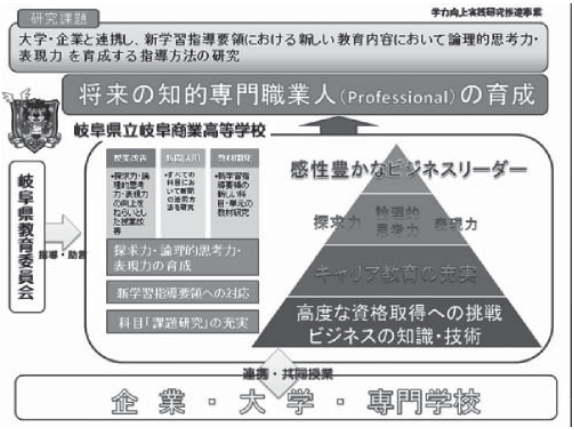
資格取得は目的ではなく生徒への教育の1つの手段、道具と考えています。専門科目の学習に対する生徒のモチベーションを高揚したり、将来の職業について展望させるキャリア教育の手段にもなると考えています。これを検定テクニックだけを教えることに終始すると検定の弊害が起きるわけです。例えば、包丁は料理を作るときには非常に良い道具になります。ところがこれで人を傷つけると凶器になります。資格取得という道具を上手く使うか使わないかが教員の力量によると考えます。資格取得だけが教育の手段ではありませんし、資格取得が全てではないと思いますが、手段を目的化すると良い教育成果は現れないと思います。



Ⅴ 学力向上実践研究推進事業

平成21年度から3年間、文部科学省から研究指定を受けた「学力向上実践研究推進事業」について述べます。

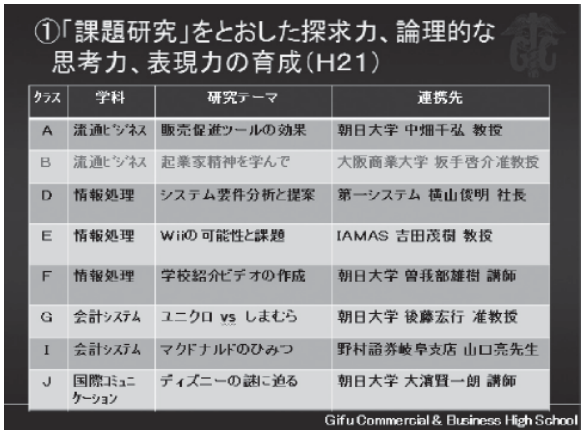
先程、資格取得を良い道具だと話しつつも、実は商業教育にも『理論と実践』があり、理論と実践は独立したものではなく両輪と考えます。例えば車を運転するときに、自動車学校で交通法規の学科を学習し、それから路上での訓練をします。どちらが欠けても外で運転することは危険になるわけです。これを本校の商業教育に当てはめると、本校は資格取得を推進しすぎて知識・技術の習得に傾倒している向きもあるので、もう少し実践的なことが必要であると考えました。また検定で学んだことがどういった職域、例えば簿記の延長上に公認会計士、税理士があるということだけではなくて、具体的にどういった仕事をしているのかを見聞きすることで、職業に対する魅力を発見したり将来に対する具体的なイメージを付けさせるというのが1つ目の課題です。課題の2つ目は、今とかく言われている『コミュニケーション能力やプレゼンテーション能力』の育成です。資格取得だけではこのような力は身に付きません。やはり何らかの研究的活動と発表をしないとこのような能力は育成されないのです。3つ目の課題として、経済社会は絶えず変化していますので、『変化に対応した教育』を行うこと、それを平成25年度から施行される新学習指導要領の新科目の研究をとおして行うことが必要だと考えました。この3つの課題を持ち、それを具現化できるような事業はないかと考え、出てきたのが「学力向上実践研究推進事業」でした。この主旨や事業の実施については、我々が望んでいた内容と合致すると思いました。



新しいことに挑戦しようとすると必ず問題が出てきます。その問題は、実践的な専門分野の研究を進めるにあたり教員にはそのノウハウが十分になかったということです。それを解決するために、大学・専門学校・企業の方々に定期的に指導をしていただくことで、教員・生徒がそのノウハウを学ぶことにしました。

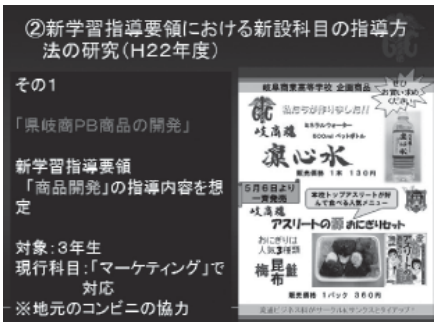
商業の授業では1・2年生では資格取得に力を入れ、3年生では資格で得た知識を活かして経済社会の諸事象について研究するために、科目「課題研究」に位置づけて取り組みました。平成21年度の3年生の課題研究では、8クラスそれぞれに連携先を設定し、一クラスに1人の外部の先生に協力いただきました。今回

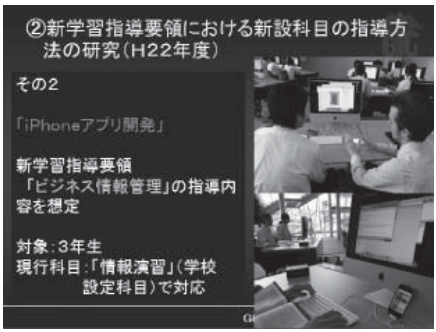
の研究では、主として地元の教育力を活用することを主眼に置き、そして地元に人材を還元するというコンセプトでした。外部の先生には、定期的に来ていただき研究テーマの設定、論文指導、課題研究発表会における発表指導などを行っていただきました。2月には全校体制で課題研究発表会をし、地元の方、中学校、高校にも参加いただき実施しました。生徒のアンケート結果では良かったという意見が多く、1･2年生にとってもこの取組が一つの励みになるという結果が出ています。



Ⅵ 商品開発

この研究の中で大阪商業大学との連携があります。きっかけは私が2年前に大阪商業大学で日本商業教育学会全国大会に参加した時に「高校生のための起業教育ワークブック」を拝見し、これを見た瞬間に本校の流通ビジネス科で絶対取り組ませたいと思い、そこから始まった連携です。大阪商業大学との連携では、『起業家のスピリット』を学び商品企画へつなげました。ただ企画を発表するだけに留まらず、「県岐商PB商品の開発」というテーマで地元のコンビニエンスストアとタイアップしてPB商品として「凛心水」（水）と「アスリートの源」（弁当）を作りました。このような取組は、愛知県ではすでに県ぐるみで取り組んでおり、先進的な取組ということでもないですが、岐阜県においては本校が初めて





実施したことです。この商品開発に伴う一連の取組が生徒に生きた勉強になったと思います。第二弾として、7月21日に「アスリート応援おにぎりセット」を開発しました。本校の運動系部活動で活躍している生徒がどんなものを食べたいか、どんなものを食べているのかを調査して、アスリートを応援する人にも食べてもらいたいというコンセプトで作りました。

また、情報処理科ではiPhoneアプリの開発に取り組んでいます。昨今、iPhoneやiPadのアプリが注目され、これから市場として成長すると思われますが、本校はこの研究にも取り組んでいます。iPhoneアプリに関しては、岐阜県大垣市に赤松正行先生という「世界カメラ」で有名な方がいます。また町おこしとしてiPhoneアプリを利用している地域もあります。

Ⅶ 最後に

「学力向上実践研究推進事業」は国の事業再編により、平成22年度より「確かな学力の育成に係る実践的調査研究（学力向上実践研究）」という名称に変更されましたが、事業の中身は同様で、引き続き取り組んでいます。

この研究に関しては、資格の合格者数のように数字で表れるものではなく、ここで学んだことが大学あるいは就職したとき、またはそれ以降にきっと成果があらわれてくると信じて実施しています。そのため、具体的な成果として話すことができませんが、地道に取り組んでいきたいと思います。

最後になりますが、私が三重県の酒造メーカーの講演を聞いた時に大変感銘を受けた言葉があります。その酒造メーカーは、1846年に創業で160年以上の伝統を持つ老舗ですが、その社長さんの言葉の中で、『老舗はその伝統にあぐらをかいた瞬間にダメになる。あぐらをかいたら、老舗というのはただ古くて汚いだけだ。私は老舗だからこそ常に革新に努めなければいけない。』と仰っていました。本校は伝統を重んじながらも、常に新しいことに挑戦していきたいと思っております。