

本校の商業科が選ばれる理由

栃木県立高根沢高等学校長 杉本 育夫

栃木県のほぼ真ん中、県庁所在地宇都宮市の北東に広がる田園地帯の高根沢町に私の勤務する高根沢高校がある。本校はもうすぐ創立 50 周年を迎える。10 年前に高根沢商業高校から、1 学年普通科 2 クラス商業科 3 クラス計 5 クラス編成で在校生 600 人の高根沢高校となった。

平成 27 年の一般入試の倍率は、商業科 1.47 倍（県内商業科最高倍率）、普通科 1.33 倍であった。周辺の高校が定員割れする中で、本校は商業科の方が人気があり、普通科よりやる気のある生徒が多い。昨年は両方の学科合わせて 50 人以上の生徒が入試で落ちた。定員がある以上、不合格の生徒には大変申し訳なく、辛い悩みである。私は、本校の商業科が普通科より人気なのは、商業の様々な学びを最大限に活用している事と、体験的なプログラムを数多く用意しているから人気があると思っている。

1. 10 年前とは、別な学校

以前の本校を知っている教員は、今は、まるで別な学校のように言う。以前は、駅のフェンスは乗り越え、電車の中では、床に座り込む生徒がいるなど先生方は生徒指導に明け暮れる学校だった。活動している部活は野球部ぐらい、ほとんどの部活は大会に出れば全て一回戦負け、下校時の SHR が終わると、ほとんどの生徒は一目散に駅を目指す。そんな過去の本校が、今、地域社会や企業、中学生から、大いに注目されている。

ほとんどの部活動が地区大会や県大会で賞状をとるまでに成長した。いつも一回戦で負けていた野球部が、昨年県大会ベスト 8 に進出し、簿記コンクールも個人で全国大会出場、生徒商業研究発表大会では、県大会 8 連覇、陸上部関東大会出場、県理科展で最優秀賞受賞など、嬉しい報告が続く。学校評価アンケートでは、保護者の 93% が本校に入学して良かったと言っている。過去は過去である。私の学校は、そこから数多くの事を学んだ。毎日、生徒指導に明け暮れ、学習指導に絶望した日々がある。あ

の頃には絶対に戻りたくないとも教職員も強く願っている。

2. 本校の学びは、経験、体験を重要視

本校では、机上で学ぶよりも実際に外に出て、様々な体験・経験を通して成功体験を積み、成長していく学習を商業科も普通科も関係なく全ての生徒に受けさせている。

例えば家庭科の保育園実習は、1 学年全員が地元の保育園に行き園児と交流する。私は、実際の社会で異年齢集団と関わりを持つことは、人間が成長する上ですごく大切なことと考えている。相手が幼い子どもであれば、自分が通ってきた道であり、園児と触れ合うことで、自分がここまで多くの人に育まれ成長したことがわかる。老人会とも交流をしているが、高齢者は自分の将来の姿となる。また、2 年生になると例外なく全生徒が 5 日間、地域の受け入れ企業でインターンシップを行い、職業観や勤労観を身に付けている。体験型学習を多くした理由は、高校生の日常生活では、部活やアルバイトぐらいしか体験・経験的なものがないためである。本校では、経済的な面でも大変な生徒が多く、アルバイトをしている生徒は勉強も頑張っている。

また、県のジュニア・キャリアアドバイザー事業では、生徒が地元の小中学生に対して商業の学びを教えている。小中学生に商業の学びを教えることにより、自分の知識の確認や学びの大切さに気がつくことにつながる。その点、商業教育は様々な学びの場を提供できる強みのある教育である。ビジネス社会の挨拶の必要性やマナーの大切さについて学ぶことや、コンピュータや簿記、ビジネスゲーム等小中学生にとっても興味がある学びが多い。これらの学びは、普通教育にはない。小中学生に教えている商業科の生徒の様子はとても生き生きとしている。机上の勉強だけをさせるのではなく、外に出て体験したり、学んだことを教えたりすることにより「自分が地域や社会のために何ができるのか」「どういう

学びをしなければならないか」を生徒自身が考えれば、自然と学校の勉強にも力が入ることとなる。

体験型のプログラムを実施しているが心配していた生徒のけがや保護者からのクレームは全くない。体験的な取り組みは正直段取りや準備に労力は掛かるし、公立学校だからお金に限りもある。教員も忙しい。ただ、様々な体験的な学習は生徒を成長させるばかりで無く、若手の教員の成長にもつながっている。教員がどんどん提案し、動き始めている。それは、何よりも嬉しいことである。私は本校に学ぶ「生徒達がどう成長してほしいか」を考えることが重要で、「迷ったら生徒を中心に置いて考えろ」といつも教員に言っている。

商業部が生徒商業研究発表大会で優勝し、8連覇した取り組みは、高根沢高生とコンビニエンスストアのローソンが共同研究開発した商品「高根沢にじいろ焼ちゃんぽん」である。この商品は1ヶ月で11万6千食売れ、売り上げは4,600万円である。「焼ちゃんぽん」は、地元商店会での商品化と今年3月1日からの再販売も実施し、地域へ大いに貢献している。また、学力を上げるプログラムとして導入したのが、7限目（全員）、8限目（希望者）補習授業と土曜の課外授業である。学年や科、個人によってメニューは異なるが、商業科の生徒は検定・資格の勉強や基礎学習をする。全商1級検定三冠合格者も増えた。

3. 地方創生は、商業教育に追い風

私は、地方創生が叫ばれている昨今、地方にある商業高校や高校は、地域社会にとってとても大切な財産であると考えている。皆さんの学校が高校や学科の再編対象になったとき、地域の人たちから、高校をなくさないでもらいたいと声をあげてもらえるだろうか。地域から高校が無くなれば、若者の流失がさらに進み、地元企業も従業員確保で苦勞することになる。地方の自治体や企業にとって、高校の存廃は最大の関心事である。なんとしても生き残りたい高校側と、高校に残って欲しい地方の市や町等自治体や企業の願いは一致している。地方創生は、地元高校を巻き込まずして、成り立たないのである。

そこで、今こそ商業教育が地元の為に、どれだけ貢献しているかが問われることになる。本校は、地元開催の諸行事には、必ずと言って良いほど協力を依頼され、数多くの教職員や生徒達が協力している。

昨年はその数が30を超えたであろうか。今では、地域の諸行事は、本校生徒が協力しないと実現できないまでに期待されている。そのときボランティアに参加する生徒が得られる、様々な人との触れ合いが、生徒のコミュニケーション能力や人を思いやる気持ちを成長させている。地域にどんどん出て、様々な取り組みに参加することにより、本校の評判は良くなるという相乗効果も出てきている。

また、商業教育は、普通教育より多くの取り組みを持っている。日頃から課題研究やインターンシップ、求人活動等を通して、企業と結びつきの強い商業高校だからこそ、生かせる人的ネットワークの財産が数多くある。商業教育の様々な強みを最大限生かすべきである。商業教育が地域のために、動くときは、今しかない。私はそう確信している。それが、私たちが生き残れる唯一の手段である。

4. 商業教育は、地域社会を変えられる

本校は、銀行からの求人がなかった。商業科に優秀な生徒が増えてくるのを見て、私は地元の銀行に猛然と商業教育の素晴らしさ、生徒の優秀さをアピールした。銀行の取締役に本校の生徒商業研究発表を見に来てもらい、栃木県で行われた関東大会にも見に来て下さるようお願いし、商業に学ぶ生徒達の優秀さを理解してもらった。現在、本校や県内ほとんどの商業高校に銀行から求人があり、その動きは他の銀行にも波及しつつある。私達は商業教育の素晴らしい取り組みを多くの人たちに知ってもらう努力をすべきである。商業教育の素晴らしさを企業経営者に何度も、粘り強く語らねば、そう簡単に理解してはいただけない。校長と教職員が一丸となって動かなければ何も変わらない。

毎年「プロボーザル高高」として、地元の温泉施設を会場に提案型の課題研究発表も実施している。15年度は地域や地元企業の方々の他、国会議員や町長、町議、町教育長、保護者など100名近くの人々が来た。大イベントである。今年も校内で選ばれた8グループが発表した。一つの高校の発表イベントに、町長や国会議員なども含め、多くの地域の人々が来てくれるのは、生徒にとって大変嬉しいことである。このような取り組みは、商業教育ならではの取り組みである。商業教育は、地域社会を変えられる教育であると思う。

（編注：先生は現在、宇都宮商業高等学校校長です）