

### 商業教育は変わったか

じつきょう商業教育資料編修部

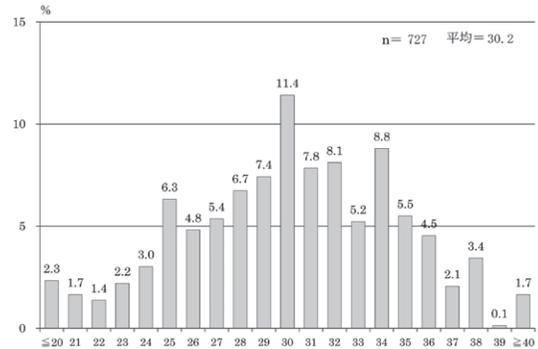
(文部科学省初等中等教育局児童生徒課産業教育振興室教科調査官 西村 修一先生による)  
各種研究大会での講演を基に、構成しました

#### はじめに

学習指導要領が実施されて丸4年を迎えようとしている。全日制課程においては昨年3月に最初の卒業生を出し、定時制課程の多くでは本年3月に最初の卒業生を送り出すことになる。そういった時期であることから、商業教育を担当するお一人お一人の先生方が、この4年間の日々の教育活動を振り返り、商業教育は本当に変わったのかということを御自身に問いかけてみていただきたい。

#### 1. 教育課程は変わったか

商業に関する学科における教育課程については、専門性を高め、普通科や総合学科では実現できない商業教育を展開することが大切である。グラフ1に示すように、公立高等学校の全日制課程においては、商業に関する科目の最低単位数の平均は30.2単位となっており、また、25単位未満で編成している学科が1割を超えている。専門性を高め学科の差別化を図ることが必要だと考える。



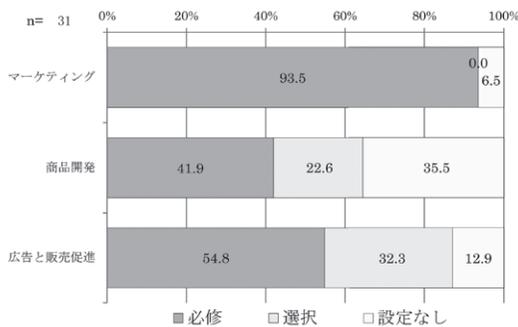
平成28年度高等学校産業教育担当指導主事連絡協議会聴取資料より  
グラフ1 商業に関する科目の最低単位数の分布  
[公立高等学校 全日制課程]

また、学科名と教育課程の一致ということも依然として課題があると考えます。グラフ2とグラフ3に示すように、流通ビジネス系の学科であるにもかかわらず「マーケティング」や「広告と販売促進」などを学ばせない、国際ビジネス系の学科であるにもかかわらず「ビジネス経済」や「経済

#### も く じ

商業教育は変わったか ..... 1  
「グローバル社会の  
観光人材育成プロジェクト」 ..... 6  
課題研究「観光ビジネス」の  
取り組みと地域連携について ..... 12

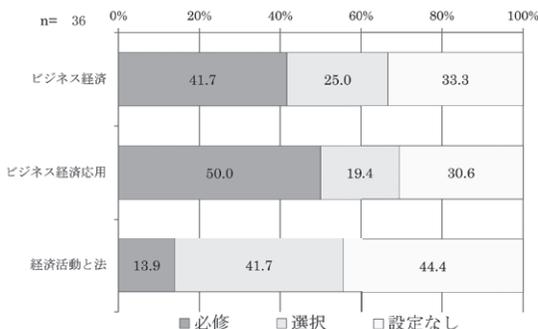
商業高校における  
生きた英語の効果的指導方法 ..... 14  
産業・情報技術等指導者養成研修 ..... 18  
連載  
ワークショップデザイン 第2回 ..... 24



※2単位履修と3単位履修を選択させるなど、全ての生徒が履修することになる場合には、必修にカウントしている。

平成28年度高等学校産業教育担当指導主事連絡協議会聴取資料より

グラフ2 流通ビジネス科・流通経済科の教育課程  
[公立高等学校 全日制課程]



※2単位履修と3単位履修を選択させるなど、全ての生徒が履修することになる場合には、必修にカウントしている。

平成28年度高等学校産業教育担当指導主事連絡協議会聴取資料より

グラフ3 国際ビジネス科・国際経済科の教育課程  
[公立高等学校 全日制課程]

活動と法」などを学ばせない学科がある。教育課程を見て、何科の教育課程なのかが分からないような状況は改める必要がある。看板と中身は一致させなければならない。改めて確認をしてみたい。

教科間連携については、素晴らしい実践が始まっている。例えば、鳥取県立鳥取商業高等学校と佐賀県立佐賀商業高等学校の数学科の先生が、ビジネスに関することを題材として数学の授業を工夫されている。

また、本年度の全国商業教育研究大会では、佐賀県立鹿島実業高等学校の外国語科の井上先生が、簿記を題材とした英語の授業の展開について研究発表をされ、そのような授業の結果、英語に関する興味や力は高まり、商業の学びに対する意欲や関心もさらに高まったということを示されていた。

学校が定める育成すべき人材像の実現に向けて、すべての教職員の方々がそれぞれの教科等の特性を十分に生かしてアプローチをしていかなければならない。決して商業科の先生方だけで行うものではない。商業科の先生方にはぜひとも共通教科の在り方について語っていただきたい。また、共通教科の先生方も商業教育の在り方を遠慮なく語っていただきたい。学校の中でそれを議論し合う事で、素晴らしい教育活動が展開できるようになると考える。

## 2. 指導内容は魅力化したか

教科商業科として育成する人材像は、地域産業をはじめ、経済社会の健全で持続的な発展を担う職業人ということになっている。このような職業人とは、ビジネスの理解力と実践力、ビジネスに必要な豊かな人間性が必要であると整理している。こういった力などを身に付けさせるために、教科商業科の20科目が構成されている。その中では、具体的な事例を取り上げた考察や討論、コミュニケーション能力を向上させる実習を通じた指導、倫理観の醸成や法令遵守に関する考察を通じた指導、グループでの活動を通じた実践的な力や協調性を育む指導など、単に知識や技術を習得させることにとどまらない指導を行うこととしている。そのことを踏まえて、商品開発、販売実習、電子商取引などさまざまな教育活動が行われている。

こういった指導が充実した現在、商業教育の立つステージは一つ高いものになったと思う。それに伴って、「活動あって学びなし」ということになっていないかといった課題も見えてきている。生徒に実践的な活動を行わせることが目的ではない。まず、育成する資質・能力というものが、それを実現するために商品開発や販売実習などの実践的な活動を行わせることが大切である。その資質・能力が整理されないままに生徒に活動を行わせると、活動あって学びなしということに陥る。

例えば、実践的な活動は、部活動や科目「課題研究」で行われる事が多い。しかし科目「商品開発」、「広告と販売促進」、「電子商取引」などの該当する科目の中で、実践的な活動を指導するとい

うことが必要である。なぜならば、部活動や科目「課題研究」では必要な知識や技術を十分に習得させないまま活動させることになるからである。それでは専門教育や職業教育にはならない。職業人として必要な資質・能力を育成するための実践的な活動でなければ、小学校や中学校で行われている商品開発や販売活動と何も変わらないということになってしまう。

### 3. 学び方は変わったか

教科商業科の学びの流れの一つのイメージは、下図のようにになっている。

まずは知識や技術を身に付けさせる。その上で、実際のビジネスを理解させる。その後、商品やパッケージデザインの開発などを通して企画力や創造力を養うとともに、地域に出て販売実習や模擬

株式会社経営などを行い、実社会で実践する力を磨く。このプロセスの中で、子供たちに資格取得や競技会に挑戦させるということも考えられる。こういった活動を通して、就職したい子供たちには、実践的な学びに裏打ちされた自信を持った就職をさせ、進学したいという子供たちには、専門性の基礎を学んだ上での明確な目的意識を持った、大学で優位性のある進学をさせる。普通科から進学するのとは全く違うものである。むしろ最終的なゴールは就職、進学ではなく、社会で活躍させるということである。

こういった学びの流れを踏まえた授業改善の事例は確実に蓄積されつつある。

なお、授業改善を進めることは難しい部分がある。そこで、先進的に取り組まれている先生の事



例を、最初はものまねでもいいので取り入れてみてはどうだろうか。そうしながら、子供たちに合わせてアレンジをしていくということではないかと思う。まずは一步踏み出すことが大切である。

また、授業改善をする際の先生方の大きな不安は、検定試験の合格率が下がってしまうのではないかとということだと思う。

アクティブ・ラーニングの視点で授業改善をしたら、検定試験に合格させられなくなる、という意識を心のどこかに持たれている先生はいないだろうか。実際に授業改善に先進的に取り組まれている先生方は、検定試験合格率は下がっていないと言われている。合格率が下がるかも、だから授業は変えないということでは、商業教育は進歩しない。検定試験合格は商業教育の目標ではない。検定試験に合格するテクニックを習得させるのでも、検定試験に合格できる人材を育成しているのでもない。検定試験を適切に位置付けて、それと共存していくという工夫が必要だと思う。検定試験に頼りきった指導を続けてきた結果、検定試験がなくなったらどう授業をしたらいいかわからないといった先生はいないだろうか。改めて考えてみていただきたい。

#### 4. 調整弁になっていないか

高校入学者選抜において、普通科の定員が少ないときには、商業に関する学科の志願者は増える。一方で、普通科の定員に余裕が出たときには、普通科の定員が割れる前に商業の定員が割れてしまう。

労働市場において、就職環境が売り手市場のときには商業に関する学科の求人が増える。逆に就職環境が買い手市場になってしまったときには、これまで商業高校に来ていた求人が大卒に移行し、商業高校への求人が少なくなる。

高校配置において、少子化の影響で高校を統合する際に、普通科高校と商業高校を統合し、併設校にする。更に少子化が進んだときには商業科を閉科にして普通科高校にする。

このように商業高校が調整弁になっている事例を

見たことはないだろうか。

そういう状況にあるのであれば、商業高校で学びたいから、あるいは商業高校でうちの子供を学ばせたいから、だから商業高校を志願するとか、あるいは商業高校で学んだ子供たちを採用したいから、だから商業高校に求人を出すというように思ってもらえる教育活動を実現しなければならない。選ばれる商業高校、選ばれる商業教育にしていかなければ調整弁になってしまう。

武蔵野銀行では、CSRの一環として商業高校生を採用したところ、素晴らしい生徒であるということで、それ以降CSRではなく、商業高校生を採用したいから求人を出すことにしてくれた。伊藤忠食品株式会社では、「商業高校フードグランプリ」を開催し商業高校を支援したところ、商業高校生は素晴らしいということで、採用して下さるようになった。しっかりとした商業教育を展開しているとそのように考えていただける企業が更に増えてくると思う。

また、調整弁にならないためには、中学生やその保護者、中学校の先生、産業界関係者の素朴な意見や疑問にしっかりと向き合っていくことも大切だと思う。例えば、次のような意見や疑問を持たれていると感じたことはないだろうか。

- ・世の中普通科志向だから普通科の進学でいいのではないか。
- ・専門的な学びは将来の選択肢を減らしてしまうのではないか。
- ・普通科や総合学科でも検定試験に合格できるのではないか。
- ・高学歴志向だから商業高校は時代遅れなのではないか。
- ・商業は大学に行ってから学べば十分ではないか。
- ・商業を学ばなくてもビジネスの仕事に就けるのではないか。

こうした意見や疑問に対しては、教育委員会や校長先生が答えればよいというものではない。商業教育に関わっている者一人一人が自分の中に答えを持っていなければならないし、説明できなければならない。そしてその答えは、日々の授業実

践の中にこそなければならぬ。素朴な意見や疑問に向き合い、そこから改善すべき点を見だし、改善すべきところは改善し、充実させなければならぬところは充実させ、捨てなければならぬものがあれば大胆に捨てるという姿勢を持つとともに、学校のビジョンを明確にし、代替可能性のない学校を創り上げていくことが必要だと考える。

## 5. 商業教育の良さを生かしているか

商業とは、生産者と消費者をつなぐ、あるいは買いたい人と売りたい人をつなぐといった、人と人をつなぐ役割を果たすものだと思う。高等学校の商業教育では、つなぐということとともに、それを円滑に行うためのマーケティング、経済、法律、簿記、情報処理、ビジネスに対する心構え、接客、コミュニケーションを生徒に指導する。つまり、商業教育というのは、人と人をつなぐかつ適切につなぐ役割を担う人材を育成すると捉えることができる。実際に子供たちが地域に出て行って、様々な職業の方、様々な年齢の方と実際につながりを持ちながら、実際に人と人をつなぐという活動を行うことを通して、そのような人材を育成していく。人づくりにふさわしい教育だと思う。

また、商業の専門性というのは、しなやかで汎用性のあるものだと思う。けれども、専門性を高めると将来の進路が狭まるのではないかと見る方もいるように思う。そのために、とりあえず普通科といった考えが出てくる。しかし、商業教育はそのようなことはないと思う。商業を学ばなければ経済社会の動きというのは理解できないのであり、専門性を高めていくと、それを生かせる仕事の範囲というのはむしろ広がっていくのではないかと思う。また、大学進学にも優位性を発揮できる。

しかし、実際にそういったすばらしさを本当に生かしきっているだろうか。ビジネスの場で活躍できる人材を育成する以上に、検定試験に合格できる人材の育成に力を注いでいないだろうか。このようなことでは、商業教育の良さを発揮できない。大学進学希望者が多いからといって、教科商

業科の単位数を減らしていないだろうか。なぜ大学が商業高校生を受け入れるのかというと、専門的なことをしっかりと学んでいることから、大学に入学した後、更に大きく花が開くということを期待しているからだと思う。大学進学を目指すのであれば、なおのこと専門性を高めさせなければ、大学の期待にも応えられなくなる。商業教育は素晴らしい魅力を持っているとはいっても、それをいつまでも隠し持っていては何もならない。魅力は発揮してこそ意味のあるものになる。

## おわりに

中央教育審議会での議論を踏まえて、高等学校学習指導要領の改訂が進められている。カリキュラム・マネジメントやアクティブ・ラーニングなどは、現行の学習指導要領の趣旨を実現する上でも重要なものであることから、改訂の動向については注視していただきたい。

しかし、次の学習指導要領がどう変わるかということ以上に、現行の学習指導要領の趣旨を実現し、日々、質の高い商業教育を提供することが最も重要なことである。前回の改訂の前には、次の学習指導要領がどう変わるのかといったことを度々質問された。しかし、告示されたとたん、学習指導要領やその解説を読もうとしなくなる先生がいらっしゃったように思う。学校教育法施行規則に、高等学校の教育課程については高等学校学習指導要領によるものとする規定されている。改めてそのことを確認するとともに、現行の学習指導要領と解説に目を通していただきたい。

商業教育の置かれている厳しい状況については、時間は解決してくれない。変えるべきことは勇気を持って変えるということが大切である。商業教育に携わる者の中に観客や評論家は少ない。商業教育に携わる様々な立場の者一人一人が、商業教育を充実させる当事者であるという意識をしっかりと持ち、その責任を果たしていくことが重要である。それなくして商業教育に発展・充実はない。