



# じつきょう

## 商業教育資料 No.75 通巻363号

### 「魅力ある学校づくりへの挑戦」

東京都立荒川商業高等学校校長  
森田 聖一

#### 1. はじめに

本校は大正7年に開設された東京市立第一商業補習学校(夜間)をルーツとする独立商業高校である。以後、都内で移転・統合を重ね、昭和35年に現在の地(東京都足立区小台)で全日制を開設したという歴史をもつ。今年度で全日制開設47年目を迎え、人に例えれば働き盛りの年齢である。この間、15,000名を超える卒業生を世に輩出し、地域の産業人の育成に貢献してきた。特に足立区、荒川区在住の生徒・卒業生が多く、地域性の高い高等学校として高い評価を得ている。教育活動においても近隣の商店会と連携する機会が多く、「地域に愛され、地域になくってはならない学校」を教育目標に掲げている地域密着型商業高校である。

奇しくも本校は30年前、私が商業科の教員として赴任した最初の学校であり、その当時の生徒が現在の在校生の保護者であるという不思議な巡り合わせをもつ。PTAや同窓会に当時の生徒や卒業生が多数いることが、現在の学校経営を円滑に遂行する

原動力になっていることは言うまでもない。本校はまさに自分の母校とも言える存在であり、私は誰よりも強い愛校心をもって学校経営にあたっている。

縁あって古巣荒川商業高校に3年前、校長として着任して以来、魅力ある学校づくりに挑戦してきたが、本年度、特色ある教育活動が評価され、東京都で初めて本校が文部科学省「目指せスペシャリスト」スーパー専門高校に指定された。これを機に、本校の地域に根ざした教育活動の取り組みの一端をご紹介しますこととした。

#### 2. 商業科・情報処理科から総合ビジネス科へ

平成12年、13年当時の東京都公立中学校長会が集約した都立高校応募状況調査(応募予想倍率)では、本校は募集定員を大幅に下回る倍率であった。この数字に危機感をもった当時の校長をはじめとする多くの教職員は度重なる議論を経て、それまでの商業科4クラス・情報処理科2クラスの学科編成を発展的に統合して、平成14年度から総合ビジネス科一本にまとめる方向の結論を出した。

#### 目次

魅力ある学校づくりへの挑戦 …………… 1	経営情報分野におけるシステム開発力の
「オープンソース・システム開発技術者(OSE)」	育成について…………… 13
育成の教育課程の研究 …………… 5	3次元プログラミング教育への取り組み………… 17
進学型総合学科高校における	香川(高松)地域の観光活性化の方策を考える …… 21
簿記教育の現状と課題 …………… 9	これからの「会計と経理」…………… 24

本校の総合ビジネス科は、第1学年次で商業に関する基礎的な科目をしっかりと学習させるとともに、総合的な学習の時間（ライフプラン）において、将来どんな職業につきたいか、そのためにはどんな勉強をしなければならないか、どんな資格（検定）が必要か、などということを生徒に考えさせるところに特徴をもっている。

そして、担当教員や市民講師などのアドバイスを受けながら1年間かけて将来つきたい職業をイメージさせ、第2学年次より5つの専門系列の中から自分の興味・関心・進路・適性に合った系列を選択するシステムをとっている。

### 3. 5つの専門系列

本校の総合ビジネス科は第2学年次から、以下の5つの専門系列を設置している。

#### ①流通系列

流通やマーケティングについて学び、販売実習を通じてビジネスマナーやラッピング技術を身につける。将来、販売・サービスの担い手、商品開発などの職業を目指す者の育成。

#### ②情報系列

コンピュータの様々なソフトウェアの効果的な使用方法を学び、ホームページの作成などに取り組む。将来、情報機器の運用・管理、プログラマーなどの職業を目指す者の育成。

#### ③デザイン系列

マーケティングやコンピュータグラフィックスの実習を通じて、広告や商業デザインについて学ぶ。将来、広告・印刷・流通業界におけるデザインなどを担う者の育成。

#### ④会計系列

コンピュータ会計の実習を交えながら、簿記会計分野を深く学び、会計のスペシャリストを目指す。将来は、金融機関や企業経理の担い手および職業会計人などを目指す者の育成。

#### ⑤ビジネス系列

簿記やワープロ・パソコンなどビジネスに必要な幅広い知識と技術を総合的に学ぶ。将来は、一般的な事務の担い手および公務員を目指す者の育成。

これら5つの専門系列のうち、特に流通系列、情報系列、デザイン系列においては、地域商店会との

連携をはじめとする体験的・実習的活動が活発である。

流通系列では、地域商店会のイベント参加、港区お台場デックス東京ビーチ「台場一丁目商店街」での販売実習、デザイン系列が考案した本校ロゴマーク入りの商品開発、各種ビジネスアイデアコンテスト応募などの学習活動を実践している。

情報系列では、地域商店会の各商店のホームページ作成、本校のホームページの更新などを手がけている。

デザイン系列では、地域商店会の季節ごとのPRフラッグ（約50本を年間4回更新）のデザイン考案、各商店のPRポスター制作、後述の一般企業を対象としたデザインやロゴマークの考案およびポスター制作などの学習活動を実践している。



### 4. 模擬株式会社「レガロ工房」立ち上げ

本校では平成17年度に上記5つの専門系列の教育活動をより活性化するために、全校生徒を社員とし、社長や役員も生徒が担当する模擬株式会社「レガロ工房（レガロはイタリア語で贈り物の意）」を立ち上げた。この「レガロ工房」の活動は、「社長も社員も高校生」という見出しでテレビ・新聞などマスコミにも大きく取り上げられ、各界から大きな関心を寄せられている。

本校の「レガロ工房」の取り組みの最大の特徴は、「一部の生徒の取り組みではなく、全校生徒がそれぞれの得意分野（系列）ごとに仕事を分担し、実社会と同じ会社組織を構成している」点である。商品企画・販売部（流通系列）、法務部（ビジネス系列）、財務部（会計系列）、情報処理部（情報系列）、デザイン部（デザイン系列）の5部門を組織

し、全校をあげて起業家精神を養い、各分野でのスペシャリストの育成を目指していこうというのが本校の取り組みのキーポイントである。

校外の一般社会の方をお客さまとし、厳しい条件に耐えうるものを作り出すには各部門の社員が、プロ意識をもち、責任をもって仕事をやり遂げる必要がある。それぞれが実社会で通用するだけの「力」を身につけることが重要である。本校はこれまでも各業界の第一線で活躍されている方（デックス東京ビーチ企画部、電通マーケティング部の方など）を積極的に市民講師としてお迎えし、実際の戦略シートや企画プレゼンテーションについて学んできている。各業界の一流の人材から直接指導を受けることは社員に大きな刺激となり、その道のスペシャリストを目指す気持ちを強めることに繋がる。

具体的な活動では、デザイン考案やポスター制作に対する注文が多く、デザイン系列の社員（生徒）は納期が近づくとも休日返上で仕事に取り組むことも少なくない。

これらの「レガロ工房」の活動を推進してきたことにより、生徒の責任感や達成感・成就感が醸成され、ビジネスマナーを身につけることにも大きな成果があがりつつある。

## 5. 文部科学省「目指せスペシャリスト」指定へ

前述のような特色ある教育活動が評価され、本校は本年度より文部科学省「目指せスペシャリスト」スーパー専門高校に指定された。この指定を受けたことにより生徒・教職員の「レガロ工房」への関心度はさらに高まり、様々な教育活動に喜ばしい影響が出始めている。以下、本年度の「レガロ工房」の活動計画および活動報告を示す。

### ① 都電ラッピング

本校の近くに東京で唯一、都電荒川線（路面電車）が走っている。この都電に生徒が考案したデザインのラッピング（車輦外面塗装）都電を走らせ、「レガロ工房」のデザイナーとしての実力、会社としての企画力・交渉力、本校の元気さをアピールする気力などを世に問おうというのが都電ラッピングプロジェクトの狙いである。デザインはデザイン系列の生徒だけではなく、全校生徒から一般公募し、そのうち優秀作品7点について体育館で全校生徒・教職員・保護者を前にしたプレゼンテーションを行

い、最終的に投票によってデザインを決定した。

その後、レガロ工房社長をはじめとする社員が東京都交通局と度重なる交渉の結果、ついに平成18年10月1日より1年間、本校のPRを兼ねたラッピング都電が通常運行を始めたのである。この都電ラッピングプロジェクトが目標達成できたことにより、生徒が大きな自信をつけたことは言うまでもない。また、保護者や地域の方からもお褒めの言葉をたくさん頂き、生徒の達成感・成就感もさらに高まった。「この都電に乗ったり、見かけたりすると嬉しくなる」という言葉が、このプロジェクトの予想を上回る成果を示しているものと感じている。



### ② 生徒商業研究発表大会

日々の学習活動の成果を積極的に発表していこうというのも「レガロ工房」の活動目標の大きな柱である。その一環として、全国商業高等学校協会主催「生徒商業研究発表大会」東京予選会に参加した。特に今年は文部科学省「目指せスペシャリスト」研究指定校に指定されたこともあり、生徒は鹿児島県で行われる全国大会に向けて真剣に準備に取り組んだ。発表内容は都電ラッピングプロジェクトとした。夏休みを返上して資料作りやプレゼンテーションの練習に取り組み、完成度の高い内容になったが、全国大会に出場するためには東京都予選を通過しなければならない。生徒も教員も自信をもって予選会に出場したが、10月からラッピング都電が走る前の9

月の予選であったため説得力に欠けたのか、芝商・葛飾商（定）に力及ばず予選を通過することができなかった。生徒は悔し涙を流し、教員も落胆した。この悔しさをバネにし、課題を分析し、現在は、「来年こそは必ず全国大会に出場しよう」というのが生徒・教員の合言葉となっている。

### ③全国産業教育フェア

平成 18 年 11 月に埼玉県で開催された文部科学省主催「全国産業教育フェア」の展示部門と販売部門に参加した。

展示部門ではこれまで制作したポスターや立体作品を出展した。「レガロ工房」に注文のあったポスターの出来栄えには、多くの来場者から賞賛の言葉をいただいた。

販売部門では流通系列の生徒が日頃学習している販売技術の実力を発揮して、港区お台場デックス東京ビーチ「台場一丁目商店街」の売れ筋商品や地元の名産品「都電もなか」などの販売に取り組み、大きな成果をあげた。

今年度の成果と課題を総括して、来年度沖縄県で開催される産フェアでは、さらにバージョンアップした「レガロ工房」として参加したいと思っている。



### ④デザイン制作のための環境整備

「レガロ工房」の中心的な活動であるデザイン制作をより効率的に実践するためには、デザインに適した施設・設備やソフトウェアの充実が必要である。「目指せスペシャリスト校」の指定を受けたことによる予算の中から、デザイン制作専用のパソコンおよび周辺機器、デザイン制作に適したソフトウェア、消耗品、デザイン専用スペースの確保など、環境整備にも力を入れてきた。この成果が如実に現れ、デザインのアイデアも豊富に生まれるようになり、制作技術も格段に進歩した。デザイン制作のプロであ

る市民講師からも、生徒に技を伝授するのが非常にやりやすくなったとの声をいただいている。

## 6. 今後の取り組み

「レガロ工房」の活動が目標とする域に達するにはまだ少しの時間が必要である。これからも全校生徒が「社員としての自覚をもち、目標とするところを理解し、たくましく社会を生きていく実力を身につけられる環境」を整備していかなければならない。生徒には教室の中での学習だけでなく、校外に出て「実学としての商業」の実力を十分に発揮して欲しいと願っている。

私は常々学校の存在意義は、一に「健全育成」、二に「学習指導」だと思っている。自分の得意分野を見つけ、将来のスペシャリストを目指して努力を重ね、商業を学びながら商人道徳を身につけ、社会に貢献できる人材を育成するのが私の使命であるとも思っている。

今後も、近江商人の「売り手よし、買い手よし、世間よし」の三方よしの気概をもつ、社会を明るく豊かにするために貢献する人材育成を「レガロ工房」の活動を通じて実践していきたい。

(参考) 学校活性化プロジェクトの一例

#### 1. チャイムは校歌のメロディー

①生徒は卒業までに約 1 万回校歌のメロディーを耳にする

#### 2. 商業教育の象徴である珠算教育

(読み、書き、そろばんの重要性)

①毎年、全都の小中学生を対象とする本校主催の珠算競技大会を開催(全員に賞状)

②毎年、全校珠算電卓計算大会を開催(普通教科の教員が読上算を全校放送で読む)

#### 3. 卒業制作展の開催

①毎年 2 月に東京都庁でポスターを中心とした作品展示会を開催、都民に特色ある教育活動をアピール

#### 4. 学習成果発表会の開催

①毎年 2 月に全校生徒、保護者、中学生、関係機関を対象に各専門系列の 1 年間の学習成果を体育館で発表(「レガロ工房」株主総会を兼ねる)

#### 5. 都電全車輦の中吊り広告

①ポスターで文化祭・体験入学・学校説明会などの日程を PR

#### 6. 文化・スポーツ特別推薦制度の導入

①野球、サッカー、珠算の 3 分野で特別推薦制度あり