

新しい時代における学校経営の在り方

～ビジネス教育の視点から～

岡山県立岡山東商業高等学校校長 高橋 武彦

1 はじめに—現在の商業高校の課題は何か—

(1) 商業高校卒業者だけが就職率が低いわけではないが、求人が少なく（最盛期の7分の1）就職が難しいことは大きな課題である。また商業高校で指導する内容と就職先の仕事内容との相関が低くなっている。商業高校（教員）は依然として「過去の進路先」をイメージして教育をしているところがあると思う。一方、企業は事務職があまり要らない時代になり、また即戦力を要求するようになったが、商業高校はその変化に十分応えているとはいえない。また、普通科出身者ほどではないが、職業観・勤労観に乏しく、就職しても長続きしない卒業生がかなりいる。

(2) 商業高校から専門学校や短大、大学へ進学する者が増え、商業高校の役割は変化してきたが、商業高校がその変化に十分対応できているとはいえない。入学し易い大学・短大が増えたが、一方で入学しにくい大学・短大は依然として多数ある。そういったところへ進学するにはそれ相当の学力養成が要るが、現状は十分に学力をつける体制が商業学校にできているか、また商業高校固有の学習への動機付けができていのかどうかは疑わしく、普通科高校出身者と比較してあまり特徴がない生徒を大学や短大へ送り出している現実がある。

(3) 今日、日本経済は活気がないが、廃業率が開業率を上回っていることも一因である。経済界はアントレプレナー精神を持った若者の養成に期待している。カリキュラムでいえば、商業高校はアントレプレナー教育のそれに一番近いところに位置している。しかしそういった若者の養成を意識的にはほとんどやっていない。

(4) 国際化の進展や厳しい競争社会の認識とその対応が不十分である。

2 課題解決のために

(1) 就職が難しいのは景気の悪さもあるが、経済社

会や雇用構造が大きく変化しているからであり、その変化を認識することだ。変化の時代はチャンスが多い時代と捉え、チャンスを生かすためには、柔軟な発想とリスクに挑戦し実践力のある起業家精神をもった若者を養成することが肝要である。

(2) 進学者の増えた商業高校は、進学要請に応える義務がある。ただし、普通科高校からの進学と違い、「普通科高校で身につける学力」の上に、さらにビジネスの基礎を学ばせる必要がある。将来の職業・仕事を視野に入れそのことについても十分考えさせながら、その基礎づくりができる学校にしなければならない。進学者の増えた商業科の関係者が一堂に会して情報交換をし、力量を高める努力が要る（註1）。大学等への進学についても、目的意識をはっきりもたせて進学させるのだが、そのためにはインターシップやボランティア活動等その他様々な方法で社会との関わりを増やすことが重要である。それをしないと生徒たちは社会と自分との関係が掴みにくいだろう。

(3) 学校と社会との乖離を少なくすべく、ビジネス社会の新風を学校へ入れることも重要である。教員は積極的にビジネス界の人とつながりを持ち、ビジネスマインドや起業家精神を少しでも多く学び、それを生徒の指導に生かすことが求められている。

(4) ITに強く英語が使える商業科の教員を養成することも必要になる。

3 「古い時代」と「新しい時代」について

(1) 古い時代、即ち20世紀の特徴は、企業内分業による大量生産の利益を追求した時代だった。およそ100年前の産業革命により大量生産がはじまり、当時は富国強兵、殖産興業、先進列強に早く追いつくことが国家の最大の課題であり、そのため教育にも力をいれ、かなり長い年月をかけてそれは普及した。一方ではエリート養成のため、各地に中学を設置し、そこから帝国大学や大学へ進学し幹部を養成した。また他方で中堅幹部養成のため、各府県に「県商」

や「県工」を設置する。次第に教育の効果が発揮され、経済発展が進み近代国家として先進国に接近する。

1940年ごろには、戦時体制になり、日本型企业、間接金融中心の金融システム、中央集権的財政制度など戦時経済の要請に応えるためにそれらが導入された。そして生産者優先主義、大組織中心の経済という特徴をもつ経済になった。戦後の経済の民主化政策で財閥解体などがあったが、官僚制度や目的に対して全国民を動員するシステムは残り、それはその後の経済復興から高度経済成長を支えることになる(註2)。ほかに比較的安い労働力、普及した教育、そして勤勉さ、均質で没个性的で勤勉な労働力などは、大量生産時代を支えるのに必要な条件だった。これらによって我が国は20世紀末には経済的国際競争力が世界第一位となる。

(2) 新しい時代。1989年のベルリンの壁崩壊そして国内では1991年のバブル経済の崩壊から、経済社会は大きく変化する。

グローバル化、市場経済化、世界大競争時代など様々なことがいわれるが、20世紀の「企業内分業による大量生産の利益を追求した時代」と対比しているなら、「市場を介した企業間分業の利益を追求する時代」が始まった、といえる。つまり、インターネットを介した「新しい活力ある中小企業間分業」が進行しつつあるのだ。

堺屋太一氏は、21世紀の特徴は創意や工夫や智恵が価値を持つ時代、即ち「知価社会」とであるという。誠に上手く言ったものである。

現在、「古い時代」から「新しい時代」へ急転換している。「大量生産方式の転換」という観点でいうなら、現在は産業革命以来の100年に一度の大転換であり、「1940年体制の転換」という観点でいうなら、半世紀に一度の転換を迫られている時代である、といえるだろう。いずれにせよ、現在は100年に一度か50年に一度の大転換時代であるといえる。この認識なくして、「新しい時代への学校改革」や「新しい時代の学校経営」は始まらない。

4 「新しい時代」に向けて具体的に何が変わってきているのか

(1) インターネットの急速な普及により「B to B取引」が増え、従ってIT、特に通信についての知識・技能や語学が使えるということが重要になって

いる。

(2) 大資本の投下より創意、工夫、アイデア、知恵、個性の発揮などがより大きな価値を持つようになってくる。集団より個性ある個人、ナンバーワンよりオンリーワンである。また、これからは女性の感性を生かしたビジネスが次第に増えていくと思われる(註3)。

(3) 豊富な労働力と「規制の少ない自由」を持つ中国経済の急速な発展は、「規制の多い」日本経済に構造的な変化や規制緩和を迫っている。日本の工業就業人口比率は今後ますます減るだろう。常に、より付加価値の高いビジネスを創出しない限り生き残れない時代になってきている。

以上、要するに、大規模より機動性のある中小規模の企業が市場により分業をした方がメリットがあるという時代に変化し、新製品の開発や新企画を考える創意、工夫、個性を重んじるようになってきている。企業は同質の人間を多数集めるより、個性的な「七人の侍」を集めた方がより強い企業になるということである。

5 学校と社会

(1) 古い時代の学校と社会

かつて学校は社会をリードする存在だった。商業学校は簿記や経済法規など、西欧先進国から輸入した経済的知識・技能を国内で普及させた。

また、つい十数年前まで、商業高校は大量生産社会を支える事務職・営業職・販売職等の人材を育成し、経済社会の実需に応じてきた。

(2) 新しい時代の学校と社会

新しい時代は経済社会の変化が急であり、学校はそれに十分対応できていない。前例踏襲の人材育成をしているうちに、学校と社会との乖離が目立つようになった。商業高校で指導する内容と高校卒業後の仕事内容に相関関係が低くなった。そしてまた新規高卒者の雇用が更に減少している。高校におけるビジネス教育とビジネス界との間には大きな乖離がある。学校(教員)はそのことに早く気づかなければならない。

学校は、例えば進路指導部などを「長崎・出島」にして、そこに「外国文明」(ビジネス界の情報等)を早く取り入れ、教員の意識改革と行動改革を図ることが重要である。

6 「新しい時代」の学校経営とは ービジネス教育の視点からー

学校は「古い時代」のように社会をリードする存在ではなく、社会から遅れ、孤立した存在になっている。なぜなら、経済社会の変化がかつて無かった程に急であるからである。教員は校内だけでよほど努力しても、生徒たちが将来きちんとした仕事をして生きていける存在にすることは難しくなったといえるだろう。

解決の道は、「鎖国(学校)」を開国し、「学校を社会化する」(註4)ことが大切である。そのためには世の中の人たちの協力が必要である。

生徒たちは今、何をすればいいのか、どちらに向いて進めばいいのか解りにくい時代になっている。学校の中だけにいて、勉強する目的は大変掴みにくい時代になった。どのようにすれば自分の興味・関心と将来の自分の職業を結びつけることができるのか、きわめて見えにくい時代である(註5)。生徒たちに学習の動機付けをし、また夢を持たせるためには、学校や教員が変わらなければならない。

そのためには…

(1) 教員がビジネス界に出て行き、ビジネス界に学ぶことが重要である。例えば、

○地元商工会議所主催の経済セミナーに参加する。

○地元経済界や新聞社主催の講演会や経済セミナーに参加する。

これらの参加には有料であることも多いが、最近では自分の実力養成のために自己投資をするという考え方が強くなっている。自分の研修は自己負担ですということである。

○地元の大学、大学院で勉強する。

企業も、日常業務ばかりに追われて研修を怠るといづれ成長しない企業となり、そのうち倒産の憂き目を見るといわれる。学校も同様で長期的には研修こそ重要であると思う。

○商業科教員の研修会や研究会を企業の会議室を借用してそこで開催し、その企業の人にも参加してもらい発言もしてもらう。

スーパーマーケット本社会議室を借用して、情報関連科目担当者の会議を開催したことがある。授業内容等の改善の議論に対して、社員の方から要望や意見をいただいた。また、あるときは印刷会社の会議室を借用した。1時間ほど工場見学をし、

新聞の折り込み広告が完成するまでの工程について逐一説明を受け、その後は平素の会議を開催した。このときも印刷会社の方に参加していただき、意見や要望をいただいた。教員たちが議論している教育内容の一部は、ビジネス界ではほとんど過去のものになっているという趣旨であった。

○商業科教員の研修会を県産業振興財団のインキュベーションセンターで開催したり、教員の長期社会体験研修をその施設でおこなう。

岡山県の場合、振興財団の施設は立派であり会議室も設備が充実している。

普通は商業科の教員がこの施設を使うことは少ないようだが、起業家を育成するための専門スタッフがおられて講演もしていただけるし、その後研修会や研究会を開催することも可能である。

また、平成15年度、教員の長期(6ヶ月)社会体験研修で商業科教員の研修はこの施設で実施させてもらっている。百貨店の売り場等での研修も意味があると思うが、今日、商業科の教員にとってインキュベーションでの研修は重要な意味がある。

○異業種交流会に参加する。

企業コンサルタントが主宰するものに参加してみても、地元の中小企業の経営や幹部が今何で苦労しているか、これから何をしようとしているかがわかる。

ビジネス経験の無い商業科教員にとって大変よい勉強になると思う。毎回参加しなくても、Web上でその会の情報が入手できるが、メンバーの方と直接お会いして話をするのが一番である。

○教員が異業種交流会を主宰する。

他人が主宰している交流会に参加するだけでなく、教員自らが地元の有識者や企業人、起業家を集めて交流会をもつといいと思う。現在、不定期に集まっているが、メンバーはIT会社社長、金融機関の幹部、公認会計士、新聞記者、インキュベーション幹部、商業高校校長・教諭等である。

異業種交流会を学校で開催し、教員や生徒もそこに参加し、ビジネスについて一緒に考えることもいいと思う。

○ビジネス界から学校へ来てもらう、つまり社会人講師活用事業などである。

学校で講演会や教員研修講座を実施したり、授業を教諭と一緒にやってもらうのである。

○保護者に学校支援ボランティア(保護者に社会人

講師になつてもらふ)をしてもらふ。

保護者全員に自分の得意なこと、特技、あるいは学校に協力できることなどを登録してもらい、必要に応じて学校支援をしてもらふ。たとえば生徒の親である町長さんに町の財政について授業をしてもらったり、生徒の親である税理士さんに簿記会計の授業をしてもらったり、書道のうまいお婆ちゃんに証書を書いてもらったり等である。

○ビジネス界の人に学校の授業を参観してもらふ。

○ビジネス教育に詳しい大学の先生と一緒に高校で授業をする。

高大連携事業の一環として、また起業家精神育成講座として開催予定である。

○異業種交流会を学校で開催する(そして教員、生徒も参加する)。

高校生の柔軟な発想がビジネスプランを生むかもしれない。

○地元経済界対象の経済セミナーを学校で開催する。

講師謝金をどう生み出すか、一般社会人をどのようにして集めるかは、工夫や努力のいるところだ。

(2) 教員がビジネス界と情報交換をする。

○教員一人ひとりがビジネス界に数人の知人をつくり日常的に情報の交換をしたり、電子メールの交換などによりビジネス界の新情報を得ることができる。そうすることによってビジネスマインドを身に付けられる。ビジネス界の知人に情報をあげるために、教員は新しい有用情報を入手する努力が必要となる。

○地元経済界と共催で小学生対象のビジネススクール(起業家精神教育セミナー)を開催したり、ビジネス界の人がボランティアで開催している「こども社会人スクール」(註6)を教員と生徒が支援する。

7 おわりに

生徒が近い将来、生活するに十分な収入を得る仕事に就いている、そのための展望が持てるためには、旧来のような知識と技能の伝授だけでは難しい。教育内容や特に授業がビジネス界とリンクするような方法をとらないと、生徒たちは何をやっているのか(世の中との関連が)理解しにくいだろう。またビジネス経験のない教員がビジネス界と隔離したところにおいては、実効あるビジネス教育は難しい。教員自らが積極的にビジネス界とつながりをもつことが重要である。

今日の日本の若者に欠けているもの、それは少々

のリスクがあっても挑戦する精神、即ち、起業家精神である。また自分で考え自分で判断し行動する自立の精神が欠けているといわれるが、これらは最近の家庭教育や学校教育で欠けていることなのである。教員がすぐれた起業家やビジネス人たちと知人や友人関係になり、その人を学校に呼び込んで、一緒に授業をする機会を増やすことが大切である。それができれば生徒たちは教科内容に関心を深め、授業が単に知識の伝授で終わることなくいきいきしたものになるだろう。

また、インターンシップやボランティア活動などで社会経験を積ませ、社会と触れ合う機会を増やさなければならない。もしそのことをしないならば、生徒は社会における自分の位置関係が理解できず、自分の将来を考えることも難しいだろう。

経済不況でビジネス界はますます厳しい時代である。商業高校には女子生徒が多いが、女性の視点でビジネスを見直す活路が開ける場合もあるように思う。そのつもりで教育すれば、可能性は増えるだろう。これからは女性起業家にビジネスチャンスが多いのかもしれない。

註1 商業高校進学懇話会 兵庫県下の有志で始まり昨年度は第12回目を岡山県津山市で開催。参加者は北陸、信州、東海、近畿、中国、四国、九州各府県から131名。また近い内に、北海道から沖縄までの各大学進学者の体験談をまとめて出版予定である。問い合わせ先は岡山県立津山商業高等学校(必ずFAXかe-mailで)

FAX.0868-23-8492 e-mail.tusho@pref.okayama.jp

註2 野口悠紀雄著「1940年体制 ～さらば戦時体制～」東洋経済新報社

註3 浜砂圭子氏が自ら起業し、子育て支援情報誌を毎月出版。また男女共同参画社会へ向けて啓蒙活動中である。

註4 藤原和博氏が彼の著書で述べている。

註5 NPOキャリアナビ代表平尾ゆかり氏は、進路が定まらない高校生・大学生たちに、輝く職業人に取材に行かせ動機づけをしている。「日本人の若者の多くは、将来何になりたいかを問われずに大きくなっている」と平尾氏は言う。

註6 大倉宏治氏が主宰する「こども社会人スクール」は小学生が対象で毎月1回実施。