

# 選択幅の広い 商業学校教育を

中村克彦 氏

埼玉県立深谷商業高等学校校長



埼玉県立幸手商業高校、鴻巣高校、深谷商業高校教諭。埼玉県情報処理教育センター指導主事、埼玉県教育局高等学校教育課管理主事課長補佐、埼玉県立行田高等学校（進修館高校）教頭、校長。深谷市教育長を歴任後、2001年4月から現職。

## 商業高校が抱える問題は 実業界への対応の甘さ

現在、商業高校が抱えている問題点としてどのようなことが挙げられるでしょうか。

**中村** わが国全体の商業教育について話をすると、これは非常に大きな問題で、しかも地域によってかなり差があることなので大変難しい課題です。概して、都市部よりも地方の商業高校の方が元気がよいように私は感じております。しかし、わが国における商業教育の歴史的経緯を見渡してみますと、明治維新以降、日本は近代国家として成長していくのですが、その中で実業界から「実践的な力のある生徒を育成して欲しい」という要求に応じて、明治17年以降、全国各地に商業高校が設置されてきたという経緯があるわけです。「読み・書き・そろばん」と申しますが、それはまさに実学の最たるもので、その「そろばん」の部

分、つまり簿記教育を行い、商業に関する知識を植え付ける、これが商業高校の役割でした。

ここ深谷市においても、地元商店街の店主の方たちは、みんな深谷商業高校出身で、跡を継ぐなら「深商に行って学べ」ということで、本校のOBたちは、みな地元で活躍しています。商業教育は、そうした地域に根差した実学教育を長きにわたって行ってきたわけですから。実業教育は、産業構造の変化や就業構造の変化、実業界からの求めに応じて、さまざまな改革を推進してきたのですが、私の感覚では、そうした実業界からの要望に対して、商業教育が必ずしも十分にできていなかったのではないかと感じています。

実業界に対応していけなくなった理由は、

**中村** 例えば、かつて経済の仕組みが金融資本主義と言われたように、金融業界がわが国の産業をリードしていたころ、私どもの学校の卒業生は、軒並みそ

うした金融業界に就職していたのです。本校で成績が1番の生徒は、日本銀行にそのまま推薦というような状況が定着していましたし、そのほか多くの金融機関や保険業界にも本校の多くの生徒が就職していました。その実績に甘えてしまい、従来のそろばん教育や簿記教育に固執してしまった。

商業高校全体を見ても、就職の段階で売り手市場が続いていた状況の上にあぐらをかいていたという傾向があったと思うのです。それが現在に至って、産業構造、就業構造が変わっても、商業高校が輩出すべき人材の育成手法が、旧態依然としている。

現在、金融業界は、商業高校の生徒をほとんど採用していません。なぜそうなったのかということをしつかりと分析し、金融業界が求める人材をわれわれが送り出してこなかったことを反省すべきです。グローバル化する金融業界に対して、商業高校が育てた生徒たちは、

グローバル化に対応できなかったわけです。そのような意味で、商業教育が、産業界の求める人材の育成を、的確にとらえてこなかったと言えます。高校生が社会に出ていくときに必要な基礎能力やマナー、創造力や問題解決能力といったことを、もっと学ばせる必要があります。その部分の研究が不足していました。そのような点を深く反省しています。

## 「二兎を追う」 商業高校を目指す

商業高校では、進学者の比率が高まっていると思います。一方で、進学をサポートしつつ、一方でスペシャリストも育てなければならない、この両立について、どのようにお考えでしょうか。

**中村** 私は最近、いわゆる普通科高校の「進学校」と言われる所は楽でいいと言っています。つまり、何でもいからより偏差値の高い大学に送り込んで、その数を競うだけで高校が評価されるのであれば、こんな楽なことはありません。そ

れに対して、われわれ商業高校の使命は、そう簡単ではありません。あえて私はそれを「二兎を追わなくてはならない使命がある」と言っています。

今では商業、農業、工業すべての高校を専門高校と呼ぶようになりましたが、そのような呼称を導入した当時、文部科学省(以下、文科省)が言っていたのは、「スペシャリストの育成」でした。私は、この文科省の育成趣旨を商業高校がやや勘違いをしたのではないかと考えています。つまり、それは簿記系であれ情報系であれ、そうしたスペシャリストを育成することが、商業高校の役割のすべてであるかのような勘違いです。私は、それはすべてではなく、せいぜい一部に過ぎないと思っていますし、いくら専門高校と言っても、職業高校として実社会で即戦力となる人材を育成できなければ、商業高校の意味がないと考えています。それができないのであれば、普通科高校にすればよいのです。

ただそれと同時に、商業高校を出てから、より高等な教育機関に進学し、商業関連のスペシャリストとして社会で活躍する人間を育成していく、それも商業高校の使命です。したがってわが校では、ただ「どこの大学に何名入れればいい」ということではなく、その大学を出た後にどのような職業選択を行うか、というところまで視野に入れて教育をしなければ意味がない

と思っています。

そこで、われわれは進路ガイダンス等で子どもたちに大学進学を促す際には、自分は何を目指して大学に進学するのか、それを見定めて、その目標が実現できる大学に行きなさいと言っています。

つまり「二兎」というのは、1つは実社会で即戦力になる職業教育を施すということで、もう1つは商業教育の中で将来自分が目指す分野を極めるために、さらなる高等教育機関に接続するということです。

近年、深谷商業高校では、就職者よりも進学者の方が多くなっていますが、これにはどのような背景があるのでしょうか。

**中村** それは地域的な特徴だと考えています。というのも、同じ商業高校でも、浦和商业高校などのように東京を労働市場に持つ学校では、就職率ということを特徴として打ち出すこともできますが、深谷商業高校の場合は、県北部に専門性を活かせる職場が少ないということもあって、就職だけを売りにしても学校の存立基盤が厳しいということです。学校の特色は、そうした地域性や保護者が求めるニーズに合わせてつくっていかなくてはいけないと思います。「高度な資格だけを目指せばよい」というものではありません。

## より選択幅の広い 商業学校教育

先生が深谷商業高校に赴任されてから5年ということですが、その間の取



深谷商業高校の校舎の一部は、大正時代の建築技術の粋を集めて建てられた木造校舎で現存する唯一のもので、現在は、授業等では使用しておらず、記念館になっている。

り組みは話題になっています。

**中村** 最初に手がけたのは生徒指導です。服装や髪の毛、マナーといった指導を徹底的に行いました。その上で取り組んだのが生徒にお店の経営を体験させるというものです。商店街の空き店舗を利用して、実際に「FUKASHOP彩商館」という店をオープンしました(資料参照)。それを起点にして、学校での通常の座学をより意義あるものにしたと考えたのです。この店舗経営を通して、生徒たちが自ら問題を解決をし、創造性を育み、企業人として必要な経験を積むことを目指しました。自分で仕入れ、接客、販売、経理、PR活動等を自分たちで行わせることにより、机上では身に付けることが難しい情報技術やコミュニケーション、プレゼン技術などを実学としてしっかりと身に付けることができると考えました。

次に取り組んだのは文科省の「目指せスペシャリスト」です。これは県から要請を受け、急遽、応募し認定いただいたもので、3年間という限られた期間の研究です。

平成17年度が最後の年となります。即戦力で経済界で活躍し得る高度な専門性を身に付けるために、日商簿記検定1級や基本情報技術者などの資格取得に向けた研究や、起業家精神を育成するための支援方策、コミュニケーション能力やプレゼンテーション能力を育成するための支援方策などの研究を進めてきました。

それから全国の公立校ではほかに例を見ない試みとして、「情報会計専攻科」の設置があります。これは高校卒業後、

**資料** FUKASHOP彩商館の取り組み

【事業の概要】

国・県・市のTMO支援により市内空き店舗において高校生が事業主体となり、仕入れ、販売、経理、PR活動など実践的な企業活動を行うこと。  
インターネットを活用して、地域の紹介や販売活動の支援を行うことにより、地域商業活動活性化の一助とすること。

【事業の目的】

職業人としての実践力を養成すること。  
現実の経済活動に関する興味関心を高めること。  
自ら学ぶ、考え、主体的に判断して行動できる「生きる力」を養うこと。  
地域経済の活性化に寄与すること。

【期待できる効果】

体験的・実践的な学習をすることにより、自分を取り巻く様々な仮面を発見し、他者との関わりの中で、社会のルール(企業のルール)を身に付けることができるとともに課題解決能力を身に付けることができる。  
学習の内容や成果を体験的に確認することができる。  
経済活動の動きを体験的に学び、エコノミック・リテラシーを養うことが出来る。  
地域産業や商店街の活性化の一助として寄与することにより、成就感や感動を得ることが出来る。  
起業家精神を養うことが期待できる。

【事業内容等】

- ・ 営業内容
- ・ 野菜、果物の販売
- ・ インターネットによる地域産業の紹介及び販売支援
- ・ 事業の主体
- ・ 有史生徒による店舗経営グループ
- ・ 「総合実践」履修生徒
- ・ 店舗の位置
- ・ 深谷市仲町2-25(旧さくら銀行)
- ・ 店舗の名称
- ・ FUKASHOP彩商館
- ・ 主な仕入先
- ・ 深谷中央青果市場
- ・ 地域の個人農業者
- ・ 県内の農業高校
- ・ 県外の水産高校
- ・ 八ヶ岳農業実践大学校
- ・ その他4Hクラブ及び地域社会福祉事務所など
- ・ 営業日及び営業時間
- ・ 定休日(土・日)を除く毎日
- ・ 午前11時から午後6時まで
- ・ その他市の産業祭に出店

出所：中村克彦「先達・沢尻栄一に学ぶ - FUKASHOP彩商館の取り組み - (高崎商科大学ネットビジネス研究所『高崎商科大学叢書「地域力」の研究』2005)より抜粋

さらに2年間の継続教育で、より高い専門性や豊かな人間性の育成を図ることを目標に、1学年で30名程度が学んでいます。講師陣も税理士や大学教授、ソフトウェア会社からの派遣など、まさに第一線の方をお招きして授業を行っています。

さらに現在は、城西大学とのコラボレーションで、この専攻科で学んで城西大学に進学する場合には、専攻科の取得単位を大学での単位として認定してもらうという方向で、今、文科省の最終的な判断を仰いでいます。

そうしたさまざまな取り組みを実現していく中で、いろいろな障害や、新たな課題等が見えたのではないかと思います。

**中村** 「目指せスペシャリスト」の取り組みの中で、つくづく感じたことは、行政機関による財政的な支援の難しさです。つまり、予算の令達はその年度の年度末になってしまうこと、これは現場としては非常に困ってしまいます。

例えば、研究のためにどこかの民間会社と契約するような場合でも、予算の令達がないと契約ができないため、それまで実施できず、とても不便です。行政機関の実情も分かるのですが、もう少し教育現場実情に対する配慮を願いたいものです。そうした部分は今後何とか善処していただきたいと思います。

今後の取り組みとして、もっと生徒たちの学習ニーズに応じて、フレキシブルな教育課程群を用意することを考えています。例えば、単位制の商業高校というイメージです。簿記を専門的にやりたいという生徒は、その授業を厚くして、他の商業科目を減らし、その代わりに英語や国語を選択できるというように、自由な選択の幅を与えられる教育課程群を設けることをぜひ実現したいと考えています。

読者の皆様のご意見・ご感想をお寄せください。

[h-bunka@lec-jp.com](mailto:h-bunka@lec-jp.com)