

「総合的な学習の時間」へのアプローチ

- 地域の教育力を活かして -

三重県立四日市商業高等学校
所在地 四日市市尾平町字永代寺
電話 0593-31-8324
URL <http://www.cty-net.ne.jp/~ychs/soumu/>

課 程	全日制
学 科	商業科、情報処理科、国際関係科
生徒数	953名
教職員数	72名
学級数	24学級

学校の実態

1 地域の実態

本校の所在する四日市市は、人口 294,766 人で、県北部に位置し、西に鈴鹿山脈、東に伊勢湾を望む素晴らしい自然に恵まれている。古くは「市」が開かれたまちで、東海道の宿場として栄えてきた。自然と歴史のうえに、近代産業が開花し、四日市港とともに、生糸や貿易を中心とした繊維工業、さらには、機械工業や化学工業の進出が相次ぎ、日本の近代工業化を模したかのような歩みを取り、商工業の都市に大きく飛躍してきた。昭和 30 年代以降には、石油化学工場等の進出で、大気汚染等の公害をもたらしたが、今は環境浄化に努力している。

2 地場産業

地場産業としては、四日市萬古焼がある。「萬古」の名は、作品が永遠に伝わるようにとの願いを込めて、「萬古不易」の印を押したのが始まりと言われている。明治中期に完成した鉄分の多い粘土を還元炎で焼く紫泥の急須が有名である。四日市萬古焼は、全国の 7 割のシェアを占めている土鍋や花器などの実用品はもちろんであるが、工芸品としても広く愛用され、昭和 54 年には「伝統的工芸品」の指定を受けている。

3 学校の実態

本校は、全国 18 番目の商業高校として、明治 29 年（1896 年）に創設され、平成 8 年に 100 周年を迎えた伝統と歴史のある商業高校である。校訓に「至誠」を掲げ、誠意・努力・信念にもとづく豊かな人間教育を目指している。この間に、情報化・国際化等の流れを受けて、昭和 47 年に情報処理科を設置。さらに、平成 5 年には、進学を目的とする国際関係科が設置され、商業科と併せて、現在の 3 学科となった。

4 生徒の実態

生徒は、実に素直である。クラブ活動の活発さはもとより、挨拶をよくする生徒が多く、校舎内外の美化にも力を入れている。20 年以上前から男子生徒の数が減少しているが、特に最近では、女子生徒の占める割合が非常に高く、全校生徒 953 名のうち、男子生徒 37 名は 4 %にも満たない状況である。

生徒の進学傾向は年々増加し、四年制大学・短大・専門学校等の進学割合は約 45%に達している。

本校生徒の課題は、指示されたことはきちんとできるが、自分で判断して行動できないところにある。各種検定試験の合格率から判断すれば、応用問題を苦手とする傾向がある。毎日の生活の中で、挨拶はできるものの、もう一歩進んでの積極性がほしいところである。

本校のめざす「総合的な学習の時間」

1 地域に開かれた学校

商業高校である本校は、以前から実社会の求める「人づくり」に力を入れているが、さらに、生徒自らが考えて行動できるビジネスマナーやコミュニケーション能力を重視しようとしている。

今、先の見えない平成不況の中で、学校教育に、即戦力の人材育成を期待する声は強い。開かれた学校にして、地域や社会と連携を図り、力を借りていくことが大切であるし、家族以外では同世代の小さなグループでしか日常生活をとましていない生徒に、世代の違う人々と出会わせて、「どうコミュニケーションをとればよいのか」を

考えさせる機会をつくっていくことである。

そのためにも「総合的な学習の時間」を地域の教育力を活かしながら、組み立てることが有効であると考えた。外部教育力を活用し、学校を地域や社会に開いていくことであり、生徒に大人と出会わせていくことである。

2 「総合的な学習の時間」の展望

教科や領域の枠を越えて、横断的・総合的な学習活動を行うことのできる場（時間）として、「総合的な学習の時間」がある。

平成 15 年度からの「総合的な学習の時間」は、生徒が教師から教えられるという受身の時間から抜け出して、生徒の学びを生徒自らのものにしていく時間と理解する。教師もまた、自らの教科の枠を越えて、生徒と一緒に、学ぶことの面白さを再発見できないものかと企画したのが、「オープンセミナー」（課題別選択講座）である。

「オープンセミナー」を実施する中で、「総合的な学習の時間」に対しての全校的な意識の高まりを期待するとともに、生徒の学びの観点を広げ、主体的な学びの動機付けとなることを目的とした。そして、そこから生徒が、自らの課題を見つけ、興味・関心、進路の手がかり等を自覚して、知識や技能を深めていく道筋を考えた。

商業科目の「課題研究」もまた、知識や技能の深化や総合化を図ることのできるものでなければならない。そのような「課題研究」になるように、内容充実を図っていく必要がある。「課題研究」にしても当然、自ら学び自ら考えるなどの「生きる力」を育むものでなければならない。

「総合的な学習の時間」は、「課題研究」の充実発展的な時間であると考え。従来の専門高校における「課題研究」のテーマ設定のインシアチブを生徒に渡すとともに、取り組む単位を学年などの大きな単位としたものが、「総合的な学習の時間」の一方向性であると理解している。そうであるとき、充実発展した「課題研究」は十分に「総合的な学習の時間」になり得るものである。そこで、「オープンセミナー」とともに、「課題研究」の内容充実に取り組んだ。

それを満たすものが、本校の「課題研究」の授業で取り組んだ「インターンシップ」や「バーチャル・カンパニー」である。地域の教育力を借りながら、生徒の学ぶ意欲を高めて、主体的な学習態度を育てることをねらった。

それらは「総合的な学習の時間」のねらいとも合致するものである。今後は、その学習活動を「課題研究」の中だけに求めるのではなく、全教職員の共通理解のもとで、「総合的な学習の時間」に応用していくことを考えた。

本校においては、「課題研究」の充実発展的な大きな単位（学年など）での取り組みを「総合的な学習の時間」と考える。

しかしながら本校は、現時点で、このような観点で「総合的な学習の時間」に取り組むことに教職員の十二分な共通理解を得られていない。

今回の研究は、「オープンセミナー」で意識を喚起しながら、「課題研究」の授業内容を「総合的な学習の時間」のねらいから見て、満足できる成果が期待できるように充実発展させることを重点に取り組んだ。

教職員の体制

現時点で、「総合的な学習の時間」について、体制作りが行われていない。

あえて議論できる場とすれば、各教科代表等から構成されるカリキュラム委員会であるが、平成 15 年度入学生教育課程を検討していく中で、問題提起している。議論の流れは、「課題研究」の履修によって代替する方向である。商業科教科会では、「課題研究」とは別に、「総合的な学習の時間」を検討すべきであるという声強い。

いずれにしても、安易な方向に流れることのないように、教職員の体制作りは急務である。今回の学習指導要領の改訂において、「総合的な学習の時間」に大きな力を注がねばならない。

本校のような専門高校においては、生徒の成長を考えたとき、「総合的な学習の時間」をいかに充実した内容にするかが、学校の根幹にも関わってくると考えている。「総合的な学習の時間」の有効性を「オープンセミナー」や「課題研究」などの具体的な取り組みの成果で示し、全教職員の認識として広げていく必要がある。

取り組みの報告

1 外部教育力の活用

(1) はじめに

本校では、「総合的な学習の時間」への初期段階として、「オープンセミナー」が位置づけられる。その取り組みのきっかけとなったものが、授業単位での地域の教育力の活用である。「オープンセミナー」は言わば、この外部教育力の活用を全校生徒に見合う規模でダイナミックに企画したものである。

この始まりとして、最初に活用したのは、授業に外部講師を招いた講演である。本校では、以前より「情報処理」の授業で行われていたが、平成12年度秋から「課題研究」の授業にも活用するようになった。これは、生徒の興味・関心をとらえるのに有効であった。

講演後の生徒の感想を読むと、その成果は大きいし、生徒の興味・関心をとらえることができる。地域の教育力を借りながら、生徒に自己の在り方や生き方、進路を考えさせていくことになる。それが、「総合的な学習の時間」にもつながっていくと考えた。

すべての取り組みのスタートは、ここからである。外部教育力の活用から発展したものが「オープンセミナー」であり、「課題研究」の「インターンシップ」や「バーチャル・カンパニー」である。

(2) 取り組みの内容

平成12年度以降の外部教育力の活用は次のとおりである。

<地域や大学等との連携>

平成12年11月6日	東京IT・会計専門学校	渡邊博之さん	「新会計基準の要点」
平成12年11月14日	東京IT・会計専門学校	武田知也さん	「簿記を学ぶこととは」
平成12年11月21日	朝日新聞(記者)	畑中 徹さん(図1.1)	「新聞を身近に感じるには」
平成12年11月29日	東京IT・会計専門学校	中沢 修さん(図1.2)	「社会人の第一歩」
平成13年1月15日	大和理容(理容師)	中村利信さん	「手に職をつけることとは」
平成13年6月12日	四日市大学 経済学部3年(留学生)	曾静さん	「私の選択」
平成13年6月13日	四日市大学 環境情報学部	助教授 田中伊知郎さん(図1.3)	「動物との比較から見た人類における教育の起源」
平成13年6月14日	桑原鋳工株式会社 代表取締役	桑原亮一さん	「企業の求める人材」
平成13年6月19日	四日市国際交流協会(中国語講座講師)	高宛さん	「水餃子をつくってみよう」
平成13年6月25日	四日市大学 総合政策学部	助教授 ダニエルカークさん(図1.4)	「異文化間のコミュニケーション」



図1.1 新聞を身近に感じるには



図1.2 社会人の第一歩



図1.3 動物との比較から見た人類における教育の起源



図1.4 異文化間のコミュニケーション

次の内容は、平成13年6月14日に行われた桑原鋳工株式会社の桑原亮一代表(図1.5)の講演後の感想である。このように授業の中で取り組んでいたが、学校行事の「オープンセミナー」でも外部教育力を多く活用しては、生徒の感想から興味・関心をとらえるとともに、その成果を教職員と確認した。開かれた学校への第一歩である。

<生徒の感想>

桑原さんのお話には、とても迫力がありました。話の中に、整理・整頓・清潔・清掃・しつけなど、身近なことがありましたが、人として大切なことを教えてもらいました。私は、お父さんやお母さんに、朝、「おはよう」と挨拶をしていなかったけれど、桑原さんの言うように、挨拶をされたら、気持ちがいいと思うので、これからは、自分から挨拶をしようと思いました。明日の朝からは、言えそうな気がします。それから、桑原さんが、今日の講演で、私たちに言いたかった「自分で行動できる力を身につける」という言葉は、これから社会に出ていく私たちにとって、ぴったりの言葉だと思いました。



図1.5 企業の求める人材

桑原さんの言葉で、一番印象に残ったのは、「どんなに忙しくても、どんなに偉くなっても、自分の足で行動し、自分の目で確かめる。自分の手で触れてみる。自分で考え、自分で情報を集め、自分で判断する。そして、自分で行動できる力を身につけなさい」という言葉でした。今まで、どちらかと言えば、人の後ろをついて、人任せに生きてきた私には、スゴク意味のある言葉です。今すぐには、全てをそのとおりでできなくても、少しずつ、実行していきたいと思います。

桑原さんの会社で、大切にしていることが、品質・コスト・スピードで、桑原さんは、「自分の仕事に誇りを持っている」と言われました。その言葉が、すごくカッコよくて、私自身も、そんな仕事を見つけたいなあと思いました。どんな言葉よりも、その言葉が、一番説得力がありました。

桑原さんと、授業の始まる前に廊下でお会いして、「こんにちは」と挨拶すると、とても大きな声で「こんにちは」と挨拶を返していただき、気持ちよかったです。桑原さんの話にも出てきましたが、挨拶が一番大事だと思いました。

企業の求めている人材とは、決して特別なことではなくて、自分も意識すれば、できるかもしれないということがいくつかあることを教えられました。桑原さんは、初めに「私は教育者ではないから、話が飛んだりするし、話も上手くない」と言われたことで、すごく緊張がほぐれました。私からしてみれば、聞きやすい話の内容でした。大切なことを身近な例をあげて、具体的にわかりやすく話していただいたので、桑原さんが、私たちに言おうとしたことがよくわかりました。

私たちは、夏休みから、職場体験実習をしますが、今日の講演で聞いたことを忘れずに、「いらっしゃいませ」と、はっきりとした大きな声で、お客さまに言いたいと思います。「大きな声で明るく挨拶すれば、お客さまに喜んでもらえる」と桑原さんに言ってもらえて、ホッとしました。働くうえで、大切なことが何かわかったような気がします。また、「世の中は、正解が見つかるとは限らないが、アイデアや努力次第で、答えは見つかるのだ。努力が必要。努力あってこそ、世の中は、やっていけるのだ」という桑原さんの言葉が、すごく印象に残りました。

私は、これまで、他人から聞いた話をもとに、それを「らしい」という感覚でとらえて、過ごしてきました。他人の思い込みや、印象の違い、うわさ、憶測などを考えると、自分で確かめることが大切であると思いました。それから、やってもいないのに、最初から拒絶したり、できないと言ったりしないようにしたいと思います。素直な心で挨拶すること、謝ること、注意されたことを受け入れることを今後は大切にしていきたいと思えます。

最初は、ちょっと恐そうな感じがして、緊張しましたが、話がすすむにつれて、「あっ、この人はスゴクいい人だなあ」と思えました。はっきりした自分の意志を持っておられ、その自分の思いを私たちに伝えようと、一生懸命に話してくれました。その話しぶりから感じたのは、人としての本質的なものを大切にする人だなあと思いました。桑原社長は、とても素敵なお方でした。

2 オープンセミナー

(1) ねらい

この取り組みは、平成 15 年度から完全実施となる「総合的な学習の時間」の初歩的な試みである。

「オープンセミナー」とは、あらかじめ設定された講座の中から、生徒が希望する講座を選択し、学年やクラスを越えて学ぶ課題別選択講座である。

それぞれの講座から、生徒が学ぶことの面白さを再発見し、学習意欲が向上することを目指した。教師側にすれば、生徒の新たな一面との出会いがあったり、自らの授業方法を省みたりすることにもなる。

普通の授業とは一味違った内容で、外部講師も招いて、開かれた学校を目指すものである。他にも、本校教職員の趣味や特技を生かした講座もある。生徒は、学年やクラスを越えて学ぶことになるので、あらたなコミュニケーションづくりの機会でもある。

(2) 取り組みの内容

これまでに 3 回実施した。前年度に実施したところ、生徒に好評なので、今年度は年 2 回実施することにした。

第 1 回は、平成 13 年 2 月 14 日に行った。1・2 年生 632 名を対象にして、あらかじめ設定した 34 講座の中から、事前に生徒が希望する講座を選ぶ。そして、当日は学年やクラスを越えて、それぞれの学びたい講座に分かれて、90 分間を学んだ。

<第 1 回> 平成 13 年 2 月 14 日

No	テーマ	人数	No	テーマ	人数
1	宇宙を知ろう！～宇宙のおいたちとゆくえ～	18	18	Word World Word	2
2	和菓子の味わい ～花乃舎～	49	19	面接の達人	4
3	Let's enjoy the sound	14	20	中国語を話そう！	18
4	トールペイント	19	21	写真の面白さ	27
5	押し花	16	22	悪徳商法のあれこれ	11
6	和太鼓をたたこう！	18	23	指で編むマフラー	18
7	PC で表現しよう ～画像処理～	15	24	百人一首 ～王朝のロマン～	21
8	おもいっきり商業高校	7	25	茶道	14
9	ハンドベルの音色	26	26	ちぎり絵	5
10	かけこみバレンタイン	38	27	Fast writing (速記)	22
11	笑い与人権 ～世界 29 カ国を歩いて～	7	28	将棋とチェス	7
12	インラインスケート	6	29	ゴム飛行機に夢を！	2
13	竹細工(日本の匠)	10	30	囲碁の楽しみ方	8
14	マンガで読む源氏物語	7	31	中国見聞録	12
15	豆腐の作り方	32	32	クリーンキャンペーン尾平	6
16	あなたもできる護身術	46	33	リサイクル 紙すき	21
17	知って得する海外旅行	45	34	スポーツを楽しむ	61

第2回は、平成13年11月21日である。第1回は「学ぶことの面白さ」をテーマとしたが、さらに加えて、11月は「勤労感謝の日」に近いこともあって、職業観の育成を目指し、「働くこととは」というテーマで実施した。

前回、講座によっては、講座時間が長いという声もあったので、講座のスタイルを90分間と40分間に分けた。

そして、40分間の講座を選択した生徒456名は、前半の40分間を体育館で学んだ。四日市大学総合政策学部の松井真理子助教授に、「なぜ女性は子どもを持って働きたいのか」というテーマで、講演をしてもらった。

41講座のうち、外部講師の講座(図2.1)は24講座あり、外部教育力を積極的に活用した。また、保護者の受講希望も募集して、開かれた学校を目指した。国語や数学、英語などの授業とは違った角度から学ぶことで、生徒の学習意欲はダイレクトに刺激され、明日への力となる。

各講座で、素敵な大人と出会い、いきいきとした生き方を学び、働くことに夢を持つことができることを願う。生徒が自らの将来像を考えるきっかけになることを期待する。

<第2回> 平成13年11月21日

No	テーマ	人数	No	テーマ	人数
1	あなたはどうか考える? ~全体会を深める~	5	22	SOHRAN! SPIRIT!	40
2	英語コミュニケーションと異文化理解	21	23	仕事帰りの暗い夜道に身を守る護身術	52
3	じぶん未来2004	17	24	仕事のストレス解消法 ~海へ山へ~	18
4	おもてなしの心	16	25	心も身体もリラックス!美しい石鹸づくり	43
5	もしものときに、あなたはどすする?	19	26	ものづくり エッグキャンドル	42
6	知って得する税情報	20	27	タッピング・タッチ	17
7	なりたい大人 なりたくない大人	9	28	協同で作りだす音の世界	29
8	消費生活おける知恵	11	29	中国語を話そう	26
9	職業会計人(税理士)への道	11	30	簡単な速記法	29
10	体験!! ドミニカ共和国	31	31	ポートレート写真館(デジカメ)	26
11	隣の国・中国からのメッセージ	3	32	わたしらしく生きるための女性学講座	23
12	心にいつも夢を~まわり道人生~	6	33	お客様への対応の心得	20
13	エフエムよっかいちとは	23	34	お茶の入れ方、頂き方	32
14	やりがいのある仕事とは何か	8	35	環境ボランティア	8
15	目に中に入れたら痛い!? 我が子	40	36	ピカピカキャンペーン	6
16	ものづくり 陶芸	40	37	誰でも、あ~ちすと	20
17	ものづくり トールペイント	28	38	Let's 碁	23
18	ものづくり 押し花	34	39	テニスを楽しもう!	31
19	ものづくり マジックバルーン	41	40	パソコンの自作	1
20	ものづくり 伊勢型紙	40	41	インラインスケート入門	14
21	四日市萬古焼に触れよう!	23			



なぜ女性は子どもを
持っても働きたいのか



目の中に入れたら痛い!? 我が子
～育児に奮闘する毎日～



四日市萬古焼に触れてみよう
(インターンシップ)



ものづくり トールペイント



ものづくり 伊勢形紙



ものづくり 陶芸



消費生活の知恵



もしものときにあなたは どうする



知って得する税情報



職業会計人(税理士)への道



隣の国・中国からのメッセージ



心にいつも夢を
～まわり道人生から学んだこと～

図 2.1 第 2 回オープンセミナーの様子

第 3 回は、生徒のアンケート結果から、もっとも回答数の多かった「コミュニケーションとは」をテーマとした。講座時間が短いという声もあったので、10 分間長くして、講座のスタイルを 100 分間と 50 分間に分けた。

35 講座のうち、21 講座が外部教育力を活用したものである。また、体験型の講座を多くして、生徒たちが講座に参加しやすいように工夫した。1・2 年生の生徒以外に、前回同様、保護者の受講希望を積極的に募った。

50 分間の講座を受講する生徒約 100 名には、前半の時間を桑原鑄工株式会社の桑原亮一代表に、「挨拶の大切さ」というテーマで講演してもらった。

組織的な取り組みにしていくために、外部講師の講座を早い段階から、講座の担当教員に委ねた。その中で、講師との連絡調整から生徒の評価に至るまでを担当して、教職員個々の活動主体から組織主体への変革を期待した。

<第3回> 平成14年2月13日

No	テーマ	人数	No	テーマ	人数
1	なりたい大人 なりたくない大人 言葉編	4	19	スタンピンワーク	29
2	Let 's speak English , shall we?	8	20	アニメアフレコ	25
3	歯のお話	6	21	ペットビジネス体験	36
4	マグカップの絵付け体験	35	22	オリジナルTシャツ作り	28
5	さわやかキャンペーン	1	23	タイピング基礎の習得法	15
6	フランス語入門	21	24	インターンシップ(幼児教育)	18
7	茶道	28	25	中国語で歌おう!	28
8	速記	5	26	ものづくり マジックバルーン	31
9	生命の大切さ	3	27	ものづくり 凧(たこ)	9
10	外国語と楽しくつきあう方法	7	28	餅つき	33
11	ものづくり 伊勢形紙	17	29	インターネット活用入門	13
12	ものづくり 陶芸	11	30	中国語を話そう!	24
13	ものづくり 押し花	5	31	護身術	37
14	ものづくり トールペイント	11	32	お茶の出し方、いただき方 No.2	11
15	ものづくり 篆刻(てんこく)	13	33	ものづくり ちぎり絵	6
16	経済シュミレーションゲーム	9	34	ものづくり オリジナルカレンダー	15
17	コミュニケーション能力診断ゲーム	36	35	染を楽しむ	11
18	手打ちうどん	40			1

(3) 今後への展開

第1回を終えたときの担当者の感想は、次のようなものであった。

<担当者の感想>

生徒にとって貴重な体験のできる講座が数多くあり、いいと思います。生徒の声を反映させて、さらに改善していけたらと思います。

生徒に準備や後片付けを任せられたらよかったと思います。今の文化祭は、遊びの要素が多いので、このような企画を生徒が自主的に運営して、文化に触れるのだったらいいなあと思います。

その後、いろいろな生徒に尋ねても、今回の企画は大好評だったので、ぜひ継続的に実施できればと思います。セミナーの実行委員会などスタッフ作りをして、取り組む価値のある企画です。

「総合的な学習の時間」にむけて、もう少し系統的に、生徒がテーマを設定するのを助ける形で、講座が発展するとよいのではないかと思います。

体験的な講座を増やして、1年間に、1~2回開いていくと、生徒にも教師にも、「リフレッシュ効果」が出ると思います。

生徒の反応もよく、真剣に取り組んでいたのも、準備が大変だろうけれど、もっと回数を増やしてもよいと思う。各学期末の行事として、年3回実施してみてもどうかと思う。

第2回の「オープンセミナー」のアンケート集約は、次のとおりである。生徒の約80%が「大変よかった」「よかった」という結果だった。2月にむけて、生徒の声をもとに、そのテーマを「コミュニケーションとは」にした。さらなる内容充実を図りながら、この取り組みを通して、「総合的な学習の時間」のヒントを得ようと考えている。

<生徒のアンケート集約>

オープンセミナー全般的な感想（907名の回答中）

たいへんよかった	355	(39.1%)
よかった	367	(40.5%)
まあまあ	160	(17.6%)
思っていた内容と違って	25	(2.8%)

分科会の講座の時間（898名の回答中）

ちょうどよい	506	(56.3%)
短い	333	(37.1%)
長い	59	(6.6%)

今後のテーマ（825名の回答中）

環境	98	(11.9%)
国際	145	(17.6%)
命	114	(13.8%)
コミュニケーション	468	(56.7%)

<生徒の感想>

女性はなぜ子どもを持って働きたいのか 四日市大学 総合政策学部 助教授 松井真理子さん
これから社会に出ていくうえで、とてもためになる話だった。普段は、なぜ人は働くのかを考えないので、今回はそれを考えるよい機会になった。女性が仕事を続けるということは、とても大変なことだと思った。結婚をすれば、やめなければならない場合もあるけれど、男性のほうがやめてもおかしくないと思った。

英語コミュニケーションと異文化理解 四日市大学 環境情報学部 教授 北島義信さん
英語に興味があったので、すごく参考になりました。講師の先生が、おもしろい人だった。特に、アメリカでの体験がおもしろかった。アメリカ人に大阪のノリが通じるとは思わなかった。体験にもとづく話だったので、説得力があったし、今まで知らなかった英語の楽しさを感じることができた。私も英語をしゃべれるようになりたいなあと思った。

自分未来2004 ~じぶんを考える楽しさ、未来を考える楽しさ~ 株式会社リクルート 林孝則さん
すごくよかった。自分の未来について考えることができたし、意見も言い合って、勉強になった。こんな話は、めったに聞けないと思う。将来について悩んでいたけれど、話を聞いて、その悩みがなくなりました。一つ一つの話がとても参考になりました。東京ディズニーランドの話に感動しました。この講座を選んで、本当によかった。社会人となって、仕事に就くことの意味を考えることができました。もっと、いっぱい話を聞いていたかったです。

おもてなしの心 株式会社グリーンズ 営業部次長 久保田俊彦さん
「いっらしやいませ」の言葉の重さを教えてもらうことができたし、ホテルやレストランなどの接客に関する仕事の難しさや責任について学ぶことができた。他にも、人と接することで得られた感動や喜びなど、とても参考になりました。将来は、ホテルで働きたいという願望が強くなった。貴重な話をきかせていただきました。ホテルに大きいも小さいもなく、心を込めてサービスすることが大切だと思ったし、これからも久保田さんのように自分の夢を大切にしていこうと思った。

もしものとき、あなたは？ 四日市市中消防署指導係 消防士長 松永裕美子さん
おもしろかったし、たのしかった。消防署の人の話は、リアリティーがあって、いろいろな裏話も聞いて、よかったです。救助の仕方勉強になりました。講師の田中さんと松永さんは、すごくやりがいのある仕事だと言っていたのが印象的でした。体力に自信がついたら、救急隊員という夢を追うのもいいなあと思った。

知って得する税情報 四日市税務署 総務課 豊永直子さん
講師の方がおもしろい人で、堅苦しくなくて、気軽に聞けました。題名のとおり、知って得しました。税について、あまり考えたことがなかったけれど、払わなくてもいいものもあることを知りました。冬休みにアルバイトをしたときには、給料をもらったら、注意して見てみたいと思います。これを機に、一度、税務署に行ってみようかと思っています。税が、身近なものだということを感じました。税務署の仕事も楽しそうだと感じました。

なりたい大人、なりたくない大人 四日市子どもセンター事務局 橋本宗子さん
私たちの年齢に近い子どもを持つお母さんの話で、とても聞きやすかったし、なじめました。人数が少ないのがよかった。あとで、何か役に立ちそうな話でした。いま、児童虐待が話題になっているが、感情的に、我が子を殴るような親にはならないでおこうと思った。講師の方のような大人になりたいです。

消費生活おける知恵 四日市市消費者センター 専門相談員 佐々木茂子さん
授業で一度聞いたことのある話なので、聞きやすかった。消費者の弱みに付け込んだ悪徳商法などの実話を具体的な例をあげて説明してもらえたと、対処法を聞いたりして、参考になった。20歳からは、自分で処理していかなければいけないので、今から知っておいたほうがよいと思った。今回のことをきっかけにして、これから先、いろいろなことに気をつけていきたいと思います。ありがとうございました。

職業会計人(税理士)への道 東京IT・会計専門学校 中沢修さん
税理士について詳しく話をきかせてもらったので、とてもよかった。聞いていると、税理士や会計士になるには、すごく厳しいことがわかった。これからの自分にとっては、とても参考になる話だった。まずは大学に行って、しっかり勉強をして、資格取得にチャレンジしていきたいと思う。

体験！！ドミニカ共和国 (財)三重県国際交流財団 筒井美幸さん
今まで、アメリカや中国など、大きい国しか興味がなかったけれど、今日の話聞いて、ドミニカ共和国はとても楽しそうところで、興味がわきました。将来、行ってみたいと思った。写真を見たり、話を聞いたり、メレンゲを聴いたりしているうちに、とてもドミニカに惹かれた。講師の方が、すごくカッコいいと思った。考え方とかがカッコよかった。

隣の国・中国からのメッセージ (財)三重県国際交流財団 派遣国際交流員 韓升良さん
人数が少なかったから、韓さんとたくさん話せたし、いろいろなことがいっぱい質問できたので、よかった。時間があつという間に過ぎていった。中国のことがよくわかった。昔から、中国との交流があつたけれど、これからも日本と中国が交流していけたらいいなあと思った。

心にいつも夢を ~まわり道人生から学んだこと~ JICA国際協力推進員 池田幸代さん
これからの自分のやらなければいけないことを考えさせられた。いろいろ知ることができました。今の時点では将来のことはわからないけれど、高校時代に自分のやりたいことを見つけて、その夢を追いたいと思いました。池田さんは、とっても楽しかったです。

エフエムよっかいちは エフエムよっかいち ディレクター 山本秀人さん
私は、よくラジオを聴くけれど、ふつうに聴いていれば、何とも思わないことを教えてもらいました。今日いろいろな話を聞いて、わかりやすくリスナーに伝えることが、こんなに大変だとは思わなかった。もっと簡単に原稿などが読めると思っていました。アナウンサーは大変ですね。それから、読み方を変えるだけで、聴いている人に伝わりやすくなるなど、たくさんのことを知ることができてよかった。

やりがいのある仕事とは何か 株式会社近畿日本ツーリスト 勝田孝紀さん
仕事のよい面ばかりでなく、大変さが聞いてよかった。旅行会社の仕事は、すごく大変だと思った。仕事は、楽ではないことが本当によくわかった。私には大きな夢があるけれど、具体的な仕事にむすびつきません。フリーターで終わりたいくないので、一生続けることのできる仕事を見つけない。

目の中に入れたら痛い！？ 我が子

市川智子さん 寺崎雪子さん

子育て中のお母さんの話が聞けて、よかった。すごく楽しかった。小さい子どもを見ているだけで、すごく癒された感じがした。育児は大変なことがよくわかったけれど、「やっぱり我が子は可愛い」と話している顔が幸せそうでよかった。出産については、なかなか知りたいけれど、本にも載っていないし、聞けない話なので、すごく勉強になった。痛いだらうなあというマイナスのイメージがあったけれど、プラスのイメージになりました。子どもを産むことは、女性にしかできない人生最大の仕事だと思った。私も将来、自分の子どもが産みたい。

ものづくり 陶芸

陶芸家 荻内善晴さん

ものすごく楽しかった。陶芸を選んで、本当によかったと思った。世界でたった一つしかないものとして、すごく誇りに思います。焼き上がるのが楽しみです。陶芸は、一人一人の才能を見出せるものだなと思いました。すごくよかった。こんな授業をもっと増やしてほしい。

ものづくり トールペイント

奥田真紀さん

クリスマスが近いので、クリスマス風の作品をつくることができ、よかったです。初めからカーボンに下絵があったので、大きな失敗もなく、時間内に終わり、本当によかったと思います。次のオープンセミナーでもこのような講座があれば、参加したいと思います。思い出に残る作品ができました。講師の先生の数々の御配慮ありがとうございました。自分でつくった作品はさっそく家で飾りたいと思います。本当にどうもありがとうございました。

ものづくり 押し花

京馬初さん

すごく楽しい2時間でした。講師の方がとても優しく教えていただいて、いい作品を完成することができました。3年生の最後のオープンセミナーでしたが、いい思い出ができました。ありがとうございました。家に帰って、家族に見せたら、とても褒められたので、気分がよかったです。

ものづくり マジックバルーン

「B a p ' s」 伊藤志のぶさん

最初はあまり興味がなかったけれど、やっているうちに楽しくなって、90分間とは思えないほど、時間が短く感じられた。みんなで教えあって、すごく楽しくできた。その魅力にどっぷりハマりそうです。

ものづくり 伊勢形紙

伊勢形紙協同組合 田村勝さん

伊勢形紙は集中してやらないといけなかったし、手が疲れたけれど、出来上がりがとても綺麗で、感動しました。大満足でした。ビデオも、この地域の地場産業について知らないことをいっぱい勉強できました。こんなに近くに、伝統工芸があったとは思わなかった。

四日市萬古焼に触れよう！（インターンシップ）

佐治陶器株式会社 代表取締役 佐治英三さん

最初は、どんなことをするのかなあと思っていたけれど、いつの間にか自分たちに仕事を与えられて、一生懸命集中していました。実際に働いている人たちと一緒に働いてみて思ったのは、同じ作業を繰り返すことの難しさです。作業場もすごく寒かったです。それでも、ていねいに教えていただいて、とても嬉しかったです。そこで働く人たちから、明るさや元気をもらいました。いい経験になりました。四日市萬古焼のことをもっと知りたいです。

SOHRAN! SPIRIT!

千種幼稚園 教諭 竹下千鶴さん

1年生から3年生までが一つになって踊って、すごく楽しかった。いっぱい汗をかいて、気持ちよかった。一日中やってもよかった。講師の竹下先生が気さくな方だったし、踊れないところをまったく知らない先輩が親切に教えてくれて、他学年との交流にもなって、よかったです。それから、ソーラン節を踊るのは楽しいから、いいことだけれど、もし、その楽しいことが、シンナーやタバコだったら、やってもいいのだろうか、一息ついたときに、竹下先生に問いかけられて、悪い影響を及ぼすことは本当の楽しみでないということを教えられました。心から楽しく踊ることができたし、とてもいいことを教えられた一日でした。

仕事帰りの暗い夜道に身を守る護身術

菰野高校 教諭 樋口幹夫さん

樋口先生のおしゃべりがおもしろくて、すごく和やかにできた。護身術と聞いていたけれど、本格的だったので、びっくりした。コツさえつかめば、女性でもできるところがよかったです。技をかけるとき、そんなに力を入れていないのに、相手が痛がるので、人間の身体って不思議です。これで夜道も大丈夫かな。いざ

というときに、とっさに技が出せるまでにはいかないけれど、楽しかったです。

仕事のストレス解消法

「J I B E」 鈴木康之さん

実際に、ショップを経営している人たちの話が聞けてよかった。やはり、自分の本当に好きなこと見つけて、そのことを仕事につなげられることが幸せなのだなあと改めて思った。

誰でも、あ～ちすと

学校の周囲から拾ってきた棒や枯れ草などに、少しの工夫と飾りを施せば、あんなに綺麗なリースに簡単に生まれ変わることに驚いた。これからは、リースを買わずに、つくるものだと思えた。いろいろ考えながらやっていたので、時間がすごく早く過ぎた。自分の手で、ものをつくるおもしろさを知ることができた。

私らしく生きるための女性学講座

女性学って何だろうと思って参加した。女性の労働に関する話を聞いた。一般的に、女性よりも男性のほうが働いているように思われがちだけど、それは有償労働に関する話で、無償労働も含めて考えると、女性のほうが、家事や育児の分、男性よりも多く労働をしているということがわかった。自分も女性の一人でありながら、知らないことがたくさんあるということを実感した。

(4) 学習の成果と課題

学習の成果は、生徒の感想を読めば、如実にあらわれている。この取り組みは、生徒が多くのことを学ぶことができるので、今後も継続していくことが望まれる。

その準備は大変であるが、地域の教育力を活用し、開かれた学校にしていくことである。今後は、保護者の参加はもちろんのことで、さらには、市民の受講をどう受け入れていくかが、思案どころである。

将来的には、生徒が、そこに受講する大人たちと一緒に、学ぶことの面白さを再発見できるようにしたい。そのとき初めて、まさしく「オープンセミナー」になると考えている。

全校規模での取り組みでさえ、準備運営の煩雑さに追われているので、市民の受講は、すぐには取り組めないにしても、生徒たちに、多くの大人との出会いをつくることは、今後の課題になってくる。なぜなら大人との出会いは生徒を大きく成長させるからである。

そうなるために、まずは実行委員会などの組織作りであるし、生徒にも企画運営に参加させていくことである。そうすれば、今以上に、生徒の興味・関心を反映させていくことができる

一方、テーマに沿った講座のみに絞っていくべきなのか、テーマを大きく解釈して、生徒の参加しやすい講座を優先させていくかは、判断の分かれるところである。いずれにしても、長続きしていくためには、組織的な取り組みとして定着させていくことであるが、まだまだ、試行錯誤の段階である。

3 課題研究

(1) インターンシップ

ア はじめに

平成13年度から、商業科3年生の「課題研究」をビジネス教育と生徒の進路実現の視点で、内容精選した。

「インターンシップ」については、教師が地域の教育力を得ながら、体験的な学習を取り入れるものとして、専門高校においては積極的な導入が求められる。

そこで、本校でも具体的な内容精選として、「インターンシップ」の導入を初めとして、「ビジネスマナー」「ビジネス英会話」「ビジネス文書」といったビジネス教育に関する講座や生徒の進路実現にむけての講座を設けて、TT体制を取り入れるなど、きめ細やかな指導を目指した。

特に「インターンシップ」は、生徒が企業における商品管理や顧客との対応などの実習を行なうことによって、生徒が自ら考え行動できるビジネスマナーの習得や、それまでの学習内容の定着を図ることができる。また、職業観の育成はもとより、問題解決能力やコミュニケーション能力の育成にもつながる。

地域の教育力のもとで、実社会における「インターンシップ」は、実体験の中で、生徒の自発的、創造的な学習態度を育てることになるので、重視すべきである。

そのような理由から、「課題研究」の内容精選に欠かせないものとして、「インターンシップ」導入を考えた。

イ 取り組みの内容

「課題研究」の中で、平成13年度の「インターンシップ」の受講希望者は27名であった。

「インターンシップ」は、「総合的な学習の時間」のねらいに合致するものとして、その意義を感じながらも、初年度なので、まず商業科3年生の「課題研究」でのみ取り組んだ。

1学期の事前学習後に（図3.1～3.3）、生徒の希望をもとに、(株)中部近鉄百貨店・(株)グリーンズ・ジャスコ(株)の3社に就業場所を振り分けた。8月末の2日間と9月から11月までの計12回の就業体験学習（図3.4～3.7）を行った。回を重ねることで体験が定着し、生徒の成長が日を追うごとに確かなものになるが、その反面、4ヶ月に及ぶことで企業側の負担は大きく、各就業場所の理解と協力があってこそ実現できる取り組みである。

1年間の授業内容（資料1.1）は次のとおりである。1学期は、事前学習を行った。社会人の心構えに始まり、身だしなみや話し方の心得、接客の心得などを教え、夏休み末から、実習はスタートした。その後、2学期末から3学期にかけて、礼状の送付や、体験を通して学んだことをグループごとにまとめさせ、学習成果発表会を行う。

生徒たちは、緊張の連続であった研修を通して成長し、学んできたことを形にしようと成果発表会の準備を積極的に行った。地域の教育力によって、学校では学べないことを学んだ意識が生徒自身に芽生えたからである。

1月の学習成果発表会（図3.8）は、3つの就業場所にグループ分けして、15分間の発表時間とした。当日は、授業担当者以外に、学校長や教頭、本校教職員の前で生徒はパワーポイントを使ってプレゼンテーションを行った。

生徒たちは、他の就業場所で、どのような体験をしてきたか、お互いが興味津々で、質疑応答に入ると、自分の体験に照らし合わせて、「どのようなことが一番大変でしたか」「失敗したときにどうしましたか」など問いかけていた。生徒は一律に、体験に裏付けされたことをもとに、例え、失敗談であっても胸を張って質問に答えていた。



図3.1 事前学習 電話の対応



図3.2 事前学習 接客の対応



図3.3 事前学習 お茶の出し方



図3.4 ベットメイキング



図3.5 テーブル設営



図3.6 商品レジ



図3.7 商品整理



図3.8 学習成果のプレゼンテーション

回	日程	内 容	
1	4月12日	インターンシップの概要 岡山東商業高校の職場実習の様子	年間授業計画 担当者の自己紹介 職場実習の目的や意義
2	4月19日	社会人の心構え	社員の一日 身だしなみの心得
3	4月26日	話し方の心得 ワークショップ	人間関係の心得 仕事に対する心構え
4	5月10日	職場実習の心得	接客に心得るべきこと ワークショップ
5	5月17日	電話の対応の心得	ワークショップ
6	5月31日	お茶の出し方	ワークショップ
7	6月7日	(株)中部近鉄百貨店での研修 企業の求める人材	流通について 先輩社員からのアドバイス
8	6月14日	「企業の求める人材」	講師：桑原鋳工株式会社 代表取締役 桑原亮一さん
9	6月21日	(株)グリーンズでの研修 サービス業とは 先輩社員からのアドバイス	求められる人物像 見学
10	6月28日	ジャスコ(株)での研修 ジャスコ(株)について 小売業に大切なもの	トップバリュの5つのこだわり 環境マネジメントシステム 店内の見学
11	8月27日	(株)グリーンズの職場実習の場合 代表取締役の講演 設営と皿洗い	支配人の講演 まとめ 客室整備
12	8月28日	客室整備	設営と皿洗い まとめ
13	9月6日	設営と皿洗い	接客用語 まとめ(1分間スピーチ)
14	9月13日	設営と皿洗い	まとめ(1分間のスピーチ)
15	9月20日	設営	フロント業務内容 電話の対応 まとめ
16	10月4日	大掃除	まとめ
17	10月18日	設営	洋食のマナー まとめ
18	10月25日	設営	洋食のマナー 返信用の封筒 まとめ
19	11月1日	設営	和室でのマナー(ふすま・座布団について) まとめ
20	11月8日	設営	和食のマナー まとめ
21	11月15日	設営	まとめ
22	11月22日	結婚式の披露宴の補助と見学 まとめ	代表取締役の講演
23	11月29日	礼状の指導	プレゼンテーションについて
24	1月10日	プレゼンテーションの準備	
25	1月17日	プレゼンテーションの準備	
26	1月24日	学習成果発表会	相互評価 まとめ

事前学習

就業体験学習

まとめ

資料 1.1 インターンシップの授業内容

ウ 生徒の研修日誌より

今日は初めて、お客様に声をかけることができました。声をかけても、通り過ぎる人もいましたが、真剣に商品説明を聞いて、どれを買おうか相談してくれる人もいました。まだまだ、ごこちない接客ですが、自分なりに頑張ろうと思います。これまでの練習ではできていたことも、売り場に立って実際に接客してみると、できないと思いました。頭ではなく、身体で覚えていくものなのだなと思いました。

あっという間に、夏休みからの研修が終わった気がします。勉強になったことは数え切れません。私が一番教えてもらってよかったのが、ディスプレイのことです。色の使い方や素材の使い方など、これからの生活で役に立つと思います。今日は、一人のお客様から声をかけていただきました。お客様は悩んでいて、結局、買ってもらえませんでした。が、「明日、また来ます」と言ってくれたのが、すごく嬉しかったです。次回につながる接客ができたと思います。

これまでの研修を振り返って、店員の方には、いろいろなことを教えていただきました。学んだことが一つ一つ増えていくと、とても楽しかったです。学校では学べないことを学べて、とても貴重な体験でした。最終日には、今まで以上にお客様に声をかけるようにしました。特に、3人目のお客様には、年賀用の小さな馬のハンコはないかと尋ねられて、すごく困りました。一生懸命探しました。ハンコ屋の方にも直接電話で問い合わせてみましたが、ありませんでした。それで、それに代わるものとして、シールなどを勧めてみました。このやりとりは、すごく楽しかったです。

今日は、結婚式の披露宴の裏方として、働かせていただきました。料理を乗せた皿を触るのは緊張しました。ホテルの仕事は、お客様に直接サービスを行うよりも、設営やベットのメイクなど、裏の仕事が多いことがこの研修でわかりましたが、結婚式の場面は、本当に感動しました。こういうことがあるから、毎日の掃除や設営をきれいにやることができるのだと思いました。最初のうちは、どうして裏の仕事をこんなに一生懸命頑張れるのだろうと疑問に思っていましたが、その意味が少しわかったような気がします。そしてまた、今日は何よりも、これまで私たちを指導していただいたホテルの方が、本当に働く姿を見ました。私たちに接する表情とは違って、真剣そのもので、サービスという仕事の厳しさを感じることができました。

研修を終えて思うことは、最初のうちは、なぜインターンシップの講座を選択したのか、自分で考えていました。しかし、毎回の研修で学ぶことばかりでした。この授業を選択したことで、苦労も多かったですが、成長できたように思います。実習だけでなく、たくさんの方々に教えていただきました。実際に働いている方と一緒に仕事をするのは緊張でした。社会人になったら、今回のインターンシップで学んだことを大切に、自分に厳しくしていきたいです。ご迷惑もおかけしましたが、本当にありがとうございました。

エ 活動報告書より

生徒の活動報告書には、次のようなことが書かれている。

研修を終えてみて、最初はお客様から質問されたらどうしよう、きちんと役に立てるのかなあなど、不安なことが多かったのですが、従業員の方々は、優しく、とてもいい人ばかりで何でも質問しやすかったです。ポイントをわかりやすく教えていただけたので、早く売り場になれることができました。仕事をしているとき、お客様に商品のことを尋ねられることがあっても、初めのうちは、なかなか自分一人でお客様をご案内できませんでした。しかし、実習を重ねるうちに少しずつ案内できるようになり、嬉しかったです。実習中、本当にたくさんの従業員の方にお世話になりました。どうもありがとうございました。社会の厳しさをいろいろと知ることができました。

グリーンズで約4ヶ月間働かせていただき、社会に出るための勉強になりました。ホテルの仕事はきれいなイメージがありますが、裏方はとても大変な仕事が多いことがわかりました。設営は重い椅子や机を持ち運んだり、和室は中腰の姿勢で、料理の後片付けたりしなければいけないので、とてもつらかったです。洗い場の仕事は裏方の仕事そのものでした。お客様に喜んでいただくことを第一に考えて働いている社員の皆さんを見て、本当に大変な仕事だなあと思いました。実習が進むにつれて仕事にも慣れてきました。しかし、洗い場でお皿を割ってしまいました。お皿はホテルにとって大切なものです。すごく責任を感じたのと、慣れは恐ろしいも

のだと感じました。慣れは必要だけれど、気持ちの緩みとならないことが大切だと思いました。大掃除もしました。衛生面に注意を払うホテルならではの掃除で、見えないところ、目立たないところまで綺麗にすることを教えられました。このインターンシップを通じてとても成長しました。素晴らしい体験をしました。これから先、つらいことから逃げ出さず、この体験で学んだことを自分の力にして、頑張っていきたいと思いました。

オ 学習の成果と課題

生徒の研修日誌や活動報告書にあるように、当初は、教師以外の大人からの指導による実習に緊張し、戸惑いもあった。しかし、計 12 回という実習期間を通して、自発的な行動をとるようになっていった。

生徒たちは、次のビジネス機会につなげる接客や代替りの商品を勧める応対などを体験の中で学んでいったが、このようなことは、「インターンシップ」の場であればこそ、学ぶことができたと言える。

また、ともに働く大人の姿を見ることで、生徒は働くことの意味を感じ、職業観の育成にもつながった。

今後、地域の企業に協力を求め、3 年生商業科という狭い範囲の希望する生徒に限らず、その範囲を広げ、学習機会を保障していくことである。現在、3 年生で「インターンシップ」を実施しているが、1・2 年生で導入して、早い時期からの自己の在り方生き方や進路について考える場にすることを検討せねばならない。

企業の理解と協力が得られる場合には、週に 1 回の何ヶ月かに及んで回を重ねていくほうが、生徒の学習成果をより期待できると感じた。

(2) パーチャル・カンパニー（仮想企業の設立）

ア はじめに

平成 13 年度から、情報処理科 3 年生の「課題研究」の中では起業家教育を試みた。京都市にある起業家教育センターの仮想企業経営プログラム「パーチャル・カンパニー」を導入し、四日市萬古焼を扱う仮想企業をインターネット上で立ち上げた。この「パーチャル・カンパニー」の取り組みは、まさしく「総合的な学習の時間」に見合う内容である。コミュニケーション能力や問題解決能力はもちろんのこと、地域や異文化理解、情報活用能力などを高めることができる。生徒の職業観の育成にもつながるので、「課題研究」の一講座で実施して、それを「総合的な学習の時間」に応用発展させていくことを考えた。

イ 導入のきっかけ

平成 12 年 12 月 23 日に、三重大学で行なわれた「新教育課程研究協議会」（主催：文部科学省・三重大学）の分科会で、京都市にある起業家教育センターのことを知り、また、そのときの分科会の提案者であった同センターの原田紀久子さんとの出会いがきっかけである。起業家教育は、今の時代に求められるものとして大変興味深く、分科会の中で彼女の話に強く惹きつけられ、熱心に耳を傾けた。

そして、このプログラムのことを詳しく知ろうと考えて、その日のうちに、三谷校長に分科会の内容を報告し、同センターのある京都行きの出張許可をお願いしたところ、「生徒のために」なるのならばよいと認めてくれた。

このあたりのテンポよい判断なり行動が、今日の授業に結びついている。躊躇していたら、実現していない。

ウ 事前準備

1 月に、校内で、プログラム導入の了解を得て、支援企業も四日市萬古焼の卸販売をする佐治陶器株式会社に支援願うことに決まった。さっそく、お願いに行ったところ、佐治英三代表から快く承諾していただいた。

次に、授業担当者は、何度か京都に行き、プログラムに関する研修を重ねた。また、3 月には、支援企業の佐治陶器株式会社に実際に働いて業務内容を知ろうと考え、自ら 2 日間の職場体験実習をした。その後も、商品開発や陶器に関する情報収集、ホームページの作成、英会話レッスンなどの自己研修を重ねている。

この「パーチャル・カンパニー」の授業に必要な支援企業を地場産業の四日市萬古焼に関連する企業の中から選んだのであるが、その理由は、地域の教育力を活用したいと考えたからである。高校生の地域理解を図るには地域を教材にすることである。そして、高校生が地域の活性化に微力ながらも貢献できたとしたら、その意義は大きい。

エ パーチャル・カンパニーとは

京都市にある起業家教育センターの開発した教育プログラムである。起業家精神にあふれた人材の育成を目指すもので、三重県では本校が初めて導入した。

生徒が、地元の支援企業の協力を得ながら、仮想企業を設立・運営し、インターネット上で商品売買を体験する電子商取引のシュミレーションプログラムである。この「バーチャル・カンパニー」は、現在 40 カ国以上が参加する世界的ネットワーク（本部：ドイツ、エッセン）である。

日本国内では、平成 13 年度は、本校も含めて 15 校の学校（大学・専門学校・高校）が参加して、約 70 社の仮想企業が設立されている。総数約 500 人になる生徒は、会社員として、自社製品のプロモーションや販売活動を行うと同時に、給与を得て、消費者として、他社の製品を購入する。

このプログラムの大きな特徴は、実際の企業の協力を得ながら、企業組織や商品開発なども含めて学ぶことである。仮想であるというのは、本物の商品や現金を動かさないからである。それ以外は、実際と同じように行う。

本校は、地場産業の四日市萬古焼について、平成 13 年 4 月から地元の佐治陶器株式会社の佐治英三代表の支援を受けて、取り組んでいる。

授業では、地域に目を向けた調査研究や発表、討論の場を設けて、生徒が主体的に学び、創造的に広告やホームページなどの作品制作に取り組む態度を育てようと考えた。

オ 授業内容

4 月：陶器や商品開発に関する情報収集

5 月：支援企業の見学

仮想企業の設立

広告チラシの作成（日本語版）

就業体験（図 4.1）

6 月：絵付け体験（図 4.2）と型づくり作業（図 4.3）

広告チラシの作成（英語版）

9 月：ホームページの作成

10 月：電子商取引

11 月：トレードフェア（実践見本市）

損益分析

地場産業振興センターの方の講演

12 月：プレゼンテーションの準備

1 月：学習成果発表会



図 4.1 就業体験・箱詰め作業



図 4.2 絵付け体験



図 4.3 型づくり作業

カ 最初の生徒の様子とその後の展開

初年度は、情報処理科 3 年生の「課題研究」の講座で、8 名の生徒を対象に授業を行うことになった。

3 月に生徒を集め、春休みの課題として、新聞等から、陶器や商品開発に関する記事を集めて、そのコメントを書くという宿題を出した。それに対して、生徒は面倒な宿題だという反応であったが、4 月から、佐治陶器株式会社の支援を受けて、多くのことを学び、その後に、インターネット上に四日市萬古焼の仮想の企業を立ち上げると伝えたところ、大変嬉しそうな顔をしていた。

4 月当初の授業は、身の回りの商品やコンビニなどを題材に展開した。5 月以降は、支援企業の見学や実際に働いたり、素焼きの土鍋の絵付け体験をしたりして、ホームページを作成する事前学習を行った。その知識をもとに、2 学期からは、仮想企業の店舗となるホームページを作成し、電子商取引を開始した。

また、11 月には京都でのトレードフェアに参加するなど、学校の外にも学ぶ場をつくり、特色ある授業を展開している。確かに、教科書のない授業は、その準備が大変であるが、目の前の生徒を想定して、教材づくりをしていくので、おのずと生徒主体の創意工夫された授業内容となる。

キ 生徒の感想

(ア) 5月29日の就業体験(図5.1)後の感想

実際に働いてみるということで、どういう作業をするのか、商品を割ってしまわないか、など不安でした。でも、箱詰めの方など、親切に教えていただいてよかったです。私の作業は、粗品で渡す急須の箱詰めでした。急須は、どれも同じ大きさだと思っていましたが、微妙に一つ一つの大きさが違って、箱に詰めるのが、思ったより難しかったです。従業員の方は検品をしていたのですが、私が箱詰めに苦戦していたので、箱詰めもしてもらいました。その作業が終わると植木鉢の箱詰めをしました。白い薄い紙で、鉢と受け皿を一つ一つ包み、箱に入れ、注意書きを入れる作業なのですが、天板(厚紙)を入れ忘れそうになったりして、大変でした。そして、これが商品としてお店に並ぶのだと思うと、緊張してしまいました。作業内容は、どれも簡単そうですが、実際にやってみると難しく、従業員の方たちはさすがだなと思いました。だから、仕事をしにいくというよりも、邪魔をしてしまったような気がします。あと、検品作業は、とても小さな穴もチェックしたりして、一つ一つの検品は大変だと思いました。何とか仕事を終えたのですが、従業員の方に、ていねいに教えていただいて、本当に嬉しかったです、よかったです。ありがとうございました。



図5.1 箱詰め作業

(イ) 6月19日の絵付け体験(図5.2)後の感想

絵を書くのが、とても楽しかった。一度もやったことがなかったので、とても緊張しました。でも、思うままに書いていったのが、けっこういい感じになりました。デザインは直感かなと思いました。出来上がりがすごく楽しみです。自分で作ったものだから、大切に使うていこうと思う。私たちは、普段、消費者側だが、生産者側の立場になると、「大切にしてほしい」という気持ちが湧いてきた。今までと違った物の見方ができるようになりました。実際に土から土鍋を作るところを初めて見ました。一つ一つ手でつくっていると、機械でやっているとは思わなかった。横から見ると、簡単そうに見えるのですが、実際に作ってみると、粘土を削るなどの作業は本当に難しかった。いつかまた、自分の手で作ってみたい。職人さんに、線の引き方を教えてもらいましたが、全然手つきが違って、すごいと思うしかありません。粘土から鍋をつくって、形を整え、絵付けまでをする職人さんは本当にすごいと思いました。いい経験ができて、よかったです。



図5.2 絵付け体験

ク 海外との取引

6月初めに、英語版の広告チラシを作成した。商品説明は、翻訳ソフトを使ったり和英辞典を調べたりして英文にした。伝えたい内容を英語に翻訳することに生徒は苦労していたが、後に「教科書を使った英語の授業よりおもしろかった」と話している。商品代金は、外国為替相場で相手国の通貨に換算した。そして、オーストラリア、オーストリアやリトアニアなど海外のプログラム参加校に英語版の広告チラシ(図6.1)をメールに添付して、送信したところ、6月末に、リトアニアから商品注文を受けた。生徒は感動し、よりいっそう取り組みに積極的になった。これは、もちろん仮想の取引ではあるが、実際の取引相手を初めて意識することのできた出来事であった。

生徒は、「私たちは、海外にも、英語版の広告チラシを作成して、取引を試みました。しかし、1件の取引申込がリトアニアから届いただけでした。もしかしたら私たちは、売るという気持ちが強すぎて、商品の本当のよさを伝えられなかったからではないかという気がしました。」ということを学んだ。

11月には、アメリカ・フランス・ドイツのプログラム参加校と、互いの商品カタログをメールや航空便(図6.2)でやりとりしている。このような取引を継続して行うことで、生徒が語学力の必要性を感じることはもちろんであるし、海外の国々を身近なものとして感じられるようにしたいと考える。



図6.2 航空便



図 6.1 海外に送った英語版の広告チラシ

ケ トレードフェア（実践見本市）

（ア）トレードフェアとは

11月10日に行われたトレードフェア（図7.1）は、通常、インターネット上で商品売買を体験している生徒たちが京都に集まり、対面販売を体験すると同時に、事業内容やセールスプロモーションを行い、その優劣を競うものである。当日の審査は、ビジネスマナー、積極性、企画力などに注目し、5段階評価され、営業活動・ブース展示・配布資料・ホームページ・プレゼンテーション・売上の項目で競った。

生徒の作った「Saji & Company」のホームページアドレスは、[http : www.cty-net.ne.jp/~ychs/vcsaji.html](http://www.cty-net.ne.jp/~ychs/vcsaji.html) であり、1月現在でアクセス数は、アップロードしてからの4ヶ月間で1300件を超えている。

トレードフェア当日は、紫泥の急須で入れた伊勢茶の試飲コーナー 四日市萬古焼「焼イモ あつあつ」で焼いたサツマイモの試食コーナー 素焼きのマグカップの絵付け体験コーナーを行った。

当日の売上高は、¥1,088,500であった。これは51人の顧客から157品の商品が購入された合計金額である。

10時にスタートしたトレードフェアは、16時に閉会式が行われた。生徒は最初こそ気後れしていたが、1時間ほど経過した時点から、四日市萬古焼のことを知ってもらおうと積極的に、ブース展示の前で立ち止まる客を見つけては近寄り、商品説明をしたり、通り過ぎる客には伊勢茶や焼きイモを振舞ったりして、関心を向けさせた。

全国15校（大学・専門学校・高校）で設立された約70社の仮想企業の中で、その取り組みが地場産業に着目した点や当日の積極性など高く評価され、もっとも優れているとして、本校の仮想企業が1等賞に表彰された。

生徒は、思ってもみない全国1位の成績を得たことで、喜びもひとしおであり、その後の励みとなった。



トレードフェアの営業活動



ブース展示



商談成立後の購入者の入力



試飲や試食の勧め



絵付け体験コーナー



図 7.1 Saji & Company のホームページ



プレゼンテーション

(イ) 生徒の感想

この体験後に、生徒が支援企業に送ったトレードフェアの感想メールは次のとおりである。

私は人見知りしてしまうけど、トレードフェアに参加して、たくさんの人に萬古焼のよさを伝えたいのと、商品をたくさん売るために、いろんな人に説明し、話すことができたり、買ってもらったりして、うれしかったです。また、売る側に立って、商品の説明の難しさを知り、貴重な体験をすることができました。トレードフェアに参加するまでは、パソコンだけの取引で、あまり何をしているのかという実感がなかったけれど、今回、実際に他校の人と取引をして、今、私たちが、何に取り組んでいるのかがわかり、これからも頑張ろうと思うようになりました。また、他の学校の人の売込みがすごくて驚いてしまいました。そして、商品を見て通り過ぎていくだけの人が多かったので、売ることの難しさが、よくわかりました。とてもいい経験をすることができて、よかったです。ありがとうございました。

実際に、お客さんを前にして、商品を買ってもらおうようにすすめて、とても楽しかったです。いつもは買うという立場なので、初めの方はわからないことばかりでしたが、少しずつ仕事を覚え、楽しくできました。他校の人とも、話げできました。1等賞をとれて、とても嬉しかったです。正直ビックリしました。貴重な体験をすることができたと思います。いろいろとありがとうございました。

11月10日に行われるバーチャル・カンパニーのトレードフェアに向けていろいろ取り組んできましたが、初めはどう動いたらいいのか何もわかりませんでした。他社の人たちの動きを見て、圧倒されて、自分たちも動かなければという気持ちになりました。他社の動きは本当すごかったです。だんだん要領がわかって、動けるようになっていきました。でも、お客さんを惹きつけて、足を止めさせることはやっぱり難しかったです。商品売るのはもっと難しかったです。思った以上にハードでけっこう疲れたけれど、やれるだけのことはやった充実感もあり、いろいろ学ぶことができました。いい体験をさせてもらいました。

コ 損益分析による経営戦略

10月初めに、ホームページを立ち上げて、電子商取引を開始して、2ヵ月が経過した。11月の月次損益計算書(資料2.1)は次のとおりである。

<平均販売単価>

$$¥1,323,300 \text{ (11月中の売上高)} \div 215 \text{ 品 (売上数量)} = \text{おおよそ} @ ¥6,154 \text{ (平均販売単価)}$$

<1品あたりの利益>

$$@ ¥6,154 \text{ (平均販売単価)} \times 0.25 \text{ (利益率)} = @ 1,538.5 \text{ (1品あたりの利益)}$$

11月中の売上高は、¥1,323,200であった。215品なので、平均販売単価は、約@¥6,154である。利益率は25%

なので、1品あたりの利益は@¥ 1,538.5である。

<損益分岐点の販売数量> 損益分岐点とは、当期純利益=0のことをいう。

固定費の回収 ¥1,300,000(固定費)÷@1,538.5= おおよそ845品

生徒の仮想企業は8人で経営し、給与が1人あたり¥ 100,000である。それ以外に月額経費¥ 500,000で運営している。この合計¥ 1,300,000(固定費)の回収には、1品あたりの利益は@¥ 1,538.5で、おおよそ845品の商品販売が必要となる。これは損益分析図表(資料2.2)で確かめることができる。215品の売上総利益¥330,800のポイントを点線で延長すると、計算式同様に約845品のポイントで、¥1,300,000(固定費)の実線と交差する。

<もっとも高い花瓶の場合> ¥1,300,000÷@6,750= おおよそ193品

生徒が作成したホームページに掲載した商品のうちで、販売単価のもっとも高い花瓶@¥27,000の場合は、利益率は25%なので、1品あたりの利益が@¥6,750あり、利益を上げるには、193品の販売数量が必要である。

<もっとも安い食器の場合> ¥1,300,000÷@ 325= 4,000品

その一方、他校の生徒から人気の高い売れ筋商品のキャラクター食器の場合は、販売単価は@¥ 1,300であり、利益率が25%なので、1品あたりの利益は実に@¥ 325である。¥1,300,000(固定費)の回収には、4,000品の販売数量が必要となる。

これらは、生徒が教科書で学んできたことをバーチャルの世界の体験をもとにリアルな知識にした瞬間であった。

この体験を通して、生徒は、トレードフェアなどを通して精一杯頑張った11月中の販売数量215品の約4倍の845品の売上高がなければ、損益分析点に達することができないことを知り、ビジネスの厳しさを感じていた。

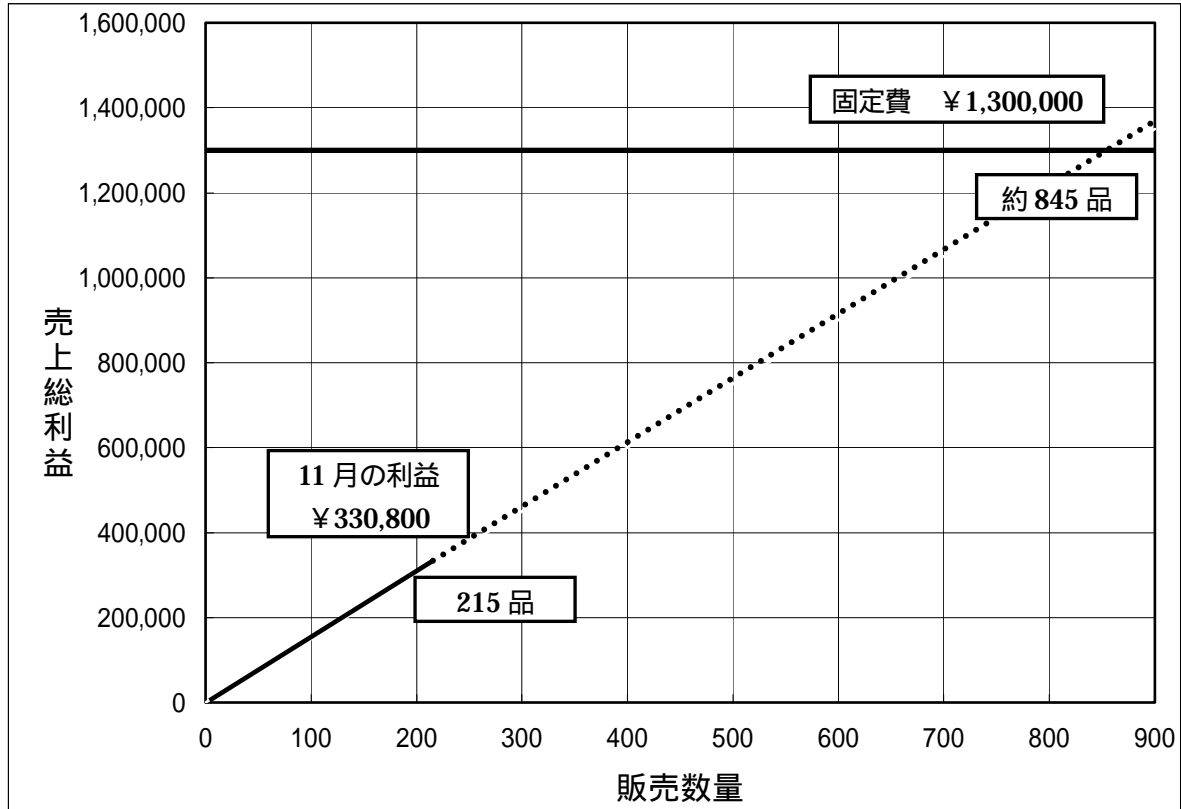
また、もともと販売単価の安い商品や販売単価の下落は、1品あたりの利益を少なくする。それは、営業活動をいかに難しくさせているかを生徒に考えさせ、現在の経済状況の中のデフレ傾向や価格破壊のもたらす影響に関心を向けさせることができた。

「総合的な学習の時間」を取り組むときに、この経済観は欠かせぬところであると考え。環境問題にせよ国際問題にせよ、経済観を欠落させては、実社会に結びついた「生きる力」になっていかない。ここにあげた学習内容は一例であるが、「総合的な学習の時間」は実社会を想定したものであるべきだ。

Saji & Company 11月 月次損益計算書(平成13年10月20日から11月19日) 単位:円

No	商品名	単価	販売数量	売上高	利益率	売上利益
1	手造りいろは鍋	6,000	8	48,000	0.25	12,000
2	ふぐ 8号湯どうぶ揃	5,000	16	80,000	0.25	20,000
3	焼きイモ あつあつ	3,500	35	122,500	0.25	30,625
4	炊くん	2,800	11	30,800	0.25	7,700
5	夢瓢 茶器揃	5,000	5	25,000	0.25	6,250
6	スヌーピー フライパン(大)	1,800	28	50,400	0.25	12,600
7	スヌーピー フライパン(小)	1,300	23	29,900	0.25	7,475
8	淡均窯(セット)	14,450	8	115,600	0.25	28,900
9	トルコワインカップ	2,500	27	67,500	0.25	16,875
10	トルコ植木鉢セット	1,800	15	27,000	0.25	6,750
11	碧峰 花瓶	27,000	22	594,000	0.25	148,500
12	かやぶき 蚊取り器	2,500	5	12,500	0.25	3,125
13	星楽作 3号千羽鶴	10,000	12	120,000	0.25	30,000
			215	1,323,200		330,800
人件費(8人×100,000)						800,000
運営経費(月額)						500,000
当期純利益						969,200

資料2.1 11月の月次損益計算書



資料2.2 11月の損益分析図表

サ 地域との関わり

この取り組みは、情報活用能力や国際理解に視点をあてた「総合的な学習の時間」であるが、何よりも大切にしたのは、地域との連携である。パーチャルの世界から抜け出して、実際に、地域にある支援企業へ行った。そして、就業体験や絵付け体験などをして、四日市萬古焼について学んだのである。

インターネットが普及した現代において、地域から世界にダイレクトにつながる事が可能である。それだけに、高校生に地域を学ばせたい。その地域から学んだことをもとに、地域から世界の国々に情報発信させ、地域の活性化に貢献できる人材を育成したい。そこで、まずは地場産業の理解を深めようと考えた。11月末に地場産業振興センターの山中弘之さん(図8.1)を講師に招き、四日市萬古焼の現状と課題についてレクチャーを受けた。地場産業の厳しい現状を知った生徒は、次のような感想を述べている。

<生徒の感想>

萬古焼の生産量が全国第4位を誇っていると知り驚きました。名前の知名度は低いけれど、私たちが普段使っている陶器の中に、萬古焼があるかもしれないと思い、萬古焼を身近に感じました。また、四日市萬古焼の生産の推移という資料から、事業所数、従業員数、製造品出荷額の全てが年々減少しているということを知り、残念に思いました。安い輸入製品や不況の影響からだということですが、私たちが、パーチャル・カンパニーを通じて、萬古焼を多くの人に知ってもらえたらいいなあと思います。私たちのまちの萬古焼を大切にしていきたいと思います。

だんだんと不景気になってきて、萬古焼の業界も厳しい。外国からも安い陶器が輸入されていたりして、最近では、どんどん企業も出荷額を低下させてきているけれど、私たちが少しでも興味をもって、地場産業を盛り上げていこうと思います。



図8.1 地場産業の現状と課題

シ 支援企業との関係

この授業にとって欠かせない存在が支援企業である。大切にしてきたことは、生徒とともに、教師側の学ぶ姿勢である。積極性こそ大事にすべきで、教師が「知らない」ことを隠す必要はない。

ところが、これまでの知識注入型の授業では、教師が生徒と同じ位置から学ぶスタンスをとることの善し悪しがある。教師が、生徒の期待する知識量がないときに、生徒の教えられる姿勢に変化が現れる。教師はそのマイナスの影響を危惧する。しかし、「総合的な学習の時間」では、教師の「知らない」ことが数多いであろう。必ずしも教師自身の専門分野の範囲で、生徒が興味・関心を示すとは限らない。例えば、地域に関係することでは、むしろ、その土地で生まれ育った生徒たちの知ることのほうが多いこともある。それでも、そこに足を踏み入れることで、これまでの知識注入型の授業と違う学習成果を生徒に生み出せると感じる。

そして、支援企業にも、そのような教師の姿勢は受け入れられる。とかく大上段に構える印象の強い「先生」という職業とは違う教師の姿勢は、支援企業には好感が持たれた。この姿勢は協力を得るときに重要である。

また、外部教育力を活用していく上で、生徒の声や成長の証を返していくことも大切である。生徒の感想や学習成果物を見てもらうことである。これは、授業支援を受けた生徒の反応として、支援企業から喜ばれた。

最後の授業では、1年間のまとめとして、支援企業に出向き、生徒の学習成果発表会（図9.1）を行ったことは言うまでもない。また、支援企業の従業員の方にも見てもらおうと考えて、学習成果物の英語版の広告チラシ作成ホームページのプリントアウト 新聞掲載記事などを模造紙に貼って、社員食堂の壁に掲示した。

このような取り組み姿勢は、外部教育力を活用するときにも求められる。地域の教育力提供者は、生徒と一緒に学ぶ教師側の積極的な姿勢を望んでいるし、支援を受けた後の生徒の学習成果を感謝の気持ちとともに送り届けることで、満足していただける。これが次もまた力を貸していただけるきっかけとなる。



図 9.1 学習成果発表会の様子



出席者の評価に耳を傾ける生徒

ス 今後への展開

問題提起 情報収集 課題解決 分析評価のサイクルを4月当初から活動基礎パターンとして定着させるようにした。それが、生徒の自発的なホームページの改良や商品購入者へのお礼メールの送付につながった。

この授業の中で、生徒に多くのことを体験させ、考える機会を提供していきたいと思う。自分たちが住む「わがまち」の四日市のことや海外の国々に目を向ける機会など、授業担当者の姿勢によって、この「バーチャル・カンパニー」を題材に、生徒の学ぶ内容は盛りだくさんである。

今後は、支援企業を他の地場産業にも広げること検討している。そして、水沢の伊勢茶と四日市萬古焼や、大矢知の手延べ素麺と四日市萬古焼を結びつけた商品開発なり商取引なりができないかと考える。

商業ビジネスにおいては、大切なのは、いかに付加価値を生み出すかである。必要な商品を必要な人に、どのような付加価値をつけて渡していくのか、そのアイデアこそ、実社会で本校生徒が求められる力である。

セ 学習の成果と課題

8名の生徒に、6月12日と12月11日に次のようなアンケート（資料3.1）を行った。その数字の変化を見ると、次のようなことが学習の成果である。

この授業は、支援企業の社員の方を初めとして、外部講師の方やトレードフェアの来場者など大人と接する機会が多く、違和感なく「大人と共同で物事を進めることができる」ようになったと言える。

また、生徒は、実習の多い授業だったので、活動を通して、自分と他者を比較する機会に恵まれた。さらに学習の場を外に求めて、インターネット上やトレードフェアの場で他校の取り組みを見ることができ、「人の成果を適切に評価できる」ようになったのである。地域理解は、授業テーマが地場産業に取り組んだ成果であるし、異文化への理解が進んだのは、海外との取引による成果である。

それに対して、職業観はアンケート結果に見られるように、「独立の会社をつくらうと考える」に至らなかった。その原因は、生徒が自分たちで授業計画まで考えるところに及ばず、毎時間の授業が授業担当者の指示によるところが多かったからである。起業家精神を涵養していくには、授業運営も生徒に任せていくべきである。

1年間を終えた時点での生徒の声は、「今から思えば、先生の指示に従って取り組んでいたようだったがけれど、いろいろ自分たちで考えて、やってきたなあ」と言う。そんな生徒の言葉を認めて、今後はどこまでを委ねるかが課題である。

他にも、アンケート結果から、成果であると考えられることは、「どちらでもない」という回答数が減少したことである。活動を通して、生徒一人一人が自己評価することができた証である。この授業の大きな成果である。

授業自体としては、生徒は、「どこまでが仮想なのか、わからなかった」「バーチャルの意味や感覚がわからない」という問題点に直面した。この点は、授業担当者が、商品と現金は実際に扱わないだけで、それ以外は本当の会社と同じように行うことを明確に繰り返し言うべきであった。

当初より、仮想企業を教室の中だけの取り組みに終わらせず、リアルなものにしたいと授業担当者は考えていた。バーチャルな空間から抜け出して、インターネット上の購入者と対面販売をするトレードフェアや就業体験学習を取り入れたのは、その授業のねらいをつかませるためであるが、不十分であった。もう一工夫が必要である。

学校という空間は、そもそもバーチャルの世界である。今後、この授業に限らず、学校をバーチャルの世界から抜け出して、実社会に結びつけていくことが大切である。そのためにも、地域の教育力は不可欠である。

授業担当者が学んだことに、次のことがあげられる。これは、「総合的な学習の時間」でも同様である。

この授業では、知識注入型の授業にありがちな到達度をもって、授業の満足度を測ることはない。仮に、生徒がトレードフェアの場で、来場者に四日市萬古焼のことを質問されて、答えられなかったとしても、そのことで、次なる課題が生徒に見つかる。問題が生じたとしても、問題をどう解決していくかがポイントなので、いかなる状態においても、生徒の学ぶ場として考えることができる。これが、この授業の良さである。

今後、どこまで「教えない」で生徒を見守ることができるかである。「教える」のはなく、授業環境の支援に徹することができるかである。容易に「教える」ことは、生徒の失敗を未然に防いでしまい、問題解決のチャンスを失うので、生徒の学ぶ機会を奪うことになると考える。だからと言って、まったく手を差し伸べないと行き詰まるであろう。「総合的な学習の時間」において、教師は、この見極めが大切になる。

アンケート内容		はい	いいえ	どちらでもない
コミュニケーション能力				
1	他人の意見が正しいと思うとき、同意することができる	6 8		2 0
2	自分の意見が正しいと思うとき、自分の考えを説明できる	5 8		3 0
3	意見の相違があるとき、一番よい方法を考えようと努める	6 7		2 1
4	自分の考えを発表し、理解してもらうことができる	0 2	1 2	7 4
5	目標のため他人を説得し、物事を前進させることができる	2 3	0 1	6 4
グループ作業能力				
1	チームで協力して、物事を進めることができる	5 6	1 0	2 2
2	大人と共同で物事を進めることができる	1 5	3 0	4 3
3	自分とは違う視点からの考え方を大事にすることができる	7 8		1 0
4	他人と一緒に作業するなかで、他人から学ぶことができる	7 8		1 0

5	必要であれば、リーダーシップを発揮することができる	2 3	3 3	3 2
6	グループ内の役割を認識し、指示を出し合うことができる	2 4	1 2	5 2
7	グループ内で自分の意見を進んで言うことができる	4 5	0 2	4 1
8	事実や情報をもとに、自ら決断することができる	3 4	3 0	2 4
9	人の成果を適切に評価することができる	2 5	1 0	5 3
10	共同作業の意味を理解し、期限を守ることができる	2 4	1 0	5 4
チャレンジ適応能力				
1	目標に向かって、自分で考えて行動することができる	4 5		4 3
2	状況の変化に応じて、柔軟に対応できる	1 3	2 2	5 3
3	失敗しても、新たな方法を考えて、またチャレンジできる	4 5	1 0	3 3
問題解決能力				
1	他人の指示を待つのではなく、まず自分で考えようとする	2 3	2 1	4 4
2	物事がうまくいかないときは、原因を見つけようとする	3 5	1 1	4 2
異文化理解				
1	外国や異文化に興味をもつことができる	5 6	1 2	2 0
2	外国の人など多様な人と同じ職場で働いてみようとする	4 7	3 0	1 1
3	海外の人と仕事をする上で、文化の理解は重要だと考える	7 8		1 0
職業観				
1	将来、自分で商売をしたり、独立の会社をつくろうとする		7 8	1 0
2	これからの社会で、どのような人材が必要か理解している	4 5	1 0	3 3
地域理解				
1	自分の住んでいる地域の地場産業のことを知っている	5 7	1 1	2 0
情報活用能力				
1	電子メールを使って、他人と連絡することができる	4 4	4 2	0 2
2	ホームページをHTMLで作成することができる	0 2	8 3	0 3

資料4.1 生徒アンケート結果（数字は、6月12日 12月11日の変化を示す）

V 評価について

評価については、活動の反省だけに終わらずに、次につなげていく視点が大切である。そのために、単なる表面的な評価ではなく、取り組みの内容や過程について、生徒とともに具体的に確認できる評価票にすることが必要である。

次に示した評価票は、平成13年度の「インターンシップ」と「バーチャル・カンパニー」の取り組みで使用したものである。この評価票とともに「インターンシップ」での生徒の研修日誌や「バーチャル・カンパニー」の活動後の生徒の感想をもとに、これらの時間を通して皆が学ばべき意見を紹介したり、その生徒個々と話し合った。そして、その取り組みを適宜振り返りながら、次への展開についての改善を図った。このような評価を行うことにより、授業の内容を更に充実させることができるとともに、生徒の成長をサポートしていくことができる。

今回のこの取り組みは、本校の「課題研究」の中で実施したものであることから教科としての評定をする必要があり、評価票を数値的な評価の材料にしたが、「総合的な学習の時間」では数値で示す評定は行わずに、所見等の記述をもって、評価していくことになる。その点において、生徒の良い点や意欲・関心・態度などを適切に評価で

きるような工夫が必要である。現時点では、本校は評価についての研究がまだまだ不十分であり、今後さらに改良していかねばならない。

<インターンシップ>

自己評価票

実習期間を通じた自己評価を5点満点で記入

(5:非常に良い 4:良い 3:普通 2:やや劣る 1:劣る)

評価項目		評価	総合評価
言葉	出退勤時などにきちんと挨拶はできていたか		
	適切な敬語を使うように心がけたか		
	指示や質問に対して、明朗に、はっきりとした対応ができたか		
対応	はきはきと明るい対応ができたか		
	従業員と同じ気持ちで親切丁寧に対応ができたか		
	状況に応じた礼・会釈など、礼儀正しい対応ができたか		
作業動作	実習先の規則などをよく守って勤務したか		
	朝礼などの指示・連絡事項はメモできたか		
	指示の内容をよく理解して仕事に取り組めたか		
	仕事は指示されたとおりの確にできたか		
	仕事は敏速にできたか		
	指示された仕事を完了したとき、直ちに報告したか		
	勤務中の私語などが多くなかったか		
	常に職場の整理・整頓・清潔に心がけたか		
	指示されたこと以外にも積極的に仕事に取り組んだか		
休憩時間中の態度は節度を保っていたか			
服装など	出退勤時の身だしなみ(制服)はきちんとできたか		
	勤務中の身だしなみはきちんとできたか		
	仕事の名札をきちんとつけていたか		
	清潔な服装を心がけたか		
	不必要なものや禁止されたものを携行しないなど、注意を守れたか		
まとめ			
			検印

<バーチャル・カンパニー>

プレゼンテーション自己評価票

生徒氏名

評価項目	4段階評価	コメント
内容のわかりやすさ・話のメリハリ	A B C D	
創意工夫(提示資料)	A B C D	
チームワーク	A B C D	
姿勢・態度(熱意や積極性)	A B C D	

各項目に 印をつけて、その理由をコメントしなさい。

この1年間をふりかえって

学んだこと・気づいたこと
佐治陶器株式会社の皆さんへ

成果と課題

1 成果

本校では、従来とは異なる学校教育活動として、外部教育力の活用に始まり、「オープンセミナー」「インターンシップ」「バーチャル・カンパニー」に取り組んできた。地域や社会と連携を図り、より多くの外部講師の講座や体験学習の機会を提供することで、生徒は今までになかったこれらの新しい授業スタイルに対して、主体的な学習態度が見られた。外部講師の言葉に真剣に耳を傾ける生徒のまなざしや就業場所で緊張した面持ちで働く生徒の表情を見たり、また、活動後の感想を読んだりすると、今までのような学校の中だけの教科書中心型の授業では得られなかった学習の成果を生徒たちは得ることができたように思う。

「インターンシップ」や「バーチャル・カンパニー」は、生徒が体験の中で、実社会を学んだり、働くことの意味を感じたりすることができ、また、それが学習意欲の向上に結びついている。教室の中だけでは、生徒の学習意欲の刺激に限界があると言えよう。これらのよりリアルな体験を通して、生徒は自ら学び自ら考えるなどの「生きる力」を育てていくことになる。特に、「バーチャル・カンパニー」では、国際取引を通して、生徒が語学力を身につける必要性を感じた。また、四日市萬古焼を通して、生徒が自らの住む地域に目を向けた。

今、生徒たちは知識注入型の授業の中で、学習することの意味を見いだしかねている。従来の教科指導とは違った形で、体験学習や調査研究、問題解決的な学習等を行うことは、生徒が学ぶことの意味やその必要性を感じ取るために重要である。多くの知識を覚えることも大切であるが、その知識をいかに活用していくかという能力こそが実社会の中で問われる。この視点がこれまで本校では弱かったように考える。

本校の今回の取り組みは、生徒が大人との出会いを通じて、また地域や社会に出て体験することで、それまでに学んできた知識をもとに、体験の中で問題に直面し、解決を図ったり、さらなる学習を積み重ねようとしたりする自発的な学習態度を育てることができた。生徒は実社会から求められるビジネスマナーやコミュニケーション能力、問題解決能力をこれらの学習を通して身につけることができ、これらの授業が生徒にとって大きな成長をもたらすものであるということが実証できた。さらには、学習成果発表会の生徒の生き生きとした様子や真剣に取り組む様子を見て、取り組みの成果の大きさに驚くとともに、次なる取り組みへのエネルギーとすることができた。また、ともに取り組んだ教職員の一体感を生むことにもなった。

今回は、本校の「課題研究」の中で取り組まれたものであるが、これらの授業は「総合的な学習の時間」の活動としても、そのねらいや趣旨からみて満足できる成果が期待できる。例え、教科の時間が削られたとしても、今回の学習の成果は、従来の教科指導の中では見られなかった生徒の学習意欲の変容へとつながる。そして、その先に生徒の「生きる力」を育てることになるという点において、「総合的な学習の時間」として展開し、発展させていくことは大変有意義なことである。今後は、本校教職員の「総合的な学習の時間」への理解を深めることで、一層の積極的な取り組み姿勢が望まれる。

2 課題

本校は、まずは「オープンセミナー」を実施する中で、「総合的な学習の時間」にアプローチしようとした。この「オープンセミナー」については、外部講師の講座を揃える苦労はあっても、イベント的要素が強いことから取り組み易さがあった。また、違った角度からの学びを行うことは生徒に大変好まれたし、教職員にも新鮮な印象を与えた。本校のように、機動力を生かして取り組みを展開することは他の学校でも可能であろう。

しかし、反面それは、単発的な学校行事のイメージを強くして、必須の時間ではなく任意の時間として受けとめられている感がある。回を重ねながらも系統立てたものにならず、取り組みのつながりを作り出していない。また、「インターンシップ」や「バーチャル・カンパニー」を「課題研究」の中で実施している限り、教科の枠から抜け出すことはできず、学校全体の取り組みとすることは困難である。その結果として「生徒が望まないのならばやらなくてよい」「無理ならばやらなくてもよい」「一部のやりたい者に任せておけばよい」という教職員のネガティブな姿勢を生み出した。それが組織作りに結びつかなかった要因である。

また、「オープンセミナー」を実施することや、さらには、「総合的な学習の時間」への新たな試みをするのは、学校目標の「授業確保」と相反するという声も聞かれる。ここに「総合的な学習の時間」に対する本校の教職員の

認識のずれがある。

もう一度、学校の現状を分析し、生徒の身につけさせたい力を考えながら、さらには「総合的な学習の時間」の趣旨とねらい、また、その重要性をしっかりと把握し理解した上で、本校において「総合的な学習の時間」をどう位置づけるかを組織的に議論しなければならない。

3 展望

現在本校では、平成 15 年度実施教育課程において、2 年生で 1 単位の「課題研究」(総合学習)の時間を設けている。その 1 単位と、3 年生における 2 単位の「課題研究」の履修をもって、当面のところ「総合的な学習の時間」の履修に替える方法もある。確かに、専門高校において、商業科教員を中心にしながら、「課題研究」を充実させて「総合的な学習の時間」のねらいに合致させることで代替させるのも一つの方法ではある。しかし、それでは教科の内容に拘束されるであろうし、横断的・総合的な学習活動の場(時間)にはなりにくい。そこで、「総合的な学習の時間」を教科と区別して、明確に教育課程に設定することが望まれる。

一方で、「オープンセミナー」の取り組みは 3 年目を、また「インターンシップ」や「バーチャル・カンパニー」の取り組みは 2 年目を迎えることから、今までの学習の成果や課題を踏まえて、よりよいものに充実・発展させる必要がある。同時に、これら三者を系統立ったものとしてとらえ、生徒の意欲や関心を高め、知識や技能の深化を導いたり、また、自己の在り方生き方や進路について考える機会としての「総合的な学習の時間」に発展させることも検討しなければならない。

そこで、本校においては、平成 14 年 4 月からの「総合的な学習の時間」の組織作りを考えている。「総合的な学習の時間」を商業科の「課題研究」で代替するのではなく、それとは区別して「総合的な学習の時間」を設定することをカリキュラム委員会の中で提起しているところではあるが、その理解がまだまだ深められていない中では、ポジティブな流れを作り出していない。

今年度、「総合的な学習の時間」プロジェクト研究事業の研究協力校としてその実践試行に携わる中で、学校や生徒の特性を把握する必要性とともに、「総合的な学習の時間」に対する教職員の共通理解や組織体制作りの大切さを学んだ。このことを踏まえ、真に有意義な「総合的な学習の時間」を展開させるための議論を、今後は校内で十分に深めていかなければならない。

ただ、ゼロからのスタートではない。本校が今まで取り組んできた成果がある。また、今回のこの研究成果やいくつかの実践事例もある。これらのもとで、特色ある学校づくりをする中での、本校独自の創意工夫した「総合的な学習の時間」を定着させていきたいと思う。