

外部連携による商品企画や探究活動が 一部教員の取り組みから全校体制へ

— 大阪・大阪市立 鶴見商業高校 —

商業科「課題研究」の授業を核とした商品企画のプロジェクト学習と、「総合的な学習の時間」のなかで取り組むワークショップ型授業「チャレンジ講座」。この2本柱のキャリア教育で、昨年度、文部科学大臣表彰を受けた鶴見商業高校。企業や大学との連携で、生徒はリアルな刺激を受け、社会で生きる力を育てている。

取材・文 / 藤崎雅子

● 実践のKeyword

総合学習

企業・大学・
専門学校連携

商品企画・開発

プレゼンテーション

文部科学大臣
表彰

小さな課外活動が 選択科目、総合学習に発展

「学校をあげて取り組むキャリア教育」への最初の一步は、学校目標への組み入れ、専任分掌の新設など、各校でさまざまだろう。大阪市立鶴見商業高校の場合、それは一部の教員の個人的な取り組みだった。

「資格や検定だけでなく、もっと生徒に必要なものがあるのではないか」——8年ほど前、そんな思いを抱えていた現在進路指導部長を務める石丸和成先生と、前進路指導部長の黒田誠先生(現大阪市立東商業高校)とで、有志の生徒を集めて小規模な課外活動を行ったのが始まりだ。企業や団体から企画提案や商品開発の課題をもらい、放課後に取り組むようになった。

06年度、それが発展して3学年「課題研究」(3単位)の選択科目「BCR(ビジネス・クリエーション・リサーチ)」が誕生。生徒が提案したコンビニ弁当やポップコーンパッケージなどの商品化が相次いだ。さらにこうした活動を全生徒に広げようと、商業科では珍しく総合的な学習の時間を09年度の1学年から学年進行で導入。そのなかで外部講師によるワークショップ型授業、「チャレンジ講座」を始めた。

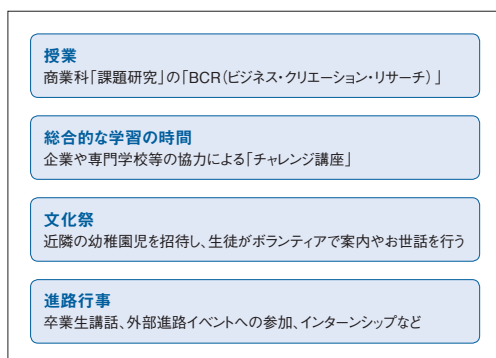
こうして生徒の意欲的な態度や商品化などの成果により、活動の輪が少しずつ拡大。一方で進路指導部は、インターシップやガイダンスなどの進路啓発行事の充実に力を注いできた。それらの取り組みが評価され、昨年度、文部科学大臣表彰

となった。同校にとって予想外の出来事だったと、校長の山田耕治先生は言う。「『キャリア教育をやるぞ』と意気込んでやっていたのではなく、生徒のためになりそうなことを発展させてきただけ。それが実はキャリア教育だったのです」

課題研究の授業を軸に 3年間で6点を商品化

主要な2つの取り組み「BCR」と総合学習の「チャレンジ講座」について詳しく見ていこう。まず、課題研究の選択科目「BCR」は、多くの企業や団体と連携し、専門家による講義や市場調査などを通じて商品の企画・開発を体験するもの。それにより生徒が自己と社会との関わりを知り、進路に対する意識を高めることがねらいだ。昨年度は大きく2種類のプロジェクトに取り組んだ(図2)。ひとつは前年の先輩が

図1 キャリア教育の取り組み例





School Data

商業科 / 1963年創立
 生徒数 721人(男子63人・女子658人)
 進路状況(2010年度実績) 大学9.8%・短大9.3%
 専門学校29.0%・就職43.5%・その他8.4%
 大阪市鶴見区緑2-10-9
 TEL 06-6911-0415
 URL <http://www.ocec.ne.jp/hs/turusyo/>

Outline

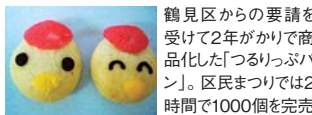
大阪市で11番目に開校した商業高校で、「社会に通用する人材の育成」が学校目標。商業科系統別カリキュラムを導入し、2学年から会計ビジネス系統、流通ビジネス系統、情報ビジネス系統に分かれる。女子が多く、活気と落ち着きが共存する学校だ。

「かなり厳しい要求にも生徒は頑張ってきた」と石丸先生。大切にしているのは、成果を感じさせる場を小刻みに設定し、生徒のモチベーションを維持させることだ。例えば「つるりっぷパン」の場合、大々的な発売イベントの前に、成果を発表する小さなイベントを設ける。フリーペーパーを受け継いだ、鶴見区の新しい名物となるパンの開発と販売。鶴見区のマスコミキャラクターを模した「つるりっぷパン」を商品化し、地元バーカリーショップの販路を開拓するとともに、地域のお祭りや生徒自らも販売した。もうひとつは同校のキャリア教育を紹介するフリーペーパー『Tsurumi style』の制作で、取材や原稿執筆の練習を重ねて完成させた。

運営はあらゆる面で柔軟だ。活動は週3時間の授業内だけでなく、放課後や長期休業中にも部活動の合間をぬって行われる。そこには「BCR」を選択した3学年の十数人の生徒に加え、1、2年生も顔を出す。ほかの教員からの情報により、少しでも関心をもつ生徒がいれば授業担当の石丸先生がスカウトしているのだ。

また、「新しいことにとどん取り組ませよう」という方針で、企画の話が同校に舞い込めば可能な限り取り入れる。大阪市の商業高校で組織する「大阪市ビジネス教育推進委員会」主催の、企業と協働した商品開発等の活動にも、積極的に参加している。時には3〜4件のプロジェクトを同時並行で進めたり、短い納期に対応することもある。

図2 BCRで取り組んだ商品企画・開発の主な内容



鶴見区からの要請を受けて2年がかりで商品化した「つるりっぷパン」。区民まつりでは2時間で1000個を完売



10年度に作成したフリーペーパー

年度	内容	連携企業・団体
08	バスケットボールチーム大阪エヴェッサ応援グッズの企画提案★	大阪エヴェッサ(株)ヤング商事
	映画宣伝プロモーションビデオ・ポスター作成★	(株)ツイン・ナビオTOHO (株)東北新社
	コンビニ弁当の開発★	ミニストップ(株)
09	ポップコーンパッケージ企画販売★	(株)Dreams
	消しゴムの企画、プレゼン	(株)シード
	若手日本舞踊家のプロモーション企画	(有)ユタカ プロモーション
	鶴見区名物パン企画・開発プレゼン	友栄食品興業(株)
10	ビジネス寄席企画実施	あずさ監査法人
	記念イベントグッズ企画提案★	国際花と緑の博覧会記念協会
	フリーペーパー企画・取材	(株)オモレイ
	職業講話(探偵)・フリーペーパー取材	ガルエージェンシー(株)
	職業講話(フリーペーパー作成企業)・フリーペーパー取材	(株)ビーウェル
	職業講話(フリーペーパー作成企業)・フリーペーパー取材	moco
	大阪あきない祭販売実習、仕入れ研究	五個荘商工会
	つるりっぷパン企画・販売★	友栄食品興業(株)
	鶴見区民まつり出店	鶴見区コミュニティ協会
	つるりっぷパン販売	(株)エムスフードアンドライフ

★=商品化されたもの

「制作の場合、自分たちで1冊まるごと制作する前に、既存のフリーペーパーの1Pを数回担当させてもらう」といった具合だ。「小さくても達成感を感じられた生徒は、放っておいても自ら動くようになり、失敗を覚悟で生徒に任せたい。企業との打ち合わせも生徒だけで出かけ、必要なことが何も聞いていなくてやり直しになることもありますが、そこから学ぶことは大きいと思います」

「BCR」の活動から商品化されたものは、この3年間で6点に及ぶ。一部の生徒の取り組みだが、「こうした成果はほかの生徒や保護者の注目度が高く、良い影響を与えている」と教頭の布施真先生。地域でも評判が高まり、「アイデアを出しても依頼がくるようになった。さらに卒業生の就職先にもなる地元企業や、生徒募集先である中学に対するアピールとしても期待されている。」

図4 チャレンジ講座一覧(10年度)

対象	講座名	内容	協力団体等
1学年	金融経済講座	実社会に出てから必要な金融・経済のしくみを理解する	大阪府金融広報委員会
	パーソナルファイナンス講座	個人の家計に密着する貯蓄、投資、ローン、クレジット、税金、相続等を学習する	日本FP協会
	医療・福祉講座	医療関係、福祉関係の仕事に就く際の接客について学習する	大阪保健福祉専門学校
	公務員講座	公務員の仕事の内容を知る	大阪IT会計専門学校
	教科書講座	グループで話し合いながら小学1年生の教科書製作	日本アントレプレナーシップアカデミー(JAE)、ライズ企画
	進学講座I	大学・短期大学・専門学校にかかる費用を知り、学校を選択する	キッズコーポレーション(株)
	ドリカムスクール講座	新商品のセールストークを学ぶ	日本アントレプレナーシップアカデミー(JAE)、大和ハウス工業(株)
	カフェ・製菓・調理講座	ガトー・ショコラの新メニューの商品開発	キャリナリー製菓調理 大阪校
	語りの力 養成講座	物語のスピーチの手法を学ぶ	なにわ語り部の会
	ビジネスアイデア講座(リップクリーム)	新しいリップクリームを販売するための市場調査、製品作成実習を通して企画を提案	大阪ハイテクノロジー専門学校
2学年	ビジネスアイデア講座(消しゴム)	新しい消しゴムを企画・提案	(株)シード
	金融経済講座	実社会に出てから必要な金融・経済のしくみを理解する	大阪府金融広報委員会
	プロスポーツ講座	観客をいっばいにするアイデアを考える	芦屋大学、大阪エヴェッサ
	映像研究講座	グループで学校紹介ビデオを制作	日本写真映像専門学校
	大阪の名物ハン講座	ミルククリームを使った新ハン企画・提案	友栄食品興業(株)
	進学講座II	進学するにあたって将来の仕事を見据えた基礎知識を学ぶ	キッズコーポレーション(株)
	アントレプレナー講座	定款を作成することで企業の目的や組織を理解し、会社を作るまでの過程を体験する	(株)ジー・パートナーズ
	ITビジネス講座	ビジネスアイデアコンテストに応募	ECCコンピュータ専門学校
	観光講座	鶴見区の名物5つについて調査し、発表する	神戸夙川学院大学
	絵本講座	各個人で絵本を製作する	東大阪大学
看護・初等教育講座	子どもが楽しめる手作りおもちゃを製作し、それを使った模擬授業をする	大阪信愛女学院短期大学	
ファッションデザイン講座	マイブランドショップを企画し、模擬ショップを立ち上げる	大阪ファッションデザイン専門学校	

図3 総合的な学習の時間の年間計画(10年度)

月	1学年	2学年
4	宿題テスト	進路オリエンテーション
5	年間オリエンテーション	
	LHR	進路ノート
6	ワークブックと進路ノートの説明	
	職業選択ワークショップ事前指導	インターンシップアンケート
	職業選択ワークショップ(リクルート)	
7	系統説明	科目選択説明
	チャレンジ講座アンケート	チャレンジ講座、インターンシップアンケート
	ワークブック	進路ノート
8	進路行事	
	夏休み課題(ビジネスアイデア甲子園)発表	
9	学期オリエンテーション	
	チャレンジ講座1	
	チャレンジ講座2	
10	チャレンジ講座3	
	チャレンジ講座4	
	チャレンジ講座5	
11	チャレンジ講座6	
	チャレンジ講座反省会	
	プレゼンテーション準備	
12	プレゼンテーション準備	
	チャレンジ講座発表会	
	夏休み課題表彰式	
1	学期オリエンテーション	
	ワークブック	進路ノート
2	進路ガイダンス事前学習	
	進路ガイダンス	
	進路ガイダンス	
	年間まとめ	



チャレンジ講座の発表会を学年ごとに実施。各講座5~10分程度で学んだことを発表する



チャレンジ講座「金融経済講座」の講義の様子。日本銀行大阪支店見学も実施

外部講師による22講座を
総合学習で展開

同校キャリア教育のもうひとつの柱である総合学習は、各自の興味・関心の深化や、コミュニケーション能力など社会人に求められる基礎能力の育成が主な目的だ。

1学年は自己理解や社会のしくみを知ること、2学年はより具体的な職業と自身の適性を考えさせることを目標に、さまざまなワークシートや外部講師によるガイダンスなどが組み込まれている(図3)。今年度から実施する3学年は、進路決定に向けた実践的な活動を行う予定だ。

プログラムの目玉は、2学期に6回連続で行われる「チャレンジ講座」である。昨年度は1、2学年を対象に計22講座を設定(図4)。2学年主任の高木寿明先生は、「数ある講座から1つを選ぶことで自分の関心のありかを考えてほしい」と言う。

各講座は企業や大学、専門学校の協力を得ているが、当日の指導だけでなく、学習内容の組み立てから入ってもらう。同校が先方に依頼しているのは、専門家から意見や刺激をもらって生徒たちが自身に考えさせること、そして最後にプレゼンテーションに上げるこの2点。「それさえ外さなければどんなテーマでも生徒の力になる」(石丸先生)と、先方の自由な発想を生かす。可能な限り校外での施設見学や実習などが組み込まれ、単なる講義だけの講座はない。

例えば、大和ハウス工業と日本アントレプレナーシップアカデミーによる「ドリカムスクール講座」では、「住宅展示場のすぐ腕プレゼンター(プレゼンの達人)になろう!」がテーマ。サザエさん一家に注文住宅を売り込む設定で、4人ずつのチームごとに説明する箇所を決め、プレゼンテーションや資料のわかりやすさを競った。

外部協力者の多くは進路指導部のコネ



進路指導部長
石丸和成先生



2学年主任
高木寿明先生



教頭
布施 真先生



校長
山田耕治先生

クシヨンのよる。協力者の負担は小さくないのに、なぜ20を超す講座が開設できたのか。その理由は、石丸先生が依頼時に心がけている、Win-Winの関係にありそつだ。「高校生の若い感覚は、企業活動や学校の生徒募集に役立つはず。こちらがお世話になるばかりでなく、『高校生のアイデアをこう使えるのでは』と先方のメリットについても考えて話すようにしています」

プレゼンテーションの機会を数多く設定

「BCR」と「チャレンジ講座」をはじめ、同校にはプレゼンテーションや発表の機会が多く設定されている。「BCR」ではプロジェクトを進める過程で、自分たちが考えた案を企業や団体に対してプレゼンテーションする。また「チャレンジ講座」では、プログラム中にプレゼンテーションが組み込まれている講座が多く、さらに講座終了後は学習成果の共有のための全体発表会を開いている。そのほかの学校活動でも、中学生対象の説明会で生徒が学校紹介をするなど、さまざまな場面で生徒が人前で話す。「自分で考え、それを自分の言葉で話す」ということは、社会で強く求められる力。就職や進学的面接でも、丸暗記した模範回答ではない自分の話をしてほしいと思います(高木先生)

プレゼンテーションの手法は、総合学習や流通演習の授業の中で指導される。また、先輩やほかの生徒の発表を見ること

で、効果的に話すコツを学ぼうだ。

「1年生を学校代表としていきなり大きなホールでの発表に送りこんだら、ものすごいプレッシャーですつかり萎縮させてしまったことがある」という石丸先生の反省から、最初は小さなグループ内での発表といった軽いものから始め、大きな舞台へと徐々にステップアップさせている。

「すると、いつの間にかハブニングにも臨機応変な対応ができる力がついていて、こちらが驚かされることも。プレゼンテーションはやればやるほど上達すると感じます」(石丸先生)

また、プレゼンテーションに必要なのがテックだけでないことも、山田校長先生の話からわかる。

「とある協会に対するプレゼンテーションで、先方から厳しい質問や否定的な意見をぶつけられても、生徒たちは食い下がって反論していました。自分たちの手でいちから調べ、正月も返上して必死に考えてきたことだからこそ、あれほど熱のこもった応答ができたのでしょ」

推進役となる分掌を新設し全教員でノウハウ共有へ

同校でキャリア教育を経験した卒業生が大学のゼミで活躍している様子に、石丸先生は手ごたえを感じているという。

「さまざまな課題に取り組むことで鍛えた情報収集力や行動力は、国語や数学では勝てない普通科出身の優秀な学生たち

を驚かせるようです。社会人となったら、もつと力を発揮していけるのではないでしょうが」

これまで同校のキャリア教育を多くの教員が良いものだと思つてフォローしてきたものの、「石丸先生がやっていること」というのが校内の認識だった。それを今、学校全体の取り組みにしようとして体制整備が進められている。「全教員の共通理解のもとノウハウを共有していくことが現在の課題」と布施教頭先生。そのために今年度、キャリア教育の推進役として総務部を新設した。総務部の指揮のもと、実践するのは教員一人ひとりだ。

「われわれ教員は確かに外部との連携に慣れていません。しかしながらそれぞれに得意とする専門分野があるので、それを

生かせば生徒のためになる活動ができると思います」(高木先生)

今年度、「BCR」選択希望者が例年の2倍近くに増えた。「チャレンジ講座」を2年間受けた最初の学年なので、そこでプロジェクト活動のおもしろさに目覚めて希望者増となったのかもしれない。教員1人で見るとが困難な人数となったが、「一緒にやりたい」という教員が名乗り出て2人担当で授業を行うことになった。生徒にも教員にも、裾野は確実に広がっているようだ。さらに山田校長先生は、周辺校への伝播にも期待を寄せている。

「本校には若い先生がたくさんいます。ここで経験を積み、今後他校へ転任となれば、きっとそこでもキャリア教育を開花させてくれるのではないでしょか」

Interview



3学年
青木美沙さん

お店を開く夢のために経験を積みたい

チャレンジ講座は、1年でメイク用の商品を企画する講座、2年で起業の仕方を学んで模擬会社を設立するアントレプレナー講座を選択しました。ほかの授業と違い、複雑で頭がぐちゃぐちゃになりましたが、みんなで案を出し合つてまとめているのはおもしろかったです。

私には「将来、エステのお店を開く」という夢があります。アントレプレナー講座に外部講師としていらした社長さんが、「最初は資金づくりなど苦労がいっぱいあったが、従業員や周囲に助けられながら、今とても楽しくやっている」と笑顔で話してくださいました。それがとても幸せそうで、私も頑張つて夢に近づけたらこんな幸せが待っているのかな、と思いました。

高校生活最後の1年間は、「BCR」などを通じていろんな経験を積みたいです。早く社会に出て夢を実現したい!と、将来を楽しみにしています。