

CASE 2

大阪ビジネスフロンティア高校（大阪・府立）

大学との接続教育、企業・地域との関係性の構築で、
イベントで終わらない持続型の外部連携を実現



校長
堀内 泉先生



教頭
駒居 智志先生



指導教諭・進路指導主事
鈴木康史先生

大学と連携し、7年間で生徒を
育てる高大接続教育を実践

グローバルビジネス科を設置する専門高校である大阪ビジネスフロンティア高校では、開校当初から大学や企業、地域との連携を前提にした教育課程を策定・実践してきた。その根底には、「高校3年間+大学4年間=7年間」で生徒を育てる高大接続型の教育を目指すという同校の理念がある。開校準備から携わり、現在は同校の校長を務める堀内 泉先生は、次のように話す。

「高校で簿記などの商業の専門科目を学んだ生徒が大学の商学部などに進学すると、大学でまた同様の科目を履修しなければならず、専門性が深化・先鋭化しないという課題がありました。私たち高校側の課題と、尖った学生に入学してもらい、専門性を伸ばしたいという大学側の思いが合致し、いわゆる高大連携にとどまらない真の意味での高大接続を実現しようということになりました」

開校当初は、大阪市立大学（現・大阪公立大学）・商学部、関西大学・商学部、関西外国語大学・国際言語学部（現・英語国際学部）と提携し、7年間を見通した独自の高大接続プログラムを策定。その後、京都産業大学・経営学部、桃山学院大学・経営学部が加わり、現在は5つの大学との連携が進ん

大阪ビジネスフロンティア高校の 取組のポイント

外部連携を
単発のイベントで
終わらせないためには？

□ 「高校3年間+大学4年間=7年間」の「学びの接続」を意図した長期的な授業設計を行う。

□ 地域や企業とは、連携ありきではなく関係性を構築したうえで「楽しさ」を共有する。

□ 教員の負担を削減し、属人化させずに継続するために業務のパッケージ化に取り組む。

でいる。

高校では「高大接続科目」として、1年次は「ビジネス基礎」、2年次は「ビジネスマネジメント」、3年次は「グローバル経済」を開講。経営リテラシーなど専門基礎を実践的に学び、2年次には関西大学の学生と一緒にビジネスプランを考案する「ゼミ交流」なども行う。高大接続科目は各学年3単位（必修）で、3年次の「課題研究」も含めて3年間で12単位を大学での学びに通じる探究的な学習・活動に充てているのも特徴だ。

連携大学との間には特別入学制度があり、毎年65名ほどが制度を利用して進学。大学進学後は、高校で習得した専門性をさらに伸ばす特別プログラムを受講する。プログラムの内容は大学により異なり、例えば関西大学・商

学部では、会計専門職大学院や公認会計士を目指す「会計連携特別プログラム（ALSP）」や、英語に強いプロアクティブなビジネスリーダーを目指す「ビジネスリーダー特別プログラム（BLSPP）」を受講。一般的な学生よりも早期から専門性を磨いていく。

「特別入学制度で進学した学生は概して大学での学業成績が良く、なかには首席で大学を卒業した学生もいます。7年間の継続的な学びを通して社会人基礎力を身につけ、専門性を磨き、即戦力となる。そんな私たちが目指す高大接続教育は、一定の効果を上げていると考えています」（堀内先生）

連携目的ではない関係性がカギ。
みんなの「楽しい」が原動力に

同校では、地域や企業との連携も進



SHIBUYA109阿倍野店の企画で、生徒がパンメーカーと共同開発した「塩昆布わっサン」。女子高生の間で流行っている塩昆布とクロワッサンの掛け合わせは生徒が考案し、店頭で試食販売も行った。

んでいる。再編・統合前の3つの商業高校がそれぞれもっていた地域や企業とのつながりをきっかけに、現在では地元のパン屋、弁当屋、カフェ、商店街、公認会計士、近隣の小中一貫校などと広く連携。生徒が考案した商品を製造・販売したり、商店街を盛り上げるイベントを生徒主体で開催したりと、「外

部の人たちと一緒にやる」「リアルなビジネスに触れる」を授業や部活動、有志活動などさまざまなシーンで実践してきた。商品開発などの取組がやりたくて入学してきた生徒も多く、生徒たちも積極的だ。

例えば、高大接続科目である1年次の「ビジネス基礎」では、地元の弁当屋とコラボ。公認会計士の助言を受けつつ、コストや売上、損益・収支などを考えながら商品を企画・販売している。また、昨年度の3年次の「グローバル経済」では、カフェとコラボしてマフィンを製造・販売。薄利多売、高級志向などクラスごとに商品のコンセプトや販売戦略を練り、売上を競い合った。

外部連携のきっかけはさまざまで、「生徒が地域の事業者に話を聞きに行ったり、現場を見せてもらったりするなかで距離が近くなり、結果的に何か一緒にやりましようとなるケースがほとんど」と教頭の駒居智志先生。「連携ありきではなく関係性ができたうえで私たちにとてもやらされ感はない」と言う。今では地域や企業から連携の話が絶えず、特に今年度は大阪・関西万博関係の取組が多く、手に負いきれないほどだ。

「連携先の方になぜここまで協力的なのかと尋ねると、『高校生と一緒にやるのが楽しいから』とおっしゃるんです。

「生徒の笑顔がいいんだ」と。かかる時間、お金、労力といった損得ではないんですよ。それは生徒も同じで、アルバイトとは違ってお金が稼げるわけではなくても、楽しいからやると。みんなイキイキしていますし、学校とは違う一面を見せる生徒もいて、学びの場は学校だけじゃない、教科書では学べないことがあるということをもっと感じています」（堀内先生）

教員の負担軽減のため、業務のパッケージ化を進める

一方、課題となっているのが教員の負担だ。同校では「英語・簿記会計・ICT」を柱に高度な専門教育に取り組み、教科指導の負担は小さくない。加えての外部連携であり、教員の負担軽減は長年の課題となってきた。「やりたいうからやっている先生、取組にやりがいを感じている先生も多い。だからこそ、つい業務過多になってしまう」と話すのは、指導教諭・進路指導主事の鈴木康史先生。連携先との打ち合わせは授業後の時間が中心で、各種調整のためのメールや電話のやり取りや事前準備にも時間がかかる。また、担当者間の業務の引き継ぎにも課題があった。そこで現在取り組んでいるのが、外部連携に関する業務のパッケージ化だ。具体的には、資料や教材の共通化やノウハウの文書化、マニュアルの作成などを進

めている。

「教員には存分に個性を発揮してほしいので、その余地を残しつつ、共有できる部分は共有することで負担軽減を目指しています。パッケージ化により余裕が生まれれば、新しい挑戦もできるでしょう。今後は、これまで商業系学部が中心だった大学の接続先を他分野にも拡張したいと考えています。また、商業高校をルーツにもつ本校の強みである探究活動に普通科が追いついてきたので、ビジネスコンテストなどでも負けないよう、外部連携も含めて再度テコ入れをしていきたいと考えています。不易流行をモットーに、変えてはいけない軸をもちつつ、変わり続ける学校でありたいですね」（堀内先生）

義務教育学校・生野未来学園の7年生と大阪ビジネスフロンティア高校の生徒たちが、生野本通中央商店街で開催する「いくの未来お店バトル」。地元の金融機関の支援を受け、全国の名産品を仕入れて販売する。

