

今回はここに注目

面接対策

となりの学校の進路指導

file.7 : 川口高校(埼玉・県立)

生徒同士の練習と教員の指導を 交互に繰り返し、自己表現を磨いていく

面接対策が必要な生徒が多く
全校体制で指導

川口高校の卒業後の進路は約7割が
大学・短大進学、約2割が専門学校進学
で、大学進学者の約半数が総合型・学校
推薦型選抜を利用する。面接試験を受
ける生徒が多く、その対策には学校を挙
げて取り組んでいる。

面接対策の大きな流れはこうだ。ま
ず6・7・9月に面接ガイダンスを開催。
6・7月は早期に面接試験を受ける生徒
対象、9月は3年生全員対象に、面接時
の身だしなみやマナー、練習方法などの
解説を行う。生徒はその基礎知識を基
に、各自で面接ノートを用意し、面接準
備を始める。高校生活のポートフォリオ
(下記コラム)を参照して、がんばったこ
とや強み、志望動機などを言語化し、志
望校の面接試験に合わせた想定問答を
作成、面接練習を繰り返す。

相互評価ルーブリックを作成し
生徒間の練習を促進

面接指導では、担任が中心となりなが
ら、校長や養護教諭など学年団以外の
教員も含めて対応している。生徒は指導
を仰ぎたい教員に「面接練習予約申込
票」を提出し、昼休みや放課後に指導を
受ける(図1)。教員によっては対応件数
が100回を超える年もある。対応時間
が限られるなか、以前は準備や個人練習
が不足した状態でやってくる生徒の多さ
が課題だったという。



生徒同士で相互練習を行う様子。

そこで数年前、「面接練習相互評価ル
ーブリック」を作成し、指導の前に生徒間
や家庭で練習する仕組みを整備した。
「進学先で学びたいことが明確か」「自己
PRができているか」「声量」などについ
て、相手を務める生徒・保護者が3段階
で評価するものだ(図1裏面)。

「ルーブリックは練習のきっかけ。あえて
簡単なものにし、気軽に依頼しやすく、
また相手も負担感なく協力できるよう
にしています。早期に進路決定した生徒
が練習相手として協力することが増え、
クラスの一体感を高める効果もありま
す」(多田裕亮先生)

また、生徒が目的意識をもって練習に
臨めるよう、「面接練習予約申込票」に
前回の練習の課題や今回の練習の目標
などの生徒記入欄を設置した(図1表
面)。細野寛将先生は、「教員にとっても
指導時に見るべきポイントが明確になっ

もっと
教えて!

進路指導のあれこれ

Q 進路指導の特徴は?



A 「進路学習を通して生徒の人間力を高める」を指導理念に掲げています。今年度は主体的な学習に重点を置き、手帳を活用した自己管理能力の育成、デジタルツールを活用したポートフォリオ作成、学習習慣定着のためのツール・環境の整備などに力を入れています。指導内容は前年踏襲ではなく、前年度の振り返りを基にブラッシュアップさせています。学年ごとに方針ときめ細かい指導計画を立て、丁寧な実施が特徴となっています。(菊川先生)

Q 面接に役立つポートフォリオとは?



A 1年生から、各学期末に学校行事、資格検定、部活動などについて、それぞれどのように取り組む、何を感じたか、何を身につけたかを言語化し、Googleフォームに記録しています。そのポートフォリオを面接準備や志望理由書作成に活用しています。(菊川先生)

Q 受験経験を後輩にどう効果的に伝える?



A 1月と3月に、3年生から12年生への受験報告会を実施しています。

図1 面接練習予約申込票

ダウンロード可

《圖書》出版編輯契約申込書

第五版

住所 _____

支店 _____ 支店 _____

○ 本契約は、以下の権利者（以下「権利者」という。）と、出版編輯契約を締結することを希望いたします。
 1. 氏名（個人） _____ 2. 法人名称（法人） _____ 3. 代表者（個人） _____ 4. 代表者（法人） _____

予約日 _____ 年 _____ 月 _____ 日 _____ 曜日 _____

予約地 _____	
予約地 - 予約地 _____	
契約方法 _____	部分出版契約、 単行本出版契約（既刊）、 単行本出版契約（新刊）
出版形式 _____	紙、 電子、 両用紙 _____ 冊
（編集費） _____	円（ ）

出版編輯契約の目的 _____ 紙または電子出版 _____ 冊 紙または電子出版の出版権 _____ 紙または電子出版の出版権 _____ 紙または電子出版の出版権 _____ 紙または電子出版の出版権 _____ 紙または電子出版の出版権 _____ 紙または電子出版の出版権 _____	紙または電子出版 _____ 冊 紙または電子出版 _____ 冊 紙または電子出版 _____ 冊 紙または電子出版 _____ 冊 紙または電子出版 _____ 冊 紙または電子出版 _____ 冊 紙または電子出版 _____ 冊
--	---

（以下略）

出版編輯契約の申込み書

支店 _____ 支店 _____

予約日 _____ 年 _____ 月 _____ 日 _____ 曜日 _____ 曜日 _____

表面：生徒が面接練習の予約日時、受験する学校や面接の情報、面接練習状況などを記入し、練習を依頼する教員に提出する。

「直接競争予約申込書」を先方に渡して予定いただく日までに準備すること。

- ①競売の日より前8月31日の「競売結果報告書」を提出します。
- ②競売の日より前7月1日の「競売結果の概要」を提出します。
- ③各買主間の「クレジット取引」を完了、クレジットのデット、クレジットの未決済を解消する。

競売当日の事前準備事項として、下記事項に注意してください。

- ①競売に出席する際は、競売で決定した
- ②競売に出席する際は、競売で決定した
- ③競売に出席する際は、競売で決定した
- ④競売に出席する際は、競売で決定した
- ⑤競売に出席する際は、競売で決定した
- ⑥競売に出席する際は、競売で決定した
- ⑦競売に出席する際は、競売で決定した
- ⑧競売に出席する際は、競売で決定した
- ⑨競売に出席する際は、競売で決定した
- ⑩競売に出席する際は、競売で決定した

競売の結果は、競売結果報告書に記述されています。競売結果報告書は、競売結果報告書の提出期限までに提出する必要があります。

裏面：教員に面接練習を依頼する前に、生徒がしておく準備について説明されている。

【面接練習相互評価
ルーブリック】

練習相手の生徒・保護者に、進学先の理解、自身の理解、発表態度に関する10項目についてA～Cの評価をしてもらう。

[illegible]

氏名	印付
----	----

図2 面接指導票

ダウンロード可

[illegible]

記入例

回数	日時 担当者	評価項目	評価		注意事項 (申し送り事項)
			悪い→	良い	
1	7/9	身だしなみ	1	2	④ ⑤
		声の大きさ	1	2	③ ④ ⑤
		進路先の理解	1	2	③ ④ ⑤
		応答・表現	1	2	③ ④ ⑤
		自己理解	1	2	③ ④ ⑤
		表情・明るさ	1	2	③ ④ ⑤
2	7/9	身だしなみ	1	2	③ ④ ⑤
		声の大きさ	1	2	③ ④ ⑤
		進路先の理解	1	2	③ ④ ⑤
		応答・表現	1	2	③ ④ ⑤
		自己理解	1	2	③ ④ ⑤
		表情・明るさ	1	2	③ ④ ⑤
3	7/10	身だしなみ	1	2	③ ④ ⑤
		声の大きさ	1	2	③ ④ ⑤
		進路先の理解	1	2	③ ④ ⑤
		応答・表現	1	2	③ ④ ⑤
		自己理解	1	2	③ ④ ⑤
		表情・明るさ	1	2	③ ④ ⑤

面接指導を行った教員が評価とコメントを記入する。回数を重ねるにしたがって少しずつ評価の数値が上がり、成長がうかがえる。

各教員が多様な視点で指導
言葉を引き出し、自信を育む

生徒は面接指導を受ける際、「面接指導票」を持参し、そこに教員が練習の評価と助言を記録する(図2)。同票には

7 回分の記録欄があり、それがすべて埋まることを目標に、生徒はさまざまな教員と練習を重ねる。その指導内容は、教員ごとに工夫がある。

「想定問答を行う前段階として、生徒の発言に対し『なぜ?』『具体的には?』

と問いをどんどん投げかけ、わからないところとは一緒に調べながら、内容を深める支援に力を入れています」(進路指導主事 菊川 理先生)

「事前に生徒の面接ノートに目を通して、あえて記入内容と異なる角度から質問しています。暗記した内容をしゃべるのではなく、さまざまな質問に頭を回転させて答える、対応力を鍛えてほしいと考えています」（細野先生）

「生徒の受け答えは点になりがちです。高校生活でがんばったこと、志望理由、将来の夢をストーリーとして頭に描き、それぞれを関連づけて語れるよう支援しています」(多田先生)

多面的に指導を受けながら、生徒は少しずつ表現力と自信を身につけていく。

「がんばったことは何もなし」と言う生徒が、繰り返しの指導で内面が引き出されるなかで飛躍的に伸びる例もあります」(多田先生)

「練習量が自信となり、『本番で緊張せず受けられた』という生徒がたくさんいます」(菊川先生)

今後は教員が手厚く指導するだけでなく、Aー活用も視野に入れ、生徒自ら自己表現を磨く仕組みづくりを検討していくという。

進路指導に関わる先生方 /



ベテランの経験と若手のエネルギーで推進する学年主体の活動が特徴。「学年主体の強みを活かしつつ、分掌主導の流れも強化して継続性を高めていきたい」と菊川先生。

School Data : 1941年設立／普通科／生徒数944人(男子487人・女子457人)／進路状況(2026年3月卒業生)大学210人・短大3人・専門学校等61人・就職9人・その他21人

徒の経験談は教員の言葉より効果的です。生徒同士で高め合う流れをつくっていきたいと考えています。(菊川先生)



39 Career Guidance 2026 OCT. Vol.460

ダウンロード可

※ダウンロードサイト:リクルート進学総研>>刊行物>>キャリアガイダンス(Vol.460)