

様式 4

[個人テーマ研究のまとめ]

鹿児島県立古仁屋高等学校 氏名 松山 成洋

1 研究主題

言語活動の充実（思考力、判断力、表現力等の育成）に向けて、専門教科の中で
どういった取り組みができるか研究する。

2 研究のねらい

新学習指導要領では、生きる力をはぐくむことを目指し、基礎的・基本的な知識及び技能を習得させ、これらを活用して課題を解決するために必要な思考力、判断力、表現力等をはぐくむとともに、主体的に学習に取り組む態度を養うため、言語活動を充実することとしている。

言語活動の充実については、文部科学省の「言語活動の充実に関する指導事例集【高等学校版】第3章 言語活動を充実させる指導と事例」で次のように述べられている。

「商業科においては、ビジネスの諸活動に関する具体的な事例を取り上げ、考察、討論、発表などを行う学習活動や、ビジネスに関する具体的な課題を設定し、地域や産業界と連携して、様々な情報を収集・分析・評価し、発表するなどの学習活動を充実する。」

そこで言語活動の充実に向けて、商業科としての教育活動を展開させるにあたって、どういった取り組みをすべきかを研究することにした。

3 研究経過

教科商業科の目標は、「商業の各分野に関する基礎的・基本的な知識と技術を習得させ、ビジネスの諸活動を主体的、合理的に、かつ倫理観をもって行い、経済社会の発展を図る創造的な能力と実践的な態度を育てる。」としている。商業のなかでは、この目標を達成するため、ビジネスの意義や役割について理解させるとともに、ビジネスの場面を想定した指導、経済社会やビジネスの具体的な事例を取り上げて考察や討論を行わせる指導、グループなどでの活動を通じた実践的な力や協調性を育む指導、ビジネスマナーやコミュニケーション能力を向上させる実習など、実学の視点に立って様々な指導を取り入れ、商業教育を充実させることが大切であると言われている。

言語活動を充実して行くためには、これまでのような検定試験に依存し、教科書を使用せずに、検定試験に向けた対策に終始するような授業では通用しないということだが、私自身もこれまで検定試験を重視した授業をしてきたため若干の抵抗はある。そこで自分の授業を見直し、改善することから始めようと考えた。

取り組んだ科目は、『ビジネス基礎』である。新学習指導要領において、『ビ

『ビジネス基礎』は、「ビジネスに関する基礎的な知識と技術を習得させ、経済社会の一員としての望ましい心構えを身に付けさせるとともに、ビジネスの諸活動に適切に対応する能力と態度を育てる」ことを目標としている。新学習指導要領における科目の位置づけは、旧学習指導要領と同様であるが、教科商業の科目構成・科目内容の変化とともに、新たな学習項目が加わった。

大きく変わったのが、以前は「外国人とのコミュニケーション」に関する内容であった章が「ビジネスとコミュニケーション」に関する内容となった。職業人として求められる倫理及び経済や企業活動に関する基礎的な内容を取り入れるなどの改善が図られている。

本校では2年次からのコース制をとっており、普通科のなかで「情報ビジネスコース」を設けることで商業科の履修が可能となっている。そのため通常なら1年次に履修するビジネス基礎が2年次に設定されており、商業科についてのガイダンスとしての役割は果たせていないが、その反面、インターンシップや修学旅行などの行事があり、生徒の興味関心を引くような事例を経済活動に関連付けたケーススタディやグループでの考察などが可能だと言える。また、進路決定を控えた時期に、卒業後の就職先や進学先など、進路についてのガイダンスを充実させることができる。

そこで、7月末にインターンシップが実施される前に「ビジネスとコミュニケーション」を授業で取り上げることにした。同時に県教育委員会の訪問があり、そこで研究授業を任されることになった。インターンシップを見据えての授業展開ということで、コミュニケーションを通して、良好な人間関係を構築することの意義や必要性を理解させることを目的として、授業を計画した。

コミュニケーションには相手を気遣う態度が必要であり、それを知識としてだけでなく、実際にロールプレイングを通して体験させることにした。内容としてはレジでの接客について、悪い見本を見せることによって、客観的に改善すべき点を考えさせ、ロールプレイングに入っていくという流れで授業を行った。

改善すべき点は、接客に関することだけではなく、様々な要素が含まれている。身だしなみや、お辞儀の仕方については教科書の中でも取り扱っている内容と、日頃の礼法指導と照らし合わせることでなぜ指導されているのかを自覚させることができると考えた。特に言葉遣いについては日頃から正しい敬語を使えていない生徒が多く、当然のことながら正しい敬語とバイト敬語の区別がつかない。そこで、この授業では「相手を気遣う態度」を考えさせ実践することで、接客を通じて日常的な課題の解決にも繋がるような展開に心掛けた。

実際にはPOSシステムやレシートの役割、お金の数え方など掘り下げていきたい内容が数多くあるのだが限られた時間の中では難しい。そこで内容を絞ってロールプレイングまで実践したが、恥ずかしいといった感情が先だって上手くできないのではないかと当初ロールプレイングを実践させることには躊躇していた。しかし生徒たちは意外なほど積極的に実践に取り組み。代表で前に出て実践した生徒は、研究授業で多くの観覧者の中でも堂々とロールプレイングをして見せてくれた。

この授業を通して、言語教育に対する考え方が変わった。これまで言語教育については、必要性和同時に高校生に実践できるのかといった疑問があり、この研修の機会がなければ、新たに取り組むことはなかっただろう。

次に卒業後の就職先や進学先など、進路についてのガイダンスを充実させるための授業として「希少性・トレードオフ・機会費用」など経済学の重要な概念を、生徒に身近な事例を用いて展開することにした。「経済の基礎」として『ビジネス経済』などの発展科目への基礎固めの役割とは出来ないが、トレードオフや機会費用については今後の人生を選択していく上で、関連付けやすいと考えた。さらには、今回のパワーアップ研修で学んだロジックツリーを用いて、進路について考えさせたいと思い、1月の研究授業に合わせてロジックツリーのガイダンスとして簡単なものを事前に作らせた。当初は本当に生徒たちで作れるのか心配したが、回数を重ねるごとに面白い考え方や、新鮮な考え方をしている生徒がいて、予想以上に良いものが出来上がった。あとはトレードオフと機会費用をどう説明するかが展開のポイントになる。

そこで12月に修学旅行でUSJに行っていることを参考に、ユニバーサル・エクスプレスパスをピックアップして導入とすることにした。これはディズニーランドのファストパスと違い、事前に購入することで人気のアトラクションに並ぶ時間を短縮できるというものである。これを購入する＝購入代金が機会費用となり、購入せず列に並ぶ＝列に並んだ時間が機会費用となる。これをトレードオフとして両立できない問題として取り上げた。実際に購入するかどうかは待ち時間や、時期、金額、同行者など様々な要素で変化していきだろうが、ここでは時間的に省略せざるをえなかった。金額の面で掘り下げていけば需要と供給のバランスが関係していたり、実際には1ページの内容でも1時間や2時間の授業では終わらせることが難しく、本来ならここが『ビジネス経済』の導入となる部分であり、生徒たちに意欲関心を持たせ易い内容である。次にこれを進路にあてはめ、進学と就職をトレードオフとして捉えた場合、進学するということは実際にかかる費用（受験費用・授業料・生活費など）だけで考えるのではなく、そこに機会費用として在学している期間に就職した場合に得られていたであろう収入（ここでは統一して高卒の年収を平均的な200万円として在学期間を掛けて計算させた）を加えて計算をさせた。実際にかかる費用については2年生の後半になれば進路について考える機会も増え、おおまかなイメージはつかめていると思っていたが、以外に分かっていない生徒も多く、金額を見て驚いていた。もちろんそこに機会費用までプラスさせた金額にはほとんどの生徒が驚きを隠せなかった。自分の進路選択はこの金額に対して見合うものなのかということをロジックツリーのテーマとした。

もう一つは就職をする場合だが、ここでは視点を変えて企業の雇用という立場でトレードオフを考えさせてみた。これは企業が従業員を採用するという事は、従業員に支払う給料分の利益を諦めているということで、その給料分に見合う人材となるためにはどうすればよいかをテーマとしてロジックツリーを作成させた。

ある程度は予想していたが、1時間の授業の中では納まらず、ロジックツリーまでは行きつけなかった。しかし、修学旅行や進路選択など身近な例から考えさせることによって、生徒の理解度も高くなっただろうし、なによりロジックツリーを作成できるようになるまで論理的に思考できたことは、これまで「教科書を教えていた」から「教科書を使って教える」授業に少しでもシフトできたのではないかという手ごたえを感じられた。

特にロジックツリーについては研修でロジカルシンキングの演習をして実践に移そうと試みたもので、就職試験や推薦入学試験でもディベート等が取り入れられてきているなかで論理的に物事を考えることは必ず活かされると考えて取り入れた。実学の視点に立って様々な指導を取り入れるということは生徒にとっては必ずプラスになるが、やはり準備が大変であるという面から検定に依存してしまっていた。さらには「生徒にそんな難しいことはできない」といった固定概念があり、自分のチャレンジを生徒の責任にして避けていたともいえる。

4 研究のまとめ

工業・農業は「ものづくり」ならば商業とは？という疑問に、これまでは「ひとづくり」であるとされながらも、ほとんどの授業が資格取得を目的に、問題が解ければいいという指導をしてきた矛盾がある。もちろん礼儀作法なども「ひとづくり」の一環ではあるが、それだけで本当に良いのか。「ひと」とは「ビジネスマン」であり、「サラリーマン」ではないと私は考える。

職業は何ですか？と聞かれたとき、私の生徒たちには「ビジネスマンです」と言って欲しいと考えている。「サラリーマン」と「ビジネスマン」この言葉の2つは似ているようで全く真逆の意味を持つ言葉である。

サラリーマンとは、会社からサラリー（給料）をもらい、与えられた仕事や決められた時間働く人のことである。ようするに給料をもらうために自分の時間を提供して、その対価をもらう人がサラリーマンである。ビジネスマンとは、ある事業目的を実現するため、成果をあげるために活動する人のことである。ようするに成果を出すために働いており、そのために必要な活動を考え、主体的に活動していく人であると考え。つまり、サラリーマンとビジネスマンとは、仕事に対する考え方が全然違う言葉だということだ。この考え方が違うことで、お金を稼ぐための思考も違ってくる。サラリーマンとして働く人は、自分の時間を提供してお金を稼ごうとする。ビジネスマンとして働く人は、自分の価値を提供してお金を稼ごうとする。この思考の違いは非常に重要だと考える。

例えば、自分の時間を提供して働くサラリーマンが「もっと稼ぎたい」と思った場合、働く時間を増やそうとする。それではそのためにどう考えるかということ。「仕事が終わった後にアルバイトをする」という発想になる。しかし1日24時間という限られた中で成果を出すことには限界があり、多くの成果をだそうとすると、休日や睡眠時間を削って仕事をする時間を増やすしかない。結果的に休日の家族の時間を犠牲にしたり、睡眠時間を削ることで健康を損なってしまう結果になる。

自分の価値を提供して働くビジネスマンが「もっと稼ぎたい」と思った場合、自分の価値を高めようとする。自分の価値を高めることにお金と時間を費やし、より高い成果を出せるようにしていこうとする。そうすることで、限られた自分の時間の中で、プライベートな時間や健康を損なうことなくより高い成果を出すことができるようになる。このようなビジネスマンとしての考え方を商業の科目を通じて育てていくことこそが、商業科における言語活動の充実の原点であると考えられるのではないだろうか。当然これから先求められる人材とは、経営者の視点で考え行動する人だろう。その人の独自の視点や能力で仕事をするのが、価値を生み出すと考えられる。生徒たちは社会に出てからも、個人の力量と存在の意義を常に問いかけるのだ。

それでは、ビジネスマンを育てる＝言語活動を充実させるという図式を成立させるためには、評価の方法もこれまで通りにはいかなくなる。「主体的に行動する」傾向が少ない生徒は「能力が低い」という印象を受けてしまいがちだが、実際にそんなことはなく、物事を深く考えている生徒もいるのだ。固定観念を捨てて、真摯に向き合うことで新たな一面が発見できるかもしれないし、それこそが我々教師の役割である。ペーパーテストを中心とした評価では見落とししてしまう部分をどう評価するのが、言語活動を充実するうえでとても重要になってくる。もし、評価の方法を見直さなければ継続的に指導していくことは困難になり長続きしないだろう。実学の視点に立って指導を行うというのであれば、様々なケーススタディを取り入れ、討論をさせたり、グループなどでの活動や、ビジネスマナーやコミュニケーション能力を向上させる実習に取り組むのと同時に、評価の方法を考えなくてはならない。

また、今後の課題として言語活動を得意としない生徒に対する、継続的な支援の必要性がある。その際、商業科での指導はもちろん、他教科の指導内容を通じた幅広い言語活動により、その充実が図られることを教師間で共通理解し、連携を生かした支援を充実させる必要がある。そのためにも、連携の在り方の工夫について具体的に検討しなければならない。他教科においてどのような言語活動が行われているのか、十分に理解する必要もある。他教科で用いている教材やワークシート等の言語活動の工夫について、学ぶ姿勢を持つ。このように連携を重ねることで、年間指導計画に基づいた学校全体での系統的、継続的な指導へつなげていかななくてはならない。

5 参考文献等

- ・文部科学省『高等学校学習指導要領』
- ・文部科学省『言語活動の充実に関する指導事例集』

様式 5

[課題研修Ⅱのまとめ]

鹿児島県立古仁屋高等学校 氏名 松山 成洋

1 共通研修について

成果と課題

「教育施策の動向と本県教育の課題」

本件の公立高校の状況については、どうしても自分の関係してくる学科のことや、勤務校の地区のことについてはある程度把握しているものの、県全体として考えたことはなく、生徒数の減少に伴う統廃合によって、学校の規模や生徒数がどう推移していくのかを考えさせられた。特に、商業科という専門教科としては今後の中学校卒業予定者の推移については重要な問題で、普通科志向が強く定員割れをおこしている学科の再編や学級減などで専門学科が減少しつつある本県で専門学科がどう生き延びていくかを考えたとき、より深刻な問題であること認識した。

「特別支援教育の充実」

特別支援教育については、今回の研修で最も重要なものであると思っていた講義である。現任校では中学校時に特別支援の対象となっていた生徒が在籍しており、今後もそういった生徒と関わる機会が増えてくるのではないかと感じている。今回の研修や、校内での研修を通して感じたのが、これまで自分が関わった生徒の中にも、特別な支援が必要な生徒がいたのではないかということだ。特に発達障害については、正しい知識を持っていなければ生徒の怠けだと片付けてしまい、本来なら支援の必要な生徒たちになんのケアもしてあげられなかったのではないかと罪悪感に苛まれた。教師として知らないでは済まされないことであり、今後もさらなる研修が必要であると感じた。

「学校を活性化させる学校組織マネジメント」

パワーアップ研修の中でも、学校組織マネジメントについて考えることで、年齢的にも中堅になり責任のある立場にあるというのを実感した。他校種参観でも中学校の校長先生に「35歳を超えたら主体的に生きよ」という言葉をいただいたが、これまで上司や先輩から言われたことをこなすのに必死で受け身だった自分も、これからは主体的に考え行動していかなくてはならない、そのためにも、学校組織マネジメントで学んだ「ロジカルシンキング」や「課題解決のためのWHYツリー・HOWツリー」は知識としてだけではなく、実践し、身につける必要があると感じた。

特に演習では、様々な学校の先生方と意見を交わすことができた。どの学校でもやはり課題になるのが生徒募集についてだが、他学科・他教科の立場からの意

見というのも新鮮で、とても参考になった。

「教育の情報化とICT活用」

商業科としては授業の中でも情報教育を行っており、身近なものである。ただし、これまでの検定試験に依存した授業では、与えられた表、グラフ、文書などと全く同じものをコンピュータで作成させることに重きを置いて、大切な情報モラルについても、こういったパターンで検定に出てくるのかという、情報の実践的・主体的活用には程遠い指導しかしていなかったのが現状である。

サイバー犯罪やネットいじめなど、身近に潜む問題に生徒たちが巻き込まれないよう、ICT活用を通じた情報活用能力の育成という目的を達成できるような指導をしていくことが今後の課題である。

「学校教育にかかわる教育法令」

採用試験を受けていたころは、あれだけ熟読し覚えていたはずだが、10年以上経過すると、ほとんど頭の片隅に追いやられていて、こんな法律もあったと思い出すような情けない状態で講義を聞いていた。正直、教育振興基本計画などは研修の機会がなければ目を向けることはなかったかもしれない。

教育を担うべき立場として、今後の教育の在り方について常にアンテナを張っておかなくてはならないと痛感した。

体罰については判例考察での最高裁判決から、改めて「違法行為」であることを認識できた。

「児童生徒の発達に関する課題と組織的対応の在り方」

思春期・青年期の発達課題については、教師としてはもちろん、子どもを持つ親としても非常に興味深い内容だった。中でも、「情が育つ条件とは」の大人にとって便利だということは、子どもには有害だということ。生きる力や生活力、問題解決に必要な思考力や熟考する態度、協調性が身に付かないのは便利すぎるのが原因にもなっているという部分に感心させられた。

時代背景や様々な要因から課題を抱える生徒が、今後も増えていくだろう。そこで正しい知識を持ち、校内での連携を重視し対応にあたっていきたい。

「教育相談・生徒指導の理論と方法」

教育相談については、これまでコーチングのスキルなどは全く意識してこなかった。実際生徒からの相談は多岐にわたり、対応に苦慮する場面が多くあるが、少しでもコーチングを意識出来ていたら違っていただけたのかもしれないと感じた。演習ではそれがわかりやすく整理されており、相談した生徒の心情を理解することができた。教育相談だけに限らず、部活動の指導などにおいても役立てられるのではないかと思う。

成果と課題

「高等学校 進路指導」

進路指導と聞くと進学や、就職のことだけを考えてしまうが、進路指導を充実させるためには、「在り方・生き方」の指導が求められる。それは生徒の夢と可能性を開拓し、やる気を育む指導であったり、将来の進路に対する目的意識を育て、将来に渡ってその実現を図ることをねらいとした生き方指導である。そこにキャリア教育をどう実践していくのかということになる。キャリア教育については商業科の中でも話題になることが多く、特に普通教科との差別化が問題になってくる。以前はインターンシップにしても専門学科でしか実施していなかったのが、いまでは中学校も含め一般的に行われている。ただインターンシップを実施するだけでなく、進路指導全体の中でどう生かしていくのが課題となる。商業科では就職をする生徒が多く、離職率の高さも問題となってくる。そこにはミスマッチも存在するとは思うが、社会に送り出す前の最終段階であるという面から、もっと指導を充実させる必要があると感じた。

演習では進学校の先生が多く、意見交換では各校が抱えている問題などを聞くことができた。やはり外から見ているだけでは分からないことが多いというのが正直な感想である。共通研修の演習のなかで上がった意見として、進学校としても学力差が大きくて指導が困難であるという話も出た。その演習のなかで意見交換したのが、地方の進学校が定員を減らせば進学校側も専門学科側も今後の生徒募集や指導体制の確立につながっていくのではないかという提案だ。もちろん、現状で定員を割っているところから減らしていくのは当然だろうし、定員を満たしているところを減らすというのは、あまり現実的な提案ではない、教員の定数の問題もあり学級減は難しい、それならば学級の定数を減らしてはどうだろうか。少人数クラスの方が指導が行き届きやすいというのは周知の事実ではあるが、実現されることが望ましい。

「高等学校 商業」

商業の中で最も印象に残ったのが「教科書を教える」のではなく「教科書で教える」という言葉である。これは「教科書」を授業の中でどう使用するかという、普通教科からすると考えられないテーマでの話し合ったうえでの指導助言の時の言葉である。私の授業も、簿記や情報処理などについては資格取得を目的とした指導が中心で、問題が解ければそれでいいという合格のためのテクニックしかしていなかったし、これまでそうやって結果を出してきたことに満足感を得ていた。実際に生徒や保護者の中には資格取得へのニーズは高く、問題集を中心に進めるほうが効率良く合格率も上げられる。

しかし、そんなテクニックを駆使して取得した資格が役に立つのかという疑問に対して答えに戸惑った。私は生徒のことを考えているつもりでも実際には目先のことしか考えていなかったのではないかと。すでに資格取得＝就職という図式は成立しない、それに目を背けた自己満足の授業をしていたのではないかと考えた。

教育課程については、検定を中心に考えられているのが現状で、これを今後どういった方向性を持って編成していくかが課題となる。

3 課題解決に向けた取組等

課題解決に向けて取り組むべきことは、まず自分の意識を変えてことから始めたいと思う。これまでの受け身な考え方から、より主体的に物事を捉え行動していく必要がある。

次に課題解決だが、やはり一番の課題は教科における生徒募集だと考える。本県の専門学科で学ぶ生徒は46.2%で全国2位ということだったが、専門学科の中でもほとんどの商業科は定員に満たない状況である。特に地方においては、普通科の進学校と呼ばれる学校でも定員を割っており、学力が低くても受け入れざるを得ない状況にあるため、遠方からでも普通科に通いたいという選択をする中学生が増えている。そうなれば専門学科には生徒が集まりにくいのは当然ともいえる。

専門高校の活性化という面では、専門高校フェスタもあり、各学科の特色をアピールできる場であるはずだが、実際に幹事校として関わった鹿児島市内での専門高校フェスタでは参加する中学校は3～4校しかなく、広く専門高校をアピールできる場ではないのが現状である。

それでは、中学生の目を商業科に向けるためには何ができるだろうか。生徒募集で中学校を訪問したり、入学してきた生徒から話を聞いていくと、中学校の進路指導や塾での指導というのは偏差値重視の点数の輪切りが主であり、専門学科に目的意識を持って入学してくる生徒は非常に少ないのだ。

なにより自分自身が商業高校の出身であり、部活動で高校を選んだだけで、まったく目的意識を持っていなかった。当時は情報も不足していたというのが一番の理由だろう。中学校の先生に商業高校でどんなことを学ぶのか聞いても、正しい知識を持っている先生はいなかった。ただしそれは以前の話で、今ならインターネットの普及により数多くの情報を発信できる機会が増えている。

そこで必要になってくるのが、アピールできる特色を持つということだ。最近では「スーパービジネススクール構想」の鹿児島商業高校、「株式会社 指商」を立ち上げた指宿商業高校や、「楽天IT学校」に参加している国分中央高校が特色を持っていると言える。これらの取り組みは外部から見るととても魅力的に映る。「もっとも単純で効果のある生徒募集は各種メディアへの露出である」というどこかで聞いた言葉を思い出す。アピールできる特色を持つということは大切なことである。これらのことは学校としての取り組みではあるものの、中心となるのは商業科であり、さらに商業科の中には強いリーダーシップを持った教師の存在がある。主体的に行動をするなら自分がリーダーシップを発揮していかななくてはならない。

もう一つは、ありきたりではあるが中高の連携である。もちろん、これまで以上に高度な連携が必要だ。それを感じたのが他校種参観である。道徳の授業を任せられ進路指導についての話をさせていただいたが、直接話をした中学生たちは目

を輝かせて聞いてくれた。私が中学生にセンター受験の話をして中学生に伝わる物は何もなかっただろう。自身が経験して実際に感じたことを直接話げできたからこそだと思う。中学校の早い段階から高校進学について考える機会を持たせ、ただ成績だけで進路を選択するのではなく、しっかりとした目的意識を持って高校に進学してほしい、そうすることでより質の高い教育が可能になる。そういった直接中学生に語りかける機会を得るのは、鹿児島市内などの広い範囲では難しいだろうが、地方なら出前授業などの名目で、実現が可能ではないかと考える。

この早い段階での進路指導は、中退対策にも効果が期待できる。高校を中退していく理由で多いのが「ミスマッチ」である。偏差値重視で進学したものの、目的意識を見いだせず、学力もついていけず落ちこぼれとなってしまう、そんな生徒を少しでも減らすためには、高校に入学する以前の段階から中学校と連携した形で、高校卒業後の進路も踏まえた指導が必要ではないだろうか。

以上が商業科としての生徒募集についての課題だが、他県では商業高校でも学力の高い生徒が集まる学校があり、特に岐阜県では十分すぎるほどの成果を挙げている。もっと広い視野を持って今後の専門高校の方向性を探っていかななくてはならないと考える。

4 今後の課題

今後の課題としては、まずこういった全体としての研修の機会是最後であることから、自分で課題を見つけ研修を積まなくてはならないということだ。教科については商業に関する研究会等が多く、比較的機会はあるだろうが、それ以外については校務に携わることとで学んでいくことが必要だと考える。学校に貢献できる人材となれるよう、努力を惜しまず積極的に取り組んでいきたい。

専門高校は職業教育を実践するのが目的ではあるものの、今後は特定の産業に就職することを前提にしては社会のニーズに対応することはできない。商業科としては「検定」への取り組みが一番の問題である。資格取得＝就職はすでに成立していないことから、これまでのように過去問対策を中心とした問題が解ければいいという授業では通用しない。ただし、生徒・保護者のニーズを考えると資格取得は大切である。検定至上主義とまではいかななくても、商業高校に行きたかったわけではなく、どここの学校でもよかった、他に行ける学校がなかった、部活動をやりに来たというような消極的な動機で入学してきた生徒たちに、学習意欲を持たせ商業科目に興味を持たせ、やる気を引き出す手段としての資格取得もやはり大切であり、商業高校としては当然結果も問われてくる。

そのような中で、目的としての資格取得ではなく、手段として資格取得をとらえ今後の自分の授業の在り方も一から考え直す必要があると考える。そのうえで、資格取得以外で商業科をアピールできるような部分を作り出さなくてはならないということが今後の課題である。

* 様式 4, 5ともに、A 4判で5枚程度とする。必要に応じて資料を添付する。